

PRZEDMOWA
*Robert
Kiyosaki*

Jak inwestować w
**ZŁOTO i
SREBRO**

Zabezpiecz swoją
finansową przyszłość

Strategie finansowe

MICHAEL MALONEY

Jak inwestować w
ZŁOTO
i
SREBRO

Zabezpiecz swoją
finansową przyszłość



Jak inwestować w
ZŁOTO
i
SREBRO

Zabezpiecz swoją
finansową przyszłość

MICHAEL MALONEY



Instytut Praktycznej Edukacji

Celem tej publikacji jest dostarczenie odpowiedniej i rzetelnej informacji związanej z opisywanymi zagadnieniami. Przepisy prawne i ich zastosowanie są często różne w poszczególnych krajach. Ponieważ każda sytuacja jest inna, indywidualna porada powinna być dostosowana do tej sytuacji i wpływających na nią okoliczności. Dlatego zaleca się czytelnikom, aby w konkretnej sprawie konsultowali się ze swoim doradcą. Przygotowując tę publikację, autorzy dochowali należytej staranności i są przekonani, że fakty przedstawione w książce są zgodne z czasem ich opisu. Autorzy i wydawcy nie ponoszą żadnej odpowiedzialności za ewentualne błędy lub pominięcia. Autorzy i wydawcy nie ponoszą odpowiedzialności za praktyczne wykorzystanie informacji zawartych w tej książce. Informacje te nie mają służyć jako porada prawnia, finansowa lub inna odnosząca się do konkretnej sytuacji. Mimo że treść książki jest oparta na prawdziwych wydarzeniach, niektóre z nich zostały podane w formie beletrystycznej, która ma ułatwić czytelnikowi edukację.

Copyright © 2010 by Robert T. Kiyosaki

All rights reserved.

Images/Text/Data from *Audio-Visual Methods in Teaching* 3rd edition by Dale, 1969 used here with the permission of Wadsworth, a division of Thomson Learning. All rights reserved. Text and images may not be cut, pasted, altered, revised, modified, scanned, or adapted in any way without the prior written permission of the publisher: www.thomsonrights.com.

CASHFLOW, Rich Dad, Rich Dad's Advisors, Rich Dad's Seminars, EBSI, B-I Triangle are registered trademarks of CASHFLOW Technologies, Inc.



Wydanie polskie:

Copyright © 2011 Instytut Praktycznej Edukacji

Wszystkie prawa zastrzeżone. Żaden fragment tego wydania nie może być powielany lub rozpowszechniany w żadnej formie i w żaden sposób oraz nie może też być przechowywany w bazie danych lub systemie wyszukiwania bez uprzedniego zezwolenia na piśmie sporzązonego przez wydawcę.

Przekład: Paweł Dereziński

Korekta: Agnieszka Kajak, Magdalena Misuno – www.ekwita.pl

Skład i okładka: www.adekwatna.pl

ISBN 978-83-61008-14-9



ul. Storczykowa 9, 86-031 Osielsko

e-mail: ipe@ipe.com.pl

tel./fax: 52 581 30 29

www.BogatyOjciec.pl

Druk i oprawa: Białostockie Zakłady Graficzne S.A.

Książkę dedykuję mojemu ojcu
Jerry'emu Maloneyowi
(1923–1986),
który zaszczepił mi ducha przedsiębiorczości,

oraz

Robertowi i Kim Kiyosaki.
Dziękuję Wam za inspirowanie ludzi
do nieustannego rozwoju.

PODZIĘKOWANIA

Chciałbym wyrazić wdzięczność mojej mamie Mae Maloney za otrzymane od niej wsparcie oraz mojej siostrze Pameli Maloney za to, że przedstawiła mnie Robertowi Kiyosaki. Chciałbym podziękować Cameronowi Hamzie, który wprowadził mnie w świat metali szlachetnych; moim partnerom w biznesie: Brentowi Harmesowi i Richardowi Beersowi za ich wsparcie przy realizacji tego projektu; moim redaktorom: Jake'owi Johnsonowi i Leili Porteous za sprawienie, że książkę tę da się czytać; Blairowi Singerowi za pokazanie mi, jak stworzyć zespół, który zwycięża; Jamesowi Turkowi z firmy GoldMoney za jego spostrzeżenia; mojemu przyjacielowi Davidowi Morganowi z serwisu Silver-Investor.com za jego wsparcie i pomoc; Kelly'emu Ritchiemu, Kenowi McElroyowi i Garretowi Suttonowi za to, że mnie zainspirowali; a także Monie Gambetcie i zespołowi z firmy Rich Dad za to, że umożliwiły mi napisanie tej książki. Wszystkim Wam z całego serca dziękuję.

SPIS TREŚCI

Przedmowa	11
Słowo wstępne	15
Wstęp	17
Część 1 Wczoraj	21
Rozdział 1 Odwieczna wojna	23
Rozdział 2 Bogactwo narodów.....	33
Rozdział 3 Dawna chwała.....	43
Rozdział 4 Chciwość, wojna i upadek dolara	53
Rozdział 5 Z głębokiego lasu wybiera złoty byk	65
Rozdział 6 Boomy i krachy	77
Część 2 Dziś	85
Rozdział 7 Ile to jest warte?	87
Rozdział 8 Ciemna chmura.....	105
Rozdział 9 Gospodarcza burza niespotykanych rozmiarów	133
Rozdział 10 Złoto powraca do łask!	155
Rozdział 11 Srebrne podszycie	163

Część 3	Jutro	181
Rozdział 12	Wahadło.....	183
Rozdział 13	Złote zamki	193
Część 4	Jak inwestować w metale szlachetne	199
Rozdział 14	Uważaj na pułapki.....	201
Rozdział 15	Kim jesteś i jaki masz plan?	223
Rozdział 16	Czas na metal!.....	233
Rozdział 17	Wszystko staje się jasne, gdy patrzymy przez pryzmat przeszłości	245
O autorze		255

PRZEDMOWA

ROBERT KIYOSAKI

Znam Mike'a Maloneya już od jakiegoś czasu. Nieustannie słyszę, jak ludzie mówią o Mike'u: „Ten facet jest naprawdę mądry”. Mówią tak dlatego, że Mike zna dużo faktów – i to naprawdę dużo!

Wielu ludzi zna fakty. Jednak niezwykła umiejętność ich łączenia wyróżnia Mike'a spośród innych. Mike nie jest jedynie inteligentnym człowiekiem. Jest wizjonерem, który potrafi przyjąć dużo informacji i zauważyczyć użyteczne schematy i ważne zależności pomiędzy nimi.

Książka, którą trzymasz w ręku, zawiera dużo historii. Zwłaszcza historii pieniądza lub – na co Mike zwróciłby nam uwagę – historii pieniądza i środka płatniczego, bo są to dwie zupełnie różne rzeczy. W trakcie lektury dowiesz się, jak wzajemne relacje pomiędzy pieniądzem i środkiem płatniczym od dawien dawna kierowały losami imperiów. A dziś mają one wpływ nawet na wielkie imperium amerykańskie. Zobaczysz też, w jaki sposób oddziałuje to na Ciebie i Twój dobrobyt, dowiesz się także, jak obrócić to na swoją korzyść.

Ale Mike jest nie tylko historykiem. Jest ekspertem. Jego specjalnością jest złoto i srebro. Mike skupia się na historii z jednego bardzo ważnego powodu – chce, żebyś dzięki temu stał się zamożny.

Mike dostrzega to samo, co ja zauważyłem już jakiś czas temu: kapitalizm w Ameryce jest chory, jego funkcjonowanie sztucznie się podtrzymuje, a tak naprawdę to jest już jedną nogą w grobie. Problem stanowi toksyczny dolar, który zabija naszą gospodarkę.

Gdy piszę te słowa, cena złota zbliża się do poziomu 1000 dolarów za uncję. I chociaż jestem zachwycony, gdy widzę, jak złoto, które

zaledwie kilka lat temu kupiłem po 300 dolarów za uncję, jest teraz warte trzy razy tyle, to ogarnia mnie też smutek.

Pewnie sobie myślisz, że oszalałem, skoro mówię coś takiego. Jak uzyskanie tak dużego zwrotu z zainwestowanych przeze mnie pieniędzy może mnie smucić? Ponieważ rozumiem, że gdy ceny złota i srebra rosną tak, jak to się dzieje obecnie, oznacza to, że kapitalizm ma kłopoty. A w takiej sytuacji ciężko pracujący ludzie tracą każdego dnia. Tracą oszczędności całego życia. Banki licytują ich domy, a oni sami patrzą, jak wartość ich kont emerytalnych, pełnych akcji i funduszy inwestycyjnych, spada do zera. A tymczasem rząd ratuje z opresji wielkie korporacje.

Poza tym rosnące ceny złota i srebra zapowiadają wzrost inflacji – zjawiskiem tym Mike zajmuje się w tej książce bardzo dokładnie i fachowo. Dla ludzi takich jak Ty czy ja oznacza to, że litr mleka będzie coraz droższy; że ceny paliwa będą nadal coraz wyższe. Znaczy to również, że podstawowe artykuły, których potrzebujemy do życia, będą drożeć, podczas gdy siła nabywcza naszych pieniędzy będzie coraz mniejsza. Oznacza to, że z każdym dniem będziemy biedniejsi.

Z tych powodów modlę się, żeby cena złota nie doszła do poziomu 5 tysięcy dolarów za uncję. Mam raczej nadzieję, że dolar przestanie być sztucznie utrzymywany przy życiu i w ten czy inny sposób znowu stanie na nogi. Marzę też, że nadejdzie taki dzień, gdy przedstawiciele naszego rządu znów będą częścią systemu rządów narodu, dla narodu i przez naród, a nie – jak zwiędłe określa to Mike – „rządów bankierów, dla bankierów i przez bankierów”.

Ale po przeczytaniu tej książki będziesz wiedział tak samo jak ja, że tak się prawdopodobnie nie stanie. I to właśnie dlatego to, co robi Mike, jest takie ważne. Swoją misją uczynił on edukację jak największej liczby ludzi w zakresie – jak on sam to określa – „największego nadchodzącego transferu majątku w historii”. Z tej książki dowiesz się nie tylko tego, jak inwestować w złoto i srebro, ale także tego, dlaczego powinieneś to zrobić, i to już teraz.

W mojej książce *Zwiększ swój finansowy IQ* napisałem o tym, jak ważne jest zrozumienie dzisiejszej gospodarki. To nie pieniądze

sprawiają, że jesteś zamożny, decydują o tym raczej dobre informacje i rozwinięta inteligencja finansowa. Jest tak wielu mądrych ludzi, ale tylko niektórzy z nich mają dużą inteligencję finansową.

Natomiast Mike'a wyróżnia niesamowicie wysoka inteligencja finansowa. Możesz wyjść na tym bardzo dobrze, jeżeli posłuchasz jego słów i weźmiesz sobie do serca jego ostrzeżenia. Ostrzeżenia dotyczące nadchodzącej gospodarczej burzy niespotykanych rozmiarów oraz transferu majątku, jaki się w jej wyniku dokona na rzecz ludzi, którzy zadali o to, żeby oprzeć swój dobrobyt na złocie i srebrze.

Jak wyjaśnia Mike, największy transfer majątku nadchodzi wielkimi krokami, a złoto i srebro odegrają w nim zasadniczą rolę. To, czy przygotujesz się finansowo na te olbrzymie wstrząsy w naszym systemie finansowym, ustawiając się na pozycji pozwalającej zwiększyć Twój majątek w stopniu wykraczającym poza Twoje najśmiesze oczekiwania, zależy całkowicie od Ciebie.

Masz zaszczyt trzymać w swoich rękach niezawodny kompas, który pozwoli Ci wyjść cało z nadchodzącej burzy gospodarczej. Przeczytaj tę książkę uważnie i weź sobie do serca zawarte w niej informacje. Gwarantuję Ci, że będziesz zadowolony, że tak postąpiłeś.

Robert Kiyosaki

SŁOWO WSTĘPNE

W moim przekonaniu największa okazja inwestycyjna w historii puka właśnie do Twoich drzwi. Możesz je otworzyć lub nie... wybór należy do Ciebie.

Przez ostatnie 2400 lat regularnie powtarzał się pewien schemat: rządy dewaluowały pieniądz i ostatecznie jego podaż do momentu, w którym wspólna świadomość ludu oraz zbiorowy rozsądek narodu zaczynały wyczuwać, że coś jest nie tak.

Prawdopodobnie sam masz takie odczucie właśnie teraz.

W miarę postępowania tej dewaluacji ludzie mają coraz większą świadomość zmniejszania się ich własnej zdolności nabywczej. Wtedy dzieje się coś niebywałe. Dzięki systemowi wolnego rynku wola społeczeństwa sprawia, że złoto i srebro automatycznie się przewartościewają. W tym procesie złoto i srebro dostosowują swoją wartość do wszystkich środków płatniczych stworzonych od czasu ostatniego przewartościowania.

Proces ten jest automatyczny i naturalny; złoto i srebro zawsze tak się zachowywały i zawsze tak będzie. Ludzie mają wrodzone poczucie wyjątkowości złota i srebra. Gdy papierowych pieniędzy jest zbyt dużo, wskutek czego tracą one swoją wartość, ludzie zawsze powracają do metali szlachetnych. Gdy zjawisko to zaczyna występować na masową skalę, wartość (siła nabywcza) złota i srebra gwałtownie rośnie.

Wydarzeniom tym zawsze towarzyszy ogromny transfer majątku i to do Ciebie należy decyzja, czy na tym skorzystasz, czy stracisz. Jeśli postanowisz na tym skorzystać, musisz najpierw zdobyć odpowiednią wiedzę, a potem zacząć działać.

W tej książce chodzi zarówno o edukację, jak i o podejmowanie działania. Znajdziesz tu rys historyczny oraz praktyczne porady dotyczące tego, jak skorzystać na – moim zdaniem – największym jak dotąd boomie na metale szlachetne. Początkowo możesz być zaskoczony tym, jak wiele uwagi poświęciłem tu historii, ale zapewniam Cię, jest ku temu konkretny powód. Bo tylko dzięki zrozumieniu naszej przeszłości możemy naprawdę poznać teraźniejszość. A dziś stoiemy przed bardzo rzadką okazją do szybkiego zwiększenia naszego majątku – jeżeli będziemy mieli odpowiednią wiedzę.

W trakcie lektury dowiesz się wszystkiego, czego potrzebujesz, aby zostać skutecznym inwestorem na rynku metali szlachetnych, i zdobędziesz wiedzę niezbędną do tego, by wziąć własną przyszłość finansową w swoje ręce. Życzę dobrej zabawy.

WSTĘP

Jedną z rzeczy, których Robert Kiyosaki zawsze uczy podczas swoich wystąpień na żywo, jest różnica pomiędzy „treścią” a „kontekstem”. Treść to fakty, dane, strzępy informacji. Natomiast kontekst to sposób, w jaki ktoś postrzega różne rzeczy; jego punkt widzenia; odczucie, jakie ktoś ma w związku z daną kwestią, albo po prostu stosunek do świata. To jest szersza perspektywa, a może lepiej byłoby to określić jako umiejętność ogarnięcia tej szerszej perspektywy przez Twój umysł. Zmiana lub poszerzenie czyjegoś kontekstu wywołuje znacznie większy efekt (i jest to o wiele trudniejsze do osiągnięcia) niż zwykłe przedstawienie tej osobie garści faktów.

Ta książka zmieni i poszerzy Twój kontekst – jeżeli na to pozwolisz. Zastanowimy się tu nad kilkoma wzbogacającymi kontekst historiami, opowiadającymi o tym, jak od dawien dawna złoto i srebro ulegało przewartościowaniu, gdy rządy nadużywały swoich środków płatniczych, tak jak to robią dziś Stany Zjednoczone. Porozmawiamy sobie o bańkach, maniach i panikach, ponieważ każdy inwestor powinien choć trochę rozumieć mentalność i działanie mas. Bo przecież to chciwość i strach napędzają rynki.

Po tym, jak przeanalizujemy przykłady, jakie daje nam historia, przedstawię naszą dzisiejszą sytuację ekonomiczną, bo według mnie stoimy na krawędzi katastrofy gospodarczej – dlatego zjawisko to nazwiemy gospodarczą burzą niespotykanych rozmiarów. W Stanach Zjednoczonych lekkomyślność, z jaką wydajemy pieniądze, w połączeniu z kiepskim planowaniem naszego rządu spowodowała, że nasza gospodarka nabrąła prędkości, której nie jesteśmy w stanie utrzymać. Jak się wkrótce przekonasz, amerykański

środek płatniczy (dolar) jest na drodze do upadku, a to może tylko prowadzić do wzrostu wartości złota i srebra. Wspólnie przyjrzymy się obecnemu stanowi amerykańskiej i światowej gospodarki oraz podstawom podaży i popytu na złoto i srebro w porównaniu do dolara.

Dowiesz się też o istnieniu dwóch spośród wielu naturalnych cykli gospodarczych, które powtarzają się niezmiennie od wieków. Jednym z nich jest cykl na rynku giełdowym, zgodnie z którym akcje i nieruchomości osiągają lepsze wyniki niż złoto, srebro i rynki towarowe. Potem cykl się odwraca i staje się cyklem na rynku towarowym, co sprawia, że złoto, srebro i towary osiągają lepsze wyniki niż akcje i nieruchomości. Drugi cykl jest mniej znany, mniej regularny i rzadziej się zdarza: jest to cykl na rynku walutowym – społeczeństwa zaczynają od dobrej jakości pieniądzy, po czym przechodzą do dużej ilości środka płatniczego, i tak w kółko.

Cykle te, raz przychodząc, raz odchodząc, z biegiem czasu zaczynają przypominać poruszające się wahadło i dla wprawnego inwestora stanowią swego rodzaju ekonomiczny barometr.

Największy majątek można zdobyć w bardzo krótkim czasie, gdy złoto i srebro ulegają przewartościowaniu. Moim zdaniem proces ten rozpoczął się już jakiś czas temu i jestem przekonany, że przewartościowanie to będzie miało zatrważający wpływ na gospodarkę, ponieważ idealna zbieżność w czasie cykli gospodarczych wkrótce wywoła gospodarczą burzę niespotykanych rozmiarów.

Te cykle, które od wieków występują na rynku, są tak naturalne jak fale na oceanie. I chociaż działanie wbrew nim może być niebezpieczne dla Twojej kondycji finansowej, to inwestowanie z ich uwzględnieniem może Ci przynieść wielki majątek.

Książka ta jest podzielona na cztery części.

Część pierwsza: Wczoraj

W części pierwszej odwołuję się do kilku lekcji, jakie płyną z historii – dotyczą one cykli gospodarczych, papierowego środka płatniczego oraz ich wpływu na złoto i srebro. Podam Ci przykłady tego, jak złoto i srebro zawsze pokonywało fiduciarne środki płatnicze (to wymyślny termin określający pieniądze, które nie mają oparcia w czymś materialnym, takim jak

złoto lub srebro). Pokażę Ci też, jak manie i paniki mogą w mgnieniu oka zmienić warunki gospodarcze. Ważne jest, żeby zrozumieć zależności występujące między tymi zjawiskami, ponieważ obydwa odegrają pewną rolę w – moim zdaniem – największym transferze majątku w historii.

Część druga: Dziś

W części drugiej omówimy dzisiejszą finansową krótkowzroczność rządu Stanów Zjednoczonych, niebezpieczną grę prowadzoną przez Stany Zjednoczone i Chiny, w której kartami są nadwyżki i deficyty handlowe; zastanowimy się też nad potencjalnie katastrofalnymi skutkami gospodarczymi tej gry. Wyjaśnię tu również, jak zwiększenie podaży środka płatniczego nie tylko szkodzi Ci finansowo, ale także zapoczątkowuje upadek dolara amerykańskiego i potęgi gospodarczej Stanów Zjednoczonych, którą dziś znamy. Zakończę tę część podstawowymi informacjami na temat złota i srebra.

Część trzecia: Jutro

Gdy dowiemy się już, czego nas uczy historia, i zrozumiemy sytuację gospodarczą, z którą dziś mamy do czynienia, zastanowimy się, jak te informacje mogą wpływać na nasze jutro, naszą przyszłość i przyszłość naszej rodziny. Pokażę Ci, jak nie tylko uchronić się przed nadchodzącą gospodarczą burzą niespotykanych rozmiarów, ale także jak odnieść dzięki niej sukces, wykorzystując wiedzę, którą oferuje nam historia i której dostarcza nam teraźniejszość. Jak się już prawdopodobnie domyślasz, będzie to miało jakiś związek z mądrym inwestowaniem w złoto i srebro. To chyba właśnie dlatego w ogóle kupiłeś tę książkę!

Część czwarta: Jak inwestować w metale szlachetne

Jak się wkrótce przekonasz – i mam nadzieję, że w to uwierzysz – najlepszymi możliwymi inwestycjami w dzisiejszej sytuacji gospodarczej są złoto i srebro. W ostatniej części tej książki udzielię Ci kilku dobrych i sprawdzonych porad dotyczących szczegółów inwestowania w metale szlachetne.

Dla wielu ludzi inwestowanie w metale szlachetne jest obcym terytorium, znanym jedynie z tego, że działają na nim dziwacy i ludzie

głoszący teorie spiskowe – i w pewnym sensie to prawda. Ale nie pozwól, żeby tych kilka kropli dziegciu zniszczyło całą beczkę miodu. Jak się niedługo przekonasz, historia stoi po stronie owych „dziwaków”, którzy kochają złoto i srebro. Część czwarta rzuci światło na inwestowanie w złoto i srebro. Inwestowanie w te kruszce jest nie tylko stosunkowo proste, ale też bardzo bezpieczne.

Ale przede wszystkim, o czym wspominałem już wcześniej, w tej książce chodzi o to, aby zmienić Twój kontekst. Inwestowanie w metale szlachetne wydaje się takie obce i dziwne głównie dlatego, że istnieją bardzo wpływowe i bogate firmy, a także potężni ludzie, w których interesie leży utrzymanie status quo. Chcą, żebyś grał według ich reguł. Chcę przez to powiedzieć, że dbają o to, żebyś trzymał swoje pieniądze w ich kieszeni, ponieważ oni czerpią z tego korzyści finansowe.

Metale szlachetne zasadniczo eliminują pośredników. Są jedynymi aktywami finansowymi, które nie muszą znajdować się „wewnętrz” systemu finansowego. Żaden doradca finansowy nie dostaje premii za to, że Cię namówił do ich zakupu, tak jak ma to miejsce, gdy kupujesz akcje i fundusze inwestycyjne. Jestem dumny, że należę do społeczności Rich Dad, dlatego że dokłada ona starań, aby ujawnić grę, jaką branża finansowa prowadzi za pomocą Twoich pieniędzy. Ludzie zgromadzeni w tej społeczności na każdym kroku podkreślają znaczenie zwiększania Twojej inteligencji finansowej, również poprzez czytanie książek takich jak ta oraz innych pozycji z serii „Bogaty ojciec”. Gdy masz już wiedzę, możesz dostrzec, jak system Cię wykorzystuje, i dzięki temu możesz przejąć kontrolę nad swoją finansową przyszłością.

Mözesz dalej uczestniczyć w ich grze, jeżeli nie chcesz zwiększać swojej inteligencji finansowej lub nie chcesz inwestować mądrze. Ale gdy cały ten system zawali się z hukiem, nie mów, że Cię nie ostrzegałem. Jeśli dobrze wykonałem moje zadanie, to po przeczytaniu tej książki już nigdy nie będziesz mógł spojrzeć na nasze instytucje finansowe tak samo, jak patrzyłeś dotąd. Twój kontekst ulegnie zmianie i Twoim oczom ukaże się nowy horyzont – tak świetlany jak słońce o poranku.

Spotkamy się po drugiej stronie.

CZĘŚĆ 1
WCZORAJ

ODWIECZNA WOJNA

W tle każdej cywilizacji w historii zawsze toczyła się wojna epickich rozmiarów. Większość ludzi w ogóle nie ma świadomości jej istnienia. Mimo to wszyscy czują w swoim codziennym życiu efekty tej wojny. Gdy podczas zakupów w supermarkecie stwierdzasz, że litr mleka jest o dolara droższy niż ostatnim razem, lub gdy Twój rachunek za ogrzewanie nieoczekiwanie wzrasta o 50 dolarów, to właśnie wtedy odczuwasz efekty tej ukrytej batalii.

Walka toczy się pomiędzy środkiem płatniczym a pieniądzem i jest to naprawdę wojna wieków.

Najczęściej rozgrywa się ona pomiędzy złotem i srebrem z jednej strony a środkami płatniczymi, które mają jakoby reprezentować wartość tych dwóch metali szlachetnych, z drugiej strony. Jak to zwykle bywa, ludzie myślą, że środek płatniczy zwycięży. Za każdym razem ludzi cechuje ta sama ślepa wiara, ale ostatecznie złoto i srebro zawsze ulegają przewartościowaniu i to one zawsze wygrywają.

Aby zrozumieć, jak złoto i srebro ulegają okresowemu przewartościowaniu, musisz najpierw poznać różnice pomiędzy pieniądzem i środkiem płatniczym.

W przeszłości jako środka płatniczego używano wielu rzeczy. Mogło to być żywego inventarza, ziarno zbóż, przyprawy, muszle, paciorki czy papier – wszystko to służyło kiedyś jako środek płatniczy, ale tylko dwie rzeczy stanowiły pieniądze. Jak się zapewne domyślasz, było to złoto i srebro.

Środek płatniczy

Wiele osób myśli, że środek płatniczy to pieniądz. Na przykład gdy ktoś Ci daje kilka banknotów lub monet, zapewne uważasz, że są to pieniądze. Ale to nieprawda. Banknoty i monety to po prostu środek płatniczy; środek wymiany, którego możesz użyć, żeby nabyć coś, co ma jakąś wartość; coś co nazwiemy aktywami.

Jak wyjaśnia to Robert Kiyosaki w książce *Zwiększ swój finansowy IQ*, angielskie słowo oznaczające środek płatniczy – *currency* – pochodzi od słowa prąd – *current*. Prąd musi być nieustannie w ruchu, w przeciwnym razie przestanie istnieć (pomyśl o prądzie elektrycznym). Środek płatniczy sam w sobie nie ma wartości. Jest raczej rodzajem środka pośredniczącego, za pomocą którego możemy przenosić wartość z jednych aktywów w drugie.

Pieniądz

Pieniądz, w odróżnieniu od środka płatniczego, ma wartość sam w sobie. Pieniądz zawsze jest środkiem płatniczym, ponieważ można go użyć w celu nabycia innych rzeczy, które mają wartość; lecz jak do tego przed chwilą doszliśmy, środek płatniczy nie zawsze jest pieniądem, ponieważ sam w sobie nie ma wartości. Jeżeli nie możesz tego pojąć, to wyobraź sobie 100-dolarowy banknot. Czy myślisz, że ten kawałek papieru jest wart 100 dolarów?

Odpowiedź oczywiście brzmi: nie. Ten kawałek papieru po prostu reprezentuje wartość, która znajduje się gdzie indziej – a przynajmniej było tak, zanim dolar stał się środkiem płatniczym. Później przeanalizujemy historię dolara oraz standardu złota, ale na razie dobrze by było, gdybyś wiedział przynajmniej to, że obecnie pokryciem dla dolara są tylko puste słowa lub – jak to się powszechnie przyjmuje – „pełna wiara i zaufanie do Stanów Zjednoczonych”. Mówiąc krótko, rząd amerykański ma możliwość – z której korzysta – tworzenia pieniędzy, „gdy ma taką potrzebę”, nie musi natomiast mieć dla nich pokrycia. Ty mógłbyś nazwać to fałszerstwem; rząd nazywa to polityką pieniężną. Pieniądz tego typu nazywamy prawnym środkiem płatniczym.

Prawny środek płatniczy

Środek płatniczy tego typu powstaje przez wydanie arbitralnego rozporządzenia, nakazu lub orzeczenia przez osobę, grupę lub instytucję mającą do tego wyłączne prawo. Środek płatniczy, którego wartość określa rządowe rozporządzenie, jest z definicji prawnym środkiem płatniczym. Wszystkie waluty używane obecnie to prawne środki płatnicze.

W dalszej części tej książki będę się posługiwał sformułowanymi powyżej właściwymi definicjami. Początkowo będzie Ci się to wydawało dziwne, ale pomoże to w podkreśleniu i w lepszym zrozumieniu różnic pomiędzy środkiem płatniczym a pieniądzem. Mam nadzieję, że po przeczytaniu tej książki stanie się dla Ciebie jasne, że to powszechny brak zrozumienia różnicy pomiędzy środkiem płatniczym a pieniądzem doprowadził do powstania największej, moim zdaniem, okazji do zgromadzenia majątku w historii. Około 99 procent ludzi nie ma pojęcia o tym, czego Ty dowiesz się z tej książki na temat środków płatniczych i pieniądzy; a w dodatku ludzie ci nie chcą się tego dowiedzieć. Należą Ci się więc gratulacje, bo będziesz miał znaczną przewagę.

Inflacja

Gdy mówię o inflacji lub deflacji, mam na myśli zwiększenie lub zmniejszenie się podaży środka płatniczego. Objawem inflacji lub deflacji pierwotnej są rosnące lub spadające ceny, co czasami będę nazywał inflacją lub deflacją cenową. Mimo wszystko jedno jest pewne. Inflacja sprawia, że wszystko zyskuje na wartości – z wyjątkiem środka płatniczego.

Przygody z kreacją środka płatniczego

Pieniądze zwykle nie zaczynają swojego istnienia jako prawne środki płatnicze, a te rzadkie przypadki, gdy tak było, trwały bardzo krótko. Na ogół społeczeństwa wychodzą od wartościowego pieniądza towarowego, takiego jak złoto czy srebro. Stopniowo rząd podstępnie przekonuje naród do zaakceptowania prawnego środka płatniczego, emitując weksle, które są wymienialne na metale szlachetne. Weksle te (środki

płatnicze) są tak naprawdę jedynie „certyfikatami depozytowymi”, „pokwitowaniami” lub „kwitami” pozwalającymi uzyskać dostęp do prawdziwych pieniędzy, które znajdują się w skarbcu. Zaryzykowałbym stwierdzenie, że wielu Amerykanów myśli, że dolar amerykański funkcjonuje dziś w ten sposób.

Gdy rządowi uda się wprowadzić papierowy środek płatniczy, zaraz potem zwiększa jego podaż poprzez zwiększanie deficytu budżetowego, drukowanie coraz większych ilości środka płatniczego w celu pokrycia tego deficytu oraz poprzez tworzenie kredytu opartego na systemie rezerwy częściowej (zajmiemy się tym w dalszej części książki). Później, zwykle w wyniku wojny lub jakiejś innej sytuacji wyjątkowej w kraju, na przykład gdy rządy innych państw albo jego obywatele usiłują wymienić swoje papierowe środki płatnicze (efektem tego jest run na bank), rząd zawiesza prawo do ich wymiany, ponieważ nie posiada wystarczającej ilości złota i srebra, żeby pokryć wszystkie papierowe środki płatnicze, które wydrukował, i w ten sposób nagle otrzymujemy prawny środek płatniczy.

Zdradzę Ci teraz mały sekret: prawny środek płatniczy jest zaprojektowany tak, aby tracił wartość. Jego prawdziwym celem jest konfiskowanie Twojego majątku i przekazywanie go państwu. Za każdym razem, gdy rząd drukuje nowego dolara i go wydaje, wykorzystuje pełną siłę nabywczą tego dolara. Ale skąd ta siła pochodzi? Jest potajemnie zabierana dolarom w Twojej kieszeni. Każdy nowy dolar, który trafia do obiegu, zmniejsza wartość wszystkich pozostałych dolarów, jakie istnieją, ponieważ od tej chwili więcej dolarów przypada na tę samą ilość towarów i usług. To sprawia, że ceny rosną. W tym momencie podstępny, ukryty podatek, znany jako inflacja, okrada Cię z Twojego majątku jak złodziej nocą.

Od wieków trwa walka złota i srebra z prawnymi środkami płatniczymi i metale szlachetne zawsze zwyciężały. Złoto i srebro automatycznie się przewartościowują dzięki systemowi wolnego rynku i w efekcie bilansują swoją wartość w stosunku do prawnych środków płatniczych. Schemat ten powtarza się nieustannie od czasów pierwszego wielkiego krachu środka płatniczego w Atenach w 407 roku przed naszą erą. Gdy

tylko inwestor wyczuwa początek takiego starcia, wie, że jest to niezwykła okazja (co potwierdza historia) do zgromadzenia wielkiego majątku w bardzo krótkim czasie.

Wydaje się, że początek jest zawsze taki sam. Wraz z rosnącą podażą środka płatniczego na rynku rośnie energia, później naturalny ludzki instynkt sprawia, że masy zaczynają przeczuwać zbliżający się krach, i nagle, z minuty na minutę i w stosunkowo krótkim czasie, złoto i srebro się przewartościowują, aby dostosować swoją wartość do środka płatniczego, który został w tym czasie stworzony; później wartość tych kruszczów rośnie jeszcze trochę. Jeżeli w porę to zauważysz i zaczniesz działać, zanim zrobią to masy, Twoja zdolność nabywcza gwałtownie wzrośnie, wraz ze wzrostem wartości złota i srebra w stosunku do środka płatniczego, którego jest w obiegu zbyt dużo. Jeżeli nie, możesz stracić wszystko.

Te walki wagi ciężkiej pomiędzy prawnym środkiem płatniczym a złotem i srebrem mogą się zakończyć na dwa sposoby:

- 1) decyzją techniczną, gdy prawny środek płatniczy staje się aktywami ponownie znajdującymi oparcie w złocie i srebrze;
- 2) nokautem, który oznacza śmierć prawnego środka płatniczego.

W każdym z tych przypadków złoto i srebro uznawane są za zwykliczów. Zawsze są broniącymi tytułu mistrzami świata wagi ciężkiej. Ale wcale nie musisz wierzyć mi na słowo. Spójrzmy, co historia ma nam na ten temat do powiedzenia.

Nie udawaj Greka

Winston Churchill powiedział kiedyś: „Im dalej patrzysz w przeszłość, tym więcej możesz powiedzieć o przyszłości”. Tak więc idąc za radą Churchilla, cofniemy się w przeszłość... i to daleko, bo do czasów starożytnej Grecji.

Złoto i srebro są dominującymi środkami płatniczymi od 4500 lat, ale pieniądze stały się w Lidii około 680 roku przed naszą erą, gdy wybito z nich monety o jednakowej wadze w celu ułatwienia i usprawnienia handlu. Ateny przeżyły prawdziwy rozkwit dopiero wtedy, gdy po raz

pierwszy pojawiły się tam monety. Ateny były pierwszym na świecie państwem demokratycznym. Funkcjonował w nich pierwszy na świecie system wolnego rynku oraz sprawny system podatkowy. Dzięki temu możliwe było zrealizowanie takich niesamowitych inwestycji publicznych jak choćby Partenon.

Istotnie, przez wiele lat gwiazda Aten świeciła bardzo jasno. Może pamiętasz z historii, że państwo to jest uznawane za jedną z najświejszych cywilizacji wszech czasów. Wiesz także, że cywilizacja ta upadła dawno temu. Co się w takim razie stało? Dlaczego taka wspaniała i potężna cywilizacja jak Ateny upadła? Odpowiedź znajdziemy w tym samym schemacie, który przewija się w całej naszej historii: zbyt duża chciwość, prowadząca do zbyt wielu wojen.

Ateny kwitły dzięki nowemu systemowi monetarnemu. Potem zaangażowały się w wojnę, która okazała się znacznie dłuższa i o wiele bardziej kosztowna, niż na początku przypuszczano (czy nie brzmi to znajomo?). Po 22 latach wojny, gdy ich zasoby były na wykończeniu i większość pieniędzy została wydana, Ateńczycy wpadli na bardzo sprytny pomysł, którego realizacja umożliwiła im kontynuowanie finansowania działań wojennych. Zaczęli dewaluować swoje pieniądze, co miało im pozwolić przetrwać. W przyływie geniuszu Ateńczycy doszli do tego, że jeżeli wezmą tysiąc monet z podatków i dodadzą do złota i srebra 50 procent miedzi, to będą mogli wyemitować 2 tysiące monet! Czyż nie brzmi to znajomo? Nazywa się to finansowaniem wydatków z deficytu budżetowego i rząd amerykański stosuje ten zabieg każdego dnia.

Po raz pierwszy w historii wartość złota lub srebra określała cena. Zanim Ateńczycy wprowadzili swój sprytny pomysł w życie, wszystko, co można było kupić, wyceniano na podstawie wagi złota lub srebra. Teraz, po raz pierwszy w historii, zaczął funkcjonować oficjalny, rządowy środek płatniczy, który nie był złotem czy srebrem, ale mieszanką miedzi ze złotem lub srebrem. Można było za to kupić złoto i srebro, ale środek płatniczy w obrocie nie był już czystym złotem lub srebrem.

W ciągu kolejnych 2 lat ateńskie pieniądze przekształciły się w zwykły środek płatniczy i w rezultacie stały się praktycznie bezwartościowe.

Ale oczywiście, gdy naród zdał sobie sprawę z tej dewaluacji, każdy, kto posiadał jeszcze stare monety z czystego złota lub srebra, zauważył, że ich siła nabywcza znaczco wzrosła.

Kilka lat później Ateńczycy przegrali wojnę, która zapoczątkowała cały ten proces. Ateny już nigdy nie odzyskały dawnej chwały i stały się jedynie prowincją kolejnego wielkiego mocarstwa – Rzymu.

W ten sposób w pierwszej lokalnej walce wagi ciężkiej pomiędzy środkiem płatniczym a pieniędzmi zwyciężyły „prawdziwe pieniądze”, gdy złoto i srebro otrzymały tytuł „ateńskiego mistrza wagi ciężkiej”.

Rzym plonie

Rzym odebrał w tamtym czasie imperium greckiemu rolę dominującą tego mocarstwa, a Rzymianie przez długie wieki swojego panowania mieli wystarczająco dużo czasu, żeby do perfekcji opanować sztukę dewaluacji środka płatniczego. Tak jak każde imperium w historii, Rzym niczego się nie nauczył na błędach dawnych imperiów i dlatego skazany był na ich powtórzenie.

Przez ponad 750 lat różni przywódcy dla sfinansowania działań wojennych nadmiernie zwiększały podaż środka płatniczego w Rzymie, zmniejszając wartość monet, co doprowadziło do zatrważającej inflacji cenowej. Albo bito po prostu mniejsze monety, albo gdy monety trafiały do budynku rządowego, niewielką część ich krawędzi odpiłowywano jako podatek. Te opinki następnie przetapiały i tworzyły w ten sposób kolejne monety. I oczywiście, tak jak robili to Grecy, Rzymianie także mieszali mniej wartościowe metale, takie jak miedź, ze złotem i srebrem. A na koniec wymyślili niezbyt subtelną sztukę revaluacji, czyli bili takie same monety, ale o większym nominale.

Gdy Dioklecjan wstąpił na tron w 284 roku, rzymskie monety były niczym innym jak ocynowaną miedzią lub brązem, a inflacja szalała (podobnie jak naród rzymski).

W 301 roku Dioklecjan zamroził płace i wydał swój niechłubny edykt cenowy, który nakładał karę śmierci na każdego, kto sprzedawał towary po wyższych cenach niż te ustalone przez rząd. Jednakże ku zdziwieniu Dioklecjana, ceny nadal rosły. Kupcy nie mogli już sprzedawać swoich

towarów z zyskiem, więc zamykali swoje interesy. Ludzie albo porzucali wykonywane zawody i szukali innych, w których płace nie były stałe, albo się poddawali i przyjmowali pomoc socjalną od państwa. A tak, to Rzymianie wymyślili opiekę społeczną. Populacja Rzymu liczyła wtedy około milion ludzi i w tym okresie rząd rozdawał darmową pszenicę około 200 tysiącom obywateli. Co oznaczało, że 20 procent ludności tego kraju było na zasiłku.

Ponieważ gospodarka była w tak opłakanym stanie, Dioklecjan zapewnił ludziom pracę poprzez zatrudnienie tysięcy nowych żołnierzy i poprzez finansowanie wielu projektów inwestycji publicznych (ang. *guns and butter policy*). Ruch ten w praktyce dwukrotnie zwiększył administrację rządową oraz liczebność wojska i najprawdopodobniej wielokrotnie zwiększył deficyt budżetowy.

Gdy koszt uposażenia wszystkich tych żołnierzy dadasz do sum wypłacanych zasiłków dla coraz większych mas biednych bezrobotnych ludzi, a do tego jeszcze rosące koszty nowych projektów inwestycji publicznych, to będą to niebotyczne sumy. Deficyt budżetowy rósł z zawrotną prędkością. Gdy skończyły się fundusze, Dioklecjan po prostu wybijał ogromne ilości nowych monet z miedzi i brązu, po raz kolejny zmniejszając wartość złotych i srebrnych monet.

Wszystko to przyniosło w efekcie pierwszą na świecie udokumentowaną hiperinflację. Z edyktu cen Dioklecjana (którego dobrze zachowana kopia została odnaleziona w 1970 roku) wynika, że w 301 roku funt złota był wart 50 tysięcy denarów, a niecałe 50 lat później wart był 2,12 miliarda denarów. Oznacza to, że cena złota wzrosła 42 400 razy w ciągu około 50 lat. W wyniku tego cały handel oparty na środku płatniczym praktycznie stanął w miejscu, a gospodarka powróciła do handlu wymiennego.

Spójrzmy na to w szerszym kontekście. Około 50 lat temu cena złota w Stanach Zjednoczonych wynosiła 35 dolarów za uncję. Gdyby wzrosła 42 400 razy, to jego dzisiejsza cena zbliżałaby się do poziomu 1,5 miliona dolarów za uncję. Jeżeli chodzi o siłę nabywczą, oznacza to, że jeśli 50 lat temu przeciętny nowy samochód można było kupić

za około 2 tysiące dolarów, to dzisiaj taki przeciętny samochód kosztowałby 85 milionów dolarów.

To zasygnalizowało drugie w historii wielkie zwycięstwo złota i srebra nad prawnym środkiem płatniczym. I proszę, złoto i srebro prowadzą już 2 do 0.

Ostatecznie to zdewaluowanie środka płatniczego i ciągłe zwiększa-
nie deficytu budżetowego na finansowanie wojska, inwestycji publicz-
nych, programów socjalnych i wojny doprowadziły do upadku Cesar-
stwa Rzymskiego. Tak jak w przypadku każdego imperium w przeszłości
jego przywódcom wydawało się, że ich imperium nie podlega prawom
ekonomii.

Jak się wkrótce przekonasz, dewaluowanie środka płatniczego dla sfi-
nansowania inwestycji publicznych, programów socjalnych i wojny jest
schematem, który powtarza się od zarania dziejów do czasów współ-
czesnych. I zawsze się to źle kończy.

Rozdział 2

BOGACTWO NARODÓW

Studując historię pieniędzy w celu zidentyfikowania cykli, musimy przyjrzeć się obydwóm stronom medalu. Ludzie chętnie obwiniają rząd za wszystkie swoje bolączki. Z pewnością rządy często ponoszą winę za wysoką inflację wywołaną polityką monetarną opartą na prawnym środku płatniczym, ale nie możemy zapominać, że ostatecznie to my sami zgadzamy się na to, aby rząd kierował państwem. Historia dostarcza nam wielu przykładów tego, jak chciwość może prowadzić naród do niesamowicie głupich działań. W istocie nie potrzebujemy rządu, żeby doprowadzić naszą gospodarkę do ruiny. Sami jesteśmy w stanie to zrobić, i to całkiem skutecznie.

Najlepszym tego przykładem, jaki przychodzi mi do głowy, jest tulipomania z 1637 roku.

Tulipan to wciąż tylko tulipan...

Aby zrozumieć absurdalność tego okresu w historii, o którym zaraz Ci opowiem, musisz zadać sobie jedno pytanie: czy zapłaciłbym 1,8 miliona dolarów za cebulkę tulipana? Jeżeli Twoja odpowiedź brzmi „tak”, to proszę, odłóż tę książkę i zwróć się o pomoc do specjalisty. Jeżeli masz w tej sprawie inne zdanie, czytaj dalej i przekonaj się, jakiemu szaleństwu może się poddać społeczeństwo.

Gdy pomyślimy o Holandii, zwykle przychodzą nam na myśl tulipany. Potem myślimy o piwie. Wielu ludzi nie wie jednak, że Holandia nie należy do naturalnego obszaru występowania tulipanów. Kwiaty te pochodzą z importu. Pierwsze cebulki tulipanów przywieziono do

Holandii z Turcji w 1593 roku. Szybko stały się symbolem wysokiego statusu dla członków rodziny królewskiej i ludzi zamożnych. Zjawisko to rozwinęło się do rozmiarów manii i wkrótce w Amsterdamie powstała giełda tulipanów.

Bardzo szybko mania ta przekształciła się w gospodarczą bańkę. Może Ci się to wydawać śmieszne, ale w 1636 roku za jedną cebulkę tulipana odmiany Viceroy trzeba było dać: 2 łasztów* pszenicy, 4 łasztów żyta, 4 tłuste woły, 8 tłustych tuczników, 12 tłustych owiec, 2 oksefty** wina, 4 tony piwa, 2 tony masła, tysiąc funtów sera, 1 łyżko, 1 komplet ubrań i 1 srebrny puchar.

U szczytu bańki w 1637 roku jedna cebulka odmiany Semper Augustus kosztowała 6 tysięcy florenów. Średnie roczne zarobki w Holandii wynosiły w tamtym czasie 150 florenów. Oznacza to, że wartość cebulki tulipanów równa była 40-krotności rocznego dochodu przeciętnego Holendra. Aby lepiej sobie to uzmysłowić, przyjmijmy, że roczny dochód przeciętnego Amerykanina to 45 tysięcy dolarów. Oznacza to, że cebulka tulipana kosztowałaby dzisiaj 1,8 miliona dolarów.

Wkrótce ludzie zaczęli zauważać, jak absolutnie niedorzeczna była zaistniała sytuacja i mądrzy inwestorzy (jeśli kogoś, kto dał się porwać tamtej manii, można nazwać mądrym) zaczęli sprzedawać. W ciągu kilku tygodni ceny cebulek spadły i zaczęły odzwierciedlać prawdziwą ich wartość, czyli kilka cebulek kosztowało zaledwie jednego florena.

Finansowe spustoszenie, jakie dotknęło północną Europę w wyniku tego krachu na rynku, trwało przez wiele dziesiątek lat.

John Law i bank centralny

Innym doskonałym przykładem tego, jak społeczeństwo zastąpiło swoje pieniądze mnożącym się w nieskończoność środkiem płatniczym, jest historia Johna Lawa. Życie Johna Lawa rzeczywiście było jedną wielką huśtawką losu.

* Łaszt to niecałe 2 tony.

** Okseft to 200-litrowa drewniana beczka.

John Law, syn szkockiego złotnika i bankiera, był bystym chłopcem, wykazującym duże uzdolnienia matematyczne. Wyrósł na hazardistę i flirciarza i wskutek swoich podbojów stracił większość rodzinnej fortuny. Pewnego razu wdał się w bójkę o kobietę i jego przeciwnik wyzwał go na pojedynek. Law zastrzelił go, a sam został aresztowany, osądzony i skazany na powieszenie. Zdołał wydostać się z więzienia i uciekł do Francji.

W tym czasie Ludwik XIV wpędzał Francję w coraz większe długi przez swoje podżeganie do wojny i wystawny tryb życia. John Law, który mieszkał wtedy w Paryżu, dzięki swojemu pociągowi do hazardu zaprzyjaźnił się z księciem Orleanu i mniej więcej w tym czasie wydał rozprawę ekonomiczną opisującą korzyści, jakie wiążą się z papierowym środkiem płatniczym.

Gdy Ludwik XIV zmarł, jego następca Ludwik XV miał zaledwie 11 lat. Księże Orleanu został mianowany regentem (tymczasowym królem) i z przerażeniem zauważał, że Francja była tak bardzo pograniona w długach, że podatki nie pokrywały nawet odsetek, które trzeba było od nich płacić. Law, wyczuwając okazję, pojawił się u swojego przyjaciela na dworze królewskim z dwoma referatami w ręku. Opisał w nich, że przyczyn problemów Francji dopatruje się w niewystarczającej ilości środka płatniczego, i rozwoził się nad zaletami papierowego środka płatniczego. W dniu 15 maja 1716 roku John Law otrzymał bank (Banque Générale) oraz prawo do emisji papierowych środków płatniczych. W ten sposób rozpoczęła się przygoda Europy z papierowymi środkami płatniczymi.

Nieco zwiększoła podaż środka płatniczego dała gospodarce nowe życie, a John Law został okrzyknięty finansowym geniuszem. W nagrodę księże Orleanu przyznał Lawowi prawa do całego handlu z terytorium Luizjany francuskiej w Ameryce. Terytorium to zajmowało rozległy obszar, rozciągający się od Kanady do ujścia rzeki Missisipi, a stanowiący około 30 procent dzisiejszych Stanów Zjednoczonych.

W tamtym czasie uważano, że w Luizjanie znajdują się duże pokłady złota, a Kompania Missisipi Johna Lawa, posiadająca wyłącznie prawa do handlu zasobami z tego terytorium, szybko stała się najbogatszą

firmą we Francji. John Law nie marnował czasu – wykorzystał zaufanie narodu i wiarę w dobre widoki na przyszłość jego firmy i wyemitał 200 tysięcy akcji przedsiębiorstwa. Wkrótce potem kurs tych akcji gwałtownie wzrósł – ponad 30-krotnie w ciągu kilku miesięcy. Tylko pomyśl, że w ciągu kilku lat Law z mordercy i człowieka uzależnionego od hazardu, bez grosza przy duszy, stał się jedną z najbardziej wpływowych postaci finansjery w Europie.

Law znów został wynagrodzony. Tym razem książę przyznał jemu i jego firmom monopol na sprzedaż tytoniu, wyłączne prawo oczyszczania i bicia monet ze srebra i złota, a bank Lawa przekształcił w Banque Royale (Bank Królewski). Law stał teraz u steru banku centralnego Francji.

Ponieważ jego bank był teraz królewskim bankiem Francji, rząd był gwarantem jego nowych papierowych banknotów, tak jak dziś rząd amerykański jest gwarantem papierowych banknotów emitowanych przez Fed (System Rezerwy Federalnej). A jako że wszystko bardzo dobrze się układało, książę poprosił Johna Lawa, żeby ten wyemitował jeszcze więcej banknotów. Law, zgodziwszy się, że dobrych rzeczy nigdy za wiele, spełnił jego prośbę. Rząd wydawał pieniądze głupio i lekkomyślnie, a Law był uspokajany prezentami, honorami i tytułami.

Tak, sprawy miały się wyśmienicie. Właściwie to było tak dobrze, że książę pomyślał sobie, że skoro taka duża ilość środka płatniczego przyniosła taki dobrobyt, to jeszcze lepiej byłoby wyemitować dwa razy tyle. Zaledwie kilka lat wcześniej rząd nie mógł nawet płacić odsetek od swojego długu, a teraz dług ten nie tylko został spłacony, ale rząd mógł wydawać tyle środka płatniczego, ile chciał. Musiał go jedynie wydrukować.

Nagrodą za zasługi, jakie Law wyściadczył Francji, był wydany przez księcia edykt, przyznający Kompanii Missisipi wyłączne prawo do handlu na terenie Indii Wschodnich, Chin i Morza Południowochińskiego. Usłyszałszy to, Law postanowił wyemitować 50 tysięcy nowych akcji swojej firmy. Gdy je już wyemitował, złożono ponad 300 tysięcy ofert kupna. Wśród zainteresowanych byli książęta, markizowie, hrabiowie i księżne. Law rozwiązał ten problem, emitując 300 tysięcy akcji,

zamiast planowanych na początku 50 tysięcy, co stanowiło 500-procentowy wzrost całkowitej liczby akcji.

W związku z szerzącą się spekulacją na giełdzie i zwiększoną podażą środka płatniczego Paryż przeżywał wielki rozwit. Wszystkie sklepy były pełne klientów, ich półki uginały się od nowych luksusowych towarów, a ulice miasta tętniły życiem. Jak pisze o tym Charles Mackay w swojej książce *Niezwykłe złudzenia i szaleństwa tłumów*: „Wszędzie powstawały nowe domy, a w kraju panowała iluzja dobrobytu, która do tego stopnia oślepiła swoim blaskiem cały naród, że nikt nie zauważał ciemnych chmur gromadzących się na horyzoncie i zapowiadających burzę, zbliżającą się w zawrotnym tempie”.

Wkrótce jednak zaczęły się pojawiać problemy. Z powodu zwiększenia podaży środka płatniczego ceny zaczęły szybować w górę. Na przykład wartość nieruchomości oraz czynsze wzrosły 20-krotnie.

Law także zaczął odczuwać efekty szalejącej inflacji, do której wywołania sam się przyczynił. Przy okazji kolejnej emisji akcji Kompanii Missisipi Law uraził księcia Conti, gdy odmówił wydania mu akcji po takim kursie, jakiego ten sobie życzył. Wściekły księże wysłał do banku trzy wozy w celu wymiany na pieniądze wszystkich swoich papierowych środków płatniczych i akcji Kompanii Missisipi. Wypłacono mu trzy wozy złotych i srebrnych monet. Jednak księże Orleanu był tym rozwścieczony i zażądał, żeby księże Conti zwrócił monety do banku. Obawiając się, że już nigdy nie będzie mógł się pojawić w Paryżu, księże zwrócił dwa z trzech wozów.

Otworzyło to oczy narodowi i mądrzy inwestorzy zaczęli się szybko wycofywać. Ludzie zaczęli wymieniać swoje banknoty na monety i kupowali wszystko, co miało wartość i co można było zabrać ze sobą. Wysyłali za granicę lub gromadzili biżuterię, srebra stołowe, kamienie szlachetne i monety.

Aby powstrzymać ten wpływ pieniędzy, w lutym 1720 roku banki zawiesiły wymianę banknotów na złoto i srebro. Ogłoszono także, że regulowanie płatności w złocie i srebrze jest nielegalne. Nie wolno było też kupować biżuterii, kamieni szlachetnych czy sreber stołowych. Wyznaczono nagrodę w wysokości 50 procent złota lub srebra

skonfiskowanego ludziom, którzy je posiadali (wypłacaną oczywiście w banknotach). Granice zostały zamknięte, a dyliżanse były regularnie przeszukiwane. Więzienia się wypełniły i potoczyły się głowy – dosłownie.

W końcu kryzys finansowy osiągnął punkt krytyczny. 27 maja banki zostały zamknięte, a Law zdymisjonowany. Wartość banknotów zredukowano o połowę, a 10 czerwca banki ponownie zaczęły działać i wznowiły wymianę banknotów na złoto po nowej wartości. Gdy skończyło się złoto, płacono ludziom w srebrze. Gdy skończyło się srebro, jego miejsce zajęła miedź. Jak możesz sobie wyobrazić, szal wymiany papierowych banknotów na monety był tak wielki, że obawiano się wybuchu zamieszek. Złoto i srebro wymierzyły cios, który znokautował przeciwnika.

John Law stał się w tamtym czasie najbardziej znienawidzonym człowiekiem we Francji. W ciągu kilku miesięcy z prawdopodobnie najbardziej wpływowego człowieka w społeczeństwie stał się znowu nikim. Law uciekł do Wenecji, gdzie wrócił do hazardu i często narzekał: „W zeszłym roku byłem najbogatszym człowiekiem w historii. Dziś nie mam nic. Za mało nawet, żeby przeżyć”. Zmarł w Wenecji w 1729 roku, bez grosza przy duszy.

Upadek Kompanii Mississipi i systemu prawnego środka płatniczego wprowadzonego przez Lawa pograły Francję i większą część Europy w strasznej depresji, która trwała przez całe dziesięciolecia. Jednak najbardziej zdumiewa mnie fakt, że wszystko to wydarzyło się w ciągu zaledwie 4 lat.

Republika Weimarska – bolesna nauczka

Dowiedziałeś się już, jakie szkody może wyrządzić prawny środek płatniczy. Spójrzmy teraz na kolejny przykład i rozpoznajmy korzyści oraz to, jak takie ekstremalne sytuacje mogą tak naprawdę dawać okazje do zgromadzenia wielkiego majątku.

Na początku pierwszej wojny światowej Niemcy odeszły od standardu złota i zawiesiły prawo obywateli do wymiany niemieckiego środka płatniczego (marki) na złoto i srebro. Tak jak w przypadku

wszystkich wojen, pierwsza wojna światowa była wojną wywołaną przez prasę drukarską i to ona była w niej głównym orężem. Podczas wojny liczba marek w obiegu w Niemczech zwiększyła się czterokrotnie. Jednak ceny nie rosły wraz ze zwiększaniem ilości środka płatniczego. Dlatego efekty inflacji nie były odczuwalne.

To osobliwe zjawisko spowodowane było tym, że w niepewnych czasach ludzie mają w zwyczaju oszczędzać każdy grosz. Pierwsza wojna światowa była bez wątpienia czasem niepewności. Dlatego – mimo że rząd niemiecki pompował ogromne ilości środka płatniczego do systemu – nikt go nie wydawał. Jednak wraz z końcem wojny powróciła pewność, a z nią środek płatniczy, który dotąd czekał na swój czas. Skutki zniszczenia zaczęły być widoczne w całym kraju, gdy wzrosły ceny, które musiały nadgonić wcześniejszą inflację monetarną.

Tuż przed końcem wojny kurs wymiany złota i marki wynosił około 100 marek za uncję. Ale w 1920 roku oscylował pomiędzy tysiącem a 2 tysiącami marek za uncję. Ceny detaliczne niedługo potem zachowały się tak samo, rosnąc 10-, a nawet 20-krotnie. Każdy, kto miał oszczędności zgromadzone w czasie wojny, z konsternacją zauważył, że mógł za nie kupić do 10 procent tego co rok czy 2 lata wcześniej.

Potem, do końca 1920 roku i w pierwszej połowie roku 1921, inflacja zwolniła, z pozoru przyszłość zaczynała wyglądać nieco lepiej. Stan gospodarki się poprawiał, biznesy i produkcja przemysłowa zaczęły się rozwijać. Ale trzeba było płacić reparacje wojenne, więc rząd cały czas drukował środek płatniczy. Latem 1921 roku ceny ponownie ruszyły w górę i w lipcu 1922 roku wzrosły o kolejne 700 procent.

To był moment krytyczny. Ludzie stracili zaufanie do swojej gospodarki i do środka płatniczego. Mając w pamięci 90-procentowy spadek wartości nabywczej swoich oszczędności w 1919 roku, tym razem wiezieli, co zrobić. Byli mądrzejsi, bo już kiedyś znaleźli się w podobnej sytuacji.

Z dnia na dzień stosunek całego narodu do środka płatniczego uległ zmianie. Ludzie wiezieli, że jeśli pozostaną przy swoim środku płatniczym jeszcze trochę, to na tym stracą... rosnące ceny odbiorą im siłę

nabywczą. Nagle każdy chciał wydać swój środek płatniczy, gdy tylko go dostał. Środek płatniczy był jak gorący ziemniak – nikt nie chciał go trzymać ani przez chwilę.

Po wojnie Niemcy wypłaciły Francji pierwszą ratę reparacji, na co przeznaczyły niemalże całe swoje złoto, a różnicę wyrównały żelazem, węglem, drewnem i innymi materiałami. Ale najzwyczajniej w świecie nie miały już więcej zasobów, żeby zapłacić drugą ratę. Francuzi pomyśleli, że Niemcy próbują wykręcić się z płatności. Dlatego też w styczniu 1923 roku Francja i Belgia najechały i zajęły Zagłębie Ruhry (przemysłowe serce Niemiec). Najeźdźcy przejęli kontrolę nad hutami żelaza i stali, nad kopalniami węgla oraz nad liniami kolejowymi.

W odpowiedzi na to rząd Republiki Weimarskiej przyjął politykę biernego oporu i odmowy współpracy i zaczął płacić pracownikom fabryk – a było ich 2 miliony – za to, żeby nie pracowali. To był ostatni gwóźdź do trumny niemieckiej marki.

W tym samym czasie niemieckie prasy drukarskie zaczęły pracować na najwyższych obrotach. Według tego, co na pierwszej stronie podawał *New York Times* w numerze z 9 lutego 1923 roku, Niemcy miały 33 drukarnie, które wypuszczały 45 miliardów marek każdego dnia! W listopadzie liczba ta osiągnęła poziom 500 biliardów dziennie (tak, taka liczba istnieje).

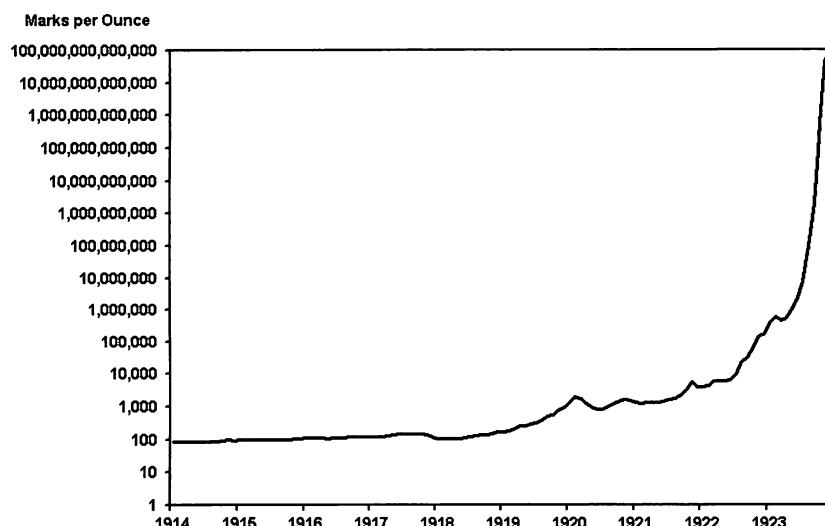
Jednak zaufanie narodu niemieckiego malało szybciej, niż rząd był w stanie drukować nowy środek płatniczy. Rząd wpadł w gospodarczą spiralę upadku. Kraj przekroczył moment, w którym nie było już odwrotu. Bez względu na to, ile drukowano marek, ich wartość spadała szybciej, niż mogły wejść do obiegu. Dlatego rząd nie miał innego wyjścia, tylko drukować ich coraz więcej.

Na przełomie października i listopada 1923 roku system finansowy Niemiec był na krawędzi załamania. Za parę butów, która przed wojną kosztowała 12 marek, teraz trzeba było zapłacić 30 bilionów marek. Cena bochenka chleba wzrosła z pół marki do 200 miliardów marek. Koszt jednego jajka wzrósł z 0,08 marki do 80 miliardów marek. Niemiecka giełda odnotowała wzrost z 88 punktów pod koniec wojny do 26 890 000 000, ale jej wartość nabywca spadła o ponad 97 procent.

Jedynie cena złota i srebra wyprzedzała inflację. Wzrosła ona z około 100 marek do 87 bilionów marek za uncję, co oznaczało, że zwiększyła się o 87 bilionów procent. Ale to nie cena, tylko wartość się liczy, a siła nabywcza złota i srebra gwałtownie wzrosła.

Gdy niemiecka hiperinflacja osiągnęła swój kres 15 listopada 1923 roku, podaż środka płatniczego wzrosła od początku 1919 roku z 29,2 miliarda marek do 497 trylionów marek, co stanowiło wzrost podaży środka płatniczego ponad 17 miliardów razy. Mimo to całkowita wartość podaży środka płatniczego spadła o 97,7 procent w stosunku do złota.

Wykres 1. Cena uncji złota w markach niemieckich w latach 1914–1923



Źródło: Bernd Widdig, *Culture and Inflation in Weimar Germany* (University of CalPress, 2001)

Ludzie biedni byli biedni przed tym kryzysem, więc odczuli go w najmniejszym stopniu. Bogaci, przynajmniej ci mądrzy, stali się znacznie bogatsi. Ale to klasa średnia ucierpiała najbardziej. Tak naprawdę to prawie przestała istnieć.

Choć były pewne wyjątki. Znalazło się kilka osób, które miały odpowiednie cechy i spryt, dzięki którym mogły skorzystać na ówczesnym stanie gospodarki. Byli to ludzie przebiegli, zręczni i bystrzy, ale przede

wszystkim elastyczni. Potrafili szybko się przystosować do świata, którego dotąd nie znali, do świata postawionego na głowie, i dzięki temu dobrze prosperowali. Nie miało znaczenia, z jakiej klasy społecznej się wywodzili – czy byli to biedni, czy przedstawiciele klasy średniej – jeśli potrafili się przystosować, i to dobrze przystosować, to mogli stać się zamożni w ciągu zaledwie kilku miesięcy.

W tamtym okresie można było kupić całą dzielnicę nieruchomości komercyjnych w centrum Berlina za 25 uncji złota (500 dolarów). Było tak dlatego, że ci, którzy trzymali swój majątek w środku płatniczym, stawali się coraz biedniejsi, bo mogli tylko obserwować, jak rząd odbiera im ich zdolność nabywczą. Z drugiej strony ludzie, którzy trzymali swój majątek w złocie, przygląдали się, jak ich zdolność nabywcza gwałtownie wzrasta, a oni stają się bogaci.

A oto ważna lekcja: podczas wstrząsów finansowych, pękania baniek, krachu na rynku, w trakcie depresji lub kryzysu środka płatniczego, takiego jak opisany powyżej, majątek nie ulega zniszczeniu. Jest jedynie przenoszony. Podczas weimarskiej hiperinflacji złoto i srebro nie tylko odniosły zwycięstwo, ale wbiły swojego przeciwnika w ziemię, zadając kolejny nokautujący cios prawnemu środkowi płatniczemu. Dlatego też ci, którzy pozostali przy prawdziwych pieniądzach – a nie przy środku płatniczym – dużo na tym zyskali.

ROZDZIAŁ 3

DAWNA CHWAŁA

Mam nadzieję, że zaczynasz już dostrzegać powtarzający się schemat. We wszystkich przykładach, jakie do tej pory przytoczyłem (a istnieje ich znacznie więcej), schemat jest taki sam:

1. Suwerenne państwo zaczyna od dobrych pieniędzy (to znaczy pieniędzy w formie złota lub srebra albo takich, które mają 100-procentowe oparcie w złocie i srebrze).
2. Wraz z rozwojem gospodarczym i społecznym państwo zaczyna przyjmować na siebie coraz więcej obciążen gospodarczych, dodając kolejne poziomy inwestycji publicznych i programów socjalnych.
3. Wraz ze wzrostem zamożności rosną polityczne wpływy takiego państwa, a ono samo zwiększa wydatki w celu utrzymania potężnej armii.
4. W końcu wykorzystuje swoją armię i wydatki gwałtownie wzrastają.
5. Aby pokryć koszty wojny – najbardziej kosztownego przedsięwzięcia człowieka – rząd wykrada majątek narodu, zastępując pieniądze środkiem płatniczym, który można tworzyć w nieograniczonych ilościach. Czyni tak albo na początku wojny (jak to miało miejsce w czasie pierwszej wojny światowej), albo już podczas wojny lub wojen (jak w przypadku Aten i Rzymu), albo traktuje ten proces jako potencjalne lekarstwo na spustoszenie gospodarcze minionych wojen (jak w przypadku Francji za Johna Lawa).

6. Ostatecznie transfer majątku, spowodowany wzrostem podaży środka płatniczego, jest odczuwany przez naród jako bardzo wysoka inflacja, która wywołuje utratę zaufania do środka płatniczego.
7. Wówczas następuje masowa ucieczka od środka płatniczego do metali szlachetnych i innych aktywów materialnych, środek płatniczy upada, a znaczny majątek przechodzi w ręce tych, którzy okazali się na tyle przewidujący, żeby odpowiednio wcześnie zgromadzić złoto i srebro.

Prawdopodobnie powiesz teraz, że coś takiego z pewnością nie może się przytrafić Stanom Zjednoczonym. To przecież najpotężniejszy kraj w historii świata. Poza tym nie jest to imperium. Nie podbija innych krajów; szerzy natomiast demokrację.

Może i nie jest imperium w tradycyjnym znaczeniu tego słowa, ale w kwestiach gospodarczych pod wieloma względami działa na takich samych zasadach. Dlatego według mnie nie dość, że Stany Zjednoczone stracą swoją pozycję, a dolar amerykański upadnie, to proces ten już się rozpoczął. Cofnijmy się nieco pamięcią w czasie i zobaczymy, jak Ameryka doszła do tego momentu w historii.

Bójcie się Fedu – złota zasada przestała obowiązywać

Początkiem końca gospodarki Stanów Zjednoczonych było powstanie Systemu Rezerwy Federalnej. Fed, jak się go nazywa, jest prywatnym bankiem, działającym niezależnie od rządu Stanów Zjednoczonych, mającym moc dyktowania polityki fiskalnej w tym kraju. Od momentu utworzenia Fedu dolar amerykański stał się najwyklejszym w świecie środkiem płatniczym.

Mniej więcej od 1871 do 1914 roku, gdy rozpoczęła się pierwsza wojna światowa, większa część rozwiniętego świata stosowała się do klasycznego standardu złota, co oznaczało, że wartość większości walut na świecie była powiązana ze złotem. Oznaczało to również, że były one też powiązane ze sobą nawzajem. Biznesmeni mogli przygotować plany i obliczenia na daleką przyszłość, transportować towary,

zakładać biznesy i inwestować za granicą, i zawsze dokładnie wiedzieli, jaki jest kurs wymiany.

Innymi słowy, w tym czasie, gdy kraje rozwinięte stosowały klasyczny standard złota, *nie było inflacji...* nikt o czymś takim nie słyszał. Oczywiście od czasu do czasu występowały sporadyczne wahania rynku, zwykły i spadki. Ale od wprowadzenia klasycznego standardu złota do odejścia od niego wszystko sprowadzało się do gry o sumie zerowej. Dlaczego? Ponieważ złoto ma świetne właściwości równoważące.

Wyjaśnię krótko, dlaczego tak się działało. Kraje, które doświadczały boomów gospodarczych, importowały więcej. Za importowane towary płaciły złotem, zatem kruszec ten wypływał z ich skarbców. Gdy złoto opuszczało taki kraj, podaż jego środka płatniczego malała (następowała deflacja monetarna). To sprawiało, że gospodarka zwalniała i malała zapotrzebowanie na towary z importu. Spowolnienie gospodarki skutkowało tym, że spadały ceny, a dzięki temu towary wytwarzane w tym kraju wydawały się bardziej atrakcyjne dla kupujących z zagranicy. Wzrost eksportu związany z popytem na różne towary z tego kraju przyczyniał się do tego, że złoto zaczynało z powrotem płynąć do tego kraju. Potem proces ten rozpoczynał się od nowa, wartość środka płatniczego – opartego na złocie – raz rosła, raz spadała, ale w niewielkim zakresie, więc utrzymywana była równowaga.

Podczas funkcjonowania klasycznego standardu złota środek płatniczy Stanów Zjednoczonych stanowił prawdziwe, wiarygodne pieniądze. Oznaczało to, że w skarbcach Skarbu Państwa faktycznie znajdowało się złoto i srebro, stanowiące dla nich rzeczywiste zabezpieczenie. Środek płatniczy był jedynie potwierdzeniem posiadania pieniędzy. A potem pojawił się Fed, jedna z tych instytucji w historii Stanów Zjednoczonych, które cieszą się najgorszą sławą i które są najczęściej błędnie rozumiane.

Problem z Fedem polega na tym, że na jego temat krąży dużo różnych informacji i to między innymi dlatego jest on tak bardzo kontrowersyjny. Istnieją dwa obozy mające przeciwną opinię o tej instytucji. Z jednej strony jest rząd, który powierza Fedowi regulowanie

amerykańskiej gospodarki. Po drugiej stronie znajdują się wyznawcy teorii spisku, którzy wierzą – i to z całym przekonaniem – że Fed ostatecznie doprowadzi do załamania gospodarki Stanów Zjednoczonych.

Jednak chcę Ci powiedzieć, że ci „wariaci” nie są tacy szaleni, jak mogłoby się zdawać. Po pierwsze Fed *nie jest agencją rządową*. Jest bankiem znajdującym się w prywatnych rękach; bank ten ma swoich akcjonariuszy, którym wypłaca dywidendy. Ma możliwość tworzenia środka płatniczego z niczego i nie podlega audytom ani nadzorowi ze strony Kongresu. Jak zauważył byłý senator i kandydat na prezydenta, Barry Goldwater: „*Jeszcze nigdy nie przeprowadzono audytu ksiąg rachunkowych Fedu. Instytucja ta działa poza kontrolą Kongresu i manipuluje wiarygodnością Stanów Zjednoczonych*”.

Nie taki wcale skromny początek

Słynny ekonomista, przedstawiciel szkoły austriackiej, Murray N. Rothbard, wiceprezes Ludwig von Mises Institute, wybitny profesor ekonomii i autor 26 książek, rozpoczyna swoją książkę *The Case Against the Fed* (Rozprawa przeciwko Fedowi) następującymi słowami:

Zdecydowanie najbardziej tajemniczą i w najmniejszym stopniu rozliczaną działalnością rządu federalnego nie jest, jak można by się było spodziewać, Centralna Agencja Wywiadowcza (CIA), Agencja Wywiadu Obronnego (DIA) czy jakaś inna supertajna agencja wywiadowcza. CIA i inne jednostki wywiadowcze podlegają kontroli Kongresu. Ich działania są rozliczane: wyznaczona do tego komisja z ramienia Kongresu nadzoruje działania tych agencji, kontroluje ich budżety i jest informowana o ich tajnych działaniach.

Natomiast Fed nie jest odpowiedzialny przed nikim; nie posiada budżetu; nie przeprowadza się w nim audytów; i żadna komisja Kongresu nic nie wie o jego działaniach ani nie może ich tak naprawdę nadzorować. Fed, który ma praktycznie całkowitą kontrolę nad systemem monetarnym kraju, nie jest odpowiedzialny przed nikim.

A tak się to wszystko zaczęło. I można powiedzieć, że był to nie taki wcale skromny początek.

W 1907 roku w Stanach Zjednoczonych miała miejsce panika związana z bankami i giełdą, trafnie nazwana The Panic of 1907 (Panika z roku 1907). Powszechnie uważano, że wielkie nowojorskie banki, znane jako Money Trust, doprowadzały do krachów, a potem zarabiały dzięki temu, wykupując akcje od zdenerwowanych inwestorów i sprzedając je z ogromnym zyskiem zaledwie kilka dni lub tygodni później. Panika z roku 1907 spowodowała ogromne zniszczenia w amerykańskiej gospodarce i wszędzie słychać było głosy społecznego protestu, domagające się jakiegoś działania ze strony rządu.

W 1908 roku Kongres powołał National Monetary Commission w celu zbadania zaistniałej sytuacji i zasugerowania reform bankowych, które zapobiegłyby podobnym panikom, a także w celu przyjrzenia się działalności Money Trust. Senator Nelson Aldrich został mianowany przewodniczącym tej instytucji i natychmiast wyjechał do Europy, gdzie spędził 2 lata i wydał 300 tysięcy dolarów (co stanowi równowartość 6 milionów dolarów, jeśli uwzględnimy inflację), aby skonsultować się z przedstawicielami prywatnych banków centralnych Anglii, Francji i Niemiec.

Po powrocie senator Aldrich postanowił udać się na urlop i zorganizował polowanie na kaczki z kilkoma przyjaciółmi. Owymi przyjaciółmi, zaproszonymi na wspólne polowanie, byli najbardziej wpływowi ludzie amerykańskiej gospodarki, ci sami nowojorscy bankowcy, których działaniom miał się przyjrzeć: Paul Warburg (Kuhn, Leob & Company), Abraham Pete Andrew (wiceminister skarbu), Frank Vanderlip (prezes należącego do Rockefellera National City Bank of New York), Henry P. Davison (partner biznesowy J.P. Morgan), Charles D. Norton (prezes należącego do Morgana First National Bank of New York) oraz Benjamin Strong (przewodniczący J.P. Morgan Bankers Trust, który miał zostać pierwszym przewodniczącym Systemu Rezerwy Federalnej).

Szacuje się, że ludzie ci reprezentowali jedną czwartą światowego majątku. Spotkanie odbyło się na niewielkiej wyspie Jekyll Island u wybrzeży Georgii. Ale nie polowano wtedy za wiele; zamiast tego

Aldrich i jego znakomici goście spędzili 9 dni przy stole, obmyślając plan, który ostatecznie doprowadził do powstania Fedu.

Oto, co niektórzy z uczestników mieli do powiedzenia na temat tamtego spotkania:

Wyobraź sobie grupę najpotężniejszych bankowców w kraju, którzy potajemnie, prywatnym pociągiem, pod osłoną nocy wyjeżdżają z Nowego Jorku, ukradkiem pokonując setki mil na południe, wsiadają na tajemniczą łódź, która zwozi ich na wyspę. Towarzyszy im zaledwie kilku służących, a oni sami przez cały tydzień żyją tam w tak ścisłej tajemnicy, że nigdy nie padło nazwisko choćby jednego z nich, aby służący nie mogli poznać ich tożsamości i ujawnić światu tej najdziwniejszej, najbardziej tajemniczej ekspedycji w historii amerykańskich finansów.

Nic tu nie koloryzuję. Ale opowiadam światu, po raz pierwszy, prawdziwą historię tego, jak został opracowany słynny raport finansowy Aldricha, który stanowi podwaliny naszego nowego systemu monetarnego.

B.C. Forbes, magazyn *Forbes* z 1916 roku

Wyniki tej konferencji były całkowicie poufne. Nawet fakt, że do takiego spotkania w ogóle doszło, nie mógł wyjść na jaw. Mimo że od tamtego momentu minęło już 18 lat, to chyba nie mogę jeszcze opisać tej bardzo ciekawej konferencji, odnośnie do której senator Aldrich zobowiązał wszystkich jej uczestników do zachowania tajemnicy.

Paul Warburg, *The Federal Reserve System: Its Origin and Growth*

Pewnego dnia, pod koniec 1910 roku, zachowywałem się w sposób dość tajemniczy – wiele rzeczy robiłem skrycie lub wręcz potajemnie jak jakiś spiskowiec. Nie sądzę, że byłoby przesadą mówić o naszej tajnej wyprawie na Jekyll Island jako o narodzinach późniejszego Fedu. Powiedziano nam, żebyśmy pozostawili nasze nazwiska w domu... Otrzymaliśmy szczegółowe instrukcje – każdy z nas miał osobno i niepostrzeżenie

przybyć na dworzec kolejowy na brzegu rzeki Hudson w okolicach New Jersey, gdzie miał na nas czekać prywatny wagon senatora Aldricha... Służący i członkowie załogi pociągu mogli znać tożsamość jednej lub dwóch osób, ale nie znali wszystkich, a to właśnie nazwiska wszystkich uczestników wydrukowane na jednej stronie sprawiłyby, że nasza tajemnicza podróż zwróciłaby uwagę ludzi w Waszyngtonie, na Wall Street, a nawet w Londynie. Zdawaliśmy sobie sprawę, że nikt nie może się o naszym spotkaniu dowiedzieć, w przeciwnym razie cały nasz czas i wysiłek poszedłby na marne. Gdyby wyszło na jaw, że akurat my się spotkaliśmy i przygotowaliśmy projekt ustawy o prawie bankowym, to nie miałby on szansy na uchwalenie przez Kongres.

Frank Vanderlip, cytowany w *The Saturday Evening Post*,
w numerze z 9 lutego 1935 roku

Dyskrecja była taka ważna dla uczestników tego spotkania na szczycie, ponieważ zadaniem Aldricha, jako przewodniczącego National Monetary Commission, było zbadanie praktyk stosowanych przez banki i zaproponowanie reform po wystąpieniu The Panic of 1907, a nie spiskowanie z bankowcami na odlegiej wyspie. Zatem bankierzy, przeciwko którym toczyło się postępowanie wyjaśniające, mające doprowadzić do niezbędnych reform, spotkali się na tajnej konferencji na odludnej wyspie z przewodniczącym wyznaczonej przez Kongres komisji śledczej (z człowiekiem, który miał przesłuchać podejrzanych). Opracowali projekt ustawy, projekt Aldricha, zakładający powołanie do życia prywatnego banku centralnego, którego oni (podejrzani) byliby właścicielami. Gdy projekt ten trafił do Kongresu, rozgorzała dyskusja.

Podczas jednej z debat kongresmen Charles Lindbergh powiedział: „Nasz system finansowy jest fałszywy i stanowi ogromne obciążenie dla narodu. Zakładam, że Money Trust istnieje. Projekt Aldricha najwyraźniej został stworzony w interesie tej instytucji. Dlaczego Money Trust tak bardzo dziś naciska na wprowadzenie go w życie, zanim społeczeństwo się dowie, jakich działań Money Trust się dopuszcza?”.

Ale projekt Aldricha nigdy nie został poddany pod głosowanie w Kongresie, ponieważ popierali go republikanie, a oni stracili kontrolę w tej izbie w 1910 roku, a w senacie w 1912 roku.

Nie przyjmując do wiadomości porażki, bankowcy wrócili do projektu Aldricha i zasadniczo wprowadzili do niego kilka zmian. W 1913 roku prawie identyczny projekt ustawy, nazwany ustawą o rezerwie federalnej, został przedstawiony w Kongresie.

Ponownie rozgorzała dyskusja. Wielu miało świadomość tego, czym tak naprawdę był ten projekt ustawy: upiększoną wersją projektu Aldricha. Ale 22 grudnia 1913 roku Kongres odstąpił od swojego prawa do bicia monet i regulowania ich wartości, które nadawała mu konstytucja, i przekazał je prywatnej korporacji – Fedowi.

Fed i śmierć dolara – system rezerw częściowych

Odkąd Fed zaczął działać w 1914 roku, środek płatniczy Stanów Zjednoczonych (dolar amerykański) jest pożyczany od prywatnego banku (Fed). Mówię, że jest „pożyczany”, bo każdego dolara, jaki został stworzony przez Fed, trzeba temu bankowi zwrócić, wraz z odsetkami. Fed, a nie rząd, tworzy wszystkie środki płatnicze i pożyczca je rządowi Stanów Zjednoczonych i prywatnym instytucjom – na procent. Teraz możesz sobie zadać pytanie: „Jeżeli zwrócimy wszystkie środki płatnicze, które pożyczliśmy, ale jeszcze będziemy winni odsetki, to skąd weźmiemy pieniądze, żeby je spłacić?”. Odpowiedź brzmi: musimy je pożyczyc. Jest to jeden z powodów, dla którego dług narodowy Ameryki cały czas rośnie. Nigdy nie zostanie spłacony. Jest to matematycznie niemożliwe.

Ale jeszcze bardziej niepokojący jest sposób, w jaki Fed tworzy środek płatniczy:

1. Udziela pożyczek rządowi lub systemowi bankowemu, wystawiając czekи bez pokrycia.
2. Kupuje coś, płacąc czekiem bez pokrycia.

Zacytuje tu słowa przedstawicieli Fedu, zawarte w opublikowanej w 1977 roku rozprawie *Putting It Simply*: „Gdy przeciętny człowiek

wypisuje czek, na jego koncie musi znajdować się dostatecznie dużo środków, żeby można było go zrealizować. Ale kiedy Fed wystawia czek, nie posiada w banku środków, które stanowiłyby dla niego pokrycie. Wystawiając czek, Fed tworzy pieniądz". Oczywiście, jak się już zapewne domyślasz, ja pozwolę sobie nie zgodzić się z tym. Fed tworzy środek płatniczy, a nie pieniądz.

A gdy nowo stworzone dolary zostaną ulokowane w bankach, banki te będą mogły zastosować cudowny system rezerw częściowych.

A oto system rezerw częściowych w pigułce. Wszystkie banki muszą mieć rezerwę obowiązkową, co oznacza, że muszą w każdej chwili posiadać określoną ilość środka płatniczego, aby móc realizować wypłaty i inne operacje. Jeżeli Fed ustala stopę rezerw obowiązkowych na 10 procent, to bank musi mieć w skarbcu 10 procent zdeponowanych środków płatniczych na wypadek, gdyby ktoś chciał wypłacić swoje pieniądze; ale może pożyczyć pozostałe 90 procent tych pieniędzy.

I tu ciekawostka. Tak naprawdę banki nie pożyczają środków płatniczych, znajdujących się na kontach. Zamiast tego tworzą z niczego nowe prawne środki płatnicze, które następnie pożyczają, co oznacza, że i one biorą się z pożyczki. Innymi słowy, gdy wpłacasz 1000 dolarów na konto, bank może w tym momencie utworzyć 900 zupełnie nowych dolarów, dokonując jedynie odpowiedniego wpisu w księgach rachunkowych, a potem może pożyczyć je na procent.

Później, jeżeli te nowe, dopiero co pożyczone dolary zostaną wpłacane na rachunek rozliczeniowy, bank może stworzyć kolejne 90 procent wartości tych środków, a potem kolejne 90 procent. Następnie proces ten powtarza się w kółko.

Całkowicie przypadkiem, w tym samym roku, w którym uchwalono ustawę o Rezerwie Federalnej, dodano też poprawkę do Konstytucji Stanów Zjednoczonych: szesnastą, która wprowadziła budzący przerażenie podatek dochodowy.

Przed 1913 rokiem podatku tego nie było. Cały rząd utrzymywał się z ceł (opłat za towary importowane) i podatku akcyzowego (podatku od takich produktów, jak alkohol, papierosy i paliwo). Te podatki, i tylko one, generowały wystarczająco dużo przychodu, żeby państwo mogło

funkcjonować. Ponieważ jednak nie generowały one dostatecznie dużego przychodu, żeby można było płacić należne Fedowi odsetki, wprowadzono podatek dochodowy.

Podsumujmy to, o czym przed chwilą przeczytałeś:

- Od 1914 roku każdy wprowadzony do obiegu dolar został pożyczony.
- Od każdego istniejącego dolara płacimy odsetki.
- Odsetki te płacimy prywatnemu bankowi, Fedowi.
- To nie rząd jest właścicielem Fedu, ale największe banki na świecie.
- Stany Zjednoczone nie mogą całkowicie spłacić swojego zadłużenia... mogą jedynie jeszcze więcej pożyczać, żeby spłacać odsetki.
- Rząd wprowadził podatek dochodowy, abyśmy mogli zapłacić te odsetki.

Witamy w króliczej norze. Oto Twój nowy kontekst.

CHCIWOŚĆ, WOJNA I UPADEK DOLARA

Wraz z wybuchem pierwszej wojny światowej, tak jak we wszystkich omówionych tu już przykładach z historii, walczące kraje wstrzymały wymianę środków płatniczych na złoto, podniósły podatki, zaciągnęły wysokie pożyczki i stworzyły dodatkowe środki płatnicze. Ponieważ Stany Zjednoczone nie włączały się do działań wojennych przez prawie 3 lata, stały się w tym czasie głównym dostawcą dla całego świata. Złoto napływało do Ameryki w zdumiewającym tempie, zwiększaając amerykańskie zasoby tego kruszcu o ponad 60 procent. Gdy państwa ententy nie były w stanie płacić w złocie, Stany Zjednoczone udzielili im kredytu. Jednak gdy same włączyły się do wojny, także zaczęły wydawać kwoty przekraczające dochód kraju. Amerykański dług publiczny wzrósł z 1 miliarda w 1916 roku do 25 miliardów dolarów pod koniec wojny.

Podaż środków płatniczych na świecie rosła w zastraszającym tempie.

Po wojnie świat zatknął za prężnym handlem i stabilnością gospodarczą, jaka wiązała się z międzynarodowym standardem złota, który tak dobrze się sprawdzał przed wojną. Dlatego też w latach 20. większość krajów na świecie powróciła do pewnej formy standardu złota. Ale nie był to ten sam klasyczny standard złota, jaki funkcjonował przed wojną. Zamiast tego wprowadzono standard pseudozłota nazywany standardem wymiany złota.

Zdaje się, że rządy nigdy się nie nauczą, że nie da się oszukać złota. Podczas wojny wiele krajów radykalnie zwiększyło podaż swojego środka płatniczego. Ale gdy spróbowali wrócić do złota, nie chciąły

zdewaluować swojego środka płatniczego w stosunku do niego. Dlatego zrównała ilość tego środka (certyfikatów lub kwitów na złoto) z liczbą jednostek złota, które stanowiło jego zabezpieczenie. Pokrótkę przedstawię to ich „rozwiązańie”.

Budowanie piramid

Po wojnie Stany Zjednoczone posiadały większość światowego złota. Z drugiej strony wiele europejskich krajów miało duże ilości dolarów amerykańskich (i uszczupione rezerwy złota) z powodu wielu pożyczek wojennych, jakich Ameryka udzieliła państwom sojuszniczym. Dlatego też postanowiono, że w ramach standardu wymiany złota dolar i funt szterling wraz ze złotem będą używane przez banki centralne jako waluty rezerwowe oraz że dolar amerykański i funt szterling będą wymienialne na złoto.

Tymczasem Stany Zjednoczone utworzyły bank centralny (Fed) i dały mu prawo tworzenia środków płatniczych z niczego. Zapytasz zapewne, jak można tworzyć środki płatnicze z niczego, tak aby cały czas miały pokrycie w złocie? Trzeba wyznaczyć bankowi centralnemu rezerwę obowiązkową, ograniczającą ilość środka płatniczego, jaki tworzy, do określonej wielokrotności jednostek złota, które posiada w skarbcu. Ustawa o rezerwie federalnej z 1913 roku mówiła, że Fed musi posiadać w skarbcu Skarbu Państwa 40-procentową rezerwę „prawnego środka płatniczego” (złota lub środka płatniczego, który można wymieścić na złoto).

System rezerwy częściowej przypomina odwróconą piramidę. Przy 10-procentowej rezerwie jeden dolar w dolnej jej części może być pomnażany za pomocą kolejnych zapisów w księgarach rachunkowych, aż zamieni się w 10 dolarów na szczycie tej piramidy. Dodanie banku centralnego – stosującego system rezerwy częściowej – poniżej banków komercyjnych, także system ten stosujących, przypominało ustawienie odwróconej piramidy na szczycie innej odwróconej piramidy.

Zanim zaczął działać Fed, banki komercyjne, przy obowiązkowej stope rezerw wynoszącej 10 procent, mogły mieć w skarbcu 20-dolarową monetę i stworzyć kolejne 180 dolarów w postaci kredytów, co dawało

w sumie 200 dolarów. Ale Fed, stanowiący fundament pod bankową piramidą i zobligowany do trzymania 40-procentowej rezerwy obowiązkowej, mógł wprowadzić do obiegu 50 dolarów za każdą taką monetę, którą posiadał w skarbcu. Potem banki, będące drugą warstwą w tej piramidzie, mogły udzielić kredytu na sumę 450 dolarów, co w sumie dawało 500 dolarów.

W ramach nowego standardu wymiany złota banki centralne innych krajów mogły używać dolarów zamiast złota. Oznaczało to, że jeśli Fed miał 20-dolarową monetę w skarbcu i wypuścił do obiegu 50 dolarów, to inny bank centralny mógł zatrzymać te 50 dolarów jako swoją rezerwę i – przy rezerwie obowiązkowej wynoszącej 40 procent – wyemitować równowartość 125 dolarów w postaci swojego środka płatniczego. Po czym gdy te 125 dolarów trafiło do banków, banki te mogły je zwiększyć do 1250 dolarów w postaci kwitów, a pokryciem dla tych wszystkich środków płatniczych była jedna 20-dolarowa złota moneta. To znaczy, że prawdziwa stopa rezerwy obowiązkowej (stosunek prawdziwych pieniędzy, na które mógłby zostać wymieniony środek płatniczy) wynosiła zaledwie 1,6 procent.

Teraz mamy do czynienia z odwróconą piramidą stojącą na drugiej odwróconej piramidzie, która znajduje się na kolejnej odwróconej piramidzie. Taka sytuacja była bardzo niestabilna. W końcu standard wymiany złota był wadliwym systemem, który państwa narzuciły swoim obywatelom i który pozwolił rządom tych państw działać tak, jak gdyby ich środki płatnicze były tak samo wartościowe jak przed wojną. System ten był skazany na porażkę.

Powstanie kultury kredytu

Każda piramida finansowa kwitnie w początkowej fazie swojego istnienia. Dotyczyło to też standardu wymiany złota. Przy dostępności dużej ilości nowych środków płatniczych z banków centralnych banki komercyjne udzielały wielu nowych kredytów. Ta obfitość środka płatniczego doprowadziła do największego wzrostu kredytu konsumenckiego w historii Ameryki, co z kolei spowodowało największy boom gospodarczy, jakiego Ameryka kiedykolwiek

doświadczyła. W bardzo odczuwalny sposób kredyt dodał skrzydeł szalonym latom 20.

Przed 1913 rokiem kredyty komercyjne stanowiły ogromną większość wszystkich kredytów. Kredyty na nieruchomości nierolnicze i kredyty konsumenckie, takie jak na przykład pożyczki na samochód, praktycznie nie istniały, a odsetki były bardzo wysokie. Lecz od momentu utworzenia Fedu kredyty na samochody, domy i akcje stały się tanie i łatwo dostępne. Skutek niskich stóp procentowych w połączeniu z dostępnością tych nowych kredytów był natychmiastowy; bańki zaczęły pojawiać się wszędzie. Na przykład bańka nieruchomości na Florydzie w 1925 roku, a potem oczywiście słynna bańka giełdowa z końca lat 20.

W latach 20. wielu Amerykanów przestało oszczędzać i zaczęło inwestować, traktując swój rachunek inwestycyjny jak rachunek oszczędnościowy, podobnie jak wielu Amerykanów traktowało swoje domy podczas niedawnej bańki na rynku nieruchomości. Ale rachunek inwestycyjny nie jest rachunkiem oszczędnościowym, nie jest nim też dom. Wartość rachunku oszczędnościowego zależy od tego, ile ulokujesz tam pieniądze. Ale wartość rachunku inwestycyjnego lub domu zależy tylko i wyłącznie od percepcji innych. Jeżeli ktoś uważa, że Twoje aktywa mają jakąś wartość, to ją mają, ale jeżeli ten ktoś myśli, że nie mają one wartości, to nie mają.

W gospodarce opartej na kredycie to, czy ma się ona dobrze, czy źle, zależy w dużej mierze od percepcji ludzi. Jeżeli myślą, że sytuacja jest świetna, to pożyczają i wydają środki płatnicze, a gospodarka przesywa rozwit. Jeżeli jednak ludzie mają choć cień obaw, jeśli są niepewni jutra, to lepiej uważaj!

W 1929 roku na giełdzie nastąpił krach, bańka kredytowa pękła, a gospodarka Stanów Zjednoczonych popadła w depresję.

Jak działa depresja?

Pęknięcie bańki kredytowej wiąże się z deflacją, a deflacja, która powstała w czasie wielkiego kryzysu, była ogromna. Aby zrozumieć, w jaki sposób dochodzi do deflacji, musisz wiedzieć, jak powstaje amerykański środek płatniczy i jak on może „przejść na tamten świat”.

Gdy zaciągamy w banku kredyt, bank tak naprawdę nie pożyczca nam środków płatniczych, które zostały w nim zdeponowane. Natomiast gdy tylko zostaną podpisane dokumenty związane z kredytem hipotecznym, pożyczką czy kartą kredytową, bank może stworzyć te pieniądze, dokonując wpisu w księgarach rachunkowych. Inaczej mówiąc, to *my* tworzymy środek płatniczy. Bank nie może tego zrobić bez naszego podpisu. My tworzymy środek płatniczy, a potem bank może nas obciążyć odsetkami za jego pożyczanie. Ten nowy środek płatniczy, który dopiero co stworzyliśmy, staje się częścią podaży środka płatniczego. Duża część środków płatniczych w obiegu powstaje w ten sposób.

Ale gdy bank zlicytuje jakiś dom, gdy jakiś kredytobiorca nie jest w stanie spłacać kredytu albo gdy ktoś ogłasza bankructwo, to ta część podaży pieniądza wraca do nieba środków płatniczych, z którego przyszła. Tak więc gdy kredyt nie może zostać spłacony, podaż środka płatniczego się zmniejsza i następuje deflacja.

To właśnie stało się w latach 1930–33 i miało katastrofalne skutki. Gdy przez Stany Zjednoczone przetoczyła się fala licytacji bankowych i bankructw, jedna trzecia środków płatniczych kraju przestała istnieć. W ciągu kolejnych 3 lat pensje i ceny spadły o jedną trzecią.

Run na banki

Runy na banki także powodują bardzo dużą deflację, bo gdy wpłacasz do banku 1 dolara, jest on zapisywany po stronie pasywów banku. Pewnego dnia bank będzie musiał Ci go oddać. Jednak w ramach systemu rezerwy częściowej bank może potem stworzyć środek płatniczy w formie kredytu (pożyczek) w kwocie znacznie większej niż Twoja pierwotna wpłata – bank zapisuje to w swoich księgarach rachunkowych jako aktywa. Mówiliśmy o tym już wcześniej, że przy 10-procentowej rezerwie 1 dolar w pasywach może posłużyć do utworzenia kolejnych 9 dolarów po stronie aktywów banku.

To zwykle nie stanowi problemu, pod warunkiem że bank nie osiągnął jeszcze maksymalnej dozwolonej kwoty, jaką może pożyczyc. Przy niewielkiej ilości „dodatkowych” rezerw bank może pokryć bieżące wahania, bo przez większość czasu wpłaty i wypłaty niemalże się

równoważą. Ale może wystąpić poważny problem, gdy zbyt wielu ludzi będzie chciało wypłacić pieniądze w tym samym czasie i nie zostanie to zrównoważone względnie taką samą liczbą wpłat. Jeżeli wypłaty przekroczą wpłaty, to bank skorzysta z tych „dodatkowych” rezerw. Ale gdy zostaną one wykorzystane, system rezerwy częściowej gwałtownie się odwróci. Od tego momentu, aby móc wypłacić 1 dolara zdeponowanego wcześniej, bank będzie musiał upłynąć 9 dolarów kredytu. Tak właśnie działało się w 1931 roku i w dużej mierze przyczyniło się to do ograniczenia podaży środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych.

Zanim zaczął działać Fed, ludzie mieli w banku około 1 dolara przypadającego na każdego dolara w portfelu, a banki miały 1 dolara rezerw, które mogły w każdej chwili wypłacić, na każde 3 dolary wpłat. Ale dzięki Fedowi w 1929 roku na każdego dolara w portfelu obywatele przypadało 11 dolarów w depozytach bankowych, a banki miały 1 dolara, którego mogły w każdej chwili wypłacić, przypadającego na 13 dolarów wpłat. Była to bardzo niebezpieczna sytuacja. Ludzie mieli dużo pieniędzy w bankach i bardzo niewiele gotówki, a banki też miały niewiele gotówki, żeby móc pokryć te depozyty.

W listopadzie 1930 roku upadki banków były na dwukrotnie wyższym miesięcznym poziomie, niż odnotowano to kiedykolwiek wcześniej. Tamtego miesiąca upadło ponad 250 banków, posiadających 180 milionów dolarów w depozytach. Ale to był dopiero początek.

Największy upadek banku w historii Stanów Zjednoczonych miał miejsce 11 grudnia 1930 roku i stał się on udziałem giganta, jakim był posiadający 62 oddziały Bank of the United States. Wywołało to efekt domina i tylko w tym miesiącu spowodowało upadek 352 banków, posiadających ponad 370 milionów dolarów w depozytach. A co najgorsze, wówczas nie działał jeszcze żaden fundusz gwarancyjny. W jednej chwili ludzie stracili oszczędności całego życia.

Na dodatek 21 września 1931 roku Wielka Brytania zrezygnowała ze standardu wymiany złota, pograżając świat w monetarnym chaosie. Rządy innych krajów, wraz z biznesami i prywatnymi inwestorami ze Stanów Zjednoczonych i z całego świata, zaczęły się obawiać, że Stany

Zjednoczone mogą postąpić tak samo. Nagle wszyscy rzucili się do banków po gotówkę.

W amerykańskich bankach kończyły się złote monety, a jednocześnie ogromne ilości złota zaczęły opuszczać skarbiec Fedu i popłynęły do odległych krajów. Piramida finansowa, jaką był standard wymiany złota, zaczęła się rozpadać. Aby powstrzymać ten wypływ, Fed w ciągu jednego tygodnia ponad dwukrotnie zwiększył koszt środka płatniczego w Ameryce, podnosząc stopy procentowe z 1,5 do 3,5 punktu.

Spowodowało to, że pomiędzy sierpniem 1931 i styczniem 1932 roku 1860 banków, posiadających 1,4 miliona dolarów depozytów, zawiesiło swoją działalność.

Ale rok 1932 był rokiem wyborów. Po 3 latach kryzysu ludzie rozpaczliwie oczekiwali zmian i w listopadzie na prezydenta został wybrany Franklin Delano Roosevelt. Chociaż urząd miał objąć dopiero w marcu, pojawiły się plotki, że zdewaluje dolara. Znowu złoto zaczęło wypływać ze skarbców, bo obce kraje, zagraniczni inwestorzy i Amerykanie jeszcze bardziej stracili zaufanie do dolara. Spowodowało to największy run na banki w historii Ameryki. Tym razem Amerykanie nie dali się zwieść.

Jak można przeczytać w magazynie *Barron's* w numerze z 27 marca 1933 roku: „Ktoś słusznie zauważył, że etapy deflacji od 1929 roku wygądały następująco: odejście od własności (głównie od papierów wartościowych) do depozytów bankowych; potem odejście od depozytów bankowych do środka płatniczego; i w końcu odejście od środka płatniczego do złota”.

Aż trudno w to uwierzyć, ale podaż środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych zmniejszała się tak szybko, że gdyby utrzymała ówczesne tempo przez rok, to pozostałoby go zaledwie 22 procent. Perspektywy gospodarcze Ameryki były nieciekawe i wydawało się, że dolar odejdzie w zapomnienie.

Dekret prezydencki

Roosevelt objął urząd 4 marca 1933 roku i w ciągu kilku dni podpisał dekrety prezydenckie, na mocy których zamknięto wszystkie banki

na 4 dni, zatrzymano wymianę walut i zabroniono bankom płacenia w złotych monetach, gdy ponownie zostaną otwarte. Miesiąc później prezydent podpisał dekret, który zobowiązywał obywateli Stanów Zjednoczonych do oddawania ich prywatnej własności (złota) do Fedu w zamian za banknoty emitowane przez Fed (Federal Reserve notes).

Kolejny dekret prezydencki, podpisany 20 kwietnia, odbierał obywatelom Stanów Zjednoczonych prawo do kupowania lub prowadzenia handlu w obcych walutach oraz do przelewania środków płatniczych na konta poza Stanami Zjednoczonymi. Tego samego dnia do Kongresu została przekazana poprawka senatora Thomasa (poprawka do ustawy o zmianach w rolnictwie), upoważniająca prezydenta do zmniejszenia zawartości złota w dolarze, według uznania, nawet do 50 procent jego dawnej wagi. Ustawę tę przyjęto 12 maja, a potem wprowadzono do niej poprawki, które umożliwiły nadanie banknotom emitowanym przez Fed pełnego statusu prawnego środka płatniczego.

Lecz istniała jeszcze jedna poważna przeszkoda, którą Roosevelt musiał pokonać przed dewaluacją dolara: niesławna klauzula złota.

Podczas wojny secesyjnej prezydent Abraham Lincoln musiał wymyślić sposób, żeby zapłacić żołnierzom, dlatego wprowadził w Ameryce drugi, czysto prawny środek płatniczy – dolar *greenback*. Zaraz po jego wprowadzeniu dolar *greenback* był wart tyle samo co banknoty *gold notes*. Ale pod koniec wojny jego wartość spadła zaledwie do jednej trzeciej wartości dolara, który miał pokrycie w złocie. Wielu ludzi, którzy przed wojną podpisali umowy lub zaciągnęli kredyty w banknotach *gold notes*, spłacali je w zdewaluowanych dolarach *greenback*. Oczywiście było to oszukiwaniem wierzycieli i wniesiono wiele pozów do sądów.

Po zakończeniu wojny secesyjnej większość umów zawierało „klauzulę złota”, mającą na celu ochronę kredytodawców i innych podmiotów przed dewaluacją środka płatniczego. Klauzula ta nakładała obowiązek uiszczenia zapłaty w złocie lub w środku płatniczym o wartości wyrażonej jako „waga złota” identycznej jak wówczas, gdy strony zawieźły umowę. Dużym problemem dla Roosevelta było to, że większość

kontraktów oraz zobowiązań rządowych także zawierało tę klauzulę. Dewaluacja dolara zwiększyłaby więc jednocześnie koszt zobowiązań rządu o taką samą kwotę.

Dlatego na prośbę prezydenta Roosevelta 5 czerwca Kongres uchwa-lił wspólną rezolucję, która unieważniała klauzulę złota we wszystkich umowach, publicznych i prywatnych, zawartych w przeszłości, zawie-ranych obecnie i tych, które zostaną zawarte w przyszłości. Zasadniczo rząd po prostu powiedział amerykańskim obywatelom i firmom: „Nie musimy wam zapłacić”. Senator Carter Glass, przewodniczący sena-ckiej komisji finansów, oburzony rażący w jego przekonaniu zlekcewa-żeniem praw Amerykanów, ubolewał: „To hańba, sir. To wspaniałe pań-stwo, bogate w złoto, łamie swoje obietnice wypłacenia złota wdowom i sierotom, którym sprzedało obligacje skarbowe, z deklaracją wypłace-nia złotych monet po aktualnej wartości rynkowej. To hańba, sir”. Ale senator Thomas Gore z Oklahomy wyraził to jeszcze dobitniej: „To jest zwyczajne złodziejstwo, prawda, panie prezydencie?”.

Jednak protesty te trafiały w próżnię. 28 sierpnia 1933 roku Roosevelt podpisał dekret prezydencki numer 6260, pozbawiając amerykańskich obywateli nadanego im przez konstytucję prawa do posiadania złota. Ludzie odpowiedzialni za sytuację systemu bankowego za wszelką cenę chcieli uniknąć sytuacji, w której musieliby nie dotrzymać zobowiązań (ogłosić bankructwo), nie chcieli też dopuścić do wyjścia na jaw oszu-stwa, jakim był system rezerwy częściowej, dlatego jako jedyne możliwe wyjście uznali nakłonienie rządu do odebrania Amerykanom prawa do posiadania złota (które stanowiło prawne pieniądze uznane przez kon-stytucję; było bezstronnym i biernym elementem). Roosevelt skwapli-wie na to przystał.

Najpierw pod groźbą publikowania w gazetach nazwisk osób nie-legalnie gromadzących złoto, a potem pod groźbą grzywny i kar wię-zienia rząd Stanów Zjednoczonych Ameryki, rząd kraju ludzi wolnych i odważnych, nakazał swoim obywatelom przekazanie ich prywatnej własności (pieniądze w portfelu) bankom należącym do Fedu. Wszyscy sprawiają wrażenie, jakby nie wiedzieli, kto był autorem tych obwiesz-czeń i dekretów. Ale jedno jest jasne. Nie był to już rząd narodu, przez

naród i dla narodu. Natomiast był to rząd bankierów, przez bankierów i dla bankierów.

Ale została do przeprowadzenia jeszcze jedna niecna sprawa.

Kto pilnuje wagi?

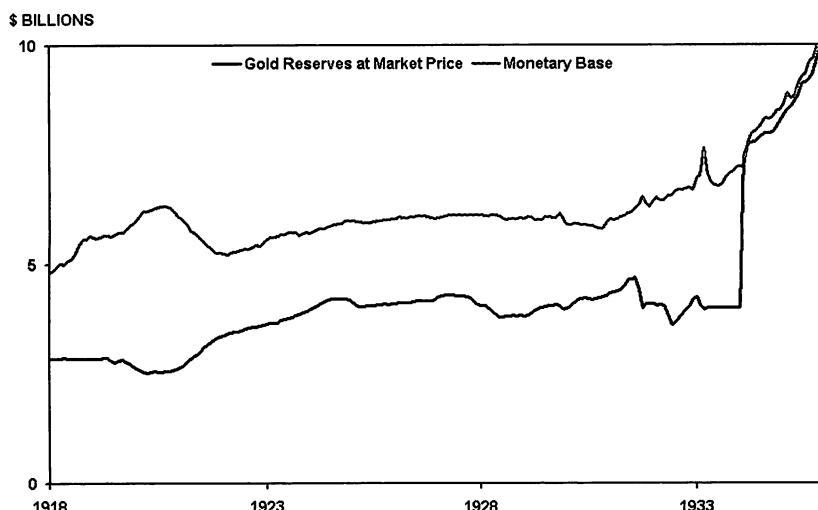
31 stycznia 1934 roku Roosevelt podpisał prezydencką proklamację, która w gruncie rzeczy dewaluowała dolara. Przed jej ogłoszeniem trzeba było mieć 20,67 dolara, żeby kupić 1 uncję trojańską złota. Teraz, ponieważ dolar nagle stracił 40,09 procent swojej siły nabywczej, potrzeba było 35 dolarów, żeby kupić taką samą ilość złota. Oznaczało to też, że jeśli chodzi o handel zagraniczny, rząd właśnie wykradł 40,09 procent siły nabywczej całej podaży środka płatniczego obywateli Stanów Zjednoczonych – wszystko to za jednym pociągnięciem pióra. To jest potęga prawnego środka płatniczego.

Najgorsze w tej całej sytuacji jest to, że ludzie, którzy zastosowali się do przepisów i zgodnie z zarządzeniem oddali swoje złoto, ucierpieli na tym najbardziej. A ci, którzy nielegalnie zatrzymali swoje własne złoto, wskutek nacisków, jakie polityka Roosevelta wywarła na dolara, osiągnęli 69,33 procent zysku. Niecałe 22 procent złota, jakie było wówczas w obiegu, zostało przekazane do Fedu i wygląda na to, że nikogo nie aresztowano ani nie postawiono przed sądem za przetrzymywanie tego kruszcu.

Ale mimo wysiłków amerykańskiego rządu złoto ostatecznie zwróciłyło. To właśnie złoto oraz wola narodu zmusiły rząd do podjęcia działań. Zabraniając własnym obywatelom roszczenia sobie praw do ich własnego złota i dewaluując dolara, Stany Zjednoczone zdobyły zapobiec międzynarodowym runom na dolara i dzięki temu mogły kontynuować handel zagraniczny, nie odchodząc od standardu złota. W momencie gdy rząd amerykański unieważnił kwity na złoto posiadane przez amerykańskich obywateli i zaczął żądać od banków centralnych innych krajów więcej kwitów przy zakupie jednej jednostki złota, zaczął obowiązywać znacznie niższy przelicznik tych kwitów do złota i nad systemem rezerwy częściowej znowu można było zapanować.

Wykres 2 przedstawia przewartościowanie złota w stosunku do dolara w wyniku wszystkich tych działań. Szara linia oznacza amerykańską bazę monetarną (dolary w obrocie plus papierowe dolary trzymane w Fedzie oraz w systemie bankowym, które służą jako podstawa dla pożyczanych pieniędzy w systemie rezerwy częściowej).

Wykres 2. Amerykańska baza monetarna w stosunku do rezerw złota w latach 1918–1935



Źródło: Bank Rezerwy Federalnej w St. Louis

Czarna linia na wykresie 2 to całkowita wartość amerykańskich zasobów złota (liczba uncji w posiadaniu Skarbu Państwa pomnożona przez cenę za uncję). Po zmniejszeniu wartości dolara z 1/20 do 1/35 uncji złota wartość złota znajdującego się w posiadaniu Skarbu Państwa Stanów Zjednoczonych idealnie odpowiadała wartości bazy monetarnej. Oznaczało to, że dolar był znowu w stu procentach oparty na złocie. Było to też równoznaczne z tym, że złoto nie musiało już być nielegalne, ponieważ było go teraz dostatecznie dużo, żeby można było pokryć każdego papierowego dolara w obiegu, a dolar był ponownie wymienialny na złoto.

Złoto kolejny raz się przewartościowało, tym razem bez powalenia przeciwnika na deski i bez śmierci środka płatniczego, jak to zostało opisane w poprzednich rozdziałach, ale przez nokaut techniczny. Aby powstrzymać zapaść amerykańskiego systemu bankowego i odzyskać zaufanie międzynarodowych partnerów handlowych, znaczenie złota wymusiło na rządzie dewaluację amerykańskiego środka płatniczego. Rząd okradł swoich obywateli, a złoto dzięki temu ponownie zbilansowało się w stosunku do nadwyżki środka płatniczego, którą wygenerował system bankowy. Złoto było cały czas niepokonanym mistrzem świata wagi ciężkiej.

Ale można było uniknąć tego bólu i cierpienia. Złoto i srebro wymagają dyscypliny i pewnych ograniczeń od banków i rządów, jednak zarówno jedni, jak i drudzy są z tego niezadowoleni. Wiele czynników przyczyniło się do wystąpienia wielkiego kryzysu, ale główna przyczyna była tylko jedna: rządy na całym świecie, wraz z Fedem, bankami centralnymi innych krajów oraz bankami komercyjnymi, usiłowały oszukać złoto.

Z GŁĘBOKIEGO LASU WYBIEGA ZŁOTY BYK

Bretton Woods

Tym, co wyciągnęło Amerykę z wielkiego kryzysu, nie były środki rządowe i programy inwestycji publicznych administracji Roosevelta czy nawet druga wojna światowa, jak się większości ludzi wydaje. Nie. Z wielkiego kryzysu wyciągnął nas ogromny przypływ złota z Europy. Gdy Stany Zjednoczone podniosły cenę złota o prawie 70 procent do poziomu 35 dolarów za uncję, ceny towarów i usług w Ameryce nie skoczyły z dnia na dzień także o 70 procent. Pamiętaj, że przez działania administracji Roosevelta dolar stracił na wartości ponad 40 procent. Jego siła nabywcza za granicą spadła więc o tyle samo, znaczco hamując import do Ameryki. Ale kraje, które kupowały towary od Stanów Zjednoczonych, zauważły, że ich środki płatnicze mogły kupić 70 procent więcej amerykańskich produktów niż w przeszłości.

Poza tym gdy jakiś kraj wiąże swój środek płatniczy ze złotem, musi kupować lub sprzedawać tyle złota, ile jest oferowane lub żądane, aby utrzymać cenę tego środka płatniczego. Nagle wszystkie firmy wydobywające złoto na całym świecie sprzedawały swoje złoto jednemu kupującemu, czyli rządowi Stanów Zjednoczonych. Tak więc to, plus olbrzymia nadwyżka handlowa, wygenerowało większość wpływów złota w latach 1934–37.

Ale w 1938 roku doszedł do tego jeszcze jeden wymiar. Gdy Adolf Hitler dokonał aneksji Austrii, reszta Europy spanikowała, obawiając się

nadchodzącego zagrożenia wybuchu wojny. Wówczas nastąpił transfer majątku z inwestycji europejskich do amerykańskich, ponieważ Europa przygotowywała się na zniszczenia wojenne. Europejskie fabryki dóbr konsumpcyjnych były wykorzystywane do produkcji broni, amunicji, samolotów i czołgów. Dlatego większość Europejczyków musiała zaopatrywać się w produkty codziennego użytku sprowadzane ze Stanów Zjednoczonych. W rzeczywistości więc to napływ złota, zagraniczne inwestycje i korzyści z wojny w Europie, a nie programy socjalne, wyciągnęły Amerykę z kryzysu.

W tym czasie Stany Zjednoczone posiadały około 2/3 światowych monetarnych rezerw złota i gospodarka kraju kwitła. Ameryka wydobywała ponad połowę światowego węgla i wytwarzalała 2/3 prądu elektrycznego. Infrastruktura Stanów Zjednoczonych nie ucierpiała w czasie drugiej wojny światowej, a przemysł wytwórczy znacznie się rozwinął dzięki sprzedaży broni, której kraje europejskie potrzebowali do tego, aby mogły niszczyć sobie nawzajem fabryki. A Europa zapłaciła za zakupioną broń większością swojego złota. Bardzo szybko światowi przywódcy zdali sobie sprawę z dramatycznej sytuacji gospodarczej, w jakiej się znaleźli. Ten wielki ujemny bilans handlowy oznaczał, że pod koniec wojny światowy system monetarny pograży się w chaosie.

Mniej więcej rok przed zakończeniem wojny, w lipcu 1944 roku, przedstawiciele 44 krajów spotkali się w Bretton Woods w stanie New Hampshire i zastanawiali się nad tym, jak sprawić, aby międzynarodowy handel i finanse znów zaczęły poprawnie funkcjonować. Potrzebowali systemu międzynarodowych płatności, który umożliwiłby handel, bez gwałtownych wahań w kursach wymiany walut i bez strachu przed nagłą utratą wartości środka płatniczego, co w czasie wielkiego kryzysu sparaliżowało handel zagraniczny.

Postanowiono wówczas, że wszystkie kraje ustalą wartość swoich walut w stosunku do dolara amerykańskiego, a Stany Zjednoczone umożliwią jego wymianę na złoto po kursie 35 dolarów za uncję – ale jedynie bankom centralnym tych krajów. Oznaczało to, że po drugiej wojnie światowej wszystkie banki centralne na świecie *musiały*

posiadać dolary zamiast tego albo oprócz tego, co pozostało z ich rezerw złota.

Jednak w systemie z Bretton Woods istniały dwa poważne błędy. Właściwie to te błędy przypominały bardziej dwie wielkie dziury.

Po pierwsze, nie ustalono stopy rezerw określającej, ile dolarów można utworzyć dla każdej jednostki złota. Spowodowało to, że Stany Zjednoczone doprowadziły do powstania deficytu handlowego i budżetowego oraz drukowały dolary w celu ich spłacenia.

Po drugie, mimo że obywatele Stanów Zjednoczonych nie mogli posiadać złota, to cały czas istniał wolny rynek złota obejmujący resztę świata, który działał równolegle z rynkiem złota ustanowionym przez system z Bretton Woods.

Wojna deficytowa

Wojna wietnamska była pierwszą dużą wojną, w związku z którą od narodu amerykańskiego nie wymagano innych finansowych poświęceń poza płacением podatków. Nikt nie kazał Amerykanom kupować obligacji wojennych. Nie musieli zamieniać swojej gospodarki konsumpcyjnej na gospodarkę wojenną. Właściwie to prezydent Lyndon Johnson nie zgodził się na sfinansowanie tej wojny z podatków, a ponieważ system z Bretton Woods nie wymagał obowiązkowej stopy rezerwowej, można było pokryć koszty całej wojny wietnamskiej poprzez zwiększanie deficytu budżetowego. To naprawdę była wojna deficytowa. Do tego wszystkiego prezydent Johnson dodał swój program Great Society (ang. Wielkie Społeczeństwo), w ramach którego rząd finansował wojsko oraz programy inwestycji publicznych (ang. *guns and butter policy*). W związku z tym zaciągano olbrzymie kredyty na sfinansowanie działań wojennych za granicą i programów socjalnych w kraju.

Ale podczas gdy Amerykanie prowadzili finansowaną z deficytu budżetowego wojnę w Wietnamie, Charles de Gaulle, prezydent Francji, wykorzystywał luki w systemie z Bretton Woods w celu przypuszczenia potężnego ataku na amerykańskiego dolara.

De Gaulle kontra dolar

Magazyn *Time*, piątek, 12 lutego 1965 roku

Chyba jeszcze nigdy wcześniej głowa państwa nie przypuściła tak otwartego ataku na siłę pieniądza zaprzyjażnionego kraju. Także po raz pierwszy od powstania w 1944 roku międzynarodowego systemu monetarnego osoba o tak wysokiej pozycji wyraziła tak daleko idącą krytykę tego systemu... [jak to zrobić] Charles de Gaulle w zeszłym tygodniu, [domagając się] powrotu do standardu złota... Tuż przed wypowiedzią de Gaulle'a sekretarz skarbu Douglas Dillon po raz pierwszy przyznał publicznie, że deficyt płatniczy Stanów Zjednoczonych wzrósł do poziomu, jakiego nikt się nie spodziewał. Wyniośły 3 miliardy dolarów, a Stany Zjednoczone są prawnie zobowiązane do ich wymiany na amerykańskie złoto, gdy ktoś sobie tego zażyczy. Fed ogłosił, że zapasy złota Stanów Zjednoczonych spadły w zeszłym tygodniu o 100 milionów dolarów, czyli do najniższego od 26 lat poziomu 15,1 miliarda dolarów. [Zauważ, że deficyt w roku 1964 miał równowartość 20 procent amerykańskich zapasów złota]... W ubiegłym miesiącu Francja wymieniła 150 milionów dolarów na złoto i planuje wkrótce dokonać kolejnej wymiany na taką samą kwotę.

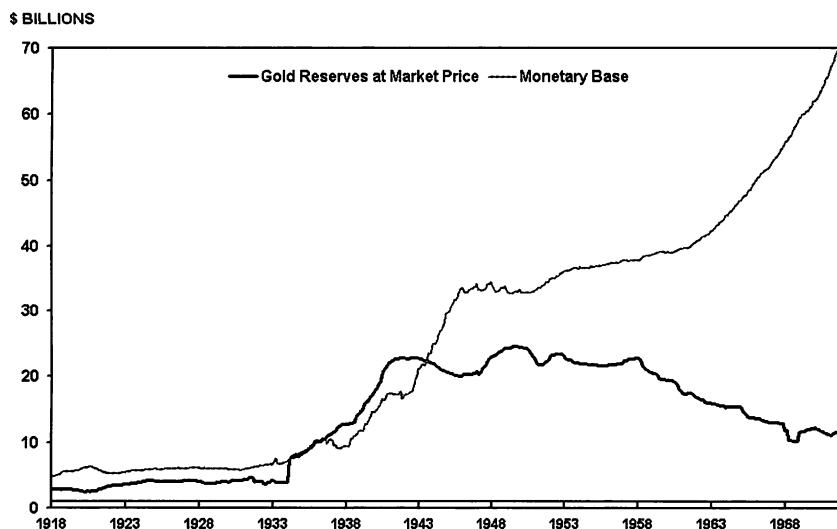
Francja wycofała się z London Gold Pool, skazanego na porażkę projektu nadzorującego, w ramach którego banki centralne wprowadzały tony złota na rynek, aby utrzymać jego cenę na poziomie 35 dolarów, i wznowiały wymianę dolarów na złoto. Potem w listopadzie 1967 roku Wielka Brytania zdewaluowała funta, wywołując tym samym run na złoto.

Gold Pool ledwie to wytrzymał, a wypływ złota zwiększył się 20-krotnie. Pod koniec roku ponad tysiąc ton złota opuściło skarbiec. Przez lata sprzedaż złota z Gold Pool wynosiła średnio 5 ton dziennie. W marcu 1968 roku sprzedaż zbliżała się w szybkim tempie do 200 ton dziennie!

Spójrz na wykres 3. Jest on taki sam jak wykres 2, ale został rozszerzony o kolejne 20 lat. Wyraźnie na nim widać gwałtowny wzrost ilości środka płatniczego od połowy do końca lat 60. Można też

zauważyc, że w latach 1959–71 skarbiec Skarbu Państwa opuściło ponad 50 procent amerykańskiego złota, które powędrowało do odległych krajów.

Wykres 3. Amerykańska baza monetarna w stosunku do rezerw złota w latach 1918–1971



Źródło: Bank Rezerw Federalnej w St. Louis

Gold Pool został zamknięty, a równoległy wolny rynek złota mógł ustalić swoją cenę. Przez cały ten czas oficjalna cena złota w bankach centralnych pozostawała na poziomie 35 dolarów. Złoto miało dolara na wodzy i zadawało mu cios za ciosem! Złoto wygrało tę rundę, ale walka jeszcze się nie skończyła.

Upadek systemu z Bretton Woods

W 1971 roku system z Bretton Woods został całkowicie rozłożony na łopatki przez wolę narodu i wolny rynek. Złoto ponownie nie pozostało rządowi wyboru, dlatego 15 sierpnia 1971 roku prezydent Richard Nixon został zmuszony do zamknięcia złotej furtki. Dolara amerykańskiego nie można już było wymieniać na złoto, a wartości poszczególnych walut nie były już ustalane w stosunku do dolara. Po raz pierwszy

w historii Stanów Zjednoczonych dolar był w stu procentach prawnym środkiem płatniczym. A ponieważ system z Bretton Woods powiązał wszystkie waluty świata ze złotem poprzez dolara, w tym momencie one także stały się prawnymi środkami płatniczymi. Było to równoznaczne z sytuacją, w której Stany Zjednoczone ogłoszyły bankructwo. Złoto zwyciężyło w tym meczu i teraz mogło bez przeszkód ustalić swoją wartość na wolnym rynku.

W tym czasie większość krajów i banków centralnych działało, opierając się na standardzie dolara, i w handlu zagranicznym używało dolarów zamiast złota. Wraz z końcem systemu z Bretton Woods w 1971 roku dolar został więc uwolniony od wszelkich ograniczeń fiskalnych. Pozwoliło to Stanom Zjednoczonym na drukowanie takiej ilości papierowego „złota”, jaką chciały mieć. Tę możliwość mają do dziś.

Żaden inny kraj nie ma tej ukrytej przewagi i dzisiaj amerykańscy politycy zdają się uważać, że to prawo przysługuje im z racji urodzenia. Ta przewaga pozwala Stanom Zjednoczonym tworzyć deficyty i ujemne bilanse budżetowe, handlowe i inne znacznie przekraczające to, czego kiedykolwiek doświadczyliśmy.

Daje to też Ameryce możliwość pobierania podatków nie tylko od swoich obywateli, ale także od ludzi na całym świecie – za pośrednictwem inflacji wywołanej wydatkami tego kraju finansowanymi z deficytu budżetowego. Granice państw nie stanowią żadnej przeszkody dla zwiększania się podaży środka płatniczego. Dlatego też każdy nowo wydrukowany dolar dewaluuje wszystkie inne dolary na całym świecie.

To prawda, że dolar został uwolniony od fiskalnych ograniczeń wiążących się ze złotem, ale złoto zostało też uwolnione od dolara. Dnia 15 sierpnia 1971 roku złoto stało się niezależnym, międzynarodowym pieniądzem na własnych prawach i przestało być związane z jakimkolwiek krajem.

Złoty byk

Po upadku systemu z Bretton Woods wszystkie długi, które zaciągnięto w latach 60. (inflacja monetarna) w celu sfinansowania wojny wietnamskiej oraz programu Great Society, wróciły ze zdwojoną siłą w postaci

inflacji cenowej w latach 70. Przypadkowo 15 sierpnia 1971 roku, tego samego dnia, gdy Nixon zniósł w Stanach Zjednoczonych standard złota, zmienił on również swoje stanowisko – przestał być zago- rzałym zwolennikiem wolnego rynku i wprowadził kontrolę płac i cen, zamrażając jedne i drugie na 90 dni. Historia znowu się powtarzała; Dioklecjan dopuścił się takiego samego szaleństwa kilkanaście wieków wcześniej, gdy załamała się gospodarka rzymska. A teraz gdy gwałtownie wzrosło bezrobocie, zakładane przez Nixona 90 dni zamieniło się w tysiąc dni.

Pamiętam, jak w wieczornych wiadomościach oglądałem relacje z protestów plantatorów brzoskwini: wyrzucali oni swoje plony do przydrożnych rowów, żeby tam zgniły, bo cena, po której mogli je legalnie sprzedać, była niższa niż ich koszty produkcji. Pamiętam suche słowa spikera i widok producentów mleka wylewających tysiące galonów mleka na pole, a także właścicieli ferm drobiarskich, którzy wrzucali tysiące żywych młodych kurcząt do śmietników. Potem zaczęło brakować towarów i półki sklepowe zaczęły świecić pustkami. Po raz kolejny okazało się, bez cienia wątpliwości, że idea rynku kie- rowanego przez państwo się nie sprawdza. Odstąpiono od realizacji zarządzenia Nixona, a sekretarz skarbu George Shultz powiedział pre-zydentowi: „Przynajmniej przekonaliśmy wszystkich co do słuszności naszego pierwotnego stanowiska, że kontrola płac i cen nie jest roz-wiązaniem”.

W październiku 1973 roku wybuchła wojna Jom Kippur. Podczas gdy duża część krajów zachodnich popierała stanowisko Izraela, Orga- nizacja Krajów Eksportujących Ropę Naftową (OPEC) ograniczyła pro-dukcję i nałożyła embargo na dostawy do Stanów Zjednoczonych, co było karą za wsparcie dla Izraela. Większość ludzi uważa, że był to klu- czowy czynnik, który doprowadził do inflacji w latach 70. I znowu są oni w błędzie.

Chociaż kraje arabskie wymierzyły krajom zachodnim karę za popar- cie dla Izraela, to jeśli spojrzymy na ówczesną sytuację z szerszej per- spektywy, zauważymy, że siła nabywcza dolara spadła od momentu, gdy w połowie lat 60. Stany Zjednoczone zaczęły zalewać świat

dolarami, a wzrost cen ropy miał na celu jedynie przywrócenie wartości baryłki ropy do poziomu, który OPEC utrzymywał za czasów systemu z Bretton Woods.

W 1973 roku szach Iranu, czyli jednego z najbliższych sojuszników Stanów Zjednoczonych w regionie, powiedział *New York Timesowi*: „Oczywiście jest, że [koszt] ropy będzie coraz większy. Wy podnieście o 300 procent cenę pszenicy, którą nam sprzedajecie, tak samo z cukrem i cementem... Kupujecie od nas ropę naftową, a potem nam ją odsprzedajecie po rafinacji, w postaci produktów naftowych, po 100-krotnie wyższej cenie, niż nam zapłaciliście... Sprawiedliwe będzie, jeśli od teraz będziecie nam płaciли za ropę więcej. Powiedzmy 10-krotnie więcej”.

Chociaż cena ropy wyrażona w dolarach wzrosła znacząco, jej cena w złocie w rzeczywistości spadała. Wzrost ceny ropy naftowej w dolarach w tamtym czasie, tak jak i dzisiaj, miał na celu tylko to, żeby producenci ropy mogli odzyskać utraconą siłę nabywczą dolara.

Ale Amerykanie wciąż nie mogli legalnie posiadać złota. Potem w końcu w 1971 roku powstał zdecydowany ruch na rzecz przywrócenia Amerykanom prawa do posiadania tego kruszcu, a na jego czele stanął James Ulysses Blanchard III, który był współzałożycielem National Committee to Legalize Gold. Blanchard organizował również konferencje prasowe, wymachując nielegalnymi sztabami złota i publicznie przecistawiając się władzom federalnym, które chciały umieścić go w więzieniu. W 1973 roku wynajął dwupiętrowiec, by podczas ceremonii inauguracyjnej prezydenta Nixona ciągnąć ponad głowami ludzi transparent z napisem: „Legalize Gold” (zalegalizować złoto). Pracował niestrudzenie, lobbując w Kongresie na rzecz wprowadzenia odpowiednich ustaw, i w końcu otrzymał swoją nagrodę 31 grudnia 1974 roku, gdy prezydent Gerald Ford podpisał ustawę, która ponownie legalizowała posiadanie złota przez Amerykanów.

Mimo że złotem można było teraz legalnie handlować, nie obracano nim jak środkiem płatniczym, ale jak towarem... przynajmniej na początku. Ludzie używali papierowego środka płatniczego przez

tak długi czas, że większość z nich przestała interesować się złotem i zaufała papierowi.

Po uwolnieniu od dolara cena złota zaczęła niemal natychmiast rosnąć i szybko przekroczyła dotychczasowy poziom 35 dolarów za uncję. Ale w 1971 roku za szaleńca był uważany każdy, kto twierdził, że złoto może dojść do 50 dolarów za uncję, a każdy, kto mówił, że 100 dolarów za uncję jest możliwe, był ubierany w kaftan i zamkany w bezpiecznym miejscu. Jednak w 1974 roku cena złota osiągnęła poziom prawie 200 dolarów za uncję. A potem pod koniec 1978 roku przekroczyła 200 dolarów i coś się zmieniło w tym, jak przebiegał handel złotem oraz jak było ono postrzegane przez społeczeństwo. Ponownie zachowywało się jak środek płatniczy.

W czerwcu 1979 roku magazyn *Time* opublikował artykuł zatytułowany *Ingot we Trust* (Ufamy sztabkom złota), w którym czytamy: „Spekulanci, chcący szybko zarobić, inwestorzy długoterminowi i ludzie oszczędzający z obawy przed inflacją zainwestowali tak wiele swoich pieniędzy w złoto, że w zeszłym tygodniu jego cena wzrosła do rekordowo wysokiego poziomu 277,15 dolara za uncję... Przewidywania, według których latem cena złota dojdzie do 300 dolarów za uncję... mogą się spełnić”. Ludzie zaczęli ustawać się w kolejkach przed sklepami numizmatycznymi, a na giełdach towarowych telefony nie przestały dzwonić. Amerykę opanowała gorączka złota. Ale gdy cena złota przekroczyła poziom 300 dolarów, zarówno media, jak i powszechnie znani eksperci zaczęli ostrzegać, że już wkrótce osiągnie ona swój maksymalny poziom i inwestorzy mogą ponieść olbrzymie straty, jeśli nadal będą kupowali złoto.

Wszyscy oni byli jednak w błędzie. Gorączka złota XX wieku nastała. Spójrz tylko, co magazyn *Time* pisał w artykule *Stampede for Precious Metal* (Masowa pogoń za metalami szlachetnymi) w numerze ze stycznia 1980 roku: „Był to jeden z najbardziej oszałamiających skoków cen w historii, który stał się dowodem nieprzemijającej magii złotego metalu jako najbardziej konsekwentnie poszukiwanego dobra materialnego w czasach konfliktu i niepewności. W całych Stanach

Zjednoczonych i w Europie w miastach w kolejkach pod sklepami jubilerskimi i numizmatycznymi ustawiały się tysiące ludzi zwabionych przez nagłówki z gazet, które podawały nowe oszałamiające ceny złota i srebra, a nawet przez cogodzinne wiadomości w radiu”.

Pamiętam, jak w lokalnych wiadomościach w tamtym czasie widziałem ujęcia z helikoptera pokazujące sznury ludzi czekających przed lokalnym sklepem numizmatycznym. Sklep znajdował się w centralnej części dzielnicy, przy głównej ulicy, a kolejka ciągnęła się od wejścia do sklepu do końca ulicy i zakręcała w ulicę boczną. Kolejki te porównywano do tych, jakie ustawiały się przed kinami na filmy *Gwiezdne wojny i Czas Apokalipsy!*

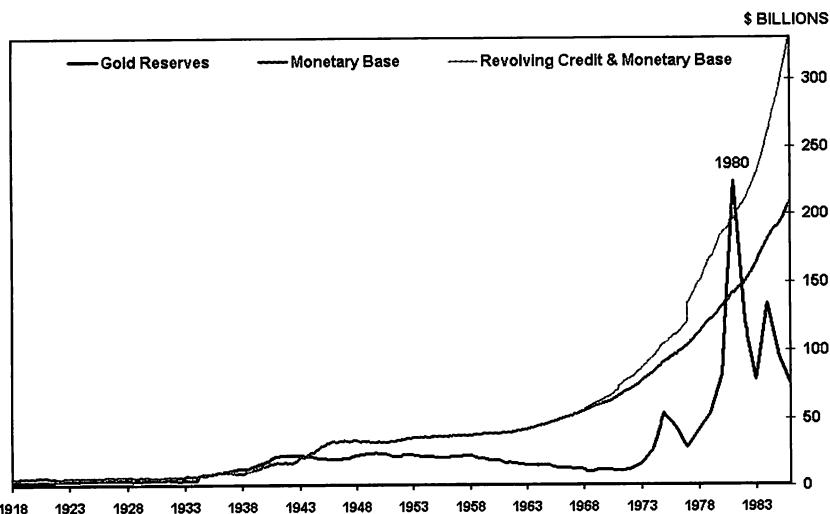
Wtedy jeszcze nie kupowałem złota. Miałem 24 lata i byłem pochłonięty biznesem, który dopiero co założyłem. Ale mój ojciec kupował złoto tak jak ojcowie wszystkich moich znajomych. Należeli oni do tych niedoświadczonych inwestorów, którzy inwestowali w to, co kupowały masy... a masy zawsze kupują w złym momencie. Od stycznia 1975 do 1978 roku było wiele okazji do tego, żeby kupić złoto w cenie od 100 do 200 dolarów, ale bardzo niewiele osób to zrobiło. Dopiero gdy złoto kosztowało ponad 400 dolarów, masy się obudziły.

Strategia jest prosta: kup tanio i sprzedaj drogo. Jeżeli kupisz tanio, to nie musisz się starać trafić dokładnie w szczyt zwyczki na rynku towarowym. W latach 70. inwestor, który kupił złoto za mniej niż 200 dolarów za uncję, zarobiłby niesamowicie dużo w ciągu zaledwie kilku lat i miałby dość czasu, żeby sprzedać je za ponad 600 dolarów. Ile lat potrzeba, żeby wartość Dow Jonesa uległa potrojeniu? W przypadku złota niewiele dłużej niż rok. Gdybyś je kupił po najniższej cenie i sprzedał po najwyższej, uzyskałbyś 8,5-krotny zwrot ze swojej inwestycji w ciągu niespełna 3,5 roku. A gdybyś kupił je w innym kraju niż Stany Zjednoczone w 1971 roku, tuż przed odejściem od systemu z Bretton Woods, pomnożyłbyś swoją inwestycję 24-krotnie.

Zawsze w przeszłości rządy i systemy bankowe rozpoczynały od pewnej ilości złota i srebra. Potem wprowadzały „udogodnienia” dla społeczeństwa i oferowały magazynowanie tych ciężkich metali, drukując na nie pokwitowania, które można było wykorzystywać jako środek

płatniczy. Problem polega na tym, że właściwie nie przestają drukować. Tworzą coraz więcej pokwitowań, aż któregoś dnia społeczeństwo zauważa tę dewaluację i w pewnym momencie wartość złota i srebra – ni stąd, ni zowąd – jednym gwałtownym skokiem dopasowuje swoją wartość do wszystkich tych pokwitowań.

Wykres 4. Baza monetarna i kredyt odnawialny w stosunku do rezerw złota w latach 1918–85



Źródło: Bank Rezerwy Federalnej w St. Louis

Wykres 4 jest znowu taki sam jak wykresy 2 i 3, ale tym razem z małym urozmaiceniem. Przedstawia dłuższy okres, do 1985 roku. Czarna linia nadal oznacza wartość rezerw Stanów Zjednoczonych (liczbę uncji w posiadaniu Skarbu Państwa pomnożoną przez cenę złota w tamtym czasie), ale dużą różnicę stanowią dwie szare linie występujące od połowy lat 60. Szara linia poniżej, tak samo jak na poprzednich dwóch wykresach, przedstawia amerykańską bazę monetarną, a szara linia powyżej przedstawia bazę monetarną plus kredyt odnawialny (nie-spłacone karty kredytowe). Jestem zdania, że kredyt odnawialny zwiększa podaż środka płatniczego. Mimo że dolary z kart kredytowych to „dolary widma”, które zaczęły istnieć dzięki jednemu podpisowi i trzeba

je oddać bankowi, to gdy powstały, kupiły jakiś towar lub usługę. Gdy osoba sprzedająca ten towar lub usługę otrzymuje tego dolara, staje się on normalnym dolarem, którego nie trzeba oddawać do banku. Może więc zostać użyty do kupienia innych towarów i usług i w ten sposób przyczynia się do wzrostu inflacji cenowej. Ten dolar widmo jest w obiegu tak długo, aż ktoś go nie zarobi i nie spłaci za jego pomocą dłużu zaciągniętego na swojej karcie kredytowej. Wraz ze wzrostem kredytu odnawialnego zwiększa się podaż środka płatniczego.

Na tym niesamowitym wykresie możesz dostrzec, że złoto po raz kolejny dostosowało swoją wartość do środka płatniczego, co czyniło od ponad 2400 lat, a po raz pierwszy dokonało tego w Atenach w 407 roku przed naszą erą. Mimo że Stany Zjednoczone straciły połowę swojego złota w latach 1959–71, to wolny rynek i wola narodu spowodowały, że cena złota rosła tak długo, aż zaczęła odzwierciedlać wartość wszystkich środków płatniczych w obiegu. Rosła tak długo, aż wartość zapasów Skarbu Państwa przekroczyła wartość bazy monetarnej – poziom 135 miliardów dolarów. Rosła dalej, aż przekroczyła wartość bazy monetarnej plus kredyt odnawialny – 195 miliardów dolarów, i rosła dalej, aż zatrzymała się na poziomie 225 miliardów dolarów.

Tak, złoto zrobiło to, co robiło od zawsze. Jego cena wzrosła ponad 24-krotnie (2328,5 procent) w stosunku do ceny 35 dolarów za uncję z czasów systemu z Bretton Woods, przewartościowało się i dostosowało swoją cenę do wszystkich papierowych dolarów, które zostały wydrukowane od czasu ostatniej jego dewaluacji w styczniu 1934 roku, oraz do całego dłużu na kartach kredytowych. Ale najbardziej niesamowite jest to, że jeszcze raz, przez krótką chwilę, Stany Zjednoczone miały okazję, by powrócić do standardu złota.

Choć z punktu widzenia inwestorów to dobrze, że Fed i rząd amerykański nie postanowili wrócić do standardu złota. Bo gdyby to zrobiły, nie doszłoby do największego transferu majątku w historii ludzkości, a zatem okazja do tego, żebyś Ty dzięki temu skorzystał, także by nie zaistniała. Ale transfer ma dziś miejsce i majątek ten może przepływać do Twojej kieszeni. Czytaj dalej.

ROZDZIAŁ 6

BOOMY I KRACHY

Ludzie, jak słusznie ktoś powiedział, myślą zbiorowo; można zauważyc, że zbiorowo tracą rozum, podczas gdy zmysły odzyskują powoli i jeden po drugim.

Charles Mackay, *Niezwykłe złudzenia i szaleństwa tłumów*, 1841

Krach na giełdzie w 1987 roku znany jest jako czarny poniedziałek, ale ja nazywam go tajemniczym poniedziałkiem, ponieważ można odnieść wrażenie, że nikt nie wie, dlaczego tak naprawdę do niego doszło. Jedno wiemy na pewno: krach w 1987 roku był największym jednodniowym krachem w historii. Najbardziej popularne wyjaśnienie jako powód podaje sprzedaż papierów wartościowych przez specjalne programy komputerowe; inni twierdzą, że była to korekta spowodowana przewartościowaniem, jeszcze inni winą obarczają brak płynności. Jedno z lepszych wyjaśnień, jakie słyszałem, mówiło, że skok cen poprzedzający ten krach był niesamowicie podobny do skoku cen przed krachem w 1929 roku. Zaczęły krążyć pogłoski i zaczęła działać mentalność stada i mas.

Prawdziwej przyczyny tego krachu powinniśmy prawdopodobnie szukać w końcówce lat 70. i początku 80. Paul Vocker został nowym przewodniczącym Fedu w sierpniu 1979 roku i uświadomił sobie potrzebę podniesienia realnej stopy procentowej (stopy procentowa minus stopa inflacji) do poziomu powyżej zera, aby można było zapanować nad galopującą inflacją i niekontrolowanym wzrostem cen złota.

Wyższe stopy tylko pogorszyły tę naprawdę poważną recesję i gdy Ronald Reagan wprowadził się do Białego Domu w 1981 roku, gospodarka była w zlej kondycji. Dlatego w marcu 1983 roku Fed, chcąc pobudzić gospodarkę, zniósł rezerwę obowiązkową od wkładów terminowych na 30 miesięcy lub więcej, a we wrześniu również od wkładów terminowych na 18 miesięcy lub więcej. W ciągu 2 lat, od stycznia 1983 do stycznia 1985 roku, podaż środka płatniczego zwiększyła się o gigantyczne 21 procent. Fed przyczynił się do tej bardzo zwiększonej podaży środka płatniczego, obniżył też stopy procentowe z 11 procent pod koniec 1984 roku do około 6,25 procent pod koniec 1986 roku.

Wszystkie te środki płatnicze musiały gdzieś się podziąć. Gospodarka ruszyła z kopyta, a wartość wskaźnika S&P 500 uległa ponad 3-krotnemu zwiększeniu, ze 100 punktów aż do 338. W bardzo krótkim czasie indeks ten z niezwykle niedoszacowanego stał się niezwykle przeszacowany, jeśli chodzi o zyski.

Rzesze inwestorów dały się porwać zaraźliwej euforii podobnej do euforii, jaka towarzyszyła każdej bańce i każdemu krachowi na rynku w historii. Dzięki niej ludzie znowu zaczęli wierzyć, że rynek zawsze będzie zwykłował. Jednak z powodu bardzo dużego wzrostu gospodarczego inflacja zaczęła stanowić problem. Fed podniósł krótkoterminowe stopy procentowe, żeby złagodzić inflację. To z kolei źle wpłynęło na rynki.

W środę 14 października rozpoczęła się masowa wyprzedaż. Do piątku Dow Jones stracił ponad 10 procent. Potem, w poniedziałek 19 października 1987 roku, większość amerykańskich akcjonariuszy usiłowała sprzedać swoje udziały jednocześnie. Rynek nie był w stanie poradzić sobie z tak dużą liczbą zleceń w tym samym czasie i większość ludzi nie mogła sprzedać, ponieważ nikt nie kupował. Dow Jones stracił 22,6 procent i w ciągu jednego dnia ponad 500 miliardów dolarów majątku przepłynęło z jednych kont na drugie. Kryzys ten nie ograniczał się jedynie do Stanów Zjednoczonych. Rynki w Australii, Kanadzie, Hongkongu i Wielkiej Brytanii straciły odpowiednio: 41,8; 22,5; 45,8 i 26,4 procent.

Fed, ponieważ obawiał się, że krach ten może wywołać ogólnoswiatawą depresję, kryzys systemu bankowego albo jedno i drugie, zainterweniował, zwiększając podaż środka płatniczego. Miało to pewien efekt uboczny – sprawiło, że boomy na rynku nieruchomości, do których dochodziło w różnych częściach kraju, zamieniły się w minibańki.

Huśtawka na rynku nieruchomości

W tym okresie wartości domów poszybowały w górę. Moja dobra znajoma posiadała dom w Los Angeles, który kupiła w 1970 roku za 64 tysiące dolarów. W styczniu 1986 roku został on wyceniony na 425 tysięcy dolarów. W 1988 roku wszystkie nowe środki płatnicze, utworzone po tym, jak rok wcześniej pękła bańka na giełdzie, powodowały, że ceny domów gwałtownie rosły. Pod koniec 1989 roku moja znajoma ponownie zleciła wycenę swojego domu i tym razem usłyszała, że jej dom jest wart 1,3 miliona dolarów... wzrost o 200 procent w ciągu zaledwie 4 lat! Ludzie w jej okolicy handlowali domami jak szaleni. Tabliczki z napisem „Na sprzedaż” pojawiały się przy każdej ulicy i zdawało się, że wszyscy mówili o nieruchomościach, kupowali nieruchomości albo zostawiali agentami nieruchomości.

Przez cały rok 1988 i pierwszy kwartał 1989 roku Fed usiłował powstrzymać szal spekulacyjny i podnosił stopy procentowe, które wzrosły w tym czasie z nieco ponad 6,5 punktu do prawie 10 punktów. Fed osiągnął swój cel, boom na rynku nieruchomości się zakończył i na Wschodnim Wybrzeżu Stanów Zjednoczonych rozpoczęła się recesja, która przetaczała się na zachód przez cały kraj. Potem, 2 sierpnia 1990 roku, Irak najechał na Kuwejt i 17 stycznia 1991 roku Ameryka rozpoczęła operację Pustynna burza. Po raz kolejny prowadziliśmy wojnę, na którą nie było nas stać i która była finansowana z deficytu budżetowego.

Ceny domów spadły jeszcze bardziej, a kraj pogräżył się w RECEJJI. W odpowiedzi na to Fed zmniejszył stopę rezerwy obowiązkowej od wkładów terminowych z 3 procent do 0, a w 1992 roku obniżył stopę rezerwy obowiązkowej od wkładów płatnych na każde żądanie z 12 do 10 procent. W tym samym czasie stopy procentowe zostały

zredukowane z 8 do niecałych 3 punktów. Jednak tym razem kroki te nie przyniosły natychmiastowych odczuwalnych skutków i gospodarka cały czas spowalniała. Paradoksalnie w momencie, gdy piszę tę książkę (prawie 20 lat później), ponownie prezydentem Stanów Zjednoczonych jest Bush (George W.), Ameryka prowadzi wojnę na Środkowym Wschodzie, ceny domów gwałtownie spadają, słyszać pogłoski, jakoby stopy procentowe miały zostać obniżone do 2 punktów (lub mniej), i gospodarka zwalnia.

Dom mojej znajomej, który w 1989 roku był wart 1,3 miliona dolarów, znacznie stracił na wartości, gdyż ceny nieruchomości w okolicy gwałtownie spadły. Jeden z sąsiadów mojej znajomej był przedsiębiorcą budowlanym, który budował czternaście domów na jej osiedlu. Gdy domy przestały się sprzedawać i ceny zaczęły spadać, był zmuszony ogłosić bankructwo, a bank zlicytował wszystkie budowane przez niego 14 domów. Banki nie są zainteresowane posiadaniem domów; one chcą być właścicielami kredytów hipotecznych ciążących na domach. Dlatego też bank wystawił je wszystkie jednocześnie na sprzedaż, a żeby szybko sfinalizować transakcje, wycenił je odpowiednio poniżej porównywalnych nieruchomości w okolicy. Mimo to i tak nikt nie chciał ich kupić. Potem, w ciągu kolejnych kilku miesięcy, dwa inne banki musiały wystawić dużą ilość domów na licytację, więc na rynku pojawiły się kolejne nieruchomości. Nie można było sprzedać żadnego domu i każdy usiłował wycenić swój nieco poniżej innego sprzedającego – tylko po to, żeby to jego dom jako pierwszy znalazł nabywcę.

Rynek nieruchomości w okolicy mojej znajomej osiągnął swój najwyższy poziom jesienią 1992 roku. Jej sąsiad, który mieszkał dokładnie po drugiej stronie ulicy, pod koniec 1992 roku sprzedał swój dom za 425 tysięcy dolarów. Jej dom stał na większej działce i był ładniej położony, a mimo to był wart mniej niż pół miliona. Postrzegana wartość jej domu w ciągu 3 lat spadła z 1,3 miliona dolarów do niecałych 500 tysięcy. Ceny domów na tamtym osiedlu spadły o 60 procent.

W najlepszym okresie w 1989 roku jeden dom na osiedlu mojej znajomej sprzedano za milion dolarów. Teraz niewiele brakowało, żeby budynek został przeznaczony do rozbiórki. Widziałem go; na ścianach

farba odrywała się płatami, trawnik był zapuszczony, a sam dom nigdy nie był przebudowywany, choć powstał na początku lat 50. Nowy właściciel wpłacił 20 procent wkładu własnego (200 tysięcy dolarów) i wciąż musiał oddać 800 tysięcy dolarów. Pechowo dla niego, ceny nieruchomości spadły znacznie i szybko. Ostatecznie wartość tego domu spała do 400 tysięcy dolarów. Oznaczało to, że jego właściciel był dłużny bankowi jeszcze 400 tysięcy, czyli dwukrotność swojego pierwotnego wkładu własnego.

Na dodatek amerykańska stopa podstawowa spadła z prawie 10 procent w momencie, gdy kupował ten dom w 1989 roku, do zaledwie 3 procent w 1993 roku, ale bank nie zgodził się na zrefinansowanie 800 tysięcy dolarów kredytu zaciągniętego na dom, który został wycentowany na zaledwie 400 tysięcy. Po wpłaceniu więc 200 tysięcy dolarów wkładu własnego ten biedny człowiek został z kredytem hipotecznym w wysokości 800 tysięcy dolarów, oprocentowanym na około 12 procent, i mimo że oprocentowanie takich kredytów spadło do niecałych 6 procent, nie mógł go zrefinansować. Był na minusie przez 10 lat, aż w końcu w 1999 roku cena jego domu przekroczyła kwotę, za którą go kupił w 1989.

Jednak każdy, kto na początku lat 90. kupił nieruchomość inwestycyjną, stawał się właścicielem nieruchomości, która generowała niemały przepływ pieniężny i której wartość niedługo potem wzrosła bardziej niż kiedykolwiek w historii.

Wszystkie te zmiany, jakie Fed wprowadził w latach 1991 i 1992, a które dotyczyły rezerwy obowiązkowej i stóp procentowych, ostatecznie przyniosły odczuwalne skutki w 1995 roku. W 1995 roku podaż środka płatniczego niewyobrażalnie się zwiększyła. W latach 1995–2005 podaż środka płatniczego wzrosła o około 120 procent. Oznacza to, że w ciągu tych 10 lat utworzono większą ilość środka płatniczego niż w ciągu poprzednich 83 lat. Tak naprawdę to powstało go więcej niż w całej historii Stanów Zjednoczonych do tamtego czasu i wywołało to największy w historii boom na rynku nieruchomości, a także całą masę baniek na rynku obligacji, derywatów, kredytów, kolejną bańkę na rynku akcji oraz w sferze konsumpcji.

Bomba internetowa

Największą jednak bańką ze wszystkich – może z wyjątkiem ostatniej bańki na rynku nieruchomości – była bańka na rynku firm sektora teleinformatycznego, która pojawiła się pod koniec lat 90.

Nie zamierzam przedstawać tu zbyt wielu faktów, bo jestem pewny, że pamiętasz, co się wtedy stało.

Wszystko zaczęło się powoli, od uczciwych firm, które weszły na rynek z dobrymi produktami we właściwym czasie. Ich szybki rozwój i olbrzymie zyski przyciągnęły inne firmy, które też chciały pojechać na falę nowych technologii. Fala ta stawała się coraz większa, więc masy przestały myśleć logicznie i zaczęły wpompowywać pieniądze w kiepskie firmy, które niczego sobą nie reprezentowały. Tak więc zasadniczo każdy, kto miał jakiś pomysł, mógł założyć firmę, wejść na giełdę, kupić sobie ferrari, a za uzyskane dochody zbudować pole golfowe na podwórku za domem i emitować akcje z szybkością rozwijania rolki papieru toaletowego.

W końcu, aby zapobiec zapaści na rynku w związku z pluskwią milenijną, Fed z Alanem Greenspanem na czele wpompował tak dużo pieniędzy na rynki, że zaczęły one zwyklekować w zdumiewającym tempie.

Szalona spekulacja pochłonęła tak dużo kapitału, że w końcu zamieniła się w piramidę finansową, która – dla utrzymania tendencji wzrostowej – cały czas wymagała rosnącej góry środka płatniczego.

Zasadniczo firmy internetowe zamieniły się w internetowe bomby. Skutki finansowe obejmowały pęknięcie bańki internetowej, upadek firm, takich jak Enron, WorldCom i Global Crossing. Wielu inwestorów straciło swoje środki emerytalne, domy i oszczędności.

Jak już zapewne się domyślasz, płynie stąd następująca lekcja: jeżeli pojawią się na rynku, gdy wszyscy inni też już tam są, to prawdopodobnie jest już za późno. Z drugiej strony, jeśli pojawią się na rynku wcześnie, gdy jest on zasadniczo niedoszacowany, potem poczekasz, aż będzie niezwykle przeszacowany, i sprzedasz, gdy osiągnie on swoją maksymalną wartość, to powinieneś wyjść na tym bardzo dobrze.

W przypadku giełdy Nasdaq przez 14 lat mogłeś kupić akcje spółek sektora teleinformatycznego, gdy indeks nie przekraczał tysiąca punktów, i miałeś około roku, żeby akcje te sprzedać przy indeksie ponad 3,5 tysiąca punktów. Jeżeli zrobiłeś to w odpowiednim momencie i sprzedałeś swoje akcje, gdy indeks wynosił 4 tysiące lub 4,5 tysiąca punktów, to gratuluję. Niestety, to właśnie wtedy większość ludzi zaczęła kupować, a nie sprzedawać. W końcu bańska pękła i życie wielu ludzi zostało zrujnowane.

Potrzeba dużej wiedzy i wnikliwej analizy, żeby wyszukać niedoszczewaną klasę aktywów na początku nowej hossy. Te okazje trafiają tylko do nielicznej grupy ludzi, którzy wykonali należytą pracę, oraz do tych, którzy potrafią sami myśleć. Większość inwestorów uzyskuje porady z tego samego miejsca co wszyscy inni. Ci ludzie idą na łatwiznę i czekają, aż rady same do nich przyjdą z telewizji, wielkich firm inwestycyjnych oraz od ich znajomych i sąsiadów, którzy już się bogacą... przy najmniej na papierze.

Podczas szaleństwa związanego z firmami sektora teleinformatycznego większość inwestorów, którzy posłuchali porad prezentowanych w mediach, dało się zwieść kryjącym się za tym marketingowi. Uwierzyli w „nowy model” i opinię, że „kurs akcji sektora teleinformatycznego będzie rósł w nieskończoność”. Kupili też swoje akcje po tym, jak Nasdaq przekroczył 3 tysiące punktów, i ich nie sprzedawali, licząc na nieoczekiwana zmianę koniunktury, gdy indeks spadł poniżej 2 tysięcy punktów.

Ale pamiętaj, że w czasach niepokojów finansowych majątek nie przepada, tylko zwyczajnie zmienia właścicieli. Okazje, jakie taka sytuacja tworzy dla znającego się na rzeczy inwestora, są ogromne. Nie tylko można było uniknąć bólu i cierpienia, jakie spowodowało pęknięcie bańki Nasdaq, ale też można było dzięki niemu zarobić – gdyby tylko inwestorzy mieli odwagę zmienić kierunek swoich działań po uświadomieniu sobie, że coś jest nie tak (na przykład gdy Nasdaq gwałtownie stracił na wartości pod koniec 1999 roku). Mówię tu o inwestorach, którzy są na tyle wykształceni, żeby zauważyc różnicę pomiędzy ceną i wartością. Cena nie znaczy nic... a wartość – wszystko.

Część 2
Dziś

ILE TO JEST WARTE?

Od czasu odejścia od systemu z Bretton Woods w latach 70. dolar stał się podły, dwulicowym, fałszywym kłamcą i nadal nim jest.

W momencie, gdy piszę ten rozdział, Dow Jones jest na poziomie 13 tysięcy punktów i próbuje się zbliżyć do poziomu nieco powyżej 14 tysięcy. Zdaje się też, że doświadczamy właśnie końca największej w historii bańki na rynku nieruchomości. Cena domu mojej znajomej w Los Angeles znowu spada, a ceny innych domów na jej osiedlu już się zmniejszyły o 15 procent.

Gdy czytasz te słowa, Dow Jones może przekraczać już 15 lub 20 tysięcy punktów, a Ty myślisz sobie: „14 tysięcy? To było dawno temu”. Albo może wynosić mniej niż 10 tysięcy, a Ty myślisz: „14 tysięcy? To były stare dobre czasy”. Ale nie ma znaczenia, czy cena Dow Jonesa albo nieruchomości spadła, czy wzrosła. Bez względu na cenę w dolarach wartość Dow Jonesa i nieruchomości spada od wielu lat.

Wartość Dow Jonesa spada!

4 października 2006 roku Dow Jones pobił swój stary rekord 11 750 punktów z 2000 roku, a prasa finansowa trąbiła: „Dow Jones ustania nowy rekord wszech czasów!”. Jednak wartość Dow Jonesa tak naprawdę osiągnęła swój najwyższy poziom w latach 1999–2001 i od tego czasu nieprzerwanie spada. Ale jeżeli nie zdobyłeś jeszcze odpowiedniej wiedzy na temat podstawnego zniszczenia, jakiego inflacja może dokonać w Twoim portfelu inwestycyjnym, to tego nie widzisz. Jest to niewidoczny proces, który inwestorzy muszą mieć na

względzie i przed którym muszą się zabezpieczyć, jeśli chcą dobrze prosperować.

Za każdym razem, gdy wygląda na to, że wszystko drożeje, czy są to akcje, obligacje, nieruchomości, towary albo praktycznie każdy rodzaj inwestycji, który przychodzi Ci na myśl, musisz się zatrzymać i zadać sobie pytanie: „Dlaczego?”. Jeżeli cena akcji i nieruchomości mocno rośnie, to czy nie powinny one zabierać środków płatniczych z innych sektorów? Wydaje się, że indeks Dow Jonesa zyskuje na wartości tylko dlatego, że Fed wpompuwał tak wiele dolarów do obiegu, że wszystkie klasy aktywów zyskują na wartości... z wyjątkiem dolara! Jeżeli wszystko zyskuje na wartości (staje się droższe), oznacza to, że wartość dolara spada.

Jedynym sposobem na to, żeby zobaczyć w takich warunkach, gdzie znajduje się prawdziwa wartość, jest wyłączenie dolara poza nawias. Musisz porównać wartość każdej klasy aktywów – ale nie z dolarem, tylko z inną klasą aktywów.

Aby uzyskać obraz tego, co się dzieje na giełdzie, przyjąłem indeks Dow Jonesa jako reprezentację akcji (w ten sposób daję akcjom nieuczciwą przewagę, bo jest to indeks osiągający najlepsze wyniki, ale zamierzam walczyć w tym starciu tylko jedną ręką), a potem porównałem go ze wszystkim, co przyszło mi do głowy. W tym celu wartość indeksu Dow Jonesa podzieliłem przez cenę innych aktywów, do których chcę go porównać.

Każdy wykres będzie pokazywał wartość indeksu Dow Jonesa w stosunku do różnych „rzeczy”... na przykład ile baryłek ropy czy uncji złota można kupić za jedną jednostkę indeksu Dow Jonesa. Wynik? Określając wartość Dow Jonesa pod względem jego siły nabywczej, można zobaczyć wyraźnie, że jednostki tracą na wartości już od dłuższego czasu, mimo że ich kurs rośnie w stosunku do dolara. Wszystkie poniższe informacje pochodzą z kwietnia 2008 roku.

Od stycznia 2002 roku dolar spadł o 31,25 procent w stosunku do innych walut. To spowodowało, że pieniądze (złoto) zyskiwały na wartości w porównaniu do środka płatniczego (dolara), w miarę jak coraz więcej inwestorów zamieniało swoje środki płatnicze na prawdziwe pieniądze.

Na wykresie 7 określam wartość Dow Jonesa w sposób, do którego jesteś przyzwyczajony, to jest w dolarach. Ale na wykresie 8 określam jego wartość w prawdziwych pieniądzach, a nie w środku płatniczym. W 1999 roku potrzeba było prawie 45 uncji złota, żeby kupić jednostkę indeksu Dow Jonesa. Gdy piszę te słowa, potrzeba niecałych 15 uncji złota, żeby kupić jednostkę indeksu. Można wyrazić to inaczej: gdybyś sprzedał jednostkę indeksu Dow Jonesa w 1999 roku, to mógłbyś kupić 45 uncji złota. W momencie, gdy piszę tę książkę, za uzyskane w ten sposób pieniądze kupiłbyś 15 uncji. Zatem w stosunku do prawdziwych pieniędzy Dow Jones stracił dwie trzecie swojej wartości, czyli 67 procent.

Wykres 5. Dolar amerykański



Wykres 6. Złoto



Wykres 7. Dow Jones w dolarach**Wykres 8. Dow Jones w złocie**

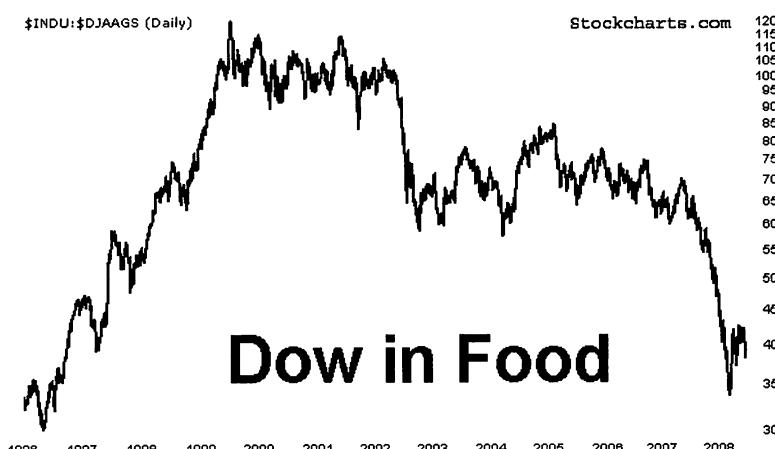
Lubię wykresy 9 i 10, ponieważ pokazują, ile codziennych produktów (średnio) można kupić za jednostkę Dow Jonesa. Przedstawiają one indeks Dow Jonesa podzielony przez indeks cen surowców i indeks cen produktów rolnych. Surowce to rzeczy, które kupujesz, lub to, z czego zrobione są rzeczy, które kupujesz. Natomiast indeks cen produktów rolnych odzwierciedla raczej to, co jesz i co nosisz na sobie. Wykresy te

zawierają wszystko – począwszy od miedzi i stali poprzez gaz ziemny i mazut po inwentarz, zboże, bawełnę, cukier i sok pomarańczowy. Wykresy te pokazują, że gdybyś sprzedał jednostkę Dow Jonesa w 1999 roku, mógłbyś kupić trzy razy więcej, niż gdybyś sprzedał tę samą jednostkę teraz, w momencie gdy piszę te słowa.

Wykres 9. Dow Jones w stosunku do surowców

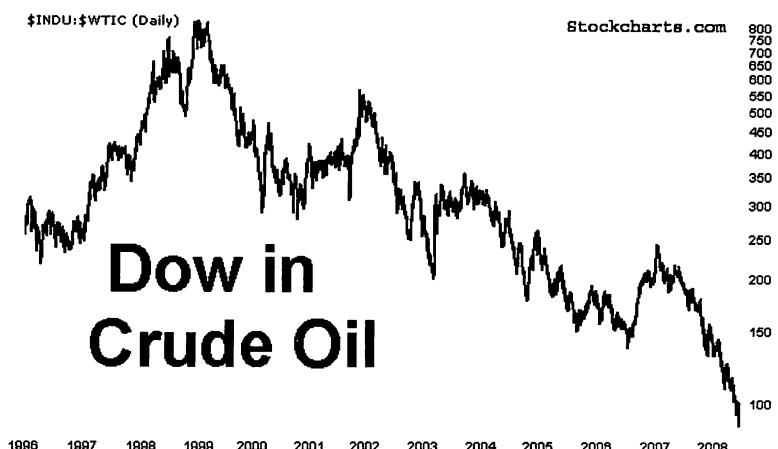


Wykres 10. Dow Jones w stosunku do produktów żywnościowych



A oto prawdopodobnie najważniejszy wykres. Wykres 11 pokazuje, ile baryłek ropy naftowej (synonimu energii) możesz kupić za zyski ze sprzedaży jednostek Dow Jonesa. Gdybyś sprzedał jedną taką jednostkę na początku 1999 roku, mógłbyś kupić 800 baryłek ropy. Dziś, gdy piszę te słowa, za jedną jednostkę Dow Jonesa można kupić tylko 100 baryłek. Od 1999 roku wartość Dow Jonesa spadła o 87,5 procent w stosunku do ropy naftowej. Ale pamiętaj, z ropy naftowej powstaje nie tylko benzyna. Jest to najbardziej użyteczny surowiec, jaki istnieje. Wykorzystuje się go do wytwarzania leków, nawozów, tworzyw sztucznych, asfaltu na nasze drogi oraz opon do Twojego samochodu.

Wykres 11. Dow Jones w stosunku do ropy naftowej



À propos samochodów: poza tworzywami sztucznymi częściami samochodowymi wytwarzane są z metali, takich jak stal, cynk, miedź i ołów. Wykres 12 pokazuje, że – w porównaniu do Dow Jones Industrial Metals Spot Price Index – indeks Dow Jonesa stracił 75 procent. I wierz lub nie, ale jest to jeden z powodów, dla których amerykańskie firmy motoryzacyjne są w takiej słabej kondycji. Tylko spójrz na kursy akcji General Motors i Forda w tym samym przedziale czasu. Spadły mniej więcej o tyle samo, ponieważ producenci samochodów mają wyższe koszty, a ich zyski spadły.

Wykres 12. Dow Jones w stosunku do metali przemysłowych

Na wykresie 13 przedstawiam notowania Dow Jonesa (dolna linia) w stosunku do cen złota (środkowa linia) i srebra (górną linią). Jako punkt początkowy obrałem początek hossy na rynku metali szlachetnych w 2001 roku. Wszystkie trzy linie rozpoczynają się po lewej stronie wykresu na linii 0 procent. Wykres ten przedstawia zmiany procentowe notowań. Jak widzisz, od 2001 roku wartość Dow Jonesa wzrosła zaledwie o 15 procent, podczas gdy wartość złota wzrosła o 250 procent, a srebra aż o 300 procent!

Wykres 13. Porównanie notowań Dow Jonesa do cen złota i srebra

Dzwońcie po policję... Zostaliśmy obrabowani!

Dlaczego tak się dzieje? Dlaczego wszyscy myślą, że Dow Jones i nieruchomości zyskują na wartości, kiedy tak naprawdę ich wartość spada? Odpowiedzią na to pytanie jest inflacja.

Według danych Banku Rezerw Federalnych w Minneapolis całkowita inflacja w latach 2000–2008 przy wykorzystaniu wskaźnika wzrostu cen (CPI) wynosiła zaledwie około 22 procent. Ale niestety indeks CPI nie jest pewnym wskaźnikiem. Oto dlaczego.

Aby obliczyć inflację, amerykański Urząd Statystyczny (Bureau of Labor Statistics) ustala pewien koszyk towarów i usług i śledzi ich ceny z upływem lat. System taki sprawdzał się całkiem nieźle, gdy monitorowane były rzeczywiste ceny tych samych pozycji z roku na rok. Problem polega na tym, że Urząd Statystyczny nie wykorzystuje już rzeczywistych cen i nie śledzi już rokrocznie tych samych pozycji. Na przykład jeżeli cena jakiegoś produktu zmieniła się znacząco z roku na rok (co, jak możesz się domyślić, mogłoby postawić ludzi w Białym Domu w niekorzystnym świetle), to artykuł ten może zostać usunięty z monitorowanego koszyka produktów, zastąpiony innym produktem lub po prostu jego cena może zostać skorygowana.

Aby zobaczyć przykład usunięcia, nie musisz szukać daleko – wystarczą dane z Urzędu Statystycznego i z mediów. Jakiś czas temu Urząd Statystyczny zaprezentował „nowy i lepszy” sposób określania inflacji, nazwany inflacją bazową. Pomija on dwie rzeczy, których bezwzględnie potrzebujesz do przetrwania i bez których byś nie przeżył, czyli jedzenie i energię. Tak się określa wysokość inflacji, o której większość z nas słyszy, ponieważ jest najczęściej podawana przez prasę. Argumentowane jest to tym, że ceny jedzenia i energii są zmienne i sezonowe, więc po usunięciu tych pozycji otrzymujemy bardziej miarodajny wskaźnik inflacji. Na przykład według danych amerykańskiej agencji rządowej Energy Information Administration średnia cena benzyny na przełomie wieków wynosiła 1,29 dolara. Jeśli więc uwzględnimy podawaną przez rząd całkowitą wartość inflacji na poziomie 22 procent w latach 2000–2008, w 2008 roku benzyna powinna kosztować 1,57 dolara.

Jeśli chodzi o zastąpienie, to podam Ci cytat bezpośrednio ze strony Urzędu Statystycznego. Inflacja cenowa szalała za czasów administracji Reagana i to właśnie wtedy wskaźnik wzrostu cen został przekłamany. Domy drożały bardziej, niż chcieli tego politycy, więc Urząd Statystyczny zdecydował, że tak naprawdę nie jesteśmy właścicielami domów, tylko wynajmujemy je od siebie: „Dnia 25 lutego 1983 roku Urząd Statystyczny wprowadził ważną techniczną modyfikację we wskaźniku wzrostu cen dla konsumentów zamieszkujących obszary miejskie (CPI-U). To zmieniło traktowanie kosztów mieszkań przez przeliczenie kosztów właścicieli domów na odpowiednie koszty wynajmu. Nowe traktowanie kosztów mieszkań zostało uwzględnione w 1985 roku we wskaźniku wzrostu cen dla pracowników fizycznych oraz urzędników na obszarach miejskich (CPI-W), wykorzystywanym w celu obliczenia indeksu świadczeń społecznych”. Ta zmiana sprawia, że za każdym razem, gdy ceny nieruchomości rosną szybciej niż czynsze, inflacja wydaje się niższa.

Ale nie pomyśl sobie, że krytykuję jedynie republikanów, bo obydwie partie uwielbiają ten przekłamany wskaźnik CPI... gdyż dzięki niemu oni wyglądają lepiej w oczach wyborców. Demokraci myślą w ten sposób: „Jeśli wołowina będzie zbyt droga, ludzie zaczną jeść drób”. I to właśnie zrobił Urząd Statystyczny w czasie administracji prezydenta Billa Clinton'a. Najwyższej jakości połędwica wołowa, której ceny monitorowane od 1959 roku, została zastąpiona przez pierś kurczaka, ponieważ była tańsza i dzięki temu przekłamany wskaźnik CPI był niższy.

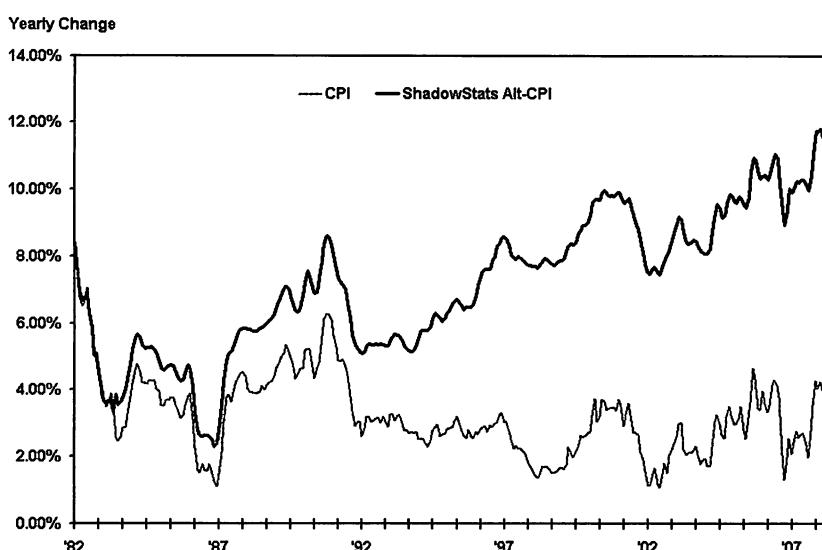
W kwestii korekty cen najlepiej rzecz ujmuje Adam Hamilton z zealllc.com w artykule *Lies, Damn Lies, and the CPI* (Inflacja i jej paskudne kłamstwa): „Wykorzystując matematyczny odpowiednik fusów herbacianych i kozich kości, urzędnicy Urzędu Statystycznego stworzyli nową surrealistyczną rzeczywistość, w której można «wyliczyć» cenę «uwzględniającą prawdziwą jakość» różnych towarów”. Korekta cen ma z założenia równoważyć poprawę jakości. Inaczej mówiąc, jeżeli samochód, który kupiłeś w tym roku, kosztował Cię 5 procent więcej niż samochód, który miałeś w zeszłym roku, ale ten nowy ma układ stabilizacji toru jazdy, to według Urzędu Statystycznego wzrost

ceny został zrównoważony wzrostem jakości, więc samochody te tak naprawdę kosztują tyle samo.

Jak w takim razie wyglądałaby inflacja cenowa, gdyby wykorzystano oryginalny wskaźnik CPI zamiast przekłamanej? John Williams z Shadow Government Statistics (ShadowStats.com) i Bart z NowAndFuture.com zajmują się nękaniem amerykańskiego rządu i odsłanianiem jego finansowych krętactw. Skrupulatnie zrekonstruowali oni nienacechowaną propagandą wersję wskaźnika CPI. Wystarczy, że zajrzysz do swojego portfela i będziesz wiedział, że się nie mylą.

Oto jeden z wykresów Johna Williamsa, przedstawiający wysokość wskaźnika CPI, z którego usunąłem emotikony (wykres 14). Górną czarną linią to zrekonstruowany wskaźnik CPI, a szara linia u dołu to oficjalny, przeklamany wskaźnik CPI.

Wykres 14. Wskaźnik CPI w porównaniu do wskaźnika zamieszczonego w portalu ShadowStats.com



Źródło: ShadowStats.com

Według mojej definicji inflacja to wzrost podaży środka płatniczego (która jest błędnie nazywana podażą pieniądza). Wzrost cen nie jest inflacją, ale jej objawem. Każda nowa jednostka środka

płatniczego zwiększa ilość wszystkich środków płatniczych znajdujących się w obiegu, tym samym zmniejszając ich wartość. Dzieje się tak dlatego, że większa ilość środka płatniczego może być użyta do zakupu takiej samej ilości towarów i usług i w ten sposób podbija ona ich ceny. Faktyczna wartość towaru konsumpcyjnego pozostaje taka sama; wzrasta jedynie ilość środka płatniczego potrzebnego do zakupu tego towaru.

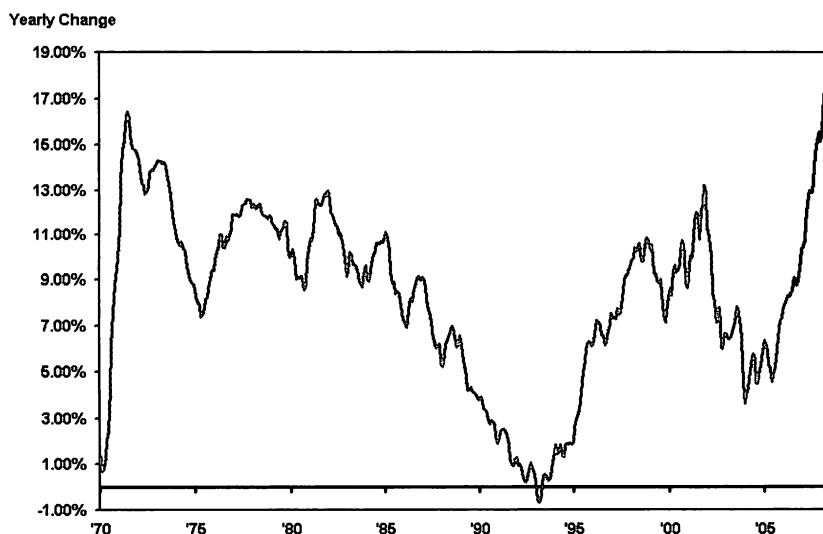
Fed ma różne sposoby określania wielkości podaży środka płatniczego. Najszerzy z nich, czyli taki, który obejmuje najwięcej dolarów, nazywa się M3 – wskaźnik ten jest podawany każdego miesiąca od stycznia 1959 roku. Ale 23 marca 2006 roku Fed postanowił ukryć go przed nami i przestał publikować te dane. Dlaczego? Czy może dlatego, że zamierzał znacząco zwiększyć podaż środka płatniczego?

Zanim ta książka trafi do księgarń, podaż środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych określana wskaźnikiem M3 będzie wynosiła w przybliżeniu 14 bilionów dolarów. Teraz nie spadnij z krzesła, bo to będzie szok: od 2000 roku Fed zwiększył podaż środka płatniczego (M3) aż o 112 procent! Stąd każda inwestycja, która w tym okresie przyniosła mniej niż 112 procent, w rzeczywistości jest na minusie. To znaczy, że Dow Jones musiałby przekraczać 25 tysięcy punktów, a nie 14 tysięcy, by mieć taką samą wartość, jaką miał na początku XXI wieku. A teraz szacuje się, że wskaźnik M3 rośnie w tempie 18 procent rocznie, i tempo to się zwiększa. Spodziewam się, że w ciągu najbliższych kilku lat ceny też mogą wzrosnąć.

Przyjrzyj się wykresowi 15 i zwróć uwagę na to, że dzisiejsze tempo kreacji środka płatniczego już dawno przekroczyło tempo kreacji środka płatniczego, które spowodowało tę wielką hossę na rynku metali szlachetnych w latach 70. I to jest tylko początek największej moim zdaniem hossy w historii.

Celem całego tego wywodu na temat podaży środka płatniczego jest uświadomienie Ci faktu, że dolar jest jedynie zasłoną dymną, która przysłania prawdziwą wartość i dzięki której Fed może legalnie wykradać Ci z portfela pieniądze, jednocześnie klepiąc Cię po ramieniu i mówiąc, że wszystkim się zajmie i wszystko będzie dobrze.

**Wykres 15. Wzrost podaży środka płatniczego M3
z prognozami ShadowStats.com**



Źródło: ShadowStats.com

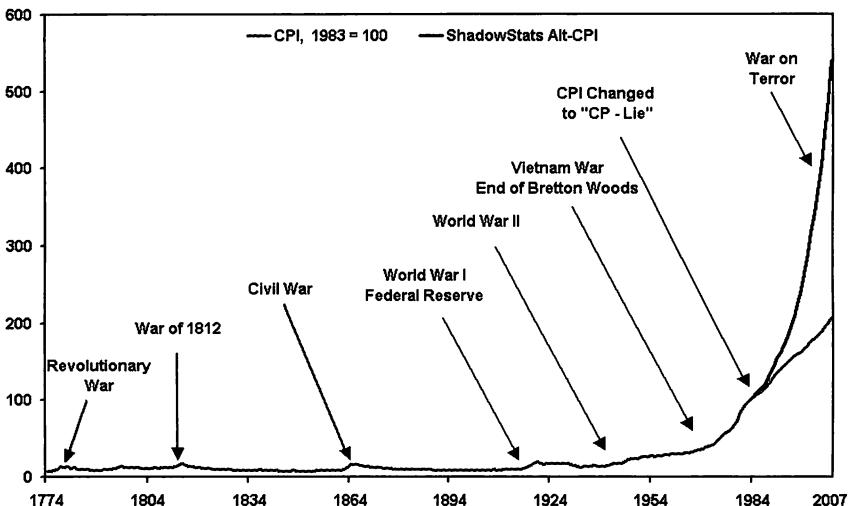
A teraz zdumiewający wykres (wykres 16). Przedstawia on skumulowaną inflację w Stanach Zjednoczonych w latach 1774–2007. Zauważ, że w czasach, gdy używaliśmy prawdziwych pieniędzy, inflacja była równa零. Jak widzisz, w momencie powstania Fedu oficjalna stopa inflacji stała się znacznie niższa, niż była w rzeczywistości. Punkt, w którym obydwie linie się rozchodzą, to ten moment, gdy zaczęło się fałszowanie wskaźnika CPI. Dolna linia to przekłamany wskaźnik CPI. Ciemna linia na górze, która przypomina trajektorię rakiety lecącej na Księżyc, to prawdziwa wartość CPI.

Ukryty podatek i niewidoczny krach

Zasadniczo istnieją dwa rodzaje podatków – podatki, które są widoczne dla mas, i takie, które widoczne nie są. Podatek inflacyjny należy do drugiej grupy. Za każdym razem, gdy jakiś polityk obiecuje Ci więcej rzeczy za darmo, więcej niż jego polityczny przeciwnik, za każdym razem, gdy masy myślą, że dostają coś za nic, za każdym razem, gdy rząd zwiększa deficyt budżetowy, za każdym razem, gdy pożyczamy

dobrobyt jutra, żeby wydać go dziś – wraca to do nas w postaci podatku inflacyjnego, który podstępnie i niepostrzeżenie zabiera nasz majątek. Największą przewagą, jaką może mieć inwestor, jest zrozumienie tego faktu i jego wykorzystanie.

Wykres 16. Inflacja w latach 1774–2007



Źródło: Robert Sahr, ShadowStats.com

Aby jeszcze lepiej uzmysłowić Ci to, o czym mówię, posłużę się wykresem (wykres 17) przedstawiającym indeks Dow Jonesa (czarna linia) od roku 1914, gdy Fed rozpoczął swoją działalność, pokazującym także krach w 1929 roku, oraz spektakularną hossę, która zaczęła się w 1932 roku i trwa do dziś. „Ale chwileczkę” – możesz zapytać – „co tu robi ta druga linia?”. To, mój przyjacielu, jest wartość Dow Jonesa, z uwzględnieniem inflacji, utworzona przy wykorzystaniu przeklamanego wskaźnika CPI (ciemnoszara linia), i odtworzony oryginalny wskaźnik CPI (jasnoszara linia).

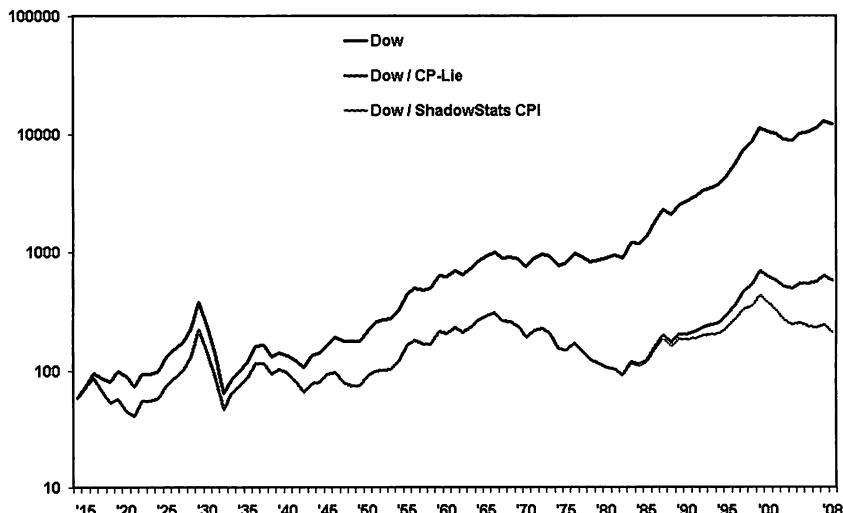
Zwrć uwagę na to, że po uwzględnieniu ukrytego podatku inflacyjnego widoczne jest to, że w 1966 roku Dow Jones rozpoczął długi i powolny spadek, co spowodowało obniżenie jego wartości w ciągu kolejnych 16 lat. Prawdopodobnie nigdy nie słyszałeś o krachu

w 1966 roku, ale zapewniam Cię, że miał miejsce i w latach 70. spowodował szalejącą inflację cenową, która pochłonęła zyski inwestorów. Ekonomiści nazywają go „niewidzialnym krachem”, bo inwestorzy nie wiedzieli nawet, co się stało.

W latach 1966–1982 Dow Jones nie zawsze przekraczał tysiąc punktów. Gdybyś w 1966 roku zainwestował 100 tysięcy dolarów w jednostki tego indeksu, to w 1982 roku nadal miałbyś te 100 tysięcy, ale z powodu inflacji mógłbyś za nie kupić towary i usługi zaledwie za 34 tysiące, w odniesieniu do wskaźnika CPI z 1966 roku. To stanowi 66-procentową stratę na wartości. W ten właśnie sposób podatek inflacyjny może spowodować niewidoczny krach.

Wielu ludzi, którzy zainwestowali w Dow Jonesa w latach 1966–1982, miało wrażenie, że podejmują bezpieczną i mądrą decyzję inwestycyjną. Uwierzyli oni zapewnieniom ekspertów, że długoterminowe inwestycje w akcje przynoszą nie najgorsze zyski. Przez cały czas ich środki płatnicze traciły na wartości w średnim tempie 6,52 procent rocznie (66-procentowa strata w ciągu 16 lat).

Wykres 17. Dow Jones w porównaniu do Dow Jonesa z uwzględnieniem inflacji



Źródło: Bank Rezerwy Federalnej w Minneapolis

W trakcie lektury dalszej części książki przekonasz się, że w takiej sytuacji mądry inwestor rozpoznałby niszczycielskie skutki, jakie inflacja wywierałaby na jego portfel inwestycyjny, i przeniosłyby swoje pieniądze w inwestycje, które wykorzystywałyby słabe strony amerykańskiego środka płatniczego. Czy domyślasz się, jakie inwestycje mam tu na myśli? Podpowiem Ci. Są one tematem tej książki.

Bez cienia wątpliwości rynki giełdowe tracą na wartości i sytuacja ta trwa od 1999 lub od 2001 roku – w zależności od sposobu pomiaru. Mimo że cena Dow Jonesa rośnie, jego wartość spada. Jeżeli ceny wszystkiego innego rosną szybciej niż Dow Jones, to jest rzeczą oczywistą, że Dow Jones traci w stosunku do tego na wartości. Właściwie to nie przychodzi mi do głowy żaden sposób obliczenia wysokości tego wskaźnika, który nie pokazywałby, że jego wartość spada... oczywiście poza dolarami. Jak w 1966 roku wydarzył się niewidoczny krach, tak podobny, niewidoczny krach ma miejsce teraz, gdy piszę tę książkę, i tak jak ostatnim razem – jego przyczyną jest ukryty podatek inflacyjny.

Niewidoczny krach jest wynikiem funkcjonowania systemu prawnego środka płatniczego oraz powszechnie dostępnego kredytu. Szybkie zwiększenie się podaży pieniądza potrzebne jest do tego, aby można było ukryć fakt, że przeszacowana klasa aktywów ulega korekcji i powraca do swojej realnej wartości rynkowej lub nieco niższej. Nie może natomiast do tego dojść przy funkcjonowaniu parytetu złota i przy konserwatywnych praktykach systemu rezerwy częściowej. Dlatego też w Stanach Zjednoczonych to się nie zdarzyło do momentu, gdy Johnson zaczął oszukiwać system z Bretton Woods w celu finansowania wojny wietnamskiej, a zjawisko to przyspieszyło, gdy Nixon odszedł od systemu z Bretton Woods, znosząc w 1971 roku standard złota w Ameryce. Ale dochodziło do tego wiele razy w historii świata, gdy jakiś kraj odstąpił od środka płatniczego, dla którego pokryciem były aktywa materialne, na rzecz prawnego środka płatniczego. Mogliśmy to już zobaczyć we wcześniejszych przykładach Francji: za czasów Johna Lawa i hiperinflacji w Republice Weimarskiej. Są to tylko dwa (spośród wielu innych) przykłady tego typu zjawiska, jakie występuowało już w przeszłości. Schemat jest zawsze taki sam. Nigdy się nie

zmienia. Dlatego też, jeżeli go zrozumiesz, będziesz mógł tę wiedzę dobrze wykorzystać.

Wartość a cena

Dyskusja ta nasuwa więc pytania: czy inwestor może dobrze prosperować w takich warunkach? Czy istnieje sposób, dzięki któremu można pokonać inflację?

Oczywiście! Tak naprawdę to mądry inwestor może osiągnąć w takich warunkach świetne wyniki. Jak? Ponieważ za każdym razem, gdy to Ty, jako inwestor, posiadasz pewne informacje, a masz nie wiedzą jeszcze, co się dzieje, masz przewagę. Gdy cykl się zmieni, a Ty ustalisz, że warunki też uległy zmianie, możesz świetnie prosperować. Każdy inwestor, który dobrze zapozna się z tematem, wcześnie otworzy pozycję, poczeka, aż masz się obudzą, i przygotuje się na przygodę, ma niezwykle dużą szansę na zarobienie wielkich pieniędzy.

Pytanie: Skąd więc mam wiedzieć, jaką coś ma prawdziwą wartość? Jak mogę przejrzeć przez kłamstwo dolara?

Odpowiedź: Musisz przestać określać wartość za pomocą dolara. Dolar nie może Ci powiedzieć, jaka jest prawdziwa wartość, bo *nie potrafi* mówić prawdy. Dobrze to oddaje wyrażenie stworzone przez Ala Frankena, że dolar jest „kłamiącym kłamcą”.

Ludzie zawsze mnie pytają: „Do jakiego poziomu dojdzie cena złota?”. Oczekuję, że podam im cenę w dolarach. Przestań myśleć w ten sposób! Nie liczy się cena złota, ale raczej to, ile można za nie kupić. Gdybym powiedział: „Cena złota osiągnie niedługo poziom miliona dolarów za uncję”, większość ludzi ucieszyłaby się: „To wspaniale!”, a potem ludzie ci czym przedzej zakupiliby tyle złota, ile by tylko mogli. Ale gdybym później stwierdził: „Ale filiżanka kawy będzie kosztowała miliard”, już nie byłiby tacy zadowoleni: „Zaraz, zaraz... to znaczy, że filiżanka kawy będzie kosztowała tysiąc uncji złota. To nie jest już takie wspaniałe”. W takiej sytuacji ludzie sprzedaliby całe swoje złoto, gdy jeszcze byłoby coś warte, i nie czekaliby, aż jego cena wzrośnie do miliona dolarów za uncję, i w praktyce nic by nie było ono warte.

Pytanie: Dlaczego cały czas rozwodzę się nad „prawdziwą wartością”?

Odpowiedź: Ponieważ jest to jedyny sposób na to, żeby stwierdzić, czy dana klasa aktywów jest przeszacowana czy niedoszacowana, a to jest dla inwestora najważniejsze.

Jak zatem określić prawdziwą wartość? Jak już wspominałem, najważniejsze jest to, żeby przestać polegać na dolarze i do mierzenia innych rzeczy, mających wartość, zacząć używać tego, co samo w sobie ma wartość.

Pozwól, że zadam Ci pytanie, aby lepiej zilustrować to, o czym mówię: jaka jest wartość Twojego domu? Prawdopodobnie znasz jego cenę, ale jaka jest jego wartość?

Oto, jak możesz ją poznać. Większość ludzi wie, za ile sprzedawane są inne domy na ich osiedlu, więc w przybliżeniu określ cenę swojego domu. Potem podziel ją przez aktualną wartość indeksu Dow Jonesa, a dowiesz się, ile jego jednostek wart jest Twój dom. Następnie cenę swojego domu podziel przez cenę złota, a przekonasz się, ile uncji złota jest on wart. Potem podziel cenę swojego domu przez cenę baryłki ropy naftowej, a dowiesz się, ile baryłek ropy wart jest Twój dom.

Te informacje mogą się wydawać bezwartościowe, ale gdy przeanalizujesz je w pewnym przedziale czasowym, wykorzystując do określenia aktualnej wartości swojego majątku coś innego niż środek płatniczy, to odkryjesz, że z czasem Twój majątek prawie nie zyskuje na wartości. Naprawdę. Mierzona w środku płatniczym wartość wydaje się rosnąć, ale w rzeczywistości rośnie jedynie cena wszystkich dóbr. Jeśli porównujemy wartość, to zauważymy, że choć płynie czas, wszystko pozostaje mniej więcej na tym samym poziomie. Jeżeli będziesz to monitorował, zobaczyysz, że prawie wszystko z niedoszacowanego staje się przeszacowane, potem znowu niedoszacowane, i tak w kółko. Gdy nauczysz się zauważać prawidłowości cykli wartości, to aktualne informacje będą dla Ciebie na wagę złota.

Możesz się w tym momencie zastanawiać: *co sprawia, że różne artykuły raz są przeszacowane, a potem znów niedoszacowane?*

Wartość zmienia się w momencie, gdy społeczeństwo przekosi swoje pieniądze z jednej klasy aktywów w drugą. Zwykle są to

najpopularniejsze klasy, które znajdują się na okładkach magazynów *Time* i *Newsweek*, które pojawiają się w nadawanych późną nocą programach reklamujących je jako najlepszy sposób na wzbogacenie się i którymi interesują się już wszyscy. Są to klasy aktywów, które wysysają kapitał z innych klas. W efekcie klasa, która jest aktualnie najpopularniejsza, staje się przeszacowana. Ta, która straciła na popularności, staje się niedoszacowana. To naprawdę jest takie proste.

Od końca drugiej wojny światowej do 1966 roku popularnymi aktywami były akcje i nieruchomości. W latach 1966–1980 – surowce (oraz złoto, gdy przestało być środkiem płatniczym w Ameryce). Od 1980 do 2000 roku były nimi akcje i nieruchomości. A na przełomie wieków popularną klasą aktywów ponownie stały się złoto i surowce. Ludzie, którzy mają prawdziwą inteligencję finansową, nie tylko potrafią rozpoznać te cykle, ale także umieją wykorzystać te informacje i dzięki nim zarobić.

Teraz, gdy już wiesz, na czym polega prawdziwa wartość, i wiesz, jak złoto i srebro przewartościowało się od wieków, pomówmy o tym, co sprawi, że złoto i srebro osiągną w niedalekiej przyszłości wyśmienite wyniki.

ROZDZIAŁ 8

CIEMNA CHMURA

Wszędzie powstawały nowe domy, a w kraju panowała iluzja dobrobytu, która do tego stopnia oślepiła swoim blaskiem cały naród, że nikt nie zauważył ciemnych chmur gromadzących się na horyzoncie i zapowiadających burzę zbliżającą się w zawrotnym tempie.

Charles Mackay, *Niezwykłe złudzenia i szaleństwa tłumów*, 1841

Na początku tej książki mówiłem o nadchodzącej niespotykanych dotąd rozmiarów burzy gospodarczej. W tym rozdziale zajmiemy się ciemnymi chmurami, które się właśnie zbierają i wkrótce się w tę burzę przekształcą. Możesz mi wierzyć lub nie, chciałbym móc po prostu pominąć ten rozdział. Istnieje wiele książek roztaczających katastroficzną wizję, a ja chciałbym utrzymać tę książkę w optymistycznym tonie. Ale byłoby to z mojej strony nieodpowiedzialne, ponieważ to właśnie tendencje omówione w tym i w następnych rozdziałach przyczynią się w głównej mierze do niesamowitego wzrostu prawdziwej wartości (siły nabywczej) metali szlachetnych w przyszłości.

Muszę przyznać, że gdy zacząłem analizować materiały potrzebne do przygotowania tego rozdziału, przeraziłem się i przyjąłem postawę defensywną. Potem poznałem Roberta Kiyosaki, który zmienił moje nastawienie w ciągu kilku minut, podkreślając fakt, że większe kryzysy prowadzą do pojawienia się większych okazji. Móglbym zamknąć się w sobie i wyjść z tej skorupy, gdy destrukcja już się dokona, lub zarobić

na nadciągającej burzy. To właśnie dlatego mam tak duży szacunek dla samego Roberta oraz dla tego, co robi. Zamiast wykorzystać swoją wiedzę i mądrość i tylko samemu dzięki temu zarobić, wierzy on w edukowanie kogo tylko się da. Pragnie dokonać zmian na lepsze w życiu innych dzięki propagowanej przez niego edukacji i dzięki rozwijaniu inteligencji finansowej innych ludzi. A nie ukrywam, że jest to przesłanie, które mi odpowiada.

No, nadciąga burza

W starych filmach możemy czasami zobaczyć mądrego, starego rolnika, ubranego w kombinezon roboczy i kraciastą koszulę, może nawet przygryzającego w ustach żdżbło pszenicy, który spogląda na horyzont i mówi: „Zdaje się, że idzie burza”. Skąd może to wiedzieć? Żyje i uprawia tę ziemię już od wielu lat i nauczył się rozpoznawać znaki. Gdyby nasz wyimaginowany farmer spojrzał na dzisiejszy finansowy horyzont, to z pewnością stwierdziłby, że idzie burza. Mógłby zasugerować, żebyś przeniósł swój inwentarz w bezpieczniejsze miejsce, zamknął wrota od stodoły i zabezpieczył okna. Ta finansowa burza będzie mroczna i przerażająca, ale obiecuję, że jeżeli wezmiesz pod uwagę ostrzeżenia i przeniesiesz swoje środki w bezpieczniejsze miejsca, zwłaszcza jeżeli ulokujesz je w metalach szlachetnych, to gdy burza ta minie, będziesz mógł się cieszyć przepiękną, słoneczną pogodą.

Jak już mówiłem, naprawdę chciałbym móc pominąć ten rozdział, ale rzeczywiście jest on jednym z najważniejszych rozdziałów w tej książce, bo zbliżające się kłopoty są odskocznią dla wartości złota i srebra, która poszybuje dzięki temu w niebo jak rakieta na Książyc. Kłopoty te się kumulują i zwiększą prawdopodobieństwo śmierci dolara. Może nie będą ostatnim gwoździem do jego trumny, ale na pewno będą deskami, z których trumna ta będzie wykonana.

Problemy, o których mówię, to ujemne bilanse handlowe na świecie, deficyty budżetowe i niczym nieskrępowane tworzenie środka płatniczego, ale tym, co przede wszystkim tak naprawdę może wykończyć dolara, jest całkowity dług Stanów Zjednoczonych oraz zobowiązania rządu bez pokrycia.

Góra dłużu

W dniu 16 marca 2007 roku Kongres uchwalił ustawę mającą na celu zwiększenie górnego limitu dłużu narodowego z 8,2 biliona do 9 bilionów dolarów. Ale gdy piszę te słowa, zaledwie kilka miesięcy później, dług ten wynosi już 8,98 biliona dolarów, a Kongres dopiero co zatwierdził piąte podniesienie górnego limitu tego dłużu w ciągu ostatnich 6 lat, podwyższając go do 9,8 biliona dolarów. Ten wzrost o 850 miliardów dolarów powinien wystarczyć na kilka kolejnych miesięcy i jest jak najbardziej możliwe, że dług publiczny może przekroczyć 10 bilionów dolarów do końca 2008 roku. Oznacza to, że w 2007 roku każdy nowo narodzony obywatel Stanów Zjednoczonych przychodzi na świat z dłużem w wysokości około 30 tysięcy dolarów. Ale kwota ta stanowi tylko dług, jaki noworodek musi spłacić w związku z naszym lekkomyślnym zwiększaniem deficytu budżetowego w przeszłości (dług). A co z całym tym nierozważnym zwiększaniem deficytu, które obiecaliśmy przyszłym pokoleniom? Mam tu na myśli takie programy jak system ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego.

Zobowiązania rządu bez pokrycia

Takie programy, jak system ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego są zobowiązaniemi rządu bez pokrycia. Są złożonymi obywatelom obietnicami, z których pewnego dnia w przyszłości trzeba się będzie wywiązać. Określenie „bez pokrycia” oznacza po prostu tyle, że gdy rząd obietnice te składał, to nie wiedział (lub w niektórych przypadkach nie zastanawiał się nad tym), skąd weźmie środki, żeby się z nich w przyszłości wywiązać.

Były najwyższy inspektor Stanów Zjednoczonych (ang. Comptroller General) David Walker mówi, że zobowiązania rządu bez pokrycia wzrosły z 20 bilionów dolarów w 2000 roku do 50 bilionów dolarów w roku 2006. W 2000 roku amerykański produkt krajowy brutto (PKB), miernik wartości wszystkich towarów i usług wyprodukowanych w kraju w ciągu roku (miernik wielkości gospodarki), wynosił około 10 bilionów dolarów, a w 2006 roku – około 12,5 biliona dolarów. Oznacza to, że zobowiązania rządu bez pokrycia były dwukrotnie większe niż PKB

w 2000 roku, ale już czterokrotnie większe od PKB zaledwie 6 lat później. Gospodarka rozwinęła się więc w tym okresie o 25 procent, ale zobowiązania rządu bez pokrycia wzrosły o 150 procent. Potwór, jakim są zobowiązania rządu bez pokrycia, rozwija się sześć razy szybciej niż amerykańska gospodarka.

Obecnie stanowi on ponad 95 procent całkowitej wartości gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych i szacuje się, że przekroczy ich wartość w ciągu zaledwie kilku krótkich lat.

Michael Hodges, zaniepokojony ojciec i dziadek, wydaje *Grandfather Economic Report* (Raport gospodarczy dziadka). Zachęcam Cię, żebyś zapoznał się z tym raportem. Jest fantastyczny. Analizując dług narodowy, Hodges nie poprzał tylko na zobowiązaniach rządu bez pokrycia. Ale uwzględnił cały dług stanowy i dług samorządów lokalnych, zadłużenie gospodarstw domowych, zadłużenie sektora biznesowego, sektora finansowego, a także amerykański dług federalny (znany jako dług publiczny) i dodał to wszystko do zobowiązań rządu bez pokrycia. Wyliczony przez niego całkowity amerykański dług, jaki musimy spłacić, jest zatrważający.

Jak duży jest według Hodgesa ten problem? Wynosi on obecnie 117 bilionów dolarów i codziennie zwiększa się w tempie, które znacznie przewyższa tempo rozwoju amerykańskiej gospodarki. To ponad milion dolarów na rodzinę. Oznacza to, że każdy mężczyzna, każda kobieta i każde dziecko w Stanach Zjednoczonych posiada zadłużenie na poziomie 370 tysięcy dolarów... nawet każdy noworodek. „Witamy na świecie, chłopcze. Tu masz rachunek!”.

Kwota 117 bilionów dolarów to oszałamiająca liczba, dlatego spróbuję Ci pomóc wyobrazić sobie, jak to dużo: gdybyś wydawał jednego dolara co sekundę przez 24 godziny na dobę, przez 365 dni w roku, potrzebowałbyś 18 razy więcej czasu, niż żyje współczesny człowiek, żeby wydać 100 bilionów dolarów. Gdybyś ułożył obok siebie na ziemi 16 1-dolarowych banknotów, a potem układał na nich kolejne banknoty, to zanim ułożyłbyś 100 bilionów, wszystkie 16 stosów doszłoby do Księżyca. I zostałoby Ci jeszcze dość pieniędzy, żeby przykryć nimi Los Angeles. Komu potrzebne są trzęsienia ziemi, gdy mamy dług publiczny?

Czy politycy w Waszyngtonie oszaleli? Czy wszyscy postradaliśmy zmysły? Czy wydając, kopiemy sobie dół, z którego nigdy nie będziemy w stanie się wydostać? Odpowiedzi na te pytania brzmiają: tak, tak i TAK!

Głos rozsądku

David Walker, były najwyższy inspektor Stanów Zjednoczonych oraz byłym przewodniczącym Biura Odpowiedzialności Rządowej (ang. Government Accountability Office), już od kilku lat odwiedza różne części kraju i przemawia do ludzi, którzy chcą go słuchać. Jako były główny audytor i księgowy największej gospodarki na świecie w swoich wystąpieniach mówi im o niebezpieczeństwach wynikających z lekko-myślnego wydawania pieniędzy przez Stany Zjednoczone.

Uważa on, że amerykańska polityka fiskalna stanowi największe zagrożenie dla dobrobytu narodu. Tak wypowiadał się na ten temat w programie *60 Minutes*: „Według mnie największym zagrożeniem dla Stanów Zjednoczonych nie jest jakiś człowiek, ukrywający się w jaskini w Afganistanie czy Pakistanie, ale nasza nieodpowiedzialność fiskalna”.

Walker tak bardzo roczarował się lekkomyślnością fiskalną rządu federalnego, że 12 marca 2008 roku zrezygnował ze stanowiska.

A tak mówi na temat tego potwora, jakim są zobowiązania rządu bez pokrycia:

Problem polega na tym, że w najbliższych dekadach po prostu nie będzie dostatecznie dużo pełnoetatowych pracowników, którzy przyczyniliby się do znacznego wzrostu gospodarczego lub dzięki którym mogłyby zostać utrzymane dzisiejsze programy świadczeń. Tak jak w większości krajów uprzemysłowionych, w Stanach Zjednoczonych będzie mniej pełnoetatowych pracowników, którzy płacą podatki i opłacają składki na federalne programy ubezpieczenia społecznego. Jednocześnie coraz więcej emerytów będzie ubiegało się o świadczenia z programów ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego.

Jeżeli nie zreformujemy tych programów, ostatecznie to one będą stanowiły zdecydowaną większość wydatków państwa. W przeciwnym razie do roku 2040 rząd będzie zajmował się

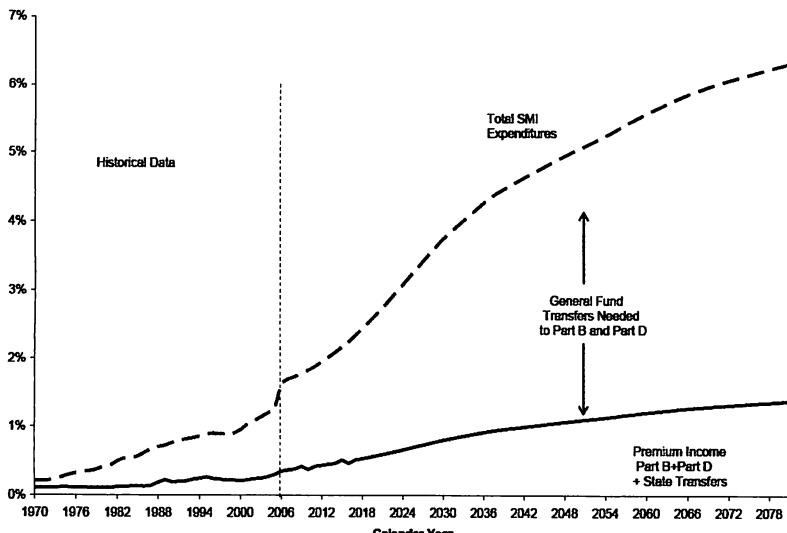
głównie przelewaniem świadczeń ubezpieczenia społecznego i płacieniem odsetek od naszego ogromnego długu publicznego.

Wszystkie problemy, o których wspomina Walker, są omówione w zbiorczym zestawieniu finansowym Stanów Zjednoczonych. Każdy może odwiedzić stronę internetową Biura Odpowiedzialności Rządowej (www.gao.gov) albo stronę internetową amerykańskiego Skarbu Państwa (www.fms.treas.gov) i pobrać jego kopię. Ja każdego roku drukuję sobie ten raport i mam go pod ręką, żeby móc w razie potrzeby do niego zatrzymać się.

Poniższe wykresy pochodzą bezpośrednio z tego raportu. Wykres 18 przedstawia koszt programu ubezpieczenia zdrowotnego Medicare wyrażony jako procent PKB. Linia ciągła pokazuje, jakiego rząd spodziewa się przychodu, który mógłby pokryć związane z tym programem zobowiązania, a linia przerywana przedstawia przewidywany przez rząd koszt tego programu.

Wykres 18. Program Medicare: część B i część D – dochód ze składek oraz koszty wyrażone jako procent PKB

1970–2081



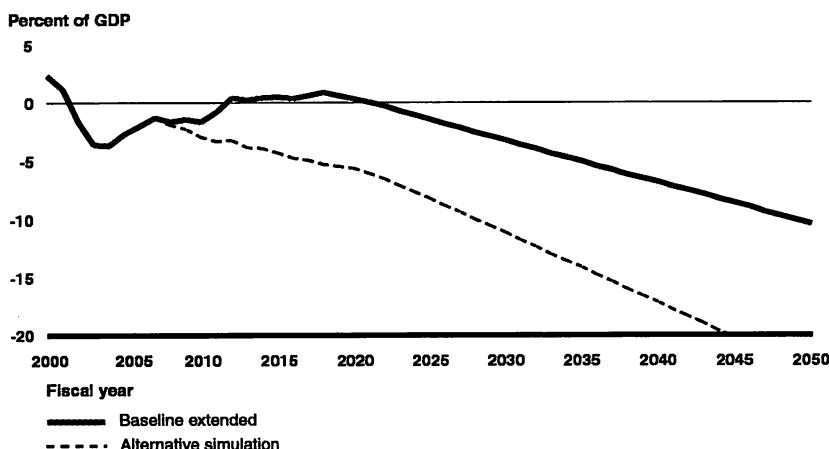
Źródło: Agencja Centers for Medicare and Medicaid Services

Ten wielki skok wydatków (linia przerywana) to uchwalona w 2006 roku „przełomowa” ustanowia o lekach refundowanych, o której David Walker często mówi w swoich wystąpieniach.

Kolejny wykres (wykres 19) przedstawia prognozy w związku z proponowanym przez administrację George'a W. Busha budżetem zrównoważonym do 2012 roku (linia ciągła) wraz z bardziej realistycznymi przewidywaniami Davida Walkera. Zaskakuje mnie jednak to, że Walker wykorzystał ten wykres jako podstawę, ponieważ użyte do jego przygotowania dane zostały wzięte z księżyca.

Zauważ, że wykres ten rozpoczyna się w 2000 roku od nadwyżki. Informacja, według której na koniec sprawowania urzędu przez Clintonę mieliśmy do czynienia z nadwyżką, jest kolejnym kłamstwem. Tak naprawdę żadna nadwyżka nie istniała, ponieważ rząd używa metod księgowych, które pozostawiają nieco miejsca na finansowe sztuczki. W ostatnim roku prezydentury Clintonę dług publiczny wzrósł o 68,6 miliarda dolarów – „prawdziwy” deficyt wyniósł więc 68,6 miliarda dolarów. Clinton wprowadził nas w błąd – i nie mówię tu o Monice Lewinsky czy o tym, jakie ma znaczenie słowo „jest”. W 2000 roku tak naprawdę mieliśmy do czynienia z deficytem, bo zwiększył się dług.

Wykres 19. Skonsolidowane nadwyżki i deficyty Stanów Zjednoczonych jako część PKB przy alternatywnych symulacjach polityki fiskalnej

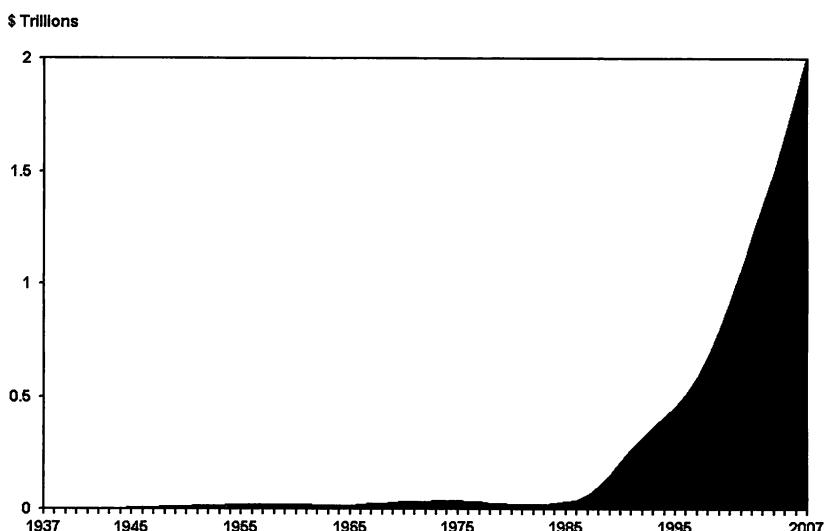


Źródło: Bank Rezerwy Federalnej w St. Louis

Ale nie zamierzam krytykować tu jedynie Clinton'a. Moja polityczna krytyka jest zupełnie bezpartyjna. W 2000 roku tak naprawdę zaczęliśmy od budżetu, który wcale nie był zrównoważony. Oznacza to, że na wykresie przedstawiającym prognozy budżetu zrównoważonego musisz je sobie wyobrazić na niższym poziomie, tak żeby rozpoczęły się od zera. Zobaczysz wtedy, że obniżenie podatków przez Busha zwiększyło zadłużenie Stanów Zjednoczonych o 9 procent, ponownie powodując gwałtowny wzrost deficytu budżetowego. Deficyt podany oficjalnie w 2005 roku wynosił 318,6 miliarda dolarów, jednak dług wzrósł o 760,2 miliarda dolarów (prawdziwy deficyt) i był jedenaście razy wyższy niż wtedy, gdy Bush obejmował urząd. Poza tym Bush dodał do tego jeszcze 8 bilionów dolarów w związku z pakietem świadczeń związanych z ustawą o lekach refundowanych. Za jednym pociągnięciem pióra Kongres i George W. Bush zwiększyli istniejące zobowiązania wynikające z programu ubezpieczenia zdrowotnego Medicare o prawie 40 procent.

Obydwie partie zapewniają bogaty wybór przykładów idiotycznej polityki fiskalnej. Właściwie to ta księgowa zmora pojawiła się po raz pierwszy za rządów Ronalda Reagana (wykres 20).

Wykres 20. Aktywa Funduszu Ubezpieczenia Społecznego



Źródło: Agencja Social Security Administration

W 1981 roku Reagan podpisał ustawę o obniżeniu podatków (Kemp-Roth Tax Cut). Na jej mocy deficyt zwiększył się ponad 2,5-krotnie w ciągu zaledwie 2 lat – z 79 miliardów do 208 miliardów dolarów. Potem, w 1982 roku, przygotowano prognozy, według których Fundusz Ubezpieczeń Społecznych będzie niewypłacalny do następnego roku. (Dziwne było to, że w 1982 roku wystąpiła 598-milionowa nadwyżka w programie ubezpieczenia społecznego). Powołano zatem komisję w celu przeanalizowania tego problemu z niewypłacalnością i w 1983 roku Ronald Reagan podpisał poprawkę, która miała „uratować” program ubezpieczenia społecznego. Następnie w 1984 roku wydatki związane z tym programem zwiększały się w normalnym tempie, podczas gdy przychody zaczęły gwałtownie rosnąć.

Gdy w tym funduszu znajdowały się „dodatkowe” aktywa, amerykańskie ministerstwo skarbu zaczęło je pożyczać i zastępować obligacjami (wekslami dłużnymi). Pożyczone w ten sposób pieniądze zostały dodane do budżetu Skarbu Państwa i wydane. Zasadniczo politycy wyjęli ciasteczka z jednego słoika i przełożyli do drugiego.

Przez kilka lat rząd mógł zebrać dodatkowe 20–30 miliardów dolarów. Dlatego też federalni mistrzowie iluzji zmniejszyli podatek dochodowy, zwiększyli podatek na ubezpieczenie społeczne, a potem wykradli wspomniane wyżej aktywa, żeby zmniejszyć nieco deficyt wywołany obniżeniem podatków. I to się dosłownie nazywa funduszem powerniczym? Ale nie martw się; rząd mówi, że ten dług się nie liczy, bo te pieniądze jesteśmy dłużni sami sobie. Tak naprawdę to politycy są właściwie przekonani, że ten dług pomoże nam przetrwać podczas emerytury. Powodzenia!

A tak, to także ta ustanowienie sprawiła, że świadczenia z programu ubezpieczenia społecznego (które nie są niczym innym, jak zapłaconym przez Ciebie w przeszłości podatkiem, zwracanym Ci obecnie) podlegają opodatkowaniu. To, mój przyjacielu, nazywane jest podwójnym opodatkowaniem i zostało zatwierdzone przez ikonę partii konserwatywnej.

Ale amerykański Zakład Ubezpieczeń Społecznych nie jest jedyną ograbioną instytucją. W zestawieniu finansowym Stanów Zjednoczonych znajduje się strona zatytułowana: *Zadłużenie wobec organizacji*

rządowych. Rozpoczyna się ona tak: „To rządowe zadłużenie jest eliminowane poprzez konsolidację niniejszych zestawień finansowych”. W 2006 roku całkowita kwota dłużu wobec tych organizacji wynosiła 3,66 biliona dolarów.

Jeśli chcesz się dowiedzieć, ile naprawdę wynosi deficyt, odejmij od tegorocznego dłużu publicznego dług publiczny z poprzedniego roku. Następnie dodaj wzrost dłużu rządowego oraz wzrost wysokości przyszłych zobowiązań, które politycy zapomnieli sfinansować, a otrzymasz w ten sposób wysokość prawdziwego deficytu. To ta kwota powinna być podawana społeczeństwu. Niestety nie jest.

Gdy obliczasz deficyt, określając, o ile zwiększymy nasze zadłużenie każdego roku, odkryjesz, że jego wysokość jest zwykle od dwóch do trzech razy większa od tego, co podaje rząd. Jeżeli zastosujesz ogólnie przyjęte zasady rachunkowości, czyli standard, do którego muszą się stosować wszystkie spółki publiczne i który obejmuje przyszłe zobowiązania, to dług publiczny Stanów Zjednoczonych będzie około dwudziestu razy wyższy, niż podaje nam rząd. Wykorzystując te założenia, możemy stwierdzić, że prawdziwy deficyt w roku fiskalnym kończącym się w 2007 roku wynosi około 4 bilionów dolarów.

Słuchaj proroków i zarabiaj

Robert Kiyosaki zauważa, że gdy w 1935 roku powstał program ubezpieczenia społecznego, na każdego emeryta przypadało 42 pracowników, podczas gdy dzisiaj jest ich 3,3. A w 2030 roku na jednego emeryta będzie przypadało zaledwie 2 pracowników. Jest to efekt ubocznego procesu starzenia się pokolenia powojennego wyżu demograficznego. Na Twoich finansach odbije się też inne następstwo tego faktu – ta sama ustanowiona, która w Ameryce stworzyła Indywidualne Konta Emerytalne (IRA), doprowadzi do największego w historii krachu na giełdzie, bo gdy ludzie pokolenia powojennego wyżu zaczną przechodzić na emeryturę, będą zobowiązani do wypłacania pieniędzy ze swoich kont emerytalnych. Wywoła to sprzedaż dużej ilości akcji i zbyt mały popyt na sprzedawane udziały. W ten sposób dochodzimy do najbardziej podstawowego prawa ekonomii: wysoka podaż i niski popyt oznacza

spadek cen. Każdy inwestor powinien przeczytać *Przepowiednię bogatego ojca* autorstwa Roberta Kiyosaki, bo zawiera ona cenne informacje na temat tego, w jaki sposób przechodzący na emeryturę ludzie z powojennego wyżu demograficznego znacząco wpłyną na Twoją finansową przyszłość. Bardzo polecam tę książkę; a właściwie powinieneś to ująć inaczej: jeśli chcesz przetrwać to, co niesie najbliższa przyszłość, *Przepowiednia bogatego ojca* jest wręcz lekturą obowiązkową.

Kolejna osoba, która bardzo dobrze zna ten temat, to kongresmen Ron Paul. Jest on kongresmenem już dziesiątą kadencję, a jego pasją jest polityka monetarna. Od 1976 roku był członkiem niemalże każdej komisji zajmującej się bankowością i polityką monetarną.

Miałem zaszczyt przeprowadzić z kongresmenem Ronem Paulem długi wywiad (możesz go obejrzeć na stronie www.goldsilver.com). Zadałem mu kilka bardzo trudnych pytań dotyczących gospodarki, na które odpowiadał z zadziwiającą szczerością. Oto jak wypowiadał się na temat zobowiązań rządu bez pokrycia:

Są one tak wielkie, że nikt nie jest w stanie objąć ich umysłem.

Wynoszą wiele bilionów dolarów. Na pewno wiemy jedynie to, że ten system nie nadaje się do dalszego wykorzystywania i wkrótce upadnie.

Ludziom w podeszłym wieku mówię zwykle: „Zawsze dostaną państwo swoją emeryturę. My zawsze będziemy wypłacać państwu świadczenia w ramach programu ubezpieczenia społecznego i świadczenia te będą coraz wyższe. Lecz zawsze będziemy unikać podawania tego, ile tak naprawdę wynosi inflacja... tak więc państwa prawdziwy przychód albo się nie zmieni, albo będzie mniejszy. Zawsze otrzymają państwo świadczenia, ale pytanie brzmi: ile za nie będzie można kupić? Jeżeli rachunek za energię elektryczną będzie dwukrotnie wyższy, a państwa świadczenia nie ulegną podwojeniu, to będziecie państwo pokrzywdzeni”.

Uważam, że ten kraj będzie o wiele biedniejszy i że uprawnienia do otrzymywania świadczeń będą się musiały ostatecznie skończyć, ponieważ dodrukowywanie pieniędzy i zwiększenie

deficytu lub oczekiwanie, że inne kraje będą nadal pożyczają nam pieniądze, nie potrwa długo. To tylko marzenie, a sytuacja jest bardzo, bardzo poważna.

To dopiero nazywanie rzeczy po imieniu.

Sklep z chińską porcelaną

Większość ludzi myśli, że Stany Zjednoczone pożyczają większość oszczędności całego świata, żeby sfinansować deficyt. Ben Bernanke, przewodniczący Fedu, który pełni tę funkcję w okresie, gdy stopa inflacji cały czas rośnie, w 2005 roku wygłosił nawet przemowę zatytułowaną: *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit* (Nadmier oszczędności na świecie i deficyt bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych). Z przemówienia tego można byłoby wywnioskować, że inne kraje świata mają o wiele za dużo oszczędności – do tego stopnia, że nie wiedzą, co z nimi zrobić, więc pożyczają je Stanom Zjednoczonym.

Ludzie myślą, że nadwyżki dolarów, które wędrują za granicę z powodu amerykańskiego deficytu handlowego, są nam z powrotem pożyczane. Nie jest to do końca prawda. Z pewnością inne kraje dokonują w Ameryce wielu inwestycji, ale nie aż tyle, ile podaje się do wiadomości publicznej. Skąd więc pochodzą wszystkie te dodatkowe środki płatnicze, za które kupowane są amerykańskie weksle skarbowe, żeby sfinansować dużą część deficytu? Tworzą je kraje, które są głównymi partnerami handlowymi Stanów Zjednoczonych.

Chiny są tu najlepszym przykładem, dlatego też od nich zaczniemy. Gdy ktoś w Stanach Zjednoczonych kupuje coś, co zostało wyprodukowane w Chinach, wiadomo, że sprzedawca kupił ten produkt od chińskiego biznesmena, któremu zapłacił w dolarach amerykańskich. Chiński biznesmen wpłaca te dolary na swój rachunek bieżący w lokalnym chińskim banku. Potem bank wymienia te dolary na juany. Teraz ten lokalny bank ma nadwyżkę dolarów i niedobór juanów, więc sprzedaje te dodatkowe dolary do Ludowego Banku Chin i kupuje więcej juanów.

Dopóki handel pomiędzy tymi dwoma krajami jest zrównoważony, dopóty nie ma problemu. Ale gdy jeden kraj boryka się ze stałym

deficytem handlowym, a drugi ma cały czas nadwyżki, jak to dzisiaj ma miejsce w przypadku Ameryki i Chin, pojawia się problem.

A ponieważ sytuacja Chin jest taka, że więcej środka płatniczego wpływa do tego kraju, niż z niego wypływa, to Ludowy Bank Chin ma wielką nadwyżkę dolarów amerykańskich. Według zasad panujących w świecie handlu międzynarodowego i wymiany walutowej bank powinien sprzedać tę nadwyżkę dolarów na rynku Forex (czyli na międzynarodowym rynku walutowym) i kupić juany. Ale to oznaczałoby nadmiar dolarów i niedobór juanów, co doprowadziłoby do spadku wartości dolara i wzrostu wartości juana. Chińskie towary stałyby się wtedy w Ameryce bardzo drogie, co spowolniłoby chiński eksport, a to ostatnia rzecz, jakiej chcą Chiny.

Aby więc obejść zasady handlu międzynarodowego i wymiany walutowej, Chiny zasady te naganają. Ludowy Bank Chin neutralizuje te dodatkowe dolary, kupując aktywa denominowane w dolarach. Najczęściej jest to jakiś oprocentowany instrument inwestycyjny, na przykład amerykańskie obligacje skarbowe. Zabieg ten sprawia, że wartość juana nie rośnie, a dolara nie spada.

Działanie to znane jest pod nazwą „neutralizacji” lub „sterylizacji” nadmiernych napływów środka płatniczego. Zabawne jest to, że Stany Zjednoczone robiły dokładnie to samo, sterylizując nadmiar złota w latach 20., żeby sztucznie utrzymać niską wartość dolara oraz duży eksport. Był to jeden z głównych czynników, które miały wpływ na wystąpienie wielkiego kryzysu.

Jeżeli więc Ludowy Bank Chin wykorzystał nadmiar dolarów w celu zakupienia amerykańskich obligacji skarbowych i na rynku Forex nie kupił juanów, które sprzedałby lokalnemu bankowi naszego biznesmena, to skąd Ludowy Bank Chin wziął juany? Richard Duncan w swojej wspaniałej książce *The Dollar Crisis* wyjaśnia to w następujący sposób:

Istnieje powszechnie przekonanie, że w kwestii finansowania swojego deficytu obrotów bieżących Stany Zjednoczone polegają na oszczędnościach innych krajów. To jest błędne myślenie. Przynajmniej w ostatnich latach amerykański deficyt

obrotów bieżących był finansowany głównie z pieniędzy stworzonych przez banki centralne innych krajów.

Dlatego też nie chodzi tu o to, że Stany Zjednoczone wykorzystają resztę światowych oszczędności do sfinansowania swojego deficytu. Problem polega na tym, że deficyt ten jest finansowany przez banki centralne partnerów handlowych Stanów Zjednoczonych. A one – szczególnie azjatyckie banki centralne – ze swojej strony wykazały stałą możliwość i chęć tworzenia pieniędzy potrzebnych do finansowania deficytu obrotów bieżących Ameryki.

Jak już mówiłem, Stany Zjednoczone sterylizowały nadmiar pieniędzy w latach 20., tak samo jak Chiny sterylizują nadmiar środka płatniczego dzisiaj, historia więc się powtarza. To jest ta sama gra, ale z małym urozmaiceniem. A właściwie jest to bardzo duże urozmaicenie. Gdy Europa płaciła Stanom Zjednoczonym w złocie, Fed oszukiwał złoto, zamkając je w skarbcu, zamiast odpowiednio zwiększyć podaż środka płatniczego i dzięki temu zapobiec proporcjonalnemu wzrostowi inflacji, jaki by się z tym wiązał. Sprawiło to, że ceny amerykańskich towarów były niskie, i zagwarantowało nieustającą nadwyżkę handlową. Działanie to doprowadziło do dużej deflacji. Gdy cały świat kupował tanie amerykańskie towary, złoto po prostu znikało w czarnej dziurze Fedu, a podaż pieniądza na świecie się zmniejszała.

Jednak gdy Chiny sterylizują nadmiar środków płatniczych, powodując przy tym wysoką inflację. Za każdego dodatkowego dolara, którego Chiny neutralizują poprzez wykup amerykańskich obligacji skarbowych, Ludowy Bank Chin musi stworzyć proporcjonalną sumę juanów z niczego. Są to zupełnie nowe środki płatnicze, powszechnie zwane „pieniędzmi dużej mocy”, bo gdy dotrą do banków komercyjnych, są wykorzystywane jako aktywa rezerwowe w systemie rezerwy częściowej. Jak może sobie przypominaś, w rozdziale poświęconym Fedowi napisałem, że system rezerwy częściowej działa w ten sposób, że gdy ktoś wpłaca jednego dolara do banku, bank może zatrzymać go w rezerwie, aby móc wypłacić go w razie wycofywania depozytu, i przy 10-procentowej rezerwie minimalnej stworzyć 9 dolarów w postaci kredytów.

Ja lubię nazywać to *bunny money* (ang. *bunny* – króliczek), bo pieniądz te mnożą się jak króliki.

Od ponad 20 lat zwiększenie podaży pieniądza w Chinach powiększało finansowe, giełdowe i produkcyjne sektory tego kraju, ale teraz w końcu doszło do poziomu konsumentów. Inflacja cenowa zwiększa się w bardzo szybkim tempie. Pracownicy skarżą się na rosnące koszty życia, co sprawia, że rząd w Pekinie nakazuje samorządom lokalnym zwiększenie płac minimalnych, które są kosztem, jaki firmy będą musiały przenieść na konsumentów w postaci wyższych cen, co z kolei przyczyni się do tego, że pracownicy będą narzekali na wzrastające koszty życia, i tak dalej. Ale wzrost cen, który był spowodowany przez zwiększenie podaży środka płatniczego, nie jest jedynie lokalnym problemem Chin. Wszyscy spodziewają się tego, że wkrótce jednym z głównych towarów eksportowanych przez Chiny na cały świat będzie inflacja cenowa.

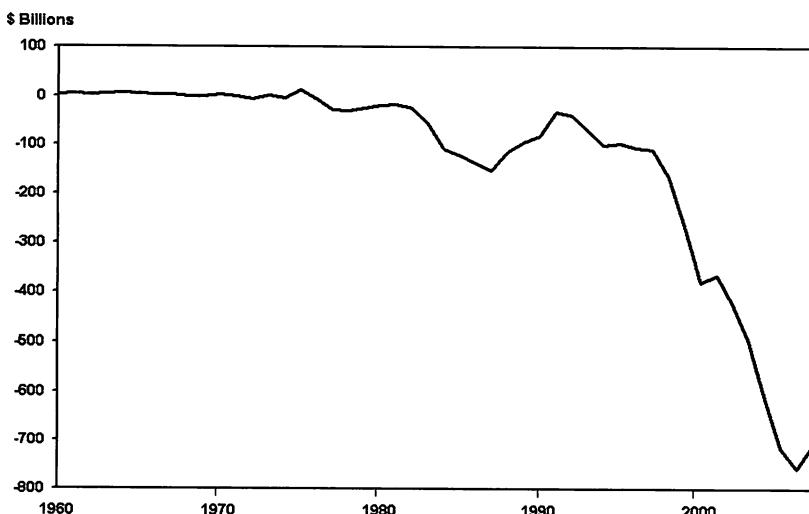
Niedawno przyszła do mnie na rozmowę o pracę kobieta, która wspólnie z mężem od 1983 roku prowadzi dochodowy biznes, zajmujący się importem towarów, głównie z Chin. Ale w ostatnim czasie ich kontrahenci wielokrotnie podwyższali ceny, a ostatnie dwie podwyżki nastąpiły tak szybko jedna po drugiej, że nie wydrukowano jeszcze cenników z pierwszej, a już kolejny raz zmieniły się ceny. Z powodu tych nowych, wyższych cen ich towary nie są już aż tak konkurencyjne, więc kobieta ta szuka teraz pracy. Jak mówi Ben Simpfendorfer, strateg spraw chińskich Królewskiego Banku Szkocji: „Przez ostatnie 10 lat Chiny powodowały wzrost deflacji, a teraz w ciągu kolejnych 10 lat będą powodowały wzrost inflacji”.

Wszystko to pokazuje, jak wolny rynek ponownie odnosi zwycięstwo nad rządowymi próbami naprawy ujemnych bilansów. Chiny ustaliły niską wartość swojej waluty, aby towary przez nie eksportowane były tanie. Aby utrzymać ten niski poziom, musiały tworzyć środki płatnicze. Te dodatkowe środki płatnicze sprawiają, że koszt życia rośnie. Wyższe płace pracowników powodują, że rośnie koszt chińskich towarów – bez względu na to, czy są wykorzystywane w kraju, czy eksportowane. Potem wyższa cena chińskich towarów w Stanach Zjednoczonych przyczyniła

się do tego, że amerykańscy konsumenti kupują ich mniej. I sytuacja taka będzie trwała dopóty, dopóki ujemny bilans handlowy nie zostanie wyrównany.

Efektem tych wszystkich gier, jakie można prowadzić przy systemie prawnego środka płatniczego, jest to, że skumulowany deficyt handlowy Ameryki wzrósł do ponad 7 bilionów dolarów od momentu, gdy Stany Zjednoczone odeszły od standardu złota w 1971 roku (wykres 21). Te deficyty są podtrzymywane przez prawne środki płatnicze pochodzące z innych banków centralnych z całego świata.

Wykres 21. Bilans handlowy USA



Źródło: U.S. Census Bureau

Przez cały ten czas banki te gromadzą coraz większe góry amerykańskiego długu (obligacji skarbowych) i sztucznie podtrzymują wartość dolara. Duża część długu Stanów Zjednoczonych nie może zostać spłacona, a jeśli amerykańscy partnerzy handlowi zaczną masowo wyzbywać się amerykańskich obligacji skarbowych, sprzedając je na światowych rynkach, to cała ta bańska kredytowa pęknie, przynosząc w rezultacie światowy kryzys. Im dłużej rządy i banki centralne będą usiłowały oszukiwać wolne rynki, tym boleśniejsza będzie korekta. Wolny rynek zawsze wygrywa – tak jak metale szlachetne.

Japońska bomba pieniężna

Istnieje jeszcze inny sposób, dzięki któremu kraj może utrzymać eksport na wysokim poziomie, a wartość swojej waluty na niskim. W 2003 roku gospodarka Japonii była pogrążona w chaosie i cierpiała z powodu długiej, powolnej i nieprzyjemnej deflacji, z której nie mogła się wydostać od krachu na giełdzie w 1989 roku. Usiłując zmienić sytuację na swoją korzyść, Japonia w styczniu 2003 roku rozpoczęła jeden z największych eksperymentów związanych z kreacją środka płatniczego od drugiej wojny światowej. Skorzystała ona z porady Bena Bernankiego, wówczas jeszcze członka rady gubernatorów Fedu, którego badania naukowe, gdy był profesorem ekonomii na uniwersytecie w Princeton, dotyczyły bolączek recesyjnych Japonii. W listopadzie 2002 roku wygłosił on swoją dziś niesławną przemowę, w której nawoływał do rzucania pieniędzy z helikopterów, jeśli zajdzie taka konieczność, aby zapobiec recesji, jakiej doświadczyła Japonia.

W ciągu kolejnych 15 miesięcy Japończycy stworzyli 35 bilionów jenów, za które kupili 320 miliardów dolarów amerykańskich, obniżając tym samym wartość jena, a zwiększając dolara, dzięki czemu utrzymali swój eksport do Ameryki na sztucznie niskim poziomie. Następnie wykorzystali te dolary do zakupu amerykańskich obligacji skarbowych. Ten ruch ożywił japońską gospodarkę i wyciągnął Stany Zjednoczone z jednej z najkrótszych recesji w historii (recesji w latach 2001–2003), doprowadził też do największej w historii bańki na amerykańskim rynku nieruchomości. Stopa procentowa w Ameryce spadła do rekordowo niskiego poziomu, oprocentowanie kredytów było niskie i ludzie zaczęli masowo kupować domy jako inwestycje. Nie muszę Ci mówić, jak to się skończyło. Prawdopodobnie nadal czujesz skutki krachu na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych oraz załamania na rynku papierów wartościowych, zabezpieczonych hipoteką. W ostatecznym rozrachunku japońska ekonomiczna bomba pieniężna stanowiła 1 procent światowego PKB.

Po raz kolejny, tak jak podczas pierwszej wojny światowej, podaż środka płatniczego na świecie gwałtownie się zwiększa. I niektóre kraje zdają się drukować środki płatnicze ot, tak sobie. Na przykład

od kwietnia 2006 do kwietnia 2007 roku podaż pieniądza M2 w Rosji wzrosła o 52,7 procent.

Międzynarodowy weksel dłużny

Ludzie często nie zdają sobie sprawy z tego, że duża część rezerw środka płatniczego w światowych bankach centralnych to nie środki płatnicze, ale obligacje, głównie amerykańskie obligacje skarbowe.

Niełatwo było mi kiedyś zrozumieć działanie światowego systemu monetarnego. Prawdopodobnie także dla Ciebie jest on trochę niezrozumiałym. Na szczęście pewnego dnia przyszła mi do głowy analogia, dzięki której wszystko stało się dla mnie jasne.

Wyobraź sobie bardzo duży pokój. W tym pokoju znajdują się szef Ministerstwa Skarbu Stanów Zjednoczonych, Fedu, ministrowie skarbu i dyrektorzy banków centralnych innych krajów, wszystkich banków komercyjnych na świecie oraz kilka grubych ryb z elit na Wall Street. Następnie wyobraź sobie, że każdy z nich wystawia jak szalony weksle dłużne i przekazuje je w tą i z powrotem innym, tak szybko jak to możliwe. Tak działa właśnie światowy system monetarny.

Podstawą dla tego systemu są obligacje wyemitowane przez Ministerstwo Skarbu, Ministerstwo Finansów lub przez inną uprawnioną instytucję w danym kraju. Na razie przyjmijmy, że jest to rząd. Te obligacje skarbowe stanowią podstawę światowego systemu monetarnego. Zasadniczo obligacje mówią: „Jestem ci dłużny pewną ilość środka płatniczego plus pewną ilość odsetek”.

Wiele podmiotów kupuje te obligacje skarbowe. Ale gdy kraj chce stworzyć pewną ilość środka płatniczego, rząd sprzedaje obligacje swojemu bankowi centralnemu. Bank centralny wystawia czek bez pokrycia na swoim rachunku bieżącym na tyle dolarów, euro czy jenów, ile życzy sobie rząd, i kupuje te obligacje. W ten sposób zaczyna istnieć środek płatniczy i później może zostać użyty do wykupienia tych obligacji. Dlatego też obligacje są wekslem dłużnym na ten środek płatniczy. Ale środek płatniczy jest także kwitem, który pozwala spieniężyć obligacje, gdy minie termin ich wykupu, więc stanowi również weksel dłużny na te obligacje. Rozumiesz? Nie? Ja też nie. To dlatego,

że to obłęd. Gdybyśmy my to zrobili, Ty lub ja, zostalibyśmy oskarżeni o oszustwo.

Rząd wprowadza do obiegu środek płatniczy, płacąc ludziom i kupując różne rzeczy. Ludzie wpłacają go do banków, więc banki i inne podmioty mają duże ilości środka płatniczego. Gdy ktoś chce kupić sobie dom, udaje się do banku i zaciąga kredyt, zawierając umowę o kredyt hipoteczny. Umowa ta także mówi: „Jestem ci dłużny pewną ilość środka płatniczego plus pewną sumę odsetek”. Bank tworzy wpis w swoich księgach rachunkowych na taką ilość środka płatniczego, jaką pożyczyłeś, oraz inny wpis w księgach reprezentujący Twój dług na Twoim koncie kredytowym. W zestawieniu bilansowym banku pasywa są bilansowane przez aktywa, księgi rachunkowe są zbilansowane i bank jest zadowolony. Ale bank nie pożyczył Ci środka płatniczego, który aktualnie posiadał. Stworzył jedynie wpisy w księgach rachunkowych. Gdy zaciągnąłeś ten kredyt hipoteczny, środki płatnicze, które pożyczył Ci bank, zaczęły istnieć, gdy tylko podpiszałeś umowę. Bank właśnie zwiększył podaż środka płatniczego na świecie.

Dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką oraz potwór stworzony przez instrumenty pochodne

Następnie bank bierze kilka kredytów hipotecznych, umieszcza je w pakiecie i tworzy w ten sposób obligacje, nazywane dłużnymi papierami wartościowymi zabezpieczonymi hipoteką. Prawdopodobnie słyszałeś o tych obligacjach niedawno w wiadomościach. Są one w dużej mierze odpowiedzialne za bałagan związanego z kredytami hipotecznymi subprime. Papiry wartościowe tego typu są skomplikowanymi narzędziami finansowymi (ja nazywam to „finansowym voodoo”), stworzonymi w celu ograniczenia związanego z długiem ryzyka ponoszonego przez instytucje finansowe. Ale instrumenty te zamiast to ryzyko ograniczyć, rozprzestrzeniły je na cały świat. Gdy bank udziela Ci kredytu na dom, rzadko zatrzymuje ten kredyt u siebie. Zwykle sprzedaje go firmom z Wall Street, gdzie kredyt ten zostaje umieszczony w pakiecie wraz z innymi kredytami, z których tworzone są dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką. Wall Street sprzedaje potem te

papiery wartościowe inwestorom na całym świecie. Dzisiaj licytacje bankowe nieruchomości w Las Vegas mogą doprowadzić do bankructwa jakiegoś miasteczka w Norwegii.

Nasze obecne problemy wynikają z faktu, że Fed przez tak długi czas utrzymywał bardzo niskie stopy procentowe, co doprowadziło do masowego tworzenia środka płatniczego oraz kredytu. Obniżyło to wartość dolara i spowodowało, że ceny domów wzrosły do rekordowego poziomu. Przy tak tanim kredycie i obfitości środka płatniczego w niedługim czasie banki zaczęły pożyczać pieniądze każdemu wkończone, który przekroczył ich próg – pod warunkiem, że się uczezał. Banki sprzedawały potem te kredyty hipoteczne firmom na Wall Street, a pracujący tam geniusze składali z tych kredytów – zarówno standardowych, jak i typu subprime – pakiety, tworząc dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką, i sprzedawali je inwestorom.

Banki nie tylko lekko myślnie pożyczaly pieniądze, ale także udzielaly kredytów na domy osobom, których nie było na to stać. Ludzie ci nagle poczuli się bogaci, więc zwiększały kredyty hipoteczne ciążące na ich domach – traktując swoje nieruchomości tak, jak gdyby były bankomatami – a uzyskane w ten sposób pieniądze często wydawali na telewizory czy samochody, czyli na artykuły, które z czasem tracą na wartości. Później wydarzyło się coś całkowicie zaskakującego (przynajmniej dla osób, którym łatwo dostępne pieniądze uderzyły do głowy). Nadeszły związane ze zmianami stóp procentowych spodziewane korekty oprocentowania, o których jasno i wyraźnie mówiła umowa kredytowa, i nagle ludzie zaczynali mieć kłopoty ze spłacaniem kolejnych rat. Wiesz, co stało się potem. Rekordowej wielkości seria licytacji bankowych spowodowała, że zawiodły dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką. Wielu Amerykanów straciło dużo pieniędzy, a rząd próbował zorganizować im pomoc. W tym samym czasie instytucje finansowe spanikowały i kredyty się skończyły.

Dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką stanowią część czegoś, co ja nazywam potworem stworzonym przez instrumenty pochodne (derywaty). Derywaty są instrumentami finansowymi, których cena i wartość zależą od wartości tych aktywów, których są pochodnymi

– a dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką są pochodnymi nieruchomości.

Derywaty mogą być największym zagrożeniem dla światowego systemu finansowego. I z pewnością stanowią jedną z ciemniejszych chmur w nadciągającej burzy. Mówię mogą być, ponieważ potencjalne problemy i niebezpieczeństwa są tak dobrze ukryte, że nie mamy pojęcia, jakiego mogą dokonać spustoszenia. Znaczna ich większość powstaje poza giełdą, w wyniku zawierania prywatnych umów, i nie jest sprawdawana na rynku giełdowym. Oznacza to, że derywaty nie podlegają standaryzacji i przepisom ustalanym przez oficjalną instytucję, na przykład przez Komisję Nadzoru Finansowego. Derywaty stanowią największy rynek finansowy na świecie. Jego wartość w tej chwili przekracza pół biliarda dolarów i obecnie stanowi 10-krotność wartości światowego PKB.

Łańcuszek

Wiele derywatów ma datę ważności; więc zanim jeden derywat wygaśnie, na jego podstawie zostanie podpisany nowy kontrakt pomiędzy nowymi stronami. Proces ten nazywany jest *daisy chaining* (dosł. tworzenie łańcuszka ze stokrotek).

W końcu ktoś w tym układzie umów może poczuć, że pewna zmiana okoliczności naraziła jego pozycję na większe ryzyko, dlatego w celu ograniczenia własnego ryzyka otworzy inną pozycję gdzie indziej. Największym problemem jest to, że nikt nie wie, kto znajduje się na końcu tego łańcuszka derywatów. Może to być jakaś zbankrutowana korporacja w Panamie, która jest niewypłacalna. Jeżeli tak się zdarzy, następuje efekt domina: każda kolejna strona umowy nie może zapłacić następnej.

Do czegoś podobnego omal nie doszło w 1998 roku, gdy wykorzystujący dużą dźwignię finansową fundusz hedgingowy o nazwie Long Term Capital Management (LTCM) miał pecha. Od momentu jego powstania LTCM był szczególnym funduszem. Jego rada nadzorcza składała się z najbardziej szanowanych osobistości z Wall Street oraz dwóch ekonomistów, którzy wspólnie otrzymali Nagrodę Nobla z dziedziny ekonomii za opracowanie matematycznych wzorów

pozwalających obliczyć wskaźnik ryzyka do ceny opcji i zminimalizować ryzyko w inwestowaniu.

Jak mówiłem, LTCM wykorzystywał dużą dźwignię: posiadając zaledwie 4 miliardy dolarów w aktywach, kontrolował 1,25 biliona dolarów za pomocą instrumentów pochodnych (co było równe rocznemu budżetowi Stanów Zjednoczonych w tamtym czasie). Latem 1998 roku wiele nietypowych okoliczności geopolitycznych sprawiło, że stosowana przez LTCM formula, która przyniosła jej twórcom Nagrodę Nobla, zawiodła. W 1997 roku w Tajlandii wystąpił kryzys walutowy, gdy wolny rynek uwolnił tamtejszy środek płatniczy od narzuconej przez rząd relacji do dolara, co spowodowało potężną dewaluację tajskiego bata, a to z kolei wywołało krach na tajskiej giełdzie. Powstały w ten sposób kryzys gospodarczy, znany jako azjatycki kryzys finansowy, pograżył praktycznie każdą gospodarkę i giełdę w Azji Południowo-Wschodniej (z wyjątkiem Japonii) i zakończył tak zwany cud azjatycki. Potem, w 1998 roku, Rosja straciła kontrolę nad ustalonym stosunkiem swojego środka płatniczego. Wartość rubla spadła i kraj ten nie był w stanie spłacać swoich pożyczek międzynarodowych. Cały ten gospodarczy chaos spowodował, że kontrakty zawarte przez LTCM przestały być wypłacalne i aktywa tego funduszu zmniejszyły się z 4 miliardów do zaledwie 600 milionów dolarów – przy 1,25 biliona dolarów inwestycji. Gdy niebezpieczeństwo niewypłacalności stało się realne, efekt domina, o którym mówiłem wcześniej, zaczął być bardzo konkretnym zagrożeniem. Bank Rezerw Federalnych w Nowym Jorku zorganizował pomoc, tworząc konsorcjum czołowych banków inwestycyjnych i komercyjnych, które miało przejąć fundusz i zamknąć wcześniejsze transakcje.

Większość ludzi nie wiedziała, że światowy system finansowy dzie-liło zaledwie kilka dni od zapaści. Nie chodzi o to, czy coś podobnego może się zdarzyć ponownie, ale raczej kiedy się zdarzy. I następnym razem może być tak, że nikt nie zorganizuje pomocy. Warren Buffett, inwestor odnoszący największe sukcesy na świecie, ładnie podsumowuje niebezpieczeństwa, jakie wiążą się z instrumentami pochodnymi: „Dżin derywatów już dawno wydostał się z butelki i instrumenty te na pewno będą się namnażały zarówno pod względem rodzaju, jak

i liczby, aż jakieś wydarzenie ujawni ich toksyczność. Banki centralne oraz rządy jak na razie nie znalazły skutecznego sposobu kontrolowania lub choćby monitorowania niebezpieczeństw stwarzanych przez te kontrakty. Moim zdaniem derywaty są finansową bronią masowej zagłady i niosą niebezpieczeństwa, które choć jak na razie utajone, są potencjalnie zabójcze”.

Upadek funduszu Long Term Capital Management byłby dla światowej gospodarki zbyt niebezpieczny, żeby można było do niego dopuścić. Dzisiaj Fed i banki centralne innych krajów pomagają wydostać się z kłopotów sektorowi kredytów hipotecznych subprime.

Oto przykład. Wszystko zaczęło się latem 2007 roku, gdy problemy w sektorze kredytów subprime nie mogły być już dłużej ukrywane przez system bankowy i w końcu usłyszeliśmy o tym kryzysie w wiadomościach. W sierpniu Fed obniżył stopy procentowe o 0,5 punktu, a Europejski Bank Centralny zaczął zwiększać płynność rynku (udostępniając bankom tanie kredyty). Nieco później tego samego miesiąca wystąpiły małe paniczne runy na filie banku Countrywide Bank of California – banku, który udzielił najwięcej kredytów subprime – gdy jego klienci domagali się wypłaty swoich oszczędności. We wrześniu Fed ponownie obniżył stopy procentowe o 0,5 punktu. Potem w październiku wystąpiły runy na banki w całej Anglii, gdy kraj obiegła pogłoska, że Northern Rock, ósmy co do wielkości bank w Anglii, miał problemy z płynnością w związku z załamaniem się rynku papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką i musiał pożyczyć pieniądze z Banku Anglii (angielskiego banku centralnego). Jak donosił USA Today: „Najbardziej widoczną oznaką ekonomicznych wstrząsów były kolejki rodem z czasów wielkiego kryzysu, które ustawały się przed oddziałami banku Northern Rock w piątkowy poranek po tym, jak Northern Rock, aby móc dotrzymać zobowiązań, zwrócił się do Banku Anglii o awaryjną pożyczkę”. Pomoc o wartości 80 miliardów dolarów będzie kosztowała brytyjskich podatników około 1500 dolarów na osobę.

Tego samego miesiąca Fed obniżył stopy procentowe o 0,25 punktu i o kolejne 0,25 punktu w grudniu. Fed, Europejski Bank Centralny, Bank Anglii oraz banki centralne innych krajów stworzyły kolejne

40 miliardów łatwo dostępnego kredytu, lecz nie wystarczyło to, żeby powstrzymać zapaść. Dlatego też 19 grudnia 2007 roku Europejski Bank Centralny wprowadził do gospodarki kolejne 350 miliardów euro, co odpowiada kwocie pół biliona dolarów amerykańskich. 22 stycznia Fed obniżył stopy procentowe o 0,75 punktu, a 30 stycznia – o kolejne 0,5 punktu. Znowu globalna podaż środka płatniczego zwiększała się w bardzo szybkim tempie.

Potem, 5 marca Carlyle Capital Fund miał mały problem, gdy odkrył, że część dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką, które zakupił od agencji Fannie Mae i Freddie Mac, jest właściwie bezwartościowa. To był mały problem; natomiast duży problem stanowiło to, że tak jak LTCM fundusz ten stosował dużą dźwignię – 31 z każdych 32 dolarów, które zainwestował, było pożyczone.

Teraz naprawdę zaczynało się robić niebezpieczne. Duża część tych pożyczonych środków płatniczych pochodziła z banku inwestycyjnego Bear Stearns, który przypadkiem był jedną z największych instytucji zajmujących się przygotowywaniem i sprzedażą dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką i już ponosił wielkie straty w związku z posiadanymi papierami tego typu. W środę 12 marca 2008 roku Carlyle ogłosił, że nie jest w stanie spłacić pożyczek związanych ze swoimi inwestycjami i że wierzyciele przejmą jego pozostałe aktywa.

Bear Stearns, który był głównym wierzycielem Carlyle, nie potrzebował więcej dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką i gdy fakt ten wyszedł na jaw, firma upadła. W piątek 14 marca *USA Today* donosi: „Bear Stearns został sparaliżowany, gdy na rynku zaczęły się pojawiać pogłoski na temat liczby posiadanych przez ten fundusz papierów wartościowych związanych z kredytami hipotecznymi i wątpliwości dotyczące tego, czy ma on dość rezerw, żeby pokryć potencjalne straty. To spowodowało, że zarówno klienci, jak i inwestorzy zaczęli domagać się zwrotu swoich pieniędzy, a to z kolei wywołało run na bank”. W niedzielę 16 marca Fed awaryjnie obniżył stopy procentowe o 0,25 punktu, a 18 marca o kolejne 0,75 punktu. Ostatecznie Fed zorganizował połączenie firm – w jego ramach J.P. Morgan Chase, który w wyniku różnych fuzji i przejęć stał się prawdopodobnie największym

akcjonariuszem Fedu, miał przejąć kontrolę nad Bear Stearns za 5 procent jego wartości z roku poprzedniego.

Ale dalej jest jeszcze ciekawiej! Fed kupi najgorsze dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką posiadane przez Bear Stearns, zanim Morgan przejmie firmę. Krok ten będzie kosztował amerykańskich podatników kolejne 30 miliardów dolarów.

Bear Stearns to dopiero początek. Tego typu akcje ratunkowe będą coraz większe i częstsze, co wywoła dalsze zwiększenie się podaży środka płatniczego, a w konsekwencji obniżanie wartości Twoich ciężko zarobionych pieniędzy.

Gra z udziałem środka płatniczego

Z przykrością Ci to mówię, ale system środka płatniczego działa przeciwko Tobie. Jeżeli jesteś przeciętnym obywatelem, który ciężko pracuje i oszczędza swoje pieniądze w banku, to w tym systemie tracisz najwięcej. Największymi zwycięzcami są sektory finansowe, które tworzą nowe środki płatnicze. One stają się bogatsze, gdy Ty jesteś coraz biedniejszy.

Powód, dla którego sektor finansowy jest taki bogaty, jest prosty. Za każdym razem, gdy ktoś podrabia środek płatniczy (nieważne, czy robi to nielegalnie, czy jak w przypadku systemu bankowego – legalnie), w praktyce istniejącym już środkom płatniczym zabierana jest ich wartość i przekazywana tym nowo stworzonym. Maksymalna siła nabycią nowych środków płatniczych należy do ich twórcy, ponieważ ich stworzenie nic go nie kosztowało. Co więcej, gdy ich twórca pożyczca te nowe środki płatnicze, wymaga ich zwrotu wraz z odsetkami. Twórca środka płatniczego tworzy więc go za nic, zabierając wartość istniejącym środkom płatniczym, a potem pożyczca te środki płatnicze innym i domaga się, żeby zwrócono mu jeszcze więcej środka płatniczego.

Pożyczkobiorca uzyskuje z tego środka płatniczego drugą co do wysokości wartość, ponieważ do czasu, aż coś za niego kupi, środek ten nie znajduje się jeszcze w obrocie. Jednak gdy to zrobi, środek płatniczy wchodzi do obiegu i zmniejsza wartość istniejących już środków płatniczych, co – jak się już prawdopodobnie domyślisz – podnosi

ceny artykułów, takich jak mleko i paliwo. Teraz, chcąc je kupić, musisz zapłacić więcej. Pożyczkobiorca nowo stworzonego środka płatniczego uzyskuje z niego więcej korzyści niż Ty głównie dlatego, że – można by powiedzieć – nie musi płacić za niego tak wysokiej ceny. Kupuje swoje towary za pożyczone pieniądze, zanim wpłyną one na podaż środka płatniczego. Niemałe znaczenie ma tu też idea pożyczania dzisiaj i spłacania tej pożyczki w przyszłości za pomocą mniej wartościowych dolarów.

Wytrawni inwestorzy wykorzystują ten mechanizm dla uzyskania dużych korzyści. Czy jest to wykorzystywanie depozytu zabezpieczającego na giełdzie, czy inwestowanie w nieruchomości – potęga kreacji środka płatniczego umożliwia przepływ wielkiego majątku do tych, którzy mądrze korzystają z dźwigni. Jednak osoby kredytujące swoje własne domy czy samochody przy wykorzystaniu kredytów refinansowych czynią siebie biedniejszymi, najzwyczajniej przekazując swój majątek bankom.

Kreacja środka płatniczego jest także jednym ze sposobów pozwalającym danej klasie aktywów z niedoszacowanej stać się przeszacowaną. Gdy nowo stworzony środek płatniczy wchodzi do określonego sektora aktywów, powiedzmy do sektora nieruchomości, powoduje, że sektor ten zyskuje na wartości. Ludzie zauważają tworzącą się falę majątku i wskakują na nią – zwykle gdy jest największa – tuż przed tym, jak zwali się z hukiem. W trakcie tego procesu olbrzymi majątek przenosi się z innych klas do klasy, w której powstała taka bańka. Klasy aktywów, z których pieniądze są wycofywane, stają się niedoszacowane, a wytrawni inwestorzy zaczynają wycofywać pieniądze z tej przeszacowanej klasy i przenoszą je do klas niedoszacowanych.

Czy system ten jest moralny? Nie. Ale jest to system, w którym żyjemy, i daje on wielką siłę tym, którzy go rozumieją i potrafią obrócić go na swoją korzyść. Cały system jest stworzony tak, aby można było przenieść majątek od ludzi, którzy tego mechanizmu nie rozumieją, do tych, którzy wiedzą, jak działa. Jak mówi kongresmen Ron Paul, nisko oprocentowany kredyt i obecny system prawnego środka płatniczego to po prostu „podatek nałożony na ludzi biednych i klasę średnią”.

Konwergencja

W tym rozdziale powiedzieliśmy sobie o deficycie budżetowym, zobowiązaniach rządu bez pokrycia, ujemnych bilansach handlowych, o systemie rezerwy częściowej oraz o wiążącym się z tym gwałtownym wzroście światowej podaży środka płatniczego, o stworzonym przez instrumenty pochodne potworze, który wynurza się zza horyzontu jak Gwiazda Śmierci w *Cowieznych wojnach*, oraz o naszym systemie finansowym opartym na wierze. Wszystko to przyczynia się do powstania ciemnych chmur, które dzisiaj pojawiają się na naszym gospodarczym horyzoncie i które jutro przemienią się w gospodarczą burzę niespotykanych dotąd rozmiarów.

To, o czym mówiłem w tym rozdziale, stanowi zaledwie niewielki wycinek całego zagadnienia. Aby opisać problemy i ujemne bilanse, przed którymi stoi światowy system finansowy, potrzeba by wielu książek. Wszystko to dzieje się w czasie, gdy światu zagraża terroryzm, amerykańska polityka zagraniczna zdaje się nastrajać nieprzychylnie inne państwa świata wobec Stanów Zjednoczonych, zasoby ropy naftowej się zmniejszają, podczas gdy połowa światowej populacji pragnie osiągnąć taki sam poziom dobrobytu (i wykorzystania energii) jak świat zachodni, a rząd Stanów Zjednoczonych i większość obywateli tego kraju, mówiąc metaforycznie, wyczerpało limity na swoich kartach kredytowych i teraz wszyscy oni chcą przejść na emeryturę i być na utrzymaniu innych.

W niepewnych czasach inwestorzy na całym świecie uciekają się do pozornie bezpiecznych obligacji skarbowych. Moim zdaniem tym razem bardzo się na tym sparzą. Gdy – nie użyłem tu słowa „jeśli” – wiarygodność kredytowa Stanów Zjednoczonych się zmniejszy, amerykańskie obligacje skarbowe, tak jak dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką, będą sprzedawane z dużymi upustami, a każdy posiadający je inwestor straci, tak jak miało to miejsce w latach 70. i 80., gdy obligacje otrzymały przydomek *certificates of wealth confiscation* (certyfikaty konfiskaty majątku). Jak szybko zapominamy.

Pamiętasz naszego mądryego, starego rolnika, który pojawił się tu wcześniej? Gdy wie, że nadchodzi burza, przeprowadza swoje krowy w bezpieczne miejsce i przygotowuje się na najgorsze. My musimy

postąpić tak samo w kwestii naszych finansów. Chociaż zbliżająca się burza będzie miała okropne konsekwencje dla tych, którzy nie mają inteligencji finansowej, jest ona świetną wieścią dla osób inwestujących w metale szlachetne. Nie mówię jednak, że powinniśmy stać z boku i dopingować naszych polityków, podczas gdy oni marnują nasze podatki i składają obietnice, z których nie będą mogli się wywiązać. Ale można naprawdę odnieść wrażenie, że Waszyngton nie chce wyciągać wniosków z historii i pragnie podążać swoją samobójczą ścieżką do samego końca.

Staram się robić, co tylko mogę, żeby ich powstrzymać. Głośno protestuję. Piszę listy do przedstawicieli rządu. I napisałem tę książkę. Ale jeżeli nie będę mógł ich powstrzymać, to zrobię wszystko, co będzie w mojej mocy, żeby nie tylko ochronić się przed głupotą polityków, ale także dzięki niej zarobić. Ponieważ każdy zmarnowany dolar oraz każdy nowo wydrukowany dolar zwiększa światową podaż środka płatniczego każdego typu, z wyjątkiem dwóch. Złoto i srebro to jedyne środki płatnicze, których rząd nie może wydrukować.

Historia zawsze się powtarza. Gdy jakaś cywilizacja dewaluuje swój środek płatniczy, wartość wszystkich tych środków płatniczych po raz kolejny będzie usiłowała dostosować się do wartości tej samej, niewielkiej sterty metalu, a złoto i srebro przewartościują się w stosunku do tych środków płatniczych. To spotka Stany Zjednoczone, podobnie jak spotkało każde imperium w przeszłości. Ci, którzy to zrozumieją, mają szansę stać się niewyobrażalnie bogatymi ludźmi.

GOSPODARCZA BURZA NIESPOTYKANYCH ROZMIARÓW

W poprzednim rozdziale mówiłem o nadchodzącej burzy gospodarczej. Moim zdaniem będzie to sztorm katastrofalnych rozmiarów i nie możemy już zrobić nic, żeby go powstrzymać. Teraz mają miejsce wydarzenia, które gdy już zbiegną się w czasie, są w stanie doprowadzić do szybkiej i potężnej gospodarczej destrukcji. Skutki tego może i nie będą robiły tak wielkiego wrażenia jak niszczycielska siła natury, ale zniszczenia mimo to będą prawdziwe. I jeżeli myślisz, że rząd Ci pomoże, to bardzo się mylisz.

Nasz system polityczny jest skonstruowany tak, aby karać każdego, kto myśli lub robi plany na dłużej niż 4 lata w przyszłość. W dzisiejszych czasach jedynym sposobem na to, żeby jakiś polityk mógł liczyć na zwycięstwo w wyborach, jest obiecanie większej ilości darmowych rzeczy niż obiecuje inny polityk, z którym konkuuruje. Ale społeczeństwo zdaje się nie rozumieć, że darmowe rzeczy tak naprawdę nie są za darmo.

Dla każdego polityka politycznym samobójstwem byłoby choćby zasugerowanie, że powinniśmy dokonać cięć w jakiekolwiek części budżetu. Jeżeli wystąpił z propozycją, żeby ograniczyć wydatki na wojsko, prawica stwierdziłaby, że jest nieamerykański i że ukrywa terrorystów pod swoim łóżkiem. Gdyby zaproponował zmniejszenie wydatków na ubezpieczenie społeczne, American Association of Retired Persons (Amerykański Związek Emerytów) zmobilizowałby swoje rzesze wyborców, żeby zagłosowały przeciwko niemu. A jeżeli zasugerowałby zmniejszenie budżetu na programy ubezpieczenia zdrowotnego,

całe społeczeństwo powstałyby przeciwko niemu, krzycząc: „Przecież opieka zdrowotna jest najważniejszą kwestią, którą trzeba się zająć”.

Problem polega na tym, że każde zagadnienie jest najważniejszą kwestią, którą trzeba się zająć. To właśnie dlatego te trudne decyzje, konieczne dla podtrzymania naszej gospodarki, nie zostaną podjęte.

Do tego dochodzi jeszcze fakt, że zasadniczo staliśmy się społeczeństwem socjalistycznym, któremu się wydaje, że wciąż jest społeczeństwem wolnorynkowych kapitalistów. Zapominamy, że to my rządzymy państwem. Rząd nie jest jakimś łaskawym, oddzielnym bytem o nieograniczenie głębokich kieszeniach. Gdy tylko pojawia się jakiś problem, większość ludzi zawsze mówi to samo: „Rząd powinien coś z tym zrobić”. Wszyscy oni zdają się myśleć, że rząd powinien rozciągać siatkę bezpieczeństwa dla każdego. Gdy główne fundusze hedgingowe na rynku stosują zbyt dużą dźwignię, są przekonane, że rząd powinien zorganizować im pomoc. Gdy właściciele domów zbyt mocno obciążają swoją hipotekę, uważają, że rząd powinien ochronić ich przed licytacją bankową. Wygląda na to, że nie rozumiemy, że gdy rząd „coś z tym robi”, robi to w połowie skutecznie i przy dwukrotnie wyższych kosztach niż sektor prywatny. Potem każe za to zapłacić społeczeństwu – czy to poprzez podatki bezpośrednie, czy w postaci podatku inflacyjnego. Oznacza to, że ostatecznie płacimy za to wszyscy.

Jednym z największych problemów jest to, że zatrudniamy, czyli głośujemy na nieodpowiednich ludzi, którzy mają decydować o tym, jak będą wydawane nasze środki płatnicze. Zaryzykuję stwierdzenie, że 99 procent urzędników, których posyłamy do Waszyngtonu i którym powierzamy zadanie rozdzielania naszego majątku, a tym samym czynimy ich odpowiedzialnymi za kierowanie gospodarką, nie wie nic na temat ekonomii. A jeżeli wiedzą, to im nie zależy, bo ich kadencja będzie trwała tylko dwa, cztery lub sześć lat.

Jestem przekonany, że doszliśmy już do momentu, z którego nie ma odwrotu i teraz możemy jedynie ogłaszać komunikaty na temat bieżącej sytuacji, w miarę jak będzie się ona pogarszała, i przygotowywać się na najgorsze. George W. Bush, jako kapitan tego okrętu, postawił, że popłyniemy w kierunku redukcji podatków, ustawy o lekach

refundowanych i wojny w Iraku. Ale w przeciwnieństwie do kapitana Titanica, on nie idzie na dno razem ze statkiem. Za to my idziemy.

Nadchodzi fiskalny potop gigantycznych rozmiarów. Może Ci się wydawać, że nasza gospodarka jest dostatecznie wielką łodzią, która powinna przetrzymać tę burzę. Ale nie jest. Chociaż chciałbym bardzo, żeby cała ta łódź została uratowana, to wiem, że tak się nie stanie. Każdy będzie próbował uratować własną skórę. Dobra wiadomość jest taka, że jeszcze możesz ocalić siebie i swoją rodzinę.

W *Przepowiedni bogatego ojca*, książce z 2002 roku, Robert Kiyosaki udziela wskazówek na temat tego, jak możesz zbudować własną arkę, tak abyś był w stanie bezpiecznie przetrwać zbliżający się potop wywołany lekkomyślną polityką gospodarczą rządu. Jeżeli przeczytałeś tę książkę, to wiesz, że jego przewidywania z 2002 roku dziś zaczynają się spełniać. Myślę, że jeśli jeszcze jej nie przeczytałeś, musisz to zrobić: jest to lektura obowiązkowa dla każdego inwestora, który pragnie przetrzymać nadchodzącą burzę.

Jednym z najlepszych sposobów na to, żeby uchronić się przed nadchodzącą burzą gospodarczą, jest przeniesienie swojego majątku do klasy aktywów, które przetrwają nawałnicę. Moim zdaniem najlepszą klasą aktywów jest to, co stanowi temat tej książki – metale szlachetne. W dalszej części tego rozdziału skupię się na pokazaniu Ci, dlaczego metale szlachetne zapewnią bezpieczne schronienie każdemu inwestorowi, który zechce za ich pomocą zabezpieczyć swój majątek.

Duży rząd i inflacja

Największy problem, przed którym stoi Ameryka, to naprawdę duży rząd. To jest potwór, który potrzebuje ciągłego karmienia. Przed Nowym Ładem Roosevelta koszt funkcjonowania rządu federalnego stanowił 3 procent gospodarki; dziś przekracza 26 procent. A gdy dadasz do tego samorządy stanowe i lokalne, koszty utrzymania zgodosci z przepisami, koszt wszystkich biznesów, zapewniających towary i usługi, które pozwalają funkcjonować wszystkim agencjom rządowym, to się okaże, że wszystko to stanowi ponad 50 procent udziału w rynku amerykańskiej gospodarki.

W moim przekonaniu najbardziej powinniśmy się niepokoić tym, że podczas nadchodzącej burzy będziemy mieli rząd, który przyjdzie nam na ratunek. A ponieważ jest taki duży i wszechobecny, a w dodatku wszyscy oczekują, że rząd ochroni obywatele bez względu na okoliczności... to on na pewno przyjdzie nam z pomocą. Właściwie to, jak już przeczytałeś w poprzednim rozdziale, to już się zaczęło. Takie wykorzystanie naszego rządu nie było zamierzone. Uznany ekonomista Milton Friedman tak wypowiada się na ten temat: „Rząd ma trzy główne zadania. Powinien zadbać o obronę militarną kraju. Powinien egzekwować kontrakty zawierane pomiędzy osobami prywatnymi. Powinien chronić obywatele przed przestępstwami wyrządzanymi przeciwko nim lub przeciwko ich własności. Gdy rząd – z dobrych chęci – próbuje kształtować gospodarkę, sankcjonować zasady moralne lub pomagać grupom nacisku, kosztem tego jest nieskuteczność, brak innowacyjności i utrata wolności. Rząd powinien być sędzią, a nie aktywnym graczem”.

Ludzie nie zdają sobie sprawy, ile tak naprawdę kosztuje rządowa pomoc dla prywatnych instytucji finansowych. Kryzys sektora oszczędności i kredytów pod koniec lat 80. kosztował podatników 150 miliardów dolarów. W 1989 roku Ameryka liczyła niecałe 250 milionów obywatele. Oznacza to, że każdy obywatel Stanów Zjednoczonych zapłacił ponad 600 dolarów (1000 dolarów w pieniądzach z 2007 roku) – albo poprzez podatki, albo w wyniku inflacji – żeby naprawić problemy wynikające z głupoty tych instytucji finansowych. Ale to nic w porównaniu z tym, co niesie przyszłość.

Możliwość całkowitego załamania finansowego naszej gospodarki dlatego jest w ogóle realna, że społeczeństwo pozwoliło się oszukać przez wielkie banki i wielkie rządy. Proces ten postępował przez kilkaset lat. Pierwszym oszustwem, na które daliśmy się złapać, był system rezerwy częściowej. Drugim – zgodna na to, żeby banki działające na podstawie tego systemu układały się w strukturę piramidy, u której podstawa znajdowały się banki centralne – także opierające się na tym systemie. Trzecim dużym błędem było niesprzeciwienie się rządowi i bankom centralnym w 1971 roku, gdy Fed działający w zmowie z prezydentem Nixonem uczynił z dolara amerykańskiego czysto prawny

środek płatniczy. Wynikiem tego była inflacja, inflacja i jeszcze większa inflacja. (Jeśli chcesz bardziej zgłębić ten temat, polecam książkę *The Case Against the Fed* Murraya N. Rothbarda).

Wielu ekonomistów i doradców finansowych czuje, że cały ten brak równowagi finansowej wywołany przez standard dolara, deficyt budżetowy, deficyt bilansu handlowego oraz kreację środka płatniczego przez banki centralne przybiera na sile i gromadzi energię, która pewnego dnia wywoła olbrzymi transfer majątku. Czy transfer ten będzie się odbywał stopniowo, czy dotknie nas z dnia na dzień? Niektórzy wierzą, że nastąpi nagle i zostanie wywołany przez jakieś wydarzenie; że nie będzie to powolna zapaść. Bez względu na to, jaką formę transfer ten przybierze, ci, którzy byli na tyle przezorni, żeby przenieść swój majątek do bezpiecznego schronienia, jakie gwarantują złoto, srebro i inne metale szlachetne, na pewno na tym skorzystają.

Ekonomiści jednak nie są zgodni co do tego, jaki efekt wywołają te wydarzenia – czy będzie to deflacja, inflacja, stagflacja czy hiperinflacja.

Deflacja to zmniejszenie podaży pieniądza, która sprawia, że środek płatniczy zyskuje na wartości, a ceny spadają. Deflacja może nastąpić bardzo szybko, jak miało to miejsce w czasie wielkiego kryzysu, lub może przebiegać powoli – jak w Japonii w latach 90.

Inflacja to nieznaczne zwiększenie się podaży środka płatniczego, co sprawia, że środek płatniczy powoli traci wartość, a ceny rosną.

Stagflacja to stagnacja gospodarcza, podczas której gospodarka może przeżywać recesję i po prostu nie może się rozbudzić, połączona z wysokim bezrobociem i dużą inflacją cenową – jak w latach 70.

Hiperinflacja to inflacja z dopalaczem. Nie istnieje dokładna definicja momentu, kiedy wysoka inflacja zamienia się w hiperinflację. Niektórzy mówią, że dochodzi do tego wtedy, gdy inflacja osiąga poziom 20–30 procent miesięcznie. Ja lubię myśleć o tym jak o momencie, gdy zaufanie do środka płatniczego spada szybciej, niż może on być drukowany, i dlatego całkowita wartość środka płatniczego zmniejsza się bez względu na to, jak szybko całkowita jego ilość się zwiększa. Według Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości występuje to wtedy, gdy skumulowana inflacja zbliża się do stu procent lub

przekracza ten pułap w ciągu 3 lat. To zaledwie 26-procentowa roczna inflacja, a my zwiększyliśmy już podaż środka płatniczego o 18 procent. Ale definicję, którą lubię najbardziej, sformułował John Williams. Powiedział on, że z hiperinflacją mamy do czynienia wtedy, gdy „banknot o najwyższym nominale przed hiperinflacją (w Stanach Zjednoczonych to banknot 100-dolarowy) jest wart więcej jako papier toaletowy niż jako środek płatniczy”.

Przyjrzyjmy się więc kilku scenariuszom, żeby zobaczyć, jakie wyniki powinno osiągnąć złoto i srebro.

Zanim jednak zacznę, mam do Ciebie prośbę: czytając tę część książki, cały czas pamiętaj o następującej rzeczy:

Nie ma takiej możliwości, żeby wartość złota i srebra nie wzrosła.

Idź drogą brukowaną żółtą kostką

SCENARIUSZ 1. NISKA INFLACJA

(WSZYSTKO ZOSTAJE ZASADNICZO PO STAREMU)

Moim zdaniem ten scenariusz jest najmniej prawdopodobny. Na świecie za bardzo jest już odczuwalny brak równowagi, żeby dzisiejsza sytuacja po prostu trwała nadal. Zgadza się z tym nawet Ben Bernanke: „Wielki deficyt obrotów bieżących Stanów Zjednoczonych nie może utrzymywać się w nieskończoność, ponieważ zdolność Ameryki do spłacania rat kredytu oraz chęć innych krajów do trzymania amerykańskich aktywów w swoich portfelach inwestycyjnych są już na wyczerpaniu”.

Inaczej mówiąc, kupujemy różne produkty od wszystkich, potem wszyscy kupują weksle dłużne w postaci amerykańskich obligacji skarbowych, obligacji korporacyjnych, dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką i aktywów trwałych, takich jak firmy, akcje (częściowa własność) spółek, nieruchomości i tym podobne. Ameryka kupuje towary od reszty świata, sprzedając im swój kraj po kawałku... i jest to bardzo, bardzo poważny problem.

Pokazałem już w tej książce, jak wielkich rozmiarów jest problem amerykańskiego ujemnego bilansu handlowego. I dlatego

uważam, że niska inflacja jest najmniej prawdopodobnym wynikiem tego braku równowagi, że w końcu świat straci zaufanie do amerykańskiego dolara. Wówczas wszyscy będą chcieli spieniężyć posiadane amerykańskie obligacje skarbowe. Niestety nie będziemy mieli środka płatniczego, żeby dokonać wypłaty, więc będziemy musieli go dodrukować. Bez względu na to, jaki wpływ wywrze to na dolara i gospodarkę światową, możesz być pewny, że nie będzie to spokojna, niska inflacja.

Moim zdaniem status quo jest jedynym scenariuszem – spośród wszystkich prawdopodobnych – który nie jest możliwy. Ale nawet jeśli się nie wydarzy to, co właśnie opisałem, i wszystko zostanie po staremu, będzie to oznaczało, że globalna podaż środka płatniczego nadal będzie się gwałtownie zwiększała, a wartość (siła nabywcza) wszystkich środków płatniczych nadal będzie spadać. To znaczy – wszystkich środków płatniczych, z wyjątkiem dwóch: jedynych środków płatniczych, których rząd nie może wydrukować, czyli złota i srebra. Obecnie te środki płatnicze są bardzo niedoszacowane. Zapamiętaj moje słowa: wartość złota i srebra wzrośnie, i to znacznie.

SCENARIUSZ NR 2. DEFLACJA

To jest największa obawa Bena Bernankiego. Przeczytałem jego książkę *Essays on Great Depression* (Eseje o wielkim kryzysie), znam też wiele jego wystąpień. Zasadniczo, gdy zapoznasz się trochę z jego poglądami, odniesiesz wrażenie, że jeżeli doświadczymy deflacji, to będzie ona krótkotrwała.

Dlaczego więc Fed tak bardzo boi się deflacji? Ponieważ system monetarny oparty na wekslach dłużnych niesie ze sobą nieodłączne ryzyko całkowitej zapaści. Aby poznać odpowiedź na to pytanie, wystarczy przeanalizować historię Stanów Zjednoczonych, a szczególnie czasy wielkiego kryzysu.

Podczas deflacji dług może stać się ciężarem niemożliwym do zniszczenia. Jak stwierdził Ben Bernanke: „Waga problemu, jaki pojawił się podczas wielkiego kryzysu, wynikała nie tylko z rozmiaru deflacji, ale także z dalece posuniętego rozrostu wewnętrznego dluwu w latach 20.”.

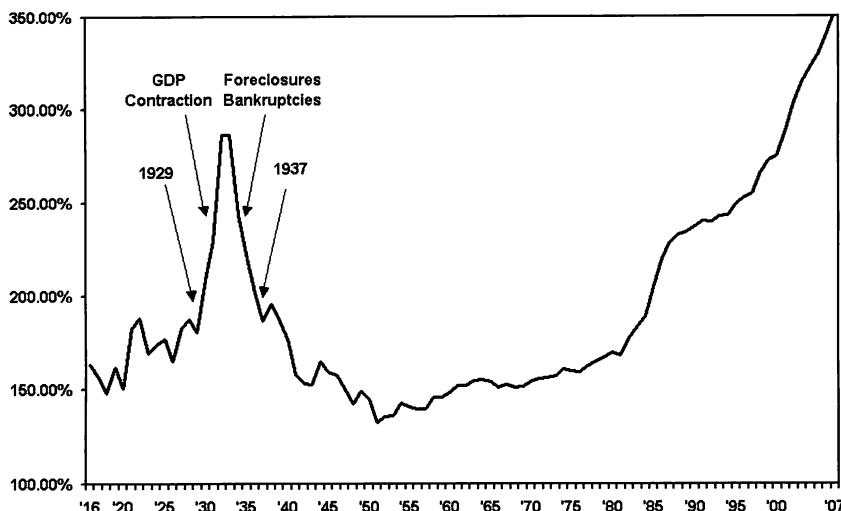
Działa to tak. Powiedzmy, że Twój miesięczny przychód wynosi 100 dolarów, a raty różnych kredytów, które musisz spłacać (kredytu hipotecznego, pożyczki na samochód, kart kredytowych), wynoszą 40 dolarów miesięcznie. Po ich odjęciu zostaje Ci 60 dolarów. Jeżeli 50 dolarów przeznaczasz na rachunki za media, ubezpieczenie, jedzenie, paliwo, zostaje Ci jeszcze 10 dolarów, które możesz wykorzystać na przyjemności. Żyje Ci się całkiem nieźle.

Lecz podczas deflacji prawie wszystko spada, łącznie z płacami, cenami, produktem krajowym brutto i podażą pieniądza, ale co jest najważniejsze dla Ciebie – zmniejsza się też Twój przychód. W czasach wielkiego kryzysu przychód nominalny spadł o 53 procent. Posłużę się raz jeszcze moim wcześniejszym przykładem. Twój miesięczny przychód wynosiłby teraz 47 dolarów, a nie 100. Prawdopodobnie myślisz sobie teraz: „No dobrze, ale czy ceny też nie spadają? Czyli moja siła nabywcza jest cały czas taka sama”. Otóż tak i nie. Chociaż ceny spadają, tak aby były współmierne do przychodów, dług się nie zmniejsza; jest nominalny, co oznacza, że jego wielkość jest stała. Czyli Twoje raty kredytów wynoszą nadal 40 dolarów, ale Twój przychód to teraz 47 dolarów. Możesz zapomnieć o przyjemnościach, paliwie w baku i ubezpieczeniu... możesz nawet zapomnieć o ciepłej wodzie i elektryczności, ponieważ po zapłaceniu rat kredytu pozostaje Ci 7 dolarów, których będziesz potrzebował, żeby kupić jedzenie.

Teraz musisz sprzedać dom, ale nadal masz do spłacenia 5 tysięcy dolarów kredytu hipotecznego, a dowiadujesz się, że dom jest wart jedynie 2 tysiące. Stoisz i patrzysz z niedowierzaniem, jak bank wystawia na licytację Twój dom, zajmują też Twój samochód, Twoje meble zostały wystawione na aukcji, a sądy przekazują wszelkie Twoje oszczędności wierzycielom. Po przepracowaniu całego życia nie masz dachu nad głową i znalazłeś się na bruku.

Wykres 22 pokazuje stosunek zadłużenia do PKB, czyli to, jaką część (wyrażoną w procentach) wartości wszystkich towarów i usług produkowanych w Stanach Zjednoczonych (produkt krajowy brutto) stanowi w tym kraju dług.

Wykres 22. Zadłużenie jako procent PKB



Źródło: Fed, Bureau of Economic Analysis (Biuro Analiz Gospodarczych), U.S. Census Department

Gdy w 1929 roku na giełdzie nastąpił krach, PKB się zmniejszył. Choć nikt nie zaciągał nowych kredytów, to w miarę jak gospodarkę coraz bardziej ogarniał wielki kryzys, dług jako procent PKB w ciągu zaledwie kilku lat wzrósł ze 180 do 280 procent.

Potem poziom dlużu spadł w latach 1933–1937, podczas gdy PKB wzrósł tylko nieznacznie. Dla ludzi ten opadający wykres oznaczał utratę rodzinnej farmy, która była przekazywana z pokolenia na pokolenie. Jeśli spojrzymy na sytuację przez pryzmat statystyk, to za opadającym w latach 1933–1937 wykresem kryją się licytacje bankowe, bankructwa oraz windykacje niespłacalnego zadłużenia. Ale za tymi statystykami byli prawdziwi ludzie, którzy patrzyli, jak rujnowane jest ich życie.

To ogromne zmniejszenie się podaży środka płatniczego miało miejsce w czasie, gdy podstawą amerykańskiego systemu monetarnego były prawdziwe pieniądze: złoto i srebro, które nie mogły zniknąć jak kamfora. Co może się wydarzyć dzisiaj, gdy cały nasz system monetarny to nic innego jak weksle dłużne? Weksel dłużny ma wartość tylko wtedy, gdy pożyczkobiorca jest wypłacalny. Już prawdopodobnie zauważyleś,

że dzisiaj nasz poziom zadłużenia, wyrażony jako procent PKB, jest znacznie większy niż rekordowe długi z czasów wielkiego kryzysu. Właściwie to w momencie, gdy piszę te słowa, wynosi on 350 procent naszego dochodu narodowego. To sprawia, że te 180 procent, od których zaczynaliśmy w 1929 roku, wydaje się liczbą miłą i przyjemną.

Pamiętaj, że podczas deflacji rząd boryka się z tym samym co społeczeństwo problemem – ze stałą wysokością zadłużenia i z coraz mniejszym przychodem (w postaci wpływów z podatków). I tak jak w przypadku mas taka sytuacja także prowadzi do niewypłacalności.

W swoim słynnym przemówieniu *Deflation: Making Sure ‘It’ Doesn’t Happen Here* (Deflacja: jak sprawić, by w Ameryce do „niej” nie doszło) Ben Bernanke mówił o zrzucaniu pieniędzy z helikopterów. W wystąpieniu tym pokazał, jak daleko gotów jest posunąć się Fed, żeby zapobiec deflacji. Jego odpowiedzią jest próba rozwiązania problemu za pomocą dużej ilości środka płatniczego, a nie pieniędzy. W swoim przemówieniu mówił o możliwości obniżenia stóp procentowych do zera.

Dlaczego tak dużo uwagi poświęcam problemom w gospodarce, deficytowi, ujemnym bilansom handlowym, zobowiązaniom rządu bez pokrycia i wypowiedziom Bena Bernankiego? Ponieważ wpływ, jaki wywrażą one na złoto i srebro, będzie ogromny, i są to najpoważniejsze czynniki, które wkrótce doprowadzą do transferu majątku. Jeżeli więc chcesz zrozumieć, dlaczego wartość złota i srebra *musi* wzrosnąć i dla czego ten transfer majątku będzie taki ogromny, to musisz być świadomy tych problemów i nieudolnych prób uporania się z nimi ze strony rządu.

Potencjalne rozwiązania problemu deflacji proponowane przez Bena Bernankiego i Fed są bardzo znamienne. Ukażują one przeróżenie, jakie wywołuje w nich deflacja, i to, jak daleko są gotowi się posunąć, żeby jej zapobiec. Z jednego z przemówień Bena Bernankiego na temat tego, jak Fed może stworzyć środek płatniczy i wpompać go do gospodarki, wybrałem tylko kilka najważniejszych punktów i skróciłem to do jednego akapitu. Przyjrzyjmy się temu bliżej.

Globalne propozycje Fedu dotyczące walki z inflacją obejmują wprowadzenie pieniędzy do gospodarki poprzez zakup aktywów. Aby zapobiec deflacji, Fed musiałby zwiększyć skalę zakupu aktywów albo

poszerzyć ich zakres. Mogłyby to być na przykład dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką, obligacje korporacyjne, dłużne papiery wartościowe (ang. *commercial paper*), pożyczki bankowe, kredyty hipoteczne i zadłużenie innych krajów, a także dług publiczny Stanów Zjednoczonych. A w dodatku Fed zostawia sobie możliwość powszechnej redukcji podatków w ramach programu wolnorynkowych zakupów.

Będziemy musieli po prostu przykłonić oko na niemoralność tego, że prywatna korporacja (która przecież Fed jest), która nie jest częścią żadnego rządu, jest uprawniona do wykupywania dużej części światowych aktywów za pomocą środka płatniczego stworzonego z niczego. Ale biorąc pod uwagę fakt, że Fed będzie zdeterminowany i zmuszony do tego, by bez względu na konsekwencje zapobiec deflacji, gdyby miała ona nastąpić, to prawdopodobnie byłaby ona krótkotrwała. Lecz jaki miałaby wpływ na złoto i srebro?

Przekonasz się o tym w dalszych rozdziałach, że podczas deflacji złoto może przynieść ogromne zyski, jeśli chodzi o siłę nabywczą. Właściwie to jednymi z najlepszych inwestycji w czasie wielkiego kryzysu były akcje spółek wydobywających złoto. Jednak tym razem sytuacja jest zupełnie inna. W czasie wielkiego kryzysu złoto i srebro stanowiło podstawę światowego systemu monetarnego. Tym razem metale te nie należą do żadnego kraju. Są środkami płatniczymi, którymi obraca się na oddzielnym rynku. Podczas gdy banki centralne gorączkowo tworzą środki płatnicze, odkupując długi od siebie nawzajem, aby zapobiec deflacji, złoto i srebro pozostają jedynymi środkami płatniczymi, których nie mogą wydrukować.

Co więcej, tym razem gospodarki poszczególnych krajów nie są wyizolowanymi wyspami, jak to miało miejsce podczas wielkiego kryzysu. Są globalne, a międzynarodowe inwestycje są ważnym elementem ich działalności. I jeszcze jedno: tym razem wiadomości i transakcje dochodzą do każdego zakątka ziemi z prędkością światła.

Jeżeli więc w Stanach Zjednoczonych zapanuje deflacja, to zagraniczni inwestorzy będą mogli obserwować zwalniającą amerykańską gospodarkę i zyski korporacji, które zamienią się w straty, gdy zadłużenie większości amerykańskich korporacji obróci się przeciwko nim.

Dlatego też zagraniczni inwestorzy zaczną sprzedawać swoje inwestycje w Stanach Zjednoczonych. Gdy sprzedadzą wszystkie posiadane aktywa denominowane w dolarach, będą musieli wymienić te dolary na walutę ich kraju, sprzedając je i kupując swoją walutę. To sprawi, że indeks dolara spadnie, a wartość metali szlachetnych poszybuje w górę.

Ale co się stanie z amerykańskimi obligacjami? Czyż obligacje nie przynoszą całkiem dobrego zysku podczas deflacji? Zwykle tak. Ale świat nie stoi w obliczu normalnych warunków gospodarczych. W scenariuszu zakładającym deflację podstawa opodatkowania zmniejsza się dramatycznie. Dzisiaj Ameryka jest mocno obciążona zadłużeniem i wydatki finansowane z deficytu budżetowego wymknęły się spod kontroli. Do tego stopnia, że utrata dochodów z podatków w połączeniu z faktem, że cały świat wie, że Fed będzie próbował wydostać się z deflacji, dodrukowując środki płatnicze, spowoduje, że główne agencje określające zdolność kredytową obniżą ocenę spłacałości kredytu Stanów Zjednoczonych. Tak naprawdę to zagraniczni inwestorzy nie muszą nawet sprzedawać już posiadanego dłużu Stanów Zjednoczonych, by doprowadzić ten kraj do niewypłacalności. Wystarczy, że przestaną kupować.

Inwestorzy mogą szukać krótkoterminowego schronienia tam, gdzie ich nauczono, i odruchowo kupować obligacje amerykańskie. Ale pomyśl o tym w ten sposób: czy pożyczłybyś komuś oszczędności całego życia i przyjąłbyś od niego weksel dłużny, wiedząc, że człowiek ten obiecuje płacić Ci odsetki, których wysokość nie przekracza połowy realnej stopy inflacji; wiedząc, że od ponad 70 lat pożyczca od kogo się da; i że wydał znacznie więcej, niż pożyczyl przez większość tego czasu? Podejrzewam, że nie.

W naszym przypadku tym „kimś” jest rząd amerykański. Po raz ostatni rząd oddał więcej, niż pożyczyl, 47 lat temu. W tej chwili jest już dłużny 5-krotność swojego rocznego przychodu z podatków. Obiecał wszystkim dookoła, że dostarczy im towary i usługi, które będą warte 20-krotność jego rocznego przychodu, mimo że tak naprawdę nie ma grosza przy duszy.

W obliczu poważnych obaw związanych z deflacją będzie bardzo mało możliwości dokonania inwestycji, które inwestor może bezpiecznie umieścić w swoim portfelu. Jedną z takich bezpiecznych inwestycji będą metale szlachetne głównie dlatego, że – jak powiedziałem wcześniej – są one jedynym środkiem płatniczym, którego nie można dodrukować z rozporządzenia rządu. Gdy inwestorzy zaczną sprzedawać swoje aktywa denominowane w amerykańskim środku płatniczym, co będzie dalej obniżało wartość dolara, i zaczną przenosić swoje pieniądze w metale szlachetne, to ich ceny będą musiały wzrosnąć. Działa tu prosta zasada podaży i popytu. Istnieje jedynie określona ilość złota i srebra i im większy będzie na nie popyt, tym większa będzie ich wartość.

SCENARIUSZ NR 3: WYSOKA INFLACJA

Gdyby Bernanke miał osiągnąć to, co w moim przekonaniu jest jego prawdziwym celem – czyli wywołałby dostatecznie wysoką inflację, która zapewniłaby bańce na rynku nieruchomości miękkie lądowanie – wymagałoby to znacznie większego tempa wzrostu inflacji. Rynek nieruchomości przeżyłby wówczas niewidoczny krach, a nieruchomości stałyby się ponownie niedoszacowaną klasą aktywów, tak jak miało to miejsce w przypadku indeksu Dow Jonesa w latach 1966–1982 (mówiliśmy o tym w poprzednich rozdziałach). Przy tych warunkach cena nieruchomości pozostałaby na stałym poziomie lub zaczęłaby powoli rosnąć. Wzrost podaży środka płatniczego byłby wtedy ogromny w porównaniu do stanu dzisiejszego, a wynikiem tego byłaby sytuacja, w której wartość wszystkich innych rodzajów aktywów rosłaby szybciej niż wartość nieruchomości, łącznie – a może głównie – ze złotem i srebrem.

Przy wysokiej inflacji wszystkie inwestycje wydają się zyskiwać na wartości, ale wartość wielu tak naprawdę się zmniejsza. Jest to spowodowane po prostu tym, że Twoje inwestycje mogą przynosić zwrot na poziomie 10 procent, ale inflacja będzie wynosić 20 procent. W praktyce równałoby się to 10-procentowej stracie na wartości. Z tego powodu opłaca się rozumieć inflację i to, dlaczego jest

cichym zabójcą gospodarki. W sytuacji tego typu najlepszymi inwestycjami dla Ciebie byłyby metale szlachetne oraz surowce i towary (bo ich ceny zwiększałyby się wraz ze wzrostem podaży dolara), a także inwestycje (dla których dźwignią finansową byłby dług, jak na przykład nieruchomości, ponieważ mógłbyś pożyczyć pieniądze na poziomie inflacji lub poniżej jej poziomu, co oznacza pożyczanie dziś i spłacanie tej pożyczki później za pomocą mniej wartościowych dolarów).

SCENARIUSZ NR 4: HIPERINFLACJA

Jeżeli przeczytałeś lekcję historii na początku tej książki, to jesteś świadomy niszczycielskich skutków hiperinflacji. Nie widzę więc sensu rozwożenia się nad tym jeszcze raz. Gdyby w Stanach Zjednoczonych miała wystąpić hiperinflacja, transfer majątku byłby olbrzymi.

Podczas hiperinflacji ceny wszystkich inwestycji znacząco rosną, niektóre spośród inwestycji zyskują na wartości, ale wartość wszystkich spada w porównaniu do złota i srebra. W czasie hiperinflacji ludzie potrzebują jednej rzeczy, której akurat wtedy jest najmniej, mianowicie prawdziwych pieniędzy; dadzą Ci za nie wszystko. Nieruchomości, akcje, artykuły kolekcjonerskie, biznesy i tym podobne – wszystko to straci na wartości w porównaniu do prawdziwych pieniędzy.

Także w tym przypadku najlepszymi inwestycjami byłyby metale szlachetne, surowce i towary, a także inwestycje, dla których dźwignią finansową jest dług, takie jak nieruchomości. Musisz znaleźć kredyt o stałym i niskim oprocentowaniu, który zaciagniesz przed nastaniem hiperinflacji. Potem będziesz mógł spłacić swoje nieruchomości za równowartość kilkuminutowej pracy, gdy będziesz zarabiał 10 milionów dolarów na godzinę. Jeżeli tak postapisz, to bank zapłaci za Twój dom, ale Ty go zatrzymasz.

Jeżeli jednak naprawdę chcesz działać agresywnie, to gdy cena (nie wartość) Twojej nieruchomości poszybuje w górę, mógłbyś to wykorzystać i cały czas zwiększać kredyt hipoteczny, a za otrzymane pieniądze nabywać nowe nieruchomości. Prawdopodobnie najkorzystniej byłoby, gdybyś stosował maksymalnie wysoką dźwignię tak długo,

aż hiperinflacja zacznie dobiegać końca... a potem musiałyś szybko spłacić całe swoje zadłużenie.

Mimo to w scenariuszu zakładającym hiperinflację nie będzie nic, i to naprawdę nic, co zyska na sile nabywczej bardziej niż metale szlachetne.

Powtarzaj za mną: *nie ma takiej możliwości, żeby wartość złota i srebra nie wzrosła.*

Przepowiadanie przyszłości

Standard dolara jest w swojej istocie niedoskonały i coraz bardziej niestabilny. Jego upadek jest nieuchronny. Jedyne pytanie, jakie pozostaje, to czy będzie to śmierć przez spalenie – hiperinflacja, czy śmierć przez zamarznięcie – deflacja? Jedni zdobędą fortuny, a inni je stracą, w zależności od odpowiedzi na to pytanie.

Richard Duncan, *The Dollar Crisis*

Co w takim razie według Ciebie się stanie? Pozwól, że przepowiem Ci Twoją przyszłość.

Wielu ekonomistów nie może dojść do porozumienia w kwestii tego, czy to inflacja czy deflacja wywoła upadek amerykańskiej gospodarki. Ale odkąd Ben Bernanke został przewodniczącym Fedu, większość ekonomistów, doradców i autorów biuletynów, którzy myśleli kiedyś, że zmierzamy w kierunku deflacji, zmieniło zdanie i teraz uważają oni, że znajdujemy się na kursie prowadzącym do inflacji. Niektórzy z nich są zdania, że po niej nastąpi hiperinflacja.

Jedyną rysą, jaką widzę w tej hipotezie, jest to, że nigdzie w historii nie mogę znaleźć przykładu na to, żeby społeczeństwo było sowicie nagradzane za swoją głupotę. Gdy wszyscy znajdują się po jednej stronie łodzi, wywraca się ona i tonie. Od dawien dawna, gdy tylko zaczynały się ogromne niepokoje finansowe i wielki transfer majątku, to majątek ten zawsze wędrował do dużych graczy. Duzi gracze zawsze wygrywają. I jeżeli przypomnisz sobie złote spadochrony, z jakich korzystają wszyscy ludzie ze szczebla kierowniczego, którzy zajmowali

stanowiska w czasie ostatnich problemów systemu bankowego, to zrozumiesz, że nawet jeżeli oni tracą, to wygrywają. Zaraz dokładniej wyjaśnię, o co mi chodzi.

Gdy realna stopa procentowa jest mniejsza od zera (stopa procentowa jest niższa niż inflacja), ludzie zaciągają zbyt duże kredyty oraz przyjmują nadmierne ryzyko, ponieważ system bankowy płaci im, żeby tak postępowali.

Obywatele Stanów Zjednoczonych poszli w ślad za swoim rządem i wyrobili w sobie podobne nawyki finansowe. W Ameryce mamy do czynienia z ujemną stopą oszczędności. Stephen Roach, dyrektor generalny i główny ekonomista z Morgan Stanley, mówi, że spośród wszystkich całowych potęg gospodarczych w historii świata Stany Zjednoczone mają rekordowo niski poziom stopy oszczędności. Stopa oszczędności tylko raz była tak długo ujemna – podczas wielkiego kryzysu.

Miliony rodzin maksymalnie zwiększyły swoje kredyty hipoteczne, wykorzystując swoje domy tak, jak gdyby były bankomatami, i pożyczając pod ich zabezpieczenie. Te rodziny oraz miliony innych maksymalnie obciążły swoje karty kredytowe. Robert Kiyosaki uczy, jak dostrzec różnicę pomiędzy dobrym długiem i złym długiem. Ten dobry działa na Twoją korzyść, a zły – na niekorzyść. Zadłużenie, o którym mówiłem przed chwilą, to zły dług.

Bez względu na to, jaka jest wysokość Twojego kredytu, najczęściej jest tak, że pod koniec hiperinflacji pensje są tak wysokie, że możesz spłacić swój kredyt hipoteczny w krótkim czasie, prawdopodobnie za kwotę, jaką zarobisz w ciągu kilku minut. Oznacza to, że to bank zapłaci za Twój dom. Nie mogę sobie wyobrazić tego, że banki będą kupowały domy wszystkim obywatelom. To niemożliwe. Za każdym razem historia pokazuje, że inflacja pojawia się w kraju ludzi oszczędzających, a deflacja – w kraju ludzi, którzy dużo wydają.

Podczas pierwszej wojny światowej inflacja szalała i wszyscy dużo wydawali. Wojna się skończyła i w 1921 roku w Stanach Zjednoczonych zapanowała potężna (choć krótkotrwała) depresja. Z końcem szalonych lat 20. wszyscy dużo wydawali, a potem nastąpiła największa deflacja w historii – wielki kryzys. Podczas drugiej wojny światowej wszyscy

oszczędzali, oczekując deflacji po zakończeniu wojny, ale zapanowała inflacja. Nawet tak konserwatywny kraj jak Japonia w latach 80. zaczął dużo wydawać podczas boomu na japońskiej giełdzie i dobrej koniunktury w gospodarce – były to dla tego kraju szalone lata 80. – w następstwie czego zapanowała deflacja. Bez względu na to, co zrobisz, i tak jesteś skazany na porażkę.

Czy pamiętasz, jak opowiadałem Ci o człowieku, który zapłacił milion dolarów za dom w sąsiedztwie domu mojej znajomej? Jako wkład własny wniosł on 20 procent (200 tysięcy dolarów). Zaledwie kilka lat później cena tego domu spadła o 60 procent. Biedak został z kredytom hipotecznym na kwotę 800 tysięcy dolarów oprocentowanym na 12 procent, ciąjącym na domu, który w najgorszym okresie został wycenyony na zaledwie 400 tysięcy dolarów. Prawie 10 lat zajęło mu dojście do momentu, w którym mógłby sprzedać swój dom bez straty. Tamta bańska na rynku nieruchomości była mikroskopijna w porównaniu do tej, z którą mamy do czynienia obecnie.

Opowiadam tę historię od chwili, gdy banki zaczęły oferować masom kredyty hipoteczne bez wkładu własnego. Zadaję też następujące pytanie: „Co tym razem sprawia, że właściciele nie chcą sprzedać swoich domów?”. Już od kilku lat spodziewam się recesji (recesje zawsze nam towarzyszyły i zawsze będą).

W trakcie recesji niektórzy muszą się pogodzić z obniżką pensji, inni tracą pracę. Co się stanie, gdy jedną z tych osób będzie akurat człowiek, który jak miliony jemu podobnych, tkwi po uszy w długach – ma zadłużenie na kartach kredytowych, zaciągnięty kredyt hipoteczny i z ledwością spłaca raty? A gdy takich osób będzie więcej? Początkowo niewielka liczba bankructw i licytacji bankowych zamieni się w chmury burzowe, które przyniosą w efekcie burzę katastrofalnych rozmiarów.

Za każdym razem, gdy w gospodarce dzieje się coś naprawdę złego, mamy do czynienia z reakcją emocjonalną. Najpierw każdy chce znaleźć winnego. Potem ludzie odruchowo reagują zbyt mocno. Warunki uzyskiwania kredytów zostaną zastrzone, co tylko pogorszy problem. Jak zauważa Peter Schiff z Euro Pacific Capital: „Ceny domów zależą od tego, na co będzie stać przyszłych kupujących – a nie od tego, ile

obecni ich właściciele zapłacili w przeszłości. Jeżeli nowi kupujący będą musieli wnieść 20-procentowy wkład własny, dokładnie udokumentować swój przychód i w całości spłacić kredyt hipoteczny o stałym oprocentowaniu, to nie będą w stanie zapłacić tego, co dotychczasowi właściciele zapłacili w okresie trwania bańki”.

Wkrótce świat uświadomi sobie, że chociaż dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką stanowią poważny kłopot, to na horyzoncie wyłania się już problem o wiele większy – kredyt o zerowym wkładzie własnym. Dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką są dużym problemem dla sektora finansowego. Przyspieszają one tylko rozprzestrzenianie się kłopotów na cały świat poprzez sektor bankowy. Lecz to kredyty o zerowym wkładzie własnym mogą zassąć światową gospodarkę do wnętrza czarnej dziury.

Ostatecznie moim zdaniem czeka nas bardzo burzliwa przyszłość, niosąca ze sobą kilka niespodziewanych zwrotów akcji. Najpierw niebezpieczeństwo deflacji, po którym nastąpi zrzut środka płatniczego z helikopterów, a po nim wielka inflacja, później zapanuje prawdziwa deflacja, a po niej hiperinflacja.

W tym scenariuszu spełniają się prognozy Roberta Kiyosaki i kilku innych ludzi, których bardzo szanuję. Myślę, że obecne fiasko związane z kredytami subprime przeksztalci się w większy problem niż obecnie, a gdy sektor nieruchomości zacznie tracić na wartości i środki płatnicze oparte na kredycie zaczną znikać, zagrozi nam niebezpieczeństwo deflacji. Potem Ben Bernanke przyjdzie nam na ratunek i wyciągnie z trudnej sytuacji, organizując kolejny powietrzny zrzut środka płatniczego.

W książce *Przepowiednia bogatego ojca* Robert Kiyosaki przewidział, że dopiero nadziejdie jeden z największych w historii boomów na giełdzie i że potrwa przynajmniej do 2007 roku. To było zdumiewające, zważywszy na fakt, że książka ta została napisana w 2002 roku. Ameryka nie otrząsnęła się jeszcze po atakach terrorystycznych z 11 września i skandalach finansowych wywołanych przez firmy takie jak Enron, podczas gdy wskaźnik Dow Jonesa doświadczał końca 3-letniej okrutnej bessy i wielu analityków przewidywało, że bessa potrwa jeszcze

wiele lat. Ale Robert przedstawił swoją bardzo optymistyczną prognozę opartą na statystykach dotyczących ludzi pokolenia powojennego wyżu demograficznego oraz ich potrzeb emerytalnych – gdy wszyscy na rynku oczekiwali bessy, on zapowiadał hossę. Ci tak zwani eksperci nazywali Roberta szaleńcem. Dzisiejsze wydarzenia potwierdzają to, że jest on geniuszem.

Dzień sądu nadjeździe wtedy, gdy miliony ludzi urodzonych w okresie powojennego wyżu osiągną wiek, w którym będą zmuszeni podjąć środki ze swoich kont emerytalnych. Gdy przekonają się, że inwestycje, na które liczyli i które miały zapewnić im spokojną emeryturę, czyli ich domy i ich konta emerytalne pełne jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, tak naprawdę straciły na wartości; gdy dowiedzą się, że ilość towarów, które będą mogli kupić za pieniądze uzyskane ze sprzedaży ich domów, jest mniejsza niż w okresie, gdy je kupowali. I gdy zrozumieją, że ich marzenie o spokojnej emeryturze było jedynie mrzonką, wszyscy ci ludzie się przestraszą i zacisną pasa. Przestaną wydawać. Zaczna sprzedawać swoje aktywa. I wypełni się druga przepowiednia bogatego ojca – największy w historii krach na giełdzie. Coraz więcej ludzi urodzonych podczas wyżu będzie panikowało i sprzedawało. W moim przekonaniu będzie temu także towarzyszył największy krach na rynku nieruchomości, jaki widział świat.

Ta potężna fala bankructw i licytacji bankowych spowoduje, że podaż środka płatniczego się zmniejszy, gdy pęknie gigantyczna bańska kredytowa, i wszyscy, którzy bardzo dużo wydawali, zaczną oszczędzać jak tylko się da. Gdy ludzie oszczędzają środek płatniczy, przestaje on być w obrocie. Do silnika gospodarki przestaje dopływać paliwo i wszystko staje. To jest najgorszy koszmar Bena Bernankiego. To jest prawdziwa deflacja i biedny Ben odkryje rzeczywistą skalę tego przerażającego zjawiska, gdy pęknie bańska kredytowa.

Gdy do tego dojdzie, Ben Bernanke ponownie wyśle swoją armadę helikopterów zrzucających bomby z pieniędzmi, lecz tym razem wydarzy się coś innego. Nastąpi coś potwornego. Bomby zostaną wcześniej rozbrojone. Fed będzie usiłował wpomponować pieniądze do sektora bankowego, kupując każdy rodzaj dłużu, jaki się tylko da, ale

nie odniesie to żadnego skutku. Ludzie Fedu podejmą wyjątkowe kroki, tak jak to wcześniej deklarowali. Wykupią każdy kredyt hipoteczny, dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką i każdy inny rodzaj dłużu, który spanikowani inwestorzy i banki będą próbować sprzedać, ale nie przyniesie to niczego dobrego. Zaczyną kupować akcje, by utrzymać rynki na powierzchni, ale sprzedaż detaliczna będzie nieustannie spadała. Spróbują dokonać powszechnego obniżenia podatków, ale to nie ożywi gospodarki. Będą współpracowali z bankami centralnymi innych krajów, kupując od siebie nawzajem długi, ale gospodarka światowa nie przestanie zwalniać. Ludzie w końcu przejrzą na oczy. Zobaczą to, co zobaczyli Dorotka, Strach na Wróble, Lew i Blaszany Człowiek. Zobaczą, że Czarnoksiężnik z Krainy Oz jest tak naprawdę jedynie głupkowatym, starszym człowiekiem, gorączkowo pociągającym za sznurki.

Pamiętasz, jak mówiliśmy o tym, że podczas pierwszej wojny światowej Niemcy zwiększyli podaż swojego środka płatniczego o 400 procent, ale ponieważ wojna wywołała w społeczeństwie niepokój i wzbuďdziła obawy o przyszłość, nie doszło wówczas do inflacji cenowej. Wyobraź sobie niepokój, jaki poczuje 75 milionów ludzi urodzonych w okresie powojennego wyżu demograficznego, gdy zbliżając się do wieku emerytalnego, dowiedzą się oni, że będące w ich posiadaniu domy i fundusze inwestycyjne nie mają prawie żadnej wartości. Panie i panowie, wasze oszczędności na czarną godzinę przestały istnieć. A gdy otrzymają zwrot podatku od Bena, czy kupią sobie ten nowy, wielki telewizor i najnowszy telefon komórkowy? Nie sądzę. Myślę, że będą oszczędzali każdy grosz, jaki trafi im w ręce. Dokładnie tak jak w Niemczech podczas wojny.

Ale w którymś momencie przekroczony zostanie pewien próg. Dla każdego będzie on inny i będzie zależał od wysokości dochodów każdego człowieka. Będzie to moment, w którym ludzie odniosą wrażenie, że w końcu odłożyli dość pieniędzy na emeryturę. Dla jednych tę granicę będzie stanowiła kwota 100 tysięcy dolarów, dla innych milion, jeszcze dla innych 10 milionów. Ben wie, że nadziejdie taki moment, gdy ludzie ci będą czuli się na tyle bezpiecznie, że postanowią

wymienić starzejący się komputer i może kupić ten nowy telewizor. W tym momencie Fed kupi dostatecznie dużą część dłużu publicznego, aby sfinansować zwroty podatków wypłacone w poprzednim roku, ale nadal nikt nie kupi sobie nowego samochodu. Próg, na który Fed czeka, nie zostanie przekroczony.

Potem, w akcie niezbyt spokojnej desperacji, Ben powie: „Zapomnijcie o helikopterach. Wyślijcie bombowce”.

I gdy cienie milionów niewidzialnych dla radarów bombowców wypełnionych środkami płatniczymi pojawią się na niebie, środek płatniczy zacznie spadać z nieba jak deszcz na pustyni. Gdy przeciętni obywatele otrzymają zwrot wszystkich podatków, które zapłacili w całym swoim życiu, strach chwilowo ustąpi i część tych środków płatniczych wyjdzie z ukrycia – dokładnie tak jak w Republice Weimarskiej. Ceny wzrosną szybko i znacznie, gdy nagromadzona energia środka płatniczego zostanie uwolniona. „B2 Ben” (bo przewiduję, że taki nowy przydomek uzyska on po akcji z bombowcami) wpadnie w panikę i odwoła bombowce, ale będzie już za późno. Ben nie będzie mógł już nic zrobić, żeby to powstrzymać, bo zapanuje hiperinflacja. Wskaźnik Dow Jonesa dozna niewyobrażalnych rozmiarów wstrząsu w postaci niewidzialnego krachu i ceny złota poszybują w górę. Jeżeli byłeś na tyle mądry, żeby przycumować swoją łódź w bezpiecznych przystaniach złota, srebra i innych surowców, to przetrzymasz tę burzę. Nie będzie to miłe, ale przynajmniej będziesz bezpieczny.

W tym momencie zaufanie do środka płatniczego zacznie się zmniejszać szybciej, niż będzie można go tworzyć. Koszty życia pracowników rządowych oraz koszty wszystkich rządowych projektów, podwykonawców, pracy oraz materiałów gwałtownie wzrosną. I za każdym razem, gdy tworzone będą coraz większe ilości środka płatniczego, aby można było pokryć te wzrastające koszty, wartość środka płatniczego będzie spadała jeszcze szybciej.

W takich czasach rządy mają tylko dwa wyjścia: zawiesić działalność rządu i wszystkie rządowe projekty i usługi, wysłać wszystkich do domu bez zapłaty, wyłączyć prasy drukarskie i poczekać, aż system wolnego rynku ustali poziom cen, odpowiedni do ilości środka płatniczego

dostępnego w obiegu; lub drukować środki płatnicze do nieprzyjemności. Rządy zawsze wybierały tę drugą opcję.

Ale nagromadzona energia związana z nadmierną kreacją środka płatniczego wcale nie musi się wyzwolić w Stanach Zjednoczonych i niekoniecznie musi to mieć miejsce w przyszłości. Tak naprawdę to duża ilość nagromadzonego środka płatniczego czeka na uwolnienie w tej właśnie chwili. Jak wspominałem wcześniej, wszystkie dolary, które wysyłamy za granicę do innych krajów, kupując ich towary, znajdują się teraz na ich kontach bankowych i tylko czekają na wydanie. W końcu gospodarka światowa straci zaufanie do dolara i będzie chciała się go pozbyć, kupując towary. To oczywiście spowoduje, że ceny tych towarów wzrosną, i może wywołać – i prawdopodobnie wywoła – scenariusz bardzo podobny do tego, który właśnie skończyłem przedstawiąć.

Od zarania ludzkości ekonomiści cierpieli na – jak ja to lubię nazywać – „syndrom tym razem”. *Tym razem* są mistrzami gospodarczego wszechświata. *Tym razem* wiedzą, co trzeba zrobić. *Tym razem* ujarzmili gospodarkę. *Tym razem* opanowali sztukę nieskończonego namnażania środka płatniczego. *Tym razem* prawny środek płatniczy się sprawdzi!

Historia mówi nam, że prawdopodobieństwo sprawdzenia się powyższych twierdzeń wynosi zero. Za każdym razem, gdy płynęliśmy w kierunku gospodarczej zguby, u steru znajdowały się najtęższe finansowe umysły. Czy naprawdę uważasz, że wciąż powinniśmy pozwalać im sterować?

ROZDZIAŁ 10

ZŁOTO POWRACA DO ŁASK!

Wiele gospodarczych klęsk w historii człowieka łączy jedno: ludzie, którzy ostatecznie przetrwali pod względem finansowym, przetrwali, ponieważ posiadali złoto.

Michael J. Kosares, *The ABCs of Gold Investing*

Słońce po burzy

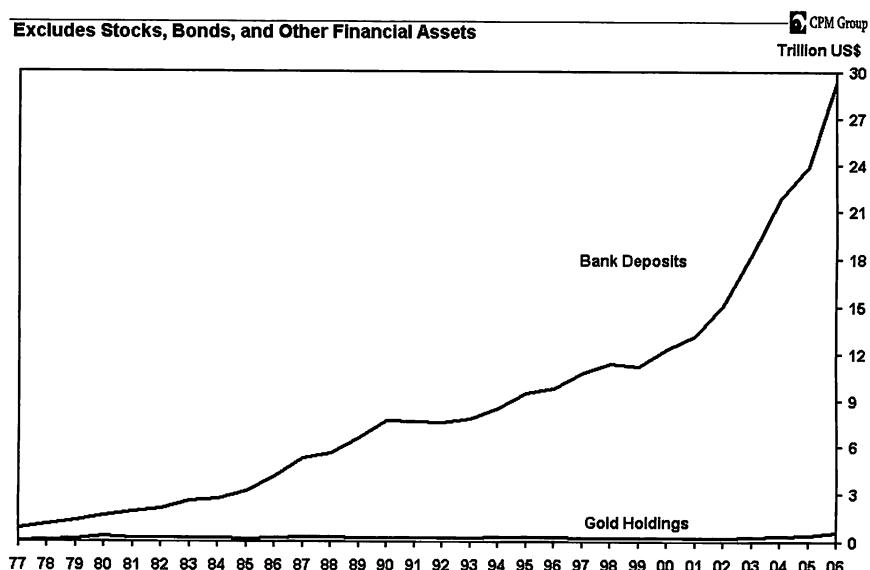
Obiecałem Ci rozpogodzenie i oto ono. Transfer majątku, o którym napisałem w poprzednim rozdziale, jest realny i jest niesamowicie potężny. Podczas zmiany cyklu, gdy jedna klasa aktywów osiąga swoją najwyższą, a druga – najniższą cenę, rozmiar transferu majątku, który już nastąpił, nie uchodzi niczyjej uwadze. Masy zauważają, że inni ludzie osiągnęli olbrzymie zyski i też chcą zarobić. Społeczeństwo cały czas ładuje swoje pieniądze w popularną wczoraj klasę inwestycyjną, mimo że wielkie fortuny zostały już zrobione przez innych. Wyraźna dotkliwość pełnego transferu majątku jest zauważalna dopiero wtedy, gdy transfer ten prawie dobiera końca... na końcu tego cyklu i na początku nowego. Znacznie więcej powiemy sobie o cyklach w dalszych rozdziałach, ale celem tego rozdziału jest pokazanie dobrych stron tego problemu, a są nimi (jak już prawdopodobnie się domyśliłeś) metale szlachetne – złoto, a zwłaszcza srebro.

Organizacja CPM Group jest czołowym analitykiem rynku surowców oraz firmą konsultingową działającą w branży metali szlachetnych. Skrupulatnie gromadzi, opracowuje i analizuje dane dotyczące podaży,

popytu oraz innych czynników, które mają wpływ na ceny metali szlachetnych. Przygotowane przez nią dane są od 1971 roku publikowane co roku w *Gold Yearbook* i *Silver Yearbook* dostępnych na stronie www.cpmgroup.com. Zanim napisałem ten rozdział, miałem okazję rozmawiać z założycielem i dyrektorem generalnym CPM, Jeffem Christianem. Jest on przekonany, że dopóki na świecie będzie narastała geopolityczna i finansowa niepewność, dopóty złoto i srebro będą nieprzerwanie zyskiwały na wartości.

Jak widzieliśmy, złoto i srebro co jakiś czas dostosowują swoją wartość do tworzonego wciąż prawnego środka płatniczego. Ale żeby pokazać Ci skalę tego, co złoto i srebro będą musiały tym razem zrobić, by dostosować swoją wartość do prawnego środka płatniczego, posłużę się wykresem 23, który pochodzi z corocznego *Gold Yearbook* wydawanego przez CPM Group. Przedstawia on całkowitą wartość prywatnych depozytów bankowych w dolarach w porównaniu do prywatnych zasobów złota.

Wykres 23. Prywatne depozyty bankowe w stosunku do zasobów złota



Dane dotyczące depozytów bankowych wykorzystane do przygotowania tego wykresu zostały dostarczone CPM Group przez Bank Rozrachunków Międzynarodowych. Zwróć uwagę na to, że wykres ten nie obejmuje akcji, obligacji i innych aktywów finansowych. Ponieważ przedstawia prywatne depozyty bankowe, nie uwzględnia on oficjalnych depozytów – na przykład tych dokonywanych przez jednostki rządowe, czy rezerw banków centralnych. A ponieważ przedstawia jedynie depozyty denominowane w dolarach, nie uwzględnia też żadnych innych walut. Zatem instrumenty finansowe, których wykres ten nie obejmuje, całkowicie przyjmiewają depozyty w dolarach. Inaczej mówiąc, wykres ten porównuje jedynie niewielki odsetek instrumentów finansowych do złota, będącego w prywatnych rękach. To wiele dolarów! Wykres ten pokazuje, że ludzie mają wielkie ilości środka płatniczego, ale nie mają prawie *wcale* pieniędzy!

Zasoby dolarów sprawiają, że aktualna wartość zasobów złota wygląda na znikomą, przynajmniej przy obecnej cenie złota. Ale to się wkrótce zmieni.

Wolne rynki zawsze wszystko to równoważą i może do tego dojść jedynie na trzy sposoby. Albo ilość złota w rękach prywatnych inwestorów musi bardzo znacznie, wielokrotnie wzrosnąć (co nie jest możliwe, bo ilość złota na ziemi jest ograniczona), albo ilość dolarów musi się znacząco zmniejszyć (możliwe, ale mało prawdopodobne), albo równowaga zostanie osiągnięta w taki sam sposób jak dotychczas – masy zauważą utratę swojej siły nabywczej, czego przyczyną jest nieustannie zwiększająca się podaż środka płatniczego, a tym samym stracą do niego zaufanie. Po czym popędzą na rynek i będą kupować tyle złota i srebra, ile zdolają, podnosząc cenę jedynych środków płatniczych, których nie można wydrukować, żeby dostosować ich cenę do wszystkich tych środków płatniczych, które drukować można. I w ten sposób rynek sprawi, że ta cienka szara linia w dolnej części powyższego wykresu opisana jako „Zasoby złota” skieruje się ku górze, i dzięki zmianie ceny złota uwzględnia prawne środki płatnicze, oznaczone tu za pomocą czarnej linii, opisanej jako „Depozyty bankowe”.

Chociaż będzie to największy transfer majątku w historii, nie będzie to nic innego niż powtórka sztuki, którą rządy, społeczeństwo i metale szlachetne od czasu do czasu wystawiają od jej premiery w Atenach około roku 407 przed naszą erą. Ostatni raz sztukę tę pokazywano w latach 70., ale teraz znowu jest wystawiana w kraju niedaleko Ciebie. Aktorzy prawdopodobnie są inni, ale opowieść pozostaje taka sama.

Co więcej – może się ona odbyć wcześniej, niż przypuszczamy. W środkach masowego przekazu można coraz częściej usłyszeć coś na temat zalet inwestowania w surowce, a w szczególności w metale szlachetne. Jako przykład mogę podać chociażby ten artykuł, który pojawił się 4 marca 2008 roku w *Wall Street Journal* i który nosił tytuł *Ceny złota i platyny osiągają rekordową wysokość*.

W przeciwieństwie do ropy naftowej złoto cały czas nie przekracza połowy swojej wartości z uwzględnieniem inflacji, jaką osiągnęło w szczytowym pod względem ceny momencie 21 stycznia 1980 roku, czyli 2239,67 dolara. Według amerykańskiego Urzędu Statystycznego w styczniu 1980 roku inflacja wynosiła 13,9 procent. Dziś inflacja jest na poziomie 4,3 procent. „Moim zdaniem jeszcze nie osiągnęliśmy maksymalnej ceny złota”, mówi Bart Melek, strateg globalnego rynku surowców w firmie BMO Capital Markets, i jest tak częściowo dla tego, że „poziom inflacji jest znacznie niższy niż w tamtym okresie, a inwestorzy masowo zainteresują się złotem, jeżeli sytuacja pod względem inflacji się pogorszy”.

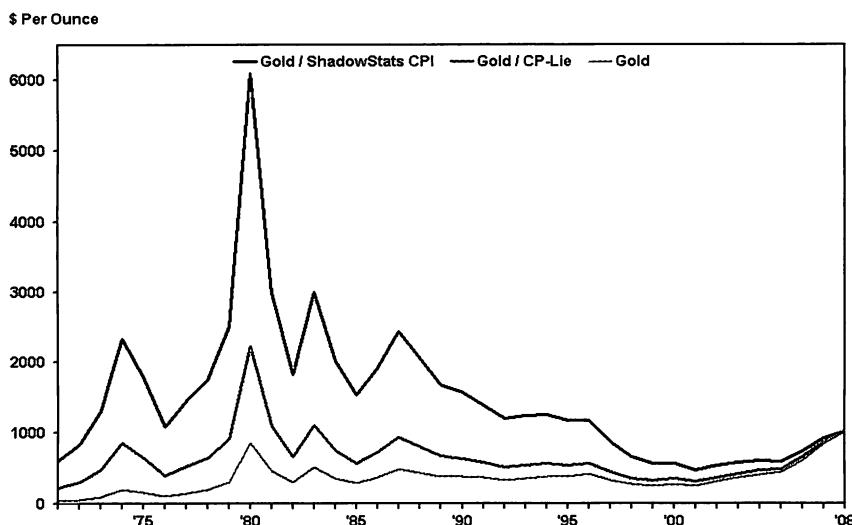
W najlepszym momencie w tamtym okresie najwyższa cena złota z uwzględnieniem inflacji przy wykorzystaniu wskaźnika wzrostu cen wynosiła 2239,67 dolara. Ale jak wiemy, wskaźnik wzrostu cen jest przekłamany; jaka więc była najwyższa cena złota w 1980 roku z uwzględnieniem zwiększonej podaży środka płatniczego (wykres 24)? Jak już wiesz, to jest raczej ruchomy cel, ponieważ nie wiemy, jak dużo środka płatniczego zostanie jeszcze wydrukowane. Ale w 1980 roku wskaźnik podaży pieniądza M3 był na poziomie 1,8 biliona dolarów, a gdy piszę te słowa, wynosi on około 14 bilionów dolarów. Oznacza to, że

w kwietniu 2008 roku podaż amerykańskiego środka płatniczego jest 7,7 razy większa niż w styczniu 1980 roku. Jeżeli więc uwzględnimy wzrost podaży środka płatniczego, rekordowo wysoka cena złota, jaką odnotowano w styczniu 1980 roku, będzie wynosić 6611 dolarów o wartości z 2008 roku. Zbiegiem okoliczności w latach 70. cena złota wzrosła z 35 do 850 dolarów, czyli zwiększyła się 24,28-krotnie. Tym razem zaczynamy od najniższej ceny złota na poziomie 252 dolarów, ustalonej w latach 2000–2001. Jeżeli 252 dolary pomnożymy przez 24,28, to otrzymamy 6118 dolarów. I na koniec John Williams umieścił na swojej stronie internetowej kalkulator inflacji, który wykorzystuje zrekonstruowany, oryginalny wskaźnik wzrostu cen, dzięki któremu możemy się dowiedzieć, że rekordowa cena złota 850 dolarów z 1980 roku równa się 6484 dolarom w kwietniu 2008 roku.

W ten sposób otrzymujesz trzy ceny złota: 6118, 6484 lub 6611 dolarów. Wybierz sobie jedną.

Alleluja!

Wykres 24. Cena złota z uwzględnieniem inflacji – dolary z 2008 roku



Źródło: Bank Rezerwy Federalnej w Minneapolis, ShadowStats.com

Cykł na rynku giełdowym osiągnął swój szczyt w 2000 roku, więc w 2002 roku przeniosłem dużą część moich aktywów w metale

szlachetne. Wkrótce potem zacząłem sprzedawać złoto i srebro. Jednak w tamtym czasie nakłonienie kogoś, żeby kupił złoto po 300 dolarów za uncję, było prawie niemożliwe. Przypominało to walenie głową w mur. Odpowiedzi, z jakimi się spotykałem, brzmiały: „Złoto to najgłupsza inwestycja, jakiej można dokonać”, „Złoto przynosi straty od 20 lat”. I moja ulubiona: „Czy ma mnie pan za durnia?”. Pamiętam, że myślałem sobie wtedy: „Tak. Oczywiście. Bez wątpienia”. Ale teraz, gdy pojawiają się artykuły w *Wall Street Journal*, takie jak ten zacytowany powyżej, mądrzy inwestorzy pozbywają się swoich przeszacowanych akcji i obligacji i zaczynają zauważać, jaką okazją jest złoto – i jak bogatymi może ich ono uczynić.

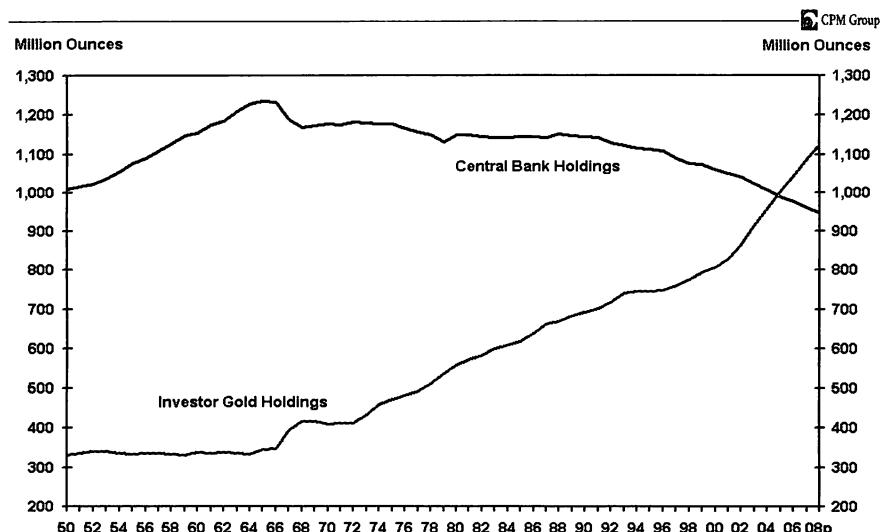
Gorączka złota!

Mądrzy inwestorzy wiedzą, że rynki akcji i obligacji osiągnęły już swój szczyt i od pewnego czasu panuje na nich tendencja zniżkowa. Ludzie, którzy posiadają inteligencję finansową i znają temat, po cichu przenoszą swoje pieniądze w aktywa trwałe, zwłaszcza w złoto i srebro. Prawdopodobnie nie słyszałeś o tym zbyt wiele w mediach, ale jesteśmy w trakcie największej gorączki złota w znanej nam historii.

I jak to widzisz na wykresie 25, od 2000 roku zakupy złota dokonane przez inwestorów poszybowały w górę. Do tego stopnia, że obecnie w rękach prywatnych inwestorów znajduje się więcej złota niż w światowych bankach centralnych. Inwestorzy prywatni kupują znacznie więcej złota podczas największej gorączki złota wszech czasów – gorączki złota XXI wieku – niż kupowali podczas hossy na rynku złota w latach 70.

Tak naprawdę to w ciągu ostatnich 5 lat inwestorzy zakupili prawie trzykrotnie więcej złota niż w okresie od 1975 roku (gdy Amerykanie mogli znowu legalnie posiadać złoto) do stycznia 1980 roku, gdy złoto osiągnęło najwyższą cenę. Ta hossa na rynku złota jest wciąż młoda, ale jest większa, mocniejsza i potężniejsza niż jakakolwiek hossa na rynku, jaką dotąd widział świat. Jednak większa część świata wydaje się jej jeszcze nie dostrzegać. Cały czas zdumiewa mnie zatrważająca liczba inwestorów, którzy tego nie widzą, mimo że ktoś taki jak ja skacze, krzyczy, wskazuje palcem i wrzeszczy: „Patrz... Tam jest!”.

Wykres 25. Złoto w bankach centralnych w porównaniu do złota w rękach prywatnych inwestorów



Zadziwiające jest to, że wszystko dzieje się w sytuacji, gdy produkcja złota spada. Tak naprawdę wydobycie złota zmniejszało się przez 6 z 7 ubiegłych lat. Skąd więc pochodzi złoto, które kupują inwestorzy? Robi się naprawdę interesująco i znacznie ciekawiej, jeśli posłuchasz ludzi, którzy są uznawani za szaloną część sektora związanego ze złotem: szalonych twórców teorii spisku, znanych jako Gold Anti-Trust Action Committee (GATA).

GATA jest grupą inwestorów na rynku złota i ludzi profesjonalnie zajmujących się tą branżą, w której skład wchodzą osoby zarządzające funduszami inwestycyjnymi, analitycy rynków towarowych, prawnicy, osoby handlujące metalami szlachetnymi, a teraz nawet kilka banków. GATA twierdzi, że przy współudziale rządów swoich krajów banki centralne manipulują ceną złota i ją obniżają. Dlaczego banki centralne miałyby chcieć utrzymywać cenę złota pod kontrolą? Bo rosnąca cena złota to sygnał dla świata, że banki centralne mizernie wykonują swoje zadanie.

Wszystko to sprowadza się do jednego – rządy i banki centralne będą Ci obiecywać różne rzeczy. Ale jedną obietnicą, z której są w stanie się wywiązać, jest zapewnienie, którego nigdy nie wypowiadają

głośno: będą zwiększały podaż środka płatniczego, a Twoje środki płatnicze będą traciły na wartości. Rządy i banki centralne znają historię środków płatniczych i wiedzą, że jeżeli cena złota będzie zbyt szybko rosła, złoto może odciągnąć masy od emitowanego przez nich prawnego środka płatniczego. I tak jak za każdym razem miało to miejsce w przeszłości, ich środki płatnicze także by upadły. W najlepszym więc interesie rządów i banków centralnych leży utrzymanie jak najniższej ceny złota.

GATA dysponuje przytaczającą dużą liczbą dowodów, które pokazują, że prawdopodobnie 50 procent złota, znajdującego się rzekomo w posiadaniu światowych banków centralnych, zostało wydzierżawione w celu zmniejszenia ceny złota. Przypomina to olbrzymią krótką pozycję na złocie. Nie wiem, jakie Ty masz plany, ale ja zamierzam nieprzerwanie kupować złoto, dopóki banki centralne będą subsydiowały moje zakupy tego kruszcu poprzez zaniżanie jego ceny.

Jeżeli przyjrzyisz się dokładnie dowodom zebranym przez GATA, przekonasz się, że organizacja ta wpadła na dobry trop. Zachęcam Cię do odwiedzenia strony internetowej tej organizacji pod adresem www.gata.org i do zapoznania się z tymi dowodami.

W 1999 roku złoto osiągnęło swój najniższy w historii poziom w porównaniu do indeksu Dow Jonesa, a gdy piszę te słowa, nadal potrzeba 12 uncji złota, żeby kupić jedną jednostkę tego indeksu. Trzeba mieć 350 uncji tego kruszcu, żeby kupić dom jednorodzinny w średniej cenie, ale w 1980 roku potrzeba było tylko 68 uncji. W 2006 roku wartość złota spadła do najniższego odnotowanego poziomu w porównaniu do miedzi, a w 2007 roku spadła do najniższego poziomu w stosunku do pszenicy.

Chcę przez to wszystko powiedzieć, że złoto jest dziś śmiesznie tanie w porównaniu do każdej innej klasy aktywów, z wyjątkiem dolarów. I prawdopodobnie nadal będzie tanie przy cenie 2 czy nawet 5 tysięcy dolarów za uncję. Jedynym sposobem na to, żeby określić, czy jest tanie, czy drogie, jest ustalenie tego, ile można za nie kupić. Gdy możesz za nie kupić zbyt wiele rzeczy, w porównaniu do historycznych średnich, to wtedy, i tylko wtedy, będziesz mógł stwierdzić, że jest drogie.

ROZDZIAŁ 11

SREBRNE PODSZYCIE

W języku angielskim funkcjonuje powiedzenie, które – dosłownie przetłumaczone – mówi, że każda chmura ma srebrne podszycie. Można by powiedzieć, że ciemna chmura na gospodarczym niebie faktycznie ma srebrne podszycie... i to dosłownie. Ponieważ pod względem finansowym tylko złoto i srebro się świeci. Jeżeli podekscytowały Cię perspektywy inwestowania w złoto w poprzednim rozdziale, poczekaj, aż się dowiesz, jak duże zyski możesz odnieść, inwestując w srebro.

Myślisz, że znasz już rynek srebra na wylot?

Przez pierwsze 2 tysiące lat, gdy złoto i srebro były głównymi formami pieniędzy na całym świecie, kurs wymiany pomiędzy tymi dwoma metalami wynosił średnio 12 uncji srebra do jednej uncji złota. Innymi słowy, wartość srebra stanowiła $1/12$ wartości złota. Oczywiście stosunek ten zależał od regionu i okresu. Na przykład w Chinach w czasie panowania dynastii Ming kurs wymiany wynosił 4 uncje srebra za 1 uncję złota, a w starożytnym Egipcie srebro miało taką samą wartość jak złoto; ale średnio kurs ten wynosił 12 do 1.

Nie trzeba być geniuszem, żeby się domyślić dlaczego. Złoto i srebro były pieniędzmi, które były razem w obiegu, a wolny rynek określał ich wartość. Rynek określa powyższy stosunek, robiąc to, co robi, w sposób naturalny, czyli ustalając uczciwą cenę. Oznacza to, że prawdopodobnie w przeszłości w obrocie było średnio 12 razy więcej srebra niż złota. Po prostu rynek ustalał równowagę stosunku ceny do ilości, opierając się na relatywnej rzadkości występowania tych dwóch metali.

Pod koniec pierwszej dekady XIX wieku odkrycia przez kraje zachodnie nowych złóż srebra oraz postęp technologiczny w znacznym stopniu zwiększyły zasoby tego metalu. To wraz z innymi czynnikami sprawiło, że wartość srebra spadła do jednej setnej wartości złota. Następnie podczas wielkiego kryzysu Franklin Roosevelt podpisał ustawę o zakupie srebra z 1934 roku (Silver Purchase Act of 1934) i Stany Zjednoczone zaczęły gromadzić największe na świecie zapasy srebra. W latach 50. dokonano jeszcze kilku zakupów srebra i w skarbcach znalazło się 3,5 miliarda uncji tego kruszcu, czyli największa jego ilość w historii.

Ale na początku lat 60. cena srebra wzrosła do 1,29 dolara za uncję, jednak nie dlatego, że srebra brakowało, lecz dlatego, że było zbyt dużo środka płatniczego. Srebro dostosowało jedynie swoją cenę do większej podaży pieniądza. Przy cenie 1,29 dolara za uncję zawartość srebra w srebrnych monetach amerykańskich równała się wartości nominalnej monety. Gdyby cena srebra wzrosła jeszcze bardziej, ludzie mogliby zarabiać, udając się do banku i wymieniając banknoty na monety, przetapiając je i sprzedając uzyskane w ten sposób srebro. Rząd o tym wiedział i zaczął sprzedawać srebro, żeby obniżyć jego cenę.

Po raz pierwszy w historii społeczeństwo kupowało więcej srebra, niż go sprzedawało. Najłatwiejszym sposobem na to, żeby je kupić, było pójście do banku i wymienienie papierowego dolara na monety. Tak wiele monet zniknęło z obiegu, że rząd był zmuszony usunąć srebro z amerykańskich monet, co zaczął robić w 1965 roku. Wolny rynek oraz wola społeczeństwa jeszcze raz zmusiły rząd do działania.

Przez większą część lat 70. cena srebra wahała się na poziomie od 3 do 6 dolarów, wywindowana wskutek zniesienia przez Nixona standardu złota i zwiększenia podaży środka płatniczego. Wielu inwestorów sprzedało dużą część swojego srebra z zyskiem.

Ale w 1979 roku ceny zaczęły szybko rosnąć. Ludzie przestali sprzedawać srebro i drugi raz w historii społeczeństwo kupowało więcej srebra, niż go sprzedawało. Gdy sytuacja ta wystąpiła po raz pierwszy, rząd zmuszony był do wycofania z obiegu ostatnich prawdziwych pieniędzy w Stanach Zjednoczonych i do zastąpienia ich

miedziano-cynkowymi żetonami. Tym razem kupowanie srebra przez społeczeństwo spowodowało, że cena tego metalu wystrzeliła w górę do 50 dolarów za uncję.

Do rzeczy!

Nakreśliłem tu tło historyczne dla tych zjawisk, ponieważ uważam, że inwestowanie w srebro będzie w najbliższej przyszłości bardzo opłacalne, może nawet bardziej niż inwestowanie w złoto. Jak już wspomniałem, gdy w latach 60. inwestorzy zaczęli kupować więcej srebra, niż go sprzedawali, zmusiło to rząd do zrezygnowania ze srebra jako formy pieniędzy, a gdy sytuacja powtórzyła się w 1979 roku, cena srebra szybko wzrosła do ponad 50 dolarów. Czy zgadniesz, co było dalej? W 2006 roku, zaledwie trzeci raz w historii, społeczeństwo po raz kolejny kupowało więcej srebra, niż go sprzedawało.

Silver Yearbook wydawany przez CPM Group donosił w 2007 roku:

Ubiegły oraz bieżący rok stanowią poważne punkty zwrotne na rynku srebra. W latach tych doszło do wielkiej zmiany w popycie na inwestycje w srebro. Zmiany tego typu zachodzą bardzo rzadko. Konkretnie inwestorzy, którzy sprzedawali duże ilości srebra w latach 1990–2005, w 2006 roku zaczęli więcej tego kruszcu kupować, niż go sprzedawali. Po raz ostatni doszło do tego w 1979 roku... Ceny wzrosły z około 5,90 dolara na początku 1979 roku do 50 dolarów w styczniu następnego roku.

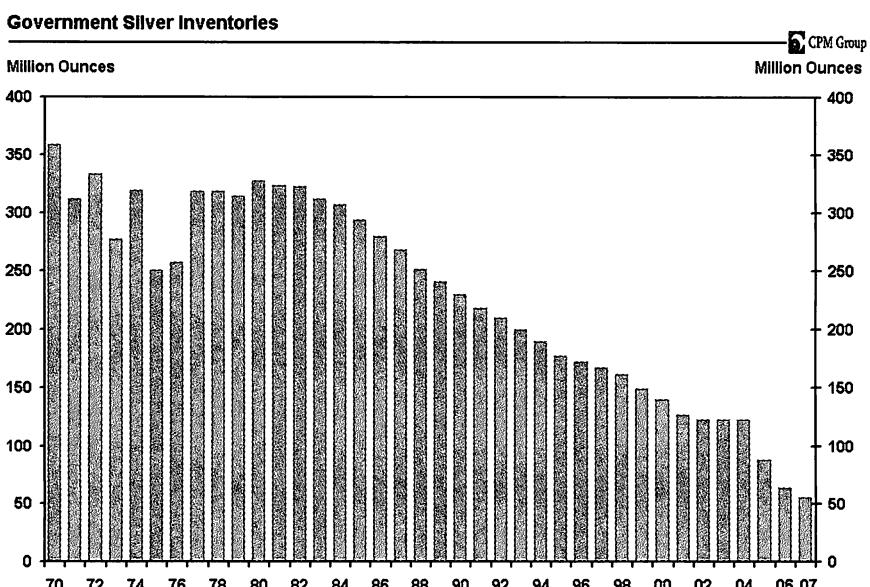
Jednak rok 1980 różni się znacznie od obecnych czasów. Jestem przekonany, że ta hossa na rynku srebra sprawi, że poprzednia będzie się wydawała mało znacząca. Przez większą część lat 80. społeczeństwo robiło to, co zawsze robi. Gdy ludzie powinni inwestować w akcje, kierowali się wczaniejszymi informacjami i nieprzerwanie kupowali złoto i srebro. Ale to się zmieniło z początkiem lat 90. Inwestorzy, którzy zapłacili od 5 do 50 dolarów za uncję, dali się ponieść szaleństwu na giełdzie papierów wartościowych, które rozpoczęło się w latach 80. i sprzedawali swoje srebro, zwykle ze stratą, żeby zakupić akcje. W latach 1990–2005 inwestorzy sprzedali więcej srebra, niż kupili...

i to znacznie więcej. Z drugiej strony kupili o wiele więcej akcji, niż sprzedali... i to znacznie więcej.

Według CPM Group od 1990 do 2005 roku inwestorzy sprzedali 1654 miliony uncji srebra. To prawie dziewięć razy tyle srebra, ile inwestorzy sprzedali w latach 70.

I to nie tylko społeczeństwo pozbywało się swoich zasobów srebra. Rządy na całym świecie przestawały używać srebra do produkcji monet i sprzedawały swoje zasoby. Spójrz na wykres 26.

Wykres 26. Zasoby srebra rządów



Tak naprawdę od lat 60., gdy każdy rząd na ziemi miał znaczne rezerwy srebra i wykorzystywał ten metal do produkcji monet, a Stany Zjednoczone były w posiadaniu 3,5 miliarda uncji (największe zasoby srebra w historii), wszystkie rządy wyprzedawały swoje zapasy. Ta dodatkowa podaż spowodowała sztuczne zniżenie ceny tego kruszcu. Dziś rządy na całym świecie w praktyce nie posiadają srebra. Tym masowym rządowym wyprzedażom towarzyszyła sprzedaż dokonywana przez inwestorów na poziomie 1,6 miliarda uncji w latach 1990–2005. Spowodowało to sztuczne obniżenie ceny srebra do takiego poziomu,

że w wielu przypadkach jego cena była niższa niż koszty wydobycia, co doprowadziło do upadku kilku głównych producentów srebra.

Zastosowanie w przemyśle

Prawdopodobnie zadajesz sobie teraz pytanie: *jeżeli rząd sprzedawał srebro i inwestorzy też je sprzedawali, to kto kupował?* Odpowiedź: producenci. Sprzedawane srebro było wykorzystywane do produkcji towarów konsumpcyjnych.

Ze wszystkich pierwiastków srebro jest jedynym metalem, bez którego nie możemy się obejść. Najlepiej przewodzi elektryczność i ciepło, najlepiej też odbija światło. Współczesne życie, które znamy, nie istniałoby bez srebra. Fotografia, baterie, elektronika... wszystkie te technologie dojrzały i stały się powszechnie dostępne podczas drugiej wojny światowej lub niedługo po niej, a potem masowo weszły do codziennego użytku w latach 60. dzięki odkryciom naukowym związanym z zastosowaniami srebra w przemyśle. W przeciwieństwie do srebra złoto ma tylko dwa podstawowe zastosowania i obydwa polegają na jego gromadzeniu, podczas którego kruszec ten się nie zużywa... zastosowania te to pieniądze i biżuteria. Mniej niż 10 procent produkcji złota jest wykorzystywane w przemyśle. Około 90 procent złota, jakie kiedykolwiek wydobyto, cały czas można gdzieś kupić.

Z drugiej strony srebro ma setki zastosowań w przemyśle. Oto zaledwie kilka z wielu przykładów wykorzystania srebra: baterie, łożyska, biocydy, katalizatory, monety, przewodniki elektryczne, sprzęt elektroniczny, galwanizacja, biżuteria, sprzęt medyczny, lustra i powłoki odblaskowe, fotografia, srebra stołowe, ogniska słoneczne, lutowanie, oczyszczanie wody.

Ze wszystkich możliwych zastosowań wykorzystane srebro można zachować tylko w postaci biżuterii i sreber stołowych; we wszystkich innych srebro jest zużywane w mikroskopijnych ilościach, wyrzucone i ostatecznie kończy na wysypisku. To właśnie tam znalazły się te miliardy uncji!

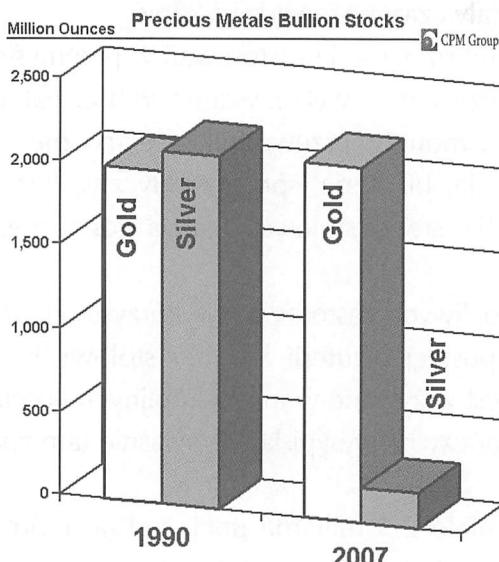
W 1980 roku istniało 2,5 miliarda uncji srebra, które inwestorzy mogli kupić, a w 1990 było już tylko 2,1 miliarda. Dziś zasoby tego

kruszu prawie nie istnieją. Chcę przez to wszystko powiedzieć, że po raz pierwszy w historii srebro jest rzadszym metalem niż złoto, jeśli weźmiemy pod uwagę ilości tych metali dostępne dla inwestorów.

Z potężnych zasobów srebra, jakie Stany Zjednoczone posiadały pod koniec lat 50. i na początku lat 60., pozostało zaledwie 0,0056 procent. Jego zapasy stopniały z 3,5 miliarda uncji do zaledwie 20 milionów uncji. I rządy wszystkich innych krajów na świecie postąpiły podobnie. Świat, w którym każdy kraj wykorzystywał srebro jako pieniądze i miał duże rezerwy tego metalu, stał się światem, w którym srebro jest na wyczerpaniu. Właściwie jeżeli zsumujemy zasoby srebra rządów wszystkich krajów, to otrzymana ilość będzie stanowiła zaledwie 0,016 procent zasobów, jakie były w posiadaniu samych Stanów Zjednoczonych. Jak mówi długotrwala ekspert w dziedzinie srebra David Morgan z Silver-Investor.com: „Wiele rządów nadal posiada zasoby złota... ale praktycznie żaden rząd nie posiada zasobów srebra”.

Wykres 27, zaczerpnięty z materiałów CPM Group, przedstawia całkowite znane zasoby złota (jasny słupek) i srebra (ciemny słupek) w 1990 i 2007 roku. Jak widzisz, srebra prawie już nie ma!

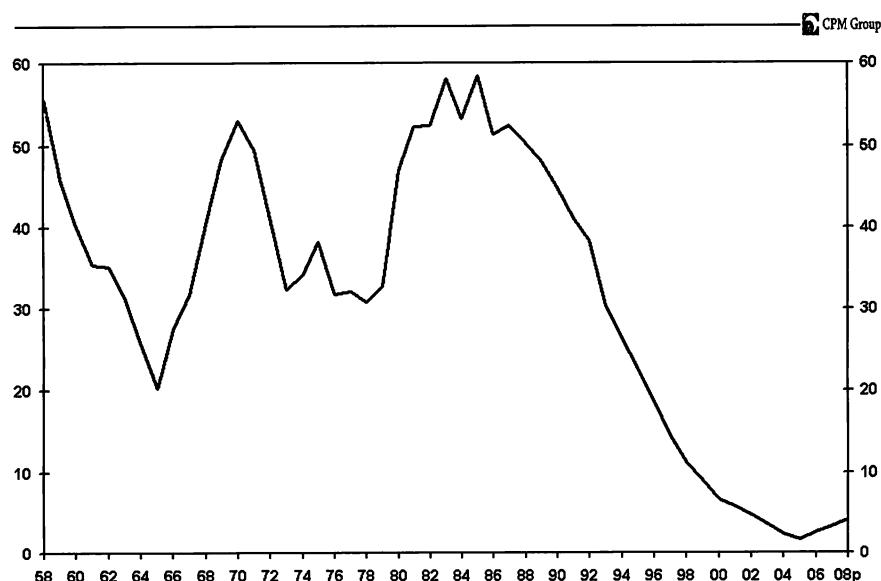
Wykres 27. Zasoby inwestycyjnych metali szlachetnych



Zauważ, że zasoby złota rosną, podczas gdy zapasy srebra uległy drastycznemu zmniejszeniu. W 1979 roku, gdy inwestorzy zaczęli kupować więcej srebra, niż go sprzedawali, co wywindowało jego cenę do ponad 52 dolarów w 1980 roku, dostępne było ponad 2,5 miliarda uncji srebra, które można było kupić. Dzisiaj, gdy inwestorzy ponownie kupują więcej srebra, niż go sprzedają, zapasy tego metalu prawie nie istnieją. A jeżeli kiedyś poznaleś podstawy ekonomii, to wiesz, co się dzieje, gdy popyt rośnie, a podaż maleje.

Wykres 28 przedstawia zmniejszenie się zasobów srebra, ale mierzy to zjawisko w inny i znacznie ważniejszy sposób: pokazuje, na ile miesięcy wystarczyłyby zapasy srebra, przy tempie zużycia w danym momencie, gdyby kopalnie na całym świecie przestały je wydobywać. Wykres ten przedstawia więc stosunek zasobów do tempa wykorzystywania, mierzony w ilości czasu, jaki pozostał do wyczerpania wszystkich zapasów srebra.

Wykres 28. Zasoby srebra inwestycyjnego w przełożeniu na miesięczne zapotrzebowanie



Przy obecnym tempie wykorzystania ilość czasu, na jaki wystarczą nasze obecne zasoby srebra, gdyby wydobycie ustało, wynosi dziś zaledwie 4 miesiące.

Jedną z rzeczy, jakie pokazuje nam wykres 28, jest fakt, że gdy stosunek wielkości zasobów do tempa ich wykorzystywania osiągnie swój najniższy poziom, da to sygnał do kupowania. W przeciwnieństwie jednak do poprzednich cykli niemożliwe jest, żeby stosunek ten osiągnął niższy poziom niż dziś. Tak naprawdę jest on tak niedorzecznie niski, że wydaje się absolutnie niebywałe, że społeczeństwo nie zrozumiało jeszcze, jak bardzo niedoszacowane jest dzisiaj srebro. A równocześnie zdumiewa to, że na jego zakup nie zostały jeszcze przeznaczone ogromne sumy pieniędzy.

Nie, cofam to, co powiedziałem. To wcale nie jest niebywałe. Masy zawsze kierują się wczorajszymi informacjami. Gdy ludzie są zajęci inwestowaniem w tulipany lub akcje sektora teleinformatycznego, efekt tego jest najczęściej taki, że środki płatnicze są wysysane z innych sektorów i wiele rzeczy staje się niewiarygodnie niedoszacowanych. Tym razem pora, aby to srebro miało swój dzień chwały. Często mówię: „Złoto jest dziś tanie jak barszcz, ale srebro jest jeszcze tańsze”.

Błędne myślenie

Srebro jest dziś takie tanie tylko dlatego, że ludzie „myślą”, że powinno być tanie. Zostali uwarunkowani do takiego myślenia, ponieważ rządy zarzucały rynek swoim srebrem od pół wieku. Ta dodatkowa podaż powstrzymywała wzrost ceny srebra, a niska jego cena sprawiła, że zużywaliśmy tego kruszcu więcej, niż go produkowaliśmy przez ponad pół wieku. A od 2007 roku rządowe zapasy srebra prawie całkowicie się wyczerpały i przestały się sprzedawać w tym samym czasie, gdy zainteresowanie inwestorów zaczęło rosnąć. Ale jak już wiesz, prawie nie ma już srebra, które inwestorzy mogliby kupić. I ponownie wracamy do podstaw ekonomii: gdy popyt jest wielki, a podaż mała, ceny gwałtownie rosną.

Czy nie można po prostu wydobywać więcej srebra?

Dobre pytanie. Krótka odpowiedź brzmi: tak. Ale dobrą wiadomością dla inwestorów jest to, że większa część podaży srebra nie pochodzi z kopalni srebra. Srebro jest często produktem ubocznym przy wydobyciu miedzi, ołowiu, cynku i złota. Tak naprawdę 75 procent zasobów nowo wydobytego srebra jest produktem ubocznym powstały przy wydobywaniu innych metali. To srebro to taki bonus dla kopalni i jak stwierdza David Morgan: „Firma wydobywająca miedź z pewnością srebra tego nie wyrzuci”. Sprzedaje je więc na rynku; ale chodzi o to, że działalność tej firmy nie zależy od ceny srebra. Jeżeli kopalnia miedzi otrzymuje 1 procent swojego przychodu ze srebra, to z pewnością nie będzie wydobywała 10 razy więcej miedzi, żeby 10-krotnie zwiększyć wydobycie srebra.

Ciężar zaspokojenia popytu na srebro spada więc na barki tak zwanych głównych producentów srebra, a jest ich niewielu. Wydobycie srebra w kopalniach jest aktualnie na poziomie 500 milionów uncji rocznie. Główni producenci srebra wydobywają zaledwie 25 procent tego, czyli 125 milionów uncji rocznie. Gdybyśmy mogli zatrzymać popyt na dzisiejszym poziomie, a główni producenci srebra podwoili by wydobycie, to potrzeba byłaby ponad 15 lat, żeby zapasy tego metalu osiągnęły poziom z 1990 roku.

Czy nie można po prostu otworzyć więcej kopalni srebra?

Kolejne dobre pytanie. I znowu krótka odpowiedź brzmi: tak. Ale średnia ilość czasu, jaka jest potrzebna na uruchomienie kopalni srebra, od odkrycia zasobów do rozpoczęcia wydobycia, wynosi od 5 do 7 lat, a w krajach o rozbudowanym systemie prawa dotyczącego ochrony środowiska może to potrwać znacznie dłużej. Weźmy za przykład Stany Zjednoczone. Nawet gdybyś odkrył złoża czystego srebra lub złota, ale miałoby to miejsce na przykład w Kalifornii, to z powodu surowych przepisów ekologicznych w tym stanie nigdy nie otrzymałbyś pozwolenia na wydobywanie tych metali. A w dodatku do czasu, aż cena tych

kruszców nie osiągnie znacznie wyższego poziomu, nikt nie rozpocznie poszukiwań na dużą skalę. I na domiar złego, z powodu długiej bessy na rynku metali szlachetnych, mamy do czynienia z poważnym brakiem doświadczonych pracowników, którzy mają specjalistyczną wiedzę górniczą.

Na świecie nie tylko kończy się srebro już wydobyte, ale zmniejszają się jego pokłady w ziemi. Złoża srebra, nadające się do wydobycia, jest coraz trudniej odkryć. Ray De Motte, prezes Sterling Mining, powiedział mi niedawno, że stosunek nadającego się do wydobycia srebra do złota wynosi dziś niecałe 8 do 1, w porównaniu do 12 do 1 lub więcej w przeszłości.

I podobnego zdania jest amerykańska agencja United States Geological Survey (USGS). Izzy Friedman, mentor znanego eksperta do spraw srebra Theodore'a Butlera, odkrył w rocznych raportach geologicznych USGS, że w skorupie ziemskiej znajduje się mniej srebra nadającego się do wydobycia – przy obecnym tempie produkcji – niż jakiegokolwiek innego metalu.

Według USGS przy obecnym tempie produkcji najpierw skończą się nam dwa metale – to właśnie złoto i srebro. Rezerwy złota wyczerpią się za 30 lat, a srebra – za 25 lat.

Nadchodzi boom na srebro

Zdajesz sobie sprawę z dramatycznych okoliczności gospodarczych, o których mówiliśmy w tej książce, dlatego zapewne już wiesz, że amerykański środek płatniczy jest skazany na upadek. I jeżeli dobrze wykonałem moje zadanie, to jesteś też przekonany, że kolejny wielki transfer majątku dokona się dzięki metalom szlachetnym i surowcom. Jestem pewny, że jednym z największych katalizatorów wzrostu znaczenia rynku metali szlachetnych będzie srebro. Tak naprawdę to jestem przekonany, że największy w historii boom na rynku srebra jest już bliski.

W miarę jak dolar będzie upadał, poważni inwestorzy najpierw zainteresują się złotem, co gwałtownie wywinduje jego cenę. Zanim masy się zorientują, co się dzieje, złoto będzie dla nich zbyt drogie. Zaczna

się wtedy pojawiać informacje, że srebro jest rzadziej spotykanym metalem niż złoto. W powszechnym szale ludzie zaczną inwestować w srebro, w czasie gdy jego zasoby właściwie nie będą już istnieć, a jego wydobycie praktycznie ustanie. To właśnie wtedy ceny srebra gwałtownie wzrosną.

Zapalniki

Istnieją cztery zapalniki, które to wywołają:

ZAPALNIK 1. MANIPULACJA CENĄ

Mówiliśmy o tym już wcześniej, że manipulacja ceną srebra jest powszechną praktyką i że skala tego zjawiska jest jeszcze większa niż w przypadku złota.

Ted Butler pisze o tym od wielu lat. O ile wiem, Butler był pierwszą osobą, która pisała na temat manipulacji cenami złota i srebra i która od 10 lat toczy jednoosobową wojnę przeciwko stosowaniu tych właśnie praktyk. Wydaje się, że pewne podmioty wykorzystują New York Commodities and Mercantile Exchange (COMEX) do manipulowania ceną srebra poprzez wprowadzanie znacznych – i to naprawdę znacznych jego ilości na rynek. Wielkim problemem jest tu fakt, że sprzedawane w wyniku tego srebro nie istnieje. Jest kupowane i sprzedawane za pomocą kontraktów terminowych, czyli dokumentów zawierających obietnicę dostarczenia określonej ilości srebra w ustalonym momencie w przyszłości.

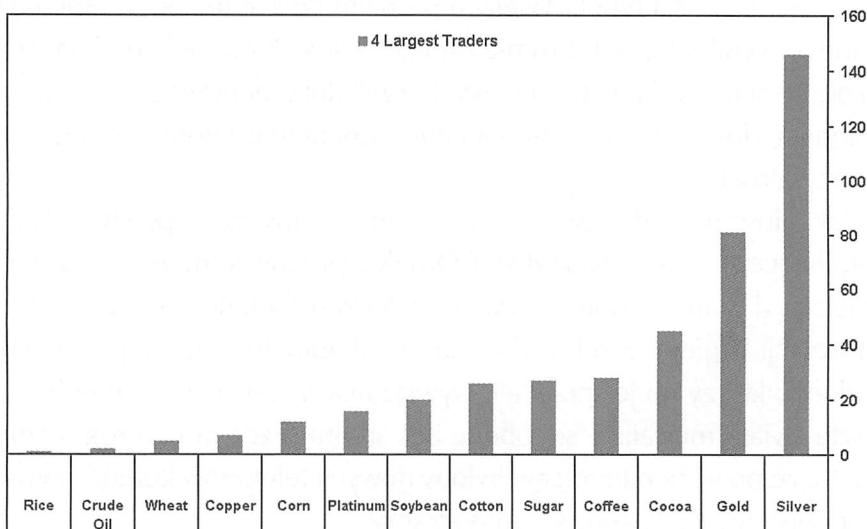
Jaką ilość możemy uważać za znaczną – zapytasz zapewne. Osoby handlujące surowcami na rynku COMEX wystawiły kontrakty, w których obiecują dostarczyć ponad dwa razy więcej srebra, niż według naszych informacji istnieje. Jeżeli osoby, które zakupiły te kontrakty, zażądają od ludzi, którzy im je sprzedali, wywiązania się ze złożonych obietnic, reszta świata musiałaby się obejść bez srebra przez ponad rok. Oznacza to, że przez ponad rok nie byłoby nowych telefonów komórkowych, komputerów, telewizorów i odtwarzaczy.

Z żadnym innym surowcem nie wiążę się tak duża krótka pozycja. Na przykład ilość złota sprzedana w kontraktach terminowych

wynosi zaledwie 2,5 procent znanych zasobów. Natomiast ilość sprzedanego w ten sposób srebra wynosi ponad 200 procent znanych zasobów. To jest krótka pozycja, która jest 80 razy większa niż w przypadku złota.

Czy samo to jest już dowodem, że manipuluje się ceną srebra? Nie, ale jest to bardzo podejrzane. Jeszcze bardziej podejrzany jest fakt, że srebro spośród wszystkich surowców ma też największy odsetek kontraktów (nazywa się to liczbą otwartych pozycji) będących w posiadaniu najmniejszej liczby inwestorów. Tylko czterech inwestorów ma znaczną większość krótkich pozycji na srebro, a Ted Butler spekuluje, że zaledwie jeden lub dwóch spośród nich ma ponad 50 procent wszystkich krótkich pozycji. Oznaczałoby to, że zaledwie jeden lub dwa podmioty w dużym stopniu określają cenę srebra na świecie. Spójrz tylko na wykres 29. Tych czterech inwestorów sprzedaje – w postaci obietnicy dostarczenia w przyszłości – tyle srebra, ile produkuje się na całym świecie w ciągu 4 miesięcy.

Wykres 29. Liczba dni wydobycia srebra niezbędna do zamknięcia krótkich pozycji czterech największych inwestorów



Źródło: World Gold Charts na stronie www.sharelynx.com

Oto dobra wiadomość. Ponieważ ten sztuczny, papierowy rynek srebra przyćmiewa rynek prawdziwy, papierowy rynek ustala cenę tego kruszcu. Całe to „papierowe” srebro, które zostało sprzedane, jeszcze bardziej obniżyło cenę prawdziwego kruszcu. Inaczej mówiąc, srebro jest znacznie tańsze, niż powinno być, a to oznacza, że możesz je kupić po niskiej cenie – ale już niedługo.

Nadejdzie taki dzień, gdy większość naszych fizycznych zasobów srebra przestanie istnieć i bez względu na to, jak wiele „papierowego” srebra będzie sprzedawane na rynku, prawdziwe srebro zacznie ponownie określać cenę, gdy osoby posiadające otwartą krótką pozycję nie będą w stanie wywiązać się ze swoich kontraktów i gdy wystąpią braki srebra. Obserwuj wtedy uważnie, bo zablokowanie krótkich pozycji doprowadzi do gwałtownego wzrostu cen srebra.

ZAPALNIK 2. DZIERŻAWIONE SREBRO

Prawdopodobnie nigdy nie słyszałeś o jednej z dość powszechnych praktyk, czyli o dzierżawieniu srebra. Z dzierżawą srebra mamy do czynienia wtedy, gdy producent ma klientów, którzy chcą kupić srebro, ale producent ten nie ma w tym momencie srebra do sprzedaży. Co w takiej sytuacji robi? Pożyczca (dzierżawi) srebro od kogoś innego, kto ma duży jego zapas (na przykład banki centralne w przeszłości), i obiecuje, że zwróci je kiedyś w przyszłości. Producent sprzedaje potem to srebro swojemu klientowi.

Problem z dzierżawą srebra (i złota także) polega na tym, że te pożyczki tak naprawdę nigdy nie są spłacane. Są natomiast łączone z kolejnymi pożyczkami. Według niektórych szacunków aby zwrócić wszystkie te pożyczki srebra i złota, firmy wydobywające te metale musiałyby całkowicie poświęcić się temu zadaniu przez 2 lata. Oznacza to, że w tym czasie nie produkowano by między innymi biżuterii, telefonów komórkowych czy laptopów.

Wszystkie takie umowy dzierżawy tworzą pozorną podaż. Theodore Butler w swoim artykule *Dzierżawa czy grabież srebra* stwierdza, że w obrocie rynkowym znajduje się dziś 150 milionów uncji złota i miliard uncji srebra, które zostały pożyczone, i nie istnieją żadne rezerwy, które

pozwolifyby pożyczki te spłacić. Co w takim razie powoduje ta pozorna podaż? Powstrzymuje wzrost ceny. Ostatecznie cały system dzierżawy metali szlachetnych się załamie, a gdy to nastąpi, ta pozorna podaż zniknie, a ceny gwałtownie wzrosną.

ZAPALNIK 3. CERTYFIKATY NA SREBRO

Znacznie bardziej szczegółowo zajmę się certyfikatami na srebro w dalszej części tej książki, ale według mnie jest to na tyle ważne, że postanowiłem teraz o nich wspomnieć.

Przed napisaniem tego fragmentu kilka razy rozmawiałem z Tedem Butlerem. Gdy poruszyłem temat firm, które mają w swojej ofercie certyfikaty na srebro, zaczął mówić o szanowanych firmach finansowych oferujących swoim klientom możliwość przechowywania zakupionego u nich srebra. Problem polega na tym, że sprzedają one nieistniejące srebro. Wyjaśnił, że gdy zaczął pisać na temat pozornej podaży srebra, ludzie myśleli, że oszalał. Ale potem, 23 października 2007 roku, opublikował artykuł *Pieniądze za nic*. Istotą jego artykułu było to, że firma Morgan Stanley została pozwana do sądu za to, że w rzeczywistości nie przechowywała metali szlachetnych, takich jak srebro, mimo że pobierała od klientów opłaty za magazynowanie. Najgorszy w tym jest fakt, że firma nie odpierała nawet tych zarzutów. Jej przedstawiciele stwierdzili tylko, że firma nie zrobiła nic złego, „pobierając opłaty za magazynowanie metali, które nie istniały, bo jest to powszechna praktyka w tej branży”.

Ted Butler nazywa tę praktykę *un-backed silver storage accounts* (puste konta pozwalające przechowywać srebro). Zasadniczo duże firmy, takie jak Morgan Stanley, kładą ręce na Twoich pieniądzach i dopóty ich używają, nie płacąc Ci za to odsetek, dopóki masz u nich konto pozwalające przechowywać srebro – co w przypadku większości inwestorów oznacza bardzo długi czas. I tak naprawdę nie muszą w tym czasie posiadać żadnego srebra, które stanowiłoby pokrycie wpłacanego przez Ciebie środka płatniczego. Co gorsza, niektóre firmy, takie jak Morgan Stanley, i tak pobierają od Ciebie opłaty za przechowywanie srebra, które nawet nie istnieje. Zasadniczo, tak jak w przypadku

dzierżawy metali szlachetnych, jest to jedno wielkie oszustwo. Gdy – zauważ, że nie użyłem tu słowa „jeśli” – w przyszłości dojdzie do masowego runu na srebro, instytucje te nie będą miały odpowiednich rezerw, żeby wywiązać się z umów. To sprawi, że ludzie posiadający rezerwy srebra będą w bardzo korzystnej sytuacji, gdy ceny gwałtownie wzrosną dzięki krótkim pozycjom na srebro.

ZAPALNIK 4. CERTYFIKATY INWESTYCYJNE (ETF-y)

Wielu moich kolegów zajmujących się branżą metali szlachetnych wierzy, że wbrew wszelkim zapewnieniom ETF-y (*exchange-traded funds* – fundusz notowany na giełdzie) prawdopodobnie nie posiadają wszystkich metali i mogą być kolejnym narzędziem pozwalającym manipułować cenami złota i srebra.

Podejrzenia te mogą, ale nie muszą, okazać się uzasadnione. Jeżeli to prawda i fundusze te dopuszczają się takich samych machlojek jak Morgan Stanley, to cena metali szlachetnych wystrzeli w górę jak rakieta, gdy manipulacje te zostaną ujawnione. Jeśli to nieprawda i ETF-y są w stu procentach uczciwe, to jest to jeszcze większy zapalnik. Z powodu gwałtownego rozwoju fundusze te pochłaniają olbrzymie ilości złota i srebra.

Jeżeli zamierzasz handlować złotem lub srebrem, zamiast w nie inwestować, to całym sercem popieram i polecam ETF-y. Charakteryzują się one znacznie mniejszym spreadem (to różnica pomiędzy ceną, którą płacisz, gdy coś kupujesz, i tym, co za to dostajesz, gdy sprzedajesz), największą płynnością i tym, że można je kupować i sprzedawać tak jak akcje na każdym rynku. Jeżeli jednak *inwestujesz długoterminowo w złoto i srebro*, to zachęcam Cię, żebyś dokładnie im się przyrzał, zanim wybierzesz je jako swój instrument inwestycyjny.

Detonatory

Zapoznaliśmy się już z zapalnikami boomu na rynku srebra, pora więc porozmawiać o detonatorach. Detonatory to seria prawdopodobnych wydarzeń, które mogą aktywować omówione przez nas powyżej zapalniki. Omówię je pokrótce.

GROMADZENIE ZAPASÓW

David Morgan z Silver-Investor.com mówi, że gdy „odbiorcy komercyjni wyczują nadchodzący brak... cena srebra osiągnie tak wysoki poziom, jaki obecnie niewielu uważa za możliwy. Dlaczego? Ponieważ wtedy odbiorcy działający w branży obronnej, samochodowej i elektronicznej będą walczyć o srebro, a jednocześnie inwestorzy wyczują możliwość osiągnięcia zysku”. Oznacza to, że odbiorcy przemysłowi zaczną kupować tyle srebra, ile to możliwe, żeby zgromadzić jego zapasy niezbędne do produkcji wytwarzanych przez nich artykułów. To znacznie zmniejszy podaż na rynku i sprawi, że ceny wzrosną.

KUPUJĄCY NA DUŻĄ SKALĘ

Kiedyś ktoś gdzieś będzie usiłował kupić bardzo dużo srebra. Bill Gates ma prawdopodobnie wystarczająco dużo pieniędzy w portfelu, żeby wykupić całe srebro świata przy dzisiejszych cenach.

FUNDUSZE INWESTYCYJNE

Przez dziesięciolecia domy maklerskie polecały swoim klientom inwestowanie przynajmniej 10 procent majątku w złoto, co miało stanowić ochronę przed niestabilnością gospodarczą. Dziś Wall Street zapomniała o tej złotej zasadzie i 99 procent inwestorów nie posiada żadnych metali szlachetnych w swoim portfelu inwestycyjnym. W miarę jak problemy w gospodarce, sektorze bankowym i na Wall Street zaczną dotykać coraz większej liczby inwestorów i w miarę jak fundusze inwestycyjne zaczną zauważać zyski, jakie przyniosły metale szlachetne, wiele z nich doda te metale do swojej oferty i wiele z nich dostrzeże potencjał srebra jako inwestycji, która może przynieść lepsze zyski.

MEDIA W PRZYSZŁOŚCI

W trakcie lektury dalszej części książki stanie się dla Ciebie jasne, że złoto i srebro pewnego dnia doprowadzą do powstania bańki gospodarczej na rynku tych metali, tak jak to ma dzisiaj miejsce w przypadku akcji i nieruchomości. Gdy do tego dojdzie, złoto i srebro znajdą się na

pierwszych stronach gazet, a wiedza o coraz mniejszych zasobach srebra nie będzie już czymś, z czego zdawał sobie sprawę jeden człowiek na 100 tysięcy. Będzie o tym wiedział każdy.

POSTRZEGANIE PRZEZ SPOŁECZEŃSTWO

Logika podpowiada, że gdy ogół społeczeństwa w końcu obudzi się z letargu i masowo zainteresuje się srebrem, cena tego kruszcu, która wynosi 50 dolarów, może znacznie łatwiej ulec podwojeniu niż cena złota, która jest na poziomie 2 tysięcy dolarów. Jak mówi Ted Butler: „Ludzie nie lubią srebra, bo można go kupić bardzo dużo za niewielkie pieniądze”. Chodzi tu o to, że często myślą oni, że im mniej dolarów coś kosztuje, tym ma mniejszą wartość. To nie zawsze jest prawdą i to postrzeganie się zmieni, przynajmniej w przypadku srebra, tak jak się zmieniło w 1979 roku.

A teraz najlepsze. Każdy z tych detonatorów mógłby sprawić, że podaż prawdziwego srebra może prawie przestać istnieć. Gdy to nastąpi, wszystkie umowy dzierżawy metali szlachetnych w połączeniu z pozorną podażą doprowadzą do niewyobrażalnych rozmiarów eksplozji cen srebra.

Srebrna siatka bezpieczeństwa

Jedną ze wspaniałych cech srebra jako inwestycji jest towarzysząca mu siatka bezpieczeństwa, przynajmniej przy dzisiejszych niskich cenach. Od momentu, gdy zacząłem kupować srebro, obserwowałem, jak jego cena rośnie od 4,25 dolara do 21 dolarów. Zainwestowałem też w wiele firm wydobywczych i przez cały czas, gdy ceny srebra rosły i kursy akcji tych spółek pieły się w górę, większość z nich nie wykazywała zysku.

Ważne jest, żeby to zrozumieć, ponieważ w świecie, w którym skończy się srebro, czyli jeden z najbardziej poszukiwanych metali przemysłowych, większość wytwórców nie będzie w stanie utrzymać cen poniżej kosztów wydobycia. Cena tego kruszcu nie może spaść i pozostać na takim niskim poziomie. Musi w końcu znacznie przewyższyć koszty wydobycia, aby skłonić dostatecznie dużo firm do

poszukiwania jego zasobów i otwarcia nowych kopalń w celu zaspokojenia popytu.

Najlepszą cechą tej siatki bezpieczeństwa jest to, że wzrost ceny srebra sprawia, że siatka zapewnia coraz większe bezpieczeństwo. Większość kosztów związanych z wydobyciem jest związana z kosztami energii. Wraz ze wzrostem ceny srebra wzrosła cena ropy naftowej. Jeżeli uważasz, że cena ropy w przyszłości będzie rosła... to Twoja siatka bezpieczeństwa będzie tym mocniejsza.

Powrót do przyszłości

Jaki więc poziom według mnie osiągnie cena srebra? Tak naprawdę nie jest to ważne. Jak powiedziałem wcześniej: „Cena nic nie znaczy! Istotne jest to, jaka jest wartość”.

Mogę z czystym sumieniem powiedzieć, że srebro jest obecnie wyjątkowo niedoszacowane, co przywodzi nas z powrotem do zagadnień poruszanych na początku tego rozdziału. Pamiętaj, że przez pierwsze 2 tysiące lat naszej historii kurs wymiany pomiędzy złotem i srebrem wynosił średnio 12 uncji srebra do 1 uncji złota.

A teraz coś eksytującego. Przy dostatecznej ilości czasu wartość wszystkiego zawsze powraca do średniego poziomu. Ale gdy coś jest poważnie rozregulowane, to zwykle najpierw osiągnie wartość znacznie wyższą, zanim powróci do średniej. Im dłużej i bardziej jest to rozregulowane, tym bardziej przekroczy średnią.

Od ponad wieku stosunek wartości złota do srebra był bardziej rozregulowany niż cokolwiek, o czym słyszałem, i gdy piszę te słowa, kurs wymiany pomiędzy tymi metalami wynosi ponad 50 do 1. Mogę się założyć, że gdy dojdzie do runu na srebro, stosunek ten gwałtownie spadnie, a ja jestem głęboko przekonany, że spadnie znacznie poniżej średniego historycznego stosunku 12 do 1. A ponieważ istnieje mniej srebra, które mogą kupić inwestorzy, niż złota, to uważam, że jego cena może nawet zrównać się z ceną złota lub ją przekroczyć. Teraz już wiesz, dlaczego srebro jest tak naprawdę *cennym* metalem szlachetnym.

Część 3
JUTRO

ROZDZIAŁ 12
WAHADŁO

Od samego początku w książce tej mówiłem o cyklach oraz o wpływie, jaki wywierają one na rynki, gospodarkę i na Twoje inwestycje. Jeżeli dostatecznie długo prowadzisz analizę, zapewne dojdziesz do wniosku, że praktycznie wszystko układa się w fale i cykle.

Cykle zachodzą wszędzie w przyrodzie, ale rynki finansowe i rynki towarowe, które są dziełem człowieka, także cechują się cyklicznością. Te okresy optymizmu i pesymizmu zdają się przychodzić i odchodzić z przewidywalną regularnością. Ale każdy cykl jest inny – niektóre trwają wiele dni, tygodni, miesięcy, inne – wiele lat, dekad, a nawet wieków. Dlatego też planowanie na ewentualność wystąpienia takich wydarzeń jest trudne z powodu braku wcześniejszego doświadczenia z takimi cyklami.

To między innymi dlatego edukacja finansowa jest taka ważna i to dlatego jestem dumny, że pracuję z kimś takim jak Robert Kiyosaki, który wierzy, że edukacja i inteligencja finansowa są niezbędne, żeby można było przetrwać w dzisiejszej gospodarce. Więcej na temat oddania Roberta edukacji finansowej możesz przeczytać w jego książce *Zwiększ swój finansowy IQ*, która jest jedną z najlepszych książek poświęconych znaczeniu inteligencji finansowej, jakie dotąd przeczytałem.

Omawiając pokrótce kilka powszechnych cykli, udowodnię Ci, że są one prawdziwe i że mogą mieć ogromny wpływ na Twoją strategię majątkową.

Cykl wyceny akcji, czyli cykl wskaźnika cena/zysk

Zwykle na przestrzeni dłuższego czasu rynki na przemian cieszą się dużą popularnością, a potem nikt się nimi nie interesuje. Dla uproszczenia przyjmę, że wskaźnik cena/zysk (wskaźnik C/Z) jest po prostu miarą tego, jak przeszacowane lub niedoszacowane są dane akcje. Gdy na giełdzie panuje silna hossa, rynek ten zyskuje popularność, każdy chce się na nim znaleźć, ceny są wysokie, a akcje stają się przeszacowane, co powoduje zwiększenie się wskaźnika C/Z. Podczas bessy rynek ten nie jest popularny, wszyscy chcą się z niego wydostać, ceny spadają, a akcje stają się niedoszacowane, co powoduje spadek wskaźnika C/Z.

Cykl wartości aktywów nietrwałych do trwałych, czyli papierów wartościowych do aktywów materialnych

Istnieje cykl, który określa zainteresowanie społeczeństwa aktywami nietrwałymi, czyli papierami wartościowymi takimi jak akcje, lub aktywami trwałymi, takimi jak złoto, nieruchomości, surowce czy przedmioty kolekcjonerskie. Najlepszym przykładem jest tu stosunek wskaźnika Dow Jonesa do złota. Wskaźnik ten to po prostu punkty Dow Jonesa podzielone przez cenę złota. Wynik tego dzielenia to wartość wskaźnika Dow Jonesa wyrażona w złocie – dowiadujemy się dzięki temu, ile uncji złota kosztuje jedna akcja Dow Jonesa.

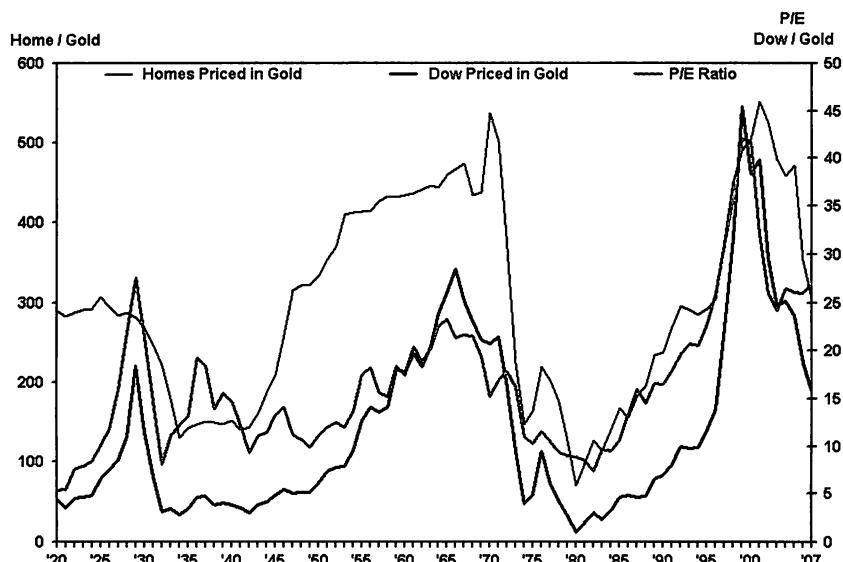
Cykl na rynku nieruchomości

Jeżeli określisz cenę nieruchomości, wykorzystując do tego uncje złota zamiast dolarów, to odkryjesz, że podobnie jak na giełdzie na rynku nieruchomości występuje ten sam cykl, od przeszacowania do niedoszacowania, i tak w kółko.

Wykres 30 pokazuje wskaźnik C/Z indeksu Dow Jonesa, wartość tego wskaźnika wyrażoną w złocie oraz wartość nieruchomości także wyrażoną w złocie – od roku 1920 do chwili obecnej. Wyraźnie widać, że wartości raz rosną, a raz spadają, tworząc cykle, które są dość oczywiste. Zauważ też, że przebieg cykli wszystkich trzech pozycji – wskaźnika C/Z, wskaźnika Dow Jonesa do złota i nieruchomości do złota – jest niemalże identyczny.

Od krachu na giełdzie w 1929 roku do wielkiego kryzysu wszystkie trzy wskaźniki spadły prawie dokładnie w tym samym czasie. Potem rynek nieruchomości podniósł się szybciej niż rynek giełdowy, bo wiele tysięcy żołnierzy wróciło do domu z drugiej wojny światowej, ożeniło się, kupiło sobie domy i zaczęło tworzyć powojenny wyż demograficzny.

Wykres 30. Domy wycenione w złocie, wskaźnik C/Z, indeks Dow Jonesa wyceniony w złocie



Źródło: Robert J. Shiller, profesor ekonomii, Yale University; National Association of Realtors

Zauważ, że nieco później w tym samym czasie akcje i nieruchomości ponownie tracą na wartości w porównaniu do złota. To nie wartość akcji i nieruchomości spadła, ale wzrosła wartość złota, które dostosowało swoją wartość do wszystkich dolarów stworzonych od 1934 roku. Ale dowodem na to, że jest to część cyklu, jest fakt, że wskaźnik C/Z także stracił na wartości. Potem widać, jak w 1980 roku rozpoczyna się największy w historii boom na giełdzie, a w tym samym czasie na rynku złota rozpoczyna się wyczerpująca 20-letnia bessa.

Jednak później, na przełomie wieków, wyszło na jaw coś naprawdę zadziwiającego. Od roku 2000 wielka poprawa na rynku giełdowym

oraz największy w historii boom na rynku nieruchomości nie były niczym innym jak tylko złudzeniami. Przez cały czas, gdy cena nieruchomości rosła, ich wartość spadała. I nie było tak dlatego, że cena złota rosła szybciej niż cena akcji i nieruchomości. Spadający wskaźnik C/Z jest dowodem na to, że nastąpiło coś bardziej fundamentalnego.

Mój partner w biznesie, Brent Harms, obserwuje i analizuje cykle od wielu lat i można powiedzieć, że jest już w tej dziedzinie ekspertem. Cykle są jego zawodową pasją. Analizuje tyle cykli inwestycyjnych, ile może znaleźć, dzięki czemu udało mu się wyróżnić kilka ważnych cykli, które są kluczowe dla sukcesu inwestorów. Wierzy, że inwestorzy, którzy patrzą na to, jak historia się powtarza, zamiast słuchać głosu tłumu, będą mieli rację za każdym razem.

Oto teoria Brenta: „Wahadło nie zatrzymuje się w połowie drogi. Musi się ono wychylać dalej, żeby zniwelować wybryki przeszłości. W przypadku wszystkich inwestycji, które uległy niesamowicie wysokiemu przeszacowaniu, powinniśmy oczekwać, że staną się bardzo niedoszacowane, zanim osiągną prawdziwą najniższą wartość. W każdym z tych przypadków cykl dobiera końca dopiero wtedy, gdy wahadło wychyla się maksymalnie w drugą stronę”.

Wykres 30, który obejmuje ponad wiek, jest zaledwie wycinkiem większej całości. Te trzy fale, które każda linia odzwierciedla, są jedynie najmniej odległymi w czasie z serii fal i cykli, jakie zaistniały od początku kapitalizmu wolnorynkowego. W ciągu ostatnich 200 lat w Stanach Zjednoczonych wystąpiło pięć takich fal, a teraz zaczyna się szósta. Nazywa się to cyklem na rynku towarowym.

Płyń z falą

Robert Kiyosaki często mówi o kontrolowaniu ryzyka w ramach naszej strategii inwestycyjnej. Przy takich jednoznacznych, niezbitych, bezspornych dowodach, opartych na tak ogromnym zbiorze danych historycznych, dochodzę do wniosku, że działanie wbrew tym falom cykli inwestycyjnych naraża Twój kapitał na wielkie ryzyko, podczas gdy działanie zgodne z ich kierunkiem praktycznie nie wiąże się z żadnym ryzykiem. Tak naprawdę to moim zdaniem inwestowanie zgodnie z kierunkiem

finansowych trendów może sprawić, że nawet niewykształcony inwestor będzie sprawiał wrażenie geniusza. Tylko spójrz, na jakich inteligentnych ludzi wyglądały osoby kupujące nieruchomości po to, żeby je szybko sprzedać z zyskiem, i wszystko szło świetnie do czasu, aż bańka na tym rynku pękła. Ale inwestorzy, którzy przeprowadzają należytą analizę stanu, analizują cykl, w którym się aktualnie znajdują, i usiłują przewidzieć, kiedy dany cykl się zakończy, mogą zwiększyć swoje potencjalne zyski, jednocześnie ograniczając ryzyko.

Pozwól, że pokażę Ci, jakie możliwości może dawać płynięcie z falą. Aby to zrobić, ponownie posłużę się wskaźnikiem Dow Jonesa jako reprezentacją akcji *blue-chip*. Chcę Ci teraz opowiedzieć historię dwóch inwestorów z przeszłości – Boba i Paula. Zobaczmy, ile zarobią na dwóch najbardziej konserwatywnych inwestycjach, jakie można kupić za środek płatniczy... czyli na złocie i na jednostkach Dow Jonesa.

Obydwaj urodzili się w 1903 roku i obydwaj zostali inwestorami w tym samym roku, gdy rodzice kupili każdemu z nich po jednej jednostce Dow Jonesa. W tamtym roku Dow Jones osiągnął najniższą wartość na poziomie zaledwie 30 punktów. Aby przyniosły im szczęście, rodzice każdego z nich wykorzystali po dwie złote monety – o wartości 20 i 10 dolarów (1,5 uncji złota).

W ciągu kolejnych 20 lat cena ich konserwatywnej inwestycji wzrosła 3-krotnie, ale potem na giełdzie nastąpiła duża zwykła i w 1929 roku każda jednostka była warta więcej niż 12-krotność tego, co zapłacili ich rodzice. Rok wcześniej Bob poznął piękną blondynkę o imieniu Betty, a Paul zaczął się spotykać z pulchną dziewczyną o imieniu Patty; i obydwie pary się pobrały. Latem 1929 roku Bob i jego żona Betty zostali szczęśliwymi rodzicami pięknego, żwawego bobasa, którego nazwali Bubba, podczas gdy Patty urodziła uroczą małą księżniczkę, której ona i Paul dali na imię Pamela.

Bob od pewnego czasu oszczędzał na nowy samochód, ale do zakupu nowiutkiego forda, który kosztował 495 dolarów, brakowało mu zaledwie 100 dolarów. Jednak dał się ponieść euforii giełdowej i zgodnie z tradycją zapoczątkowaną przez jego ojca w prezencie urodzinowym dla swojego nowo narodzonego syna kupił za 18 uncji złota

(380 dolarów) jedną jednostkę Dow Jonesa przy wartości 380 punktów. Natomiast Paul miał niepokojące przeczucie i doszedł do wniosku, że rynek nie może zwykować w tym tempie w nieskończoność. Sprzedał więc latem 1929 roku swoje jednostki i otrzymał 18 uncji złota, które zdeponował w zarządzie powierniczym dla Pam.

Zaledwie kilka miesięcy później wartość wskaźnika Dow Jonesa spała, a po 3 latach osiągnął on swój najwyższy poziom – 40 punktów (2 uncje złota). Za 18 uncji złota, które otrzymał ze sprzedaży jednostek Dow Jonesa w 1929 roku, Paul kupił 9 akcji tego indeksu dla swojej córki Pam. W ciągu kolejnych 30 lat inwestycja Pam przynosiła bardzo dobre zyski, ale w 1966 roku Paul – który miał teraz 63 lata i był już na emeryturze – zadzwonił do Pam i zdradził jej pewien mały sekret. Od wielu lat myślał na temat tego, jakim był szczęściarzem, bo miał wro- dzony zmysł, dzięki któremu zawsze wiedział, kiedy jednostki są prze- szacowane, a kiedy niedoszacowane. Fascynowało go to tak bardzo, że odkąd przeszedł na emeryturę, zajął się analizą wartości rynku gieł- dowego. Odkrył wtedy wielki sekret: wartość wydaje się odchyłać raz w górę, raz w dół – jak wielkie wahadło. Później wyjaśnił Pameli, co to jest wskaźnik C/Z, i uświadomił jej, jak bardzo jednostki były wówczas przeszacowane. Paul obliczył także, że w porównaniu do złota indeks Dow Jonesa jest 1,5 raza bardziej przeszacowany, niż był u szczytu jego wartości w 1929 roku (czyli wtedy gdy sprzedał swoją jednostkę). Pam odłożyła słuchawkę, zadzwoniła do swojego brokera i sprzedała swoje 9 jednostek Dow Jonesa. Następnego dnia chciała kupić złoto i gdy się dowiedziała, że za uzyskane pieniądze może kupić 252 uncje, była zachwycona.

Pod koniec lat 70. cena złota zaczęła gwałtownie rosnąć, a w stycz- niu 1980 roku złoto było każdego dnia na pierwszych stronach gazet. Ojciec Pam znów do niej zadzwonił, żeby jej powiedzieć, że zarówno długie kolejki przed sklepami numizmatycznymi, jak i ta mania, której ulegli ludzie, nie może trwać zbyt długo. Przypominało mu to szaleń- stwo z 1929 roku. Powiedział jej też, że wskaźnik C/Z jest na najniż- szym poziomie od 1932 roku i że akcje są niezwykle niedoszacowane. Następnego dnia cena złota osiągnęła poziom 850 dolarów; Pamela

skontaktowała się ze swoim brokerem i kazała mu sprzedać złoto, a za otrzymane pieniądze kupić jednostki Dow Jonesa. Kilka godzin później broker oddzwonił i przekazał jej zdumiewającą dla nich obojga wiadomość. Cena złota osiągnęła poziom 850 dolarów, a wskaźnik Dow Jonesa tego samego dnia wynosił również 850 punktów, więc za swoje 252 uncje złota Pamela mogła kupić 252 jednostki Dow Jonesa.

Paul zmarł w 1990 roku w wieku 87 lat. Pam często myślała o swoim ojcu oraz o tym, czego ją nauczył. W roku 1999, gdy ogrodnik mówił jej, że powinna zainwestować w firmy internetowe oraz akcje sektora tele-informatycznego, ogarnęło ją niepokojące uczucie. Mój ojciec musiał czuć to samo, pomyślała. Sprawdziła wskaźnik C/Z indeksu Dow Jonesa i odkryła, że był on o 30 procent wyższy niż podczas zwykłki na giełdzie przed krachem w 1929 roku. Potem podzieliła punkty Dow Jonesa przez cenę złota i odkryła, że w porównaniu do złota jednostki były prawie 2,5 raza bardziej przeszacowane niż przed tym krachem. Usiadła więc do swojego komputera, zalogowała się na swoje konto brokerskie i sprzedała jednostki Dow Jonesa. Kilka dni później za uzyskane pieniądze kupiła 11 088 uncji złota.

W marcu 2008 roku do Pam zadzwonił stary przyjaciel rodziny, Bubba. Jego ojciec Bob zmarł. Dożył bardzo sędziwego wieku 105 lat. Bubba zdradził Pam, że dawno temu Bob przekazał mu pewną finansową wiedzę, którą Bubba wziął sobie do serca: „Żyj skromnie, spłać zadłużenie, oszczędzaj pieniądze i inwestuj długoterminowo”. Bubba pochwalił się też, ile dzięki temu zarobił. Chęcił się tym, że akcja Dow Jonesa, którą ojciec kupił mu w 1929 roku, była teraz warta 12 tysięcy dolarów, i że ojciec zostawił w spadku jego siostrze jednostkę, za którą w 1903 roku dziadek zapłacił tylko 30 dolarów. Pam milczała. Wiedziała, ile była warta 30-dolarowa inwestycja jej dziadka, bo nietrudno było to obliczyć. Miała 11 088 uncji złota, a cena tego kruszcu dopiero co osiągnęła poziom tysiąca dolarów za uncję. Jej majątek był wart ponad 11 milionów dolarów. Aby nie przedłużać niezręcznej ciszy, powiedziała: „No proszę, 12 tysięcy dolarów... to wspaniale, Bubba”.

Po tej rozmowie Pam dokonała dalszych obliczeń. Gdy wyliczyła zyski Bubby, dowiedziała się, że jednostka zakupiona przez jego dziadka

za 30 dolarów zyskała 39 900 procent na cenie, a cena jednostki, za którą jego ojciec zapłacił 380 dolarów, wzrosła o 3058 procent. Ale dopiero gdy oceniła ich wartość w stosunku do złota, uzyskała jasny obraz. Bob zapłacił 18 uncji złota za jedną jednostkę Dow Jonesa, którą w 1929 roku kupił Bubbie, ale teraz ta jedna jednostka była warta tylko 12 uncji. Bubba przez całe życie inwestował w Dow Jonesa, który po 79 latach stracił 33 procent swojej wartości.

Pam już wiedziała, że 1,5 uncji złota, które zainwestował jej dziadek, przemieniły się w 11 088 uncji. Ale dopiero wtedy, gdy sama to przeliczyła, w końcu zrozumiała ogromną moc wiedzy, jaką przekazał jej ojciec. Wzrost z 1,5 do 11 088 uncji złota był wzrostem o 739 100 procent w wartościach bezwzględnych. Ale dosłownie zaniemówiła, gdy odkryła, że dzięki instynktowi jej ojca i mądrości, jaką zdobył później, analizując przeszłość, 30-dolarowa inwestycja jej dziadka przyniosła zysk w cenie w wysokości prawie 37 milionów procent.

To była ciekawa historia, ale oto najlepsza jej część. Nie musisz czekać stu lat, żeby duży majątek przepłynął w Twoim kierunku. Historia pokazuje, że największy majątek jest tworzony w bardzo krótkim okresie, w tej części cyklu, gdy surowce osiągają lepsze wyniki niż papiery wartościowe i gdy metale szlachetne się przewartościowują. W tym przykładzie, w którym Paul i jego potomkowie po raz pierwszy zainwestowali na giełdzie, musieli oni czekać 26 lat, zanim nastąpił szczyt tego cyklu; za drugim razem trwało to 34 lata; a za trzecim – 20 lat. Ale okres, w którym inwestowali w złoto, trwał za pierwszym razem 3 lata, za drugim – 14 lat, a teraz wynosi on 8 lat i odliczanie jeszcze trwa.

Ogólnie rzecz biorąc, indeks Dow Jonesa jest niedoszacowany w stosunku do złota, gdy jedna jego jednostka kosztuje mniej niż 4 uncje złota; ma uczciwą wartość, kiedy kosztuje 6–7 uncji złota, a przeszacowany jest wówczas, gdy kosztuje ponad 10 uncji złota. Ale jak mówiliśmy w poprzednim rozdziale, gdy coś jest bardzo rozregulowane, a wartość tego czegoś wychyla się mocno w jedną stronę, to później zwykle dokonuje zbyt dużej korekty, zanim powróci do średniej wartości (a wszystko zawsze wraca do średniej). W 1929 roku Dow Jones był przeszacowany, gdy jedna jego jednostka kosztowała 18 uncji złota,

a gdy wracał do średniej, to wahadło, o którym mówiłem, wychyliło się najpierw do poziomu 2 uncji za jedną jednostkę. W 1966 roku stosunek Dow Jonesa do złota był bardzo przeszacowany – utrzymywał się na poziomie 28 uncji złota za jednostkę, a w 1980 roku wahadło dokonało korekty i stosunek ten spadł do poziomu jednej uncji złota za jednostkę.

Biorąc pod uwagę dzisiejsze warunki gospodarcze, jestem pewny, że stosunek Dow Jonesa do złota spadnie przynajmniej do 2, ale nie zdziwiłoby mnie wcale, gdyby Dow Jones spadł z bardzo, bardzo przeszacowanego poziomu 44 uncji złota za jednostkę w 1999 roku i zatrzymał się na poziomie zaledwie pół uncji złota lub mniej za jednostkę. W tej chwili stosunek Dow Jonesa do złota wynosi 14 uncji złota za jednostkę, a to oznacza, że każda uncja złota, jaką dziś posiadam, prawdopodobnie pozwoli mi kupić 28 razy więcej akcji *blue-chip* w przyszłości.

Mogłbym oczywiście podać Ci znacznie więcej przykładów cykli gospodarczych, ale niech wystarczy, że powiem, że cykle istnieją, a świadomość ich istnienia i wiedza na temat tego, jak przebiegają, w wielkim stopniu pomoże Ci zmaksymalizować zyski z Twoich inwestycji.

Jak mówiłem na początku tej książki: „Te cykle, które od wieków występują na rynku, są tak naturalne jak fale na oceanie. I chociaż działanie wbrew nim może być niebezpieczne dla Twojej kondycji finansowej, to inwestowanie z ich uwzględnieniem może Ci przynieść wielki majątek”.

Powinieneś więc według mnie płynąć z falą, a w tej chwili fala ta płynie w kierunku surowców, a zwłaszcza złota i srebra. Cały czas się ucz, analizuj, graj w grę *CASHFLOW*, przeczytaj też pozostałe książki z serii „Bogaty ojciec”. Wiedza to potęga. Dodaj sobie siły i przygotuj się do złapania kolejnej dużej fali. Ponieważ jedyną rzeczą, która się nie zmienia, jest zmiana.

Złoto i srebro a nieruchomości

Możesz mi wierzyć lub nie, ale ja uważam, że generujące przychód pasywny instrumenty, takie jak nieruchomości, są najlepszymi inwestycjami. Złoto i srebro są tylko wybranymi przeze mnie środkami, które mają mnie do nich doprowadzić. Do tej pory o tym nie wspominałem, ale moim głównym celem jest nabywanie nieruchomości, a nie złota i srebra. Złoto i srebro nie generują przepływu pieniężnego i nie wiążą się z nimi żadne przywileje podatkowe. Jednak jestem przekonany, że z powodu cyklu, w którego obrębie się obecnie znajdujemy, mogę nabyć znacznie więcej nieruchomości, kupując teraz złoto i srebro, niż gdybym dzisiaj kupował nieruchomości.

Aby to dobrze zilustrować, posłużę się zależnościami pomiędzy rynkiem mieszkaniowym i rynkiem srebra podczas ostatniej wielkiej hossy na rynku metali szlachetnych.

Dom, który zbudowało srebro

Wskaźnik S&P/Case-Shiller Home Price Index (S&P/CSI) pokazuje, że w 1971 roku, gdy rozpoczęła się ostatnia wielka hossa na rynku metali szlachetnych, dom jednorodzinny w średniej cenie kosztował w Stanach Zjednoczonych 20 663 dolary. Tego samego roku średnia cena srebra wynosiła 1,39 dolara za uncję. Oznacza to, że żeby w tym czasie kupić w Ameryce dom jednorodzinny w średniej cenie, potrzeba było 14 823 uncji srebra.

Pod koniec hossy na rynku metali szlachetnych w styczniu 1980 roku, zaledwie 9 lat później, ten sam dom kosztował 42 747 dolarów, a cena srebra kształtowała się na poziomie nieco powyżej 52,50 dolara za uncję, więc żeby kupić ten sam dom, potrzeba było około 814 uncji srebra. Cena tego domu zwiększyła się dwukrotnie, czyli o 100 procent. Jednak podaż środka płatniczego wzrosła 2,45 raza, czyli o 145 procent. Inflacja szalała przez całe lata 70., co spowodowało, że chociaż cena nieruchomości znacznie wzrosła, ich prawdziwa wartość ledwo co nadążała za inflacją, a może nawet nieznacznie spadła. Z drugiej strony cena srebra wzrosła o 3641 procent, wyprzedzając inflację ponad 15-krotnie.

A teraz naprawdę świetny scenariusz. Gdybyś w 1971 roku sprzedał dom za 20 663 dolary i kupił za nie srebro, to w styczniu 1980 roku Twoja inwestycja 17-krotnie wyprzedziłaby nieruchomości pod względem wartości, osiągając cenę 770 796 dolarów. Gdybyś wtedy sprzedał swoje srebro, mógłbyś kupić za gotówkę 18 domów jednorodzinnych w średniej cenie, za cenę z 1980 roku wynoszącą 42 747 dolarów za dom, i czerpać korzyści z całości przepływu pieniężnego generowanego przez te nieruchomości. Albo gdybyś miał wielką ochotę na podjęcie ryzyka, to wnosząc 20 procent wkładu własnego, mógłbyś kupić 90 domów za tę samą cenę.

Dziś znajdujemy się w podobnej sytuacji, tyle że lepszej. Nieruchomości stały się znacznie bardziej przeszacowane, a srebro jest wyjątkowo niedoszacowane. W porównaniu do srebra cena średnio drogiego domu jednorodzinnego najwyższy poziom osiągnęła w Stanach Zjednoczonych w 2002 roku i wynosiła 38 123 uncji srebra, czyli była 2,5 raza większa niż na początku ostatniej hossy na rynku metali szlachetnych w 1971 roku.

Gdy w 1980 roku cena srebra osiągnęła swój najwyższy poziom 52,50 dolara, zasoby tego kruszcu nie były jeszcze tak mocno uszczupione. Dziś, jak już dokładnie sobie powiedzieliśmy, znane nam wydobyte zasoby srebra zostały zredukowane do niewielkiego ułamka zasobów z 1980 roku.

Gdy na rynku złota i srebra zapanuje hossa, media finansowe zareagują dokładnie tak jak w 1980 roku, czyli będziemy słyszeli tylko

o złocie i srebrze. W tym czasie w Internecie, w radiu i telewizji analitycy rynku będą obwieszczały wszystkim, że złoto i srebro są najlepszymi inwestycjami wszech czasów! Informacja o niewielkich już zasobach srebra przestanie być czymś, czego świadomość ma jedynie niewielka część światowej populacji, i każdy stanie się ekspertem w tej dziedzinie.

Po przeanalizowaniu wydarzeń w rodzaju manii tulipanowej z 1637 roku, bańki na rynku Nasdaq z lat 90., historycznych i obecnych podstaw obrotu złotem i srebrem oraz historii cykli finansowych wiem, że wcale by mnie nie zdziwiło, gdyby kiedyś w przyszłości można było kupić dom jednorodzinny w średniej cenie za 500 uncji srebra.

Gdy piszę te słowa, 500 uncji srebra można sprzedać za około 9 tysięcy dolarów (zaryzykuję stwierdzenie, że gdy to czytasz, 500 uncji srebra kosztuje jeszcze więcej), a dom jednorodzinny w średniej cenie można kupić za 200 tysięcy dolarów (i założę się, że gdy czytasz te słowa, domy można kupić za mniejsze kwoty). Czy nie chciałbyś kupić domu za gotówkę zaledwie za 9 tysięcy dolarów? Albo wpłacić 20-procentowy wkład własny i kupić pięć domów? Uważam, że jeżeli teraz kupisz srebro i poczekasz, aż ponownie będzie ono przeszacowane, a nieruchomości znowu będą niedoszacowane, to będziesz mógł tak zrobić. Pamiętaj, że w 1980 roku potrzeba było 814 uncji srebra, żeby kupić jeden dom, a zasoby srebra nie były wtedy aż tak uszczupione.

Jeżeli faktycznie nadjdzie dzień, w którym będziesz mógł kupić w Stanach Zjednoczonych dom jednorodzinny w średniej cenie zaledwie za 500 uncji srebra, to oznacza to, że gdybyś w tej chwili posiadał dom kupiony za gotówkę i sprzedał go teraz, a za otrzymane pieniądze kupił srebro, to gdy cena srebra osiągnie najwyższy poziom w stosunku do nieruchomości, a Ty chciałbyś w tym momencie kupić podobne domy w tej samej okolicy (nie uwzględniając strat podatkowych), to mógłbyś stać się właścicielem 23 domów za gotówkę lub 115 domów przy 20-procentowym wkładzie własnym. Wiem, że cały ten wywód brzmi głupkowato, ale możesz mi wierzyć lub nie, liczby te nie są nieprawdopodobne. Byłaby to tylko powtórka hossy z lat 70. z małym urozmaiceniem.

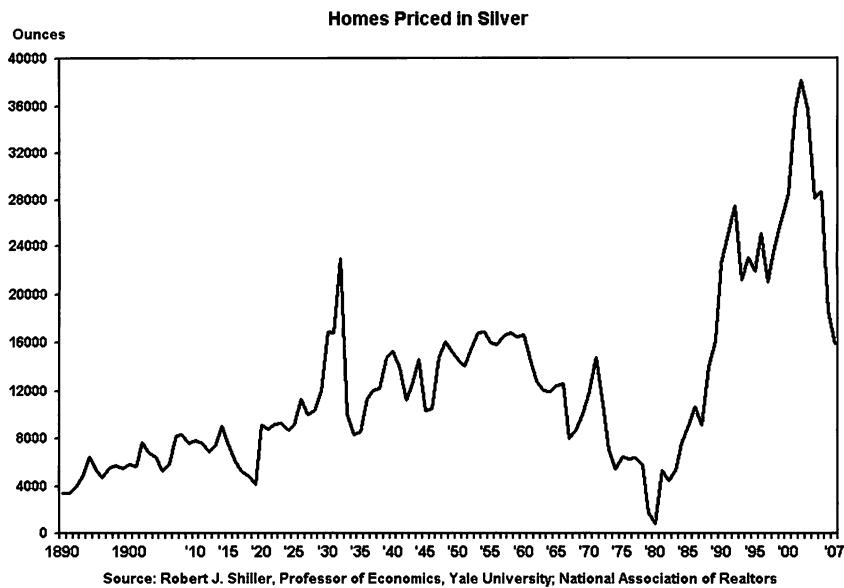
Liczby te pokazują, że płynąc z falą (w tej chwili płynie ona w kierunku metali szlachetnych) i zawsze inwestując tam, gdzie jest prawdziwa wartość, będziesz mógł osiągnąć zyski nie tylko dość duże albo nawet ogromne, ale prawie niewiarygodne.

W naszym przykładzie z domami, nawet jeżeli podatki i inne koszty pochłoną 50 procent Twojego zysku, i tak będziesz właścicielem około 12 domów za gotówkę lub 64 przy 20-procentowym wkładzie własnym, a wszystko to za cenę jednego domu za dzisiejsze dolary.

Największy w historii powrót do uśrednienia liczb puka do naszych drzwi. Już bardziej podkreślić tego nie mogę. Dobra wiadomość jest taka, że wszystko zawsze powraca do średniej, a zła – że wszystko zawsze powraca do średniej. To, czy wiadomość ta jest dla Ciebie dobra, czy zła, będzie zależało od tego, czy zainwestowałeś we właściwe aktywa zgodnie z cyklem, w którego obrębie aktualnie się znajdujesz. Majątek będzie pukał do drzwi inwestorów, którzy o tym wiedzą, natomiast do drzwi tych, którzy nie są tego świadomi, może zapukać komornik.

Jeżeli porównamy wartość nieruchomości do srebra, przekonamy się o tym, że rynek ten osiągnął swój szczyt w 2002 roku, przy cenie 38 123 uncji srebra za dom jednorodzinny w średniej cenie (wykres 31). Nieruchomości jeszcze nigdy wcześniej nie były aż tak bardzo przeszacowane. A srebro jeszcze nigdy, przenigdy nie było aż tak niedoszacowane.

Wszystko to ma na celu pokazanie, że przy tak bardzo przeszacowanych nieruchomościach i tak bardzo niedoszacowanym srebrze prawdopodobne jest, że ceny obydwóch klas aktywów przekroczą przeciwnie wartości skrajne, zanim powróczą do średniej. Dla Ciebie oznacza to, że masz teraz bardzo rzadko pojawiającą się okazję, żeby bardzo szybko stać się bardzo zamożnym, wykorzystując jedynie cykle gospodarcze i transfer majątku, jaki powodują.

Wykres 31. Ceny domów w stosunku do srebra

Źródło: Robert J. Shiller, profesor ekonomii Yale University; amerykańskie Krajowe Stowarzyszenie Agentów Nieruchomości

CZĘŚĆ 4

JAK INWESTOWAĆ W METAŁE SZLACZETNE

ROZDZIAŁ 14
UWAŻAJ NA PUŁAPKI

Jak dotąd podałem Ci bardzo dużo informacji. Jeżeli nigdy wcześniej nie studiowałeś historii środków płatniczych, cykli gospodarczych i wszystkich innych tematów, które zostały omówione w tej książce, to wszystko to może się wydawać naprawdę trudne do pojęcia. Ale zapewniam Cię, że w moim szaleństwie jest metoda.

Cała ta analizowana przez nas historia i teoria ma na celu tylko i wyłącznie jedną rzecz. Wyposażenie Cię w wiedzę, której będziesz potrzebował, żeby mądrze inwestować w prawdziwe pieniądze... a jeśli dolar przetrwa, to przy okazji będziesz mógł zarobić sporo środka płatniczego.

W dalszej części tej książki opowiem Ci więc o tym, jak możesz w praktyce wykorzystać wszystkie informacje, które Ci przekazałem. Obiecuję Ci, że gdy dojdziemy do końca tego procesu, będziesz pewny siebie i gotowy do tego, żeby inwestować w metale szlachetne; i że będziesz gotowy do tego, by wykorzystać wielki transfer majątku, który jest już coraz bliżej.

A na początek dowiesz się, czego *nie powinniśmy* robić, gdy inwestujemy w metale szlachetne.

Pułapki!

Dawno temu, gdy gry wideo dopiero zaczęły pojawiać się na rynku, Atari wypuściło swoją słynną dziś konsolę do gier do użytku domowego. Jедną z gier, w jakie można było pograć, była gra nosząca nazwę *Pitfall!* (pułapka). Założenie było proste. Wcielałeś się w postać

poszukiwacza przygód, który przemierzał dalekie dżungle w poszukiwaniu ukrytych skarbów. Nie była to zbyt wyrafinowana gra. Zasadniczo zadanie sprowadzało się do przeskakiwania nad niebezpiecznymi zwierzętami i do przemieszczania się po pnączach nad rozległymi rozpadlinami w ziemi. Jeżeli odpowiednio nie zgrałeś swoich skoków w czasie, wpadałeś do takiego dołu i musiałeś rozpocząć dany poziom od nowa. Stąd też nazwa tej gry. *Pitfall* była zwodniczo prosta i bardzo często gracz poddawał się sfrustrowany, bo cały czas wpadał do tego samego dołu.

Myślałem o tej grze, gdy zabierałem się za pisanie tego rozdziału, i zrozumiałem, że po przeczytaniu wszystkiego tego, o czym do tej pory mówiliśmy w książce, możesz odnieść złudne wrażenie, że inwestowanie w metale szlachetne jest tak naprawdę niezwykle proste. Prawda jednak jest taka, że – tak jak w grze na Atari – istnieje wiele pułapek, które mogą przeszkodzić osobie inwestująccej w metale szlachetne. Może nie są to doły ze smołą i urwiste zbocza, ale są tak samo prawdziwe. I zwykle przybierają formę oszustw.

Gdy po raz pierwszy rozmawiałem z Robertem Kiyosaki na temat napisania tej książki i dodania jej do serii „Bogaty ojciec”, Robert wyraźnie poprosił mnie o przygotowanie rozdziału poświęconego wszystkim oszustwom, podstępom i niebezpieczeństwom związanym z inwestowaniem w metale szlachetne. Przystałem na to całym sercem.

Nagłówek w gazecie zwykle rysuje wydarzenia w gorszym świetle, niż to ma miejsce w rzeczywistości, podobnie rzecz się ma z historiami, które za chwilę opowiem – można za ich sprawą odnieść wrażenie, że w całej branży związanej z metalami szlachetnymi działają jedynie oszuści i złodzieje. Zapewniam Cię, że tak nie jest. Branża metali szlachetnych pełna jest dobrych ludzi, którzy chcą dobrze Ci służyć w nadziei, że chętnie ponownie skorzystasz z ich usług. Musisz jednak uważać na garstkę tych niebezpiecznych jednostek. To dlatego wiedza na temat tego, czego nie powinniśmy robić, gdy inwestujemy w metale szlachetne, jest tak samo ważna (jeśli nie ważniejsza) jak wiedza o tym, co robić należy.

Exchange-Traded Funds (ETF-y)

Akronim ETF pochodzi od terminu *exchange-traded fund*. Jest to papier wartościowy, którym można obracać na giełdzie tak jak akcjami, ale ma on odzwierciedlać wartość indeksu, na przykład Dow Jonesa lub S&P 500, a nie cenę akcji pojedynczej firmy; albo może być tak zaprojektowany, aby odzwierciedlał cenę surowca, na przykład ropy naftowej, złota lub srebra. ETF-y na złoto i srebro mogą być bardzo dobrymi instrumentami obrotu tymi surowcami. Ale mogą też być dla inwestora poważną pułapką.

Wielu moich kolegów zajmujących się branżą metali szlachetnych przestało ufać ETF-om – traktują je teraz z wielką podejrzliwością. Niektórzy sądzą nawet, że są to kolejne narzędzia wykorzystywane do manipulowania ceną złota i srebra.

James Turk z GoldMoney spędził niezliczone godziny w archiwach amerykańskiej Komisji Nadzoru Finansowego (SEC) nad oświadczeniami i raportami złożonymi przez fundusze oferujące ETF-y na złoto i srebro i to, co odkrył, jest dość niepokojące.

Jeśli chodzi o ETF-y na srebro, iShares Silver Trust, archiwa SEC zawierają stwierdzenia typu: „Płynność akcji iShares może się zmniejszać, a ich cena może się wachać niezależnie od ceny srebra i może spaść” oraz „Akcje iShares mają być z założenia prostym i opłacalnym sposobem dokonywania inwestycji, który będzie podobny do inwestowania w srebro”.

Mam dwa pytania. Jeżeli całkowitym pokryciem dla akcji iShares jest srebro, to jakim sposobem ich cena może się różnić od ceny srebra i jak może spadać? A także co oznacza „sposób dokonywania inwestycji, który będzie podobny do inwestowania w srebro”?

Znowu sugeruję, żebyś dokładnie przyjrzał się tym instrumentom, zanim je kupisz. Po prostu poszukaj w Internecie artykułów Jamesa Turka: *Can We Trust the Silver ETF?* (Czy możemy ufać ETF-om na srebro?) i *The Paper Game* (Papierowa gra).

Jedną z głównych zalet posiadania metali szlachetnych jest to, że są one jednymi spośród niewielu aktywów, które mogą znajdować się poza systemem finansowym. A jak niedawno mogliśmy się przekonać,

system finansowy nie jest taki solidny, choć niektórzy chcieliby, żebyśmy tak myśleli. Gdy kupujesz jednostki ETF-u, kupujesz udziały w truscie, należącym do banku i kierowanym przez bank, który może posiadać złoto lub srebro. Ale udziały w ETF-ie nie są złotem lub srebrem, które jest przydzielone pojedynczemu podmiotowi i znajduje się w jego całkowitym posiadaniu. Chodzi mi tu o CIEBIE!

Pule i certyfikaty

Pule i programy certyfikatów na złoto i srebro tak naprawdę powinny być nazywane „wekslami dłużnymi na złoto i srebro”. W swoim artykule *Buyer Beware* (Nabywco, strzeż się) Theodore Butler z Butler Research (www.butlerresearch.com) ostrzega: „Są to jedynie papierowe obietnice lub zwykłe wpisy w księgarach rachunkowych”.

Dlaczego ktoś chciałby zainwestować w konta tego typu? Po pierwsze, jest to tanie i proste, a wszyscy lubimy to, co jest tanie i proste, prawda? Po drugie, klienci myślą, że kupują złoto lub srebro, ale tak naprawdę kupują obietnice dostarczenia złota i srebra pewnego dnia w przyszłości. A oto prosta praktyczna zasada: jeżeli ktoś nie pobiera opłat za przechowywanie, to najprawdopodobniej nic nie jest przechowywane.

Kolejnym dowodem na to, że na kontach takich w ogóle nie przechowuje się prawdziwych metali, jest fakt, że jeżeli kiedykolwiek zechcesz otrzymać złoto i srebro, które ponoć posiadasz, musisz zapłacić tak zwany koszt produkcji. Koszt produkcji? Czy te pule są jakąś bezkształtną masą metalu, czy może faktycznie jest to zbiornik płynnego metalu, z którego trzeba odlać sztabkę? Nie, jest to tak naprawdę opłata, która ma na celu sprowadzenie spreadu do poziomu, na jakim by się znajdowały, gdybyś na początku kupił prawdziwe złoto lub srebro.

Przyglądając się instrumentom inwestycyjnym tego typu, koniecznie powinniśmy zwrócić uwagę na spread. Spread to różnica pomiędzy ceną, jaką dealer pobiera od Ciebie, gdy kupujesz, i ceną, jaką Ci zapłaci, gdy będziesz sprzedawał. Sprawdziłem spready znanego dealera złota i srebra i były one od 4 do 10 razy wyższe w przypadku prawdziwego złota

niż w przypadku oferowanych przez tę firmę certyfikatów, z którymi nie wiążą się żadne opłaty za przechowywanie. Jak wobec tego zarabiają na tym pieniądze? Według Teda Butlера czerpią zyski, wykorzystując pieniądze kupujących do finansowania swoich inwestycji.

Wielkim problemem, jaki wiąże się z pulami i certyfikatami, jest to, że prowadzące je firmy zasadniczo dokonują krótkiej sprzedaży oferowanych przez siebie metali; pobierają od Ciebie środki płatnicze, ale nie kupują za nie prawdziwych pieniędzy (złota i srebra) i nie przechowują ich dla Ciebie. To tak samo, jak gdyby dokonać krótkiej sprzedaży złota lub srebra. Gdy przychodzi dzień, w którym chcesz odzyskać zakupione w ten sposób metale szlachetne, ich cena mogła w minionym czasie znacznie wzrosnąć, a firma oferująca taki rachunek musi albo kupić niezbędną ilość metalu na rynku po aktualnej cenie, albo pokryć tę różnicę.

Jak taka firma to robi? Według Butlera żeby pokryć spread pomiędzy ceną kupna i ceną sprzedaży, gdy stary inwestor chce zamknąć konto, emitent wykorzystuje pieniądze nowych inwestorów. Problem, jaki wiąże się z tym sposobem prowadzenia biznesu, polega na tym, że gdy cena złota lub srebra osiągnie pewien poziom krytyczny, więcej ludzi będzie chciało wypłaty środków, a emitent nie będzie w stanie tego zrealizować. Wtedy cały system się załamie.

Dźwignia finansowa

Dźwignia może w znaczny sposób zwiększyć Twoje zyski, dlatego w kolejnym rozdziale będę ją polecał ludziom, którzy dzięki znajomości właściwych technik potrafią ją umiejętnie wykorzystać. Ale jeżeli nie wiesz, co robisz (a czasami nawet jeżeli wiesz), to używanie dźwigni finansowej w inwestowaniu może przynieść wielkie straty. To bardzo proste: gdy zaczynasz stosować dźwignię, zwiększasz ryzyko.

Kupując akcje na kredyt, postępujesz wbrew matematycznej formule i kumulującym się opatom, które zostały tak opracowane, aby działały na niekorzyść nowicjusza. W przypadku kontraktów terminowych czas działa na Twoją niekorzyść, ponieważ wprowadziłeś do swojej inwestycji datę wygaśnięcia. W przypadku opcji – niespecjalnie różniącej

się od gry w pokera o wysoką stawkę lub od pojedynku w samo południe z rewolwerowcem na Dzikim Zachodzie – do daty wygaśnięcia dodajesz jeszcze spadek wartości opcji z upływem czasu i rywalizujesz w grze, w której zwycięzca bierze wszystko.

Dźwignia finansowa jest narzędziem dla profesjonalistów, którzy znają swoje szanse oraz liczby związane z dźwignią, wiedzą też, jak zjeść drobnego inwestora na śniadanie. Nigdy nie wiesz, kto jest drugą stroną w grze z udziałem opcji. Często grasz przeciwko bardzo zasobnym inwestorom, na przykład przeciwko takim, jak fundusze inwestycyjne czy fundusze hedgingowe. W każdym z tych przypadków jeżeli nie jesteś lepszy od nich... to masz kłopoty.

Złoto i srebro kupowane na kredyt

Kupowanie złota i srebra na kredyt jest bronią obosieczną, ale jego dwa ostrza nie są tak samo ostre. Matematyka związana z kredytem tego typu podpowiada, że ostrze, które jest skierowane przeciw Tobie, jest znacznie ostrzejsze niż to, które ma działać na Twoją korzyść, więc jeśli nie będziesz ostrożny, zostaniesz przez nie dotkliwie okaleczony.

W ramach rachunku inwestycyjnego z linią kredytową możesz kupić znacznie więcej akcji lub surowców, niż pozwalają Ci na to własne fundusze. Działa to mniej więcej tak jak przy zakupie domu. Wnosisz niewielki wkład własny, powiedzmy 20 procent, a Twój broker pożyczyczy Ci resztę pieniędzy na zakup, wykorzystując Twój 20-procentowy kapitał jako zabezpieczenie. Jednak nie musisz spłacać rat kredytu – tak jak w przypadku kredytu na zakup nieruchomości. Natomiast jeżeli dana inwestycja zyskuje na cenie, to automatycznie spłaca kredyt z zarobionych w ten sposób pieniędzy. Minusem takiego układu jest to, że jeśli cena Twojej inwestycji spada, to różnica w cenie zamiast spłacać kredyt, zmniejsza Twój kapitał. Gdy jego wysokość spadnie poniżej określonego procentowo poziomu, Twój broker sprzedaje Twój portfel, a Ty kończysz na ulicy.

Wyjaśnię Ci teraz, w jaki sposób kredyt działa na Twoją niekorzyść. Powiedzmy, że wpłacasz 100 dolarów na swój rachunek inwestycyjny. Jeżeli wymagany poziom zabezpieczenia wyznaczony przez Twojego

brokera wynosi 20 procent, to pożycz Ci on pozostałe 80 procent (w tym przypadku 400 dolarów).

Zatem teraz, po zainwestowaniu zaledwie 100 dolarów, możesz kontrolować akcje o wartości 500 dolarów, a stosowana przez Ciebie dźwignia wynosi 5 do 1. Jeżeli wartość zakupionych przez Ciebie akcji wzrośnie o 10 procent – do 550 dolarów, to Twój zysk z zainwestowanych na początku 100 dolarów wyniesie 50 dolarów, czyli 50 procent. Mamy tu do czynienia z dźwignią 5 do 1. Kurs akcji wzrósł o 10 procent, ale Ty zarobiłeś 50 procent.

Ale teraz Twój broker odejmuje te 50 dolarów od Twojego kredytu, więc w tym momencie do Ciebie należy 150 dolarów z warstego 550 dolarów portfela akcji, który kontrolujesz (Twój kapitał wynosi 27 procent). Teraz Twoja dźwignia finansowa wynosi 3,7 do 1. Jeżeli cena zakupionych przez Ciebie akcji wzrośnie o kolejne 10 procent, do poziomu 605 dolarów, to zarabiasz 55 dolarów, a Twój zysk wyniesie zaledwie 37 procent. W tej chwili te 55 dolarów zysku zwiększa Twój kapitał do 205 dolarów, a Twoja dźwignia finansowa spada do poziomu 2,95 do 1. Gdy kurs tych akcji znowu wzrośnie o 10 procent, Twój zysk będzie wynosił tylko 29,5 procent. Ten proces powtarza się tak długo, aż posiadane przez Ciebie akcje przyniosą dostatecznie wysoki zysk, żeby spłacić Twój kredyt, a gdy to się stanie, Twoja dźwignia będzie równa zeru.

Zatem dźwignia, która działa na Twoją korzyść, jest w pewnym sensie tępym narzędziem i zmniejsza się, w miarę jak Twoje akcje zyskują na wartości. Ale co stanie się w przeciwnym wypadku? Co się dzieje, gdy cena Twoich akcji spada?

Wykorzystajmy ten sam scenariusz. Gdybyś zainwestował 100 dolarów i kupił akcje warte 500 dolarów, a ich kurs spadłby o 10 procent, to odnotowałbyś stratę w wysokości 50 dolarów, czyli 50 procent (dźwignia wynosiłaby 5 do 1, tak samo jak poprzednio). Ale tym razem Twój broker odejmie 50 dolarów od Twojego kapitału, który wynosił 100 dolarów, co oznacza, że w Twoim portfelu inwestycyjnym zawierającym akcje warte 450 dolarów znajduje się obecnie 50 dolarów Twojego kapitału. Teraz posiadasz nieco ponad 11 procent kapitału, a Twoja

dźwignia wzrosła aż do poziomu 9 do 1. Jeżeli kurs Twoich akcji spadnie o kolejne 10 procent, do poziomu 405 dolarów, stracisz 45 dolarów, czyli 90 procent pozostałego kapitału. Jednak zanim to nastąpi, otrzymasz wezwanie do uzupełnienia zabezpieczenia. Skontaktuj się z Tobą Twój broker i da Ci czas – od 24 do 48 godzin – na uzupełnienie różnicy pomiędzy wartością Twojej pozycji do wymaganego poziomu zabezpieczenia; w przeciwnym razie zamknie Twoje pozycje.

I nie zapominaj o odsetkach, jakie będzie pobierał od Ciebie broker w związku z Twoim kredytem. (Nie myślałeś chyba, że udzieli Ci go za darmo, prawda?). Zazwyczaj ich wysokość waha się w granicach od 1,3- do 2-krotności oprocentowania najlepszych kredytów mieszkaniowych aktualnie dostępnych w ofertach banków. Inaczej mówiąc, są to dość wysokie odsetki.

Co więcej, jeżeli wykorzystujesz kredyt jako dźwignię przy inwestowaniu w metale szlachetne, to do wszystkich wspomnianych już opłat musisz dodać jeszcze opłaty za przechowywanie i opłaty inwestycyjne. Gdy zsumujesz odsetki i opłaty za przechowywanie, Twoja szansa na zysk staje się jeszcze mniejsza. Na przykład w latach 2003–2004, gdy Fed funds rate (stopa procentowa na rynku rezerw banków komercyjnych) wynosiła zaledwie 1 procent, a oprocentowanie kredytów hipotecznych – 5 procent, to jeżeli nie wykazałeś ponad 12–15 procent rocznego zysku ze swoich inwestycji w metale szlachetne, w stosunku do których zastosowałeś dźwignię finansową, to byłeś na minusie.

Chodzi o to, że ten obosieczny miecz kredytowy jest tak ostry jak nóż do masła, gdy cena rośnie, ale tnie jak laser chirurgiczny, gdy cena aktywów spada.

Kontrakty terminowe i opcje

Jak już mówiłem wcześniej: dźwignia jest narzędziem dla profesjalistów. Jeżeli umiejętnie się nią posługujesz, może znaczaco zwiększyć Twoje zyski; ale jeśli nie umiesz jej używać, poniesiesz konsekwencje. Kontrakty terminowe i opcje są rodzajami dźwigni. Kontrakty terminowe to umowy, w których jedna strona zobowiązuje się dostarczyć określony towar w ustalonej ilości, po ustalonej cenie i w określonym

terminie w przyszłości. Kontraktami obraca się tak jak akcjami na licznych giełdach towarowych na całym świecie. Zatem kontrakt terminowy to tak naprawdę nic innego jak weksel dłużny.

Towary to artykuły, które kupujemy, konsumujemy i których używamy. Towary, którymi się handluje, to wołowina, kakao, kawa, miedź, kukurydza, bawełna i ropa naftowa. Złoto, srebro i platyna są także przedmiotem handlu prowadzonego na giełdach towarowych w postaci kontraktów terminowych.

Kontrakty terminowe są instrumentami handlowymi charakteryzującymi się zastosowaniem dużej dźwigni finansowej, natomiast opcje na kontrakty terminowe wykorzystują maksymalnie wysoką dźwignię. Euforia wywołana zyskami może być ogromna, ale ból z powodu strat może być nie do zniesienia.

Jeśli chcesz doświadczać tej euforii przy znacznie mniejszym bólu, proszę, zdobądź niezbędną wiedzę, zanim zaczniesz korzystać z dźwigni finansowej. Jestem pewny, że na rynku dostępnych jest wiele dobrych programów, lecz ja polecam te, które znam, a mianowicie szkolenia firmy Rich Dad poświęcone handlowi opcjami.

Gdy inwestujesz w kontrakty terminowe, zastanów się, czy gra, w której bierzesz udział, nie jest grą ekspertów. Gdy wielka gorączka złota i srebra XXI wieku osiągnie w jakimś momencie swoje apogeum, ludzie, którzy tworzą zasady, jeszcze raz je zmienią. W 1980 roku giełda towarowa COMEX oraz niezależna agencja Commodity Futures Trading Commission (CFTC) zmieniły zasady tak, że przyjmowane były tylko zlecenia zamykające istniejące pozycje, i zamroziły cenę srebra. Dlatego nie mogły powstawać nowe kontrakty, a skoro na rynku nie było kupujących, ceny mogły jedynie spadać.

Zbliża się to, co nieuniknione: brak możliwości wywiązania się z umów na giełdach towarowych, zwłaszcza jeśli chodzi o srebro. Jak najbardziej możliwy jest scenariusz, w którym cena srebra na giełdach zostanie zamrożona, podczas gdy cena tego metalu poza giełdą będzie cały czas szybko rostać.

Zjawisko takie określa się terminem *backwardation*, który oznacza, że cena za natychmiastową dostawę towaru jest wyższa niż cena

za jego dostawę w przyszłości. Zdarzyło się tak w przypadku srebra, gdy w 1998 roku jeden człowiek, Warren Buffett, zażądał dostawy 129,7 miliona uncji srebra z kontraktów terminowych. Gdy nagle poprosił o dostawę srebra zamiast rozliczenia w środku płatniczym, z trudnością znaleziono wystarczająco dużo srebra, żeby zrealizować posiadane przez niego kontrakty. Nie tylko samodzielnie podbił cenę tego kruszcu z 4,25 do 7,75 dolara w ciągu zaledwie 6 miesięcy, ale w szczytowym momencie wywołał potężne zjawisko *backwardation*, gdy srebro, które miało być dostarczone natychmiast, było sprzedawane po znacznie wyższej cenie.

Gdyby podczas nadchodzącej gorączki złota i srebra na giełdach towarowych dochodziło do niewywiązania się z płatności, to uważam, że giełdy wprowadzą zasadę pozwalającą jedynie na zamykanie istniejących pozycji lub nawet zamrożą ceny wszystkich otwartych kontraktów, podczas gdy ceny złota i srebra, które miałyby być dostarczone natychmiast, oraz cena srebra znajdującego się poza obrotem giełdowym (srebra znajdującego się w prywatnych rękach lub repozytoriach, które nie są częścią giełdowego rynku towarowego) będą cały czas rosły. W tym przypadku na łodzie zostanie każdy, kto gra w tę grę – bez względu na to, czy robi to za pomocą kontraktów terminowych, czy za pośrednictwem instrumentu, którego wartość pośrednio zależy od ceny metali (a który prawdopodobnie sam jest powiązany z kontraktami terminowymi). Przypominam Ci ten zapis ze specyfikacji ETF-ów na srebro: „Płynność iShares może się zmniejszyć, a notowania iShares mogą odbiegać od cen srebra i mogą spadać”.

Niedługo na rynku kontraktów terminowych ich wystawcy nie będą mogli się wywiązać ze zobowiązań. Podmioty sprzedające papierowe srebro nie będą mogły zdobyć niezbędnego metalu, który będą musiały dostarczyć drugiej stronie kontraktu. Gdy do tego dojdzie, giełda towarowa COMEX, CFTC i ETF-y zmienią reguły. Jak by się Tobie to podobało, gdybyś miał dużą pozycję na zakup srebra, a grube ryby zmieniłyby reguły, zamrażając cenę Twojego srebra, podczas gdy cena srebra będącego w posiadaniu innych cały czas roslaby w niewiarygodnie szybkim tempie? Nie graj w ich grę. Graj we własną i według własnych zasad.

Zatem ETF-y, pule, certyfikaty, kupowanie na kredyt, kontrakty terminowe i opcje – wszystko to ma jedną cechę wspólną: albo konkurujesz z profesjonalistami, albo przekazujesz im swoje środki płatnicze.

Jak przypomina nam Eric Sprott ze Sprott Asset Management, finansowy establishment uważa małego inwestora za „plankton w finansowym świecie”. Jeżeli więc chcesz być planktonem finansowego świata, proszę bardzo, używaj dźwigni bez odpowiedniej edukacji. Ale jeżeli tak postąpisz, wiedz, że najprawdopodobniej grube ryby Cię ubiją, poćwiartują i zjadą, co się da, z Twoich finansowych zwłok.

Numizmatyka

Z definicji numizmatyka to studiowanie lub kolekcjonowanie monet, metali i pieniędzy papierowych. Słowo numizmat to właściwa nazwa monety kolekcjonerskiej, a słowo to pochodzi od greckiego słowa *nomisma* oznaczającego „monetę, pieniądz, zwyczaj”.

Gdy ktoś mnie pyta o monety kolekcjonerskie jako formę inwestycji, zwykle mówię moim klientom, że monety te są piękne i podczas hossy niektóre z nich przynoszą bardzo dobre zyski. Ale wyrażeniem kluczowym jest tu zwrot „niektóre z nich”. Jeżeli więc chcesz w nie inwestować, to lepiej dowiedz się na ich temat więcej, niż wie diler.

Gdy powiedziałem to jednemu klientowi, który się ze mną skontaktował, usłyszałem: „Tak, wiem. Kilka lat temu kupiłem takie rzekomo rzadkie monety kolekcjonerskie za 250 tysięcy dolarów i teraz, gdy cena złota wzrosła dwukrotnie, nadal nie mogę znaleźć nikogo, kto dałby mi tyle, ile ja zapłaciłem za te _____ monety”. (A tak dla Twojej informacji: wycięte słowo w tym cytacie nie nadawało się do druku).

Z monetą kolekcjonerską wiążą się trzy rodzaje kosztów: zawartość metalu, wartość kolekcjonerska i zysk dilera. Z drugiej strony z kruszczem inwestycyjnym i monetami bulionowymi wiążą się tylko dwa rodzaje kosztów: zawartość metalu i zysk dilera.

Wartość kolekcjonerska może się ważyć od kilku dolarów do kilku milionów dolarów w zależności od monety. Najdroższe monety, najrzadsze z rzadkich, prawdopodobnie zawsze będą dobrymi inwestycjami, ponieważ istnieje ich zaledwie kilka. Tylko garstka najbogatszych

kolekcjonerów na świecie może sobie na nie pozwolić. W przypadku przeważającej większości monet ich wartość kolekcjonerska zależy od stanu gospodarki i nastroju społeczeństwa. Zyski dilerów w przypadku monet kolekcjonerskich mogą wynosić od 15 do 100 procent (a w przypadku oszustw, które opiszę później, 1000 procent lub więcej), podczas gdy sam kruszec i monety bulionowe nie mają żadnej wartości kolekcjonerskiej i zwykle charakteryzują się marżą dilerów w wysokości od 1 do 5 procent.

Wartość monety bulionowej jest określana tylko na podstawie aktualnej światowej ceny spot metalu, z którego została wykonana, przy dostawie natychmiastowej. Dlatego też potencjalna liczba kupujących w każdym momencie może wynosić miliony, a oferowane ceny są mniej więcej takie same. Z drugiej strony wartość monety kolekcjonerskiej bierze się z pragnienia, pasji, żądzy, pożądania lub chciwości konkretnego kupującego, a oferowane ceny mogą się znacznie różnić.

Przed nastaniem epoki handlu elektronicznego i aukcji on-line znalezienie odpowiedniego kupującego było w dużej mierze kwestią szczęścia. Ale nawet dzisiaj, w danej chwili, popyt na rynku na rzadkie monety jest bardzo niewielki, dlatego wartość Twojej monety zależy od tego, czy Ty i odpowiedni kupujący się odnajdzicie. Istnieje pewne powiedzenie, które brzmi mniej więcej tak: „Jedyną rzeczą, która jest rzadziej spotykana niż rzadka moneta... jest kupiec na nią”.

Oczywiście jeżeli nie sprzedasz jej z powrotem dilerowi. Dilerzy zawsze odkupią od Ciebie Twoje monety, ale zacznijmy od tego, że zysk, jaki osiąga diler na Twojej monetę kolekcjonerską, wahaj się od 15 do 100 procent. To znaczy, że abyś nie odnotował straty, cena rynkowa Twojej „inwestycji” musi wzrosnąć o 15–100 procent. Z drugiej strony jeżeli zainwestowałeś w bulion i cena złota lub srebra wzrośnie choćby o 1–5 procent, to odnotowujesz zysk.

Trzeba przyznać, że od momentu, gdy w połowie lat 80. zaczęły funkcjonować usługi gradingu monet, cały sektor kolekcjonerski bardzo się rozwinął. Podmioty świadczące usługi gradingu są już blisko standaryzacji kryteriów, które czynią monety wyjątkowymi. Obecnie badają, oceniają i zamykają monety w zabezpieczonych przed otwarciem

opakowaniach z przezroczystego plastiku, zwanych slabami. Na slabie znajduje się kod kreskowy, numer seryjny, grade (czyli ocena monety) i pozostała charakterystyka monety. Dzięki temu rynek stał się znacznie bardziej płynny, ponieważ możesz teraz wziąć udział w licytacji danej monety w Internecie lub za pośrednictwem sieci dilerskiej i wiesz, co kupujesz. Lecz system ten nie jest idealny. Grading polega na opinii ekspertów i dokonywany jest „na oko”, a opinie ekspertów z różnych firm świadczących usługi gradingu zdają się znacznie różnić.

Również niektóre rzadkie monety nie są tak rzadkie, jak niektórzy chcieliby Ci wmówić. Różne firmy świadczące usługi gradingu przez lata ocenili dziesiątki milionów monet, a teraz popularne stało się ocenianie zupełnie nowych monet, które dopiero co zostały wybite, na przykład monet w rodzaju American Gold Eagle i American Silver Eagle. Dzisiaj diler może kupić wszystko – od rolki pensów po zaplombowaną kasetkę monet Gold Eagle z mennicy amerykańskiej – wysłać te monety do firmy zajmującej się gradingiem, gdzie zostaną wyjęte z opakowania przez eksperta w rękawiczkach, zbadane, ocenione, zapakowane w slaby i oznaczone jako „moneta, która nigdy nie była w obiegu”. Teraz, gdy otrzymał magiczną moc, jaką nadaje grading, ten pens (który mógł być wybity w milionach sztuk) może być sprzedawany za kwotę od 2 do 500 dolarów lub nawet drożej. Znowu wszystko sprowadza się do popytu i znalezienia tego mitycznego idealnego kupca.

Uważam, że każdy, kto kupuje „zupełnie nowe artykuły kolekcjonerskie”, jest nabijany w butelkę. Jedynym powodem tego, że ta 100-letnia moneta, która nigdy nie była w obiegu, jest rzadka, jest czysty przypadek. Miała znaleźć się w obiegu, ale zawieruszyła się na dniu jakiejś szuflady, znalazła się w rolce, która z jakiegoś powodu nie została otwarta, lub – jak to miało miejsce w przypadku U.S. Morgan Silver Dollar – mennica nie wypuściła niektórych z nich do obiegu przez 60–80 lat od daty ich bicia.

Dawno temu przeczytałem pewien artykuł, w którym znalazło się mniej więcej takie zdanie: „W numizmatyce zarabia się dużo pieniędzy na sprzedawaniu rzadkich monet osobom, które nie są kolekcjonerami, a gdy ktoś taki kupuje przedmioty kolekcjonerskie, możemy mieć niewielką stupercentową gwarancję, że w przyszłości straci on swój kapitał”.

Jak już prawdopodobnie się domyślisz, nie uważam monet kolekcjonerskich za dobrą inwestycję. Istnieją ku temu dwa powody. Jeżeli nie wiesz, co robisz, to prawdopodobnie poniesiesz stratę, i jak mówię w poprzednich rozdziałach, uważam, że kryzys środka płatniczego czeka, by któregoś dnia nas dopaść.

Numizmatyka była kiedyś hobby królów, ale dzisiaj każdy się tym zajmuje. Podczas ostatniej wielkiej hossy niektóre monety kolekcjonerskie przyniosły spektakularne zyski. Ale w latach 70. klasa średnia nie interesowała się kolekcjonowaniem monet tak bardzo jak dziś. W trakcie zbliżającego się kryzysu środka płatniczego spodziewam się, że w przypadku monet o wątpliwej rzadkości wartość kolekcjonerska może zniknąć, gdy miliony kolekcjonerów będą usiłowały upłynnić posiadane monety. Gdy będziesz stał przed perspektywą utraty samochodu lub domu, instynkt przetrwania stanie się silniejszy od pragnienia posiadania tych monet.

Ale przecież mogę się mylić. Powinieneś sam to przeanalizować i sam zdecydować. Jednak im więcej zajmujesz się tym tematem, tym bardziej jestem przekonany, że cały biznes związany z monetami kolekcjonerskimi (z wyjątkiem najstarszych i najrzadszych monet) jest niczym innym jak tylko zwykłym oszustwem. Dlatego też zachęcam Cię do dokładnego przeanalizowania tego tematu, zanim zainwestujesz swoje pieniądze.

Jeżeli zamierzasz kupować monety kolekcjonerskie, to powinieneś traktować to jako hobby. Kupuj je, bo Ci się podobażą, a nie jako inwestycję, to się nie zawiedziesz. Odwiedź lokalne sklepy numizmatyczne (można tam spotkać bardzo dobrych dilerów, którzy są uczciwi i szanowani), wstąp do jakiegoś klubu (są ich setki) i dowiedz się na ten temat tyle, ile tylko się da. Jeżeli tak postąpisz, to w efekcie Twoje hobby może Ci przynieść takie zyski, jak gdyby było inwestycją. Ale jeśli nic na tym nie zarobisz, to nic się nie stanie.

Zdrada, oszustwa, szwindle, kanciarstwo, machlojki, wyłudzenia, szachrajstwo, krętactwo, matactwo i naciaganie!
Większość dilerów działających w sektorze metali szlachetnych to uczciwi, ciężko pracujący i dobrzy ludzie. Jednak trzeba uważać na

liczne oszustwa i przekręty, na które możemy być narażeni. Zebrałem tu dla Ciebie kilka przykładów najlepszych i najbardziej pomysłowych oszustw, żeby dać Ci pewne wyobrażenie o tym, na co musisz uważać. Pamiętaj jednak, że za każdym razem będzie inaczej, a przytoczone przykłady świadczą o niesamowitej kreatywności oszustów. Zawsze więc może się pojawić jakiś sprytny człowiek, który pobije stary rekord, przenosząc podwójną grę na zupełnie nowy poziom.

OSZUSTWA TELEFONICZNE

Jedno z największych oszustw związanych z rzadkimi monetami wyszło na jaw, gdy 24 maja 2001 roku prokurator generalny stanu Nowy Jork postawił w stan oskarżenia sześciu mieszkańców Nowego Jorku i pięć korporacji w związku z dopuszczeniem się przez nich oszustwa, w ramach którego inwestorzy zostali poszkodowani na kwotę przynajmniej 25 milionów dolarów.

Okazało się, że sześć osób, które wspólnie były właścicielami pięciu korporacji i otworzyły pięć oddzielnych nielegalnych biur, prowadzących agresywną sprzedaż przez telefon, handlowało w całym kraju rzadkimi monetami kolekcjonerskimi.

Ludzie ci nakłaniali klientów do kupowania rzadkich monet. Oczywiście sprzedawcy podawali nieprawdziwe informacje na temat rzadkości i stanu tych monet, ale jeżeli klient miał jakieś wątpliwości, sprzedawca podawał mu numery telefonu kilku konkurencyjnych firm, w których może otrzymać „niezależną” wycenę. Klient jednak nie wiedział, że firma, od której kupował te monety, oraz wszyscy rzekomo konkurujący ze sobą dilerzy tak naprawdę ze sobą nie konkurowali... wszystkie te firmy miały tych samych właścicieli. Nie muszę dodawać, że ci „konkurujący” dilerzy zawsze wyceniali wartość zakupionych przez klienta monet na kwotę wyższą, niż zapłacił, mimo że jej prawdziwa wartość stanowiła zaledwie 10–20 procent tej sumy.

Według szacunków prokuratury ponad tysiąc ofiar straciło ponad 25 milionów dolarów – dwadzieścia spośród tych osób straciło ponad 100 tysięcy dolarów każda, kilka innych ponad 750 tysięcy dolarów.

REKLAMY W TELEWIZJI I CZASOPISMACH

Unikaj jak zarazy ofert z telewizji i czasopism. Metale szlachetne po prostu nie przynoszą wystarczająco dużego przychodu, żeby pokryć koszt tego rodzaju reklamy. Albo powiem to inaczej. Dilerowi, który oferuje metale szlachetne po *uczciwej cenie*, nie przynoszą one wystarczająco dużego przychodu, żeby stać go było na ten rodzaj reklamy.

Jak już wspominałem, typowa marża na monetach kolekcjonerskich wynosi od 10 do 100 procent, a zysk na sztabach i monetach bulionowych może się ważyć od 1 do 5 procent. Dlatego jeszcze raz to powtórzę: metale szlachetne po prostu nie przynoszą wystarczająco dużego przychodu, żeby pokryło to koszt takiego rodzaju reklamy, chyba że najzwyczajniej płacisz o wiele za dużo.

Pomyśl o tym przez chwilę. Jeżeli reklamujesz się w drukowanym czasopiśmie, Twoje ogłoszenie musi zazwyczaj poczekać przynajmniej 60 dni, zanim dany numer trafi do kiosków. To, ile diler płaci za bulion, zmienia się z minuty na minutę – wraz z aktualną światową ceną metali. Cena srebra może się zmienić nawet o ponad 5 procent w ciągu jednego dnia, a w 2006 roku wystąpił 60-dniowy okres, w którym cena srebra wzrosła o 55 procent.

Dlatego jeżeli jesteś dilerem, który planuje sprzedawać bulion za pośrednictwem ogłoszeń w czasopismach, i już dziś – mając świadomość tego, że na rynku panuje tendencja zwykłkowa – musisz wydrukować cenę za metale szlachetne, które zamierzasz sprzedać ponad miesiąc później, i chcesz sprzedać je przy uczciwej marży (1–5 procent), to planujesz tracić pieniądze. Chyba że masz jakiś inny plan czy – jak może powinieneś powiedzieć – jakiś ukryty motyw.

Jeżeli zadzwonisz pod numer z ogłoszenia zaczynający się od 0-800, to sprzedawca będzie usiłował namówić Cię do zakupu jakichś innych, rzekomo rzadkich, kolekcjonerskich lub pamiątkowych monet o bardzo zawyżonej cenie albo zaproponuje Ci jakąś inną oszukańczą transakcję. A tak przy okazji, jeżeli nie masz zablokowanego wyświetlania Twojego numeru w trakcie wykonywania połączenia, to właśnie podałeś tym ludziom swój numer telefonu.

MONETY PAMIĄTKOWE

Kolejnym popularnym oszustwem na rynku metali szlachetnych są monety okazjonalne. Gdy zobaczysz, że ktoś reklamuje je w telewizji lub w ogłoszeniu w czasopiśmie, możesz mieć pewność, że jest to podejrzana sprawa, że kryje się za tym jakieś oszustwo.

Nie przychodzi mi do głowy lepszy przykład oszustwa dotyczącego monet pamiątkowych niż to związane z monetą, której przypadł zaszczytny tytuł „Stupid Investment of the Week” (najgłupsza inwestycja tygodnia) nadany przez portal finansowy CBS MarketWatch, mianowicie Freedom Tower Silver Dollar z 2004 roku.

W 2004 roku firma National Collector's Mint rozpoczęła w całym kraju kampanię prowadzoną w telewizji i w czasopismach, w ramach której reklamowała Freedom Tower Silver Dollar. Reklamy głosiły, że moneta ta jest „legalną edycją srebrnego dolara” i że została „wybita na terytorium zależnym Stanów Zjednoczonych” we Wspólnocie Marianów Północnych. Sugerowały też, że monety te zostały wyprodukowane z czystego srebra pochodzącego ze sztabek odzyskanych ze Strefy Zero.

Wywołało to natychmiastowy odzew Mennicy Stanów Zjednoczonych:

Freedom Tower Silver Dollar nie jest prawdziwą monetą ani medalem wyemitowanym przez Mennicę Stanów Zjednoczonych. Zgodnie z Konstytucją Stanów Zjednoczonych Kongres ma wyłączne prawo do bicia monet stanowiących prawny środek płatniczy w Stanach Zjednoczonych... Oczywistą rzeczą jest, że Wspólnota Marianów Północnych – wysp należących do Stanów Zjednoczonych – nie ma prawa do bicia własnych pieniędzy... Kongres nie zezwolił na wprowadzenie do obiegu produktu firmy National Collector's Mint, a rząd Stanów Zjednoczonych go nie uznaje.

Prokurator generalny stanu Nowy Jork ponownie przyszedł na ratunek, uzyskując nakaz sądowy, zgodnie z którym wstrzymano sprzedaż Freedom Tower Silver Dollar, i wytoczył proces sądowy przeciwko National Collector's Mint za podawanie nieprawdziwych informacji i wprowadzanie ludzi w błąd.

Podczas procesu udowodniono, że monety te nie były zrobione z czystego srebra, ale z niedrogiego stopu metali, i pokryte zostały warstwą srebra o grubości około 1/1000 cala, wycenianego na około 1,4 centa. Prokurator generalny udowodnił też, że monety te nie były prawnym środkiem płatniczym i że nie wybito ich we Wspólnocie Marianów Północnych, ale tak naprawdę zrobiono to w stanie Wyoming.

Firma National Collector's Mint musiała zapłacić 369 510 dolarów kary cywilnej i zobowiązała się do zwrócenia pieniędzy każdemu, kto zakupił te monety. Ostatecznie firma musiała zwrócić klientom 2,2 miliona dolarów.

Ale cały ten rozgłos do czegoś się przydał. Firma skorzystała z okazji i obecnie oferuje tę samą monetę jako „najczęściej omawianą monetę okazjonalną na świecie”, a nowe monety Freedom Tower Dollar z 2005 roku są promowane jako „niebędący w obiegu środek płatniczy Wysp Cooka”. Chyba trzeba podziwiać wytrwałość ludzi z tej firmy.

FAŁSZYWKI

To jest kolejne oszustwo, które dotyczy prawie wyłącznie monet kolekcjonerskich.

Prawie 99 procent wszystkich podrabianych monet to fałszywe monety kolekcjonerskie, a nie monety bulionowe. Jest to całkowicie uzasadnione, ponieważ wartość monety bulionowej jest w stu procentach uzależniona od zawartości metalu szlachetnego i dlatego żeby zarobić na takiej monecie, fałszerz musi podrobić metal (zastąpić metal szlachetny znacznie tańszym metalem). W związku z tym zadanie takiego fałszerza jest niesamowicie trudne, jeśli nie prawie niemożliwe, ponieważ aby moneta została uznana za autentyczną przez niczego niepodejrzewającego klienta, musi on odwzorować kolor, gęstość (masę jednostki objętości) oraz dźwięk (brzmienie) konkretnego metalu, który usiłuje podrobić.

Z drugiej strony wartość monet kolekcjonerskich jest określana na podstawie cech, które są znacznie łatwiejsze do skopiowania,

na przykład określony projekt, czy cechy świadczące o odpowiednim wieku oraz stanie takiej monety. Dlatego też mogą one być wykonane z tego samego metalu co moneta oryginalna, co sprawia, że znacznie łatwiej jest odtworzyć jej oryginalny wygląd, brzmienie i fakturę.

Bardzo wiele fałszywych monet kolekcjonerskich na początku nie jest fałszywkami. Najpierw są one legalnie bitymi reprodukcjami, które sprzedaje się jako repliki. Czasami jednak pierwotny nabywca takiej monety ją odsprzedaje, twierdząc, że to oryginał, i w ten sposób moneta zamienia się w fałszywkę.

Inne monety są produkowane tylko po to, żeby zostały uznane za oryginalne. Obecnie mamy do czynienia z napływem tego typu fałszywek z Azji.

Kolejnym przykładem oszustwa są podrobione monety z certyfikatem. Czytałem niedawno o tym, jak ludzie kupują w Internecie certyfikowane monety w slabach, a potem okazuje się, że zostali oszukani. Można to zrobić na kilka sposobów. Oszust może przesyłać kilka prawdziwych monet kolekcjonerskich wysokiej jakości do firmy świadczącej usługi gradingowe. Gdy otrzyma je z powrotem, wyjmuje te monety z podobno zabezpieczonych przed otwarciem slabów i podmienia je na oryginalne monety o znacznie niższej ocenie lub na podróbki. Oszust może też kupić własne slaby bezpośrednio od producenta i umieścić w nich, co tylko zechce. Jest to dziś dość proste, bo slaby można kupić w Internecie po niecałe 2 dolary za sztukę.

Oszust ma wielką przewagę, sprzedając Ci podróbkę monety w slacie, ponieważ nie możesz wziąć takiej monety do ręki, poczuć, ile waży, jaką ma gęstość, ani nie możesz usłyszeć dźwięku metalu.

DOWIEDZ SIĘ NA TEN TEMAT TYLE, ILE SIĘ DA!

A teraz powiem to jeszcze raz: jeżeli zamierzasz kupować monety kolekcjonerskie, to proszę Cię bardzo, dowiedz się na ten temat tyle, ile tylko możesz, i wejdź w relacje z dilerem, którego dokładnie sprawdzisz. Jeżeli kupujesz od szanowanego dilera, to nie powinieneś mieć powodów do zmartwień, poza spreadem.

Konfiskata

Czy pamiętasz, jak mówiliśmy o tym, w jaki sposób w 1933 roku rząd amerykański zdelegalizował posiadanie złota przez obywateli? Jeżeli uważasz, że sytuacja taka nie może się powtórzyć, to przemyśl to jeszcze raz.

Wszystko sprowadza się do tego: rząd ustala zasady, zmienia je i je egzekwuje. Choć brakuje mu moralnego prawa, to może sprawować władzę, a jego decyzje mają niekwestionowaną moc prawną. Mimo że na pewne działania nie pozwala mu konstytucja, to może przymykać oko na jej postanowienia. Konstytucja mówi, że w Stanach Zjednoczonych jako pieniądze mogą być używane tylko złote i srebrne monety, a mimo to rząd zakazał posiadania pieniędzy i wciąż nam środki płatnicze. Konstytucja nie powstrzymała rządu przed zabraniem obywatelem złota w 1933 roku. Jeżeli rząd postanowi ponownie zdelegalizować posiadanie złota przez obywateli, to niestety nie będziemy mogli nic w tej kwestii poradzić.

Podejrzani dilerzy monet często będą Ci mówili, że określone monety, jakie sprzedają, nie podlegają konfiskacie. Cały ten koncept jest podtrzymywany przez nieuczciwych dilerów, którzy usiłują napełnić nasze serca strachem, tak żeby oni mogli wypchać sobie kieszenie. Jeśli dasz się na to nabrać, to kupisz nieodpowiednie monety po nieodpowiedniej cenie. Jeśli diler choćby wspomni o monetach „niepodlegających konfiskacie”, to wyjdź ze sklepu, odłóż słuchawkę lub przejdź na kolejną stronę w Internecie. Ten temat pojawia się co jakiś czas i ogólnie rzecz biorąc, jest to stek bzdur... nie ma nic, czego państwo nie mogliby skonfiskować. Sam fakt, że diler używa wyrażenia „niepodlegający konfiskacie”, jest dobrym sygnałem tego, że coś kombinuje. Gdy mówiłem o polityce Franklina Delano Roosevelta, przedstawiłem Ci w skrócie proces „nacjonalizacji” i „delegalizacji” złota znajdującego się w posiadaniu obywateli, jednak nigdy nie użyłem słowa „konfiskować”, ponieważ to zjawisko wtedy nie wystąpiło.

Na potwierdzenie moich zarzutów przeciwko tym nieuczciwym dilerom przedstawiam Ci ten prosty fakt. Złote monety sprzed 1933 roku,

które według nich nie podlegają konfiskacie, to dokładnie te same monety, które rząd znacjonalizował. Stanowią one po prostu te 77 procent monet, które uniknęły nacjonalizacji, ponieważ społeczeństwo je zatrzymało – nielegalnie.

Czy rząd może ponownie znacjonalizować złoto i zdelegalizować jego użycie i posiadanie przez obywateli? Oczywiście! Czy jest to prawdopodobne? Kogo to obchodzi? Mnie nie. Ja się tym nie przejmuję. Ale spodziewam się, że tak będzie. Potem, jeżeli do tego dojdzie, będę już przygotowany. A jeżeli do tego nie dojdzie, to jeszcze lepiej.

Rząd znacjonalizuje złoto i srebro tylko wtedy, gdy ludzie będą się domagali wypłaty tych metali. Gdy tak się stanie, będzie to oznaczało, że znaleźliśmy się w samym środku hiperinflacji. Gdy dojdzie do hiperinflacji, duża część majątku będzie już wcześniej przeniesiona, a rozmiary tego transferu będą wprawiały w osłupienie. Sprzedaj więc państwu swoje metale szlachetne i od razu kup coś namacalnego (na przykład bardzo dużo nieruchomości), zanim środek płatniczy stanie się bezwartościowy.

Monety zagraniczne

Oto kolejne oszustwo, jakiego dopuszczają się dilerzy, żeby zarobić na Tobie nieco więcej. Stare zagraniczne monety są także często promowane jako „niepodlegające konfiskacie”, a jak wiesz – po tym, co powiedzieliśmy sobie w tym rozdziale – to bzdura. Ale złoto, które zawierają monety zagraniczne, jest tak samo dobre jak to w krajowych monetach, prawda? Na czym więc polega problem? Otóż jest ich całkiem dużo! Oto trzy najbardziej godne uwagi powody do obaw:

1. Wszelka wartość kolekcjonerska związana z zagranicznymi monetami zmniejsza się poza krajem ich pochodzenia. Jeśli więc zakupiłeś kilka brytyjskich złotych suwerenów, francuskich złotych monet Gold Rooster lub duńskich złotych monet Gold Mermaid, gdy nadejdzie pora, żeby je sprzedać, to aby uzyskać najlepszą cenę, będziesz musiał znaleźć kupujących w Wielkiej Brytanii, Francji i Danii. A potem będziesz musiał te monety tam dostarczyć.

2. Zagraniczne monety zwykle zawierają różne ilości złota, na przykład 0,2354 uncji trojańskiej, i prawie nigdy nie zawierają jednej pełnej uncji trojańskiej. A ponieważ są legalnym środkiem płatniczym, mają nabity nominał, na przykład „20 franków”, ale nigdy nie mają nabitej zawartości złota lub czystości kruszcu. Dlatego też trudno wymienić je na cokolwiek lub sprzedać komukolwiek z wyjątkiem profesjonalisty; przeciętny człowiek nie będzie bowiem wiedział, ile zawierają złota, więc nie będzie umiał ocenić, ile są warte.
3. Napisy na tych monetach są w języku kraju, z którego pochodzą.

Te trzy czynniki sprawiają, że monety zagraniczne znacznie trudniej sprzedać, gdy przyjdzie na to pora, i czynią je prawie bezużytecznymi w sytuacji kryzysowej.

Piramidy finansowe z udziałem złota i srebra

Firmy zajmujące się marketingiem sieciowym (lub wielopoziomowym) czasami oferują świetne produkty po rozsądnych cenach i zwykle są całkowicie legalnymi biznesami, które mogą dać Ci okazję do uzyskania znacznego przychodu bez konieczności wychodzenia z domu. Jednak wiele osób będzie chciało zamaskować w ten sposób coś, co jest niczym innym jak tylko piramidą finansową – albo może powinienem powiedzieć oszustwem finansowym – i będzie prezentować to jako marketing wielopoziomowy. Piramidy finansowe są nielegalne i z racji swojej natury zubażają prawie 9 osób na każdą jedną, która się dzięki temu wzbogaca.

Piramidy finansowe (czasami nazywane sprzedażą lawinową) z racji swojej natury zakładają wystąpienie bardzo dużej liczby przegranych na każdego wielkiego wygranego. Jest to droga do bogactwa dla niewielu, ale kamienista ścieżka do biedy dla reszty. Kilka piramid tego typu pojawiło się na rynku metali szlachetnych i jestem pewny, że będzie ich znacznie więcej, zanim ta hossa dobiegnie końca. Trzymaj się od nich z daleka i nie daj się wciągnąć.

KIM JESTEŚ I JAKI MASZ PLAN?

Klucz do Twojego sukcesu finansowego znajduje się w Tobie. Jeżeli będziesz człowiekiem, który myśli krytycznie i nie wierzy w żaden „fakt” podawany przez Wall Street, i będziesz inwestował z cierpliwością i pewnością siebie, to będziesz mógł stale odnosić korzyści – nawet podczas najgorszej bessy na rynku. Pracując nad swoją dyscypliną i odwagą, nie pozwolisz, żeby wahania nastrojów innych ludzi kierowały Twoim finansowym losem. Ostatecznie to, jak zachowujesz się Twoje inwestycje, jest znacznie mniej ważne od tego, jak Ty się zachowujesz.

Benjamin Graham

Twoje inwestowanie będzie znacznie łatwiejsze, bardziej produktywne i o wiele mniej stresujące, jeżeli najpierw zdecydujesz, jakie są Twoje ostateczne cele, a potem wybierzesz najbardziej odpowiednią drogę do ich realizacji. Nie wystarczy powiedzieć: „Moim celem jest zarobienie dużych pieniędzy”. Jeżeli zaczniesz inwestować, nie mając wyraźnie określonego celu i planu, który pozwoli go zrealizować, to narażasz się na wiele obaw i zmartwień. Widziałem już, jak ludzie pospiesznie zaczynają w coś inwestować, a potem tak samo szybko się wycofują z wybranego przez siebie rynku, kupują i sprzedają, kupują duże ilości metali, a potem stwierdzają, że jednak akcje spółek wydobywczych są dla nich lepsze, później panikują i sprzedają je po przeczytaniu biuletynu, według którego może nastąpić spadek notowań.

Jeżeli wierzysz temu, co powiedziałem o cyklach, i jeśli zamierzasz inwestować zgodnie z nimi, to oczywiste jest, że powinieneś inwestować przez całą długość trwania cyklu. Nie pozwól, by każdy spadek notowań zbiał Cię z tropu, i nie zmieniaj kursu w połowie.

Kiedyś nieustannie martwiłem się o to, czy postąpiłem właściwie w kwestii moich inwestycji. W roku 2002 i na początku 2003 w portfelach inwestycyjnych, którymi zarządzam dla kilku znajomych i członków rodziny, 80 procent środków przeznaczyłem na metale szlachetne. W 2004 i 2005 roku nieruchomości stały się najpopularniejszym sektorem i przez krótką chwilę zastanawiałem się: „Czy powinienem zainwestować te fundusze w nieruchomości zamiast w metale szlachetne?”. Potem się opamiętałem. Spojrzałem na wyniki wszystkich moich analiz i stwierdziłem: „To szaleństwo na nieruchomości to tylko bańka w cyklu, który rozwijał się w ciągu ostatnich 20 lat”.

Gdy piszę te słowa, rynek kredytów subprime wali się z hukiem, banki centralne na całym świecie ratują sytuację, zrzucając z helikopterów setki miliardów dolarów, a wielu kupujących, którzy przyłączyli się u szczytu bańki, traci wszystko. Tak naprawdę 11 marca 2008 roku Fed przyszedł na ratunek sektorowi finansowemu, oferując pomoc finansową w wysokości 200 miliardów dolarów i pozwalając instytucjom wymienić ryzykowne dłużne papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką na obligacje skarbowe. Jak już prawdopodobnie się domyśliłeś, Fed nie ma w tej chwili na to pieniędzy. Skąd więc je weźmie? Z powietrza. Ot, tak po prostu kolejne 200 miliardów dolarów zostanie wprowadzone do gospodarki, w której dolar już jest pośmiewiskiem. To oczywiście wywoła jeszcze większą inflację i będzie to najzwyczajniej kolejny przykład tego, jak Fed przerzuca ciężar kosztów poważnych błędów dużych biznesów na obywateli w formie jego ulubionego ukrytego podatku – inflacji.

W latach 2005–2006 znowu zacząłem wątpić w moje decyzje, gdy metale pospolite, takie jak nikiel, ołów i cynk, zaczęły przynosić większe zyski niż metale szlachetne. Widziałem, jak ich cena rośnie, ale przypomniałem sobie mój plan oraz fakt, że metale nieszlachetne nie są pieniędzmi, nigdy nimi nie będą, a gdy w gospodarce zapanuje deflacja, metale te na dłucho stracą na wartości.

Musisz mieć plan!

Im dłużej to analizuję, tym bardziej jestem przekonany, że w tej części cyklu nie ma lepszej inwestycji niż metale szlachetne. Nie wątpię już w moje decyzje i na każde pytanie, jakie pojawi się w mojej głowie, zawsze mam taką samą odpowiedź: inwestowanie w metale szlachetne jest najbezpieczniejszą i najmądrzejszą inwestycją z punktu widzenia realizacji mojego planu. Opracuj plan, zapisz go sobie i tego się trzymaj. Nieco później przedstawię Ci mój plan.

Jednak to, że zapiszałeś swój plan, nie oznacza wcale, że nie możesz go zmodyfikować. Nieustanne udoskonalanie i doprecyzowywanie Twojego planu jest wskazane, a jeżeli odkryjesz, że zawiera on błędy, to jego modyfikacja jest wręcz konieczna. Sukces lub porażka mogą zależeć nie tylko od jakości Twojego planu, ale także od jego nieustającego udoskonalania i wprowadzania go w życie.

Dobry plan inwestycyjny pomoże Ci wytrwać, co znaczaco zwiększy Twoje szanse sukcesu. Profesjonalisci wykorzystują chciwość i strach do tego, by manipulować rynkiem. Robienie użytku z hossy i pozostanie w grze może być trudne. Jeżeli jednak posiadasz jasno określony, spisany plan, możesz się do niego odwołać, gdy będziesz miał jakieś wątpliwości, będzie też znacznie bardziej prawdopodobne, że przemyślisz te wątpliwości, przeprowadzając właściwą analizę, zamiast podejmować jakieś pochopne decyzje.

Każdy plan powinien uwzględniać cel, strategię (szersze spojrzenie na to, jak przejdziesz z punktu A do punktu B) oraz taktykę (konkretnie metody, które wykorzystasz, aby wprowadzić Twoją strategię w życie).

Jako przykład podam Ci mój plan:

CEL

Zgromadzić OKREŚLONĄ liczbę budynków wielomieszkaniowych generujących wysoki przepływ pieniężny.

STRATEGIA

Inwestować z uwzględnieniem cykli i identyfikować inwestycje przynoszące największe zyski w każdym cyklu. Moje badania pokazały

wysokie prawdopodobieństwo tego, że metale szlachetne przyniosą największe zyski w obecnym cyklu rynkowym.

TAKTYKA

W pierwszej fazie mojej strategii zastosuję taktykę inwestowania w sektor metali szlachetnych. Będę się skupiał na fizycznym posiadaniu metali, z dużym naciskiem na srebro. Dźwignię finansową uzyskam poprzez zakup obszernego koszyka akcji firm wydobywczych i eksploatacyjnych. Zastosuję jeszcze większą dźwignię dzięki założeniu firmy, która w moim przekonaniu będzie dobrze prosperowała w otoczeniu gospodarczym, jakiego się spodziewam. Przygotuję się też do drugiej fazy mojej strategii, cały czas poszerzając moją wiedzę na temat inwestowania w nieruchomości. Jako inwestor nie ustanę w dążeniu do zdobywania wiedzy, będę uwzględniał cykle, będę też czujny, co pomoże mi określić, kiedy obecny cykl ulegnie przesileniu, a także przygotuję się na kolejną zmianę cyklu.

Opracuj swój plan

Aby opracować plan inwestycyjny, który jest odpowiedni dla Ciebie, musisz najpierw zadać sobie pytanie: *kim jestem?* Zastanów się nad swoją osobowością i spróbuj określić, jakiego rodzaju inwestorem jesteś. Poniżej podaję kilka dobrych pytań, które możesz sobie zadać:

- Jaka jest moja tolerancja na ryzyko?
- Czy jestem spekulantem, czy inwestorem?
- Jak bardzo chcę się angażować w moje inwestycje?
- Co jest dla mnie ważniejsze: możliwość osiągnięcia ogromnych zysków czy spokojny sen?
- Czy jestem młody, czy stary?
- Czy inwestuję w celu zgromadzenia majątku, czy aby zapewnić sobie środki na emeryturę? Jeśli już jestem emerytem, to czy poszukuję bezpieczeństwa i potencjalnego wzrostu kapitału, czy potrzebuję dochodu?

Od momentu napisania tej książki jestem przekonany, że metale szlachetne powinny zapewnić wielkie zyski oraz spokojny sen. Tak naprawdę to dla mnie są one jedyną inwestycją, która zapewnia spokojny sen.

Gdy odpowiesz już na te pytania, powinieneś określić swój cel i przygotować strategię, która pozwoli Ci go zrealizować.

Poniżej zamieszczam ćwiczenie, które ma Ci w tym pomóc. Zakreśl jedną opcję w każdej kategorii. Jeżeli nie uwzględniałem jakiejś kategorii, która jest dla Ciebie ważna, dodaj ją. To powinno Ci pomóc określić, jaka strategia jest najbardziej odpowiednia do realizacji Twojego celu.

Tolerancja ryzyka

Bezpieczeństwo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Emocje
Fizyczne zasoby metali			Fundusze inwestycyjne		Akcje dużych spółek		Akcje małych spółek		Kontrakty terminowe i opcje		

Zaangażowanie

Żadne	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Codziennie
Inwestor długoterminowy				Inwestor krótkoterminowy				Inwestor jednosesyjny			

Powód, dla którego inwestujesz

Potrzebujesz dochodu	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Przyszły majątek
----------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	------------------

Wiek

Stary	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Młody
-------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-------

Wielkość portfela inwestycyjnego

Duży	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Mały
------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	------

Na przykład jeżeli jako powód inwestowania zakreśliłeś: „1. Potrzebuję dochodu”, to przestań czytać tę książkę i znajdź jakąś nieruchomość generującą przepływ pieniężny. Złoto i srebro nie generują takiego przepływu i bardzo niewiele akcji firm wydobywczych przynosi dywidendy.

Moim zdaniem najważniejszymi z tych kategorii są tolerancja ryzyka i zaangażowanie. Jeżeli potrafisz określić swoją tolerancję ryzyka oraz stopień zaangażowania, jakie chcesz wykazać, to Twój sposób inwestowania w metale szlachetne stanie się zdecydowanie prostszy.

Na ilość pracy, jaką będziesz musiał wykonać, większy wpływ ma to, jakiego typu jesteś inwestorem, niż to, jaki rodzaj inwestycji wybierzesz. Według mnie inwestor, który przyjmuje określoną pozycję wcześniej i nie chce wycofać się w połowie drogi, ma znacznie większe szanse odniesienia wielkich korzyści niż spekulant, który usiłuje kupować przy niskim kursie i sprzedawać przy wysokim, ponieważ na pewno nadziejście taki dzień, kiedy sprzedasz akcje w okresie, jak Ci się wydaje, zwykły. Ale potem okaże się, że to wcale nie był maksymalny poziom kursu, a jedynie krótki okres zastoju, po czym kurs akcji znowu idzie w górę, a Ty czekasz na kolejną zmianę trendu. Zanim w końcu nastąpi szczyt, zyski, których nie osiągnąłeś z powodu wcześniego sprzedania akcji, zrównoważą cały zysk, jaki osiągnąłeś, nie tracąc na spadkach... a nawet go przewyższy. W efekcie zwiększyłeś ilość czasu i wysiłku, jaki w to włożyłeś tylko po to, żeby zmniejszyć swój potencjalny zysk.

Fizyczne zasoby metali szlachetnych są zdecydowanie najbezpieczniejsze i wymagają najmniejszego nakładu pracy ze wszystkich inwestycji w sektorze metali szlachetnych, przy czym i tak dają możliwość osiągnięcia ogromnych zysków. Po prostu kup je teraz, potrzymaj je, aż staną się przeszacowane i utworzą bańkę, a potem je sprzedaj.

Ponieważ fizyczne zasoby metali są tak niesamowicie bezpiecznymi i prostymi inwestycjami, stanowią one przynajmniej od 50 do 70 procent aktywów w portfelach inwestycyjnych, którymi zarządzam od 2003 roku. Części moich klientów, którzy mają niższą tolerancję na ryzyko i wyjątkowo martwi ich sytuacja dolara amerykańskiego, czasami sugeruję, żeby ich portfele zawierały 75 lub nawet 100 procent

fizycznych zasobów metali szlachetnych, i – jak powiedziałem wcześniej – bardzo mocno skłaniałam się ku srebru. Ale nie musisz wierzyć mi na słowo. Sam zagłęb się w temat i podejmij decyzje inwestycyjne, które według Ciebie najlepiej odpowiadają Twoim celom.

Akcje spółek wydobywczych i jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych wiążą się z ryzykiem, podczas gdy złoto i srebro nie mogą zbankrutować. Kopalnia może prowadzić spory ze związkami zawodowymi, mieć problemy z pozwoleniami i koncesjami, może zostać zamknięta przez agencje ochrony środowiska (w Stanach Zjednoczonych na przykład przez Environmental Protection Agency), może być też narażona na zarządzanie przez złe kierownictwo, złe prowadzenie ksiąg rachunkowych i całą masę innych problemów, które zdają się nigdy nie kończyć, łącznie z nacjonalizacją. Wiele kopalni jest położonych w krajach, które w przeszłości miały problemy gospodarcze i w których często zdarzały się zamachy stanu.

Niemniej jednak lubię akcje spółek wydobywczych. Jeżeli chcesz zastosować dźwignię finansową w stosunku do metali szlachetnych, wykorzystaj do tego celu akcje spółek wydobywczych. Akcje spółek wydobywczych mogą Ci zaoferować dużą dźwignię, ale w parze z nią idzie ryzyko, chociaż uważam, że akcje dużych spółek oferują w rzeczywistości większe bezpieczeństwo i mniejsze ryzyko niż fundusze inwestycyjne. Na przykład gdy fundusz inwestycyjny wykazuje zysk, to najpierw kierownictwo i wszyscy pracownicy takiego funduszu otrzymują zapłatę, a Ty dostajesz to, co zostanie. Jednak gdy fundusz inwestycyjny odnotowuje stratę, jego pracownicy i tak otrzymują zapłatę, po czym przenoszą tę stratę, plus opłaty za zarządzanie, na Ciebie. Fundusze inwestycyjne wymagają mniejszego nakładu pracy niż akcje, ale różnica ta nie jest duża. Do inwestowania w akcje potrzebujesz rachunku inwestycyjnego i niewielkiej ilości dobrych informacji.

Jednak obrót akcjami może być niebezpieczną grą. Jeżeli inwestując w akcje, jesteś pewny swojej inwestycji (a powinieneś inwestować tylko wtedy, gdy jesteś pewny), to musisz trzymać swoją pozycję z długoterminową perspektywą. Zanim spisałem mój plan, kilka razy dałem się ponieść chciwości i strachowi i sprzedałem część posiadanych akcji

dużych spółek wydobywczych. Posłuchałem kilku „dobrych” analityków technicznych, którzy przewidywali radykalną zmianę w trendzie akcji spółek wydobywczych. Spanikowałem, obawiając się, że stracę część dotychczasowych zysków, i uległem chciwości, myśląc, że będę mógł później odkupić moje udziały w spółkach wydobywających metale szlachetne, po niższej cenie. Za każdym razem los i rynek spiskowały, żeby mnie ukarać, i spuszczały mi solidne lanie, którego nigdy nie zapomnę.

Następnie rynek odnotował znaczną zwykłą, dokładnie odwrotnie niż przewidywali „eksperci”. Ceny akcji spółek wydobywczych coraz bardziej rosły, a mnie od ponownego wejścia na ten rynek powstrzymywał mój strach przed ponownym zakupem akcji oraz obserwowanie, jak przewidywania analityków wieszczące krach w końcu się spełniły, powodując jeszcze większe straty.

Gdy w końcu ponownie zakupiłem te akcje, ich kurs był już znacznie wyższy. Nie mogłem więc kupić tylu akcji, ile sprzedałem. Kiedy podsumowałem straty w postaci podatków oraz zyski, jakie utraciłem, gdy przestałem być posiadaczem tych akcji, byłem zaszokowany. Akcje, które sprzedałem, uzyskały wcześniej bardzo dobre wyniki, więc ich sprzedaż wywołała zdarzenie podatkowe. Wartość moich udziałów, które sprzedałem, byłaby dwukrotnie większa od tego, co posiadam dziś, gdybym ich nie sprzedał, i nie byłbym zmuszony do zapłaty podatku. To była moja kara za to, że nie miałem spisanego planu, oraz za to, że się go nie trzymałem. Już nigdy więcej nie sprzedam akcji, opierając się na analizie technicznej. Analiza techniczna sprawdza się w 55–60 procent przypadków, ale fundamentalne zasady sprawdzają się w 100 procentach przypadków i zawsze, powtarzam – zawsze sprawdzają się z biegiem czasu.

Zapisz swój plan i po prostu się go trzymaj. Gdy będziesz miał wątpliwości, przeczytaj go sobie.

Warren Buffett powiedział kiedyś: „Włóż wszystkie swoje jajka do jednego koszyka, a potem bardzo uważnie go pilnij”. W moim przekonaniu jest to bardzo dobra rada. Lokując 80 procent i więcej wartości mojego portfela inwestycyjnego w metale szlachetne i akcje spółek wydobywczych, włożyłem wszystkie moje jajka do jednego koszyka.

Ale żeby zadbać o to, by moja strategia inwestycyjna była skuteczna, muszę uważnie obserwować mój koszyk, cały czas oceniając moją strategię w celu zmaksymalizowania zysków.

Czuję się komfortowo z moim planem. Pasuje mi tak jak ciepły sweter i para starych butów. Mój plan nie sprawdził się tylko wtedy, gdy się do niego nie stosowałem. Zatem subskrybuję kilka biuletynów i gdy polecają jakąś inwestycję, przeprowadzam niezbędną analizę, a potem kupuję tę inwestycję, jeżeli pasuje do mojego planu i jeśli uważam, że jest ona dobra.

Dobry zespół jest częścią dobrego planu

Jak mawia Robert Kiyosaki: „Inwestowanie jest grą zespołową”. Mówi też: „Zatrudniaj najlepszych doradców i dobrze ich opłacaj”.

Jak zatrudnić zespół, który będzie pomagał Ci podejmować decyzje inwestycyjne dotyczące sektora metali szlachetnych?

Najprostszym sposobem na to, żeby stworzyć świetny zespół, jest subskrypcja kilku świetnych biuletynów. Jednak najpierw powinieneś sprawdzić ich rekomendacje, bo niektóre z nich nie są wcale takie wspaniałe. Możesz uzyskać rekomendacje od innych elementów Twojego zespołu. A tymi innymi elementami Twojego zespołu wcale nie muszą być ludzie. Mogą to być książki na temat inwestowania, takie jak ta, lub inne książki z serii „Bogaty ojciec” (wiele z nich będzie na końcu zawierało sekcję z materiałami dodatkowymi) oraz strony internetowe poświęcone finansom, które specjalizują się w sektorze metali szlachetnych. Wiele dobrych źródeł znajdziesz w części *Materiały dodatkowe* na końcu tej książki. Zacznij je czytać, żeby się dokszałcić, a powoli znajdziesz tych lepszych autorów biuletynów, którzy będą pasowali do Twojego stylu.

W 2001 roku zacząłem analizować rynki giełdowe oraz gospodarkę globalną. W 2002 roku stworzyłem mój zespół i na tyle dobrze poznałem sektor metali szlachetnych, żeby wiedzieć, że właśnie zakończyły 20-letnią bessę i weszły w okres nowej, długiej hossy, oraz że rynek giełdowy i rynek nieruchomości ogarnęła stagnacja. Zacząłem kupować złoto po 300 dolarów za uncję i srebro po 4,1 dolara za uncję. Gdy

piszę te słowa, złoto można sprzedać za prawie tysiąc dolarów za uncję, a srebro niemalże za 20 dolarów za uncję.

Jestem bardzo zadowolony z tego, że stworzyłem mój zespół i posłu-chałem jego rad na wczesnym etapie tej hossy.

Znasz już mój plan. A jaki jest Twój?

CZAS NA METAL!

Wielu ludzi wpada w pułapkę myślenia, że nie muszą być właścicielami fizycznych zasobów metali szlachetnych. Albo uważają, że mogą uzyskać lepszą dźwignię finansową, kupując akcje spółek wydobywczych, lub myślą, że kontrakty terminowe lub ETF-y, które posiadają, są tak samo dobre jak złoto. Jak już wspominałem, to jest błędne myślenie.

Zacznijmy od tego, że jeżeli myślisz sobie: „Akcje spółek wydobywczych pozwalają mi zastosować dźwignię; dlatego kupię tylko te akcje”, to przemyśl to jeszcze raz. Po pierwsze, gdyby każdy kupował jedynie akcje spółek wydobywczych, a nikt nie kupowałby fizycznych metali, to ceny złota i srebra by nie rosły. Właściwie to by spadły z powodu braku popytu, podczas gdy wszystkie te dodatkowe fundusze dostępne w sektorze wydobywczym, bo wszyscy kupowaliby akcje tych firm, wywołałyby potem większą podaż. Po drugie, akcje spółek wydobywczych to akcje. Nie są one ani złotem, ani srebrem. Są to udziały w *firme*, która przetwarza złoto lub srebro. Jako takie podlegają warunkom panującym na rynku, na przykład takim jak kryzys środka płatniczego czy krach na giełdzie. Z drugiej strony cena złota i srebra mogłaby znaczaco wzrosnąć, podczas gdy akcje spółek wydobywczych odnotowałyby spadek.

Ale poza tym istnieją inne powody, dla których posiadanie złota i srebra jest najlepszym sposobem na inwestowanie w tej trwającej obecnie części cyklu. Oto one:

1. Od 5 tysięcy lat złoto i srebro są jedynymi aktywami, które nigdy nie zawiodły. Ponieważ są to aktywa rzeczowe, które same w sobie mają wartość, ich siła nabywcza nigdy nie spadnie do zera.

2. Są to aktywa finansowe, które mogą być całkowicie prywatne i mogą nie być częścią systemu finansowego. Nawet nieruchomości wymagają systemu finansowego, żeby można było przeneść tytuł własności. A złoto i srebro nie.
3. Są jednymi z niewielu aktywów finansowych, które nie stanowią jednocześnie pasywów dla kogoś innego. Akcje, obligacje i instrumenty pochodne, takie jak lokaty terminowe i ETF-y, wymagają działania emitenta lub kontrahenta. Nawet pieniądze wymagają działania rządu, który je wydaje, żeby miały wartość. Jeżeli rząd zawodzi, to samo dzieje się ze środkiem płatniczym. Złoto i srebro nigdy nie zawodzą.
4. Mogą w całości należeć do właściciela. Na przykład nigdy tak naprawdę nie jesteś właścicielem nieruchomości; jeżeli myślisz, że jesteś, to spróbuj przez kilka lat nie płacić podatku od nieruchomości.
5. Są bezpiecznymi inwestycjami, których wartość wzrasta w czasach niepokojów gospodarczych, wojny, w obliczu terroryzmu czy klęsk żywiołowych.
6. W przeszłości dobrze sprawdziły się w czasie inflacji oraz deflacji.
7. Mają dużą wartość. Oznacza to, że w przeciwieństwie do miedzi lub ropy naftowej bardzo niewielka ilość złota lub srebra zapewnia znaczną siłę nabywczą.
8. Mają mały spread w przeciwieństwie do diamentów lub monet kolekcjonerskich, z którymi może wiązać się 15- lub nawet 100-procentowy spread.
9. Każda uncja ma taką samą wartość. Z drugiej strony w przypadku diamentów lub monet kolekcjonerskich za każdym razem trzeba zasięgnąć opinii ekspertów, aby ocenić ich wartość.
10. Złoto i srebro same w sobie są pieniędzmi.

Sugeruję, żebyś zakupił pewne ilości fizycznego złota i srebra, zanim zdwywersyfikujesz swój portfel i umieścis w nim akcje spółek wydobywczych, kontrakty terminowe, opcje, ETF-y lub jakiekolwiek inne inwestycje związane ze złotem i srebrem. Każdy inwestor na rynku metali

szlachetnych powinien posiadać podstawowe zasoby fizycznego złota i srebra, którymi nie handluje. Można tego dokonać na wiele sposobów. Rozmiar tych zasobów będzie głównym czynnikiem, jaki zdeterminuje te sposoby. Oto kilka z nich.

Do skarpet!

Jak już wspominałem, pierwszą rzeczą, jaką powinieneś zrobić, żeby zakupić metale szlachetne, jest znalezienie godnego zaufania dileru, który zapewni Ci dobrą obsługę i doradztwo. Aby zakupić złoto i srebro, możesz zasadniczo wybierać spośród dwóch rodzajów dilerów: są to ci, którzy sprzedają kruszce inwestycyjne za pośrednictwem Internetu, oraz sklepy numizmatyczne.

Tak jak na każdym rynku, cena i jakość usługi u różnych dilerów są różne, dlatego też znalezienie dileru godnego zaufania jest bardzo ważnym pierwszym krokiem. Najlepiej, jeśli w odległości paru kilometrów od Twojego miejsca zamieszkania jest ich kilku. Jednak dilerów sprzedających złoto i srebro inwestycyjne nie ma wielu, dlatego większa jego część jest kupowana on-line lub przez telefon i dostarczana pocztą. Nie znam żadnego nieinternetowego sklepu sprzedającego jedynie kruszec inwestycyjny, ponieważ na produkty bulionowe nakłada się niezwykle niską marżę. Jeśli chcesz znaleźć dilerę sprzedającego tylko sztabły inwestycyjne, to musisz poszukać w Internecie. Najprostszym sposobem, żeby kogoś takiego znaleźć, jest wpisanie w wyszukiwarce internetowej Google wyrażenia: „złoto i srebro” i na ekranie pojawią się adresy wielu dilerów. Podkreślam jednak, że bardzo ważne jest, abyś poszukał informacji na ich temat, zanim skorzystasz z usług któregokolwiek ze znalezionych w Internecie dilerów. Więcej informacji znajdziesz na mojej stronie internetowej GoldSilver.com.

W dalszej kolejności, gdy robisz zakupy on-line, upewnij się, że ostateczna cena, jaką podaje Ci diler, zawiera koszty przygotowania i wysyłki, oraz że Twoja paczka jest ubezpieczona aż do momentu jej dostarczenia.

Wielu dilerów monet kolekcjonerskich ma w swojej ofercie metale inwestycyjne, ale ze względu na niską marżę albo będą pobierali wyższe

opłaty niż dilerzy w Internecie, albo będą je sprzedawali, żeby przy ciągnąć Cię również do ich sklepu numizmatycznego. Gdy przestapisz jego próg, pokaż Ci wiele naprawdę ładnych, bardzo kosztownych przedmiotów kolekcjonerskich, które będziesz mógł kupić. Zanim zdecydujesz się na zakup takich monet, wróć do rozdziału zatytułowanego „Uważaj na pułapki” i ponownie przeczytaj fragment poświęcony monetom kolekcjonerskim.

Forma czy funkcja?

Jedna z najważniejszych decyzji, jakie musisz podjąć, zanim wejdziesz w posiadanie złota i srebra, sprowadza się do odpowiedzi na proste pytanie: „W jakiej formie powiniem kupować? Sztaby, stare srebrne monety amerykańskie, kanadyjskie monety Maple Leaf czy amerykańskie Eagles?”. Aby podjąć taką decyzję, musisz zadać sobie pytanie, dlaczego w ogóle chcesz trzymać złoto lub srebro w domu. Większość ludzi trzyma złoto i srebro w domu, bo chcą mieć bardzo osobistą inwestycję, a także jako awaryjny środek płatniczy i majątek, który można ze sobą zabrać.

Do przechowywania w domu zarówno złota, jak i srebra ja osobiście wolę amerykańskie *Eagles*. Należą one do najbardziej rozpoznawalnych form złota i srebra. Wyglądają oficjalnie i jest na nich napisane: *United States of America* (Stany Zjednoczone Ameryki Północnej) oraz *one troy ounce fine gold* (jedna uncja trojańska czystego złota) lub *one troy ounce fine silver* (jedna uncja trojańska czystego srebra). Jedna moneta to jedna uncja (pamiętaj, że choć możesz sprzedać swoje złoto i srebro za gotówkę, to gdy cena srebra przekroczy 100 dolarów za uncję, to nawet 100-uncjowa sztaba będzie nie do sprzedania). I na koniec, amerykańskie *Eagles* są wyjątkowo osobiste, ponieważ nie musisz zgłaszać ich sprzedaży do urzędu skarbowego.

Gdzie możesz przechowywać swoje złoto i srebro?

Gdy już zakupisz złoto i srebro, musisz zdecydować, gdzie będziesz je trzymał. To zawsze stanowiło problem i dobrze jest go mieć, ale nie ma tu łatwego rozwiązania.

SKRYTKA SEJFOWA

W krajach anglojęzycznych wiele osób nazywa skrytkę sejfową safety deposit box (skrzynka bezpieczeństwa) zamiast safe deposit box. To błędna nazwa. Jest to „skrytka”, w której możesz złożyć różne przedmioty i która znajduje się w „sejfie” w banku – innymi słowy, jest to skrytka sejfowa.

Ludzie na ogół myślą, że najlepszym miejscem do przechowywania złota i srebra jest skrytka sejfowa w banku, bo są przekonani, że naprawdę jest to skrzynka „bezpieczeństwa”. To może, ale nie musi, być dobrym pomysłem; sam będziesz musiał zdecydować. Ale mogę powiedzieć Ci jedno: gdy 11 września 2001 roku doszło do ataków terrorystycznych, cena złota wzrosła o 9 procent, a srebra o 11 procent, lecz jeżeli znajdowało się ono w banku, to nie mogłeś się do niego dostać. W tamtym tygodniu giełda była nieczynna, banki były zamknięte, a w bankomatach skończyły się pieniądze. Ale dilerzy metali szlachetnych prowadzili swoją działalność, więc mogłeś wejść do sklepu ze złotem i opuścić go ze 100-dolarowymi banknotami w ręku. Dilerzy metali szlachetnych byli wtedy bankami, ale tylko dla osób, które mogły się dostać do swojego złota i srebra.

Jest jeszcze jeden powód, żeby przemyśleć skrzynki sejfowe. Potwierdza to historia, którą opowiedziała mi kierowniczka mojego biura. Swoje środki trzyma w dużym krajowym banku. Bank ten podjął decyzję o zamknięciu lokalnego oddziału, w którym miała swoje konto, a ją poinformowała, że jej konto zostanie przeniesione do innego pobliskiego oddziału. Przejście odbyło się bez problemów, ale po kilku miesiącach korzystania z usług nowego oddziału kobieta ta chciała coś wyjąć ze swojej skrzynki sejfowej. Ku jej przerażeniu poinformowano ją, że chociaż jej konto zostało przeniesione do tego oddziału, to jej skrzynka sejfowa nie, i co więcej, nikt w banku nie miał pojęcia, do którego oddziału ostatecznie trafiła. Skrzynkę w końcu odnaleziono, ale dopiero po długich poszukiwaniach.

I na koniec jeszcze jedna informacja: skrzynki sejfowe nie są ubezpieczone. Większość ludzi uważa, że ubezpieczenie oferowane przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny lub ubezpieczenie banku obejmuje również skrzynki sejfowe. Ale tak nie jest.

Moim zdaniem każdy powinien trzymać złoto i srebro w takim miejscu, żeby mógł w każdym momencie z niego skorzystać, ponieważ są to jedne z nielicznych aktywów finansowych, które mogą być całkowicie prywatne i nie stanowią części systemu finansowego. Po prostu bądź świadomy tego, że jeśli postanowisz trzymać swoje metale szlachetne w banku, to będziesz narażał najbardziej prywatne inwestycje na kontakt z najbardziej publicznymi systemami – finansowym i bankowym – oraz na ich zależność od przepisów, którymi się rządzą.

A oto kilka innych opcji, które możesz rozważyć:

UKRYTY SEJF W PODŁODZE LUB W ŚCIANIE

Powinieneś to też najpierw omówić ze swoim agentem ubezpieczeniowym, ale jeżeli chcesz trzymać znaczne ilości złota lub srebra w domu, to dobry sejf jest dobrą inwestycją. Skontaktuj się z profesjonalną firmą instalującą sejfy.

SKARBIEC

Jeżeli stwierdzisz, że nie będziesz się czuł komfortowo, trzymając swoje złoto lub srebro w domu, możesz skorzystać też z innych możliwości. Istnieje kilka różnych rodzajów kont lokacyjnych, pozwalających przechowywać metale szlachetne, oferujących różne poziomy bezpieczeństwa.

Skarbiec segregowany. Jest to forma przechowywania zapewniająca najwyższy dostępny poziom bezpieczeństwa. Mam doświadczenie z formą tego typu, ponieważ moja firma oferuje ją we współpracy z firmą Brink's. (Tak, to jest ta sama firma, której samochody dostarczają środki płatnicze do banków). Brink's nie jest częścią systemu bankowego i nie podlega tym samym przepisom i rozporządzeniom co banki. W tygodniu po 11 września rząd zatrzymał działanie systemu bankowego, ale firma Brink's cały czas pracowała, prowadziła działalność, a także wysyłała i przyjmowała złoto i srebro. Właściwie to firma działa przez 364 dni w roku (jedynym wyjątkiem jest pierwszy dzień świąt Bożego Narodzenia). Wielu dilerów może świadczyć podobne usługi.

Gdy na konto firmy wpłyną środki niezbędne do realizacji Twojego zamówienia, Twoje złoto i srebro zostanie odliczone pod czujnym okiem audytora i kamer wideo. Osoba licząca oraz audytor muszą podpisać listę inwentarzową, po czym Twoje metale szlachetne są umieszczane w pojemniku i zapieczętowywane. Potem są oznaczane Twoim imieniem i nazwiskiem, numerem konta, rodzajem zawartości, a na koniec zostają bezpiecznie złożone w skarbcu.

Jeżeli będziesz chciał, żeby dostarczono Ci Twoje metale, wystarczy, że skontaktujesz się z firmą, a Twoje zamówienie zostanie wysłane w ciągu 48 godzin (z wyłączeniem weekendów). Nawet jeżeli minie 10 lat, to i tak otrzymasz dokładnie te same sztabki i monety, które zakupiłeś.

Kolejną korzyścią jest to, że jeśli będziesz chciał odsprzedać swoje metale, to będą się one już znajdowały w systemie skarbca. Nie będą więc musiały być ponownie certyfikowane przez eksperta (co pozwoli zaoszczędzić na związanych z tym opłatach). Proces ten jest płynny i szybki. Nie ma straty czasu na przewóz, ponieważ Twoje metale znajdują się już w skarbcu. Gdy będziesz chciał je sprzedać, otrzymasz pocztą czek albo przelew bankowy na konto – zwykle w ciągu 72 godzin. Czasami, jeśli sprzedajesz swoje metale dilerowi wcześnie rano, to środki mogą zostać przelane i zaksięgowane (dostępne do wypłaty) w ciągu zaledwie 24 godzin.

Należące do Ciebie metale są przypisane do Ciebie i nie są uwzględnione jako aktywa w księgach rachunkowych dilera. W przypadku gdyby diler ten zmienił właściciela, ogłosił bankructwo lub z jakiegoś powodu zamknął działalność, Twoje metale szlachetne cały czas będą bezpieczne. Nadal będą należeły do Ciebie. Odwiedź stronę GoldSilver.com, żeby dowiedzieć się więcej.

Skarbiec alokowany. Jest to druga pod względem poziomu bezpieczeństwa opcja przechowywania metali szlachetnych. Skarbiec alokowany gwarantuje, że w skarbcu znajdują się uncje srebra lub złota przypisane do Ciebie, ale nie są to żadne konkretne uncje. Formy występowania złota i srebra, które są wykorzystywane w skarbcu alokowanym, są zwykle

duże i opłacalne. Gdy je sprzedajesz, środki z kont tego typu najczęściej są wypłacane w gotówce. Jeżeli chcesz otrzymać swoje metale, zostaną Ci one dostarczone w postaci dużej sztaby lub najprawdopodobniej zapłacisz za przekształcenie ich w taką formę, jaką wybierzesz.

A teraz rozwiązania wirtualne

W złoto lub srebro, które można natychmiast kupić lub sprzedać przez Internet, którego możesz nigdy nie zobaczyć ani nigdy nie dotknąć i które podobno jest trzymane w ubezpieczonym skarbcu, można zainwestować na wiele sposobów. Zgrupuję tu wszystkie możliwe sposoby takiego inwestowania. Wiele z nich omówiliśmy już w tej książce, więc nie będę wdawał się zbytnio w szczegóły.

EXCHANGE-TRADED FUNDS (ETF-y)

ETF-y są najbardziej znaną formą „cyfrowego złota” i zostały omówione wcześniej w rozdziale zatytułowanym „Uważaj na pułapki”, gdy ostrzegałem przed nimi. Chociaż oferujące je firmy utrzymują, że mają w swoich skarbcach niezbędne metale, to musisz pamiętać, że nawet jeżeli je mają, to są one przydzielone do ETF-u, a nie do Ciebie. Kolejną rzeczą do rozważenia jest fakt, że ETF-y są zarządzane przez system bankowy i z tego względu stanowią jego część. Dlatego też jeżeli korzystasz z ETF-ów, musisz mieć świadomość, że bierzesz udział w grze banków.

Jeśli jednak zamierzasz handlować złotem i srebrem, a nie trzymać je jako długoterminową inwestycję, to te instrumenty są tym, czego szukasz. Cechują się zdecydowanie najmniejszym spreadem, największą płynnością i mogą być kupowane lub sprzedawane tak jak akcje na dowolnej platformie inwestycyjnej. Ich symbole giełdowe to GLD dla złota i SLV dla srebra.

ELEKTRONICZNE RYNKI METALI SZLACZETNYCH

Inwestorzy mogą skorzystać z kilku rynków metali szlachetnych. Prowadzący takie rynki przechowują metale szlachetne, a ich klienci handlują nimi w ramach tego prywatnego systemu wymiany.

Klient wchodzi na stronę takiego rynku, zakłada swoje konto i wpłaca na nie środki przelewem bankowym. Trzeba także zweryfikować swoją tożsamość. Gdy na koncie znajdą się środki, można kupować metale po konkurencyjnych cenach. Na tych rynkach nie można sprzedawać metali za pomocą platformy inwestycyjnej lub konta inwestycyjnego, z których dany klient w tym momencie korzysta. Zamiast tego musisz się zalogować na stronę tego rynku i handlować w ramach tego systemu. Oznacza to, że nie znajdujesz się na światowym rynku, ale handlujesz z innymi klientami w ramach tego systemu. Dlatego też ceny mogą się różnić od cen na otwartym światowym rynku.

ELEKTRONICZNE WALUTY OPARTE NA METALACH

SZLACZETNYCH

Elektroniczne waluty oparte na metalach szlachetnych pozwalają na natychmiastowy zakup i sprzedaż złota i srebra przez Internet 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, 365 dni w roku. Jest to prosta metoda, opłaty za przechowywanie są bardzo niskie, a sama metoda może też być wykorzystywana do zapłaty w złocie każdemu, kto ma adres e-mail.

Mogę o tym mówić z własnego doświadczenia, bo już od jakiegoś czasu korzystam z usług takiej firmy.

Posiadanie konta w takiej firmie, z jaką ja współpracuję, jest podobne do posiadania rachunku bankowego, konta walutowego, systemu płatniczego i konta pozwalającego na przechowywanie metali inwestycyjnych, i to wszystko w jednym. Możesz mieć na nim każdą kombinację dolarów amerykańskich, euro, funtów brytyjskich, dolarów kanadyjskich, złota i srebra, a także handlować w ich obrębie. Posiadając te środki płatnicze, będziesz otrzymywał odsetki na poziomie porównywalnym do rachunku oszczędnościowego, a jeśli na tym rachunku posiadasz złoto lub srebro, to opłaty ponoszone za przechowywanie i obsługę konta należą do jednych z najbardziej konkurencyjnych na rynku. Metale te są przypisane i cały czas przysługują konkretnemu klientowi, i faktycznie są w posiadaniu tego klienta. Tak więc to Ty jesteś jedynym właścicielem swojego złota i srebra... i nikt inny.

Uważam, że jest to najlepszy sposób przechowywania metali szlachetnych poza granicami Twojego kraju. Jednak – jak zawsze – najpierw zdobądź wszystkie niezbędne informacje, zanim skorzystasz z usług jakiejś firmy. Więcej informacji na temat inwestycji tego typu możesz znaleźć na stronie GoldSilver.com.

ZŁOTO I SREBRO NA TWOIM INDYWIDUALNYM KONCIE EMERYTALNYM

Jeżeli indywidualne konto emerytalne jest jednym z Twoich głównych instrumentów inwestycyjnych, to prawdopodobnie się zastanawiasz, czy istnieje sposób, żeby umieścić w nim złoto i srebro.

W Stanach Zjednoczonych są dwa sposoby, które pozwalają wykorzystać środki na indywidualnym koncie emerytalnym na inwestycję w złoto i srebro: ETF-y i skarbiec alokowany. Ponieważ ETF-y są notowane na giełdach tak jak akcje, możesz zlecić ich zakup zarządzającemu Twoim indywidualnym kontem emerytalnym.

Kilka słów na zakończenie

Powiem to jeszcze raz. W portfeliach inwestycyjnych, które kontroluję, fizyczne metale szlachetne stanowią od około 50 do 70 procent inwestycji. Około 20–40 procent przypada w udziale akcjom związanym z metalami szlachetnymi, 5–10 procent jest podzielonych pomiędzy akcje spółek energetycznych oraz akcje spółek związanych z innymi towarami, a pozostałe 5 procent to gotówka (wiesz, co myślę na temat gotówki). Jak dotąd taka strategia się sprawdzała.

Wielkość zasobów fizycznych metali, które wolę mieć w domu, to 10–50 procent złota i 50–90 procent srebra. Ich ilość, jaką dobrze byłoby trzymać w domu, powinna zależeć od wielkości Twojej inwestycji, ale u mnie zwykle wynosi ona od 3 do 100 uncji złota i od 100 do 10 tysięcy uncji srebra. Bez względu na ilość, chodzi o to, żeby mieć je pod ręką, tak aby można było mieć do nich dostęp w każdej chwili, niezależnie od okoliczności gospodarczych lub politycznych.

Co do pozostałych metali, dużą ich część trzymam w różnych bezpiecznych lokalizacjach na terenie Stanów Zjednoczonych, a resztę na

zagranicznym koncie. Według mnie bezpieczeństwo wiąże się także z dywersyfikacją geograficzną.

Jeszcze jedna ważna rzecz dotycząca srebra: zawsze kupuj srebro próby 0,999. Ja nazywam to srebrem inwestycyjnym. Jest to srebro, którego potrzebuje przemysł, a jego zmniejszająca się na świecie podaż sprawia, że jest to srebro, za które firmy będą skłonne słono zapłacić. *Nie kupuj starych amerykańskich monet zawierających jedynie 90 procent srebra (chyba że kolekcjonowanie ich to Twoje hobby) lub innych form nie całkiem czystego srebra, takiego jak srebro sterlingowe.*

Jeżeli sprzedajesz dilerowi srebro próby mniejszej niż 0,999, diler najprawdopodobniej sprzeda je do rafinerii. W latach 1979–1981, gdy cena srebra była dość wysoka, tak wielu ludzi sprzedawało tak dużo starych sreber stołowych, biżuterii i tym podobnych przedmiotów, a także monet o 90-procentowej zawartości srebra, że wszystkie rafinerie były zablokowane przez ponad rok. Jestem przekonany, że sytuacja ta się powtórzy, a jeżeli tak się stanie, będziesz mógł sprzedać swoje srebrne przedmioty po znacznie niższej cenie niż srebro czystej próby.

Jedną z rzeczy, które lubię najbardziej w kupowaniu złota i srebra do przechowywania w domu, w skarbcu segregowanym lub za granicą na rachunku alokowanym, jest to, że nie grasz w grę, której reguły dyktują korporacje finansowe. Zamiast tego trzymasz swoje pieniądze i swoje inwestycje z dala od oczu wscibskich ludzi i instytucji. Wiesz, że to, co jest w Twoim posiadaniu, jest prawdziwe. Możesz tego dotknąć. I co jest w tym wszystkim najlepsze – są to prawdziwe pieniądze.

WSZYSTKO STAJE SIĘ JASNE, GDY PATRZYMY PRZEZ PRYZMAT PRZESZŁOŚCI

Mimo że historia nigdy tak naprawdę nie powtarza się w identyczny sposób i żaden przebieg wydarzeń nie jest niemożliwy, możemy do pewnego stopnia wyciągać wnioski z przeszłości, aby uniknąć powtórzenia tego samego procesu. Nie trzeba być prorokiem, żeby być świadomym nadciągających niebezpieczeństw. Przypadkowa kombinacja doświadczenia i zainteresowania często pokaże jednemu człowiekowi wydarzenia w takim świetle, w jakim niewielu może je jeszcze dostrzec.

F.A. Hayek, *The Road To Serfdom*, 1944

Czy Ci się to podoba, czy nie, imperium Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej upada. Tak, Stany Zjednoczone to imperium. Nasza obecność i potęga militarna obejmuje cały glob, a Ameryka jest jedynym krajem na ziemi, który dzięki statusowi dolara, będącego walutą rezerwową świata, ma możliwość opodatkowywania wszystkich innych krajów poprzez kreację środka płatniczego.

Zdaje się, że historia zawsze będzie się powtarzać i – tak jak w przypadku wszystkich imperiów przedtem – w trakcie rosnących niepokojów gospodarczych Amerykanie przy okazji uczestniczą w masowej wyprzeździe swoich wolności. W tej chwili jasne powinno być, że Stany Zjednoczone niczym nie różnią się od starożytnej Grecji, Rzymu czy każdego innego imperium, które finansowało swoją ekspansję za pomocą kreacji prawnego środka płatniczego.

Inwestycje publiczne, programy socjalne i wojna, a wszystko to finansowane poprzez zwiększanie deficytu budżetowego, to zabójcza mięszanka, i zawsze tak było. Od zarania dziejów doprowadzała ona do upadku imperiów. Z tego i z całej masy innych powodów dni dolara, jako waluty rezerwowej świata, i tym samym prawo Ameryki do narucania światowej polityki gospodarczej poprzez kreację prawnego środka płatniczego, są policzone.

I nie jestem jednym „szaleńcem”, który tak mówi. Podczas zaprzysiężenia Benia Bernankiego do Joint Economic Committee of Congress (Wspólnego Komitetu Ekonomicznego Kongresu) 8 listopada 2007 roku senator Charles Schumer tak to skomentował: „Szczere mówiąc, uważam, że znajdujemy się u progu kryzysu gospodarczego, biorącego się z czterech głównych obszarów: spadających cen mieszkań, braku zaufania do oceny zdolności kredytowej, słabego dolara i wysokich cen ropy naftowej. Każdy z tych problemów osobno byłby dostatecznie poważnym zagrożeniem dla naszego bytu gospodarczego. Ale razem stają się najzwyczajniej czterema jeźdzami kryzysu gospodarczego”.

Wszystko to są złe wiadomości dla Stanów Zjednoczonych, ale równocześnie są to świetne wiadomości dla osób inwestujących w metale szlachetne. „To straszne”, mówisz. Tak, to straszne, ale rząd Stanów Zjednoczonych koniecznie chce zniszczyć dobrobyt, którym kraj kiedyś się cieszył. Ja nie mogę tego powstrzymać, Ty też nie jesteś w stanie tego zrobić. Możemy więc zrobić z tego najlepszy użytek i skorzystać na nadchodzącym transferze majątku.

Kiedyś popularne było powiedzenie: „Zainwestuj 10 procent swoich pieniędzy w złoto i módl się, żebyś się zawiódł”. W portfelach inwestycyjnych, które kontroluję, od 50 do 70 procent środków zainwestowałem w fizyczne metale, od 20 do 40 procent w akcje spółek wydobywczych i od 5 do 10 procent w spółki działające w sektorze energetycznym. Ze względu na standard życia na świecie modlę się, żeby się zawiódł. Mam niemalże nadzieję, że zbankrutowię, ale tak się nie stanie. Już teraz mamy do czynienia z ogromnym transferem majątku, a będzie on jeszcze większy.

Chciałbym, żeby tak się nie stało, ale jestem przekonany, że standard życia, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych, spadnie dramatycznie. W miarę narastania niestabilności i niepokojów gospodarczych transfer majątku zwiększy się znacząco. To, czy majątek ten popłynie w Twoim kierunku, czy w kierunku przeciwnym, zależy całkowicie od Ciebie... to Twoja decyzja. Gospodarka będzie bardzo niekorzystna dla większości ludzi, ale może być bardzo sprzyjająca dla Ciebie.

Czy możliwe jest, że dolar upadnie? Czasy zmieniają się szybko. Informacje, idee, uczucia, wiedza, opinie i zrozumienie zmieniają się szybciej niż kiedykolwiek wcześniej w historii – głównie za sprawą środków masowego przekazu i Internetu. Mamy do czynienia ze swoistym oświeceniem, a jednym z obszarów, któremu towarzyszy coraz większa świadomość i rozumienie działających tam mechanizmów, jest niemożalność kreacji środka płatniczego oraz transfer majątku, jaki powoduje.

Paradoks tej sytuacji polega na tym, że coraz więcej ludzi uświadamia sobie, że środek płatniczy po cichu okrada ich z majątku, dlatego zaczynają oni masowo interesować się pieniędzmi, ale ogromne ilości majątku przenoszą się od spóźnalskich do tych, którzy nabyli swoje metale szlachetne dużo wcześniej.

Nie tylko ja uważam, że dolara – a zaraz potem wszystkie prawne środki płatnicze – najprawdopodobniej czeka upadek. Historia daje zero szans na przetrwanie prawnemu środkowi płatniczemu, a dziś wszystkie środki płatnicze są właśnie takie.

Zatem jak wyglądałby ten transfer majątku, gdyby prawne środki płatnicze upadły? I jaki wpływ wywarłoby to na Ciebie?

Pomyśl o swoim mieście. Spróbuj teraz zgadnąć, ilu ludzi rzeczywiście ma ulokowaną znaczną część swojego majątku w metalach szlachetnych. Czy jest to jedna osoba na tysiąc, 2 tysiące, 5 tysięcy czy 10 tysięcy? Bez względu na to, ilu ich jest, gdyby środki płatnicze na świecie miały upaść, zdolność nabywcza tych, którzy nie mieliby metali szlachetnych, przeszłały do ludzi, którzy byliby w ich posiadaniu, a ta liczba przyprawia o zawrót głowy.

Napisałem tę książkę między innymi dlatego, że w tym momencie kilku wielkich graczy kupuje olbrzymie ilości metali szlachetnych.

Niepokoi mnie, że zaledwie niewielka grupa wielkich graczy, którzy i tak są już ponadprzeciętnie bogaci, zgarnie wszystko. Transfer majątku tej wielkości mógłby być drogą do poddaństwa dla mas. Dlatego też uczy niem moją misją dążenie do tego, żeby umieścić tyle złota i srebra w rękach tak wielu prywatnych inwestorów, jak to tylko możliwe.

Teraz, bardziej niż w jakimkolwiek innym okresie w historii ludzkości, możesz – nie narażając się na wielkie ryzyko – znacząco podnieść swój standard życia w czasie tych niepokojów. Prawie wszyscy ludzie profesjonalnie zajmujący się rynkami finansowymi, a nawet osoby zajmujące się metalami szlachetnymi, powiedzą Ci, że metale szlachetne nie są inwestycją, ale raczej bezpiecznym schronieniem. Ubezpieczeniem majątku, jeśli wolisz.

I chociaż to prawda, że złoto i srebro są zawsze i przez cały czas najbezpieczniejszym schronieniem i ochroną przed niepokojami gospodarczymi, to występują w historii pewne bardzo krótkie chwile, gdy złoto i srebro są jednocześnie ubezpieczeniem i bezpiecznym schronieniem oraz inwestycją przynoszącą w danej chwili najlepsze wyniki, ponieważ generują naprawdę potężne zyski w odniesieniu do bezwzględnej wartości nabywczej.

Tym razem jednak przyczyną zbliżającego się transferu majątku będzie brak równowagi na świecie. Sytuacja ta przyćmi wszystkie te, które ją poprzedzały, a stan rzeczy pogorszy jeszcze fakt, że po raz pierwszy we wszystkich krajach używane są prawne środki płatnicze, które wykazują oznaki osłabienia, a w światowym systemie finansowym pojawiają się już głębokie rysy.

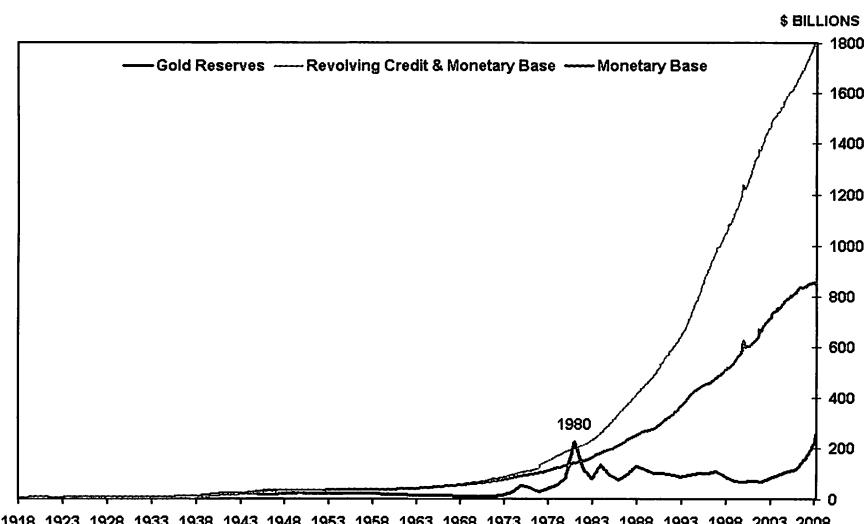
Już bardziej nie mogę podkreślić tego, jak niewiarygodnie niepowtarzalną szansę stanowi obecna chwila. To nie jest tylko okazja, która zdarza się raz w życiu. To jest okazja, która zdarza się raz w historii ludzkości i już nigdy więcej się nie powtórzy. Podobnego transferu majątku – jak ten, który teraz nadchodzi – świat jeszcze nie widział. Myślę, że mogę z całą stanowczością powiedzieć, że jeżeli po przeczytaniu tej książki nie podejmiesz działania, to będziesz tego żałował przez resztę życia.

Zatem czy ta walka zakończy się zwycięstwem technicznym metali szlachetnych, gdy ceny złota i srebra wzrosną do astronomicznego

poziomu, a jednocześnie pozwolą przetrwać prawnym środkom płatniczym? Czy może zakończy się nokautem i śmiercią prawnych środków płatniczych? Odpowiedź na to pytanie zaważy na tym, czy ów transfer majątku będzie po prostu wielki, czy wręcz olbrzymi. Ale tak naprawdę nie ma to znaczenia, ponieważ: *nie ma takiej możliwości, żeby wartość złota i srebra nie wzrosła.*

Ostatni wykres, jaki zamierzam Ci pokazać, jest taki sam jak wykresy 2, 3 i 4 i przedstawia bazę monetarną plus kredyt odnawialny w stosunku do wartości rezerw złota Stanów Zjednoczonych w dolarach, z tym że tym razem wykres ten biegnie aż do roku 2008. Prawdziwie niesamowitą rzeczą w tym wykresie jest to, że jasno pokazuje on, że złoto znowu zaczęło dopasowywać swoją wartość (co się dzieje od czasu do czasu przez ostatnie 2400 lat). Po prostu poczekaj, aż stanie się to, co stało się w 1934 i 1980 roku. Cena złota w dolarach musi przekroczyć 6900 dolarów, aby złoto dopasowało swoją wartość do sumy bazy monetarnej i kredytu odnawialnego. A to, moi drodzy, jest niesamowite!

Wykres 32. Baza monetarna i kredyt odnawialny w stosunku do rezerw złota w latach 1918–2008



Źródło: Bank Rezerwy Federalnej w St. Louis

To są tylko liczby przy założeniu, że rząd przestanie dzisiaj drukować środki płatnicze i tworzyć kredyty i że dolar przetrwa. Jeżeli dolar nie przetrwa, to cena złota w dolarach będzie nieskończonym wielka.

Jasne spojrzenie

Od zawsze miałem ostrość widzenia na poziomie 6/3. Oznacza to, że z odległości 6 metrów widzę coś tak samo ostro, jak przeciętna osoba widzi to z odległości 3 metrów. Innymi słowy, jeżeli patrzę na coś z odległości 6 metrów, to w porównaniu z przeciętnym człowiekiem widzę to dwukrotnie wyraźniej.

Czuję się zaszczyciony tym, że krótko po wydarzeniach z 11 września 2001 roku mój znajomy, Cameron Hamza, przedstawił mnie grupie mężczyzn, których wzrok był jeszcze bardziej ostry niż mój. Wśród nich znajdowali się Richard Russell, Jim Puplava, Jim Rogers i Marc Faber. Wysuchałem ich uważnie i do dziś słucham tego, co mówią.

Od przełomu wieków mężczyźni ci skaczą, wskazując na horyzont i mówią każdemu, kto chce słuchać: „Popatrzcie... coś się zbliża”. „Gdzie?”, pytamy. „Tam, ta kropka na horyzoncie. Popatrzcie, jest ogromna. Czy jej nie widzicie?“.

Osoba o przeciętnej ostrości wzroku nie widzi tego, co oni widzą, więc ich lekceważą, nazywając ich szaleńcami i dziwakami. Ale ja dostrzegłem niewyraźny kształt, więc przyjrzałem się temu dokładniej. Analizowałem; czytałem; uczyłem się; i wysuchałem jeszcze wielu ludzi, których ostrość widzenia była większa od mojej. Ludzi, takich jak David Walker, Richard Duncan i Ron Paul. A gdy poprawiła się ostrość mojego widzenia, w końcu i ja to zobaczyłem.

Zacząłem szukać kolejnych ludzi o dobrej ostrości wzroku. Ludzi, którzy mogli mi pokazać, jak ochronić się przed tym, co nadchodzi. Ludzi, takich jak James Turk, David Morgan, John Embry, Ted Butler i Ian Gordon. Wszyscy ci ludzie cechujący się dużą ostrością wzroku wspólnie stworzyli ludzką piramidę, potem powiedzieli mi, żebym wspiął się na jej szczyt, abym mógł wyjrzeć za horyzont. „Jest!“, krzyknąłem. „Jest wielki i naprawdę poważny. To jest największa burza gospodarcza, jaka kiedykolwiek wystąpiła na ziemi; potężny

cyklon, wichura niewyobrażalnych rozmiarów, i zmierza w naszym kierunku!".

„Tak”, powiedzieli, „wiemy. Usiłujemy powiedzieć o tym ludziom od lat, ale niewielu chce nas słuchać”. To dla ludzi o dużej ostrości spojrzenia i dla tych, których ludzie ci próbują ostrzec, piszę tę książkę. Teraz dołączam także mój głos do tego nawoływania.

Poznałem Roberta Kiyosaki w 2005 roku. Prowadził jedno ze swoich ulubionych spotkań na żywo: analizę książki. Około 100 do 200 osób, które wcześniej przeczytały zadaną książkę, spotyka się po to, by podyskutować i poddać analizie i interpretacji książkę, świat i swoje życie. Zawsze jest to weekend pełny rewelacji i inspiracji.

Analizowaliśmy wówczas książkę *The Dollar Crisis* Richarda Duncana. Wyjaśnia ona to, w jaki sposób dotarliśmy na skraj finansowej ruiny i jak lata fiskalnych nadużyć nagromadziły energię, której siłę wkrótce odczuujemy w postaci monetarnego monsunu niespotykanych rozmiarów.

Gdy rozmawialiśmy o kryzysie, chmury burzowe zawisły w sali, wiatr zaczął smagać strony naszych książek, a deszcz siekł nas po skórze. Ale pośrodku tej burzy stał Robert – w promieniach słońca. Zdawało się, że wiatr go nie rusza, a krople deszczu go omijają.

„Pokażcie, na co was stać!”, krzyczał. „Prawdziwi inwestorzy nie uciekają przed kryzysem. Biegną w jego kierunku! Pokażcie, co potraficie!”.

To właśnie wtedy zrozumiałem, że panika, jaką odczuwamy, jest całkowicie bezpodstawnia. Tam, gdzie stał Robert, padało światło, natomiast ciemność ogarniała resztę sali tylko dlatego, że jego wzrok był ostrzejszy niż nasz. Ostrość jego spojrzenia była na zupełnie innym poziomie; na poziomie, którego pozostała część sali jeszcze nie osiągnęła. Miał ostrość widzenia, której nie można osiągnąć poprzez studiowanie i zdobywanie wiedzy, ale tylko poprzez zmianę kontekstu. Jego kontekst pozwalał mu zupełnie inaczej postrzegać to, co ma się zdarzyć. Pozwolił mu nie tylko wyjrzeć poza ciemność, ale ją rozpedzić, co wypełniło jego świat światłem. Tam, gdzie stał, nie było ciemności, bo w jego świecie nie było ciemności.

To właśnie w tamtej chwili dał mi naprawdę wspaniały dar: zmianę kontekstu. Chmury się rozeszły, deszcz przestał padać i wiatr ustął. Wyglądało to tak, jak gdybym obudził się z koszmaru. Darem, jaki dał mi Robert, było ujawnienie tego, że największa okazja w historii ludzkości leży u naszych stóp. Wystarczy, że się pochylę i ją podniosę.

Wiedza to potęga. Potęga, którą można nosić jak zbroję. Prawda może być bronią. Bronią, którą można dzierzyć jak miecz i przebiąć się nią przez propagandę i kłamstwa, ukazując je oczom wszystkich. Uzbrojony w te narzędzia, maszeruję naprzód w kierunku tej burzy, pełny nie obaw, lecz entuzjazmu.

Jesteś teraz uzbrojony w tę wiedzę, podczas gdy 99 procent społeczeństwa trwa w tej wygodnej błogości, jaką zapewnia ignorancja, i zajmuje się swoim codziennym życiem. Ta wiedza dodaje Ci sił. Teraz znacznie wyprzedzasz innych.

Często mówię, że ten okres przypomina wspinanie się na szczyt najwyższej części kolejki górskiej i wpatrywanie się w czarną przestrzeń na dole. Możesz albo być przerażony, albo siedzieć i z niecierpliwością wyczekiwając emocji, które wkrótce nadejdują.

Już niedługo większość ludzi z naszego społeczeństwa w końcu się obudzi i odkryje, że oni takżejadą tą kolejką. Z tym że nie będą wieodzieli, gdzie się znajdują. Będą zdezorientowani i nie będą wiedzieli, co robić. Ogarnie ich wielkie przerażenie, gdy wjeżdżając na najwyższy szczyt, po raz pierwszy zauważą czarną otchłań, w której wkrótce się pograżą.

W miarę jak będą zjeżdżali w dół, będzie spadała również wartość towarów, usług, akcji i nieruchomości, a oni sami będą w panice pospiesznie kupowali złoto i srebro. Gdy społeczeństwo będzie desperacko poszukiwało metali szlachetnych, ich wartość osiągnie maksymalny poziom. A kiedy kolejka zjedzie na sam dół, to samo stanie się z wartością akcji i nieruchomości. Jeśli sprzedasz swoje złoto i srebro, gdy społeczeństwo będzie go najbardziej potrzebowało, przyczynisz się do tego, że dokona się ten wielki transfer majątku, a Ty sam wyjdiesz na tym bardzo, bardzo dobrze.

Ale teraz, zamiast jechać razem z innymi ludźmi, możesz stanąć na samym dniu spadku, którego oni wkrótce doświadczą. Chociaż społeczeństwo będzie postrzegać ten dół jako czarną otchłań, będzie się tak działało tylko dlatego, że ludziom tym będzie brakowało Twojej ostrosły widzenia. Twoje nowe narzędzia, czyli prawda i wiedza, sprawią, że zmieni się również Twój kontekst oraz postrzeganie świata. Słońce będzie świeciło tam, gdzie będziesz stał.

Złoto i srebro wielokrotnie przewartościowywało się w przeszłości i sprawiało, że wartość prawnych środków płatniczych musiała się dostosować do tych metali. W ten sposób złoto i srebro oddają oszuńcze pieniądze w ręce sprawiedliwości. Zawsze to robiły i zawsze tak będzie.

Proces ten rozpoczął się po raz kolejny i nie ustanie, aż nie dobiegnie do końca.

I jest to tak pewne jak gwiazdy na niebie.

O AUTORZE

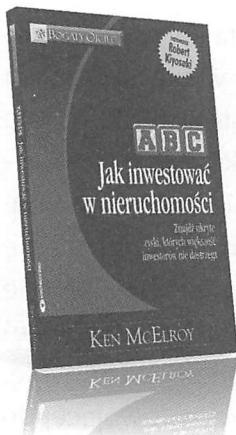
Michael Maloney od 2005 roku jest doradcą Roberta Kiyosaki w dziedzinie inwestowania w metale szlachetne, a ludziom w całych Stanach Zjednoczonych przedstawia korzyści płynące z inwestowania w metale szlachetne. Jako ekonomista Mike jest uważany za eksperta w dziedzinie cykli gospodarczych i wykorzystywania okazji, jakie cykle te tworzą.

Jako przedsiębiorca od ponad 20 lat prowadzi firmy zajmujące się sprzedażą, produkcją i organizacją targów. Jest również wielokrotnie nagradzanym projektantem, a jego rewolucyjne projekty sprzętu stereo były wystawiane w Royal Victoria and Albert Museum w Londynie.

Od 2002 roku Mike specjalizuje się w edukacji przygotowującej do inwestowania w złoto i srebro, a w trakcie tej działalności miał zaszczyt współpracować z wpływowymi liderami politycznymi i gospodarczymi, między innymi takimi jak kongresmen i kandydat na prezydenta Ron Paul.

Mike jest właścicielem i założycielem portalu internetowego GoldSilver.com, przedstawicielstwa handlowego on-line, oferującego metale szlachetne, specjalizującego się w dostarczaniu złota i srebra do drzwi klientów, w organizowaniu możliwości bezpiecznego przechowywania lub włączania ich do portfela inwestycyjnego prowadzonego w ramach indywidualnego konta emerytalnego. Dodatkowo strona GoldSilver.com dostarcza swoim klientom nieocenionych materiałów i komentarzy, asystując im w budowaniu majątku.

KSIĄŻKI Z SERII „DORADCY BOGATEGO OJCA”



ABC. JAK INWESTOWAĆ W NIERUCHOMOŚCI

Złote łuki McDonald's przynoszą więcej pieniędzy niż hamburgery!

Ray Kroc, założyciel sieci McDonald's, wiedział to, co wie większość milionerów – jego majątek pochodził głównie z nieruchomości, na których postawione zostały jego restauracje, a nie z hamburgerów. Ken McElroy przedstawia krok po kroku, jak Ty możesz zdobyć majątek, inwestując w nieruchomości

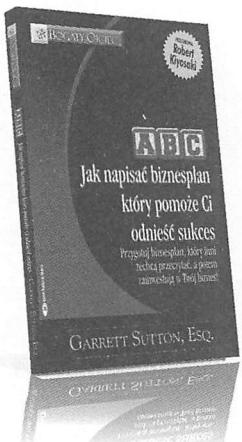


ABC. JAK ZBUDOWAĆ ZESPÓŁ, KTÓRY ZWYCIĘŻA

„Jeżeli to Ty jesteś najbardziej inteligentną osobą w Twoim zespole, to masz kłopoty.”

Robert Kiyosaki

Biznes to gra zespołowa! Blair Singer opowiada o tym, jak stworzyć najlepszy zespół dla Twojego biznesu oraz jak sprawić, żeby działający w nim ludzie współpracowali ze sobą jak najlepiej.



ABC. JAK NAPISAĆ BIZNESPLAN KTÓRY POMÓŻE CI ODNIEŚĆ SUKCES

„Jeżeli nie planujesz, to nie planujesz odnieść sukcesu”.

Dowiedz się, jak masz się skoncentrować na swoich celach i stworzyć strategię, która pozwoli Ci odnieść sukces w biznesie. Garrett Sutton nauczy Cię, jak przygotować plan, który przyciągnie inwestorów i pozwoli Ci skupić się na tym, co chcesz osiągnąć.

KSIĄŻKI Z SERII „BOGATY OJCIEC”

BOGATY OJCIEC, BIEDNY OJCIEC

Książka, od której wszystko się zaczęło... i która pomogła milionom osób osiągnąć finansową niezależność!

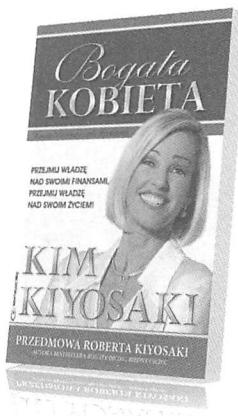
Dowiedz się, czego bogaci uczą swoje dzieci na temat pieniędzy i o czym nie wiedzą biedni i klasa średnia. Ta prawdziwa historia mówi o tym, jak Twoje pieniądze mogą pracować dla Ciebie, tak abyś Ty nie musiał pracować dla pieniędzy.



BOGATA KOBIETA

Nie znosisz, gdy ktoś Ci mówi, co masz robić?

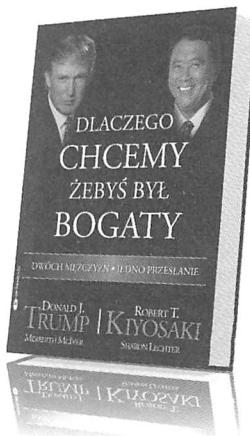
Nareszcie pojawiła się książka napisana specjalnie dla kobiet, które chcą stać się finansowo niezależne. Dowiedz się, jak poradzić sobie w życiu, nie uzależniając się od mężczyzn, państwa czy firmy.

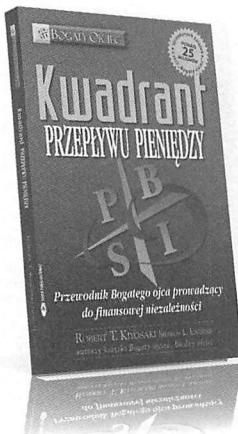


DLACZEGO CHCEMY, ŻEBYŚ BYŁ BOGATY

Donald Trump i Robert Kiyosaki: dwóch mężczyzn, jedno przesłanie.

Donald Trump i Robert Kiyosaki pochodzą z zupełnie innych środowisk, ale łączą ich pewne podobieństwa: obydwa byli pod wpływem bogatych ojców, którzy przekazali im tajemnice ludzi zamożnych; obaj chcieliby także podzielić się z Tobą tym, czego się nauczyli. Ucz się od najlepszych!

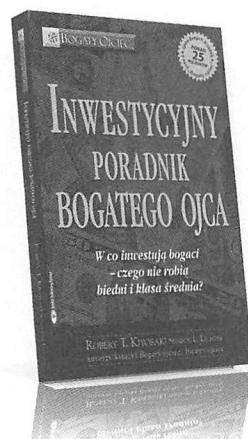




KWADRANT PRZEPŁYWU PIENIĘDZY

Masz już dość życia od wypłaty do wypłaty?

Poznaj zasady rządzące w kwadrantach E, S, B oraz I. Czy zdajesz sobie sprawę z tego, że większość z nas została zaprogramowana tak, aby pracować po biedniejszej – lewej stronie Kwadrantu? Bogaci wiedzą, że klucz do majątku i finansowej wolności znajduje się po jego prawej stronie. Dowiedz się tego, czego nie uczą w żadnej w szkole.



INWESTYCYJNY PORADNIK BOGATEGO OJCA

Z drogi, doradcy finansowi!

Czy modlisz się o to, aby Twój doradca finansowy wiedział więcej niż Ty? Nie musisz polegać na tak zwanych ekspertach, żeby zarządzać swoimi inwestycjami, które mają Ci zapewnić emeryturę. Spójrz na świat inwestowania oczami praktyka i dowiedz się, jak przejąć kontrolę nad swoją finansową przyszłością.



MĄDRE BOGATE DZIECKO

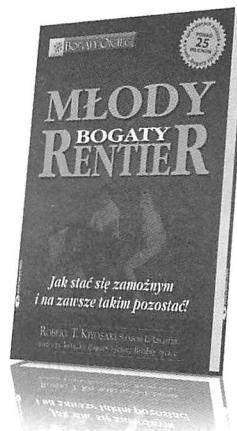
„Mój bank jeszcze nigdy nie poprosił mnie o moje świadectwo szkolne”.

Robert Kiyosaki

Chociaż każde dziecko potrzebuje finansowej inteligencji, w szkole zwykle pomija się nauczanie czegokolwiek na temat pieniędzy. Książka ta wprowadza dzieci do finansowego świata. Stanowi pierwszy krok do zapewnienia Twoim pociechom lepszego startu, niż sam miałeś.

MŁODY BOGATY RENTIER

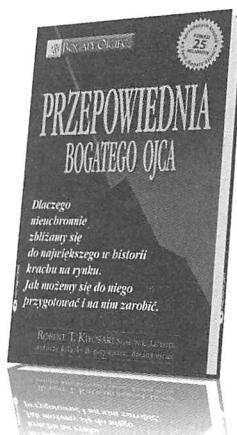
Czy jesteś gotowy, aby wcześniej zostać rentierem, zamiast latami pracować na niepewną emeryturę? Większość ludzi chce mieć więcej czasu dla rodziny i przyjaciół. Wszyscy chcieliby robić to, co ich naprawdę interesuje. Robert i Kim Kiyosaki zaczęli od zera i stali się wolni pod względem finansowym w niecałe 10 lat. W tej książce Robert pokazuje, jak zmiana kontekstu w Twoim umyśle pozwala Ci opracować plan prowadzący do finansowej niezależności.



PRZEPOWIEDNIA BOGATEGO OJCA

Czy naprawdę myślisz, że Twój plan emerytalny zapewni Ci godne życie na emeryturze?

Bogaci wiedzą, że najlepsze okazje do tego, aby powiększyć swój majątek, zdarzają się w czasach największego kryzysu. Robert Kiyosaki pokazuje, jak możesz zbudować własną finansową arkę, dzięki której przetrwasz nadchodzącą burzę w gospodarce

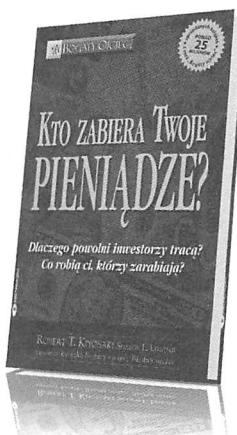


KTO ZABIERA TWOJE PIENIĄDZE?

Gdy nadejdzie kolejny krach, bogaci staną się jeszcze bogatsi – i to kolejny raz!

Zapomnij o gwarancji zatrudnienia! Fuzje firm, redukcje zatrudnienia, hossa i bessa na giełdzie.

Czy praca, plan emerytalny lub konto oszczędnościowe mogą zapewnić Ci przyszłość? Ta książka ujawnia to, co bogaci wiedzą od dawna: jak zarabiać niezależnie od trendów na rynku



IM CZĘŚCIEJ GRASZ, TYM STAJESZ SIĘ BOGATSZY

CASHFLOW® 101



CASHFLOW 101 uczy podstaw inwestowania fundamentalnego. Oprócz tego pokazuje, w jaki sposób przejąć kontrolę nad swoimi finansami oraz jak rozwinąć własną firmę, odpowiednio zarządzając przepływem pieniężnym. Grając w tę grę, dowiesz się również, jak inwestować w nieruchomości i inne biznesy.

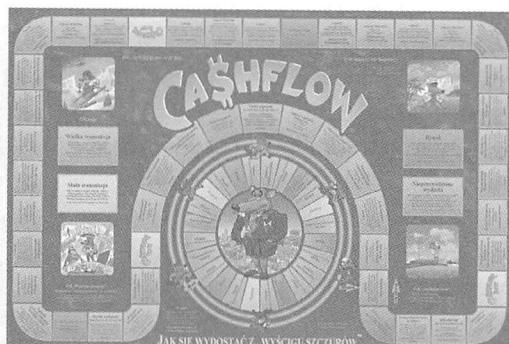
Jeśli chcesz zwiększyć swoje umiejętności prowadzenia biznesu i inwestowania, ucząc się, jak przekształcać swoje pomysły w aktywa, oznacza to, że ta gra jest stworzona dla Ciebie. Wiele małych biznesów upada, gdyż ich właściciele nie posiadają kapitału, odpowiedniego doświadczenia oraz podstaw z zakresu rachunkowości. Wielu inwestorów uważa, że inwestowanie jest ryzykowne, ponieważ nie potrafią czytać zestawień finansowych.

Aby całkowicie zrozumieć grę i poznać różne strategie, należy zagrać w nią co najmniej dwa razy. Po drugiej rozgrywce staje się ona łatwiejsza, a Ty zaczynasz się uczyć coraz szybciej, przy okazji dobrze się bawiąc ze znajomymi czy rodziną.

Gra jest przeznaczona dla osób, które rzeczywiście chcą zainwestować w swoją finansową niezależność. Gdy ludzie mówią: „Gra dużo kosztuje”, ja odpowiadam: „Tak, to prawda, ale strata pieniędzy w biznesie czy inwestycji kosztuje znacznie więcej”. Prawdą jest, że największą porażką są dla wielu ludzi pieniądze, których NIE ZDOBYLI z powodu strachu przed popełnieniem błędu.

Jeżeli zagrzasz w CASHFLOW 101 co najmniej sześć razy, przekonasz się, że jest ona bezcenna. Natomiast jeśli ją kupisz i nie będziesz grał, to rzeczywiście będzie to bardzo droga zabawka.

Po opanowaniu podstaw gry, możesz też uczyć innych. Wszyscy wiemy, że uczenie innych ludzi jest jednym z najlepszych sposobów zwiększania własnych kompetencji.



CASHFLOW® 202

Po poznaniu umiejętności inwestowania fundamentalnego za pomocą gry *CASHFLOW 101*, następnym wyzwaniem może stać się dla Ciebie nauczenie się, jak inwestować na nieprzewidywalnym rynku. Do gry w *CASHFLOW 202* jest potrzebna ta sama plansza co w wersji *101*, ale stosuje się całkowicie inny zestaw kart.



Gra CASHFLOW 202 nauczy Cię zaawansowanych strategii inwestycyjnych stosowanych w biznesie i na giełdzie. Dowiesz się, czym jest krótka sprzedaż, jak stosować opcje kupna, opcje sprzedaży, strategie opcjowe, takie jak na przykład stelaż.

W prawdziwym świecie inwestorów zawsze są wygrani i przegrani. Przegrani mają nadzieję, że rynek będzie zawsze rósł. Zwycięzcom jest to obojętne, bo potrafią zarabiać, również wtedy, gdy rynek zniża się. Próby uczenia się zaawansowanych strategii na prawdziwym rynku mogą być bardzo kosztowne, więc ucz się, grając w *CASHFLOW*.

Po opanowaniu gry *CASHFLOW 101*, *CASHFLOW 202* staje się bardzo ekscytującą grą, gdyż uczysz się reagować na wzroste i spadki na giełdzie. Mimo że gry te nie mogą zagwarantować Twojego sukcesu inwestycyjnego, poprawią Twoje finansowe słownictwo i wiedzę z zakresu zaawansowanych strategii inwestycyjnych.

Wiele osób twierdzi, że sam zestaw 5 płyt, dołączony do gry, jest wart ceny całego pakietu CASHFLOW 202. Pamiętaj, że gra CASHFLOW 202 wymaga planszy z gry CASHFLOW 101.

CASHFLOW® DLA DZIECI

Jakie masz marzenie? Chciałbyś móc robić to, co lubisz? Mieć nieograniczone zasoby, pozwalające na podróż dookoła świata? Cokolwiek to jest, *CASHFLOW DLA DZIECI* nauczy Cię, jak się wydostać z wyścigu szczurów i przejść na szybki tor. Ucz się o pieniądzach w przyjemnym środowisku interaktywnej gry. Naucz się, jak w swoim codziennym życiu dokonywać świadomych wyborów związanych z pieniedzmi.

- Odkryj, jak osiągnąć zamożność i finansową niezależność poprzez opanowanie i wykorzystanie dla siebie potęgi pieniędzy.
 - Spraw, abyś nie musiał pracować dla pieniędzy, bo one będą pracowały dla Ciebie.



Aby zagrać w CASHFLOW DLA DZIECI on-line, odwiedź stronę internetową www.MadreBogateDziecko.pl

KLUBY CASHFLOW

KORZYŚCI PŁYNAĆCE ZE WSTĄPIENIA DO KLUBU CASHFLOW

ZAINWESTUJ CZAS, ZANIM ZAINWESTUJESZ PIENIĄDZĘ

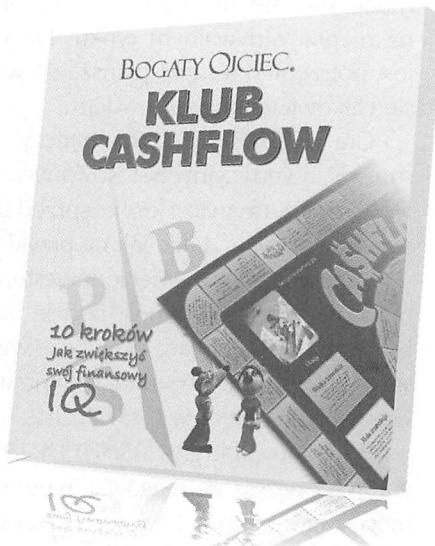
Zgodnie z filozofią firmy Rich Dad możesz zainwestować tylko dwie rzeczy: czas i pieniądze. Sugerujemy, żebyś najpierw poświęcił trochę czasu na edukację, zanim zainwestujesz swoje pieniądze. Gry CASHFLOW dają Ci okazję zdobycia wiedzy oraz „inwestowania” przy użyciu pieniędzy z gry, zanim zainwestujesz naprawdę.

POZNAJ LUDZI Z CAŁEGO ŚWIATA

Gdy odwiedzisz jakiś Klub CASHFLOW albo przyłączysz się do niego (możesz też zagrać w grę CASHFLOW przez Internet), poznasz ludzi o podobnych przekonaniach, i to z całego świata. Na świecie jest wiele osób o negatywnym nastawieniu, ludzi przemądrzałych i takich, którzy przyjęli postawę przegranego. Klub CASHFLOW przyciąga osoby, które są otwarte, chcą się uczyć i rozwijać swój potencjał.

UCZ SIĘ, RÓWNOCZEŚNIE SIĘ BAWIĄC

Nauka powinna być dobrą zabawą! Zbyt często edukacja finansowa jest monotonna, nudna i rządzi nią strach. Wielu ekspertów finansowych chce uświadomić Ci, jak bardzo ryzykowne jest inwestowanie i że powinieneś im w tym zaufać. Nie jest to jednak podstawa filozofii bogatego ojca w kwestii edukacji. Naszym zdaniem nauka powinna być zabawą, powinna opierać się na współpracy i sprawić, że będziemy się stawali coraz mądrzejsi pod względem finansowym, tak abyśmy mogli odróżnić dobrą poradę finansową od złej.



ZNAJDŹ KLUB CASHFLOW W SWOJEE OKOLICY:

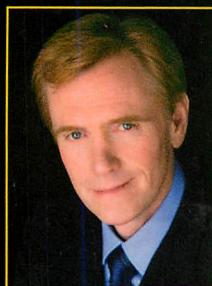
www.BOGATYOJCIEC.PL

Bogaty ojciec mawiał: „Biznes i inwestowanie to gry zespołowe”.

Robert T. Kiyosaki,

autor bestsellera *Bogaty ojciec, Biedny ojciec*

oraz innych książek z serii „Bogaty ojciec”



W przeszłości jako środków płatniczych używano wielu rzeczy: żywego inventarza, ziarna zbóż, przypraw, muszelek, pacioreków, a w dzisiejszych czasach funkcje te pełni papier. Ale tylko dwie rzeczy stanowiły prawdziwy pieniądz: złoto i srebro.

Gdy papierowych pieniędzy jest zbyt dużo, wskutek czego tracą one swoją wartość, ludzie zawsze powracają do metali szlachetnych. Więże się to zwykle z ogromnym transferem majątku i tylko od Ciebie zależy, czy na tym skorzystasz, czy stracisz.

Michael Maloney,

ekspert w dziedzinie inwestowania w metale szlachetne i badacz historii, założyciel firmy Gold & Silver, Inc.

oraz strony internetowej GoldSilver.com

Książka *Jak inwestować w złoto i srebro:*

- Opisuje historię cykli gospodarczych, które czynią złoto i srebro najważniejszym standardem monetarnym.
- Ukaże, jak rząd amerykański napędza inflację, zmniejszając podaż pieniądza i osłabiając zdolność nabywczą amerykańskiego społeczeństwa.
- Wyjaśnia, dlaczego metale szlachetne to jedna z najbardziej opłacalnych, najprostszych i najbezpieczniejszych inwestycji.
- Podpowiada, gdzie, kiedy i jak zainwestować swoje pieniądze i dzięki temu osiągnąć maksymalne zyski – niezależnie od aktualnego stanu gospodarki.
- Zawiera istotne porady dotyczące tego, jak uniknąć pośredników i przejąć kontrolę nad własnymi finansami, osobiście prowadząc swoje inwestycje.



Książka Michaela Maloneya dotyczy wszystkich elementów Trójkąta B-I.

Trójkąt B-I został zaczerpnięty z *Inwestycyjnego poradnika bogatego ojca*.

ISBN 978-83-61008-14-9

RICH DAD™



9 788361 008149

Przeczytaj inne książki z serii „Doradcy bogatego ojca”, aby zdobyć więcej informacji na temat Trójkąta B-I:
www.BogatyOjciec.pl/doradcy