
SYSTEM PIENIĄDZA NEUTRALNEGO

Krytyczna analiza tradycyjnego pieniądza i „pieniądz neutralny” jako finansowa innowacja¹

1. Wprowadzenie

1.1. Punkty wyjścia

Nasza teza brzmi: Obecna zachodnia gospodarka wolnorynkowa, pomimo swej ogromnej sprawności, cierpi na znaczne niedomogi pieniężnego systemu transakcyjnego.

Usunięcie niedostatków tradycyjnego systemu pieniężnego mogłoby nie tylko zwiększyć gospodarczą efektywność systemu wymiany wolnorynkowej, ale i jej godziwość i sprawiedliwość społeczną.

Istnieją bardzo proste wskazówki wyjaśniające oba te zagadnienia, to jest wady systemu monetarnego oraz pokazujące jak ulepszyć usługi wymiany pieniężnej. Przede wszystkim są one zgodne z nowoczesną ekonomiką, która stwierdza iż pieniądź oszczędza koszty informacyjne i transakcyjne a przez to zwiększa też zakres produkcji i konsumpcji oraz dobrobyt.

1.2. Trudności pojęciowe

Koncepcje, o których będzie mowa, pomimo swej prostoty, napotykają w naszych umysłach na opory. Przyczyny tych trudności nie tkwią jednakże „w nowych ideach, lecz w tym aby wyzwolić się od dawnych, które rozkrzewiły się u większości z nas w wyniku otrzymanego wykształcenia, w każdym zakątku naszego umysłu”². Na przykład, praktycznie wszyscy ekonomiści są mocno przekonani, iż nasz obecny pieniądź, z bardzo małymi wyjątkami, osiągnął już szczytową sprawność, a zatem nie wymaga żadnej istotnej zmiany czy ulepszenia.

Aby uniknąć przeszkód związanych z tradycyjnym myśleniem, wyjdziemy od bardzo podstawowych stwierdzeń i będziemy się stopniowo posuwać od gospodarki Robinsona Crusoe aż do pieniężnej, aby dojść do naszego projektu pilotowego. Chodzi tu o finansową innowację, mianowicie o system pieniądza neutralnego, który zaprojektowano tak, aby był konkurencyjny wobec systemu tradycyjnego. Ponieważ w tym nowym systemie usługi transakcyjne są tańsze niż w przypadku jego tradycyjnego rywala, nasz neutralny układ powinien odnieść zwycięstwo.

1.3. Sformułowanie problemu

Współczesna ekonomika monetarna stwierdza, że pieniądź daje oszczędność informacji i kosztów transakcyjnych. Łatwo sobie wyobrazić, iż bez pieniądzy ludzie musieliby wyszukiwać możliwości wymienne, to znaczy zbierać informacje o potencjalnych partnerach do wymiany oraz o ich ofercie towarowej. W dodatku bardzo trudno oszacować wartość danego towaru jeśli nie istnieje jednostka monetarna, w której można by go wycenić. Dlatego wymiana barterowa jest kłopotliwa i kosztowna, wymaga ogromnego nakładu wysiłku dla dokonania transakcji. Natomiast przy pomocy pieniądza po prostu sprzedajemy i kupujemy towar na rynku. Dlatego sprzedawanie i kupowanie za pośrednictwem pieniądza jest wygodne i oszczędza wydatki.

Lecz pieniądź nie tylko oszczędza koszty informacyjne i transakcyjne. Powoduje też powstawanie nowego rodzaju kosztów transakcyjnych, nieobecnych w gospodarce wymiennej i dotychczas praktycznie nie branych pod uwagę przez teorię ekonomiczną. Moim zamierzeniem jest uwidocznic i poszerzyć świadomość o tych nowych kosztach transakcyjnych, które obciążają poszczególnych uczestników gospodarki i zmniejszają skuteczność pieniądza w redukowaniu kosztów. W tym celu powinniśmy przede wszystkim przyjrzeć się gospodarce bez wymiany, później gospodarce bezpośrednio wymiennej i wreszcie kosztom (i zyskom) powstającym wraz z wprowadzeniem do gospodarki pieniądza.

2. Od ekonomii samowystarczalności do gospodarki pieniężnej

2.1. Brak wymian w społeczności gospodarki Robinsonowej

Załóżmy na początek gospodarkę z udziałem jednostek żyjących w sposób całkowicie samowystarczalny. Ci Robinsonowie w ogóle nie wymieniają dóbr. Nie ma więc kosztów transakcyjnych. Każdy zajmuje się tylko sobą. Można pomyśleć o transportowaniu dóbr z miejsca na miejsce tj. w przestrzeni, czy o przenoszeniu ich między chwilą obecną do przyszłości tj. przechowywaniu. Są to jednakże tylko realne procedury, przemieszczające dobra pozostające własnością danej osoby a nie transakcja w sensie ekonomicznym, przenoszące dobra pomiędzy ludźmi.

Nasi Robinsonowie nie żyjąc w sposób samowystarczalny są pod wieloma względami wyraźnie ograniczeni. Mogą konsumować tylko to co sami wytwarzają. Nie mają możliwości użytkowania nawzajem swoich wytworów i korzystania z społeczno-ekonomicznych obopólności. Żyją dzięki swym osobistym umiejętnościom i możliwościom pracy. Są więc pozbawienie prawie wszystkich udogodnień, do których jesteśmy przyzwyczajeni.

Na przykład zbywające dobra, z których Robinson nie musi korzystać dzisiaj, a które mogą mu się przydać później, musi osobiście przechowywać, ponosząc koszty. Obecnie możemy zastąpić przechowywanie rzeczywistych dóbr uprawnieniami do rzeczywistych dóbr a nawet uprawnieniami do przyszłych pieniędzy³. Natomiast Robinson

¹ Tekst według www.geldreform.de – Dieter Suhr, *The Neutral Money Network*.

² Uwaga Keynesa, 1939, s. VIII, a propos bardzo podobnej sytuacji intelektualnej.

³ Tj. uprawnieniami do przyszłych uprawnień do rzeczywistych dóbr – 2. stopień abstrakcji (przyp. tłum.).

musi sobie poradzić bez takich dogodności. Inaczej mówiąc, Robinson nie tylko jest pozbawiony korzyści z podziału pracy ale i zróżnicowania w czasie konsumpcji przez poszczególne jednostki. Ponosi straty z powodu konieczności utrzymywania i przechowywania wszystkich rzeczywistych dóbr, które chce „zaoszczędzić” dla konsumpcji w późniejszym czasie.

2.2. Koszty transakcyjne gospodarki barterowej

Następnie przyjrzymy się transakcjom dokonywanym w ramach gospodarki barterowej, gdzie poszczególne jednostki mogą użytkować dobra innych osób. Wymiana nie będzie zachodziła dobrowolnie jeśli każdy z partnerów nie osiągnie więcej niż daje. Wymiana wiąże się z wzajemnym wzrostem użyteczności. Ze względu na możliwość wymiany dóbr, jednostki zdobywają niejako pierwszy stopień transakcyjnego korzystania z podziału zarówno pracy jak i konsumpcji.

Jeśli jednak dokonanie wymiany powoduje u partnera oczekiwanie wysiłków i nakładów, które przekraczają oczekiwane przezeń korzyści, wymiana zostaje zablokowana przez koszty transakcyjne blokujące wymianę. W rzeczy samej, jak już powiedzieliśmy barter jest kłopotliwy. W dodatku, osoby wytwarzające dobra na wymianę ponoszą ryzyko nie znalezienia takich odbiorców swoich dóbr, którzy mogliby dostarczyć akurat to, co oni sami chcieliby uzyskać. Wysokie koszty transakcyjne mocno ograniczają zakres wymiany a przez to i skalę produkcji i konsumpcji.

Wymiana nie powoduje oczywiście „kosztów” w sensie wydatków pieniężnych, bo pieniądza jeszcze nie ma. Jest jednak obciążona rzeczywistymi kosztami w postaci pracy poszukiwawczej, wysiłków poniesionych na komunikowanie się, energii zużytej na targowanie itd. Ten rodzaj kosztów działa jak bariera zniechęcająca jednostki do wymiany. Podobną rolę spełniają cła.

Zatem w gospodarce barterowej jednostki wkrótce osiągną poziom kosztów transakcyjnych, po którym wymiana staje się nieopłacalna; skłania ich to do pozostawania w obszarze samowystarczalności. Wytwarzając dobra na własny użytek, ludzie wiedzą przynajmniej, że zaspakajają własne potrzeby.

2.3. Koszty transakcyjne w gospodarce pieniężnej

Jeśli do gospodarki wprowadzi się pieniądź, na rynkach pojawia się nowe sztuczne dobro, o szczególnych właściwościach.

2.3.1. Pieniądź jako dobro społecznych stosunków

Z punktu widzenia bezpośredniego zaspakajania własnych potrzeb to nowe dobro jest zupełnie jałowe, to znaczy bezużyteczne. Robinson nie może pieniędzy jeść, ani zbudować z nich domu, ani zmniejszyć kosztów przechowywania używając pieniądza jako substytutu magazynowania swoich rzeczywistych dóbr.

Pieniądź posiada jednakże cechy, które stanowią o jego użyteczności w sytuacjach społeczno-gospodarczych, jako środka wymiany albo jako „magazynu wartości”. W tym drugim przypadku pożytek z pieniądza polega na tym, że jest on rodzajem uprawnienia, czy uprawnionego oczekiwania posiadacza pieniądza, że otrzyma dobra dostarczane przez kogoś innego. Pieniądź można też używać jak substytutu magazynowania rzeczywistych dóbr, bo istnieją inne osoby, posiadające (czy wytwarzające lub przechowujące) oraz dostarczające odpowiednie dobra i ponieważ pieniądź wyposaża jego okaziciela w uprawnienie czerpania z dóbr oferowanych przez innych. Dlatego pieniądź jest czasem wyróżniany spośród zwykłych towarów przez określenie go jako „dobra społecznych stosunków”⁴

2.3.2. Oszczędność na kosztach transakcyjnych

Pieniądź pośredniczy w wymianach i zastępuje wymiany bezpośrednio poprzez sprzedawanie i kupowanie⁵, stanowiące niejako drugi stopień transakcyjny. Możemy więc nadal mówić o „kosztach transakcyjnych” w odniesieniu do pełnej, obuczłonowej procedury sprzedaży i kupna albo o kosztach każdej półfazy wymiany. Podobnie możemy w ogólności mówić o konkretach zamiast o „sprzedających” i „kupujących”.

Dla uzyskania cech transakcji kontrahenci w gospodarce pieniężnej muszą wprawdzie dokonać dwóch transakcji mianowicie sprzedaży i kupna, zamiast jednej wymiany. Jednakże ekonomiści nie mają żadnych wątpliwości, że te dwie półfazowe transakcje są bardziej efektywne od jednofazowej wymiany a to z powodu tego, iż pieniądź oszczędza koszty informacyjne i transakcyjne (por. 1.3). Przy pomocy społeczno-ekonomicznej instytucji pieniądza transaktorzy mogą po prostu wysyłać dobra przez siebie oferowane i zamawiać dobra, które chcą otrzymać poprzez kanały wyspecjalizowanych rynków. Pieniądź stanowi bilet wstępu do tych zinstytucjonalizowanych kanałów transakcyjnych gospodarki pieniężnej. Sprawność instytucji monetarnych poszerza znacznie zakres korzystnych transakcji. Następuje istotny wzrost gospodarczych kontaktów i transakcji i odpowiednio do tego rozszerzają się granice produkcji i konsumpcji. Co więcej, wzrasta bardzo zamożność dzięki rozbudowaniu podziału pracy i konsumpcji.

⁴ Także wyraz więzi wzajemnego zaufania (przyp. tłum.).

⁵ Sprzedawanie i kupowanie – te terminy odnoszą się tylko do wymiany za pośrednictwem specjalnego medium wymiennego: pieniądza państwowego, kredytu bankowego czy np. lokalnego środka wymiennego jak np. „jednostki rozliczeniowe” w systemach barteru wielostronnego, jednostki LETS itp. (przyp. tłum.).



Zauważmy iż ów wzrost dobrobytu zawdzięczamy nasilaniu się korzystnych kontaktów i transakcji. Przyrost bogactwa bierze się z produktywności bardziej sprawnych systemów informacji i transakcji. Dobra i usługi produkcyjne czy konsumpcyjne, dostarczane przez innych, są po prostu osiągalne mniejszym kosztem. Nie powiedzieliśmy jeszcze nic o „kapitale” i jego produktywności. Nie było dotąd potrzeby wprowadzania tej kategorii, ponieważ omawiane zjawiska można było uchwycić i dostatecznie opisać w terminach jednostek, dóbr, informacji, transakcji i co najważniejsze – kosztów informacyjnych i transakcyjnych.

2.3.3. Pieniądz jako warunek wstępny transakcji

Można stwierdzić, że w gospodarce pieniężnej z zaawansowanym podziałem pracy i konsumpcji, samowystarczalność staje się prawie niemożliwa. Ludzie zależą jedni od drugich. Są nie tylko konsumentami ani wyłącznie producentami, lecz praktycznie zawsze także uczestnikami transakcji. Zanim zdołają otrzymać dobra potrzebne do produkcji czy konsumpcji, muszą dokonywać transakcji. Transakcja poprzedza konsumpcję i także produkcję, opartą na dobrach wytwarzanych przez innych. Role zarówno konsumenta jak i producenta używającego dobra uzyskiwane od innych są zawsze poprzedzane przez rolę uczestnika transakcji. Zaś ta z kolei zawsze obejmuje rolę nabywającego i wydającego pieniądza. W gospodarce pieniężnej pieniądz staje się właściwie warunkiem dokonywania transakcji i w konsekwencji, produkcji i konsumpcji.

Dlatego ci, którzy z jakiegokolwiek powodu nie mogą grać roli nabywców pieniądza, nigdy nie mogą przyjąć roli jego wydawcy i nigdy nie mogą z powodzeniem kupować dóbr czy usług. Ponadto można wykazać, że brak pieniądza w rękach osób mających niezaspokojone potrzeby, może właściwie uniemożliwić im dokonywanie transakcji, które byłyby w przeciwnym przypadku możliwe i korzystne.

W tym celu rozważmy przypadek potencjalnego sprzedawcy, który stara się zdobyć pieniądze oferując dobra, użyteczne usługi czy pracę. Załóżmy też, że znajduje potencjalnego nabywcę, który bardzo potrzebuje oferowanych dóbr. Nawet w takiej sytuacji pierwszy nie może sprzedać drugiemu swoich dóbr i nie otrzyma pieniędzy, o ile potencjalny kupiec sam nie ma pieniędzy lub nie ma możliwości ich uzyskania, np. samemu sprzedając jakieś dobra, czy zaciągając kredyt. Załóżmy dalej, że ów potencjalny kupiec wie o innym potencjalnym nabywcy, który potrzebuje jego dóbr. I tutaj znów nie będzie mógł sprzedać swoich dóbr i otrzymywać pieniędzy, jeśli jego potencjalny odbiorca nie ma lub nie może zaopatrzyć się w pieniądze itd.

2.3.4. Nowe utrudnienie transakcyjne

Potencjalni dostawcy i producenci z jednej strony, a z drugiej potencjalni odbiorcy czy konsumenci mają utrudnioną możliwość dokonania transakcji możliwych do przeprowadzenia, gdyby nie mogli posłużyć się transakcyjnym „smarem” – pieniądzem. Inaczej mówiąc, nawet wówczas gdy partnerzy gotowi do wymiany posiadają dostateczny zasób informacji, transakcja może nie dojść do skutku z braku pieniędzy. Jedna osoba pozbawiona pieniędzy może zahamować cały szereg transakcji, podobnie pojedynczy posiadacz pieniędzy, który nie wydaje czy nie wypożycza swych pieniędzy, może spowodować, że cały szereg partnerów nie może dokonać transakcji. Zatem w gospodarce pieniężnej jednostki doświadczają osobliwego utrudnienia transakcji, nieobecnego w gospodarce barterowej.

Brak możliwości zaopatrzenia się w pieniądze oznacza utrudnienie dokonywania transakcji. To zaś oznacza przeszkodę w produkowaniu i konsumowaniu. Ktoś, czyje transakcje zostaną zablokowane z powodu braku dostępu do pieniędzy, zostaje praktycznie wykluczony z gospodarczej społeczności.

2.3.5. Oprocentowanie pieniądza jako nowy koszt transakcyjny

Jak wyżej zobaczyliśmy, wymiana w gospodarce barterowej jest kłopotliwa i kosztowna. Rychło zacina się wskutek niepokonywalnych braków informacji, przesłaniających potrzeby innych osób, ich żądania i zasoby. Pieniądz wykazał zatem swoją skuteczność jako katalizator tworzenia kanałów komunikacyjnych, umożliwiających penetrację niejasności sfery ekonomicznych interakcji. Teraz zauważyliśmy jednakże nowe utrudnienia dla jednostek mających potrzeby transakcyjne, a mianowicie trudność uzyskania pieniędzy, bez których kanały transakcyjne pozostają dla nich niedostępne i planowane transakcje nie mogą dojść do skutku.

Te nowe trudności dotyczą nabywania pieniądza transakcyjnego przez potencjalnego kontrahenta.

- W roli sprzedawcy nie może on znaleźć kupującego (w tym przypadku potencjalny nabywca często też odczuwa brak pieniędzy, bo nie może sprzedać z kolei swoich towarów itd.)
- W roli nabywcy – jest pozbawionym możliwości pożyczania pieniędzy, jeśli nie stać go na opłacenie procentowego kosztu pożyczki; koszt odsetkowy czyni dlań dobra droższymi niż dla innych.

Przyjrzyjmy się owym kosztom oprocentowania, uniemożliwiającym potencjalnym partnerom dokonywanie transakcji, które przy braku oprocentowania byłyby możliwe do przeprowadzenia. Oprocentowanie płacone za pożyczkę pieniężną działa jak bariera prohibicyjnego kosztu dokonania transakcji, które w innej sytuacji byłyby „realnie korzystne”. Skoro transakcje są praktycznie niemożliwe bez pieniędzy i skoro płaci się procenty za pieniądze używane do transakcji pośrednich, oprocentowanie pieniądza musi być traktowane jako „nowa forma kosztu transakcyjnego”, nieobecna w gospodarce barterowej.

Zauważmy, że w tych przypadkach oprocentowanie w ogóle nie jest postrzegane jako „koszt kapitału”. Partnerzy płacą odsetki nie za „kapitał finansowy” lecz za umożliwienie korzystania z pieniądza w swoich transakcjach,

niezależnie od tego, do czego te pieniądze zostaną użyte w późniejszym okresie. Oprocentowanie musimy płacić nie tylko za „kapitał finansowy” na kupno dóbr inwestycyjnych, lecz także za pożyczki wydawane na konsumpcję, czy nawet za pieniądze na konwersję długu albo na zapłacenie pogrzebu. Także i tutaj, dla uchwycenia i opisanie omawianych zjawisk gospodarczych, nie mieliśmy potrzeby odwoływania się do pojęcia „kapitał”.

2.3.6. Koszty transakcyjne nowoemitowanych pieniędzy

Najwyraźniej pieniądze nie tylko oszczędzają nam kosztów lecz są źródłem nowej formy kosztów transakcyjnych a mianowicie oprocentowania za pożyczone pieniądze. Te specyficzne koszty najlepiej zilustrować przyglądając się kosztowi nowoemitowanego pieniądza dla jego gospodarczych użytkowników.

Załóżmy sytuację gospodarki wymiennej, gdzie utworzono bank dla drukowania i emitowania pieniędzy. Skoro pieniądze nie dają się zazwyczaj za darmo, przyjmijmy, że nowy pieniądz jest puszczany w obieg jako pożyczka dla poszczególnych jednostek, które potrzebują pieniędzy aby oszczędzić na kosztach informacyjnych i transakcyjnych. Ta wyidealizowana metoda czy model emitowania pieniądza są zgodne ze współczesnymi realiami, po pierwsze dlatego, że system bankowy także kreuje nowe pieniądze przez taką czy inną formę kredytu i po drugie wskutek tego, że nowoemitowany pieniądz jest oprocentowany zupełnie tak samo jak pieniądz pożyczkowy pochodzący od jego prywatnych posiadaczy. Załóżmy też, że konsumenci i producenci, poinformowani o korzyściach, zamierzają stosować pieniądze dla obniżenia kosztów swoich transakcji oraz, że odpowiednie władze podjęły działania ograniczające całkowitą ilość pieniądza.

Otóż konsumenci i wytwórcy, którzy pożyczają pieniądze na wydatki, muszą uwzględnić:

- Po pierwsze, korzyść z nabywania dóbr przy pomocy pieniędzy zamiast uciążliwej wymiany
- Po drugie, koszt oprocentowania nowoemitowanych pieniędzy.

Używając pieniędzy, mogą przeprowadzić transakcje bardziej oszczędnie. Lecz korzyść ta jest umniejszona o koszt nabycia „pieniądza” jako „katalizatora transakcji”. Zatem, z jednej strony, pieniądz czyni dobra tańszymi przez to, że można je uzyskać z mniejszym wysiłkiem. Z drugiej strony jednakże, pieniądz czyni dobra droższymi, bo do ceny dóbr trzeba doliczyć wydatki na oprocentowanie instrumentu transakcyjnego. Dlatego też jednostki posługujące się pieniądzem oszczędzają na transakcjach tylko wówczas, gdy zysk z oszczędności związanych z fizycznym wysiłkiem związanym z wymianą nie jest zrównoważony czy przewyższony przez nowe wydatki transakcyjne nazywane „oprocentowaniem”.

Te nowe koszty transakcyjne nie występowały w świecie barterowym. Także nie występował w nim bank emitujący pieniądz. Nie było też jego dochodów z oprocentowania emisji.

Skoro koszty drukowania i emitowania pieniędzy są względnie niskie, podczas gdy płacone zaś oprocentowanie stosunkowo wysokie, bank zarabia na usługach emisyjnych „rentę senioralną⁶” (*seignorage*) w postaci wartości dodanej od wyemitowanych pieniędzy. Ostatecznie więc mamy w gospodarce pieniężnej nie tylko nowe koszty lecz i nowy rodzaj zysku, który prawie dokładnie odpowiada nowym kosztom. Bank po prostu korzysta z faktu, że jednostki mają potrzeby transakcyjne i że pieniądz obniża koszty ich transakcji bardziej niż obciążenia bankowe związane z emisją.

2.3.7. Utrudnienia transakcji przez oprocentowanie

Oprocentowanie płacone za pieniądz kredytowy zwiększa koszty transakcyjne. Działa więc wobec transakcji jako przeszkoda kosztowa. Podczas gdy pieniądz jako taki wzbogaca sposobności jednostek a w ogólności poszerza zakres transakcji, koszt odsetkowy te sposobności zubaża i ogranicza zakres transakcji. Nawet jeśli bank przekazuje swoje zyski do budżetu państwa na jego wydatki, nie równoważy to strat społecznych z powodu wstrzymania transakcji nieopłacalnych wskutek użycia w nich pożyczonych oprocentowanych pieniędzy.

Tu zatem zostaje potwierdzona nasza wstępna teza dotycząca niesprawności obecnego pieniądza: skoro pieniądz nie tylko oszczędza koszty, lecz także powoduje wzrost kosztów transakcyjnych, które redukują zakres transakcji, nasz obecny system monetarny jest suboptymalny. Jego niesprawność polega na tworzeniu nowych kosztów.

2.3.8. Nieodpowiedniość kosztów i zysków z pieniądza

Gdy pożyczkobiorca wydaje swe pieniądze, korzysta z tego nabywając potrzebne dobra. Zaś ich sprzedawca otrzymuje wtedy pieniądze i może wystąpić w roli nabywcy innych dóbr i przez co pojawiają się kolejni sprzedawcy, otrzymujący pieniądze umożliwiające im dalsze nabywanie itd. Zatem pieniądz uzyskany przez pierwszego transaktora uruchamia cały łańcuch nowych transakcji. Umożliwia to wszystkim jego uczestnikom korzystanie z pożytku pieniądza dla zwiększenia sprawności transakcji. Albo, używając modniejszych słów, powoduje uzewnętrznienie kosztów [*positive externalities*] związanych z używaniem pieniądza, przenosząc je wyłącznie na jednostkę zapoczątkowującą ów proces.

Podczas gdy taka jednostka ponosi koszty oprocentowania związane z wyemitowaniem nowego pieniądza i korzysta z niego tylko w jednej transakcji, wszyscy inni odnoszą korzyści z tych pieniędzy, nie będąc obciążonymi ich kosztami. Na tym polega wadliwość alokacji kosztów i zysków z tych pieniędzy.

⁶ Renta senioralna – dochód z kreacji pieniądza przez pana lennego (seniora) w okresie feudalizmu a obecnie przez banki centralne – za emisję pieniądza i przez banki komercyjne – z tytułu kreacji kredytu (przyp. tłum.).



2.3.9. Tworzenie i niszczenie pieniądza

Gdy nadchodzi termin spłaty pożyczki i pożyczkobiorca musi spłacić kredyt, musi zużyć na to część swoich pieniędzy i nie może ich wydać na dobra. I tak jak poprzednio uruchamiał cały szereg transakcji, pozyskując i wydając pieniądze, obecnie przerywa ów proces transakcyjny. Pieniądze, które zwraca bankowi, znikają z rynku. Szereg transakcji, które zostałyby uruchomione, gdyby wydał pieniądze zamiast je zwracać, doznaje zahamowania z braku pieniędzy.

W ekonomice monetarnej emisję pieniądza nazywa się też „jego kreacją”. Podobnie znikanie pieniądza z rynku i trzymanie go w sejfie bankowym nazywa się „destrukcją pieniądza”, ponieważ gdy się go usunie z rynku, nie może on już działać jako instrument oszczędzający koszty transakcyjne.

3. Tradycyjne „oszczędzanie z inwestowaniem”

3.1. „Pieniądz” a „kapitał”

Zauważmy ponownie, że oprocentowanie płacone za nowoemitowane pieniądze nie ma nic wspólnego z „kapitałem” ani z „oszczędnościami”. Bank niczego nie „oszczędza”. W szczególności nie poświęca aktualnej konsumpcji w zamian za przyszłą konsumpcję, lecz po prostu drukuje i emituje pieniądze. Także i pożyczający nie otrzymują od banku niczego co można by uważać za „kapitał”. Uzyskują po prostu pieniądze do celów transakcyjnych i właśnie za to płacą oprocentowanie. Jeśli następnie wydają pieniądze na dobra kapitałowe, aby zwiększyć produktywność swego przedsiębiorstwa, to jest na „fizyczny kapitał”, znowuż zwiększenie wydajności bierze się z tego, iż pieniądze umożliwiły im nabycie tych rzeczy. Zatem koszty poniesione na zwiększenie efektywności i produktywności za pośrednictwem świeżo wyemitowanego pieniądza nie są kosztami „kapitału” lecz transakcji, prowadzącej do owego (fizycznego) „kapitału”.

Oczywiście z punktu widzenia „inwestora” wydającego pożyczone pieniądze na urządzenia produkcyjne, koszty ich nabycia są w pewien sposób związane z tym co zamierza z nimi uczynić. Następnie, w jego oczach, koszty wydają się przynależć do nabytych dóbr. Lecz następuje tu pomylenie przyczyny ze skutkiem, powodując fatalną intelektualną dezorientację. Bo nasza terminologia przesłania fakt, iż to, co jest faktycznie ogólnym kosztem pieniądza, a więc kosztem transakcyjnym, bierze się mylnie za szczególny rodzaj kosztu „kapitału”.

3.2. Przewycięzanie oporów myślowych

W tej sytuacji skłonni jesteśmy uznać, że oprocentowanie pobierane za nowowyemitowany pieniądz można by tak właśnie pojmować. Argumentuje się mianowicie, iż oprocentowanie otrzymywane przez jednostki „oszczędzające” prywatne pieniądze, opłacane przez innych, którzy te pieniądze „inwestują”, należy traktować jako „premię za oszczędzanie” i jako „koszt kapitału” (finansowego). Jako że w tych przypadkach fundusze, które nie zostały przeznaczone na konsumpcję przez jednostkę oszczędzającą, zdają się zwiększać efektywność produkcji. W tym tradycyjnym ujęciu, oprocentowanie stanowi cenę równoważącą odłożenie konsumpcji przez oszczędzającego i „produktywność kapitału”.

Jednakże trzeba zdawać sobie sprawę, że nawet i w tych razach fizyczne dobra inwestycyjne, czyniące produkcję bardziej efektywną, nie są bynajmniej tworzone przez „kapitał finansowy”. Faktycznie pożyczone pieniądze umożliwią „inwestorowi” dokonywanie transakcji dla uzyskania potrzebnych dóbr „produktywnych”. Należy zobaczyć, że obecny jest inwestor potrzebujący dóbr inwestycyjnych i obecny jest ktoś kto już posiada i oferuje takie właśnie dobra oraz, że nie mają oni szansy przeprowadzić transakcji jeśli bank, czy ktoś inny, nie dostarczy im pieniędzy. Także w tym przypadku pieniądz stanowi transakcyjny katalizator sprzęgający kupującego i sprzedającego rzeczne dobra inwestycyjne, natomiast brak pieniędzy oznacza, że ich transakcja, która w zasadzie była by całkowicie możliwa, w „kategoriach rzeczywistych możliwości”, nie dochodzi do skutku z powodu niesprawności monetarnego systemu transakcyjnego.

W związku z tym musimy też zdawać sobie sprawę, że nasze wyobrażenia o tym czym jest „oszczędzanie” nie muszą być trafne i że jesteśmy dezorientowani przez terminologię oraz skojarzenia, które są z nią związane. Faktycznie w obecnej fazie naszych dociekań spotykamy najdrastyczniejszą postać tego co nazwaliśmy „umysłowymi oporami”, a mianowicie, iż „trudność leży nie w nowych ideach, lecz w pozbywaniu się starych” (Keynes). Musimy więc dokonać zabiegu wymazania, *tabula rasa* w dosłownym, oryginalnym, arystotelesowskim znaczeniu. To znaczy musimy postarać się myśleć bez uwzględniania naszych myślowych przyzwyczajzeń. Aby się uwolnić trzeba się nawet sprzeciwić tradycyjnie pojmowanym poglądom odnośnie tego czym jest „oszczędzanie i inwestowanie”. Bo jeśli rzeczywiście jesteśmy pod wpływem intelektualnego złudzenia, przesłaniającego naszą zdolność widzenia i utrudniającego zrozumienie na czym polegają niesprawności naszego pieniądza, wówczas nie mamy szans na wyswobodzenie i rozjaśnienie naszej wizji, jeśli nie uda się nam myśleć po nowemu, niezależnie od nawykowych koncepcji „oszczędzania i inwestowania”.

W naszym przypadku „myślenie zasadnicze” oznacza odwołanie się do koncepcji i do terminologii nowoczesnej ekonomiki transakcyjnej, mianowicie: „transakcji” i „pieniądza” rozumianego jako narzędzie do oszczędzania „kosztów transakcyjnych”. Uświęcona tradycją formuła, że oprocentowanie równoważy „abstynencję” konsumentów i „produkcyjność” fizycznego „kapitału” nawiązuje do mniej precyzyjnych idei wiążących psychologię jednostek z

⁷ Jako koszt kapitału (przyp. tłum.).

fizycznymi właściwościami dóbr, zamiast zajmować się ekonomicznymi oddziaływaniami pod wpływem tych psychologicznych i fizycznych czynników. W dodatku nie ma w ogóle jasności kim jest „inwestor”: oszczędzający, gdy pożycza komuś swoje pieniądze (czy kupuje finansowe aktywa), albo przedsiębiorca wydający pożyczone pieniądze (czy używający cudzych dóbr produkcyjnych)? Przede wszystkim tradycyjne sformułowanie odnosi się tylko do specjalnego przypadku. Niewydawanie swoich pieniędzy ma często inne podłoże niż tylko „powstrzymanie się” od konsumpcji. Na przykład może być korzystniej przechowywać pieniądze czy uprawnienia do pieniędzy, zamiast przechowywać dobra, gdy (krańcowe) koszty przekraczają odpowiednie (krańcowe) zyski; zaś pożyczone pieniądze nie zawsze są zużywane na dobra inwestycyjne, lecz także na zakupy konsumpcyjne. W tym ostatnim przypadku oprocentowanie byłoby ceną równoważącą czyjeś powstrzymanie się od aktualnej konsumpcji z jej przeciwieństwem, tj. skłonnością do aktualnej konsumpcji przejawianą przez inną jednostkę. Byłby to w rzeczy samej bardzo płodny wariant tradycyjnego sformułowania; może jednakże budzić wątpliwości odnośnie ogólności koncepcji „oszczędzania na inwestycję”.

Udzielanie i odpowiadające mu branie pożyczek stanowi wspólną procedurę (czy „punkt przecięcia się”) różnych łańcuchów gospodarczych interakcji, które mogą mieć bardzo *różne* motywacje od strony pożyczkodawcy i -biorcy. Nie możemy tracić z oczu faktu, iż oprocentowanie pożyczonych pieniędzy stanowi należność niezależną od różnorodnych motywów dawcy aby „nie wydawać lecz pożyczać” i od rozmaitych przyczyn, dla których druga strona nabywa pieniądze. W każdym razie dawca rezygnuje z użycia swych pieniędzy do bieżących *transakcji* zaś biorca nabywa te pieniądze ponieważ potrzebuje ich dla swych aktualnych transakcji⁸.

3.3. Oszczędzanie jako nibydestrukcja pieniędzy

Pożyczanie czyichś pieniędzy jest poprzedzone przez „nie wydawanie ich”. Oszczędzanie, tradycyjnie oznacza zarazem po pierwsze procedurę „nie wydawania” swych pieniędzy, a po wtóre jedną z możliwych motywacji, a mianowicie „poświęcanie” obecnej konsumpcji dla większej konsumpcji w przyszłości. Ten ostatni czynnik, istotny dla tradycyjnego „oszczędzania”, ma charakter psychologiczny: zakłada nienasyconą skłonność do aktualnej konsumpcji, fachowo nazywaną „preferencją czasową”, nad którą przeważa jeszcze większa preferencja *większej* konsumpcji w przyszłości. W naszym rozważaniu jednakże nie zajmujemy się głównie tymi psychologicznymi motywacjami, które „krańcowo” wpływają na indywidualny wybór aby „oszczędzać” oraz „wypożyczać”. Skupiamy się natomiast na pieniądzu i transakcjach.

Niezależnie od swych psychologicznych motywów, tradycyjny „ciulać” nie wydaje swych pieniędzy na dobra realne, lecz je zatrzymuje. W kategoriach ekonomiki transakcyjnej, powstrzymuje się od obecnych transakcji. Ponieważ jednak wszystkie transakcje angażują przynajmniej dwie jednostki, wstrzymanie się od transakcji przez jedną stronę, która nie wydaje swoich pieniędzy, oznacza jednocześnie, że drugi potencjalny partner transakcji także się wstrzymuje, lub raczej zostaje wstrzymany od transakcji. Pieniądz, który wywołał koszty (wynikłe z oprocentowania) obciążające nabywcę, spoczywa obecnie w szkatułce albo w sejfie kogoś innego, kto „oszczędza pieniądze”.

W gospodarce barterowej osoba, która nie podejmuje udziału w wymianie, wyłącza z niej kogoś innego. Jednakże zatrzymywanie u siebie prostych dóbr, jakie się wymienia w tego rodzaju gospodarce, dotyka tylko tych potencjalnych partnerów, których dostawy zaspokajają potrzeby jednostki, zatrzymującej swoje dobra u siebie. Natomiast w gospodarce pieniężnej, jeden potencjalny nabywca, jeśli nie wydaje swoich pieniędzy, przerywa cały łańcuch transakcji, które zostałyby przezeń uruchomione, gdyby kontynuował nabywanie dóbr od ich potencjalnych sprzedawców.

Musimy zatem stwierdzić, że tradycyjny „oszczędzający”, w okresie czasu, w którym przetrzymuje pieniądze zamiast je wydawać, blokuje szereg transakcji, które doszłyby do skutku w przypadku, gdyby pieniądze wydawał.

Ujmując rzecz w bardziej modnych terminach, ów oszczędzający tworzy „negatywne okoliczności” dla innych, na których odbija się niemożność sprzedaży, to jest niemożność uzyskania pieniędzy. Nasz „oszczędzający” w swej roli „niewydającego”, przechowujący swe pieniądze w sejfie, czy gdzie indziej, powoduje znikanie ich z rynkowego obiegu.

Przypomnijmy, iż znikanie pieniędzy z rynku i przechowywanie ich poza nim nazywa się „destrukcją” pieniądza, wówczas gdy czyni to bank emitujący pieniądze, które następnie odbiera (por. 2.3.9.). Tutaj mamy podobny efekt, lecz spowodowany przez prywatnych „oszczędzających”, którzy działają jak mały prywatny nibybank, na jakiś czas niszczący pieniądz.

3.4. „Wypożyczanie” jako nibyemisja pieniędzy

Zazwyczaj tradycyjni „ciulać” nie przechowują dużych ilości gotówki. Wypożyczają ją raczej innym. Dzięki temu ich pieniądz pojawia się ponownie na rynku. Oczywiście nie „wydają” go: sami przez się nie zapoczątkowują nowych szeregów transakcji. Umożliwiają jednak aby uczynił to ktoś inny. Tutaj znowu musimy pamiętać, że wprowadzenie pieniądza do obszaru działania transakcyjnego nazywa się „kreacją” pieniądza gdy dokonuje tego

⁸ Odnosi się to tylko do pożyczki pieniężnej, a nie do kredytu bankowego, który stanowi kreację nowego środka transakcyjnego. Poza tym transakcje mogą w ogóle nie dotyczyć dóbr realnych lecz np. innych walut, papierów wartościowych, zobowiązań na przyszłość (przyp. tłum.).



bank. Tutaj, kiedy czynią to prywatni pożyczkodawcy pieniądza, skutki są takie same. „Pożyczkodawca” działa jak mały prywatny nibybank, który emituje pieniądź na pewien okres czasu. I zupełnie podobnie jak bank, czerpie zyski z oprocentowania, które przekraczają znacznie koszt emisji pieniądza. Nasz pożyczkodawca w swej roli nibyemitenta pieniądza korzysta z faktu, że przychody z oprocentowania znacznie przewyższają koszty procedury „niewydawania” i „wypożyczania” pieniędzy. Uzyskuje nibysenioralną opłatę [*quasi seignorage*] ze swej nibyemisji swego nibyzniszczonego pieniądza.

Zatem procedura „wypożyczenie zamiast wydawania” swych pieniędzy jest *sama przez się* korzystna i funkcjonuje ze swej natury, jako sztuczna motywacja jednostek do zaniechania wydawania, ze względu na osiągnięte korzyści. Wyjaśnia to skąd bierze się oczekiwanie wzrostu konsumpcji, powodujące, że jednostki oszczędzają więcej niż byłyby skłonne czynić pod nieobecność zyskowego mechanizmu „wypożyczenia zamiast wydawania”. Zatem oprocentowanie nie pochodzi od oryginalnego wyrzeczenia się aktualnej konsumpcji w zamian za konsumpcję w przyszłości, lecz całkiem odwrotnie: gospodarka pieniężna ofiarowuje jednostkom zyskową opłatę senioralną w zamian za „wypożyczenie zamiast wydawania” i w ten sposób zachęca ich sztucznie do wyrzeczenia się aktualnej konsumpcji na rzecz *większej* konsumpcji w przyszłości.

4. Strukturalna nieneutralność pieniądza

4.1. „Wypożyczenie zamiast wydawania” a „pożyczanie zamiast sprzedawania”

Tradycyjnie pieniądź posiada dwie zasadnicze funkcje, mianowicie jako instrument oszczędzający koszty transakcyjne i jako „akumulator wartości” (por. 2.3.1). Tymczasem zobaczyliśmy iż przechowywanie (w znaczeniu „niewydawanie”) swych pieniędzy oznacza wycofanie ich z rynku i blokowanie szeregu transakcji: „prywatną nibydestrukcję pieniądza”. Widzieliśmy też, że wypożyczenie pieniądza oznacza korzystanie z tego utrudnienia i obciążenie uczestników transakcji dodatkowymi kosztami transakcyjnymi za każdym razem gdy stosuje się mechanizm „wypożyczać zamiast wydawać” w postaci prywatnej nibyemisji pieniądza z pobraniem prywatnej opłaty nibysenioralnej.

Jednakże opcja korzystania z „wypożyczenia zamiast wydawania” zakłada, że dana jednostka nie używa swych pieniędzy do aktualnych transakcji. Ma to miejsce wówczas gdy zadowala się tym co posiada, gdy ma (w sensie granicznym) zbędne pieniądze. Inaczej ma się sprawa z jednostkami potrzebującymi pieniędzy aby kupić dobra i tymi, które zamierzają produkować dobra aby je spieniężyć, by móc się utrzymać. Stąd obecny system pieniężny daje jednostkom mającym swoje potrzeby zaspokojone, okazję skorzystania z możliwości zablokowania innym transakcji i czerpania z tego zysków.

Obecny system monetarny wyposaża bogatych, mających już duży poziom zamożności, w dodatkową opcję korzystania z gry w „wypożyczenie zamiast wydawania”. Możliwość „wypożyczenia zamiast wydawania” jest całkowicie bezpłatna dla zamożnych posiadaczy (pieniądza). Mają oni swobodę decyzji, kalkulując jedynie w kategoriach większego czy mniejszego zysku (koszt możliwości, sposobności).

Inni, którzy mają niezaspokojone istotne potrzeby bytowe, a zatem i transakcyjne, mają w tej grze przypisaną sprzężoną rolę, a mianowicie rolę pożyczkobiorcy w epizodzie „pożyczać zamiast sprzedawać”. Jednostki, mające niezaspokojone potrzeby, nie mają swobody wyboru odnośnie pożyczania. Potrzeby zmuszają ich do pożyczania i uwzględniania w kalkulacji faktycznych kosztów, którymi się w ten sposób obciążają.

Obopólna struktura zyskowego „wypożyczać zamiast wydawać” po stronie kapitału⁹ oraz kosztownego „pożyczać zamiast sprzedawać”, po stronie konsumentów i producentów przedstawia w ogromnym skrócie samą istotę asymetrii lub, mówiąc językiem profesjonalnym, nieneutralności pieniądza. Pożyczkodawca eksploatuje potrzeby transakcyjne i pośrednio także potrzeby egzystencjalne oraz aktywność gospodarczą pożyczkobiorców. Powtórzmy: nie w ten sposób, iż dostarcza im „finansowy kapitał”, lecz przez to, że usuwa na pewien czas barierę dla transakcji. Jest to dokładnie mechanizm poprzez który nasz pieniądź powoduje, iż jednostka niezamożna, znajdująca się w potrzebie i aktywna, płaci za to, co stanowi nadmiar u bogatych, mających potrzeby zaspokojone i nie zmuszonych do wytwórczej aktywności [*the idle ones*]. W ten właśnie sposób niesprawności naszego systemu pieniężnego towarzyszy niesprawiedliwość i nieuczciwość.

4.2. Czasowa swoboda pieniądza wobec czasowej niepewności partnerów transakcji

W gospodarce wymiennej kontrahenci muszą zdecydować o momencie wzajemnej wymiany dóbr. Zatem odbiorca czyjegoś dobra jest pewny, że w ustalonym czasie może przekazać swoje. Natomiast sprzedający w ramach gospodarki pieniężnej nie musi decydować o terminie zgłoszenia zapotrzebowania na pewne towary, a także o terminie zdecydowania się na wydatek oczekiwanej sumy pieniędzy. Z tej *swobody* decyzji, ze strony posiadacza pieniędzy, odnośnie dóbr, partnerów, miejsca i czasu wyrażenia swego zapotrzebowania, bierze się niepewność innych dostawców co do ich dostaw. *Swoboda terminowa* posiadacza pieniędzy wiąże się ściśle z *czasową niepewnością* dostawców. Korzyści i dogodności posiadacza pieniędzy stanowią koszty i ryzyko dostawy.

Fakt ten ponownie ukazuje, że pieniądź narzuca asymetryczną strukturę dystrybucji. Jednostki, które stać na utrzymanie pieniędzy, nie będąc zmuszone do konsumowania swoich dochodów, mają cenne swobody pieniężne. Natomiast ci, którzy mają niezaspokojone potrzeby, są obciążeni ryzykiem i kosztami. Tak powstaje rodzaj stałego

⁹ Finansowego (przyp. tłum.).

przepływu czy transferu pieniędzy od aktywnych i przedsiębiorczych, którzy ponoszą koszty, do biernych, którym przypadają w udziale korzyści.

4.3. Produkcja pieniądza i korzyści z jego płynności

Jeśli nikt nie akceptuje pieniądza, nie ma on żadnej wartości transakcyjnej. Pieniądz może funkcjonować jako pieniądz tylko pod warunkiem, iż każdy może oczekiwać, że inni będą wydawać i przyjmować go jako medium ekonomicznych transakcji. Dlatego nie wystarczy samo techniczne emitowanie instrumentu pieniężnego przez jakąś władzę czy bank. Banknoty i monety stają się płynnym pieniądzem tylko dzięki powszechnemu czynieniu zeń takiego właśnie użytku. Można powiedzieć, że pieniądz uzyskuje swą płynność nie od emitującego banku, lecz od wszystkich kontrahentów, którzy go używają. Pieniężność pieniądza bierze się z aktywności transakcyjnej samych jednostek. Nadawanie pieniądowi płynności ulega jednakże przerwaniu, gdy jednostki nie przyjmują czyichś pieniędzy lub gdy nie wydają własnych. I powtórzmy, ten kto przerywa i zaburza proces tworzenia płynności pieniądza, ma z tego korzyść, a mianowicie przez to, że ma swobodę odnośnie czynnika czasu i dysponuje opcją „wypożyczenia zamiast wydawania”, gdy natomiast inni ponoszą uciążliwości, będąc zmuszeni do „pożyczania zamiast sprzedawania”. Dzięki temu posiadacz pieniędzy korzysta z płynności pieniądza, tworzonej przez innych

5. Pieniądz bezprocentowy: System pieniądza neutralnego

5.1. Teoretyczna koncepcja kosztów przechowywania

Przeprowadziliśmy analizę tradycyjnego systemu pieniężnego i jego skutków, aby wyraźnie zobaczyć, że niesie on z sobą niesprawności i niesprawiedliwość. Obecnie nadszedł czas aby pokazać, iż tradycyjnego pieniądza nie musimy już traktować jako nieuchronnego fatum. Praktyczną koncepcję pieniądza można wyjaśnić na wiele sposobów. Pouczające jest wyjście od swobód zapewnionych przez pieniądz jego posiadaczowi. W ekonomice te cenne dogodności pieniądza nazywano w taki sposób, aby je unaocznic z różnych punktów widzenia, jako „dogodności”, „ premia płynnościowa”, „usługi pieniężne”, „zysk z trzymania pieniądza”, „gwarancja pieniężna”, „produkcyjne korzyści pieniądza”, „użyteczność zasobów pieniężnych”.

Te korzyści z dysponowania płynnym pieniądzem wynikają z właściwej mu zdolności do umożliwiania transakcji gospodarczych. Jednakże transakcyjna funkcja pieniądza zostaje podważona przez to, iż z pieniądza można odnosić darmowe korzyści nawet wówczas, a nawet szczególnie wówczas, gdy się go zatrzymuje i uniemożliwia mu jego właściwe funkcjonowanie¹⁰. Ta właśnie możliwość i czerpanie korzyści z sabotowania łańcuchów transakcji, stanowi o suboptymalnej sprawności pieniądza. Tego rodzaju korzyści zachęcają jednostki do trzymania pieniędzy¹¹ czy do wypożyczania ich zamiast wydawania. Dlatego, jeśli stawiamy sobie za cel zmniejszenie dysfunkcji i poprawienie operatywności pieniądza, musimy usunąć lub zneutralizować dystrybucyjne defekty, dzięki którym posiadacz pieniędzy uzyskuje korzyści i zyski pieniężne, zaś pozostali ponoszą koszty, ryzyko i wydatki.

Skoro przyczyny tych dystrybucyjnych defektów, to jest czerpanie korzyści¹² z pieniężnej płynności, nie można zlikwidować nie rujnując samego pieniądza, strategia powinna się skoncentrować na zneutralizowaniu tego efektu. Można to uczynić w bardzo prosty sposób, przynajmniej pod względem zasady teoretycznej. Skoro bowiem problem polega na darmowych korzyściach z trzymania pieniądza, ów dodatni efekt psychologiczny, związany z korzyściami, można prosto skompensować, sprzęgając z trzymaniem pieniądza właściwości niekorzystne, w postaci kosztów, których negatywny efekt psychologiczny zrównoważy tamten pozytywny.

Koncepcja polega zatem po prostu na tym, by przetrzymywanie pieniądza wiązało się z „kosztami przechowywania” dla skompensowania premii płynnościowej. Ujmując rzecz w sposób bardziej profesjonalny i ogólny, płynne rzeczywiste salda typu pieniężnego muszą zostać sprzężone z takimi symetrycznymi kosztami aby, w granicznym przypadku, równoważyły korzyści odnoszone z płynności. Podstawowe formuły leżące u podłoża tych idei można znaleźć w *Ogólnej teorii* J. M. Keynesa¹³. Keynes szczegółowo rozważał skutki tego rodzaju opłaty za przechowywanie pieniądza. Włączył nawet tego rodzaju niewielkie koszty płynnościowe do tzw. *Propozycji Keynesa dla Międzynarodowej Unii Rozliczeniowej*¹⁴.

5.2. Konkurencyjność pieniądza neutralnego wobec obecnie stosowanego

Obecnie system pieniężny jest suboptymalny ponieważ jest źródłem dysfunkcyjnych kosztów transakcyjnych w postaci oprocentowania, które albo obciążają kontrahentów wydatkami pieniężnymi albo całkiem powstrzymują ich od możliwych do dokonania transakcji. Tak więc zaleta naszego projektu polega na ofiarowaniu kontrahentom finansowej innowacji, pozwalającej na łatwe spełnianie transakcyjnych funkcji pieniądza, lecz niższym kosztem. Ofiarując potencjalnym kontrahentom monetarne usługi transakcyjne tańsze niż te, które występują w obecnym systemie, można oczekiwać, że innowacyjny system pieniądza neutralnego pokona w konsekwencji obecnie panujący system monetarny.

¹⁰ Jako medium transakcyjnego (przyp. tłum.).

¹¹ Dla celów spekulacyjnych (przyp. tłum.).

¹² Nieusprawiedliwionych (przyp. tłum.).

¹³ *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, 1936, s. 225 – 229. Polskie wydanie *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, przeł. Michał Kalecki i Stanisław Rączkowski, wyd. III, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.

¹⁴ *Keynes Proposals for the International Clearing Union*.



Jednakże współczesny system pieniężny startuje z lepszej pozycji, bo każdy przyjmuje, wydaje i używa tradycyjne pieniądze, podczas gdy System pieniądza neutralnego (SPN¹⁵) jeszcze nie został wdrożony i rozpowszechniony. Co więcej, w sprawach pieniężnych ludzie są nadzwyczaj ostrożni, powściągliwi i zachowawczy. Tym niemniej fakt rozprzestrzeniania się klubów barterowych pokazuje, że rynki finansowe są otwarte na techniki transakcyjne we wstępnej fazie nawet mniej efektywne niż byłby pieniądz neutralny. SPN jest bardzo elastyczny, ponieważ ofiarowuje techniczne ułatwienie dla stosowania pieniądza obecnego.

Faza wstępna jest oczywiście najtrudniejsza, ponieważ neutralny pieniądz nie może wykazać swej skuteczności dopóty, dopóki udział w SPN jest taką rzadkością, że ponosi się koszty poszukiwania partnerów i koszty frustracji jeśli się w ogóle nie uda ich znaleźć. Lecz te początkowe utrudnienia można znacznie zredukować jeśli np. uczestnictwo zgłoszą lokalne władze finansowe. Pilotowe eksperymenty przeprowadzone Schwannenkirchen w Niemczech i w Wörgl w Austrii, w okresie Wielkiego kryzysu lat trzydziestych, wykazują, że wprowadzenie pieniądza zawierającego opłatę za jego trzymanie jest możliwe. Przeciwnie: doświadczenia te przebiegały tak dobrze, że zagrażały tak szybkim rozprzestrzenieniem się na cały kraj, że można je było zatrzymać i stłumić jedynie zakazem ze strony władz. Można je było zakazać, ponieważ używały banknotów jako technicznego instrumentu płatniczego, a to było nielegalne. Pieniądze te były obciążone kosztem płynnościowym. Na odwrocie miały 12 pól dla poszczególnych miesięcy, względnie 50 czy 52 wydzielonych obszarów, na tygodnie danego roku, z zapisem, że zachowują swą wartość nominalną jeśli będą okresowo ostemplowane.

5.3. Parę szczegółów technicznych

5.3.1. Neutralny pieniądz bankowy i neutralny pieniądz papierowy

SPN korzysta z legalnych uprawnień banków do kreacji i emisji pieniądza bankowego. Działa na zasadzie rachunków żyrowych albo czekowych. Dlatego nie ma technicznych trudności w obciążaniu uczestników kosztami płynności. Pod tym względem SPN istotnie różni się od sławnej propozycji „stemplowanego pieniądza” Irvinga Fishera, mającej na celu ulżenie bezrobociu i pobudzenie handlu w USA (Irving Fisher, *Stamp Scrip*, 1933). Koncepcja pieczętowanych banknotów, podobnie jak to miało miejsce w eksperymentach w Schwannenkirchen i w Wörgl, była oparta na specjalnego rodzaju banknotach. Niezależnie od tego, przekonująca argumentacja Fishera i Cohrssena na rzecz pieniądza obciążonego kosztem¹⁶, zarówno jak ich popularny i żywy opis praktycznych zaleceń dla wyprowadzania opieczetowanego pieniądza, są inspirującymi i pomocnymi modelami dla naszego projektu SPN. Każdy więc, kto zaczyna praktyczną pracę i chciałby uzyskać więcej idei i bodźców, powinien zapoznać się z książką *Stamp Scrip*. Co więcej, jeśli rząd państwowy wspiera SPN, tak, że można zaaranżować legalne ramy nawet dla emisji banknotów SPN, książka ta może dostarczyć wskazówek bezpośrednio przydatnych dla wprowadzenia tej finansowej innowacji.

5.3.2. Rachunek pieniądza neutralnego (PN)

Grupa inicjatywna, która wprowadza SPN, mogłaby lub powinna przyciągnąć lokalnych biznesmenów, przedsiębiorców, stowarzyszenia konsumenckie, związki zawodowe itd., a w szczególności tylu ile się da skarbników lokalnych władz samorządowych i administracyjnych. Naturalnie bardzo ważny byłby udział banku (lub banków), zaangażowanych silnie w prowadzenie lokalnych rachunków czekowych i żyrowych. Nie jest konieczne aby uczestnicy deklarowali nieograniczoną gotowość przyjmowania SPN jako sposobu zapłaty we wszystkich swoich transakcjach. Wystarczy, że ich udział będzie polegać na otwarciu rachunku SPN i zechcą zdecydować czy i w jakim zakresie będą przyjmowali SPN, w poszczególnych przypadkach lub zaakceptują warunki ogólne. Naturalnie, że im szersza będzie akceptacja, tym lepiej dla wdrażania pilotowego projektu SPN. Bank (nazwijmy go N-bankiem) ma szansę przyciągnąć nowych klientów, którzy będą oczekiwali korzyści z bankowych usług w zakresie SPN. Samorządy i przedsiębiorcy będą mieli możliwość finansowania dodatkowych przedsięwzięć bez obciążania się dodatkowymi kosztami oprocentowania. Jednostki będą mogły odnosić korzyści np. ze stopniowego zastępowania długów zaciągniętych w tradycyjnym pieniądzu, pożyczkami w NP, uwalniając się od oprocentowania itp.

Centralna idea polega na tym, iż N-bank kredytuje swoich klientów saldami PN z oprocentowaniem prawie zerowym, lecz z kosztami płynnościowymi naliczanymi za okres utrzymywania tych płynnych sald w PN. Konwencjonalne oprocentowanie obejmuje też premię względnie cenę ryzyka. W systemie PN ta premia czy cena ryzyka może być naliczana tak jakby to było oprocentowanie albo na przykład poprzez pojedyncze obciążenie na początku całego okresu kredytowania. Jeśli klient pozbędzie się swego salda na rzecz innego uczestnika SPN na jego koncie PN, uwalnia się tym samym od płacenia kosztów płynności, które przechodzą na odbiorcę PN. W ten sposób każdy uczestnik ponosi koszty płynnościowe tylko dokładnie za okres i w zakresie utrzymywania płynności. Natomiast N-bank wciąż otrzymuje opłaty za płynność, ponieważ pieniądz debetowy u jednego klienta równocześnie jest kredytowany na rachunku następnego. W ciągu całej wędrówki PN z rachunku na rachunek, towarzyszy mu opłata za płynność.

¹⁵ W oryginale Neutral Money Network *NeuMoNe* (przyp. tłum.).

¹⁶ Za przetrzymywanie (przyp. tłum.).

5.3.3. Refinansowanie kredytów w PN

Jednakże, zanim N-bank będzie mógł po raz pierwszy skredytować salda PN, musi refinansować fundusze w taki czy inny sposób, sprzedając obligacje na rynkach finansowych lub werbując oszczędności czy inne depozyty. Oczywiście wstępne wyposażenie w pieniądze dla zainicjowania SPN może zostać dokonane przez członków grupy inicjatywnej SPN, która w tym przypadku nie musi nawet zrezygnować z oprocentowania. Za ten konwencjonalny zewnętrzny pieniądź N-bank będzie płacił tradycyjne procenty. Wskutek tego, N-bank będzie musiał obciążyć swych klientów operujących w zakresie neutralnego pieniądza, kosztami na spłacenie tego oprocentowania, na pokrycie wydatków i swoich własnych zysków. W tym celu N-bank skalkuluje odpowiednią marżę (między płaconym oprocentowaniem a opłatami za płynność i innymi kosztami) obciążającą klientów neutralnego pieniądza.

5.3.4. Obciążanie w pieniądzu tradycyjnym kosztami usług w zakresie pieniądza neutralnego

Zamiast obciążać pożyczki swych PN klientów konwencjonalnymi odsetkami, N-bank pobiera od nich opłaty za utrzymywanie płynnych N-sald. W ten sposób N-bank zamienia konwencjonalne koszty oprocentowania na nowe koszty płynnościowe i przetwarza pieniądź tradycyjny w neutralny. Istnieje wszakże pewna trudność związana z opłatą za płynność i innymi kosztami za usługi świadczone w zakresie pieniądza neutralnego: w fazie rozruchowej SPN i zanim PN nie wyprze pieniądza tradycyjnego, N-bank musi spłacać swe własne wierzytelności pieniądzem tradycyjnym. N-bank musi więc obciążać swych klientów kosztami w pieniądzu tradycyjnym. W rezultacie płatności w PN są dokonywane czekami lub poleceniami przelewu [*giro orders*] wystawianymi na konta PN w N-banku, podczas gdy koszty z tym związane, na razie, muszą być opłacane pieniądzem tradycyjnym. Dlatego wygodne będzie dla N-banku oraz dla jego klientów posiadanie rachunków konwencjonalnych obok kont PN.

5.3.5. Symetryczne koszty płynności za dodatnie i ujemne salda PN

Musimy tu omówić osobliwe procedury, mianowicie dlaczego rachunki PN muszą być obciążone symetrycznymi kosztami, niezależnie od tego, czy saldo jest dodatnie czy ujemne.

Projekt pieniądza stemplowanego i inne poprzedzające systemy PN korzystały z papierowych banknotów. Banknoty zawsze wyrażają dodatnie saldo pieniężne. Natomiast rachunki w SPN są przystosowane do reprezentowania zarówno dodatnich jak i ujemnych płynnych sald neutralnego pieniądza:

- *Dodatnie* płynne salda, jak pieniądź papierowy, wyrażają monetarne oczekiwanie transakcji (wydawanie pieniędzy) w *nieokreślonym* przyszłym terminie. Ujawnia się tu swoboda w wymiarze czasu (omawiane w 4.2.): swoboda, której towarzyszy transakcyjna niepewność innych (nabywania pieniądza). W systemie pieniądza neutralnego, ta swoboda nie jest już bezpłatna. Wiąże się z nią ponoszenie kosztów za płynność.
- Saldo ujemne, inaczej niż w przypadku pieniądza papierowego, przedstawia ujemne oczekiwania monetarne, które są wzajemnie sprzężone z dodatnimi, a mianowicie oczekiwania transakcji, aby nabyć pieniądze w niepewnym przyszłym terminie, żeby skompensować swój płynny dług.

W systemie pieniądza neutralnego nie może być różnicy, czy niepewność bierze się ze swobodnej decyzji jednostek co do wydania swoich pieniędzy, czy od osób, które mają swobodę decyzji co do ich nabycia. Dlatego ujemne salda muszą być także obciążone kosztem płynnościowym w sposób symetryczny do odpowiednich kosztów nałożonych na dodatnie salda PN. *Propozycje Keynesa dla Międzynarodowej Unii Rozliczeniowej* także sugerowały wprowadzenie takich symetrycznych opłat na płynne salda trzymane w Unii.

5.3.6. Unikanie kosztów płynnościowych

Klienci mogą uniknąć opłat płynnościowych za przetrzymywanie pieniądza neutralnego na różne sposoby, bardzo pouczająco uwidoczniające charakterystyczne różnice między teorią i praktyką finansową SPN i systemu tradycyjnego.

Aby zmniejszyć kosztowne salda *dodatnie*, pozbywają się pieniądza neutralnego kupując dobra lub pożyczając go komuś innemu lub samemu N-bankowi. Na przykład przenoszą je na rachunki oszczędnościowe PN w N-banku. Oznacza to, że raczej zrzekają się swej swobody decyzji niż „oszczędzają” i że zostają wynagrodzeni za swoje zrzeczenie, poprzez zwolnienie z kosztów płynnościowych (a nie przez oprocentowanie).

Aby zmniejszyć kosztowne salda *ujemne*, nabywają pieniądze sprzedając dobra, lub pożyczając PN od kogoś innego lub od samego N-banku. Na przykład biorą z N-banku pożyczkę terminową w pieniądzu neutralnym, aby wyrównać swój płynny dług. Oznacza to ponownie, że raczej rezygnują z zawieszenia decyzji niż nabywają „finansowy kapitał”(!) i dzięki temu uzyskują nagrodę za swoje zdecydowanie poprzez pozbycie się kosztów płynnościowych (zamiast być nękani przez oprocentowanie za „finansowy kapitał”).

5.3.7. Przechodzenie od pieniądza tradycyjnego do PN i vice versa

Pieniądź neutralny jest elastyczny, umożliwiając jego użytkownikom transformowanie sald tradycyjnych w salda PN i vice versa. Oczywiście dodatnie saldo neutralnego pieniądza nie może zostać zamienione bezpośrednio na taką samą sumę pieniądza tradycyjnego. To zrujnowałoby system. Natomiast klienci mogą deponować swoje PN na kontach oszczędnościowych PN lub kupować N-obligacje, dzięki czemu unikają opłat płynnościowych i tworzą zabezpieczenie w banku, które może stanowić podstawę do zaciągnięcia pożyczki w pieniądzu konwencjonalnym, za którą klient musi płacić zwykłe oprocentowanie.



Klient który ma do spłacenia należności w PN, a dysponujący odpowiednią ilością pieniądza tradycyjnego, nie złoży pieniędzy na swym N-koncie aby spłacić N-dług, ponieważ oznaczałoby to poświęcenie bezkosztowych korzyści z tradycyjnego pieniądza, bez uzyskania żadnej rekompensaty. Bank mógłby zasugerować, że może złożyć te pieniądze na tradycyjnym rachunku oszczędnościowym lub zakupić oprocentowane obligacje a następnie wziąć pożyczkę w N-pieniądzu, na pokrycie swych płatności. Widać stąd, że klienci mogą korzystać z marż przeliczeniowych między pieniądzem tradycyjnym a neutralnym bez zagrożenia dla *systemu PN*. Ta opcja możliwości korzystania z marż przeliczeniowych między dawnym a nowym pieniądzem stanowi jeden ze sposobów, dzięki którym SPN może wygrać konkurencję z pieniądzem tradycyjnym, ponieważ nawet kontrahenci dysponujący pieniądzem tradycyjnym mają motywację aby zachęcać swych partnerów do korzystania z rachunków PN. Korzystając z tej szansy przyczyniają się, na dłuższą metę, do zredukowania marż, z których biorą się ich zyski i powodują rozpowszechnianie się SNP kosztem pieniądza tradycyjnego.

Im bardziej rozprzestrzenia się SPN, tym większe szanse dla wszystkich banków biorących w nim udział do refinansowania PN nie na tradycyjnych rynkach finansowych, lecz na rynkach PN. To doprowadzi więc w końcu do wymienialności pieniądza neutralnego na tradycyjny i odwrotnie. Cena pieniądza tradycyjnego wyrażona w pieniądzu neutralnym będzie większa od jego wartości nominalnej, ponieważ pieniądz tradycyjny będzie służył jako idealna rezerwa płynnych aktywów, za które warto będzie zapłacić dodatkową cenę. Lecz owe nadwyżkowe właściwości pieniądza tradycyjnego nie będą już powodować ani niesprawności w gospodarce pieniężnej ani społecznej niesprawiedliwości i krzywdy.

6. Trzy zarzuty wobec gospodarki neutralnego pieniądza

W dyskusjach dotyczących pieniądza neutralnego ludzie wyrażają regularnie pewne zastrzeżenia, całkiem przekonujące dopóty, dopóki myśli się w kategoriach praktycznych zachowań i odpowiadających im teoretycznych koncepcji ekonomii związanej z tradycyjnym pieniądzem. Jest niemożliwością, przestawić z miejsca całe swoje myślenie ze świata gospodarki pieniądza tradycyjnego do świata gospodarki pieniądza neutralnego – tak też było i ze mną. Jak wyżej powiedzieliśmy, trudno jest narużyć brak wątpliwości odnośnie efektywności obecnego systemu pieniężnego. Jeszcze trudniej jest zrozumieć jego niesprawności i skonstruować teoretycznie technikę transakcji pieniężnych, która pozwoliłaby na ich uniknięcie. Jednakże nawet gdyby się to udało, to jeszcze nie można mówić o pełnym zadomowieniu się w nowym świecie neutralnego pieniądza. Tradycyjne sposoby widzenia, oczekiwania i zachowania się wciąż są aktywne budząc cały szereg wątpliwości wobec nowych koncepcji opartych na pojedynczych doświadczeniach czy teoriach, które zrodziły się w środowisku tradycyjnej gospodarki pieniężnej.

6.1. Oszczędzanie bez oprocentowania

Jeden z takich typowych zarzutów brzmi: „Któż będzie oszczędzał, jeśli nie będzie już mógł uzyskać procentów?”

Odpowiedź jest prosta: Każdy kto troszczy się o swoją przyszłość ma motywację do rozłożenia swych życiowych dochodów w sposób *optymalny*, tak aby mógł utrzymać swój oczekiwany standard życia także w okresie gdy nie będzie już pracował zarobkowo. Jeśli jednakże takie osoby otrzymują procentowe korzyści za odłożenie konsumpcji, wówczas mają motywację i są skłaniane do aktualnego konsumowania mniej, zaś w przyszłości więcej niż optymalnie wynikałoby z ich własnych skal preferencyjnych; nie wspominając o innych, którzy muszą sfinansować to zwiększenie owych przyszłych dochodów poprzez jednoczesne wymuszone zmniejszenia ich własnej konsumpcji. „Oprocentowanie” nie popycha rozwoju produkcji poprzez wynagradzanie „oszczędzania”, raczej przeciwdziała obecnej aktywności, ponieważ wynagradza „oszczędzającego”, a równocześnie karze przedsiębiorcę kosztami obciążającymi jego transakcję, a więc i jego działalność produkcyjną. Co więcej, wszystkie inwestycje przynoszące niewielki dochód, który nie pokrywa kosztu pieniądza, zostają zablokowane z powodu zbyt wysokich pieniężnych kosztów transakcji, które nazywa się zwykle „oprocentowaniem finansowego kapitału”.

Dłużnicy, nie będąc już zmuszani do wydawania pieniędzy na pokrycie należności za oprocentowanie, zużyją je na inne cele. Mogą je „oszczędzić” i kupić za to uprawnienia do pobrania pieniędzy w przyszłości. Mogą je wydać na zakup dóbr obecnych czy przyszłych. Ponieważ jednostki na ogół zaciągają kredyt na zakup dóbr, to przeważnie będą zużywały pieniądze zaoszczędzone na oprocentowaniu, na aktualne lub przyszłe zakupy towarów. Konsumentci będą chcieli *więcej* niż obecnie dóbr konsumpcyjnych, zaś producenci – *więcej* dóbr produkcyjnych.

Z drugiej strony posiadacze pieniędzy, nie mogąc zarabiać na nich procentów, mniej będą mogli wydawać. Zmniejszy się ich popyt na dobra konsumpcyjne i produkcyjne. Skoro pożyczkodawcy z reguły dysponują zbywającym pieniądzem, będą mieli nadal tendencję do „oszczędzania”: zwiększanie konsumpcji dóbr realnych będzie im przysparzało coraz mniejszych krańcowych użyteczności, obciążając ich rosnącymi krańcowymi kosztami. Dlatego może być dla nich całkiem korzystne unikanie kosztu z dodatkowych nabytków rzeczowych dzięki bezkosztowym, nawet nieoprocentowanym obligacjom.

6.2. Czy starczy „kapitału”, gdy nie będzie oprocentowania

Inny zarzut, ściśle związany z pierwszym, jest taki, że „zabraknie kapitału finansowego, co doprowadzi do zmniejszenia produktywności, jeśli kapitał nie będzie przynosił procentów”.

Jak już powiedzieliśmy, „kapitał” oznacza zyski z wypożyczania pieniędzy, które nie powiększają, lecz zaburzają i zmniejszają efektywność pieniądza jako katalizatora naszej gospodarki. To samo odnosi się do „kapitału” rozumianego jako źródła zysków z dóbr realnych, które wypożyczono, wydzierżawiono, czy oddano innym w

użytkowanie na jakichś innych warunkach. Aktywni użytkownicy nie będą mogli efektywnie produkować, jeśli nie osiągną zysków, które – z grubsza biorąc – odpowiadałyby co najmniej oprocentowaniu jakie musieliby zapłacić, gdyby te cudze dobra kupili¹⁷ zamiast korzystać z nich na innych warunkach.

Nasza *wiara* w „produktywność kapitału” stanowi składnik „umysłowych oporów”. Tymczasem faktycznie ta rzekoma produktywność „kapitału” finansowego czy innego ogranicza się do zachęt do powstrzymywania się od rzeczywistej działalności po stronie podażowej i karania za angażowanie się w aktywność po stronie popytowej kapitału. Zatem „kapitał finansowy” nie jest właściwie niczym innym jak po pierwsze określeniem na koncepcyjne samooszukiwanie się, po wtóre, terminem używanym dla ideologicznego usprawiedliwiania obecnej niesprawności monetarnej i biorącej się z niej społecznej niesprawiedliwości. Cierpimy na fatalne kapitalistyczne złudzenie, pozwalające nam na uważanie „kapitału” przeszkadzającego produkcji, za coś produktywnego!

6.3. Wycena i alokacja w sytuacji nieobecności oprocentowania

Inny zarzut: „Gdy kredyt nie jest obciążony kosztami odsetkowymi, jednostki mogą nabywać nieograniczone ilości pieniędzy. Jest to absurdalne i ukazuje absurdalność idei pieniądza neutralnego. Oprocentowanie jest i musi być zawsze ceną, która kieruje alokacją środków finansowych”. Odpowiedzi są tu, podobnie jak poprzednio proste, choć muszą przyznać, że zrozumienie ich może wymagać pewnej biegłości w zakresie elementarnej ekonomiki. Jeśli obecne zapotrzebowanie na transakcje przestaje być *ograniczone*, dla pożyczkobiorców, przez oprocentowanie, wówczas ceny płacone w przebiegu tych transakcji dokładniej odpowiadają rzeczywistemu aktualnemu popytowi kontrahentów. I odpowiednio, jeśli aktualny popyt na transakcje przestaje być *subsydiowany* poprzez odsetki na dobro zamożnych pożyczkodawców, wówczas ponownie, rzeczywiste potrzeby zarówno pożyczkodawców jak i - biorców znajdują dokładniejsze odbicie w cenach za dostawę natychmiastową [*spot price*]. Jest to prawdziwe w szczególności w odniesieniu do aktualnych cen za przyszłe towary. Tutaj, zamiast ceny pieniądza, która zafałszowuje ceny towarów, czyniąc je tańszymi dla bogatych zaś droższymi dla biednych, pieniądz neutralny jest przejrzysty i odzwierciedla rzeczywiste potrzeby w sposób wolny od zniekształceń, dając ubogiemu szansę kupienia towarów za cenę podobną jak w przypadku osoby bogatej; zaś zamożnym dając doświadczenia życia bez sztucznego subsydiowania. Alokacja funduszy będzie lepsza w przypadku cen dokładniej wyrażających rzeczywiste potrzeby. Ceny będą reagowały na zmiany popytu. Zatem nieprodukcyjna alokacja spowodowana *kosztem pieniądza* (odsetki) ustąpi miejsca skuteczniejszej alokacji sterowanej *samymi cenami towarów*.

Gdy subsydia dla posiadaczy bogactwa maleją do zera, akumulacja dóbr realnych, zamiast być korzystna staje się kosztowna, bo rosnące koszty krańcowe dóbr przekraczają ich malejące krańcowe korzyści. Stąd realne koszty dóbr ograniczają ich ilość utrzymywania. Ludzie nie będą wówczas irracjonalnie brać nieograniczonych ilości kredytu w neutralnym pieniądzu (który trzeba wydać aby uniknąć kosztów płynnościowych!) jeśli dodatkowe dobra przyniosą im więcej (krańcowych) kosztów niż korzyści. Określenie jako absurdalność nie jest więc stosowne w odniesieniu do pieniądza neutralnego, lecz do obecnego systemu, który motywuje i pobudza posiadaczy bogactwa do utrzymania dóbr których nie potrzebują, uniemożliwiając jednocześnie innym, którzy dóbr potrzebują, ich używanie. Pieniądz neutralny jest przeznaczony i zarazem przystosowany do usunięcia tych braków w alokacji dóbr.

Poza tym kto, czy który bank, będzie gotów kredytować pożyczkobiorcę bardziej niż jest on zdolny zwrócić? Nawet obecnie pożyczki są ograniczane nie tylko przez koszt (czysty) ich oprocentowania lecz także przez koszt ryzyka. W istocie on właśnie powinien stanowić realne ograniczenie kredytów.

Prof. dr Dieter Suhr
Uniwersytet w Augsburgu
1990

przekład Szczęśny Zygmunt Górski

Bibliografia

- Fisher Irving assisted by Cohrssen Hans R. L. and Fisher Herbert W., *Stamp Script*, Adelphy Company, New York 1933.
Gesell Silvio, *The Natural Economic Order*, Neo-Verlag, Berlin 1929.
Keynes John Maynard, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, MacMillan, London 1936, 1961.
Polskie wydanie: *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, przeł. Michał Kalecki i Stanisław Rączkowski, wyd. III, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003
Suhr Dieter, *Geld ohne Mehrwert*, Fritz Knapp, Frankfurt 1983.
Suhr Dieter, *The Capitalistic Cost-Benefit Structure of Money*, Springer, Berlin, Heidelberg, New York 1989.
Suhr Dieter and Godschalk Hugo, *Optimale Liquidität*, Fritz Knapp, Frankfurt 1986.

Dieter Suhr – życie i dzieło

Dieter Suhr urodził się 7.5.1939 w Windhoek w południowo-zachodniej Afryce. Tam też się uczył, na przemian z RFN. Po maturze zaczął studiować matematykę i fizykę, ale przeniósł się na prawo. Powiedział kiedyś, że gdyby miał kalkulator kieszonkowy do rozwiązywania studenckich ćwiczeń, pozostałby wierny matematyce i fizyce. Praca

¹⁷ Kupili – każde kupno dokonuje się w obecnym systemie finansowym przy pomocy pieniądza tworzonego jako oprocentowany dług, niezależnie, czy jest to pieniądz państwowy czy kredyt bankowy (przyp. tłum).



doktorska obroniona na Uniwersytecie w Hamburgu, opublikowana w 1966 roku, stanowiła konstytucyjno-prawną analizę podstaw własności akcyjnej. Po złożeniu egzaminów prawniczych pracował na uniwersytetach w Bohum i w Berlinie. Habilitował się i pracował jako Privatdozent na Wolnym Uniwersytecie w Berlinie. W 1975 roku objął katedrę Prawa Cywilnego, Filozofii Prawa i Informatyki Prawniczej, gdzie pracował do swej śmierci. Przez rok był Sędzią Bawarskiego Trybunału Konstytucyjnego. Jego skłonności matematyczno fizyczne skierowały go ku teorii systemów i do opracowania nowatorskich programów w zakresie informatyki prawniczej.

W 1976 r. Dieter Suhr opublikował swoje drugie [po rozprawie habilitacyjnej] wielkie dzieło w dziedzinie prawno-konstytucyjnej *Entfaltung des Menschen durch die Menschen* [Rozwój człowieka przez człowieka], będące przede wszystkim rozważaniem na temat pojęcia wolności.

Szczególnie interesowały go implikacje Artykułu 2 Ust. 1 niemieckiej Konstytucji – prawo każdego do swobodnego rozwoju osobowości – i Art. 14 – na temat własności w aspekcie Państwa Prawa i Państwa Opiekuńczego.

W początku lat 80. Suhr zainteresował się szczególnie systemem i polityką finansową. Wkrótce ukazały się jego publikacje na ten temat, z których najobszerniejsze to: *Geld ohne Mehrwert*, 1983 [Pieniądz nieoprocentowany]; *Optimale Liquidität*, 1986 [Optymalna płynność]; *Befreiung der Marktwirtschaft vom Kapitalismus*, 1986 [Niekapitalistyczna gospodarka rynkowa]; *Alterndes Geld*, 1988 [Starzejący się pieniądz]; *Der Kapitalismus als Monetäres Syndrom*, 1988 [Kapitalizm jako przejaw choroby systemu monetarnego]; *The Capitalistic Cost – Benefit Structure of Money*, 1989 [Kapitalistyczna kosztowo-zyskowa struktura pieniądza].

Zrozumienie nowych idei D. Suhra natrafiło jednakże na duże opory ze strony ortodoksyjnych ekonomistów i socjologów.

Suhr często powtarzał, że utarte ludzkie wyobrażenia na temat rzeczywistości są przeszkodą do jej poznawania, a co gorsza, zniechęcają nawet do podjęcia starań w tym kierunku.

Zmarł 28.8.1990 podczas rodzinnej wycieczki krajoznawczej na Kretę. Pozostawił żonę i trójkę dzieci.

Powyższa publikacja była ostatnim dziełem Dietera Suhra.¹⁸

przekład Szczęsny Zygmunt Górski

¹⁸ Opracowanie tłumacza na podstawie: Jobst von Heynitz und Heinz-Hartmut Vogel, *Leben und Werk von Dieter Suhr*, Fragen der Freiheit, September/Oktober 1990, Heft 206 *Marktwirtschaft ohne Kapitalismus* s. 3 – 9.