

John Law — protokeynesista

Autor: Murray N. Rothbard

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: Kamila Budziło

Księciem protokeynesowskich maniaków monetarnych był zarówno teoretyk, jak i praktyk, John Law de Lauriston (1671-1729). Syn Jamesa Lawa, majątnego szkockiego złotnika i bankowca, urodził się i dorastał w Edynburgu, w którym trwoniał okazały spadek po ojcu na hazard i wystawne życie. Skazany za morderstwo swego rywala w pojedynku (na tle miłosnym) w Londynie, w 1694 roku, Law dzięki łapówce uniknął więzienia i uciekł do Europy. Po dziesięciu latach rozmyślania w Europie nad problemami walutowymi Law powrócił do



John Law (1671–1729)

Szkocji w 1703 roku, gdzie nie groziło mu więzienie. Tam Law skupił się na rozwijaniu i publikacji teorii i programu walutowego, które to przedstawił w szkockim parlamencie w 1705 roku, publikując w tym samym roku swój (nie)sławny traktat *Money and Trade Considered, with a Proposal for Supplying the Nation with Money* (*Rozważania nad handlem i pieniędzmi, z propozycją zwiększenia ilości pieniędzy w państwie*). Parlament szkocki odrzucił jednak tę propozycję. W 1706 roku, wraz z nastaniem unii Szkocji z Anglią, Law znów musiał uciekać na kontynent, ponieważ wedle angielskiego prawa wciąż ciążył na nim wyrok za morderstwo.

Karl Marks mógłby być w pewnym sensie dumny z tego, jak John Law zdołał połączyć teorię z praktyką. Z jednej strony, Law był teoretykiem opowiadającym się za drukowaniem niewymienialnej waluty, czy też raczej waluty mającej mistyczne „pokrycie” w posiadłościach ziemskich narodu. Kluczowy element tego pomysłu, czyli wdzięczny naród (w tym przypadku

Szkoci), miał mianować samego Lawa, eksperta i teoretyka, na odpowiedzialnego za wprowadzenie tego inflacyjnego planu finansowego w życie.

John Law, na co wskazuje podtytuł jego książki, proponował „zaopatrzenie narodu” w dostatek pieniędzy. Pieniądze te miały rzekomo ożywić handel oraz zwiększyć zatrudnienie i produkcję – element zatrudnienia dodaje tu przyjemnego, keynesowskiego sznytu. Law podkreślał, w odróżnieniu od scholastycznej tradycji twardej waluty, że pieniądz to jedynie wyrób rządowy bez wartości wewnętrznej wynikającej z bycia metalem. Jego jedyną funkcją jest bycie środkiem wymiany, a nie żadną lokatą wartości na przyszłość.

John Law, bardziej nawet niż William Potter, zapewniał rodaków, że zwiększenie ilości pieniędzy i kredytów nie spowoduje wzrostu cen, zwłaszcza jeśli zostanie przeprowadzone pod jego egidą. Wręcz przeciwnie, Law uprzedził Irvinga Fishera i innych monetarystów, zapewniając, że jego inflacja papierowych pieniędzy doprowadzi do „stabilizacji wartości”, zapewne (prawdopodobnie) płac lub siły nabywczej pieniądza.

Law uprzedził też Adama Smitha swoim mylnym usprawiedliwianiem systemu rezerwy częściowej. Miała ona zapewnić darmowe „drogi w powietrzu” – tworzenie pieniędzy bez tracenia środków na wydobycie złota i srebra. W ten sam sposób, oczywiście, *każdy* wydatek zasobów może zostać uznany za marnotrawstwo, jeśli przyjmujemy założenia, które są sprzeczne z rzeczywistym działaniem rynku. Idąc tym tokiem myślenia, jak zauważył prof. Walter Block, *gdyby nie było przestępstw*, wydatki na zamki, płoty, strażników, systemy alarmowe itp. zewnętrzny obserwator również mógłby nazwać „marnotrawstwem”. Podobnie, *gdyby nie było czegoś takiego jak inflacja dokonywana przez rząd*, wydatki rynkowe na złoto i srebro również mogłyby być uznane przez postronnych obserwatorów za „rozrzutność”.

Jeśli krajowy wzrost cen stanowi piętę achillesową inflacji walutowej, kolejnym zmartwieniem staje się odpływ złota i srebra z kraju. W skrócie: „niepomyślny bilans handlowy” lub „płatniczy”. Jednak John Law zlekceważył i ten problem. Twierdził wręcz, że wzrost ilości pieniędzy wpłynie na rozwój zatrudnienia oraz wzrost produkcji, więc „zapewne” zwiększy też eksport, tworząc tym samym *pomyślny* bilans płatniczy, z kruszcami przyptywającymi do kraju. Należy zauważyć, iż nie istnieją analizy zjawiska tego korzystnego wpływu

zwiększania ilości pieniędzy na produkcję czy zatrudnienie, nie wspominając już nawet o mieszanu w to eksportu.

Co ciekawe, jeden z przewijających się u Lawa wątków, dotyczący większej podaży pieniądza, był oparty — tak jak w przypadku zagadnienia niskich stóp procentowych — na porażająco źle zrozumianej przyczynie holenderskiej prosperity, której w siedemnastym wieku zazdrościły Holandii wszystkie państwa. Wszyscy wiedzieli, że Holendrzy mieli niskie stopy procentowe. Kierując się tym faktem, angielscy merkantyści przestawili karocę przed konia i połączyli holenderską prosperity z niskimi stopami procentowymi, zamiast zauważyć, że to wysokie oszczędności i standard życia spowodowały obniżenie stopy — a nie odwrotnie! Merkantyści zaczęli sugerować, aby Anglia obniżała maksymalne stawki procentowe.

Podobne spostrzeżenia miał John Law. Zauważył, że w Holandii było dużo pieniądza kruszcowego. Przypisał więc jej gospodarcze powodzenie obfitości waluty i zaproponował zwiększenie ilości banknotów jako receptę na rozwój. Law przeoczył jednak fakt, że to relatywnie wysoki poziom majątku w Holandii oraz wysoka produkcja i eksport były przyczyną tej obfitości pieniądza. Nadwyżka eksportowa i duża ilość waluty były efektami dobrej kondycji holenderskiej gospodarki, a nie jej przyczynami.

John Law nie odrzucał teorii niskich stop procentowych jako przyczyn holenderskiego sukcesu. Zamiast jednak bezpośrednio zmieniać prawo kredytowe, zaproponował dążenie do niskiej stopy procentowej w sposób, który miał wkrótce stać się jednym z podstawowych narzędzi inflacyjnych — zwiększając kredyty i ilość pieniądza, tak by obniżyć stopy procentowe. Rzeczywiście, Law wypracował protokeynesowski mechanizm: zwiększenie ilości pieniędzy obniża stopy procentowe, zwiększając tym samym inwestycje i akumulację kapitału oraz zapewniając ogólny dobrobyt.

Dla Lawa, tak jak dla Pottera przed nim, i Keynesa po nim, głównym wrogiem jego planu było „gromadzenie”, praktyka, która przeszkadzała w osiągnięciu celu — wielkich wydatków. Mniejsze wydatki miały zmniejszać handel i zwiększać bezrobocie. Tak jak niemiecki maniak monetarny z dziewiętnastego wieku, Silvio Gesell, Law zaproponował wprowadzenie prawa zabraniającego gromadzenie pieniędzy.

John Law dziesięć lat szukał władcy lub kraju na tyle łatwowiernego, aby uwierzyć w ten system. Law znalazł podatny grunt we Francji, kraju znajdującym się w stanie dezorganizacji i niepokoju po śmierci, wydawałoby się wiecznego, Ludwika XIV w 1715 roku. Regent, książę Orleanu, w 1716 roku ustanowił Johna Lawa głową Banque Générale – swego banku centralnego z wyłącznym prawem do produkowania banknotów we Francji. Banque szybko przekształcił się w Banque Royale. Początkowo banknoty służyły do regulowania podatków i były wymienne na srebro, jednak nie na długo. Szybko, bo już w 1717 roku John Law posiadał całkowitą władzę walutową i finansową w państwie. Do swojego starego planu dodał finansowanie olbrzymiego długu publicznego. Został głową nowej Missisipi Company, a także dyrektorem generalnym finansów Francji. Banknoty Missisipi Company miały rzekomo mieć poparcie w olbrzymich, nierozwiniętych obszarach ziemskich na terytorium Luizjany w Ameryce Północnej, należących do francuskiego rządu. Bank Johna Lawa stworzył cieszącą się złą sławą, hiperinflacyjną „bańkę Missisipi”. Nominały banknotów, kredyty, ceny oraz kursy walutowe poszybowały w górę w latach 1717-1720.

Pewien arystokrata z Paryża zauważył, że po raz pierwszy słowo „milioner” było tak powszechnie używane. Nagle wszyscy zdawali się mieć miliony. Ostatecznie bańka pękła w 1720 roku, a Law został bez środków do życia (za to z długami) i po raz kolejny musiał uciekać. Tak jak wcześniej, tak i teraz włóczył się po Europie, żyjąc z hazardu oraz próbując znaleźć kolejne państwo, które zaakceptowałoby jego teorię. Zmarł w 1729 roku w Neapolu, usiłując namówić władze miasta do powierzenia mu funkcji zarządcy banku centralnego.

Tragiczny eksperyment Johna Lawa oraz jego bańka Missisipi były lekcją ostrzegawczą dla wszystkich pisarzy i teoretyków finansowych przez cały osiemnasty wiek. Jak zobaczymy, doktryny twardej waluty dominowały w tym stuleciu, od byłego wspólnika Johna Law, sprytniejszego Richarda Cantillona, aż po ojców założycieli USA. Byli jednak tacy, których porażka Johna Lawa nie nauczyła niczego, i na których poglądy Law silnie wpłynął.