

Krytyczna skaza systemu Keynesa

Autor: **Robert P. Murphy**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Mikołaj Haich**

Jako że prowadziłem w Akademii Misesa przedmiot [Keynes, Krugman, and the Crisis](#), przeczytałem ponownie znaczną część *Ogólnej teorii*. W swoim wielkim dziele Keynes wznosi imponującą konstrukcję bazującą na jednym kluczowym założeniu: pozostawiony sam sobie, wolny rynek może utknąć w równowadze przy bardzo wysokim bezrobociu.

Choć cała krytyka, jaką wystosował on wobec klasycznych ekonomistów, opiera się na tym założeniu, zaskakująco mało miejsca poświęca on na jego potwierdzenie. W tym artykule wytknę słabości jego podejścia. Jeśli okaże się, że wolny rynek w naturalny sposób wraca do stanu pełnego zatrudnienia, wówczas cała teoria Keynesa rozpadnie się w drobny mak.



Teoria Keynesa kontra „specjalny przypadek” ortodoksyjnych ekonomistów

[Keynes określił swoją konstrukcję](#) jako ogólną teorię, aby odróżnić ją od specjalnego przypadku, którym rzekomo zajmowali się ortodoksyjni, wolnorynkowi ekonomiści (których Keynes dość mylnie określał klasycznymi ekonomistami). Była to analogia do nagłego postępu w dziedzinie fizyki, gdzie Albert Einstein w swojej teorii względności wyjaśnił rzeczy, takie jak zachowanie zegarów przy dużych prędkościach, których klasyczna teoria Newtona wyjaśnić nie potrafiła. Einstein nie odrzucał jednak całościowo teorii Newtona, bowiem przy niskich prędkościach (w stosunku do prędkości światła) jego równania sprowadzały się do znajomej mechaniki Newtona.

Keynes twierdził, że analogiczna sytuacja występuje w ekonomii. Podczas gdy zgadzał się, że klasyczni ekonomiści (czyli np. David Ricardo i J.B. Say) i ich współcześni wyznawcy celnie określili prawa dystrybucji dochodu i wymiennosc pomiędzy konsumpcją i oszczędnościami dla gospodarki z pełnym zatrudnieniem, Keynes oferował bardziej ogólną teorię — taką, która może modelować gospodarkę nawet wówczas, gdy ta działa znacznie poniżej możliwości i posiada „bezczyne zasoby”.

Współcześni keynesiści uznają, że najważniejszym wkładem *Ogólnej teorii* było wyjaśnienie, dlaczego gospodarka może zatrzymać się na wiele lat w stanie poniżej pełnego zatrudnienia. Klasyczni ekonomiści wierzyli, że wolny rynek szybko zlikwidowałby nadmiar siły roboczej na rynku (tzn. przypadek wysokiego bezrobocia), jednak Keynes (rzekomo) wykazał, że ich argumenty były jedynie pozornie prawdziwe.

Jeżeli zagłębić się w *Ogólną teorię*, motyw ten jest wielokrotnie poruszany: model Keynesa radzi sobie z faktem, że poziom zatrudnienia w gospodarce ulega zmianom. Nie wystarczy mówić o równowadze między inwestycjami a oszczędnościami, bowiem są to zmienne endogeniczne, kształtowane przez całościową wartość zatrudnienia i dochodu. Wynika z tego, że klasyczne poglądy odnośnie do wydatków rządowych oraz funkcji stopy procentowej są (rzekomo) chybione. Klasyczni ekonomiści mylnie skupiają się na specyficznym przypadku pełnego zatrudnienia, nie zdając sobie sprawy, że ich poglądy są, ogólnie rzecz biorąc, błędne.

Założenie o tym, że wolny rynek może na dłuższy czas ugrzęznąć poniżej poziomu pełnego zatrudnienia, jest zatem kluczowe dla keynesizmu. Bowiem jeśli to analiza klasyczna J.B. Saya i innych jest poprawna — a więc gospodarka samoczynnie oczyszcza rynki i osiąga pełną wydajność — to wówczas tezy Keynesa będą tymi, które prowadzą do tragicznych wniosków.

Dlaczego ortodoksyjni ekonomiści wierzyli, że bezrobocie jest dobrowolne

W [2 rozdziale](#) swojej pracy Keynes rozważa bliźniacze teorie szkoły klasycznej. Pierwsza z nich głosi, że, w stanie konkurencyjnej równowagi, stawka płacy równa się krańcowej produktywności pracy. Keynes temu twierdzeniu bynajmniej nie przeczy.

To jednak drugi pogląd jest tym, który wywołuje kontrowersje. Jest to założenie, że w stanie konkurencyjnej równowagi użyteczność stawki płacy dokładnie zbalansuje przykrość pracy.

Jeżeli ten drugi postulat jest prawdziwy, wówczas każde bezrobocie jest „dobrowolne”. Pracownicy mogą znajdować się w punkcie pomiędzy dwoma okresami zatrudnienia, jednak świadomie powstrzymują się od pracy, poszukując lepszych ofert, niż te aktualnie dostępne. Mogą oni podjąć się pracy przy dominującej na rynku stawce płacy, jednak nie decydują się oni na to. W ten sposób drugi postulat pozostaje w mocy, ponieważ „przykrość pracy” (uwzględniając wszystkie czynniki włącznie z kosztem alternatywnym przedwczesnego zakończenia poszukiwania pracy) pozostaje na tyle wysoka, że neutralizuje korzyść z podjęcia pracy przy rynkowej stawce płacy.

Przystąpmy jednak na moment. Oczywiście, ortodoksyjni, wolnorynkowi ekonomiści dostrzegali masowe bezrobocie we wczesnych latach 30. XX wieku. Czy *naprawdę* myśleli oni, że były to Wielkie Wakacje, jak sugerują to niektórzy współcześni zwolennicy [teorii realnego cyklu koniunkturalnego](#)?

Keynes również o tym pomyślał i [wytłumaczył](#), w jaki sposób ekonomiści wolnorynkowi mogą pogodzić swój „drugi postulat” z masowym bezrobociem patrzącym im prosto w oczy:

Czy prawdą jest, że powyższe kategorie są powszechne, mimo że populacja przeważnie nieczęsto wykonuje tak dużo pracy, jak dużo by pragnęła przy swojej obecnej płacy? Trzeba bowiem przyznać, że większa podaż pracy byłaby generalnie dostępna przy obecnej stawce płac, jeżeli byłaby potrzebna. Szkoła klasyczna rozwiązuje ten problem przez użycie swojego drugiego postulatu, głosząc, że — podczas gdy popyt na pracę przy obecnym poziomie płacy może być zaspokojony, zanim wszyscy skłonni podjąć się pracy przy tej stawce zostaną zatrudnieni — sytuację tę wywołuje otwarta bądź też tajna zmowa między pracownikami, aby nie pracować za niższą stawkę; tak więc gdyby pracownicy przystali na obniżkę płacy, większe zatrudnienie byłoby dostępne. W takim wypadku taka forma bezrobocia, choć pozornie niedobrowolna, nie jest taką w pełnym

tego słowa znaczeniu, i powinna być uwzględniona w granicach kategorii dobrowolnego bezrobocia za sprawą efektów zbiorowych negocjacji itp.

Można sprzeczać się w kwestii tej „dobrowolności”, np. w sytuacji, kiedy bezrobotny nie może dostać pracy z powodu gróźb strajkujących pod adresem tych, którzy strajk przerwą, pojawiając się pod fabryką gotowi do pracy. W każdym razie istotnym punktem jest fakt, że ortodoksyjni ekonomiści uważali wysokie bezrobocie za rezultat stawek płac utrzymywanych powyżej poziomu oczyszczającego rynek. Jeśli związki zawodowe przystąpiłyby na obniżki płac, zwiększyłaby się ilość nabywanej pracy, zmniejszyłaby się ilość oferowana, a rynek po raz kolejny znalazłby się w stanie pełnego zatrudnienia.

Jednak Kenes nie uważał, że sprawy wyglądają równie prosto, jak sądzili naiwnie klasyczni ekonomiści.

Dlaczego Keynes sądził, że rynek pracy może utknąć w stanie nadmiaru podaży?

Kenes odrzucił pogląd, jakoby rynek pracy, pozostawiony własnemu działaniu (i bez zakłóceń ze strony związków zawodowych), oczyszczał się w taki sposób, że nikt pozostający bezrobotnym nie robił tego wbrew własnej woli. Jako uzasadnienie podawał dwa argumenty: jeden natury empirycznej, a drugi teoretycznej.

Po pierwsze, Keynes sądził, że pracownicy ulegają „iluzji pieniężnej” (choć Keynes uważał, że mają ku temu racjonalne uzasadnienie). Innymi słowy, pracownicy nie reagowali na „realne” (uwzględniające ceny i inflację) stawki płacy, ale troszczyli się raczej o nominalne płace, które otrzymywali jako wynagrodzenie.

Doświadczenie mówi nam, że sytuacja, kiedy pracownicy domagają się wyższej płacy nominalnej, aniżeli realnej, należy do codzienności. Podczas gdy pracownicy stawiają opór w przypadku obniżki płacy nominalnej, nie jest ich praktyką rezygnować z pracy przy wzroście cen na rynku. Niekiedy takiemu zachowaniu zarzuca się brak logiki, jednak z przyczyn wyłuszczonych poniżej

ta nielogiczność wcale nie musi być taka, jak się wydaje, co — jak wkrótce zobaczymy — jest raczej szczęśliwym faktem. Logiczne czy nie, doświadczenie pokazuje, że tak właśnie pracownicy się zachowują.

Jest to standardowy argument o sztywności płac zwolenników inflacji monetarnej: jeśli realne płace są zbyt wysokie, powodując nadwyżkę siły roboczej oferowanej na rynku, rozwiązaniem jest obniżka ich realnej wartości. Ale ponieważ pracownicy opierają się cięciom w swojej płacy nominalnej, jedynym rozwiązaniem dla banku centralnego jest zwiększenie podaży pieniądza, napędzając ceny szybciej od płac, tak aby pracownicy realnie zaczęli zarabiać mniej.

Problem z powyższą diagnozą „wolnego rynku” jest taki, że płace nominalne są sztywne głównie z powodu interwencji rządu, włącznie z inflacją wywoływaną przez bank centralny. Jak pokazuję w [mojej książce o wielkim kryzysie](#), przeciętne płace nominalne mocno spadły w latach 1920-21 — w przeciwieństwie do znacznie bardziej stonowanych spadków w początkowych latach wielkiego kryzysu. Prawdopodobnie zmiana ta wynikała ze zwiększonej siły związków zawodowych lub ustaleń Herberta Hoovera z biznesem w jego dążeniu do utrzymania dotychczasowego poziomu płac. Jakakolwiek stoi za tym przyczyna, lepkie płace pierwszej fazy wielkiego kryzysu nie były nieodłącznym elementem gospodarki rynkowej, ponieważ raptem dekadę wcześniej płace były znacznie bardziej elastyczne.

Ujmując rzecz bardziej ogólnie, programy rządowe przynoszące korzyści bezrobotnym naturalnie [dają pracownikom powód](#) do dłuższego wyczekiwania na lepszą ofertę przed powrotem do stanu zatrudnienia.

Czy siła robocza może zaakceptować obniżki płacy, nawet jeśli sama sobie tego życzy?

Oprócz swojej empirycznej obserwacji, że pracownicy mają skłonność do oporu wobec obniżek płac nominalnych, [Keynes dostarcza](#) bardziej fundamentalnego i teoretycznego sprzeciwu wobec ortodoksyjnego poglądu, według którego rynek pracy może szybko powrócić do pełnego zatrudnienia przy elastycznych płacach:

Teoria klasyczna zakłada, że jest zawsze sprawą otwartą dla siły roboczej zmniejszenie płacy realnej poprzez akceptację obniżki płacy nominalnej. Postulat głoszący, że istnieje tendencja do zrównywania się płacy realnej z poziomem krańcowej przykrości pracy, jawnie zakłada, że siła robocza z samej siebie jest w stanie decydować o płacy realnej, za którą pracuje — choć już nie o wskaźniku zatrudnienia odpowiadającemu takiej płacy.

Mówiąc w skrócie, teoria tradycyjna utrzymuje, że negocjacje płacowe pomiędzy przedsiębiorcami a pracownikami decydują o płacy realnej, a więc, zakładając wolną konkurencję pomiędzy pracodawcami i brak ograniczających zrzeczeń pośród pracobiorców, ci drudzy mogą, jeśli sobie tego życzą, zrównać płace realne z krańcową przykrością ilości pracy oferowanej przez pracodawców przy tej stawce płacowej. Jeśli to twierdzenie jest nieprawdziwe, nie ma więcej powodów oczekiwać tendencji do wyrównywania się płacy realnej i krańcowej przykrości pracy.

Założenie, że ogólny poziom płac realnych zależy od negocjacji dotyczących płac nominalnych pomiędzy pracownikami a pracodawcami, nie jest oczywiście poprawne. Tak naprawdę jest dość kuriozalne, że tak mało wysiłku zostało włożone w poparcie bądź obalenie tej tezy. Jest ona bowiem daleka od bycia spójną z ogólnym wydzwiękiem teorii klasycznej, która zawsze uczyła nas, że ceny kształtowane są przez krańcowy koszt własny w kategoriach pieniężnych i że płace zasadniczo determinują krańcowy koszt własny. Jeżeli więc płace nominalne zmieniają się, można by się spodziewać po szkole klasycznej argumentu, że ceny zmieniają się w takiej samej proporcji, pozostawiając płacę realną i poziom bezrobocia praktycznie na tym samym poziomie jak poprzednio, a każdy drobny zysk lub strata traktowane są jako wydatek lub korzyść wynikająca z innych elementów krańcowego kosztu, które nie uległy zmianie.

Zanim zaczniemy krytykować Keynesa, miejmy pewność, że wiemy, co ma on na myśli. Murphy przyznaje, że bezrobotni pracownicy mogą być skłonni podjąć pracę przy znaczących obniżkach wypłaty (w sensie całkowitej sumy dolarów). Nawet obecnie zatrudnieni pracownicy musieliby pójść tą samą drogą, aby nie zostać zwolnionymi.

Nie możemy jednak przyjąć, że wszystko pozostałe nie uległoby zmianie, z jedyną zmianą będącą niższą płacą nominalną. Keynes zauważa, że po obniżce kosztów siły roboczej, biznes przeniósłby te oszczędności na swoich klientów w postaci niższych cen. Ponieważ siła robocza stanowi znaczący ułamek kosztów całkowitych, firmy mogą dojść do konstatacji, że niemal całe oszczędności uzyskane na płacy zostaną wyrównane przez spadki w przychodach. Płace realne wciąż byłyby więc zbyt wysokie, i wciąż byłoby zbyt wielu pracowników szukających pracy w porównaniu z ilością stanowisk pracy, które pracodawcy chcieliby utrzymywać.

Jest kilka problemów z powyższą analizą. Po pierwsze, koszty siły roboczej są znaczącą częścią całościowych wydatków, ale bynajmniej nie stanowią całości. Według [tego artykułu](#), udział siły roboczej w dochodzie narodowym w Stanach Zjednoczonych waha się w przedziale 52 – 60 proc. w erze powojennej.

Więc nawet jeśli mechanicznie założymy, że spadek płac nominalnych siły roboczej oznaczać będzie proporcjonalny spadek cen detalicznych, siła robocza wciąż miałaby możliwość zredukować płace realne. Dla przykładu, jeśli nastąpiłoby 10-procentowe cięcie w płacach nominalnych, ceny produktów wytwarzanych przez pracowników spadłyby jedynie o 5 – 6 procent. Siła robocza byłaby tańsza, nawet w wartościach realnych, a pracodawcy przesunęliby się na swojej krzywej popytu i zatrudniliby więcej pracowników.

Są jednak inne problemy z analizą Keynesa. Zauważmy: jaki jest faktyczny mechanizm, dzięki któremu spadek kosztów prowadzi do spadku cen detalicznych? Rozpoczynamy w początkowej równowadze, gdzie pracownicy zarabiają, powiedzmy, \$10 na godzinę, a produkt detaliczny sprzedaje się za \$100. Firmy są zadowolone z liczby pracowników, których zatrudniły za \$10 za godzinę i z liczby produktów, które mogą sprzedać po \$100 każdy.

Skoro bezrobocie jest wysokie, firmy mogą spokojnie zdecydować się na obcięcie stawki wynagrodzenia do \$9 za godzinę. Osiągają oni teraz większe

zyski niż wcześniej, choć okoliczności się nie zmieniły. Co skłoniłoby ich do obniżenia ceny detalicznej poniżej \$100?

Oczywistą odpowiedzią jest, że mogliby spróbować w ten sposób *zdożyć większy udział rynkowy*. Innymi słowy, chcieliby *sprzedać więcej jednostek towaru swoim klientom*. Nie mogą osiągnąć tego przy dotychczasowym poziomie zatrudnienia. By uczynić obniżkę ceny detalicznej atrakcyjną, muszą oni *zatrudnić więcej pracowników i zwiększyć przychód*. Aby zatem wytworzyć więcej produktów, obcięli oni ceny ze \$100 do, powiedzmy, \$98. Mimo tego, że osiągają oni mniejszy dochód, ich zysk jest większy.

Inne firmy postępują oczywiście w podobny sposób, aż nowa równowaga zostanie ustalona z płacami na poziomie \$9 na godzinę i cenie detalicznej, powiedzmy, \$95 za sztukę. W ten sposób znacząca część obniżki płacy siły roboczej została przeniesiona na konsumentów w postaci niższych cen detalicznych. Niemniej jednak, przy nowej równowadze każda firma produkuje więcej jednostek, zatrudniając zatem więcej pracowników niż w okresie przed obniżką płacy.

Jedna końcowa uwaga: keynesista może sprzeciwić się powyższej analizie, mówiąc: „Murphy, przeoczyłeś to, że klienci zmniejszą swój popyt, ponieważ sami są pracownikami doświadczającymi obniżek w płacach nominalnych. Jeśli płaca obniża się dla nich z \$10 do \$9, muszą ograniczyć swoje zakupy dóbr i usług. Firmy będą więc zmuszone obniżyć swoje ceny nie po to, by zwiększyć wydajność, ale po to, by uchronić sprzedaż przed spadkami”.

Jednak ten argument również błędnie zakłada, że wszyscy klienci to pracownicy zarobkowi. Jak już zauważyliśmy, pracownicy (przynajmniej w okresie powojennym w Stanach Zjednoczonych) zarabiają jedynie około 50-60% całości dochodu. Kapitałiści, właściciele ziemscy i pozostali zarabiają pozostałe 40-50%. Więc chociaż prawdą jest, że popyt wśród pracowników zarobkowych na produkty detaliczne spadłby, jest również prawdą, że: a) nie byłby to spadek w skali 1:1 w stosunku do spadku płac, b) może być on całkowicie zrównoważony, bowiem pozostałe grupy doświadczą początkowo wzrostu swojego dochodu.

Dla przykładu, rozważmy firmę na chwilę po tym, jak pracownicy zaakceptowali obniżkę płacy z \$10 do \$9 na godzinę. Przy innych okolicznościach niezmiennych, akcjonariusze firmy osiągną teraz znaczne profity. Jeśli zdecydują się oni przeznaczyć swoje wyższe zarobki na dokładnie te same

przedmioty, których zakupy ograniczają właśnie ludzie zarabiający na etacie, popyt na dobra detaliczne nie ulegnie żadnej zmianie.

Bardziej realistyczny scenariusz byłby najprawdopodobniej taki, że akcjonariusze firm wydadzą przypuszczalnie swoje nadwyżki na inne produkty. Niektóre sektory przemysłu, takie jak: jachty, drogie restauracje, dobra inwestycyjne, budownictwo itp. wzrosną, podczas gdy kina, tańsze restauracje, przemysł piwny skurczą się.

Ktoś mógłby oponować wobec tej zmiany w dystrybucji dochodu jako niemoralnej i niesprawiedliwej. Kluczowe jest jednak to, że Keynes mylił się, gdy argumentował, że pracownicy nie mają możliwości, by zaakceptować niższe płace.

Zwróćmy też uwagę na fakt, że przy wzroście produkcji firm więcej jest zarazem pracowników pobierających wynagrodzenie. Dla przykładu, jeżeli płace spadną z \$10 do \$9 dolarów, ale całkowite zatrudnienie wzrośnie z 90 do 100 milionów osób, dochód siły roboczej rozpatrywanej ogółem pozostanie bez zmian — nie ma więc powodu oczekiwać spadku przychodów przedsiębiorstw.

Podsumowanie

Cała konstrukcja *Ogólnej Teorii* Johna Maynarda Keynesa zasadza się na założeniu, że w systemie *laissez-faire* rynek pracy może na długie lata utknąć w równowadze z dużą liczbą bezrobotnych. Keynes poświęcił jednak na tę sugestię zaledwie kilka stron. Jego argument przegrywa zarówno na gruncie empirycznym, jak i teoretycznym. Bez interwencji rządowych, płace i pensje dostosują się, aby wyrównać poziom popytu i podaży rynku pracy. W prawdziwym świecie, owszem, istnieje „niedobrowolne bezrobocie” — jednak jest ono wywołane przez rząd, związki zawodowe i zakłócenia powstające w wyniku działania banku centralnego.