

## Straszak spirali deflacyjnej

Autor: **Robert Blumen**

Źródło: [mises.org](http://mises.org)

Tłumaczenie: **Patrycja Krzywda**

*Artykuł opublikowany pierwotnie 14 lutego 2013 r.*

Czym jest deflacja? Według [dictionary.com](http://dictionary.com) jest to „spadek ogólnego poziomu cen lub zmniejszenie ilości kredytów i dostępnych środków pieniężnych”.

Spadek cen. Brzmi nieźle — zwłaszcza jeśli odłożyłeś trochę gotówki i planujesz większe zakupy.

Wystarczy jednak krótkie przeszukanie Google, by zobaczyć, że powyższa konkluzja jest dość naiwna. Jak podpowiadają otrzymane informacje, deflacja jest poważnym problemem ekonomicznym. Według [St. Louis Fed](#):

*Chociaż idea niskich cen brzmi atrakcyjnie, deflacja jest poważnym problemem z kilku powodów. Ogranicza ona zakupy i inwestycje, ponieważ konsumenci odkładają w czasie swoje zakupy, oczekując dalszego spadku cen — wolą poczekać na jeszcze niższe ceny i zaoszczędzić jeszcze więcej. Z kolei okrojone wydatki ograniczają sprzedaż i zysk firm, za czym idzie wzrost bezrobocia.*

Tak więc kłopot z deflacją polega na tym, że sama się napędza i wyniszcza gospodarkę. Jest to odpowiednik modelu biznesowego [roach motel](#) w skali makro — niebezpiecznie łatwo w nią wpaść, a uwolnienie się od niej jest niemalże niemożliwe. Problem polega na tym, że deflacja redukuje konsumpcję, co ogranicza produkcję, doprowadzając w końcu do zaprzestania wszelkiej działalności gospodarczej.

[Wikipedia](#) tłumaczy:

*Ponieważ poziom cen spada, konsumenci mają powód, aby opóźnić swoje zakupy i konsumpcję w oczekiwaniu na dalszy spadek, co w końcu ogranicza działalność gospodarczą. To wprawia w bezczynność zdolności produkcyjne, a inwestycje padają, co prowadzi do dalszej redukcji zagregowanego popytu. To jest spirala deflacyjna.*

Jeśli jeszcze się nie wystraszyliście, to dopowiem, że taki deflacyjny armageddon już się wydarzył, [gdym \(według New York Timesa\) spowodował Wielką Depresję](#).

[Według Bloomberg](#) Japonia walczy z deflacją już ponad dekadę, a średnioroczny spadek cen na poziomie 0,3 proc. Od 2000 r. szkodzi wzrostowi gospodarczemu. New York Times donosi, że premier Japonii Abe „zelektryzował rynki, popierając śmiało kroki monetarne w walce z deflacją”.

Mam nadzieję, że wszystko jest jasne. Gdy już rozumiecie kontekst, postawię kilka pytań ludziom, którzy wyszli z tymi inicjatywami.

### **Dlaczego spadające ceny powodują, że oczekujemy ich dalszego spadku?**

Obserwacja, że ceny *spadają*, oznacza, iż w *niedalekiej przeszłości ceny już spadły*. Zauważamy, że cena pewnego dobra została obniżona w ostatnim czasie. Jedna osoba zauważając, że cena pewnego dobra, które znajduje się na jej skali wartości, spadała przez pewien czas, może wysnuć wniosek, że w przyszłości będzie ona jeszcze niższa. Jednak druga osoba wywnioskuje z tej sytuacji, że teraz cena utrzyma się na stałym poziomie, a trzecia osoba powie z kolei, że niedługo ceny zaczną rosnąć.

Dlaczego spadające ceny mają oznaczać dalszą ich obniżkę? Jest to tylko jeden z trzech możliwych trendów. Dlaczego więc trend z przeszłości ma trwać w nieskończoność?

Dlaczego opinia publiczna będzie się skłaniać raczej ku pierwszemu rozwiązaniu niż ku dwóm pozostałym?

Jak twierdzi ekonomista Jeffrey Herbener, założenie, że spadek cen kreuje oczekiwania dalszego ich spadku jest pokłosiem popularnych teorii makroekonomicznych, w których oczekiwania są modelowane jako część teorii. W swoim przemówieniu adresowanym do Kongresu Herbener [zauważa](#): „tendencja zniżkowa w cenach jest logiczną implikacją założeń o oczekiwaniach zawartych w formalnych modelach ekonomicznych. Jeżeli założymy, że osoba funkcjonująca w danym modelu ekonomicznym traci z powodu takich ciągle umacniających się oczekiwań, model ten spowoduje silną tendencję zniżkową”.

Czy oczekiwania same się wzmacniają? Takie stwierdzenie ma tyle sensu, co powiedzenie, że oczekiwania same z siebie potrafią obrócić się o 180 stopni — czyli, że ludzie na podstawie spadających cen wnioskuje o ich przyszłym wzroście.

Czy te modele formalne dobrze opisują ludzkie działanie? W przeciwieństwie do tego, co głoszą, nie ma gotowej odpowiedzi na nagłe przypadki. Podobnie jak wielu moich znajomych, nieraz „rzuciłem się” na niską cenę z obawy, że niedługo wzrośnie.

### **Co z zarobkami?**

Teoria o odkładaniu zakupów w czasie bazuje na założeniu, że zyska ten, który poczeka ze swoim zakupem. Jest to prawda tylko w odniesieniu do ludzi, którzy mają mnóstwo pieniędzy i mogą trzymać je przy sobie w nieskończoność. Jednak większość z nas ma bieżące wydatki i swoje rezerwy finansowe zasila z pensji. Siła nabywcza naszego pieniądza, w momencie gdy chcemy dokonać odroczonego zakupu, pochodzi z naszych oszczędności i wynagrodzeń. Znaczny spadek zarobków zniwelowałby wszelkie nadwyżki siły nabywczej pieniądza uzyskane dzięki niższym cenom.

Jeśli konsumenci nie kupują dzisiaj, oczekując na jutrzejsze niższe ceny, to jakie są ich przewidywania co do przyszłych zarobków? Czy myślą, że będą one takie same, wyższe, czy może niższe? Jeżeli niższe — to o ile? Czy o tyle, o ile spadły ceny?

Jeżeli konsumenci przewidują niższe ceny i stabilne wynagrodzenia, dlaczego ceny konsumpcyjne są włączone w modele, ale pensje już nie? Czy deflacja oddziałuje tylko na ceny dóbr konsumpcyjnych, wszelkie inne ceny pozostawiając nietknięte?

Zgodnie z teorią spirali deflacyjnej, decyzje o tym, by nie kupować wciągają gospodarkę w tę spiralę. Czy ktoś wierzy, że pozostanie to bez wpływu na wynagrodzenia?

### **Co z cenami aktywów?**

Obok zaoszczędzonej gotówki i pensji, jednostka może decydować o tym, ile wydać, a ile odłożyć, biorąc pod uwagę sumę, którą już zaoszczędziła. Ktoś, kto próbuje oszczędzać, aby w przyszłości zaspokoić potrzeby swojej rodziny, będzie czuł się źle, wydając pieniądze.

Większość ludzi trzyma swoje oszczędności w postaci gotówki. Ta część ich oszczędności zyskuje siłę nabywczą, kiedy ceny spadają. Jednak ludzie oszczędzają także poprzez zakup aktywów finansowych takich, jak akcje i obligacje, czy aktywa — na przykład nieruchomości. Wszystkie wymienione aktywa mają cenę, która może spać lub wzrosnąć. W zależności od proporcji

posiadanej gotówki i innych aktywów, spadek cen aktywów wyeliminowałby wszelkie nadwyżki siły nabywczej ich pieniędzy.

Czy przy decyzji o zakupie lub jego odłożeniu, ludzie biorą pod uwagę wartość swoich wcześniejszych oszczędności? Czy też budują oczekiwania jedynie odnośnie cen dóbr konsumpcyjnych i ignorują to, co deflacja może zrobić z ich oszczędnościami?

Jeżeli spadające ceny konsumpcyjne pobudzają oczekiwania na więcej tego samego, jaki wpływ mają spadające ceny na oczekiwania co do cen aktywów? Czy konsumenci, którzy opóźniają zakupy spodziewają się, ceny aktywów wchodzących w skład ich oszczędności także spadną? Jeżeli nie, to czy myślą, że ceny konsumenckie spadną, a aktywów wzrosną?

Jeżeli deflacja dezintegruje gospodarkę, to czy pominięta ona ceny aktywów?

### **Czy zmieniają się jedynie zwyczaje konsumenckie?**

Deflacyjna „gwiazda śmierci” zaczyna niszczyć ziemię, kiedy my odkładamy w czasie nasze zakupy.

Ale czy oczekiwania co do przyszłości mają wpływ tylko na kupowanie? Jeżeli mają wpływ tylko na kupowanie, a na sprzedawanie już nie, to dlaczego?

Jeżeli konsumenci oczekują, że większość dóbr będzie sprzedawanych taniej — w tym te, które już posiadają — dość logiczna zdaje się decyzja o sprzedaniu swojego majątku celem odkupienia go potem po niższych cenach. Sprzedanie samochodu i leasing to kolejny krok. Sprzedawanie majątku w zamian za gotówkę byłoby równie opłacalne. Oczekiwania niższych cen prowadziłyby do spirali sprzedawania, wzmacniając tendencję zniżkową cen i prowadząc do kolejnych oczekiwań deflacyjnych i kolejnej fali wysprzedawania aż do momentu, gdy nikt nie miałby innego majątku w postaci innej niż gotówka.

Kto by wtedy kupował?

### **Czy ceny kiedykolwiek są wystarczająco niskie?**

Jeżeli konsumenci oczekują niższych cen, to o ile? Czy jest to konkretna liczba? Jeżeli cena osiągnie poziom, którego oczekiwał klient, czy dokona on zakupu? Czy też oczekuje on dalszego spadku cen, nie zważając na to, o jak wiele zostały już obniżone?

Jeśli oczekiwania co do niższych cen okażą się trafne i ceny spadną do jeszcze niższego poziomu — czy istnieje moment, w którym mniejszość kupujących na sposób kontrariański ucierpi z powodu konsensusu i dostrzeże

dno, a może nawet tendencję zwykłą? Czy też oczekiwania te ciągle będą się dostosowywać do niższych cen, powodując ich nieskończone spadanie?

Celem odkładania zakupów na później jest nabycie dobra później i odłożenie pozostałej gotówki na inny zakup lub zaoszczędzenie jej. Jaki jest sens odkładania zakupu, którego nigdy nie dokonasz?

Każdy z nas kupił kiedyś sprzęt — nowy komputer, czy też inne urządzenie — dzień przed wypuszczeniem na rynek nowej wersji, kiedy cena twojego nabytku spadła w dół. Czy poczekałbyś, gdybyś wiedział, jak zmieni się cena? Może tak, może nie. Jeżeli potrzebujesz komputera do pracy, kupisz go raczej wcześniej niż później.

Wiele osób opóźniło zakup iPhone'a 4, by kupić iPhone'a 5. Nim to nastąpiło, mój iPhone4 zużył się i potrzebowałem nowego telefonu.

### **Co z prawem popytu?**

Zgodnie z prawem popytu, na większa ilość dóbr popyt istnieje przy niższych cenach. Jeżeli byłaby to prawda, ludzie kupowaliby więcej zamiast odkładać zakupy.

Co z prawem popytu podczas deflacji? Wygląda na to, że jest w nim luka: wymaga ono, by wszystkie inne czynniki pozostały niezmiennie. W spirali deflacyjnej czynniki nie pozostają niezmiennie. Preferencje konsumentów zmieniają się w odpowiedzi na zmianę cen. Nieruchome krzywe popytu i podaży nie istnieją w takim świecie. Przy spadających cenach, które nadal nie zachęcają konsumentów do zakupów, ilość dóbr, na który jest popyt, musi zawsze spaść o więcej niż trzeba, by zrekompensować niższe proponowane ceny. Krzywa popytu zawsze spada szybciej, niż ceny, po to, by nie przeciągać znajdowania punktu równowagi w nieskończoność. Ekonomista W. H. Hutt nazywa to „niekończenie elastycznym popytem na pieniądź”.

Czy to opisuje świat, w którym żyjemy lub chociaż taki, który potrafimy sobie wyobrazić? Czy ludzie naprawdę w tak mechaniczny sposób reagują na zmianę cen? Jak w takim razie wytłumaczymy konsumentów [rywalizujących o zakup po jak najniższej cenie?](#)

### **Dlaczego sprzedający nie obniżają cen?**

Dlaczego tylko kupujący na podstawie spadku cen przewidują ich dalszą obniżkę? Czy oczekiwania sprzedających są ujęte w tym modelu?

Jeśli nie, to czy powodem jest zawarte w modelu założenie, że sprzedający nie mają żadnych oczekiwań? Czy też oczekiwania sprzedających nie pokrywają się z tymi kupujących?

Jeżeli sprzedający oczekują spadku cen, dlaczego nie obniżą swoich, aby wyprzedzić artykuły przed konkurentami?

Zgodnie z teorią spirali deflacyjnej, oczekiwania niweczą dostosowanie rynkowe. Ale, jak twierdzi Rothbard, spekulacje na temat przyszłych cen pomagają cenom dostosować się do wartości umożliwiających dostosowanie rynku. Dlaczego ceny natychmiast nie dostosują się do nowego, niższego poziomu, jeżeli zarówno kupujący, jak i sprzedający oczekują, że one spadną?

Jeżeli konsumenci odłożą swoje zakupy do czasu, gdy ceny spadną, ale sprzedający nie będą współpracować z nimi, magazyny się przepełnią. Jeśli tak się stanie, dlaczego sprzedający nie obniżą natychmiastowo cen, aby wyprzedzić zalegające artykuły?

Każdy z nas czasem jest zarówno konsumentem, jak i sprzedawcą. Powiedzieć, że jedynie oczekiwania kupujących wpływają na spadek cen to tak, jakby powiedzieć, że ta sama osoba rano ma pewne oczekiwania co do swoich przyszłych wydatków, a po południu nie ma żadnych co do swojej sprzedaży, zarówno tej bieżącej, jak i przyszłej. Czy model ten zakłada, że zostaliśmy odepnieni i połówki naszego mózgu nie komunikują się ze sobą?

### **Czy producenci mają jakąkolwiek kontrolę nad swoimi kosztami?**

Wcześniej postawiłem pytanie, czy sprzedawcy podobnie jak kupujący mogliby przewidzieć spadek cen. Jeżeli producenci przewidzieli niższe ceny, dlaczego kontynuowali produkcję lub też kupili materiały po tak wysokich cenach, że nic nie zarobią?

Jeżeli firma jednego sektora operacyjnego doświadcza niskich cen, może nie być w stanie obniżyć kosztów produkcji, ponieważ taka firma raczej odwzorowuje ceny na rynkach pracy i kapitałowych. Zazwyczaj istnieją alternatywne sposoby na użycie ich czynników produkcji, które można wycenić wyżej lub podobnie do obowiązujących cen. Ale jeżeli ceny i sprzedaż spada wszędzie lub też jeśli wszyscy tego oczekują, to dlaczego przewidując niższe koszty produkcji, dostawcy nie obniżą cen?

### **Co ludzie robią ze swoimi pieniędzmi, których nie wydają?**

Założmy, że ludzie odkładają w czasie swoje zakupy. Co robią z odłożonymi pieniędzmi? Czy powiększają swoje oszczędności w gotówce? Czy też

kupują dobra inwestycyjne? [Oszczędzanie i inwestowanie jest formą wydawania](#), jedynie wydatki są raczej związane z dobrami kapitałowymi niż z konsumpcyjnymi. W tym przypadku nie byłoby generalnego spadku w całkowitych wydatkach czy zatrudnieniu. Jak to w swoim eseju „[The Paradox of Savings](#)” tłumaczy Hayek, pracownicy musieliby zmienić miejsca pracy z sektora dóbr konsumpcyjnych do sektora dóbr kapitałowych. Jednak w okresie przejściowym, produkcja byłaby kontynuowana.

### **O ile niższe muszą być ceny, aby skłonić nas do odłożenia zakupów?**

Istnieje pewien zwrot z zakupu dobra konsumpcyjnego, który umożliwia uzyskanie korzyści usług dostarczanych przez to dobro. Musi być to zbalansowane w stosunku do zwrotu z gotówki trzymanej do czasu obniżenia cen. Jak zauważył [Center for Economic Policy Research \(CEPR\)](#), jeżeli potrzebujesz nowego produktu, mała zmiana ceny nie jest bodźcem motywującym do wstrzymania się od zakupu:

*[odkładanie zakupów] ziściłoby się w przypadku gwałtownych spadków cen, jednak deflacja w Japonii niemal zawsze wynosiła nawet mniej niż 1% rocznie. W 2011 r. stopa inflacji wynosiła 0,2%. Oznacza to, że jeżeli ktoś planował kupić samochód za 20 000 USD, poczekanie z zakupem o rok dałoby mu zysk rzędu 40 USD. Mało prawdopodobne, by deflacja na tym poziomie wpłynęła znacząco na termin wielu zakupów.*

### **Dlaczego ilość dostosowuje się, a koszty nie?**

Jeżeli mamy do czynienia z ogólną tendencją zwykłą w popycie na pieniądź, ceny muszą spaść. Dlaczego jest tak, że ilość zakupionych dóbr i zatrudnionych pracowników może zostać dostosowana, a ceny nie?

Jak można przeczytać w „[The Asia Times](#)”, kiedy przychodzi deflacja, fabryki zwalniają pracowników, aby obciąć koszty. Dlaczego producenci nie mogą obniżyć kursu zakupu do ich siły roboczej i dostawców celem ochrony produkcji? Jeżeli mogliby obniżyć swoje koszty, mogliby też produkować opłacalnie, jednocześnie oferując niskie ceny.

Ogólny poziom cen nie obchodzi firm tak długo, jak ich koszty są niższe, niż ceny sprzedaży. Dlaczego warunki deflacyjne muszą wiązać się z tym, że firma nie może być rentowna przy jakimkolwiek nominalnym poziomie cen? Dlaczego nie może ona obniżyć kosztów produkcji?

### **Czy to naprawdę spowodowało Wielki Kryzys?**

Co z [bańką kredytową lat 20.](#)?

Co z błędami popełnionymi przez banki? Ograniczeniem zasobów pieniężnych?

Co z [ustawą Smootha — Hawleya](#)?

Co z [reżimową niepewnością](#)?

Co z [Nowym Ładem, jego polityką wynagrodzeń i cen](#), która uchroniła ceny przed spadkiem i pomogłaby w uzdrowieniu zatrudnienia?

## **Wnioski**

Teoria spirali deflacyjnej jest opisem teoretycznym, ale z wielu powodów nie opisuje realnego działania ludzkiego:

1. W rzeczywistości zawsze mamy do czynienia ze zróżnicowanymi oczekiwaniami. Jedni będą oczekiwali dalszego spadku cen, inni będą mieli pogląd zupełnie odmienny. Przewidywania te będą zmieniały się nie tylko pod wpływem nowych danych, ale też na podstawie ich własnego doświadczenia życiowego i bieżącej sytuacji.
2. Oczekiwania nie są formowane całkowicie przez ceny. Szeroka gama czynników wpływa na nasze oczekiwania cenowe.
3. Niższe ceny nie zawsze są wystarczającą motywacją do odroczenia zakupu, ponieważ każdy woli mieć to, czego chce, wcześniej niż później.
4. Wcześniej czy później oczekiwania klientów pokryją się z oczekiwaniami sprzedających. W niektórych przypadkach konsument może trzymać gotówkę nieco dłużej, ale w końcu większość firm jest zmuszonych do sprzedaży po cenie, jaką klient zgodzi się zapłacić. W innym wypadku kupujący mogą nie być w stanie dłużej odkładać zakupu (lub też nie chcieć) i zapłacą tyle, ile muszą.
5. Każdy — zarówno kupujący, jak i sprzedający (nie zapominajmy, że każdy z nas odgrywa czasem którąś z tych ról) — ma pewne oczekiwania nie tylko w stosunku do cen konsumpcyjnych, ale także wynagrodzeń, zatrudnienia, cen aktywów, generalnie co do gospodarki, dalszych kolei naszego życia i przyszłości naszej rodziny. Racjonalny plan oszczędzania i wydawania bierze pod uwagę wszystkie te czynniki.
6. Oczekiwania mogą być spełnione. Kupujący mają cenę zakupu. Znają ją — jeżeli nie z wyprzedzeniem, to wtedy, kiedy dobro zostaje wystawione. Nawet jeżeli nie wiemy, co dokładnie planujemy kupić w przyszłości, w końcu znajdziemy jakąś okazijną cenę.
7. Potrzeba tylko, by ludzie mieli dużo gotówki — gdy już ją mają, zaczynają szukać konsumpcji lub dóbr inwestycyjnych.