

Natura i pochodzenie pieniądza i barteru

Znaczenie pieniędzy

Być może najczęstszym twierdzeniem dotyczącym znaczenia pieniędzy w naszym codziennym życiu jest moralnie neutralne, choć komicznie przesadzone twierdzenie, że „pieniądze kręcą światem”. Równie przesadzone, ale pokazujące głębszy wgląd, jest biblijne ostrzeżenie, że „miłość do pieniędzy jest korzeniem wszelkiego zła”, zgrabnie przekształcone przez George'a Bernarda Shawa w strach, że to raczej brak pieniędzy jest korzeniem wszelkiego zła. Jednak niezależnie od tego, czy to miłość, czy odwrotnie, brak pieniędzy jest potencjalnie grzeszny, celem stwierdzenia w obu przypadkach jest podkreślenie przytłaczającego osobistego i moralnego znaczenia pieniędzy dla społeczeństwa w sposób, który daje szerszy i głębszy wgląd w ich znaczenie niż po prostu podkreślanie ich zasadniczo ekonomicznych aspektów, jak wtedy, gdy mówimy, że „pieniądze kręcą światem”. W konsekwencji, czy mówimy o pieniądzach w prostych, tak zwanych prymitywnych społecznościach, czy w znacznie bardziej zaawansowanych, złożonych i wyrafinowanych społeczeństwach, nie wystarczy samo zbadanie wąskich aspektów ekonomicznych pieniędzy, aby uchwycić ich prawdziwe znaczenie. Aby przeanalizować znaczenie pieniędzy, należy je szeroko zbadać w kontekście konkretnego społeczeństwa, którego dotyczą. Jest to sprawa zarówno dla serca, jak i dla głowy: uczucia są również powodami. Pieniądze zawsze były kojarzone w różnym stopniu z religią, częściowo interpretowaną w czasach współczesnych jako psychologia nawyków i postaw, nadziei, lęków i oczekiwań. Tak więc tabu, które ograniczają wydatki w prymitywnych społeczeństwach, zasadniczo nie różnią się od niedźwiedzi giełdowych, które podobnie zmniejszają wydatki poprzez zmianę subiektywnych ocen wartości i dochodów, tak że prawdziwa interpretacja tego, co pieniądze oznaczają dla ludzi, wymaga współczującego zrozumienia mniej oczywistych motywacji w takim samym stopniu, jeśli nie bardziej, niż wąskie abstrakcyjne obliczenia komputera. Skupienie uwagi wąsko na „funtach w kieszeni” oznacza dewaluację wszechobecnego znaczenia pieniędzy. Osobiste nastawienie do pieniędzy waha się od pogardy niewielkiej mniejszości do całkowitego zaabsorbowania podobnie niewielkiej mniejszości na drugim krańcu. Pierwsza grupa paradoksalnie obejmuje kilku bardzo bogatych i bardzo biednych. Sektory obu są nieświadomie zjednoczone w umniejszaniu ich znaczenia: bogaty człowiek albo dlatego, że deleguje takie przyziemne sprawy swoim sługom, albo dlatego, że owoce odsetek składanych przekraczają jego apetyt, jakkolwiek duże; biedny człowiek, ponieważ czyni cnotę ze swojej skrajnej konieczności i uczy się żyć najlepiej, jak potrafi, za bardzo mało pieniędzy, które trafiają na jego drogę, tak że jego praktyczny realizm sprawia, że jego wymuszone wyrzeczenia wydają się niemal święte. Ogranicza swoje ambicje do swojego portfela, teraźniejszego i przyszłego, tak że jego akceptowany sposób życia ogranicza jego zapotrzebowanie na pieniądze, a nie, jak u większości z nas, odwrotnie. Na drugim krańcu, zaabsorbowanie pieniędzmi staje się celem samym w sobie, a nie środkiem do osiągnięcia innych celów w życiu. Cnota i ubóstwo nie są jednak ściślej ze sobą powiązane niż bogactwo i niemoralność. Tak Boswell cytuje Samuela Johnsona:

Kiedy byłem bardzo biednym człowiekiem, byłem wielkim obrońcą zalet ubóstwa... ale w cywilizowanym społeczeństwie osobiste zasługi nie przydadzą ci się tak bardzo jak pieniądze. Panie, możesz przeprowadzić eksperyment. Wyjdź na ulicę i daj jednemu człowiekowi wykład o moralności, a innemu szylinga, i zobacz, który z nich będzie cię najbardziej szanował... Ceteris paribus, ten, kto jest bogaty w cywilizowanym społeczeństwie, musi być szczęśliwszy niż ten, kto jest biedny. (Boswell 1791)

Zdroworozsądkowe podejście Johnsona do ludzkiego znaczenia pieniędzy nie tylko brzmi dziś tak samo prawdziwie, jak dwa wieki temu, ale może być odzwierciedlone w wypowiedziach i działaniach znacznie wcześniejszych cywilizacji. Mniejszość, która uważa, że może okazywać spartańską pogardę

dla pieniędzy, zawsze była wyjątkowo mała, a w czasach współczesnych zmniejszyła się do pomijalnych rozmiarów, ponieważ bardzo nieliczne osoby, których to dotyczy, są otoczone przez ogromną większość, dla której pieniądze odgrywają coraz ważniejszą rolę. Nawet ci, którzy jako jednostki mogliby zdecydować się na umniejszanie pieniędzy, czują się zmuszeni co najmniej do wzięcia pod uwagę nawyków, poglądów i postaw wszystkich innych. Krótko mówiąc, żaden wolny człowiek nie może sobie pozwolić na luksus ignorowania pieniędzy, co jest uniwersalnym faktem, który wyjaśnia, dlaczego spartańska arogancja została osiągnięta kosztem żelaznej dyscypliny, która kontrastowała ze swobodą obywateli innych państw, bardziej liberalnych w kwestii pieniędzy. Ta podstawowa zasada wolności wyboru, przyznawana posiadaczom pieniędzy, stała się wyraźnie częścią silnych fundamentów klasycznej teorii ekonomicznej w XIX wieku, najjaśniej wyłożona w pracach Alfreda Marshalla, jako „suwerenność konsumenta”, koncepcja, która pomimo wszystkich zastrzeżeń, które ją dzisiaj modyfikują, nadal wywiera swoją znaczną siłę za pośrednictwem mechanizmu pieniądza.

Suwerenność polityki pieniężnej

To zasadnicze powiązanie między pieniędzmi, wolnym wyborem konsumenta i wolnością polityczną jest centralnym i silnym tematem marki monetaryzmu Milтона Friedmana, konsekwentnie głoszonej przez co najmniej dwie dekady, od jego *Kapitalizmu i wolności* (1962) do tego, co nazwał swoim „osobistym oświadczeniem”, *Wolność wyboru*, opublikowanego w 1980 roku. Jeszcze dłuższą krucjatę promującą zasadniczy liberalizm systemów alokacyjnych opartych na pieniądzu prowadził Friedrich Hayek, od jego *Drogi do zniewolenia* w 1944 roku do *Wolności gospodarczej* z 1991 roku. Jednak na pokolenie przed Friedmanem, wybitna ekonomistka z Cambridge, Joan Robinson, kwestionowała konwencjonalną podstawę suwerenności konsumenta w swojej pionierskiej pracy na temat niedoskonałej konkurencji (1933). Rzeczywiście wątpiła w „ważność całej analizy krzywej podaży i popytu”. Wiele lat później, być może z zbyt skromną i pesymistyczną oceną ogromnego wpływu jej pisanstwa, poczuła się zmuszona do narzekania: „Wszystko to nie miało żadnego wpływu. Doskonała konkurencja, podaż i popyt, suwerenność konsumenta i produkty marginalne nadal królują w ortodoksyjnym nauczaniu. Miejmy nadzieję, że nowe pokolenie studentów, po czterdziestu latach, znajdzie w tej książce to, co zamierałam przez to rozumieć”. W połowie lat 70. stało się oczywiste, że podobnie jak w okresie międzywojennym, podstawowe przekonania teorii ekonomicznej były ponownie kwestionowane, a nigdzie to badanie nie było głębsze ani bardziej pilne niż w odniesieniu do ekonomii pieniężnej. Masowe bezrobocie popchnęło Keynesa w stronę ogólnej teorii, która, gdy została powszechnie zaakceptowana, pomogła przynieść pełne zatrudnienie, z pewnością najbogatszą nagrodę, jaką można przypisać (choć przynajmniej częściowo) teoretyzowaniu ekonomisty. Ale uporczywa inflacja stawiała pytania, na które keynesiści nie potrafili odpowiedzieć zadowalająco, podczas gdy powrót masowego bezrobocia w połączeniu z jeszcze wyższą inflacją ostatecznie zniszczył konsensus keynesowski i pozwolił monetarystom przejąć kontrolę nad umysłami naszych politycznych panów. Niemniej jednak pogląd Joan Robinson jest całkiem prawdziwy, ponieważ modyfikacje klasycznej teorii wartości (obecnie boleśnie i fragmentarycznie odnawiane przez Nową Szkołę Klasyczną) były niczym w porównaniu z gwałtownymi rewolucjami w teoriach monetarnych, które miały miejsce od lat 30. XX wieku, przyjmując głównie formę czterdziestoletniej wojny między keynesistami a monetarystami, aż do czasu, gdy ci ostatni ostatecznie uzyskali kontrolę nad praktyczną polityką w większości zachodniego świata pod koniec lat 70., pomimo trwającego silnego sprzeciwu obecnie konwencjonalnych ekonomistów keynesowskich. Podczas gdy przeciętny człowiek nie wie nic o ekonomii niedoskonałej konkurencji ani teorii rynków spornych, czuje się przygotowany i bardziej niż chętny do zajęcia stanowiska w wielkich debatach monetarnych tamtych czasów. Bez dogmatycznego podejścia do tej kwestii, mało prawdopodobne jest, aby w jakiegokolwiek poprzedniej epoce sprawy monetarne i teorie monetarne kiedykolwiek przyciągnęły tak wielką armię debatantów, profesjonalistów i amatorów, jak ma to miejsce w dzisiejszym zagmatwanym świecie niepewności,

inflacji, bezrobocia, stagnacji i recesji. Czy kontrola nad pieniędzmi, można się zastanawiać, może być suwerennym lekarstwem na wszystkie te bolączki? Nigdy wcześniej polityka pieniężna nie zajmowała tak centralnej roli w polityce rządowej, jak od lat 80. XX wieku, kiedy to w Wielkiej Brytanii nastąpił „eksperyment thatcherowski” i Stany Zjednoczone w „reaganomice”. Nie trzeba dodawać, że jeśli polityka pieniężna w końcu zapanuje w dwóch krajach świata, które wspólnie zdominowały teorię ekonomiczną oraz handel międzynarodowy i finanse w ciągu ostatnich dwóch stuleci, fakt ten z pewnością będzie miał ogromny wpływ na obecną myśl finansową i praktykę na całym świecie. Jeśli pieniądz ma obecnie tak ogromne znaczenie na Północy, nie może również nie wywierać swojego potężnego wpływu na gospodarki zależne i „niezależne” banki centralne rozwijających się krajów Południa. Tę tendencję oczywiście silnie wzmacnia rosnący ciężar długu suwerennego, tj. długów głównie zaciągniętych lub gwarantowanych przez rządy i agencje rządowe w krajach takich jak Meksyk, Brazylia, Argentyna, Polska, Rumunia, Nigeria, Indie i Korea Południowa, a także wobec banków i agencji prywatnych i publicznych na Zachodzie. Bezprecedensowa skala tego długoterminowego długu, w połączeniu z ogromnymi krótkoterminowymi przepływami petrodolarów i eurowalut, jest częściowo odzwierciedleniem, a częściowo przyczyną światowej presji inflacyjnej, również o bezprecedensowym stopniu, która podniosła obawy społeczeństwa dotyczące kwestii pieniądza do obecnego szczytu. Jest o wiele więcej ludzi używających o wiele więcej pieniędzy, współzależnych od siebie w większym kompleksie długów i kredytów niż kiedykolwiek wcześniej w historii ludzkości. Jednak pomimo rosnącego opanowania przez człowieka nauki i technologii, do tej pory nie był on w stanie opanować pieniądza, w każdym razie z akceptowalnym stopniem sukcesu, a w zakresie, w jakim mu się to udało, nieodwracalne koszty w postaci masowego bezrobocia i utraconej produkcji wydają się przewyższać korzyści. Gdyby pieniądz był jedynie namacalnym urządzeniem technicznym, tak aby jego podaż mogła być ściśle zdefiniowana i jasno ograniczona, wówczas problem opanowania i kontrolowania go byłby łatwo podatny na wysoce rozwiniętą pomysłowość techniczną człowieka. Podobnie, gdyby inflacja miała po prostu jedną przyczynę – rząd – a podaż pieniądza pochodziła po prostu z tego samego źródła, wówczas kontrole mechanistyczne mogłyby działać. Jednakże, chociaż rząd jest potężny po obu stronach równania, jest tylko jednym z wielu złożonych czynników. Spośród tych zaniedbanych czynników, według H. C. Lindgrena, w rzadkiej książce o psychologii pieniądza, „czynnikiem psychologicznym, który nieustannie umyka analitykom i planistom, jest nastrój społeczeństwa”. Co więcej, technologia w rozwiązywaniu problemów technicznych często tworzy jeszcze bardziej nierozwiązywalne problemy społeczne i psychologiczne, dlatego też, według dr Bronowskiego, „w ciągu ostatnich dwudziestu lat nastąpiła głęboka zmiana w charakterze nauki: uwaga przesunęła się z nauk fizycznych na nauki przyrodnicze” i „w rezultacie nauka jest coraz bardziej przyciągana do badania indywidualności” (Bronowski 1973). Ironią jest, że właśnie wtedy, gdy naukowcy zajmujący się naukami ścisłymi dostrzegają wartość bardziej humanistycznego podejścia, ekonomia, a w szczególności ekonomia pieniężna, traci na tej wartości, próbując stać się bardziej „naukową”, mechanistyczną i mierzalną.

Bezprecedensowa inflacja populacji

Istnieje dodatkowy czynnik, „rzeczywisty” w przeciwieństwie do „finansowego”, który pomaga wyjaśnić utrzymującą się siłę światowych sił inflacyjnych, a mimo to pozostaje niewspomniany w większości współczesnych prac na temat pieniądza i inflacji, a mianowicie presja szybko rosnącej populacji świata na ograniczone zasoby – praktycznie cicha eksplozja, jeśli chodzi o literaturę monetarną. Tak więc nigdzie w potężnej, popularnej i wpływowej książce Friedmana *Free to Choose* nie ma nawet wzmianki o problemie populacji, ani najmniejszej wskazówki, że inflacja, w której jest uznawany za największego eksperta na świecie, mogłaby być w jakikolwiek sposób spowodowana szybko rosnącym potencjałem i rzeczywistymi potrzebami tysięcy milionów osób urodzonych na świecie od czasu, gdy rozpoczął swoje badania. Dalsze omówienie tych kwestii musi poczekać na ich

właściwe miejsce później, ale ponieważ wielkość i rozkład tego ogromnego wzrostu populacji są kluczowe dla zrozumienia, dlaczego badanie pieniędzy ma obecnie bezprecedensowe znaczenie, kilka wstępnych komentarzy wydaje się niezbędnych. Jednym z zaniedbanych powodów, dla których polityka pieniężna może wydawać się tak atrakcyjnie potężna na bogatszej Północy i Zachodzie, jest właśnie to, że presja demograficzna jest tam najmniejsza. Natomiast podczas gdy polityka pieniężna ma szczególne znaczenie w biednych krajach rozwijających się na Południu i Wschodzie, jej zakres i uprawnienia są znacznie ograniczone, ponieważ tam presja demograficzna jest największa. Zbyt wiele osób goni za zbyt małą liczbą dóbr. Obecnie modne wyjaśnienia inflacji w kategoriach monetarystów nie uwzględniają gwałtownego wzrostu realnej presji na zasoby wynikającej z eksplozji demograficznej. Zmusza to społeczności do reagowania poprzez tworzenie, za pomocą różnych urządzeń, których łatwo nauczyć się na Zachodzie, pieniędzy niezbędnych do pomocy w zaspokojeniu takiej presji. Ogromna skala tych wzrostów od 1945 r. jest taka, że miliony stosunkowo bogatych dodały swój efektywny popyt do sfrustrowanych potencjalnych popytów tysięcy milionów innych, którzy pozostali w rozpaczliwej biedzie. Tendencja popytu wzrasta z roku na rok, powodując stosunkowo większe niedobory zasobów podstawowych, a także dóbr i usług wytwarzanych, takich jak dobra konsumpcyjne trwałego użytku, opieka zdrowotna i edukacja. Znacznie zwiększona konkurencja o takie dobra i usługi pomaga nadać spirali inflacyjnej zwrot w górę, pomimo okresowych zmian w warunkach handlu dla niektórych podstawowych produktów. Populacja świata ostatecznie wzrosła, w pewnym sensie tak, jak Malthus przewidział ponad dwieście lat temu, w tempie przekraczającym produktywność, ponieważ produktywność jest na najniższym poziomie lub blisko najniższego w tych obszarach, w których wzrost populacji jest na najwyższym poziomie lub blisko niego. Człowiekowi zajęło milion lat lub więcej, do około 1825 r., aby osiągnąć całkowitą populację 1000 milionów, ale tylko około stu lat, aby dodać kolejne 1000 milionów i tylko około pięćdziesięciu lat, od 1925 do 1975 r., aby podwoić tę liczbę do 4000 milionów, w którym to czasie populacja rosła już o 75 milionów rocznie. Według zgodnej opinii ekspertów z Wielkiej Brytanii, USA i Organizacji Narodów Zjednoczonych, w pokoleniu od 1975 do roku 2000 populacja świata wzrośnie o 55 procent lub o 2261 milionów do łącznej liczby 6351 milionów, a następnie będzie rosła o około 100 milionów rocznie, tak że jeśli obecne prognozowane tempo wzrostu się utrzyma, populacja świata może osiągnąć 10 000 milionów około roku 2030, co mieści się w oczekiwanej długości życia osób, które obecnie osiągają wiek dorosły w świecie zachodnim. Cały świat zerwał teraz powiązanie z pieniądzem towarowym, które kiedyś działało jako hamulec inflacji. Kraje mniej rozwinięte są jeszcze mniej zdolne niż kraje uprzemysłowione do unikania niewłaściwego zarządzania pieniędzmi, tak że w swoich próbach tworzenia oszczędności pieniężnych, w tym pożyczek, do konkurowania o zasoby, które mają tendencję do stawania się coraz rzadszymi w stosunku do popytu, nierzadka jest niekontrolowana inflacja ze stopami do 100 procent lub więcej rocznie. Do tych bezprecedensowych problemów pieniężnych dodanych ponad 90 procent prognozowanego wzrostu populacji do końca stulecia będzie miało miejsce w tych biednych i mniej rozwiniętych krajach, które ze swej natury mają większe trudności niż ich bogatsi, uprzemysłowieni sąsiedzi w powstrzymaniu pełnej fali inflacji. Ten trend nasila rosnąca urbanizacja wcześniej przeważnie wiejskich społeczności, z większym naciskiem na dochody pieniężne, które są nieuniknionym towarzyszem takiej migracji. Wystarczy kilka wymownych przykładów, biorąc populację w 1960 r. i prognozy na rok 2000 w nawiasach opartych na szacunkach ONZ i średnich prognozach: Kalkuta 5,5 m (19,7 m); Meksyk 4,9 m (31,6 m); Bombaj 4,1 m (19,1 m); Kair 3,7 m (16,4 m); Dżakarta 2,7 m (16,9 m); Seul 2,4 m (18,7 m); Delhi 2,3 m (13,2 m); Manila 2,2 m (12,7 m); Teheran 1,9 m (13,8 m) i Karaczi 1,8 m (15,9 m). Tylko te dziesięć miast wzrośnie z 31,5 m do 178 m. (Global 2000 1982, 242). To nadaje nowy obrót stwierdzeniu Williama Cowpera: „Bóg stworzył kraj, a człowiek miasto”.² Młody wiek składu tak ogromnie rozrastającej się populacji zwiększa mobilność, akceptację zmian i presję polityczną na zmiany, w tym pragnienie, aby mieć przynajmniej jakiś udział w rosnącym standardzie życia bogatszych krajów, czego, dzięki szybko ulepszonej komunikacji, stają się coraz bardziej świadomi. To

międzynarodowe rozszerzenie „efektu Duesenberry'ego”, a mianowicie, że wzorce konsumpcji następnej najwyższej klasy społecznej są uważane za najbardziej pożądane, ponownie pomaga tworzyć zwiększoną presję wydatków w całym rozwijającym się świecie, a szczególnie w tych zaludnionych kieszeniach stosunkowo bogatych obszarów, które istnieją niemal tuż obok miejskiej biedoty. Duesenberry podnosi również ważny punkt, że „im większy wskaźnik wzrostu populacji, tym większa średnia skłonność do konsumpcji”. Stając w obliczu skali problemu ubóstwa na świecie, człowiek Zachodu może czuć się nieswojo, bezradny i zdezorientowany zaletami „pomocy kontra handel”. Istnieje nierównowaga w świadomości między Północą a Południem i podczas gdy stwierdzenie „Oni proszą o chleb, a my dajemy im... Dallas” byłoby karykaturą, niemniej jednak trzy czwarte ludności świata na głodnym Południu coraz bardziej zdaje sobie sprawę z tego, jak żyje druga ćwiartka. Ta karykatura nie różni się od definicji sztuki Picassa jako „kłamstwa, które pomaga nam dostrzec prawdę”. Mimo to wzorce wydatków społeczeństwa na całym świecie stają się zachodnie, rozbijając rodzime wzorce społeczne i prowadząc w ten sposób do współczesnych nawyków, które niestety mają tendencję do zachęcania do inflacyjnych systemów monetarnych. Tak więc światowa ekspansja pieniądza została częściowo spowodowana, ale znacznie przekroczyła, ogromną ekspansję populacji. Chociaż pytanie, czy świat zbliża się do granic wzrostu, może sprawić, że coraz większa liczba szczęśliwych mężczyzn w nowoczesnych społeczeństwach dobrobytu zacznie wątpić w potrzebę większego wzrostu gospodarczego, niemniej jednak nie ma wątpliwości, że wzrost gospodarczy zapewnia jedyny środek, dzięki któremu około połowa populacji świata – jej kobiety – może uciec od codziennej harówki, która brutalnie uprzykrzała życie milionom ludzi na przestrzeni dziejów. Przerażająca trwałość ubóstwa i to, co oznacza ono dla rodzin, a zwłaszcza matek, została ujawniona (o ile te kwestie można sensownie opisać słowami) w Raplocie Brandta z 1980 r., który podaje szacunki Funduszu Narodów Zjednoczonych na rzecz Dzieci, że w 1978 r. ponad dwanaście milionów dzieci poniżej piątego roku życia zmarło z głodu. Szacunki UNICEF na 1979 r., „Rok Dziecka”, wzrosły do siedemnastu milionów. Może być niezwykle dyskusyjnym punktem, czy człowiek bez pieniędzy jest jak słynny obraz Hobbesa przedstawiający człowieka bez rządu: „Bez sztuki; żadnych listów, żadnego towarzystwa, a co najgorsze ze wszystkiego, ciągły strach i niebezpieczeństwo gwałtownej śmierci, a życie człowieka samotne, biedne, okropne, brutalne i krótkie”. Jednakże nie może być wątpliwości co do bezpośredniego, poprawiającego wpływu wzrostu gospodarczego na standard życia żeńskiej połowy rasy ludzkiej, z których coraz większa liczba wreszcie zaczyna cieszyć się rozprzestrzenieniem dobrobytu, który pomaga podnieść, fragmentarycznie i niepewnie, jakość życia rodzinnego w dużej części świata i mile widziany spadek średniej wielkości rodziny. Coraz większe bogactwo, tj. dodatki do kapitału, następuje głównie poprzez wzrost dochodów i wydatków, co nieuchronnie prowadzi do zwiększonego wykorzystania pieniędzy. Dlatego rosnąca proporcja, jak również rosnąca ilość handlu w szybko rozwijających się, mniej rozwiniętych krajach świata opiera się obecnie na abstrakcyjnym rozwoju pieniądza, a znacznie mniej niż dawniej na barterze i bardziej prymitywnych formach pieniądza. W ten sposób jednostka uwalnia się od irytujących ograniczeń i jest w stanie wykonywać większą swobodę wyboru jako konieczny wniosek z monetyzacji gospodarek krajów mniej rozwiniętych. Łącznie jednak setki milionów ludzi, choć nadal biednych, opuściło to, co nadal było w dużej mierze gospodarkami nastawionymi na przetrwanie, przechodząc do gospodarek rynkowych, w których pieniądź naturalnie odgrywa większą rolę. Szybkość zmian politycznych, społecznych, ekonomicznych i finansowych (częściowo, ale w żadnym wypadku nie wyłącznie z powodu rozwoju technologicznego) powoduje, że to, co wcześniej było świeckimi trendami na Zachodzie, rozciąga się na zaledwie kilka dekad. Dotyczy to w szczególności dramatycznej zmiany od pieniądza pierwotnego do nowoczesnego. Zanim przejdziemy do omówienia barteru i tego, co dla nas jest nadal ważnym, ale ogólnie zaniedbywanym tematem pieniądza pierwotnego, możemy zatem zakończyć naszą wstępną ocenę znaczenia współczesnych pieniędzy, stwierdzając, że istnieją dobre powody, aby sądzić, że

pieniądz znaczy dziś o wiele więcej dla wielu ludzi na całym świecie niż kiedykolwiek wcześniej w historii ludzkości.

Barter: stary jak świat

Historia barteru jest tak stara, a w niektórych aspektach nawet o wiele starsza, niż zapisana historia samego człowieka. Bezpośrednia wymiana usług i zasobów dla obopólnej korzyści jest nieodłączną częścią symbiotycznych relacji między roślinami, owadami i zwierzętami, więc nie powinno dziwić, że barter w takiej czy innej formie jest tak stary jak sam człowiek. Na pierwszy rzut oka bardziej zaskakujące jest to, że taka pierwotna forma bezpośredniej wymiany przetrwała aż do dnia dzisiejszego i nadal, choć wyjątkowo, przejawia się w tak wielu postaciach, szczególnie w dużych międzynarodowych transakcjach między blokiem wschodnim a Zachodem. Jednakże barter jest prymitywnie wytrzymały i elastyczny, co pomaga wyjaśnić zarówno jego długowieczność, jak i wszechobecność. Tak więc, gdy dokładnie rozważymy inherentne zalety barteru w pewnych okolicznościach, jego współistnienie z bardziej zaawansowanymi i wygodniejszymi formami wymiany jest łatwiejsze do docenienia i nie powinno być zaskoczeniem. Najważniejszą z tych zalet jest konkretna rzeczywistość takich wymian: nikt nie oddaje wartości w zamian za obietnice na papierze lub symboliczne, ale raczej tylko w zamian za wartościowe dobra lub usługi. W epoce inflacji, w której indeksowanie międzynarodowe i prawne egzekwowanie umów są albo w powijakach, albo mają bardzo chwiejną konstrukcję, ta podstawowa zaleta barteru może z nawiązką zrekompensować jego uciążliwą niezręczność. Przez zdecydowaną większość rozwoju człowieka barter stanowił koniecznie jedyny sposób wymiany dóbr i usług. Wynika z tego, że historyczny rozwój pieniądza i finansów od czasów stosunkowo starożytnych – istota naszych badań – pokrywa się tylko w niewielkim stopniu z badaniem barteru jako całości. W związku z tym wiemy więcej o uzupełniającym się współistnieniu barteru z pieniędzmi niż o barterze w tych długich, ciemnych, bezpieniężnych epokach prehistorii, a zatem mamy tendencję do czerpania naszej wiedzy o barterze z pozostałych kurczących się społeczności bezpieniężnych czasów bardziej współczesnych. To głównie z tych późniejszych zacofanych społeczności, a nie z głównego nurtu postępu ludzkości, większość opisów barteru została zaczerpnięta, aby dostarczyć podstawowych przykładów typowo występujących we współczesnych podręcznikach o pieniądzu. Nic więc dziwnego, że miały one tendencję nie tylko do nadmiernego podkreślania wad barteru, ale także do opierania wzrostu pieniądza na myląco wąskim i błędnym poglądzie na rzekome wady barteru z wykluczeniem innych czynników, z których większość miała o wiele większe znaczenie niż rzekome wady barteru. Barter, niezastuzenie, zyskał złą sławę w konwencjonalnych pismach ekonomicznych, a jego rzekome prymitywność została znacznie wyolbrzymiona. Wraz ze wzrostem zakresu i złożoności handlu, różne systemy barteru naturalnie rosły, aby sprostać tym rosnącym wymaganiom, aż wymagania handlu przekroczyły zakres barteru, niezależnie od tego, jak bardzo był ulepszony lub złożony. Jedną z ważniejszych ulepszeń w stosunku do najprostszych form wczesnego barteru była po pierwsze tendencja do wybierania jednego lub dwóch konkretnych przedmiotów zamiast innych, tak aby preferowane przedmioty barterowe stały się częściowo akceptowane ze względu na ich właściwości w działaniu jako środki wymiany, chociaż oczywiście nadal można je było wykorzystać do ich głównych celów, czyli bezpośredniego zaspokajania potrzeb zainteresowanych handlowców. Towary wybierano jako preferowane przedmioty barterowe z wielu powodów – niektóre dlatego, że były wygodnie i łatwo przechowywane, niektóre dlatego, że miały wysoką gęstość wartości i były łatwe do przenoszenia, niektóre dlatego, że były bardziej trwałe (lub mniej nietrwałe). Im więcej tych właściwości wykazywał preferowany przedmiot, tym wyższy był stopień preferencji w wymianie. Być może najbardziej wartościowym krokiem naprzód w systemie barterowym było utworzenie ugruntowanych rynków w dogodnych lokalizacjach. Bardzo często takie rynki były tworzone na długo przed pojawieniem się pieniądza, ale oczywiście zostały wzmocnione i potwierdzone, gdy pieniądze zaczęły być powszechnie używane – pieniądze, które w wielu

przypadkach istniały już dawno temu z innych powodów niż handel. Z biegiem czasu pieniądź zaczął oferować znaczne korzyści w porównaniu z wymianą barterową i bardzo stopniowo przejmował coraz większą rolę, podczas gdy użycie wymiany barterowej odpowiednio malało, aż w końcu wymiana barterowa po prostu pojawiła się ponownie w szczególnych okolicznościach, zwykle gdy system pieniężny, który był mniej solidny niż wymiana barterowa, załamał się. Takie okoliczności nadal pojawiają się od czasu do czasu i trwają do dziś. W kilku nielicznych przypadkach społeczności wydają się przechodzić bezpośrednio od wymiany barterowej do współczesnych pieniędzy. Jednak w większości przypadków logiczna sekwencja (wymiana barterowa, wymiana barterowa plus pierwotne pieniądze, pierwotne pieniądze, pierwotne plus współczesne pieniądze, a następnie współczesne pieniądze prawie wyłącznie) była również rzeczywistą ścieżką, ale z okazjonalnymi powrotami do poprzednich systemów

Trwałość wymiany podarunków

Jedną z ciekawszych form wczesnego barteru była wymiana podarunków, która w obrębie rodziny miała charakter bardziej podarunku niż wymiany, ale poza tym, na przykład między różnymi plemionami, miała charakter wymiany niż podarunku. Cichy lub niemy barter miał miejsce, gdy uczestnicy celowo unikali bezpośredniego i potencjalnie niebezpiecznego kontaktu. Pewna ilość określonego towaru była pozostawiana w dogodnym miejscu, często odwiedzanym przez drugą stronę wymiany, która zabierała oferowane towary i zostawiała to, co uważała za uczciwy ekwiwalent w zamian. Jeśli jednak po oczywistym zbadaniu okazało się, że nie były one wystarczające, pozostawały nieodebrane, dopóki pierwotnie oferowana kwota nie została zwiększona. W ten sposób system barterowy, mimo że był cichy, był jednak skuteczną i konkurencyjną formą twardych targów. Konkurencyjna wymiana podarunków prawdopodobnie osiągnęła swoje najbardziej agresywne szczyty w rytualizowanych ceremoniach barterowych wśród Indian Ameryki Północnej, skąd jest powszechnie znana od nazwy Chinook dla tej praktyki, jako „potlatch”. Było to coś więcej niż tylko wymiana handlowa, ale złożona mieszanka szerokiej gamy spotkań publicznych i prywatnych, te drugie obejmowały inicjację do tajnych stowarzyszeń plemiennych, a te pierwsze obejmowały szereg działań kulturalnych, w których istotne były wystąpienia publiczne, dramat i wyszukane tańce. Potlatch był rodzajem obrzędu masońskiego, eisteddfod, gry górskie, zgromadzenie religijne, festiwal tańca i jarmark, wszystko połączone w jedną całość. Wymiana kulturalna i handlowa stanowiły część zintegrowanej całości. Jednak jasne jest, że jednym z głównych celów tych ceremonii wymiany było potwierdzenie rangi społecznej czołowych uczestników. Prestiż osoby zależał w dużej mierze od jej zdolności wpływania na innych poprzez imponującą wielkość oferowanych prezentów, a ponieważ długi były oprocentowane, „dawca” stawał się w oczach społeczności zazdrosnym wierzycielem, a nawet osobą o znacznej pozycji. Tyle czasu i energii, tyle rywalizacji i zazdrości, w połączeniu z pewną dozą zrozumiałego pijaństwa i, z przyczyn, które wkrótce zostaną wyjaśnione, również marnotrawstwa i celowego niszczenia, towarzyszyło tym procesom, że kanadyjski rząd federalny został ostatecznie zmuszony do zakazania tego zwyczaju. Uczynił to najpierw na mocy Indian Act z 1876 r., ale jego nieskuteczność doprowadziła do dalszych poprawek i kompleksowego nowego aktu prawnego około pięćdziesiąt jeden lat później. Chociaż system potlatch był dość rozpowszechniony w Ameryce Północnej i różnił się w zależności od plemienia, doświadczenia Indian Kwakiutl z regionów przybrzeżnych Kolumbii Brytyjskiej można uznać za typowe. Nagrana na taśmie autobiografia Jamesa Sewida, głównego radnego największej wioski Kwakiutl w latach 70., zawiera żywe opisy ceremonii potlatch z pierwszej ręki w okresie ich ostatecznego rozkwitu (Spradley 1972). Według Sewida świadomość rangi dominowała w jego plemiennym społeczeństwie, a główną instytucją przyjmowania, utrzymywania i zwiększania statusu społecznego był potlatch, którego odmiany były lokalne, regionalne i plemienne w kolejności rosnącej. Po wielu uroczystościach i wielu przemówieniach publiczne darowizny były ostentacyjnie rozdawane. Osoba nie osiągnęłaby żadnej pozycji społecznej bez naprawdę hojnego

rozdania, a w skrajnych przypadkach wodzowie demonstrowaliby swoje bogactwo i prestiż, publicznie niszcząc część ich posiadłości, aby pokazać, że mają więcej, niż potrzebują. Zwiększający się handel z europejskimi imigrantami w latach dwudziestych XX wieku na początku znacznie podniósł standardy materialne Kwakiutłów i zwiększył liczbę i bezmyślne marnotrawstwo potlaczy, tak bardzo, że rząd federalny poczuł się zmuszony do silnej reakcji. Zmienione Statuty Kanady z 1927 r., klauzula 140, stanowiły, że „Każdy Indianin lub inna osoba, która bierze udział w jakimkolwiek indiańskim święcie, tańcu lub innej ceremonii, której częścią jest rozdawanie, płacenie lub oddawanie pieniędzy, dóbr lub artykułów jakiegokolwiek rodzaju... jest winny przestępstwa i podlega karze pozbawienia wolności na okres nieprzekraczający sześciu miesięcy i nie krótszy niż dwa miesiące”. Sam Sewid, jako chłopiec, widział, jak jego krewni trafiali do więzienia za udział w zakazanych potlaczach. Według doświadczenia Sewida te ceremonie potlaczy trwały kilka dni, a konkurencyjne prezenty obejmowały nie tylko takie tradycyjne przedmioty, jak ubrania, koce, futra i łodzie, ale także miedziane tarcze i takie luksusy XX wieku, jak maszyny do szycia, rowery i motocykle oraz łodzie motorowe. Po osiągnięciu szczytu w połowie lat 20. XX wieku odwieczne ceremonie potlachu stopniowo zanikały – w wyniku połączenia nowych przepisów, ich silniejszego egzekwowania i, prawdopodobnie jeszcze większego wpływu, kulturowej penetracji wiosk indiańskich przez nauczycieli i przedsiębiorców. Jest dość ironiczne, że kiedy klauzule ustawy z 1927 r. zakazujące potlachu zostały ostatecznie uchylone w 1951 r., te odwieczne ceremonie były już na ostatnich nogach i pod każdym względem przestały istnieć pod koniec lat 60. XX wieku. Jednak nowoczesne pieniądze i kultury europejskie potrzebowały prawie trzech stuleci, aby podbić tę formę plemiennego barteru w Ameryce Północnej. Ten skomplikowany system barteru, bardziej społeczny niż ekonomiczny, przetrwał przez wiele setek lat i początkowo łatwo wchłonął różne rodzaje pieniędzy przywiezionych przez europejskich zdobywców, ale po ostatecznym rozkwicie w okresie międzywojennym, dość nagle upadł. Niestety, próbując stłumić mniej pożądane aspekty potlachu, osłabiono również jego dobre cechy. Zastąpienie jednego rodzaju wymiany innym lub jednego rodzaju pieniędzy innym często ma poważne i nieprzewidziane konsekwencje społeczne. W przypadku wielu plemion indiańskich konflikt kulturowy był szczególnie ostry, a zakończenie potlachu pozbawiło młodszą część społeczności niektórych z najsilniejszych bodźców do pracy. Nie można opuścić tematu konkurencyjnej wymiany prezentów bez krótkiego odniesienia do najbardziej znanego ze wszystkich takich spotkań, a mianowicie spotkania między królową Saby a Salomonem w roku 950 p.n.e. lub około tego roku. Ekstrawagancka ostentacja, próba prześcignięcia się w splendorze wymiany, a przede wszystkim zobowiązania wzajemności były równie typowe w tym sławnym spotkaniu, choć na odpowiednio książęcym poziomie, jak w przypadku bardziej przyziemnych rodzajów barteru w innych częściach świata. Podteksty społeczne i polityczne stanowiły równie nieodłączną część procesu wymiany handlowej w przypadku królowej Saby, jak i Indian Kwakiutl, choć trudniej byłoby sobie wyobrazić większy kontrast kulturowy.

Pieniądze: sporne ojcostwo barteru

Jednym z najbardziej wpływowych pisarzy zajmujących się pieniędzmi w drugiej połowie XIX wieku był William Stanley Jevons (1835–82). Jego podejście teoretyczne zostało wzbogacone przez pięcioletnie doświadczenie praktyczne jako probiercy w Mennicy w Sydney w Australii w czasach, gdy dla większości ludzi pieniądze oznaczały przede wszystkim monety. Swoją książkę *Money and the Mechanism of Exchange* (1875) rozpoczyna od podania dwóch przykładów wad barteru, a to w dużej mierze jego wielki wpływ pomógł uwarunkować konwencjonalną myśl ekonomiczną na stulecie w odniesieniu do niedogodności barteru. Najpierw opowiada, jak Mille Zélie, francuska śpiewaczka operowa, w trakcie światowego tournée dała koncert na Wyspach Towarzystwa i za swoje honorarium otrzymała jedną trzecią dochodu. Jej część składała się z trzech świń, dwudziestu trzech indyków, czterdziestu czterech kurczaków, pięciu tysięcy kokosów i okazałych ilości bananów, cytryn i pomarańczy. Niestety śpiewaczka operowa mogła spożyć tylko niewielką część tej sumy i (zamiast

ogłosić publiczną ucztę, co mogłaby zrobić, gdyby znała lokalne zwyczaje) uznała za konieczne, aby przed wyjściem nakarmić świnie i drób owocami. W ten sposób hojna opłata, która stanowiła równowartość około czterech tysięcy franków sprzed 1870 r., została rozrzutnie roztrwoniona. Druga relacja Jevonsa dotyczy słynnego przyrodnika A. R. Wallace'a, który podczas swoich wypraw na Archipelag Malajski w latach 1854–1862 (podczas których stworzył swoją słynną teorię doboru naturalnego), chociaż ogólnie przesycony jedzeniem, odkrył, że na niektórych wyspach, na których nie było waluty, posiłki poprzedzały długie okresy ciężkich targów, a jeśli towary wymieniane przez Wallace'a nie były potrzebne, on i jego grupa musieli po prostu obejść się bez kolacji. Czytelnicy Jevonsa, po tym jak pośrednio zniesli absurdalne frustracje panny Zélie i dr Wallace'a, byli bardziej niż skłonni zaakceptować bezkrytycznie, podobnie jak pokolenia ekonomistów i ich studentów, druzgocącą krytykę barteru, którą Jevons wygłosił, nie biorąc pod uwagę faktu, że te konkretne systemy barterowe, jakkolwiek dobrze dostosowane do rodzimych zastosowań tego konkretnego społeczeństwa, nie zostały opracowane do prowadzenia międzynarodowego handlu między paryskim Théâtre Lyrique a mieszkańcami Society Island, ani nie zostały zaprojektowane w celu promowania niewątpliwie interesujących teorii odkrywców, takich jak Wallace. Oczywiście, chociaż nie należy traktować takich niewłaściwych przykładów jako w jakikolwiek sposób typowych, niemniej jednak ukazują się one w rażąco silnym świetle, tak jak Jevons zamierzał – nawet jeśli w przesadny i niesprawiedliwy sposób – wady związane z barterem. Zdecydowanie najbardziej autorytatywnym pisarzem na temat barteru i pierwotnych pieniędzy w XX wieku był dr Paul Einzig, któremu ten pisarz jest bardzo wdzięczny za jego stymulujący i wszechstronny opis *Primitive Money in its Ethnological, Historical and Economic Aspects* (1966), podobnie jak wszyscy, którzy piszą na te fascynujące tematy. Niestety, większość pisarzy na temat pieniędzy wydaje się skrupulatnie unikać najcenniejszego i niemal wyjątkowego wkładu Einziga, prawdopodobnie dlatego, że jego przejrzysty, czytelny styl zaprzecza jakości, erudycji i kreatywności jego pracy, a prawdopodobnie również dlatego, że jego ostre ataki na traktowanie barteru przez konwencjonalnych ekonomistów były kierowane do celu z nieomylnym celem. Jak pokazuje:

Istnieje zasadnicza różnica między negatywnym podejściem stosowanym przez wiele pokoleń ekonomistów, którzy przypisywali pochodzenie pieniądza nie do zniesienia niedogodności barteru, która zmusiła społeczność do przyjęcia reformy, a pozytywnym podejściem sugerowanym tutaj, zgodnie z którym metoda wymiany została ulepszona zanim stara metoda stała się nie do zniesienia i zanim pojawiła się pilna potrzeba reform... Obraz niedogodności barteru nakreślony przez ekonomistów jest mocno przesadzony. Wydaje się, że założenie, że pieniądz konieczny powstał w wyniku uświadomienia sobie niedogodności barteru, tak popularnego wśród ekonomistów, wymaga starannego ponownego zbadania. (Einzig, 1966, 346, 353)

Nie należy oczywiście przeceniać adaptowalności barteru, w przeciwnym razie pieniądze nigdy nie zastąpiłyby go w tak dużym stopniu. Najbardziej oczywistą i najważniejszą wadą barteru jest ta związana z brakiem uogólnionego lub wspólnego standardu wartości, tj. systemów cen dostępnych z pieniędzmi. Problemy księgowo mnożą się ogromnie wraz ze wzrostem bogactwa i różnorodności dóbr wymiennych, tak że podczas gdy problemy księgowo w prostych społeczeństwach mogą być przewyższalne, fundamenty współczesnego społeczeństwa rozpadłyby się bez pieniędzy. Niewątpliwie pojawienie się kilku preferowanych przedmiotów barterowych jako kroków w kierunku bardziej uogólnionych wspólnych miar wartości zdołało przedłużyć życie systemów barterowych, ale ze względu na naturę problemu księgowego, barter na dużą skalę stał się obliczeniowo niemożliwy, gdy osiągnięto dość umiarkowany standard życia i pomimo rosnącego znaczenia barteru w szczególnych okolicznościach w ciągu ostatnich czterech lub pięciu dekad, współczesne społeczeństwa nie mogłyby istnieć bez systemów monetarnych. Drugą inherentną wadą barteru jest ta wynikająca z jego bezpośredniości, a mianowicie podwójna zbieżność potrzeb wymagana do dokonania wymiany

towarów lub usług. W czystym barterze, gdyby właściciel sadu, mając nadwyżkę jabłek, potrzebował butów, musiałby znaleźć nie tylko szewca, ale szewca, który chciałby kupić jabłka; i nawet wtedy pozostawał problem ustalenia „kursu wymiany” między jabłkami a butami. W ten sam sposób dla każdej transakcji obejmującej inne wymiany, oddzielne i nie od razu dostrzegalne kursy wymiany musiałyby być negocjowane dla każdej pary transakcji. W bardzo prostych społeczeństwach wymieniających tylko kilka towarów brak wspólnego standardu wartości nie stanowi wielkiego problemu. Tak więc handel trzema towarami powoduje w dowolnym momencie powstanie tylko trzech kursów wymiany, a cztery towary — sześciu możliwych kursów. Ale pięć towarów wymaga dziesięciu kursów wymiany, sześć piętnastu, a dziesięć czterdziestu pięciu. Oczywiście jest, że wady barteru szybko się ujawniają wraz ze wzrostem liczby i różnorodności towarów będących przedmiotem handlu. Wraz ze wzrostem liczby towarów liczba kombinacji staje się astronomiczna. Przy stu towarach niemal 5000 odrębnych kursów wymiany (w rzeczywistości 4950) byłoby potrzebnych w teoretycznym systemie barterowym, podczas gdy niemal pół miliona (w rzeczywistości 499 500) byłoby potrzebnych do wsparcia dwustronnego handlu 1000 towarami. W związku z tym, pomimo niewątpliwego „odrodzenia” barteru w ostatnich latach, musi to pozostać w dużej mierze wyjątkiem od reguły pieniądza jako podstawy handlu. Nawet w konsumpcji końcowej codziennie kupuje się wiele tysięcy różnych towarów, co natychmiast zauważy każdy rzut oka na szeregi półek supermarketów — ale stanowią one tylko ostatni etap w złożonej sieci pośredniego handlu hurtowego i wielu wcześniejszych procesów w łańcuchu produkcyjnym. Handel detaliczny, tak masowy jak jest we współczesnych społeczeństwach, jest jedynie wierzchołkiem góry lodowej wymiany zasadniczo opartej na pieniądzu: przejrzanie katalogów handlowych powinno przekonać każdego sceptyka. To, co pieniądze zrobiły dla wymiany towarów, komputer obiecuje zrobić przynajmniej częściowo dla wyszukiwania informacji i wymiany idei — i nie przed czasem. Aby podać tylko jeden przykład z relatywnie wąskiej i wyspecjalizowanej dziedziny ludzkiej wiedzy, Chemical Abstracts z roku 1982 podaje 457 789 odniesień. Być może nic nie daje bardziej oświecającego obrazu istoty pieniądza niż możliwość porównywania na pierwszy rzut oka względnych wartości dowolnych z setek tysięcy dóbr i usług, którymi my jako jednostki, rodziny lub większe grupy możemy być zainteresowani, i robienia tego przy minimalnych kosztach. Oczywiście nadal istnieje wiele narodowych odmian pieniądza, w których ceny są mniej pewne, bardziej zmienne, gdzie dwustronne ograniczenia nie są rzadkością, a gdzie koszty wymiany są dalekie od bycia nieistotnymi. Financial Times publikuje co tydzień tabele podające światową wartość funta i dolara, wymieniając ponad 200 różnych walut krajowych. Gdyby każda z nich miała równe znaczenie, wymiana walutowa wiązałaby się z arbitrażem między około 20 000 różnych kombinacji. Na szczęście, podobnie jak w przypadku „preferowanych przedmiotów barterowych”, kilka wiodących walut, zwłaszcza funt szterling w XIX i na początku XX wieku, a także dolar amerykański, a ostatnio marka niemiecka, euro i jen japoński, stanowiły podstawę wspólnej miary międzynarodowych wartości pieniężnych. Za każdym razem, gdy preferowany towar lub wiodąca waluta działa jako punkt skupienia dla grupy innych towarów lub walut, progresywna zasada prawa kombinacji działa w odwrotnym kierunku i w ten sposób znacznie zmniejsza liczbę możliwych kombinacji. Wewnętrznie pieniądz sprowadza to wszystko do jednego wspólnego standardu, tak jak jednolity światowy system pieniężny, o którym reformatorzy marzyli przez pokolenia w przeszłości — a prawdopodobnie również przez pokolenia w przyszłości. Mimo to największe banki świata zostały zmuszone do zainstalowania najnowocześniejszego elektronicznego sprzętu obliczeniowego i komunikacyjnego, aby obsługiwać swoje wymiany walut: kosztowny i spekulacyjny, ale niezbędny i ogólnie dość dochodowy biznes. Tradycyjne potępienie marnującego czas „targowania się na rynku” (używając określenia Alfreda Marshalla), które nieuchronnie kojarzono z wieloma afrykańskimi i azjatyckimi wymianami, nawet do połowy obecnego stulecia, może wskazywać na brak świadomości wśród krytyków faktu, że przyjemny, entuzjastyczny i pełen argumentów proces przedłużających się targów był w dużej mierze głównym celem ćwiczenia — faktyczna wymiana była czymś w rodzaju

antyklmaksu, niezbędnym, ale nie tak przyjemnym jak wstępne. To, co Europejczyk uważał za marnotrawstwo, Afrykanin uważał za przyjemny zwyczaj społeczny. Jednakże biorąc pod uwagę rozpowszechnienie zachodnich sposobów życia, marnotrawne aspekty barteru stają się coraz bardziej nie do zniesienia i niepotrzebnie ograniczają nie tylko wielkość i wydajność rynków, ale także działają jako hamulec w podnoszeniu standardów życia zainteresowanych społeczności. Specjalizacja, jak słusznie podkreślił Adam Smith, jest ograniczona przez rozmiar rynku, podobnie jak masowa produkcja, od której zależą godne pozazdrosczenia standardy życia współczesnych społeczności. Jednakże wielkość rynku jest sama w sobie zasadniczo zależna od równoległego rozwoju pieniądza. Tak więc, tak jak ciągłe poleganie na barterze skazałoby ludzkość na wieczne ubóstwo, tak dzisiaj nasz brak opanowania pieniądza jest w dużej mierze przyczyną powszechnego względnego ubóstwa i masowego bezrobocia, podczas gdy ogromne marnotrawstwo potencjalnej produkcji zostało utracone na zawsze. Wśród innych wad barteru znajdują się koszty przechowywania wartości, gdy są to wszystkie koniecznie konkretne obiekty, a nie na przykład abstrakcyjny depozyt bankowy, który można zwiększyć stosunkowo bezkosztowo i w razie potrzeby można go zmienić z powrotem na dowolny przedmiot rynkowy. Poza tym depozyt bankowy przynosi odsetki, podczas gdy, aby odwrócić słynny atak Arystotelesa na lichwę, większość barterów jest jałowa. Usługi z natury nie mogą być przechowywane, więc barterowanie przyszłych usług, koniecznie obejmujące umowę o zapłaceniu określonych towarów lub innych określonych usług w zamian, osłabia nawet domniemaną normalną wyższość obecnego barteru, a mianowicie jego zdolność do umożliwienia bezpośrednich i dokładnie mierzalnych porównań między wymienianymi przedmiotami. W przypadku braku pieniędzy lub biorąc pod uwagę ograniczony zakres zastosowań pieniądza w niektórych starożytnych cywilizacjach, nic dziwnego, że zawieranie kontraktów na dużą skalę i długoterminowych zwykle opierało się na niewolnictwie. Tak więc budowa Wielkiej Piramidy w Ghizie, praca 100 000 ludzi i problem logistyczny współmierny do jej ogromnych rozmiarów, był możliwy w tamtym czasie tylko dzięki istnieniu niewolnictwa (nawet jeśli ci niewolnicy cieszyli się wyższym standardem życia niż inni). Nie należy zaprzeczać, że pewne relikty handlu wymiennego za usługi nadal istnieją w domkach letniskowych, pubach należących do browarów i świadczeniach firmy lub „dodatkach” dzisiaj. Jednak pomimo wad w naszym korzystaniu z pieniędzy, w szczególności nawrotów ogromnie marnotrawnych recesji, spowodowanych częściowo niestabilnością inherentną samym pieniądзом, z tych kilku ujawniających kontrastów z pieniędzmi jasno wynika, że handel wymienny nieuchronnie niesie ze sobą o wiele większe wewnętrzne wady. Tak więc uparte przetrwanie handlu wymiennego do czasów współczesnych i jego okazjonalne rozkwity nie oznaczają, że może on odgrywać inną niż stosunkowo bardzo niewielką rolę w złożonych interakcjach naszego życia gospodarczego jako całości. W niezatłoczonych, przeważnie rolniczych społecznościach, które poprzedzały czasy współczesne, można było prowadzić dość znaczną ilość handlu i cieszyć się stosunkowo wysokim standardem życia, ponieważ rolnictwo na własne potrzeby zajmowało tak dużą rolę, nawet gdy handel wymienny był główną metodą wymiany. Nie powinno to jednak prowadzić nas do wniosku, że barter i podobnie rozległy handel lub porównywalny standard życia byłyby możliwe w każdym większym obszarze współczesnego świata. Zwrócono już uwagę na przeludnione obszary miejskiej nędzy w krajach mniej rozwiniętych, tak więc pomimo faktu, że rolnictwo jest nadal głównym zajęciem w większości krajów rozwijających się, gospodarki takich krajów nie mogą już polegać na mieszanke rolnictwa na własne potrzeby i barteru, ale są nieuchronnie zależne od ich nowoczesnych systemów monetarnych, jakkolwiek inflacyjnych. Ich niedawne zaangażowanie w barter w ich międzynarodowym handlu z krajami bardziej rozwiniętymi należy zatem postrzegać w prawdziwej perspektywie, jako przypadki szczególne wynikające z obecnych nacisków, a nie w żadnym sensie powrót do starych przedmonetarnych metod barteru. Dla większości ludzi w większości przypadków nie da się cofnąć biegu czasu gospodarczego.

Współczesny barter i handel przeciwstawny

Po rozróżnieniu współczesnego barteru, w którym uczestnicy są w pełni zaznajomieni z zaawansowanymi systemami pieniężnymi, i wczesnego barteru, w którym taka wiedza była albo podstawowa, albo nie istniała, możemy teraz przyrzeć się kilku bardziej wyrazistym przykładom współczesnego barteru i wyjaśnić powody tej zaskakującej regresji. Liczne powtarzające się i nieliczne uporczywe przykłady barteru we współczesnych społecznościach są najczęściej, choć nie wyłącznie, kojarzone z kryzysami pieniężnymi, zwłaszcza niekontrolowaną inflacją, która w swoim najbardziej niszczycielskim społecznie punkcie kulminacyjnym całkowicie niszczy istniejący system pieniężny. Tak więc w klasycznym i dobrze udokumentowanym przypadku niemieckiej inflacji z 1923 r. standard „masła” stał się bardziej wiarygodnym wspólnym miernikiem wartości niż marka. Pod koniec II wojny światowej i bezpośrednio po niej znaczna część handlu detalicznego w Europie kontynentalnej opierała się na papierosach – praktycznie standardzie Goldflake lub Lucky Strike, który stanowił również mile widziany dodatek do realnego wynagrodzenia żołnierzy inwazyjnych. Bardzo interesujący i szczegółowy opis waluty papierosowej widzianej z wnętrza niemieckiego obozu jenieckiego opublikował R. A. Radford (1945). Takie warunki inflacyjne były powszechne w tym czasie od Europy Zachodniej przez Chiny po Japonię, ale światowy rekord waluty inflacyjnej należy do Węgier. Jej obieg banknotów wzrósł z 12 000 milionów pengö w 1944 r. do 36 milionów milionów w 1945 r. W 1946 r. osiągnęła 1000 milionów razy więcej niż całkowita liczba z 1945 r., aż osiągnęła maksimum zawierające dwadzieścia siedem cyfr. Jej największy nominał banknotu wydany w 1946 r. wynosił 100 milionów „bilpengos”, co ponieważ bil jest równoważny bilionowi pengos, wynosiło w rzeczywistości 100 kwintylionów pengos lub P.100 000 000 000 000 000 000. Ta astronomiczna suma była w rzeczywistości warta co najwyżej około 1 funta szterlinga. Nic dziwnego, że w takich okolicznościach system monetarny czasowo się zniszczył, a ludzie zostali zmuszeni do powrotu do barteru, przynajmniej w celu wykorzystania go jako środka wymiany, nawet jeśli nadal używali swojej waluty jako jednostki rozliczeniowej, choć nawet tutaj przez możliwie najkrótszy czas, dopóki nie nabrano zaufania do nowej jednostki walutowej, forinta. Załamanie się handlu wielostronnego w czasie II wojny światowej zostało naprawione tylko powoli i boleśnie w następnej dekadzie. W międzyczasie, jak pokazują Trued i Mikesell (1955), dwustronne umowy handlowe, z których większość zawierała jakąś formę barteru, stały się bardzo powszechne. W rzeczywistości autorzy ci doszli do wniosku, że około 588 takich umów dwustronnych zostało zawartych między 1945 a końcem 1954 r. Wiele z nich obejmowało dziwne wymiany podstawowych towarów i zaawansowanych produktów inżynierskich, takie jak ta zawarta przez Sir Stafforda Crippsa, w ramach której rosyjskie zboże zostało zakupione w zamian za silniki odrzutowe Rolls Royce Nene (które zostały zwrócone z odsetkami przez Koreę). Jednak te niezręczne metody zabezpieczania handlu międzynarodowego były początkowo uważane za spowodowane po prostu nieuchronnym zakłóceniem wojny i całkowicie zanikną z czasem, gdy normalne kanały handlu w czasie pokoju zostaną ponownie otwarte. Od końca lat 50. do lat 70. wiara ta była uzasadniona i dlatego wywołała pewne zaskoczenie, gdy nowe formy barteru i „handlu przeciwnego” zaczęły się ponownie rozwijać w latach 70. i silnie utrzymywały się w latach 80. W 1970 roku nowy wzrost międzynarodowego barteru stał się już oczywisty, a Londyńska Izba Handlowa odnotowała około 450 takich transakcji w ciągu poprzedniego roku, co stanowiło wskaźnik około dwudziestokrotnie wyższy od średniej przedwojennej. W City of London było już około czterdziestu firm aktywnie zaangażowanych w międzynarodowy barter. Financial Times (11 maja 1970 r.), donosząc o tym nowym wzroście barteru, skomentował: „Przeszliśmy od czasów, w których koraliki oferowano za lustro, do czasów, w których mocno aromatyzowany bałkański tytoń jest oferowany do elektrowni, a jabłka do nawadniania”. Ten sam artykuł donosił, że konferencja na temat barteru, zorganizowana przez Londyńską Izbę Handlową, była bardzo przepełniona, a obecnych było ponad 300 przedstawicieli, w tym bankierzy rozliczeniowi i handlowi, członkowie Zarządu Handlu i oczywiście pracownicy naukowci. Większość krajów zaangażowanych wówczas w wymianę barterową – blok wschodni, Iran, Algieria, Brazylia itd. – nadal zajmowała ważne miejsce przez około dekadę. Tak więc badanie Morgan

Guarantee z października 1978 r. donosiło o „nowym wzroście” wymiany barterowej i handlu wzajemnym, „starożytnym zwyczajem, który nagle zyskuje nową popularność”. Największą z opisanych transakcji była umowa barterowa o wartości 20 miliardów dolarów pomiędzy Occidental Petroleum a Związkiem Radzieckim. W podobnym duchu Pepsico zawarło umowę o zakupie wzajemnym z ZSRR, sprzedając koncentrat Pepsi-Coli Rosji w zamian za wyłączne prawo do importu radzieckiej wódki. Levi Strauss udzielił licencji na produkcję spodni na Węgrzech, która miała być opłacana z eksportu do reszty Europy, podczas gdy International Harvester przekazał Polsce projekt i technologię budowy traktorów w zamian za część takiej produkcji. „Iran, któremu brakuje gotówki, ale który pływa w ropie”, jak twierdzi to samo źródło, „wymienia się na kwotę od 4 do 5 miliardów dolarów rocznie, wydobywając ropę na wszystko, od niemieckich hut stali i brytyjskich pocisków raketowych po amerykańskie obiekty portowe i japońskie jednostki odsalające”. Oszacowano, że około 25 procent handlu Wschód–Zachód obejmowało pewien stopień wymiany barterowej, przy czym oczekiwano, że odsetek ten wzrośnie do około 40 procent w latach 80. Algieria, Indie, Irak i szereg krajów Ameryki Południowej ponownie znalazły się na czołowych miejscach tych prognoz. Pięć lat później międzynarodowe zainteresowanie wymianą barterową było nadal duże, o czym świadczą wpływowe referaty przedstawione na konferencji „Międzynarodowa wymiana barterowa – handlować czy handlować kontraktami”, która odbyła się w World Trade Center w Nowym Jorku we wrześniu 1983 r. i dotyczyła wymiany barterowej towarów rolnych, metali i surowców, szczególnej roli domów handlowych pomagających dużym zachodnim firmom w handlu z krajami mniej rozwiniętymi itd. Wśród wielu powodów tego odrodzenia się barteru jest po pierwsze fakt, że handel zagraniczny z krajami komunistycznymi jest zazwyczaj „planowany” dwustronnie, a zatem bardziej naturalnie nadaje się do różnych form barteru niż handel wielostronny, bardziej swobodny. To jest oczywiście powód, dla którego Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu stanowczo sprzeciwia się porozumieniom barterowym. Po drugie, scena handlu międzynarodowego była wielokrotnie zakłócana przez różne pionowe wzrosty cen ropy naftowej od czasu, gdy po raz pierwszy wzrosła czterokrotnie w 1973 r. Po trzecie, względny spadek warunków handlowych dla krajów Trzeciego Świata niebędących krajami naftowymi spowodował, że znacznie zwiększyły one swoje pożyczki od rządów i banków europejskich i amerykańskich, przy czym część z nich miała formę „powiązaną”, a zatem, podobnie jak w przypadku handlu bloku wschodniego, stały się bardziej podatne na dwustronne negocjacje. Po czwarte, wzrost światowej fali inflacyjnej, wraz z reakcją monetarną w głównych krajach handlowych, spowodował wzrost międzynarodowych stóp procentowych do niespotykanych dotąd poziomów, a tym samym podniósł poziom spłat krajów pożyczających do wysokości, których nie można było łatwo osiągnąć metodami normalnego handlu. Pod tym względem odrodzenie się barteru jest po prostu odbiciem tego, co stało się znane od początku lat 80. jako problem „długu suwerennego”, z którym zmagają się kilkanaście największych międzynarodowych krajów dłużników, w tym zwłaszcza Meksyk, Brazylia i Argentyna, ale także Polska, Indie i Korea. Piątą i podstawową przyczyną (choć te różne przyczyny są interaktywne i kumulatywne, a nie oddzielne) jest załamanie się stabilności międzynarodowych kursów walutowych po faktycznym zakończeniu systemu Bretton Woods o stałym kursie po 1971 r. Nawet przy presji dolara nie było łatwo akceptowalnej stabilnej jednostki pieniężnej przydatnej do długoterminowych kontraktów wymaganych dla dóbr kapitałowych, szczególnie pożądanych przez kraje rozwijające się. W takich okolicznościach bezpośrednia wymiana określonych dóbr lub usług na inne takie dobra lub usługi, wspomagana przez wszelkie nowoczesne udogodnienia finansowe, wydawała się w pewnych szczególnych przypadkach, takich jak te właśnie wskazane, lepszym rozwiązaniem niż całkowita utrata klientów lub uzależnienie się wyłącznie od abstrakcyjnych roszczeń do papierowych pieniędzy o bardzo niepewnej przyszłej wartości.

Nowoczesny barter detaliczny

Większość przykładów nowoczesnego barteru podanych do tej pory odnosi się do handlu hurtowego lub projektów międzynarodowych na dużą skalę. Barter nadal jednak pojawia się w handlu detalicznym i na małą skalę, nie tylko w tak oczywistych przykładach jak wymiana szkolnych skarbów, ale także w znacznie bardziej rozbudowanych i zorganizowanych sposobach. Szczególnie ważny w tym kontekście jest Exchange and Mart, medium reklamowe, które ukazuje się w Wielkiej Brytanii w każdy czwartek od 1868 roku. Sam Jevons zauważył je w najwcześniejszych latach i był najwyraźniej zdziwiony, że taka publikacja, częściowo zależna od tak dawno przestarzałego celu jak barter, mogłaby wydawać się komukolwiek przydatna. Odnosi się do Exchange and Mart jako do „ciekawej próby ożywienia praktyki barteru” i przytacza przykłady reklamodawców oferujących stare monety i rower w zamian za koncertinę oraz różne stare piosenki za egzemplarz Middlemarch. „Musimy założyć”, podsumował Jevons, „że oferty są czasami akceptowane i że prasa drukarska może w pewnym stopniu wywołać podwójną koincydencję niezbędną do przeprowadzenia barteru”. Bez wątpienia byłby zaskoczony, że publikacja istnieje od ponad wieku i że średnio każdy numer zawiera około 10 000 ogłoszeń. Jednak ponad 95 procent z nich nie jest przedmiotem barteru, chociaż pozostało wystarczająco dużo, aby świadczyć o jego pierwotnym przeznaczeniu. Wystarczy kilka przykładów: „Wymiana ziemi na samochód, 2½ akra wolnej własności, Dorset, na Mercedesa 280 SL z niskim przebiegiem”, „Damski Rolex 8363/8, wymiana komputera, procesora tekstu itp.”; „Wymiana rady, dom z trzema sypialniami, Coventry, na ten sam Kornwalia”, oczywiście bardzo dobra wymiana dla reklamodawcy; ale potem, być może pamiętając o imperatywnych naciskach podwójnego zbiegu okoliczności, dodaje, „wszystkie obszary rozpatrywane” (Exchange and Mart, 30 czerwca 1983). Przykład wymiany mieszkań komunalnych jest dobrym przypomnieniem tego, co dzieje się w ograniczonej sytuacji, w której normalne siły rynkowe nie mogą swobodnie działać. W takich okolicznościach barter oferuje wyjście. Kolejnym powodem ponownego pojawienia się barteru w ostatnich latach może być postrzegany jako produkt uboczny tak zwanej „czarnej lub nieformalnej gospodarki”. Według Adriana Smitha „nieformalną gospodarkę można postrzegać jako jeden z głównych trendów we współczesnej ewolucji gospodarczej, idący w parze z ciągłym zmniejszaniem się zatrudnienia i wartości dodanej, produkcji dóbr i odpowiadającym temu wzrostem odnotowanego zatrudnienia w sektorze usług” (Adrian Smith 1981). Czynnikiem przyczyniającym się do tego było unikanie płacenia podatków. Smith oszacował, że gospodarka nieformalna stanowi około 3 procent gospodarki USA, od 2 do 7½ procent gospodarki Wielkiej Brytanii, 10 procent we Francji i aż 15 procent we Włoszech, choć ze względu na samą naturę „ukrytej” gospodarki takie szacunki mogłyby być zaledwie częściowo uzasadnionymi przypuszczeniami. W odniesieniu do znaczenia zmian w zatrudnieniu w ostatnich latach autor niniejszego tekstu zauważył, że „W ciągu nieco ponad dekady od 1971 r. Wielka Brytania straciła prawie dwa miliony miejsc pracy w przemyśle – katastrofalna zmiana; podczas gdy niemal równie znacząca była dobra wiadomość o zyskaniu około jednego i trzech czwartych miliona miejsc pracy w usługach... swego rodzaju odwrotna rewolucja przemysłowa”. Tak ogromna zmiana zapewniła bogactwo możliwości dla nieformalnej działalności gospodarczej. Chociaż tylko bardzo niewielka część gospodarki ukrytej obejmowałaby wymianę barterową, należy pamiętać, że chociaż niewielka, wydaje się ona dynamicznie rosnać. Możemy zatem podsumować stwierdzeniem, że chociaż współczesny człowiek nie może żyć wyłącznie z handlu wymiennego, to jednak może on uczynić życie bardziej znośnym dla mniejszości ciężko pracujących handlarzy i obywateli obciążonych wysokimi podatkami w pewnych, ale coraz bardziej ograniczonych okolicznościach.

Pierwotne pieniądze: definicje i wczesny rozwój

Być może najprostszą, najbardziej bezpośrednią i, z pewnością, historycznie rzecz biorąc, najbardziej użyteczną definicją pierwotnego pieniądza jest ta podana przez P. Griersona, profesora numizmatyki na Uniwersytecie Cambridge, a mianowicie: „wszystkie pieniądze, które nie są monetami lub, jak współczesne papierowe pieniądze, pochodnymi monet”. Jednak nawet ta definicja nie uwzględnia

starożytnych, dość wyrafinowanych systemów bankowych, które poprzedzały najwcześniejsze monety o tysiąc lat lub więcej. Niemniej jednak, z tym jednym wyjątkiem, dobrze służy do ogólnego rozróżniania pieniędzy pierwotnych i bardziej zaawansowanych, czy to starożytnych, czy współczesnych, a w swojej jasności i prostocie jest być może lepsza od niemal równie szerokiej, ale raczej bardziej skomplikowanej definicji sugerowanej przez Einziga, jako „Jednostka lub obiekt zgodny w rozsądnym stopniu z pewnym standardem jednolitości, który jest wykorzystywany do rozliczeń lub dokonywania dużej części płatności zwyczajowych w danej społeczności i który jest akceptowany w płatnościach głównie z zamiarem wykorzystania go do dokonywania płatności” (1966). W jednej kwestii eksperci od pieniędzy pierwotnych są zgodni, a ta istotna zgoda wykracza poza ich drobne różnice. Ich wspólne przekonanie, poparte przytłaczającymi namacalnymi dowodami rzeczywistych typów pieniędzy pierwotnych z całego świata oraz dowodami archeologicznymi, literackimi i językowymi starożytnego świata, jest takie, że barter nie był głównym czynnikiem w początkach i najwcześniejszym rozwoju pieniądza. Kontrast z Jevonsem, z jego poprzednikami sięgającymi Arystotelesa i z jego zwolennikami, którzy obejmują główny nurt konwencjonalnych ekonomistów, jest wyraźny. Typowe dla tego ostatniego podejścia jest podejście Geoffreya Crowthera, byłego redaktora *The Economist*, który w swoim *Outline of Money* zaczyna od rozdziału zatytułowanego „Wynalazek pieniądza” i nalega, że pieniądz „bez wątplenia był wynalazkiem; potrzebował świadomej mocy rozumowania Człowieka, aby wykonać krok od prostego barteru do księgowości pieniężnej” (Crowther 1940). Być może to takie rażące uproszczenia spowodowały, że Paul Samuelson w artykule na temat „Klasycznej i neoklasycznej teorii pieniądza” przeciwstawił „Harriet Martineau, która robiła bajki z ekonomii” tym „współczesnym ekonomistom, którzy robią ekonomię z bajek”. Najczęstsze siły nieekonomiczne, które dały początek pierwotnym pieniądzom, można zgrupować w następujący sposób: pieniądze za pannę młodą i pieniądze za krew; ozdobne i ceremonialne; religijne i polityczne. Przedmioty pierwotnie akceptowane w jednym celu często okazywały się przydatne w innych celach nieekonomicznych, tak jak później, ze względu na ich rosnącą akceptowalność, zaczęto je wykorzystywać również do ogólnego handlu. Napotykamy znaczne trudności w próbie przekroczenia luki chronologicznej, która oddziela nas od prawdziwego zrozumienia postaw starożytnego człowieka wobec życia religijnego, społecznego i ekonomicznego, a podobnie w odniesieniu do luki kulturowej, która oddziela nas od istniejących lub niedawnych społeczeństw pierwotnych. Zarówno w starożytnych, jak i współczesnych społeczeństwach pierwotnych ludzkie wartości i postawy były takie, że religia przenikała niemal całe codzienne życie i nie można jej było tak łatwo oddzielić od życia politycznego, społecznego i ekonomicznego w sposób, który przychodzi nam łatwo z naszą tendencją do łatwej kategoryzacji. Dla nas kategorie te mogą wydawać się rozsądne i uzasadnione i bez wątplenia pomagają nam docenić rolę pieniądza (lub innych tego typu instytucji), gdy odnosimy je do metod myślenia oraz systemów społecznych, religijnych, politycznych i ekonomicznych, z którymi jesteśmy zaznajomieni. Istnieją jednak granice naszej zdolności do wciskania starożytnych lub niedawnych prymitywnych módo do współczesnych form. W szczególności, pierwotne pieniądze pochodzące z jednego źródła lub przeznaczone do jednego celu zaczęły być używane do podobnych rodzajów płatności gdzie indziej, rozprzestrzeniając się stopniowo, bez konieczności uogólniania. Na przykład pieniądze pierwotnie używane do celów ceremonialnych, ze względu na ich prestiżową rolę, były często również ozdobne, a cele te wzajemnie się wzmacniały. Pani A. Hingston Quiggin w swoim czytelnym i dobrze zilustrowanym przeglądzie pierwotnych pieniędzy podaje szereg przykładów „pokazujących, jak obiekt może być jednocześnie walutą lub pieniądzem, symbolem religijnym lub zwykłą ozdobą” (Quiggin 1949). Jednakże kara za rozszerzenie funkcji pierwotnych pieniędzy z ich pierwotnej, raczej wąskiej grupy ról leżała w osłabieniu ich siły w ich głównej funkcji. Chodziło o zrównoważenie potężnych mocy pieniądza w jednej wąskiej grupie, powiedzmy, ról religijnych i ceremonialnych z większą użytecznością, która wynikała z rozszerzenia waluty pieniądza kosztem utraty części jego pierwotnych religijnych lub ceremonialnych skojarzeń. Z powodu tego konfliktu

powstał podział (choć od dawna ukryty) między ekspertami od gospodarki pierwotnej co do tego, czy należy wykluczyć cały zbiór stosunkowo wąsko funkcjonujących obiektów pierwotnych z bycia w ogóle nazywanymi „pieniężmi”. Niektórzy twierdzą, że jeśli nie można uznać, że takie obiekty pełniły dość szeroki zakres funkcji, nie powinny być klasyfikowane nawet jako pierwotne pieniądze. Ten pogląd wydaje się być zbyt wąski i wyklucza znaczną część długiej historii ewolucji rozwoju pieniądza. Pieniądze nie pojawiły się bowiem nagle w pełnym i powszechnym użyciu w żadnej społeczności, a człowiek pierwotny powszechnie używał wielu różnych rodzajów pieniędzy do różnych celów, z których niektóre są prawie na pewno starsze od innych. Nawet dzisiaj nie doszliśmy do powszechnego pieniądza, ani nawet powszechnej bankowości, i tak jak kupujemy domy, idąc do spółdzielni budowlanej i ubezpieczamy się za pośrednictwem agenta ubezpieczeniowego, który przychodzi do nas, tak ludzie pierwotni postrzegali różne pieniądze jako naturalnie ograniczone do różnych grup zastosowań. Początki tych były dość zróżnicowane i chociaż podkreślamy, że wiele z najważniejszych z nich było niekomercyjnych, ustanowiły one koncepcje, postawy i idee, które warunkowały wzrost wykorzystania ogromnej różnorodności różnych rodzajów „pieniędzy” w starożytnych i współczesnych społecznościach pierwotnych. Miłość i walka to najstarsze, najbardziej ekscytujące (i zwykle oddzielne) czynności człowieka, więc jest zupełnie naturalne, że płatności związane z obydwojma należą do najwcześniejszych form pieniądza. Tak więc „Wergeld”, germańskie słowo oznaczające odszkodowanie lub grzywnę żadaną za zabicie człowieka, było niemal powszechnie obecne w starożytnych, jak i współczesnych społeczeństwach pierwotnych. Nasze słowo „płacić” pochodzi od łacińskiego „pacare”, oznaczającego pierwotnie uspokoić, prześlagać lub zawrzeć pokój – poprzez odpowiednią jednostkę wartości zwyczajowo akceptowalną dla obu stron zaangażowanych. Podobnie płatności mające na celu zrekompensowanie głowie rodziny utraty usług córki stały się początkiem „ceny za pannę młodą” lub „bogactwa panny młodej”. Schemat płatności za usługi ludzkie był czasami rozszerzany o zakup lub sprzedaż niewolników, którzy przez stulecia działali jak „chodzące książeczki czekowe”. Chociaż można wątpić w zakres bezpośrednich powiązań między rekompensatami wergeld a bogactwem panny młodej, wielu antropologów społecznych twierdzi, podając wiele przykładów, że były one ściśle powiązane zarówno pod względem charakteru, jak i skali płatności. Tak więc Grierson przytacza wśród wielu podobnych przykładów zwyczaj Indian Yurok z Kalifornii, gdzie wergeld był identyczny z ceną panny młodej. Przyznaje jednak, że takie tożsamości nie są widoczne wszędzie: trudno się ich spodziewać. Z biegiem czasu płacenie za krzywdzenie, zabijanie, poślubianie i niewolenie zostało opracowane w różnych wartościach zgodnie ze zwyczajami danej społeczności, przy czym wódz plemienia lub głowa państwa interweniowała, aby zaakceptować płatności lub ustanowić prawo dotyczące tego, co było lub nie było akceptowalną rekompensatą. Danina lub podatki, okupy, przepokupstwo i różne formy płatności ochronnych, takie jak te, które później poznaliśmy jako „Danegeld”, były różnymi środkami, za pomocą których wczesne państwo angażowało się w rozszerzanie obszaru geograficznego pokojowego egzekwowania prawa, a tym samym potwierdzało większą rolę płatności pieniężnych, które taki pokój umożliwiały. W miarę jak zbliżamy się do okresu średniowiecza, te prawa, określające wysokość i rodzaje odszkodowań, zostały zakodowane. Takie kodeksy, rozciągające się od praw celtyckich Irlandii i Walii na wschód, przez prawa plemion germańskich i skandynawskich po centralną Rosję, wykazują podstawowe podobieństwa i, w przeciwieństwie do starożytnych praw Mojżeszowych, które wymagały oka za oko i zęba za ząb, zapewniały pokojowe alternatywy pieniężne. Rola państwa w tym rozprzestrzenianiu użycia pieniędzy była podkreślana przez pokolenia ekonomistów, ale nikt bardziej niż G. F. Knapp. Teoria pieniądza państwowego Knappa wywarła znaczny wpływ na Keynesa, dzięki którego staraniom praca ta została przetłumaczona na język angielski. Knapp był szczery i bezpośredni: „Pieniądze są tworem prawa... numizmatyk zwykle nie wie nic o walucie, bo ma do czynienia tylko z jej martwym ciałem” (1924). Ten pogląd na rolę państwa jako jedynego twórcy i gwaranta pieniądza, chociaż przydatny jako korekta teorii metalistycznych obowiązujących pod koniec XIX wieku, mimo to doprowadza państwową teorię

pieniądza do absurdalnego ekstremum, krytyki, której sam autor wydaje się być świadomy, ponieważ w przedmowie broni się zarzutem, że „teoria musi być posunięta do ekstremum, inaczej jest bezwartościowa” – z pewnością jest to najbardziej niebezpieczne dogmatyczne stwierdzenie. Jednakże głównym punktem spornym jest po prostu to, że od samego początku pieniądza, od czasów starożytnych aż do czasów współczesnych, państwo odgrywa potężną, choć nie wszechmocną rolę w rozwoju pieniądza. Jednak ani pieniądz starożytny, ani, pomimo przeciwnego poglądu Sir Stafforda Crippsa, nawet Bank Anglii, nie są jedynie tworem państwa. Premonetarystyczne podkreślenie przez Knappa fundamentalnej roli państwa w tworzeniu pieniądza odzwierciedla co najmniej konsekwentnie tendencję niemieckich ekonomistów z końca XIX i początku XX wieku do wychwalania potęgi państwa. Współcześni monetaryści, tacy jak Friedman, jednak stanowczo podtrzymują supremację rynku, a jednocześnie dążą, niespójnie, do minimalizowania roli państwa – z wyjątkiem spraw pieniężnych: wyjątek, który nie pasuje do ich podstawowej filozofii. Bez względu na to, jakie bariery państwo – lub naukowcy – mogą wznieść, aby ograniczyć pieniądza, pieniądz ma wrodzoną zdolność, udowodnioną nie tylko w ostatnich dekadach, ale przez tysiące lat historii, do ich przeskakiwania. Ekspert od pieniądza pierwotnego i współczesnego nie zgadzają się, gdzie wyznaczyć granicę między pieniądzem a quasi-piędzmi, właśnie dlatego, że w naturze pieniądza leży uczynienie takiego wyraźnego rozróżnienia niemożliwym do utrzymania przez dłuższy czas. Pieniądze są tak użyteczne – innymi słowy, spełniają tak wiele funkcji – że zawsze przyciągają substytuty: a im węższe są jego granice, tym wyższa jest premia za rozwijanie akceptowalnych substytutów.

Ekonomiczne pochodzenie i funkcje

Podkreśliwszy pozaekonomiczne pochodzenie pieniądza w stopniu wymaganym do przeciwdziałania tradycyjnemu, silnie zakorzenionemu punktowi widzenia, możemy teraz pokrótce zbadać jego ekonomiczne lub handlowe pochodzenie, ponieważ na tym etapie wymagają one niewielkiego rozwinięcia. Pieniądze mają wiele początków – nie tylko jedno – właśnie dlatego, że mogą pełnić wiele funkcji w podobny sposób i podobne funkcje na wiele sposobów. Jako instytucja pieniądz jest niemal nieskończenie adaptowalny. Pomaga to wyjaśnić szeroką gamę początków i ogromną liczbę różnych rodzajów przedmiotów używanych jako pierwotne pieniądze. Należą do nich: bursztyn, koraliki, porcelanki, bębny, jajka, pióra, gongi, motyki, kość słoniowa, jadeit, czajniki, skóra, maty, gwoździe, woły, świnie, kwarc, ryż, sól, naparstki, umiaki, wódka, wampum, przędze i zapozaty, które są zdobionymi toporami – aby wymienić tylko niewielką część ogromnej różnorodności pierwotnych pieniędzy; i żadna z tej alfabetycznej listy nie obejmuje współczesnych przykładów, takich jak złote, srebrne lub miedziane monety, ani żadnej z około 230 jednostek papierowej waluty.

Funkcje pieniądza

Specyficzne funkcje (głównie mikroekonomiczne)

- 1 Jednostka rozliczeniowa (streszczenie)
- 2 Wspólny pomiar wartości (streszczenie)
- 3 Środek wymiany (konkretny)
- 4 Środki płatnicze (konkretny)
- 5 Standard dla odroczonej płatności (streszczenie)
- 6 Przechowywanie wartości (konkretny)

Ogólne funkcje (głównie makroekonomiczne i abstrakcyjne)

7 Aktywa płynne

8 Ramy rynkowego systemu alokacyjnego (ceny)

9 Czynniki sprawczy w gospodarce

10 Kontroler gospodarki

Ponieważ wydawało się, że w pewnym czasie lub miejscu prawie wszystko działało jako pieniądź, wprowadziło to w błąd niektórych autorów, w tym zwłaszcza francuskiego ekonomistę Turgota, którzy doszli do wniosku, że w praktyce wszystko może działać jako pieniądź. Trzeba przyznać, że w każdej logicznej (nie chronologicznej) liście funkcji monetarnych, takiej jak ta zasugerowana w tabeli powyżej, funkcja pełnienia funkcji jednostki rozliczeniowej normalnie pojawiałaby się jako pierwsza. Z faktu, że pieniądź powstał na wiele różnych sposobów, wynika, że nie ma większego sensu w naleganiu, jakie wykazuje wielu ekonomistów monetarnych, aby analizować, które są domniemanymi funkcjami pierwotnymi lub oryginalnymi, a które są domniemanymi funkcjami wtórnymi lub pochodnymi. To, co jest obecnie funkcją główną lub pierwotną w danej społeczności lub kraju, mogło nie być pierwszą lub pierwotną funkcją w czasie, podczas gdy to, co mogło być funkcją wtórną lub pochodną w jednym miejscu, mogło być w innym regionie funkcją pierwotną, która sama dała początek powiązanej funkcji wtórnej. Tutaj ponownie widoczna jest tendencja wśród niektórych ekonomistów do porównywania tego, co w dzisiejszych warunkach wydaje się być logicznym porządkiem, z rzeczywistym złożonym chronologicznym rozwojem pieniądza w ciągu jego długiej i zawiłej historii. Logiczne zestawienie funkcji w tabeli nie oznacza zatem żadnego priorytetu ani pod względem czasu, ani ważności, ponieważ te, które mogą być zarówno pierwsze, jak i najważniejsze, odzwierciedlają tylko ich konkretny czas i miejsce. Wracając teraz do pierwszej wymienionej funkcji, łatwo zauważyć, że ponieważ jednostka księgową lub rozliczeniową jest oczywiście abstrakcyjna, w teorii nie ma żadnych ograniczeń fizycznych. Teoretycznie można by łatwo wymyślić dowolne słowo i zastosować je jako zapis księgowy. W rzeczywistości w ostatnich latach europejskie władze monetarne współpracowały przy tworzeniu właśnie takiej jednostki – i nazwały ją europejską „jednostką rozliczeniową”, która później stała się Ecu, krótkim poprzednikiem euro. Istnieje istotny związek, ale niekoniecznie tożsamość między liczeniem a mierzaniem pieniędzy. Tak więc porcelanki, monety i bydło były (i są) zwykle liczone, podczas gdy zboże, złoto i srebro były zwykle ważone: stąd pochodzą nie tylko nasze słowa na „wydawać”, „wydatki” itp., od łacińskiego „expendere”, ale także pierwotnie „funt”, jako określona waga srebra. Ale działanie jako jednostka rozliczeniowa jest tylko jedną z funkcji pieniądza i chociaż wszystko wybrane losowo, czy abstrakcyjne, czy konkretne, niewątpliwie może działać jako taka jednostka – a jeśli jest to rozsądny wybór, może to robić podziwu godnie – niekoniecznie oznacza to, że może zadowalająco wykonywać którąkolwiek lub wszystkie z wielu innych funkcji pieniądza. Chociaż działanie jako jednostka rozliczeniowa lub jako wspólna miara wartości – które są dwoma sposobami patrzenia na tę samą koncepcję – jest abstrakcją, znacznie zwiększyło wygodę pieniądza, jeśli zwykle konkretne środki wymiany i/lub środki płatnicze nosiły te same nazwy co, lub przynajmniej były konsekwentnie powiązane, dwie abstrakcyjne cechy pieniądza, księgowość i pomiar. Oznacza to, że na przykład saldo bankowe jest przechowywane w funtach (w tym podziałach), ceny są podawane w funtach, że płaci się w funtach i że płaci się innym za zakupy lub usługi również w funtach. Ale przez około połowę długiej historii monetarnej funta szterlinga w Wielkiej Brytanii tak nie było: nie było czegoś takiego jak funt; istniał tylko jako jednostka rozliczeniowa. Istnieje wiele podobnych przykładów. Oprócz określonych funkcji pieniądza wymienionych powyżej istnieje również szereg bardziej ogólnych funkcji. Wszystkie te różne funkcje i zmieniające się relacje między nimi będą stanowić główny temat reszty naszego studium, począwszy od porcelanek do eurowalut. Jednak kilka

dalszych ważnych aspektów pieniądza, nieujętych w podanych kategoriach, musi zostać przynajmniej zasugerowanych w tym wprowadzającym rozdziale, a mianowicie po pierwsze dynamiczna natura pieniądza – lub, aby zmienić analogię, jego kameleonowata zdolność adaptacji. Pieniądże zaprojektowane do jednej konkretnej funkcji z łatwością przejmą inne zadania i pojawią się uśmiechnięte. Stare pieniądze bardzo łatwo funkcjonują w nowych sposobach, a nowe pieniądze w starych: pieniądze są wybitnie zamienne. Przejdźmy teraz do małej kwestii definicji: czym w końcu jest pieniądz? Forma, w jakiej postawiono pytanie, wskazuje, że właściwe miejsce na ostateczną definicję, jak to się mówi, znajduje się na końcu, a nie na początku naszych studiów; ale nakazy zwyczaju sugerują potrzebę przynajmniej tej wstępnej definicji: pieniądze to wszystko, co jest szeroko stosowane do dokonywania płatności i rozliczania długów i kredytów.

Wahadło jakości do ilości: metateoria pieniądza

Pieniądże to mechanizm, dzięki któremu rynki są najdoskonalej oczyszczane, w którym siły popytu i podaży nieustannie i konkurencyjnie walczą ze sobą w kierunku remisu znanego jako równowaga. Jak właśnie widzieliśmy w odniesieniu do barteru, żaden inny mechanizm nie jest tak dobry jak pieniądze w tej funkcji wysyłania wczesnych i odpowiednich sygnałów do kupujących i sprzedających poprzez zmiany cen, pomagając w ten sposób płynnie usuwać nadmiarowe salda popytu lub podaży. Rynki są jednak rzadko doskonałe, a w praktyce nawet pieniądze nie są w stanie usunąć całej niepewności je otaczającej. Istnieją trzy podstawowe powody niepewności rynku. Po pierwsze, pełna informacja i prawidłowa interpretacja niezbędne do idealnej równowagi są kosztowne; po drugie, łączny przepływ towarów i usług, które stanowią odpowiednik całkowitej ilości pieniędzy, zmienia się w czasie pod względem wolumenu i prędkości obrotu; a po trzecie i co najważniejsze, pieniądze są ze swej natury dynamicznie niestabilne pod względem wolumenu i prędkości, ilości i jakości. Zobaczymy, jak rozwija się nasza historia pieniądza, że istnieje nieustający konflikt między interesami dłużników, którzy dążą do zwiększenia ilości pieniędzy i którzy usilnie starają się znaleźć akceptowalne substytuty, a interesami wierzycieli, którzy dążą do utrzymania lub zwiększenia wartości pieniądza poprzez ograniczenie jego podaży, odrzucenie substytutów lub akceptację ich z wielką niechęcią i ogólnie próbując na wszelkie sposoby zabezpieczyć jakość pieniądza. Chociaż większość konsumentów i producentów jest w pewnym momencie zarówno dłużnikami, jak i wierzycielami, to ich siła netto wpływa na wartość pieniądza. Najciekawsze w perspektywie historycznej jest przeanalizowanie długoterminowych ruchów wahadłowych między siłami netto dłużników, które powodują, że wahadło nadmiernie wychyla się w kierunku deprecjacji wartości pieniądza, a siłami netto wierzycieli, którzy działają silnie w drugą stronę, aby podnieść wartość jednostkową pieniądza lub przynajmniej złagodzić stopień deprecjacji. Podczas gdy zapisy historyczne potwierdzą powszechne potępienie inflacyjnych złych skutków nadmiernej ilości pieniędzy, wskażą również na bardziej ukryte, ale równie zgubne skutki, gdy nadmierny nacisk na jakość poważnie ograniczy wzrost gospodarki. Chociaż stabilność pieniądza może być długoterminową korzyścią dla większości, zawsze istnieją silne mniejszości, które przechylają równowagę sił netto i chcą zwiększyć lub zmniejszyć wartość pieniądza. W ten sposób pomagają wepchnąć wahadło w stan niemal nieustannego ruchu. We wszystkich okresach historii dłużnicy są generalnie znacznie biedniejsi i zawsze znacznie liczniejsi niż zwykle potężniejsi i mniej liczni wierzyciele, chociaż z definicji suma długów i kredytów jest taka sama. W tym kontekście liczy się dystrybucja, podczas gdy należy pamiętać, że dłużnicy mogą i często obejmują najpotężniejszych polityków i najbardziej ambitnych przedsiębiorców. Przez długie okresy historii najważniejszym dłużnikiem netto był pojedynczy monarcha lub państwo złożone, z których każdy posiadał różny stopień suwerennej władzy do określania podaży pieniądza, choć nigdy nie miał całkowitej kontroli nad akceptowalnością substytutów pieniądza. Nic dziwnego, że gdy państwo staje się dłużnikiem netto, wahadło ma tendencję do poszerzania swoich oscylacji. Zadłużony monarcha lub rząd jest zazwyczaj w stanie nie tylko zmniejszyć rzeczywisty ciężar własnego długu, ale może jako bonus świadomie lub

nieświadomie zabiegać o popularność zadłużonych mas, pozwalając, aby presja netto zadłużenia zwiększyła podaż pieniądza lub akceptację substytutów, a tym samym zdjęła część ciężaru długu z barków biednych mas – i wielu początkujących przedsiębiorców. Istnieje zatem świecka tendencja do deprecjacji pieniądza, tendencja zatrzymana lub częściowo odwrócona, gdy wierzyciele netto, tacy jak wielcy właściciele ziemscy, bogaci pożyczkodawcy i dobrze prosperujący bankierzy, są w dominacji lub mogą wykorzystać swój zwykle potężny wpływ, aby wyrzucić wpływ na rządy. Odpowiednio do naszej prostej wstępnej definicji pieniądza mamy zatem proste ramy teoretyczne do oceny zmian wartości pieniądza, mianowicie „teorię wahadła” lub bardziej szczegółowo „oscylującą teorię dłużnika-ilości/wierzyciela-jakości”. W dowolnym momencie, zwłaszcza po zajściu drastycznych zmian w sprawach monetarnych, może pojawić się cała masa teorii w próbach wyjaśnienia istniejącej wartości pieniądza. Biorąc pod uwagę szerszą perspektywę historyczną, te tymczasowe teorie, jakkolwiek się je nazywa, grupują się z niewielkim zniekształceniem w teorie dłużnika-ilości lub wierzyciela-jakości. Teoria wahadła łączy te dwa pozornie sprzeczne i rozbieżne zestawy teorii w symbiotyczną unię. Wskazuje ona, dlaczego te tymczasowe teorie, podobnie jak pewne aspekty samego pieniądza, mają tendencję do raczej ekstremalnych oscylacji i pomaga wyjaśnić, dlaczego takie przeciwstawne teorie mają tendencję do następujących po sobie w powtarzających się zmianach na przestrzeni wieków, przeplatanych okazjonalnym długim okresem względnej stabilności. Teoria wahadła jest zatem szczególnie istotna dla długoterminowych perspektyw historii pieniądza, a mimo to może rzucić nieco światła na obecne kontrowersje finansowe, ponieważ to w wektorach tej szerszej teorii krótkoterminowe, modne „tymczasowe” teorie właściwe dla danego okresu odgrywają swoją potężną, ale nieuchronnie ograniczoną rolę. W tym sensie teoria wahadła działa jako metateoria pieniądza, tj. bardziej ogólna teoria obejmująca zbiory bardziej ograniczonych, częściowych teorii, które później wyrastają ze szczególnych okoliczności swoich czasów. Otaczające wahadło lub metateoria wyjaśnia również, dlaczego zwykłe teorie pieniądza, pomimo tak pewnego siebie utrzymywania w pewnym momencie, mają tendencję do tak drastycznych i diametralnych zmian (a zatem tak zagadkowych dla niewtajemniczonych) w równie akceptowaną, ale stosowną teorię w przedziale czasowym właściwym dla badań historycznych. Dłuższy pogląd przedstawiony przez teorię wahadła może również pomóc skorygować niebezpieczny „krótkoterminowość” obecną w dużej mierze w obecnej teorii i praktyce finansowej. Najnowszy, a zatem być może najbardziej oczywisty przykład działania teorii wahadła można dostrzec w ogromnym wahaniu od niemal powszechnej akceptacji w teorii i polityce szeroko zakorzenionej, ale tymczasowej „teorii płynności pieniądza” wyznawanej przez keynesistów do późniejszej modnej, szeroko zakorzenionej akceptacji w teorii, a jeszcze bardziej w praktyce bardzo wąsko zakorzenionych teorii monetarnych Milтона Friedmana i jego zwolenników. Inny niedawny przykład wiekowej zasady wahadła można dostrzec w szeroko omawianej tendencji wartości zewnętrznych walut do „przekroczenia” ich wartości równowagi na rynkach walutowych, gdy tylko stały się one wolne, aby odejść od większości swoich stałych kotwic stóp procentowych. Ekstremalna zmienność stóp procentowych w większości okresu powojennego wskazuje na trzeci przypadek wahadła w energicznym „przesadnym” działaniu. W chronologii oscylacji jakość jest na pierwszym miejscu; ponieważ jeśli cokolwiek ma działać jako pieniądz, nie jest wystarczająco silnie pożądane, aby być trzymane w tym celu, nie zostanie wybrane wystarczająco długo, aby można było to naśladować. Gdy wybór zostanie potwierdzony przez powszechną akceptację, to prędzej czy później, w zależności od społeczeństwa, jakość stanie w obliczu konkurencji ze strony zwiększonej ilości substytutów. Imitacja monetarna jest najsukutekniejszą formą pochlebstwa. Wraz ze wzrostem ilości, jakość na ogół spada, a jeśli proces ten zostanie przyspieszony, waluta może zostać całkowicie zdyskredytowana i bezużyteczna, wymagając zastąpienia jej nową formą monetarną, która podkreśla jej szczególną jakość; stąd okresowe reformy walutowe, które podkreślają historię monetarną, po których następuje ostateczny regres. Z teorii wahadła wynika, że im bliżej podaży pieniądza jest utrzymywana pozycja równowagi, tym bardziej umiarkowane będą środki polityki, takie jak zmiany oficjalnej stopy

procentowej, wymagane do przywrócenia równowagi. Z drugiej strony, szerokie odchylenie od równowagi będzie wymagało tak silnych środków polityki przeciwdziałającej, takich jak bardzo duże zmiany stóp procentowych, że powszechnie nastąpi niebezpieczne „przestrzelenie” lub „przesada”. Kłopoty pieniężne w czasie oszczędzają dziewięć. Wreszcie, niezwykle istotne jest, aby zdać sobie sprawę, że ponieważ wahadło monetarne rzadko pozostaje nieruchome w punkcie idealnej równowagi między sprzecznymi interesami wierzycieli i dłużników, tak samo pieniądz rzadko jest „neutralny” w swoim wpływie na gospodarkę realną i losy różnych grup społecznych, ponieważ wszystkie grupy są cały czas zaangażowane w swoje codzienne życie. Zmiany pieniężne o jakiegokolwiek istotnej wadze mogłyby być neutralne tylko wtedy, gdyby każdy miał takie same kwoty, dochody, bogactwo, długi, oczekiwania itp., jak wszyscy inni: niemożliwe. W tym punkcie Kindelberger cytuje Schumpetera, który „wątpił, że pieniądz może być kiedykolwiek neutralny”. Ta cecha dodatkowo zwiększa znaczenie pieniądza w historii gospodarczej, społecznej i politycznej.