

Rozwój handlu i finansów, 1485–1640

Co było nowego w nowej erze?

Najbardziej spektakularną i oczywistą różnicą między starą a nową erą było odkrycie przez Europejczyków Nowego Świata Indii Zachodnich i, przynajmniej w zarysie, Ameryki Północnej i Południowej, większości Afryki, Azji Południowo-Wschodniej, a po długiej przerwie także Australii i Nowej Zelandii. Wielkie oceany świata zostały otwarte dzięki odwadze europejskiego marynarza, wspieranego przez królewskie sponsorowanie i finansowanie akcyjne. W ciągu niecałej dekady po pierwszej podróży Kolumba w 1492 r., rozmiar świata znanego Europejczykom został ponad dwukrotnie zwiększony. W ciągu pokolenia wzrósł ponad trzykrotnie. W żadnym innym okresie w historii wiedza geograficzna nie została tak nagle i zapierająco poszerzona. Następnie nowe odkrycia geograficzne poniosły powszechne malejące korzyści, a eksploatacja częściowo znanego zastąpiła badanie ogromnej nieznaney. Znacznie ważniejsze od odkrywania nowych ziem było początkowo znalezienie nowych szlaków do już znanych centrów handlowych starożytnego Wschodu. Spośród wielu silnych motywacji, to był prawdopodobnie główny powód wczesnych wypraw odkrywczych. Autorytatywne zapisy motywów wczesnych portugalskich odkrywców jasno wskazują, że „żaden z nich nigdy nie zadał sobie trudu, by żeglować do miejsca, w którym nie ma pewnej i pewnej nadziei na zysk” (Needham 1971). Wiadomo było, że Kolumb był pod wielkim wrażeniem opublikowanych relacji Marco Polo o bogactwie Chin i pragnął osiągnąć na znacznie większą skalę drogą morską to, co wcześniej było przerywane w bardzo ograniczonym zakresie przez tradycyjne karawany lądowe. W rezultacie aż do śmierci Kolumba w 1506 r. pozostał on wyjątkowo przekonany, że (Zachodnie) „Indie”, które odkrył, były jedynie użytecznymi kamieniami milowymi do bogactwa Japonii, Chin i Indii. Jego podróże były zatem postrzegane przez jego sponsorów, jak i przez niego samego, jako po prostu uzupełnienie całej serii wypraw z Portugalii i Hiszpanii, które zakończyły się pomyślnym przybyciem Vasco da Gamy do Indii w 1498 r. przez trafnie nazwany Przylądek Dobrej Nadziei, wcześniej Przylądek Burz. Oprócz spóźnionych, prawie przestarzałych motywów krucjatowych i nowych spiralnych, politycznych i nacjonalistycznych rywalizacji, główną i stałą inspiracją, która pobudzała podróże odkrywcze, był zysk z handlu. Nie na ostatnim miejscu wśród pragnień bogatszych warstw społeczeństwa europejskiego znajdowały się luksusy Wschodu – szlachetne bawełny, jedwabie, dywany, porcelana, przyprawy – w tym cynamon, gałka muszkatołowa, goździki, imbir i pieprz – indygo, niewolnicy, perły, kamienie szlachetne, a przede wszystkim metale szlachetne. Chciwość złota zawsze była najbardziej dominującym motywem i to napływ metali szlachetnych miał najbardziej bezpośrednie i oczywiste skutki dla rozwoju monetarnego w Europie, najpierw w Hiszpanii i Portugalii, ale następnie rozprzestrzeniając się z kolei na Włochy, Francję, Niderlandy i resztę Europy, w tym Wielką Brytanię, w XVI i XVII wieku. Tak więc, jeśli chodzi o przedmioty będące przedmiotem handlu – oprócz ryb z Wielkich Ławic Nowej Fundlandii i rodzimych upraw Ameryki Północnej, takich jak tytoń, ziemniaki, pomidory itp. – to nie ich egzotyczna nowość, ale raczej ich ilość nadała szczególne znaczenie epoce odkryć. Ponownie, najłatwiej było to zauważyć w odniesieniu do najpierw złota, a następnie srebra, gdzie ilości wcześniej dostępne lokalnie w Europie lub importowane głównie szlakami lądowymi z Afryki oraz Bliskiego i Dalekiego Wschodu stały się żałośnie niewystarczające w obliczu rosnącego popytu, ale teraz miały być w znacznym stopniu uzupełnione przez przejście od Azteków i Inków oraz przez nowe metody wydobywcze stosowane w bogatych kopalniach Nowego Świata. Nowość renesansu została bardzo mocno zakwestionowana przez historyków z połowy XX wieku. Bez wątpienia genialnym przesadą było nazwanie renesansu „odkryciem świata i człowieka”. Niemniej jednak nowy wymiar w handlu ideami towarzyszył, odzwierciedlał i częściowo wyjaśniał nowe odkrycia geograficzne. Być może jest prawdą, że tradycjonałści kładli nadmierny nacisk na powstanie imperium osmańskiego i zdobycie Konstantynopola w 1453 r. jako przyczyny rozproszenia greckich uczonych na Zachodzie, a w konsekwencji odrodzenia klasycznej nauki. Jednak bez względu na dokładną

chronologię, wynikające z tego „kurczenie się Europy” na Bliskim Wschodzie było kluczowym czynnikiem ekspansji Europy na Dalekim Wschodzie i na nowym Zachodzie, podczas gdy zerwanie starożytnych szlaków handlowych w tym samym czasie, gdy popyt na wschodnie luksusy wzrastał, zwiększyło względny niedobór takich dóbr, a zatem potencjalną opłacalność odkrywania szlaków morskich na Wschód. Produkcja na większy rynek, produkcja obejmująca nowe środki transportu na znacznie większe odległości i wymagająca znacznie więcej czasu między początkowymi etapami a akceptacją przez końcowego klienta – wszystkie te czynniki miały głębokie implikacje pieniężne i finansowe, w tym znaczące ulepszenia kapitału zarodkowego, rynku pieniężnego i walutowego. Na każdym etapie łańcucha produkcji i na każdym ogniwie łańcucha potrzebne było więcej finansów w formie, która minimalizowałaby większe ryzyko. Większe poleganie na rosnących ilościach złota i srebra w handlu hurtowym nie było wystarczające. Potrzebne były również wspierające zmiany, w tym szersze wykorzystanie instrumentów quasi-monetarnych, takich jak weksle i rozszerzone rozliczenia w celach kredytowych w dodatkowych pieniądzach na rachunku. Łączenie zasobów było kolejną niezbędną metodą redukcji nowych ryzyk związanych z handlem zagranicznym do niebezpiecznych i odległych miejsc docelowych, w wyniku czego opracowano nowe eksperymentalne formy kapitału akcyjnego, z których ostatecznie wyewoluowała podstawowa struktura współczesnego kapitalizmu, spółka akcyjna.

Drukowanie: nowa alternatywa dla mennicy

Trzy wynalazki, które razem stanowiły trampolinę dla nowej ery, a mianowicie kompas żeglarski, proch strzelniczy i druk, wszystkie miały chińskie korzenie, chociaż druk mógł zostać niezależnie wynaleziony w Europie, zwłaszcza w formie ruchomych metalowych czcionek zamkniętych w prasie drukarskiej. Współczesną galopującą inflację często postrzega się dosłownie jako wynik uciekania się do prasy drukarskiej, na przykład wszystkie niemieckie prasy do banknotów z 1923 r. uruchomiono w celu zapewnienia 24-godzinnej obsługi, aby zapewnić powódź banknotów, w której Republika Weimarska ostatecznie utonęła. To jedna z łagodniejszych ironii historii, że niemiecka bankowość, mennica i druk miały znacznie bliższe współczesne powiązania przyczynowe, niż się powszechnie przypuszcza. Rzeczywiście, rozwój pieniądza, jaki znamy, byłby niemożliwy bez prasy drukarskiej, podczas gdy od najwcześniejszych dni druku rządy ulegały łatwym pokusom prasy. Chiny przewodziły w tym, jak i w wielu innych. Chociaż Chiny produkowały książki drukowane blokowo przed rokiem 800 n.e., współczesną prasę wynalazł Johann Gutenberg w Moguncji około 1440 r., gdzie w 1456 r. wyprodukował pierwszą na świecie książkę drukowaną ruchomą czcionką. Aby sfinansować swoje eksperymenty, pożyczył 1600 guldenów od Johanna Fusta, lokalnego bankiera, w latach 1450–1452. Wynalazcy zazwyczaj nie są zbyt dobrzy w prowadzeniu swoich interesów w sposób rentowny. Gutenberg nie był wyjątkiem, podczas gdy Fust, przeciwnie, był szczególnie uparty i bezlitosny. Fust stał się tak agresywnie niecierpliwy, nie tylko po to, aby zobaczyć pozytywny zwrot z obiecującej inwestycji, ale także po to, aby przejąć lwią część zysków, że w 1455 r. pozwał Gutenberga o zwrot kapitału i odsetek w wysokości 2026 guldenów. Kiedy zapadł wyrok na korzyść Fusta, zajął on pożyczkę i ustanowił swojego przyszłego zięcia, Petera Schoefera, aby zarządzał firmą zamiast Gutenberga. W ten sposób doszło do tego, że pierwsza na świecie drukowana książka, która zawierała datę i miejsce publikacji, 14 sierpnia 1457 r. w Moguncji, i pierwsza, która używała więcej niż jednego koloru, Wielki Psalterz z 1457 r., została wydana przez bankiera Fusta i jego młodszego współnika, Schoefera. Od tego czasu firma nigdy nie oglądała się za siebie, ponieważ jeśli kiedykolwiek istniał wynalazek, którego czas nadszedł, to był to właśnie on. Do roku 1500 prasy typu Gutenberga znajdowały się w ponad sześćdziesięciu miastach niemieckich i we wszystkich większych krajach Europy z wyjątkiem Rosji. W ciągu XV wieku działało ponad 1700 nowych pras drukarskich i, wliczając ponad 100 książek literatury angielskiej wydrukowanych przez Williama Caxtona w Westminster, wydrukowano od piętnastu do dwudziestu milionów egzemplarzy książek. Wyjaśnienie szybkości rozprzestrzeniania się nowych pras

drukarskich można znaleźć nie tylko w oczywistym ogromnym, skumulowanym popycie, głodnym ksiązek wszelkiego rodzaju, ale także w fakcie, mniej oczywistym, ale równie ważnym ekonomicznie, że podaż nowych pras była łatwo dostępna, ponieważ tradycyjne prasy do oliwy z oliwek i wina były od dawna znane w samych regionach – południowych Niemczech, północnych Włoszech i dużej części Francji – blisko otaczających miejsce narodzin nowego wynalazku. Zewnętrzną ramę i dużą część podstawowej struktury prasy drukarskiej można było zatem łatwo dostosować do istniejących projektów pras do oliwy i wina. W ten sposób ogromny potencjalny popyt został szybko i skutecznie obsłużony elastyczną podażą. Z tych samych powodów konkurencja między rywalizującymi dostawcami spowodowała, że Europa miała sieć tych znacznie ulepszonych nowych „wewnętrznych” środków komunikacji, aby uzupełnić zewnętrzne odkrycia geograficzne. W odpowiednim czasie projekty pras drukarskich zostały zmodyfikowane, co doprowadziło do znacznej poprawy w biciu monet, w procesie, w którym, jak już wspomniano, Leonardo da Vinci (1452–1519), ten najbardziej błyskotliwy wszechstronny człowiek renesansu, sam był aktywnie zaangażowany. Wiadomo było, że był przyjacielem Luki Pacioli, matematyka i księgowego, z którym dzielił zainteresowanie nowymi maszynami drukarskimi. Mechaniczne rysunki Leonarda, uważane przez wielu za najlepszy dowód jego oryginalnego geniuszu, obejmują szczegółowe projekty robocze do mechanicznego bicia monet w formie prasy, aby produkować zarówno szybsze, jak i bardziej jednolite monety. Pilnie potrzebne były szybsze metody produkcji, aby poradzić sobie z biciem dużej części zwiększonej produkcji metali szlachetnych, które stały się dostępne w nowych kopalniach w pobliżu w Tyrolu, a później dzięki napływowi importów w wyniku geograficznych odkryć skarbów Nowego Świata. Osiągnięcia Leonarda w zakresie wspierania ulepszeń zarówno w druku, jak i w biciu monet zostały, z opóźnieniem, w pełni uznane przez A. P. Ushera w jego *Historii wynalazków mechanicznych* (1962, 212–39). Sir John Craig z kolei odrzuca Leonarda w półtora zdania. Usher odtwarza robocze szkice i szczegółowe notatki prasy drukarskiej Leonarda, a następnie pokazuje, jak „wykorzystanie maszyn w celu osiągnięcia precyzji jest dalej i być może bardziej zauważalnie ilustrowane przez projekty Leonarda dotyczące ulepszenia procesu bicia monet”. Przewidział młyn wodny napędzany siedmioma młotami z jednego wału, szeroko przyjętą innowacją, tak że nowe pieniądze zaczęto nazywać pieniędzmi frezowanymi.

Chociaż wprowadzenie nowoczesnej techniki bicia monet przez długi czas przypisywano złotnikom i mennikom z Augsburga i Norymbergi, obecnie uważa się, że początki nowych procesów można znaleźć we Włoszech. Wiemy, że Leonardo pracował w mennicy papieskiej, choć nie ma żadnych zapisów o wybijaniu monet pod jego nadzorem... Jego praca była pracą prekursora – pracą koncepcji. (Usher 1962)

W Europie jednak odkrycie, że drukowanie pieniędzy może być bezpośrednim substytutem bicia monet, zajęło prawie dwa stulecia, a kolejne stulecie minęło, zanim nadużywanie prasy drukarskiej doprowadziło do inflacyjnego zalewu banknotów. To właśnie do Chin, gdzie papier, druk i banknoty zostały wynalezione po raz pierwszy, musimy się zwrócić po pierwszą na świecie demonstrację inflacji banknotów. W rezultacie Chińczycy stracili wszelką wiarę w papierowe pieniądze i stali się bardziej niż kiedykolwiek przekonani o zaletach srebra, przekonanie, które trwało aż do początku XX wieku. Ponieważ Europa w XV i XVI wieku nie miała prawdziwego doświadczenia z banknotami, taki inflacyjny środek nie był wówczas możliwy. Zamiast tego jej władcy zdegradowali jedyną akceptowalną i zaufaną formę pieniądza, a mianowicie bicie monet. Tylko wtedy, gdy ludzie zbudują wiarę i zaufanie do środka pieniężnego, władze mogą wykorzystać tę wiarę. W Chinach papierowe pieniądze cieszyły się długą i zaufaną historią, zanim to zaufanie zostało – lub mogło zostać – zniszczone. W Europie niedobór sztabek doprowadził najpierw do nowej fali dewaluacji metali, co z kolei ostatecznie doprowadziło władze monetarne z powrotem do wydawania pełnych, wewnętrznie solidnych monet. Jest jednak kolejną ironią historii monetarnej, że niedługo po tym, jak Chiny ostatecznie porzuciły swoją papierową walutę, europejskie banki zaczęły coraz częściej emitować papierowe banknoty, o których dowiedziały

się najpierw z pism podróżników, takich jak Marco Polo, a które teraz nagle stały się szeroko dostępne w wersji drukowanej. W ten sposób drukowanie pozwoliło Europejczykom cieszyć się renesansem nie tylko starożytnych cywilizacji klasycznych, ale także niektórych aspektów współczesnej cywilizacji chińskiej, choć bez zwracania uwagi na chiński przykład niebezpieczeństw hiperinflacji opartej na papierze.

Powstanie i upadek pierwszych papierowych pieniędzy na świecie

Podczas gdy w naszym opisie początków właściwego systemu monetarnego musieliśmy poddać w wątpliwość chińskie roszczenia do precedensu, nie można zaprzeczyć faktom chińskiego przywództwa w systematycznej emisji banknotów i papierowych pieniędzy. Krótkotrwała emisja chińskich skórzanych pieniędzy, składających się z kawałków białej skóry jelenia o wymiarach około jednej stopy kwadratowej, z kolorowymi obramowaniami, z których każdy reprezentuje wysoką wartość 40 000 gotówki, pochodzi z roku 118 p.n.e. Następuje bardzo znaczna przerwa 900 lat, zanim usłyszymy o kolejnej znaczącej wzmiance, tym razem o papierowych banknotach bardziej nowoczesnego typu, za panowania Hien Tsunga (806–821). Wydaje się, że poważny niedobór miedzi do bicia monet skłonił cesarza do wynalezienia tej nowej formy pieniądza jako tymczasowego substytutu bardziej tradycyjnego rodzaju. Kolejna eksperymentalna państwowa emisja pojawiła się około 910 r. i bardziej regularnie od około 960 r. Około 1020 roku całkowita emisja banknotów stała się tak nadmierna, osiągając łącznie nominalny ekwiwalent 2 830 000 uncji srebra, że ogromne ilości gotówki zostały wyeksportowane, częściowo jako forma „Danegeld” w celu przekupienia potencjalnych najeźdźców z północy, a częściowo w celu utrzymania bardzo znacznych zwyczajowych importów Chin, co doprowadziło do głodu gotówkowego w Chinach. Władze próbowały zastąpić odpływ gotówki jeszcze większym wzrostem emisji banknotów, co spowodowało dalsze ostre zakręty spirali inflacyjnej. „Uciekano się nawet do perfumowanej mieszanki jedwabiu i papieru, aby zwiększyć atrakcyjność pieniądza, ale bezskutecznie; inflacja i deprecjacja nastąpiły w stopniu rywalizującym z warunkami w Niemczech i Rosji po pierwszej wojnie światowej”. Od czasu do czasu prywatne domy emitujące banknoty rozkwiwały, zwiększając presję inflacyjną i pomagając zdewaluować oficjalne emisje. Do 1032 roku było około szesnastu takich prywatnych domów, ale bankructwo niektórych z nich skłoniło władze do ich zakazu i zastąpienia prywatnych banknotów zwiększeniem oficjalnej emisji, z oddziałami emitującymi banknoty w każdej prowincji. Ponieważ stare emisje stały się prawie bezwartościowe, zastępowano je nowymi emisjami, aż całkowita liczba niespłaconych emisji tych również stała się nadmierna. Tak więc na przykład, chociaż zreformowany nowy papierowy banknot został wydany przez cesarza Kao Tsunga w 1160 roku, do 1166 roku całkowita liczba oficjalnych emisji wzrosła do ogromnej wartości nominalnej 43 600 000 uncji srebra. „Poza tym były lokalne banknoty, więc imperium zostało zalane papierem, którego wartość szybko spadła”. Seria inflacji została przeplatana zreformowanymi i drastycznie ograniczonymi emisjami papieru, przy czym reformy były skuteczne tylko tak długo, jak długo emisje banknotów były ściśle ograniczone. Wraz z powstaniem imperium mongolskiego Chiny stały się częścią rozległego dominium rozciągającego się od Korei do Dunaju. „Aby ujednoczyć walutę w całej Azji, Mongołowie przyjęli papierowe pieniądze Chin” i w ten sposób powtórzyli historię finansową na jeszcze większą skalę. Pierwsze emisje banknotów Mongołów, o umiarkowanej wielkości, pochodzą z 1236 r.; ale do czasu pierwszych emisji Kubilaj-chana w 1260 r. obieg banknotów znów stał się znaczny. To właśnie emisje banknotów Kubilaj-chana zostały ostatecznie przedstawione światu zachodniemu przez Marco Polo, który mieszkał w Chinach od 1275 do 1292 r. Jego opowieści o pieniądzach papierowych spotkały się początkowo z niedowierzaniem. Jednak w świetle ich późniejszego znaczenia, krótkie odniesienie do jego relacji jest tutaj istotne. W rozdziale XVIII swoich słynnych Podróż, zatytułowanym „O rodzaju papierowych pieniędzy wydanych przez Wielkiego Chana i wprowadzonych do obiegu w jego dominiach”, Marco Polo podaje następujący opis.

W tym mieście Kanbalu znajduje się mennica wielkiego chana, o którym można z całą pewnością powiedzieć, że posiada sekret alchemików, ponieważ posiada sztukę produkcji papierowych pieniędzy... Gdy są gotowe do użycia, każe je ciąć na kawałki pieniędzy o różnych rozmiarach... Monety tych papierowych pieniędzy są uwierzytelniane z taką samą formą i ceremonią, jakby były rzeczywiście ze złota lub srebra... a akt ich fałszowania jest karany jako przestępstwo główne. Gdy są tak bite w dużych ilościach, ta papierowa waluta jest w obiegu w każdej części dominiów wielkiego chana; i żadna osoba nie ośmieli się, pod groźbą utraty życia, odmówić przyjęcia jej jako zapłaty. Wszyscy jego poddani otrzymują ją bez wahania, ponieważ gdziekolwiek ich interesy ich wzywają, mogą ją ponownie rozporządzić przy zakupie towarów, na które mogą mieć okazję; takich jak perły, klejnoty, złoto lub srebro. Krótko mówiąc, za jej pomocą można nabyć każdy artykuł. Gdy ktoś jest w posiadaniu papierowych pieniędzy, które od długiego użytkowania uległy zniszczeniu, znosi je do mennicy, gdzie po zapłaceniu zaledwie trzech procent może otrzymać w zamian nowe banknoty. Gdyby ktoś pragnął nabyć złoto lub srebro do celów produkcyjnych, takich jak kubki do picia, pasy lub inne artykuły wykonane z tych metali, w podobny sposób zgłasza się do mennicy i za swój papier otrzymuje potrzebne mu sztuki. Wszystkie armie Jego Królewskiej Mości są opłacane tą walutą, która ma dla nich taką samą wartość, jakby była złotem lub srebrem. Na tych podstawach można z pewnością stwierdzić, że wielki chan ma bardziej rozległe uprawnienia skarbowe niż jakikolwiek inny władca we wszechświecie. (Dent 1908, 202–5)

Nawet Mongołom nie udało się jednak rozpowszechnić zwyczaju przyjmowania banknotów wśród obywateli państw satelickich na obrzeżach ich władzy, chociaż krótkotrwałe systemy naśladowcze zostały opracowane w częściach Indii i Japonii w latach 1319–1331. Zdecydowanie najbardziej znanym eksperymentem, który znacznie przybliżył wiedzę o chińskim systemie Zachodowi, był ten w królestwie Persji w 1294 r. Wyczerpanie skarbcza króla perskiego w wyniku dziesiątkowania kazachskich stad owiec i bydła po niezwykle surowej zimie, skłoniło go do próby uzupełnienia dochodów poprzez emisję „chao” lub papierowych pieniędzy, jak w Chinach. „13 sierpnia 1294 r. proklamacja nałożyła karę śmierci na wszystkich, którzy odmówili przyjęcia nowej waluty. Znaczne ilości Ch’ao zostały przygotowane i wprowadzone do obiegu 12 września” (J. A. Boyle 1968). Jednak eksperyment, który trwał zaledwie dwa miesiące i ograniczył się do miasta Tabriz, okazał się kompletną katastrofą, bazy opustoszały, a handel zamarł. Według profesora Boyle’a, być może najbardziej godnym uwagi aspektem tego krótkotrwałego eksperymentu jest to, że był to pierwszy odnotowany przypadek druku blokowego poza Chinami. Prawdopodobnie Zachód „po raz pierwszy dowiedział się o drukowaniu od powszechnie używanych papierowych pieniędzy, które były drukowane nie tylko w Pekinie, ale także w Tabriz”. Pierwszy jasny opis drukowania dostępny dla zachodnich naukowców pojawia się w „Historii świata” napisanej przez Raszida al-Dina, lekarza i premiera Persji w tym okresie. Jego praca, która stała się dobrze znana w bibliotekach europejskich, również „zawiera wiele informacji na temat Chin, zwłaszcza na temat używania papierowych pieniędzy”. Relacje Raszida al-Dina były współczesne, a więc wzmacniały relacje Marco Polo. Razem pomogli skrócić krzywą uczenia się, dzięki której Zachód z opóźnieniem skorzystał z chińskiego doświadczenia. Tak więc pierwsza na świecie hiperinflacja oparta na papierowych banknotach miała miejsce prawie 1000 lat temu, podczas gdy pierwsze chińskie książki o monetach i numizmatyce oraz o niebezpieczeństwach związanych z papierowymi pieniędzmi wyprzedziły te na Zachodzie o około 400–500 lat. W 1149 r. Hung Tsun opublikował Chhuan Chih, czyli traktat o monetach, „pierwsze niezależne dzieło o numizmatyce w jakimkolwiek języku... Na europejską numizmatykę musimy poczekać do końca XVI wieku” (Needham 1971, II, 394). Według „Collection of Medieval Notices on China” autorstwa Sir Henry’ego Yule’a, „uwagi Ma Twan-lina, średniowiecznego chińskiego historyka, są dziwnie podobne do współczesnej kontrowersji”, którą demonstruje, cytując Twan-lina: „Papier nigdy nie powinien być pieniądzem (ale) używanym jedynie jako reprezentatywny znak wartości istniejącej w metalach lub produktach... Na początku był to

sposób, w jaki papierowa waluta była faktycznie używana wśród kupców. Rząd, pożyczając wynalazek od osób prywatnych, chciał zrobić prawdziwe pieniądze z papieru, a zatem oryginalny wynalazek został wypaczony” (Yule 1967). W ten sposób Chiny doświadczyły ponad 500 lat papierowych walut, od początku IX do połowy XV wieku. W 1448 roku banknot Ming, nominalnie wart 1000 gotówki, był wart w realnych warunkach rynkowych tylko trzy, podczas gdy po 1455 roku nie wydaje się, aby istniały jakiegokolwiek wzmianki o istnieniu papierowych pieniędzy w obiegu w Chinach (Yang 1952). Było to jeszcze kilka lat przed tym, jak koncepcja ta miała cieszyć się udanym renesansem na Zachodzie i prawie trzy stulecia przed tym, jak drukowane banknoty stały się powszechne. Zachód był chętny do drukowania, gdzie niewielka liczba różnych znaków typograficznych wymaganych dla alfabetów składających się z zaledwie około dwóch tuzinów liter zapewniała ogromną przewagę w łatwości mechanizacji w porównaniu z wieloma setkami wymaganymi dla znaków chińskich. Ale Zachód nie był jeszcze gotowy na drukowane banknoty. Zamiast tego maszyna drukarska została zmodyfikowana, jak widzieliśmy, do bicia monet. Tak więc prasa mennicza i prasa drukarska miały wspólne pochodzenie, powstały mniej więcej w tym samym czasie, rozwinęły się na wcześniejszych etapach przez tych samych wynalazców, były sponsorowane przez tych samych kupców i książąt i razem odegrały znaczącą rolę w doprowadzeniu do wspólnej rewolucji w finansach, handlu i komunikacji.

Niedobór i obfitość sztabek

To ważny wniosek dr Challisa, w jego eksperckim badaniu mennictwa Tudorów, potwierdzony przez uzupełniającą pracę profesora Goulda, że „Jeśli chodzi o mennictwo, podobnie jak w wielu innych dziedzinach, Anglia była integralną częścią Europy”, tak że podzielała ogólny niedobór sztabek w pierwszej połowie XVI wieku, nawet do tego stopnia, że przyjęła grzeszny kontynentalny zwyczaj dewaluacji, i podobnie doświadczyła mieszanych błogosławieństw napływu sztabek z Nowego Świata w drugiej połowie wieku (Challis 1978). Ponieważ rozwój gospodarczy i finansowy Wielkiej Brytanii był tak ściśle powiązany z szerszymi siłami gospodarczymi i politycznymi wpływającymi na Europę i nie tylko, najpierw przyjrzymy się tym aspektom wpływającym na przepływy sztabek do Europy Zachodniej, zanim zbadamy ich wpływ na historię finansową Tudorów i wczesnych Stuartów. Zainteresowanie Europejczyków metalami szlachetnymi było długo krytykowane przez pisarzy XIX i początku XX wieku jako jaskrawy przykład oczywistych szaleństw doktryny merkantylistycznej. W rzeczywistości jednak istniało bardzo duże uzasadnienie dla nacisku na złoto i srebro w XVI i XVII wieku oraz dla nadania sztabkom bardzo wysokiego priorytetu jako zachęty w poszukiwaniu nowych dróg handlu. Zupełnie niezależnie od znaczenia sztabek jako „ścięgien wojny” (cecha, która zostanie dokładniej zbadana później), istniało wiele doskonałych powodów, aby poszukiwać złota i srebra, starych, sprawdzonych i przetestowanych towarów, zamiast wielu bardziej egzotycznych towarów, które odkrywali, ale które miały o wiele bardziej ograniczony, eksperymentalny i ryzykowny rynek niż metale szlachetne. Drugą z tych zalet był ich wysoki stosunek wartości do wagi, tym ważniejszy, biorąc pod uwagę ogromne odległości, które teraz są regularnie pokonywane po raz pierwszy w historii. Chociaż niektóre z nowych towarów, zwłaszcza przyprawy niezbędne do uczynienia solonego mięsa Europy smacznym, miały również od czasu do czasu wyjątkowo wysoki stosunek wartości do wagi, te okazje były sporadyczne, prawie nigdy ogólne lub uniwersalne. W szczególności przyprawy nie mogły długo osiągać wysokich cen niedoboru, z wyjątkiem początkowo Europy; a nawet tutaj naturalne niedobory, nasilone przez sztuczne „rogi”, były z czasem przeplatane długimi nieopłacalnymi okresami „nadmiaru”. Innymi słowy, istniał ograniczony rynek przypraw w porównaniu z niemal nieograniczonym rynkiem metali szlachetnych. Kilka worków pieprzu wyładowanych w Amsterdamie lub Londynie mogło szybko obniżyć jego cenę znacznie bardziej niż wiele ton srebra mogłoby obniżyć cenę srebra. Egzotyczne produkty Wschodu zazwyczaj cieszyły się ograniczonym, nieelastycznym popytem w Europie, w połączeniu z długoterminową elastycznością podaży w i z nowych krajów. Trzy przykłady wynikającej z tego zmienności cen (podkreślające bardziej stałe wysokie wartości metali

szlachetnych) muszą wystarczyć. Już w 1496 r. import nowego cukru z Madery spowodował poważny spadek cen cukru w Hiszpanii. Był to jeden z niezliczonych „rogów” pieprzu, zorganizowanych przez Holendrów w 1599 r., co było bezpośrednią przyczyną założenia London East India Company. Cena gałki muszkatowej spadła w Amsterdamie w 1760 r. tak nisko, że w celu podniesienia cen spalono ogromną ilość gałki muszkatowej i maczugi (Masefield 1967). W kilku wyjątkowych przypadkach pieprz był rzeczywiście preferowany w stosunku do metali szlachetnych, ponieważ nie tylko był wart więcej niż jego waga w złocie, ale był również używany jako jednostka rozliczeniowa. Jednak były to właśnie te okazje, gdy normalne pieniądze ze złota i srebra były tak rzadkie, że trzeba było uciekać się do barteru, do płacenia wynagrodzeń w naturze „i do walut zastępczych, takich jak pieprz na najbardziej ruchliwych rynkach” północnych Włoch. Takie kryzysowe warunki szybko zniknęły, gdy tylko później pojawiły się odpowiednie dostawy metali szlachetnych. Tak więc w przeciwieństwie do ekstremalnej zmienności rynku przypraw, złoto i srebro były niemal powszechnie akceptowane przy wysokich, choć nie nieelastycznych, wskaźnikach wartości do wagi, nawet gdy stały się znacznie bardziej obfite w wyniku odkryć nowych kopalni i nowych metod wydobywania. Metale szlachetne, zwłaszcza złoto, działały nie tylko jako główna zachęta dla książąt i kupców, którzy sponsorowali lub organizowali wyprawy odkrywcze, ale także, i to o wiele bardziej bezpośrednio, dla załóg statków, od ich kapitanów aż po najskromniejszych marynarzy. Tak więc Pierre Vilar w swojej Historii złota i pieniędzy stwierdza, że dziennik Kolumba z jego pierwszej podróży wspomina o złocie co najmniej sześćdziesiąt pięć razy, podczas gdy nagroda w wysokości 10 000 maravedis obiecana przez króla Ferdynanda i królową Izabelę pierwszemu marynarzowi wyprawy, który dotrze do lądu w Nowym Świecie – którym okazał się Rodrigo de Triana – została egoistycznie odebrana przez samego Kolumba. Bardziej normalnie jednak, wszyscy członkowie załóg małych statków tamtych czasów byli tak od siebie zależni pod względem swojego życia, że pomimo żelaznej dyscypliny kapitanów, każdy członek mógł oczekiwać jakiejś niemałej części łupów. Nie należy zapominać, jak obrazowo przypomina nam profesor Kenneth Andrews, że piractwo zostało podniesione do rangi preferowanej gałęzi polityki przez Wielką Brytanię, Francję i Holandię jako sposób na zdobycie części bogactw Nowego Świata, do których prawa rościły sobie wyłącznie Hiszpania i Portugalia. W ciągu ośmiu lat 1570–1577 odbyło się trzynaście znanych angielskich wypraw, uzupełnionych nieznaną liczbą innych pirackich misji, na Karaiby. Z wielu z nich wszyscy członkowie załogi, którym poszczęściło się przeżyć, wrócili z małymi fortunami, jak na przykład wyprawa Drake’a z 1573 r. Tak więc, zupełnie pomijając przemyt, rzeczywiste przepływy gotówki prawdopodobnie w znacznym, choć nieznanym stopniu przekroczyły sumę statystyk zebranych z bardziej oficjalnych źródeł, które naturalnie nie mogły odpowiednio uwzględnić piractwa, grabieży i nielegalnego handlu. Metale szlachetne były również chętnie i stale poszukiwane na Wschodzie, który, pokazując przez kolejne trzy stulecia, że jest „zlewem metali szlachetnych”, utrzymywał ich wartość na Zachodzie wyższą, niż byłoby to możliwe w innym przypadku. Jednym z głównych powodów tego był oczywiście fakt, że wiele produktów wytwarzanych przez Europejczyków nie było bardzo poszukiwanych w Chinach czy Indiach, podczas gdy ich egzotyczne produkty, wręcz przeciwnie, cieszyły się dużym i rosnącym popytem na Zachodzie. Pokusa metali szlachetnych pozostała zatem nienaruszona w oczach europejskich kupców, tym bardziej, że stanowiły one niemal niezawodny sposób na zabezpieczenie luksusów Wschodu w zamian. Słynny eksport wełny i tkanin wełnianych z Anglii, bardzo poszukiwany w całej Europie, był naturalnie lekceważony w cieplejszych krajach Wschodu. Lukę w bilansie płatniczym można było najwygodniej wypełnić metalami szlachetnymi, zwłaszcza srebrem, które ogólnie cieszyło się wyższym stosunkiem do złota niż na Zachodzie. W ten sposób całkowity światowy handel został podniesiony do znacznie wyższego poziomu, niż byłoby to możliwe w innym przypadku, właśnie z powodu tej niemal powszechnej, ale zmiennej preferencji dla złota i srebra. W konsekwencji wahania w przepływie kruszcu w stosunku do zmieniających się popytów miały najbardziej wszechobecny i długotrwały wpływ na ogólny rozwój gospodarczy, a także na pieniądze i ceny zarówno na Wschodzie, jak i w

Europie. „Wielki Głód Sztabek” z XIV i XV wieku był tym bardziej odczuwalny z powodu wciąż dość elementarnego stanu europejskiej bankowości, nawet w najbardziej rozwiniętych ośrodkach północnych Włoch i południowych Niemiec. W większości Europy handel zależał zasadniczo od odpowiednich dostaw sztabek i monet, tak bardzo, że postęp gospodarczy był hamowany przez uporczywą tendencję do opóźniania dostaw w stosunku do popytu. „Niezbędny, ale niewystarczający zapas sztabek i monet w Europie, oprócz tego, że podlegał nieodwracalnej stracie w procesie bicia i ponownego bicia monet oraz poprzez „normalne zużycie”, pożar, rozbicie statku i zapomniane skarby, był stale niszczone przez masowy eksport złota i srebra we wszystkich formach do Lewantu” (Day 1978). Jak już wskazano, powrót barteru, wprowadzenie fiducjarnych pieniędzy rozliczeniowych, a także ogólny spadek cen, były wyrazistymi skutkami długotrwałego głodu sztabek. Portugalskie sondowania wzdłuż wybrzeża Afryki od lat 50. XV wieku zapewniły nową trasę dla złota subsaharyjskiego, kierowaną głównie przez Ghanę i Mali. Zwiększone dostawy złota stopniowo podniosły względną wartość srebra w Europie i zwiększyły rentowność europejskich kopalni srebra. Proces ten, gdy już się rozpoczął, został zintensyfikowany przez nowe dostawy złota docierające do Europy z Indii Zachodnich w okresie zwanym karaibskim „cyklem złota” w latach 1494–1525. W skrócie polegało to najpierw na pozbawieniu rdzennych mieszkańców Indii ich złota; nie używali go jako pieniędzy, lecz głównie jako ozdoby. Następnie tubylcy byli zmuszani do długich godzin pracy w ciężkich warunkach, aby wydobyć złoto aluwialne. W ciągu pokolenia lub mniej, choroby i przepracowanie praktycznie wyniszczyły pierwotną populację Indian z początkowych regionów produkujących złoto, a pierwszy cykl złota został zakończony (Vilar 1976). „Z tego wszystkiego wyłoniły się zyski finansistów-kupców, takich jak Fuggerowie i Welserowie z Augsburga” (Spooner 1968). W ten sposób wydobycie srebra, mennictwo i bankowość rozwijały się razem w godnym uwagi przykładzie dochodowej integracji pionowej. Jednakże w połowie XVI wieku prawdziwy przyptyw srebra z Potosi spowodował gwałtowny spadek monopolistycznych zysków górniczych właścicieli kopalni, chociaż do tego czasu z powodzeniem dywersyfikowali się oni jeszcze bardziej w szerokim zakresie działalności finansowej i przemysłowej. Większość niemieckich kopalni została zamknięta, co doprowadziło do szerokiego rozproszenia wielu ich wykwalifikowanych pracowników do takich obiecujących miejsc jak Almaden w Hiszpanii, Keswick w Wielkiej Brytanii i Potosi w „Peru”. Były to jedne z pierwszych, które miały być znacznie potężniejszymi i bardziej powszechnymi efektami wabienia złota i srebra Nowego Świata na produkcję, zatrudnienie, migrację i ceny w połowie XVI do połowy XVII wieku.

Potosi i potop srebra

W pierwszej połowie XVI wieku do około 1560 roku względny wzrost złota przewyższył wzrost srebra; w drugiej połowie sytuacja ta uległa drastycznemu odwróceniu, co ponownie miało daleko idące skutki dla światowego handlu i pieniądza. Do 1560 roku import złota do Hiszpanii stanowił ponad połowę wartości (ale mniej niż jedną dwudziestą wagi) srebra. Zanim skupimy naszą uwagę na ogromnym wzroście srebra z Meksyku, Wenezueli i „Peru” (wówczas rozległego obszaru, który obejmował Potosi, obecnie w Boliwii), warto przypomnieć główne cechy eksploatacji i eksportu złota z Nowego Świata. Po wyczerpaniu źródeł karaibskich, kolejne znaczne ilości złota trafiły na terytoria zajmowane przez Hiszpanów na kontynencie, a okres od około 1500 do 1530 roku został nazwany przez Vilara niemal wyłącznie wiekiem złota, przy czym produkcja srebra na tych obszarach była wówczas znikoma. Gdy w latach 1530–1560 produkcja srebra zaczęła ponownie rosnąć, jej wartość została przyćmiona przez nagły i ogromny wzrost dostaw złota po podboju Inków przez Pizarra podczas jego słynnych wypraw w latach 1531–1541. Hamilton obliczył, że według szczegółowych zapisów produkcji złota przechowywanych przez „Izbę Handlową” w Sewilli, średnio od 1000 do 1500 kg złota trafiało do Hiszpanii z Nowego Świata każdego roku w latach 1500–1540 (E. J. Hamilton 1934, 42). Wkrótce miało to zostać zalane przez wzrost produkcji srebra z Meksyku i Peru, wynoszący około 300 ton rocznie w najlepszych latach. Złóża Potosi zostały odkryte przez Diego Gualpę w 1545 r. na „srebrnej górze” o

powierzchni sześciu mil wokół jej podstawy na odległym i odludnym płaskowyżu, 12 000 stóp nad poziomem morza. Początkowo praktycznie niezamieszkane, gdyż było to bardzo odstrasające miejsce, populacja, składająca się wyłącznie z imigrantów, gwałtownie wzrosła do 45 000 w 1555 r. i osiągnęła szczyt 160 000 w 1610 r. Pełne wykorzystanie jego zasobów zależało od dwóch czynników: po pierwsze, organizacji systemu pracy przymusowej, a po drugie, zastosowania nowo odkrytego procesu rtęciowego, aby umożliwić tańsze, szybsze i pełniejsze wydobywanie srebra z jego rud. Kopalnie były tak odległe, że ceny codziennych produktów były, nawet bardziej niż w większości obszarów górniczych, zaporowo wysokie. Tak więc, pomimo nominalnie wysokich płac, niewystarczająco dużo wolnej siły roboczej zostało przyciągnięte, aby umożliwić pełną eksploatację. W konsekwencji praca wolontariuszy została uzupełniona przez poborową siłę roboczą, system „mita”, w ramach którego wszystkim wioskom indiańskim w pewnym promieniu od kopalni przydzielano kwotę swojej populacji, która miała zostać wysłana do kopalni. Proces ekstrakcji srebra przy użyciu amalgamatu rtęci został wprowadzony najpierw do meksykańskich kopalni srebra w Guanajuato i Zacatecas, a rtęć sprowadzono aż z Almaden w Hiszpanii. Jednak w 1563 roku odkryto bardzo wydajne złoża rtęci w Huancavelica, położonej między Potosi a portem Lima, stolicą Peru. Chociaż pociągi lam docierały do Potosi przez około dwa miesiące, była to o wiele łatwiejsza i bardziej niezawodna podróż niż długa trasa z Almaden. Huancavelica dostarczała od połowy do dwóch trzecich całej rtęci wykorzystywanej w Ameryce w ciągu 100 lat od jej odkrycia, pozostała jedna trzecia lub około tego nadal pochodziła z Almaden. Bez tej rtęci, życie amerykańskich kopalni srebra stałoby się bardzo ograniczone, nie tylko z powodu wysokich kosztów importu rtęci z Hiszpanii, ale również dlatego, że nie opłacałoby się wykorzystywać ogromnych ilości rud srebra o niskim procencie, gdy bogatsze pokłady, naturalnie wybierane jako pierwsze, gdy tylko było to możliwe, zostały wyczerpane. Wylew srebra do Europy wywołał powódź broszur, artykułów i książek w próbach analizy jego wyników, szczególnie w odniesieniu do odpowiedzialności za długoterminową inflację w Europie w XVI i pierwszej połowie XVII wieku. Większość relacji koncentruje się raczej zbyt wyłącznie na wpływie metali szlachetnych na gospodarkę europejską i ma tendencję do niedoceniań lub ignorowania ich wpływu na losy gospodarcze Dalekiego Wschodu, z wyjątkiem przypadków, gdy metale szlachetne były reeksportowane z Europy. Jednak zupełnie niezależnie od pośredniego odpływu na Daleki Wschód w celu zrekompensowania chronicznych deficytów bilansu płatniczego Europy, Nowy Świat eksportował również swoje srebro bezpośrednio na Wschód w specjalnie autoryzowanych statkach przez wiele dziesięcioleci. Ten bezpośredni eksport w szczytowym momencie przewyższył pośrednie wycieki, o których pisano w nagłówkach gazet akademickich. Dr Atwell z London School of Oriental Studies obszernie wykazał, że import srebra z Nowego Świata do Chin „odegrał ważną rolę w tempie rozwoju gospodarczego Chin... ale ostatecznie okazał się mieszkanką błogosławieństw i w dużym stopniu podważył stabilność ekonomiczną i polityczną Imperium Ming (1368–1644) w ciągu ostatnich kilku dekad istnienia tej dynastii”. Istniało kilka tras, którymi peruwiańskie i meksykańskie srebro docierało na Daleki Wschód, z których najważniejsze były bezpośrednie rejsy z Acapulco do Manili i stamtąd do Chin. W szczytowym roku 1597 tą trasą przewieziono około 345 000 kg srebra. Ponadto srebro w znacznych ilościach docierało do Chin przez Buenos Aires, Lizbonę, Sewillę, Amsterdam, Londyn oraz z Goa i innych posiadłości kolonialnych w Indiach, niektóre legalnie, inne nielegalnie. Dr Atwell wskazuje, że srebro z chińskich kopalń krajowych przez większą część XV i XVI wieku zmniejszyło się tak bardzo, że roczna suma została przekroczona przez srebro przewożone zaledwie jednym hiszpańskim galeonem z Acapulco do Manili. Mając populację 100 000 000, najbardziej rozwinięta gospodarka świata stała się niebezpiecznie zależna w zakresie podstawowych dostaw pieniądza od srebra z Nowego Świata. Tak długo, jak źródło to było obfite, chińska działalność handlowa prosperowała, ale ostatecznie „gwałtowny spadek importu sztabek (od około 1640 r.) miał katastrofalne konsekwencje dla późnej gospodarki Ming. Bez wystarczających dostaw srebra wiele osób w Chinach nie było w stanie płacić podatków ani czynszów, spłacać pożyczek, a w niektórych przypadkach nawet kupować

żywności” (Atwell 1982). W porównaniu z jego wpływem na Chiny, początkowo stymulującym, a następnie osłabiającym, Europa Zachodnia, z wyjątkiem Hiszpanii (która zmieniła swój pogląd na nowoświatowy gatunek z hojnego błogosławieństwa Boga na przekleństwo diabła) uniknęła tego lekko. Podsumowując, prawdopodobnie zyskała znacznie, pomimo nadmiernego nacisku kładzionego konwencjonalnie na rolę nowego gatunku w „rewolucji” cenowej z lat 1540–1640, która zostanie wkrótce zbadana. Jednak zanim przyjrzymy się przyczynom i skutkom tej rozdmuchanej inflacji, w którą Anglia, podobnie jak reszta Europy, była ściśle zaangażowana, zobaczymy, jak Tudorowie i wczesni Stuartowie radzili sobie z własnymi, ściśle powiązаныmi problemami fiskalnymi i monetarnymi w kraju.

Henryk VII: siła fiskalna i solidna waluta, 1485–1509

Pierwszym zadaniem Henryka VII było zjednoczenie wcześniej walczących frakcji w kraju, aby wewnętrzny pokój i dobrobyt mogły ponownie rozkwitnąć po prawie stuletniej nieobecności. Przez całe swoje panowanie pokazał, że jest oddanym mistrzem administracji, trzymając przede wszystkim wyjątkowo mocny uścisk na sznurkach sakiewki. Wyciągnął każdy grosz ze swoich prawnych należności, zatrudniając w tym celu Mortona z jego niesławnym „widelcem” oraz notorycznie bystrych Dudleya i Empsona. Jego kontrola nad wydatkami pomogła przechylić wahadło pieniężne w stronę wyższej jakości. Zmodyfikował zwykłą królewską maszynę administracyjną i sędowniczą pod przerażającym autorytetem Izby Gwiazdzistej, łącząc w ten sposób kontrolę osobistą ze starannie delegowanymi uprawnieniami. W czasach, gdy majątki rodziny królewskiej i administracji rządowej były jeszcze dalekie od wyraźnego rozróżnienia, ale słusznie uważano, że w znacznym stopniu się pokrywają, majątek monarchy, a zwłaszcza to, czy akurat wzrastał, czy spadał, był wysoce istotny dla historii fiskalnej, finansowej, a w zasadzie dla historii konstytucyjnej w ogóle. Parlament uchwalił Henrykowi jego zwyczajowe dożywotnie składki: Henryk nalegał z niezwykłą skutecznością, aby je otrzymał. Dla Henryka solidne pieniądze były niezbędne do solidnego rządu i „żaden poprzedni angielski król nigdy nie zdał sobie w pełni sprawy, że pieniądze to władza” (Pugh 1972). Nie chodzi o to, że mennica w normalnych okolicznościach przyczyniała się do finansów króla w jakikolwiek sposób większy niż marginalna kwota. Jak zauważył dr Challis, średni roczny dochód netto Henryka z prowadzenia jego mennic wynosił zaledwie od 100 do 200 funtów, co było drobnostką, gdy zwykły dochód wynosił około 113 000 funtów (1978, 248). Niemniej jednak te same cechy Henryka, bezwzględne i skąpe, wkrótce zostały zastosowane w jego kontaktach z mennicami, które były gotowe na wstrząs. Osiągnięcia Henryka w podniesieniu ogólnej jakości monet do bardzo wysokiego standardu są tym bardziej niezwykłe, biorąc pod uwagę stan monet, które przejął od pokonanego Ryszarda III. Choć oficjalnie nie zostały zdegradowane, waluta ucierpiała bardziej niż zwykle na skutek zużycia, obcinania i fałszowania, pocenia się i selektywnej selekcji podczas długiego okresu Wojny Dwóch Róż (1455–85). Dobra krajowa waluta była niezwykle rzadka, a w dużym stopniu trzeba było nielegalnie korzystać z importowanych europejskich i irlandzkich monet, prawie wszystkie również były bardzo niedoważone. Nawet oficjalne wagi sprzedawane przez mennicę do sprawdzania dopuszczalnych ciężarów monet okazały się nieprawidłowe. Niedbalstwo i nieuczciwe praktyki w różnych mennicach były zbyt powszechne. Przykładem jest jeden z takich nieszczęsnych menników, który został powieszony w Tyburn w 1505 roku. Zanim zajmiemy się ważnymi sprawami sposobów, w jakie Henryk ulepszył walutę, możemy zatrzymać się na chwilę przy wczesnym, choć nieistotnym uchybieniu z jego strony, mianowicie emisji „dandyprats”, aby pokazać, jak nawet tak szterlingowa postać jak Henryk mogła, w czasach, gdy była szczególnie nękana, chwilowo ulec pokusie wykorzystania mennic dla szybkiego, choć małego zysku. Karłowate, niskiej jakości monety, pogardliwie nazywane „dandyprats”, nominalnie warte pensa, ale wkrótce w obiegu po zaledwie pół pensa, zostały wydane przez Henryka, aby pomóc sfinansować oblężenie Boulogne w 1492 roku. To krótkotrwałe wykroczenie zostało jednak wkrótce naprawione. Być może dwoma największymi wydarzeniami numizmatycznymi, z których Henryk jest słusznie pamiętany, są pierwsze emisje monet dokładnie odpowiadających dwóm wiekowym jednostkom

rozliczeniowym, funtowi i szylingowi. Odtąd te abstrakcyjne jednostki rozliczeniowe miały mieć swoje konkretne odpowiedniki w rzeczywistych środkach wymiany, ostatecznie znacznie upraszczając handel detaliczny, a jednocześnie dostarczając ciężką złotą monetę do większych, hurtowych transakcji. Jakość obu tych nowych monet była najwyższa, projekty zostały wykonane przez Aleksandra z Bruchsalu, który został sprowadzony z Niemiec i szybko stał się w pełni godny jego opisu jako „ojca angielskiego portretu monetarnego”. Sir John Craig śmiało twierdzi, że „nowoczesne monety zaczynają się od szylinga Henryka VII”, podczas gdy Sir Charles Oman podobnie obsypuje suwerena najwyższymi pochwałami jako „najlepszą monetę, jaką kiedykolwiek wyprodukowano w angielskiej mennicy”. Szyling, zwany także „testoon”, nosił zdecydowanie najlepszy profilowy portret monarchy wyprodukowany do tej pory na jakiegokolwiek angielskiej monecie. Podobne ulepszenia wprowadzono w innych srebrnych monetach, np. groat, półgroat i pens, a także w złotych ryalach (10s.) i anielskich (6s. 8d.). Numizmatycznie zatem nie ma wątpliwości, że jakość angielskich monet została podniesiona przez Henryka do godnej pozazdrosczenia doskonałości, która stanowiła jaskrawy kontrast zarówno z tym, co wcześniej uchodziło za walutę, jak i jeszcze większy, gdy porównano pokolenie później z potwornymi deprecjacjami przeprowadzonymi przez jego syna. Chronologicznie suweren pojawił się jako pierwszy, emitując go znacząco w 1489 r., nie tylko po to, aby naśladować ciężkie jednostki złota emitowane wówczas na kontynencie, ale także po to, aby zaimponować Europie potęgą, prestiżem i sukcesem nowej dynastii Tudorów. Szyling lub teston nie został wydany aż do 1504 r., ale pomimo swojej doskonałości jako monety, był emitowany w tak małych ilościach, że miał niewielkie bezpośrednie znaczenie ekonomiczne. Ten kontrast między numizmatycznym i ekonomicznym znaczeniem monety – gdzie ilość, a nie tylko jakość jest głównym zmartwieniem tej drugiej – jest również widoczny, choć w mniejszym stopniu, w odniesieniu do suwerena. Wyraźne zachęcenie do dostarczania sztabek do mennicy w celu zaradzenia niedoborowi dobrych monet nastąpiło, gdy w 1489 r. opłaty za seniorat i monety zostały znacznie obniżone, z 7s. 6d. do 2s. 6d. za funt złota i z 1s. 6d. do 1s. za srebro. Chociaż na wynik wpływały inne czynniki, wydaje się, że nie ma wątpliwości, że ta redukcja opłat mennicznych była przynajmniej częściowo odpowiedzialna za podwojenie średniej rocznej produkcji mennic w ciągu czterech lat po 1494 r. w porównaniu z podobnym okresem przed 1489 r., przy czym produkcja srebra wzrosła z 5334 funtów do 9116 funtów (+71 procent), a złota z 8207 funtów do 18 425 funtów (+125 procent). Obniżenie ceny menniczej i dążenie do dostarczenia nowych monet w celu zaspokojenia popytu i umożliwienia serii królewskich proklamacji przeciwko obiegowi mocno zużytych lub obciążonych monet krajowych i przeciwko monetom zagranicznym stały się w miarę skuteczne. Pod koniec pierwszej dekady XVI wieku stało się oczywiste, że ogólna jakość monet angielskich uległa transformacji. Królewskie proklamacje oczywiście nie były nieomyślne. Zajęło kilka lat, aby przesunąć znaczny napływ irlandzkich pensów poniżej standardu i jeszcze większe ilości „rzymskich” groatów i półgroatów emitowanych przez Świętego Cesarza Rzymskiego, pomimo ciągłych prób administracyjnych, aby usunąć te pierwsze i zakazać tych drugich poprzez konkretną „Proklamację przeciwko monetom rzymskim” z 1498 r. Chociaż w porównaniu z wieloma innymi jego osiągnięciami reformy walutowe Henryka VII mogą wydawać się drugorzędne, pogląd ten potępiłby ciche, niedramatyczne, ale trwałe korzyści, jakie dobre pieniądze przynosiły krajowi, w którym działalność handlowa miała nie tylko oczywiste centralne znaczenie, ale znajdowała się na początku okresu zrównoważonego wzrostu. Henryk dostarczył podstawowy składnik wzrostu, ponieważ kiedy zmarł „nie było ani jednej monety w obiegu (co oczywiście nie jest tym samym, co w obiegu), której nie wprowadził lub nie zmodyfikował, co potwierdza staromodny pogląd, że w Anglii średniowiecze skończyło się, gdy objął tron” (Porteous 1969). Zreformowane waluty Henryka VII były utrzymywane z niewielkimi znaczącymi zmianami aż do panowania jego syna. Przez szesnaście lat, poza zmianą VII na VIII, piękny portret ojca był zachowywany na wszystkich emisjach dużych srebrnych monet, stanowiąc najbardziej niespójny i mylący przykład „jaki ojciec, taki syn”. Jednak w przeciwieństwie do ostrożnej gospodarki Henryka VII i jego zdolności do dobrego ograniczania wydatków w ramach wpływów,

Henryk VIII w późniejszych latach czuł, że nie jest w stanie poradzić sobie bez napadania na klasztory i rabowania kieszeni ludzi. Te powiązane ze sobą wydarzenia, wraz z reformacją religijną, której były częścią, zdominowały historię gospodarczą i finansową połowy XV wieku. Kontrast między sukcesami monetarnymi Henryka VII a fałszerstwami Henryka VIII został zgrabnie podsumowany przez Sir Charlesa Omana jako przejście od „najlepszych, najlepiej wykonanych i najładniejszych monet w Europie” do „najbardziej podejrzane wyglądających pieniędzy, jakie widziano od czasów Stefana – złoto mocno stopowe, tak zwane srebro złe wybite i zmieniające kolor na czarny lub brązowy, gdy metal bazowy wychodził na powierzchnię” (1931). Teraz zajmiemy się wyjaśnieniem tych rażąco kontrastujących doświadczeń finansowych.

Rozwiązanie klasztorów

Biorąc pod uwagę wady wynikające z perspektywy czasu – które nierzadko pozwalają historykom szybko wyciągać błędne wnioski – na pierwszy rzut oka wydaje się prawdopodobne, że zyski, czy to z rozwiązania klasztorów, czy z deprecjacji, jeśli zostałyby właściwie wydobyte, wystarczyłyby na cele finansowe, które miał na myśli Henryk VIII. Jednakże monarcha ten nie byłby pod wrażeniem, gdyby zaproponowano mu wybór między alternatywami uwielbianymi przez ekonomistów, a w odpowiedzi na pytanie „który” z natury rzeczy niezmiennie odpowiedziałby „oba”. W rzeczywistości nie było prostego wyboru między jednym a drugim: nie było ani planu generalnego całkowitej konfiskaty bogactwa Kościoła, ani jednorazowej ogólnej deprecjacji monet. Oba były podejmowane po trochu, każde uzupełniające dostępne z drugiego dochody, aż w końcu oba źródła zostały wyciśnięte z wszystkiego, co mogły dać. Chociaż pozorne precedensy zarówno rozwiązania, jak i degradacji miały miejsce w Wielkiej Brytanii przy wielu wcześniejszych okazjach, te Henryka VIII wyróżniają się jako wyjątkowe ze względu na skalę i szybkość, w porównaniu z którymi poprzednie przykłady były drobnymi, stopniowymi sprawami. Ponadto, podczas gdy te dwie polityki były wcześniej niepowiązane, miały teraz stać się wydarzeniami równoczesnymi i uzupełniającymi się, z których jedna, degradacja, była odwracalna, a druga, rozwiązanie, okazała się nieodwracalna. Chociaż nakładały się w czasie i w dużej mierze pod względem obiektywnym, dla ułatwienia ekspozycji lepiej jest je omówić oddzielnie. Motywy, które skłoniły Henryka VIII do przejęcia klasztorów, były – w tym oczywiście religijne – społeczne, edukacyjne, finansowe i polityczne. Nie ma jednak wątpliwości, że zdecydowanie najważniejszą pojedynczą przyczyną była desperacka potrzeba króla pieniędzy na sfinansowanie obrony królestwa. Henryk VIII jest słusznie znany jako „ojciec marynarki wojennej”. Kosztownym przedsięwzięciem było wyposażenie nowych statków i rozbudowa fortyfikacji nadbrzeżnych w ramach przygotowań do nieuniknionych konfliktów, takich jak wojny ze Szkocją w 1542 r. i Francją w 1543 r. To właśnie koszty obrony i inne podobne koszty były konkretnie przytaczane w różnych wstępach do Aktów i Zakonów Likwidacji klasztorów, sanktuariów i przeoratów jako uzasadnienie działań króla, a także w nieoczekiwanych potępieniach niemoralności i rozwiązłości mnichów. Niedawny autorytet w dziedzinie historii kasaty, profesor Woodward, nie pozostawił nam wątpliwości co do głównego powodu tej serii wydarzeń konfiskacyjnych. „Finanse są rzeczywiście kluczem do właściwego zrozumienia kasaty... prymat rozważań finansowych w myśleniu rządowym... widać w nazwie departamentu powołanego do nadzorowania rozwiązania, „Sądu Zwiększenia Przychodów Korony Królewskiej” (1966). Woodward oszacował, że całkowita liczba domów zakonnych w Anglii i Walii w 1530 r. wynosiła około 825, w tym 502 klasztory, 136 żeńskich zakonów i 187 klasztorów. Ich bogactwo pochodziło w dużej mierze z bycia bardzo rozległymi właścicielami ziemskimi i to głównie z ich majątków rolnych uzyskiwali roczny dochód brutto wynoszący do 200 000 funtów. Oficjalne szacunki z 1535 r. podawały ich roczny dochód netto na poziomie 136 000 funtów, ale Woodward uważa to za znaczne niedoszacowanie i podaje prawdziwą kwotę netto jako „bliższą 175 000 funtów, czyli prawie trzy czwarte więcej niż średni roczny dochód Korony” (1966). Ten potencjał niemal potrojenia przeciętnych dochodów Korony nie został jednak nigdy w pełni osiągnięty z kilku powodów, z których

najważniejszym było to, że desperacja króla na pieniądze sprawiła, że był zmuszony pośpiesznie sprzedać znaczną część kapitału i poświęcić to, co mogło być ogromnym rocznym wzrostem jego dochodów. Pierwsza próba Henryka, aby zwiększyć wysokość dochodów, nie była skierowana wyłącznie do klasztorów, ale była ogólnym narzuceniem Kościołowi jako całości. Tak powstała Ustawa o Pierwszych Owocach i Dziesiątkach z 1534 r. Ustawa ta została niemal natychmiast po niej, w tym samym roku, wydana Ustawa o Zniesieniu Mniejszych Klasztorów, a mianowicie tych o rocznym dochodzie mniejszym niż 200 funtów. Obejmowało to około dwóch trzecich całkowitej liczby 502 klasztorów, chociaż tylko około jednej trzeciej tych kwalifikujących się do zniesienia zostało faktycznie rozwiązanych na mocy tej Ustawy. Gdy tylko większość natychmiast dostępnych zasobów tej pierwszej supresji została wyczerpana, a presja wydatków nadal była wysoka, Henryk upoważnił do rozszerzenia swojej polityki rozwiązania poprzez likwidację klasztorów w 1538 r. i większych klasztorów, głównie w 1539 r., chociaż kilka zostało już „dobrowolnie” przekonanych do zrzeczenia się swoich praw na rzecz Korony w 1538 r. Do 1540 r. zakończono rozwiązanie wszystkich zakonów. Niewielka liczba cechów kościelnych, które pozostały, została pozbawiona uposażenia jako ostatnia część tej samej polityki przez Edwarda VI w 1547 r. Pilna potrzeba pieniędzy oznaczała, że król zaczął wyprzedawać części swojej własności klasztornej niemal natychmiast po tym, jak trafiła ona w jego ręce, poświęcając przyszłe dochody na rzecz obecnych zysków. Najbardziej płynne aktywa, mianowicie wszystkie złote i srebrne świeczniki, krzyże, talerze, wraz z klejnotami itp., zostały szybko przeniesione do Londynu, w dużej mierze w celu wybicia monet lub sprzedaży za gotówkę, z wyjątkiem najlepszych elementów ozdobnych, które zatrzymano dla pałaców królewskich. Wyłączając te ostatnie elementy, złoto i srebro wysłane do Londynu wyceniono na 75 000 funtów. Chociaż nie wszystkie klasztory zostały fizycznie zniszczone, wiele z nich zostało pozbawionych wszystkiego, co miało wartość, w tym zwłaszcza dzwonów i ołowiu z dachów i rynien, dzwony przetopiono i przelano na armaty, podczas gdy większość ołowiu wyeksportowano. Zapisy wartości wpływów wysyłanych do Londynu są dość kompletne i są to zazwyczaj liczby cytowane w późniejszych tekstach; ale tam, gdzie miały miejsce lokalne sprzedaże, nie istnieją żadne wiarygodne skonsolidowane dane dotyczące całkowitej wartości takich sprzedaży, ale uważa się, że w znacznym stopniu zwiększyły one płynne zasoby Korony. Najważniejszymi aktywami kapitału stałego były oczywiście ogromne majątki ziemskie, których sprzedaż rozpoczęła się natychmiast i była prowadzona w dość stałym tempie i po stałej cenie, w ujęciu realnym, równoważnej dwudziestoletniemu zyskowi, bezpośrednio przez ponad dekadę i pośrednio poprzez łańcuch agentów, londyńskich kupców i co najmniej kilku konkretnie potwierdzonych spekulantów przez wiele kolejnych dekad. Większość ziemi trafiła do nabywców, którzy byli już znacznymi właścicielami ziemskimi, chociaż istniały również możliwości dla nowo powstającej szlachty, aby nabyć mniejsze i średnie majątki. Chociaż większość płynnych łupów z rozwiązania została sprzedana w ciągu dekady, Korona nadal zachowała znaczne majątki i zdecydowała, prawdopodobnie za radą Thomasa Cromwella, o sprzedaży większości ziemi w drodze dzierżawy na ograniczony okres, tak aby działki te powróciły do Korony po zakończeniu dzierżawy. Majątki królewskie zostały również znacznie powiększone przez konfiskaty i escheaty. W rezultacie, sześćdziesiąt lat po rozwiązaniu, Korona nadal posiadała znaczne ilości ziem, które wcześniej były klasztorne, tak że chociaż Sąd Augmentacji zakończył działalność w 1554 r., urząd Augmentacji Skarbu Państwa nadal administrował swoimi „klasztornymi” ziemiami. Jak pokazał Tawney w swoim kontrowersyjnym, ale inspirującym eseju „The Rise of the Gentry”, „w latach 1558–1635 na rynku wystawiono ziemie Korony o wartości 2 240 000 funtów”, w tym 817 000 funtów sprzedanych przez Elżbietę, 775 000 funtów przez Jakuba i 650 000 funtów w pierwszej dekadzie panowania Karola I. Ponadto Karol dokonał sprzedaży zbliżającej się do dalszych 2 000 000 funtów w czasie wojny domowej (1642–1649). Tawney potwierdza również poglądy poprzednich ekspertów na temat finansów Tudorów, poglądy te z kolei odzwierciedlają nowsze badania, że „niewielu władców działało bardziej bezlitośnie niż wczesni Tudorowie, kierując się maksymą, że fundamenty władzy politycznej są ekonomiczne” i w konsekwencji „uczynili powiększenie królewskiej posiadłości jednym z

kamieni węgielnych swojej polityki” (Tawney). Współcześni historycy rozwiązania (tacy jak profesorowie Woodward i Youings) mieli tendencję do bagatelizowania twierdzeń tradycjonalistów, że rozwiązanie było „jednym z najważniejszych wydarzeń w okresie Tudorów lub w całej historii Anglii” i podkreślali inne czynniki, które wraz z rozwiązaniem również odegrały swoją rolę, np. wzrost szlachty, wzrost sekularyzacji i komercjalizmu epoki Tudorów, potwierdzenie reformacji protestanckiej, wzrost ogrodzeń i rynku ziemi itd.. Podczas gdy takie badania moderują w ten sposób skrajne poglądy tradycjonalistów, mają one tendencję do potwierdzania ekonomicznego, finansowego i fiskalnego znaczenia rozwiązania, które jest przedstawione z jasnością i wieloma statystycznymi potwierdzeniami, zwłaszcza przez profesora Woodwarda. Podatki, rozwiązanie i degradacja były trzema kanałami, za pośrednictwem których Korona czerpała dochody niezbędne do wypełniania swoich nadzwyczajnych obowiązków obrony królestwa w czasie, gdy zwykłe dochody nie były już wystarczające, aby pokryć nawet koszty normalnej administracji w czasie pokoju. Typowe dla Henryka VIII, łobuza Tudorów, było to, że nie widział powodu, aby ograniczać swoje prywatne wydatki, więc podczas gdy tak godne uwagi wydatki na obronę publiczną, jak naprawy portu w Dover i fortyfikacje Calais, południowego wybrzeża itp., figurują w dużej mierze w preambułach jego aktów podatkowych, on nadal przeznaczał duże sumy na budowę swoich pałaców, „ponad 1000 funtów w samym roku finansowym 1541–42” (Alsop 1982, 22). W desperackim poszukiwaniu dodatkowych środków finansowych, innowacje w opodatkowaniu koniecznie towarzyszyły drastycznym eksperymentom z rozwiązaniem i degradacją. Król nie mógł już „żyć sam”. Tak więc w toku badań nad „Innowacjami w opodatkowaniu Tudorów” profesor J. D. Alsop potwierdza „obecność znaczącej nowości w ustawach subsydiowych Tudorów” (tj. podatkach) i „potwierdza, że opodatkowanie jest najważniejszą badane w odniesieniu do i jako centralny aspekt ewoluującej natury finansów Tudorów”. Jednak pomimo wszystkich pieniędzy wyciśniętych przez Henryka VIII z opodatkowania swoich poddanych i konfiskaty majątku zakonów religijnych, nadal, na początku i w połowie lat czterdziestych XVI wieku, rozpaczliwie potrzebował dodatkowych zasobów. Dlatego też, podczas gdy jego sprzedaż ziemi wciąż trwała, zwrócił się, aby zobaczyć, jakie bezwzględne wykorzystanie monety mogłoby przynieść do królewskich skarbców.

Wielkie obniżenie wartości

„Wielkie obniżenie wartości” angielskiej historii faktycznie rozpoczęło się, tak jak miało się zakończyć, w Irlandii, od wydania „irlandzkich harf” w 1536 r., zawierających około 90 procent srebra w podobnych monetach emitowanych wówczas przez angielskie mennice. Ta pierwsza, umiarkowana obniżka wartości została najwyraźniej zaakceptowana bez sprzeciwu, co zachęciło do dalszej obniżki wartości w Irlandii w 1540 r., a następnie w Anglii w 1542 r., od którego to późniejszego czasu zwykle datowana jest ogólna obniżka wartości Tudorów. Jednymi z pierwszych, którzy otrzymali obniżone wartości irlandzkich monet, byli członkowie angielskiej armii w Irlandii. Nie mieli innego wyboru, jak je zaakceptować, podobnie jak Irlandczycy, na których wydali żołąd (Challis 1978). Jednakże znacznie większe emisje wymagane w Anglii wymagały bardziej złożonego i subtelniejszego podejścia, początkowo opartego na próbie uzyskania dobrowolnej współpracy społeczeństwa. Zanim krótko przedstawimy przebieg procesu psucia się monet za czasów Tudorów, przypomnijmy sobie, że psucie się monet ma trzy możliwe elementy: po pierwsze, wywoływanie monet, co oznacza po prostu dawanie nowych monet, które pod każdym względem są takie same jak poprzednie emisje, oficjalnie ogłoszonej wyższej wartości nominalnej; po drugie, istnieje logicznie nieróżniąca się metoda wytwarzania monet mniejszych lub lepszych, choć o tych samych oficjalnie wyznaczonych wartościach co poprzednio i z dokładnie tej samej czystości zawartości metalu; po trzecie, istnieje proces wytwarzania zawartości metalu w monetach z tańszych metali niż te, które były wcześniej używane, i oficjalne próby wymuszenia ich akceptacji, tak jakby zostały wydane w poprzednio nieskażonej formie. Tudorowie byli winni wszystkich trzech rodzajów psucia się monet i w praktyce często trudno było rozplątać stopień ważności lub, jak moglibyśmy to dzisiaj powiedzieć, wagę, jaką należy przypisać dowolnej kombinacji

tych trzech elementów psującej się waluty. Nie wszystkie trzy formy psucia się monet były uważane za równie godne pożałowania. W rzeczywistości pierwsza forma, a mianowicie podniesienie wartości złota lub srebra, były dość powszechnymi i akceptowalnymi środkami, do których należało się uciekać od czasu do czasu, aby spróbować utrzymać wartości istniejących monet na poziomie zgodnym z aktualnymi cenami sztabek. Jeśli ceny sztabek miałyby znacznie wzrosnąć powyżej ich ekwiwalentów menniczych, więcej monet wyciekłoby z krajowej waluty na rynki zagraniczne lub znalazłoby drogę do tygli złotników. Proces ten oczywiście odwracałby się, gdy cena oferowana przez angielską mennicę przekraczałaby ceny sztabek lub ceny oferowane przez zagraniczne mennice. Tam, gdzie wkładał się element słusznie deprecjonowanej deprecjacji, miało to miejsce w przypadkach, gdy oficjalne podniesienie wartości zauważalnie przekraczało to uzasadnione różnicami między cenami mennicznymi a cenami sztabek. Po znacznym odpływie złota na kontynent w 1526 r., obejmującym znaczne straty suwerenów wycenianych w kraju na 1 funta, suweren został podniesiony do 22 szylingów, z podobnymi podwyżkami dla anioła złota. Takie podniesienie wartości było niewystarczające, a drenaż trwał nadal, tak że później w tym samym roku wypróbowano dwie powiązane metody: suwerena podniesiono do 22 szylingów i 6 pensów, a nowe suwereny i inne złote monety wydano nie według poprzedniego standardu 23,75 karatów, ale po raz pierwszy według niższego standardu 22 karatów. Jednak wszystkie te zmiany nie różniły się od tych, które wcześniej uznawano za dopuszczalne, umiarkowane zmiany w pełni uzasadnione okolicznościami tamtych czasów i nie należy ich uważać za należące do fazy rzeczywistego obniżenia wartości przez Henryka. Dopiero więc, gdy w latach czterdziestych XVI wieku zaczęto znacznie fałszować srebrne monety, ruch obniżania wartości naprawdę się rozpoczął. Irlandzkie eksperymenty udowodniły, że mennice mogą stać się o wiele bardziej dochodowym źródłem finansów dla przytłoczonego monarchy. Obniżenie wartości było zatem kwestią stopnia i sumienia. Umiarkowanie może być skuteczne w tym sensie, że jest powszechnie akceptowane przez społeczeństwo, ponieważ przy tak wielu monetach w powszechnym obiegu, które są niedoskonałe i niedoważone, nawet nowe monety, jako zwykle marginalne dodatki do waluty, wydają się lepsze od przeciętnej monety w obiegu. Jednak sukces w sensie akceptacji przez ogół społeczeństwa (jeśli nie przez profesjonalnych kantorowców) oznaczał stosunkowo skromne zyski dla Korony. Jeśli dążyło się do większych zysków, to w jakiś sposób należało podjąć próby ukrycia przed społeczeństwem stopnia faktycznego obniżenia wartości, przynajmniej na tyle długo, aby król mógł otrzymać swoje początkowe zyski. Obniżenie wartości stało się zatem dosłownie ukrytą formą opodatkowania od samego początku. Samo oszustwo nie wystarczyłoby, ponieważ profesjonalni kantorzy, handlarze sztabkami i kupcy szybko zdali sobie sprawę z takiego oszustwa. Głównym motorem deprecjacji było oficjalne ogłoszenie wyższej ceny menniczej, aby skłonić takich profesjonalistów do dobrowolnego składania ofiar z istniejących monet i sztabek do mennicy, aby otrzymać więcej nowych monet, co prawda o niższej, zafałszowanej lub podwyższonej wycenie, z mennicy. Innymi słowy, cena mennicza musiała zostać znacznie podwyższona, aby znacznie zwiększyć dobrowolny przepływ srebrnych i złotych monet, sztabek i platerów do mennicy. Jeśli chodzi o platery, ogromne ilości pochodzące z klasztorów, chórów i świątyń trafiały bezpośrednio do mennicy, a ponieważ były to dostawy przymusowe, nie wymagały one oczywiście skłonienia do wyższej ceny menniczej. Jak wykazał profesor Gould w swoim autorytatywnym, interesującym i szczegółowym badaniu tematu, pewne jest, że „podczas Wielkiej Deprecjacji nastąpiła znaczna monetyzacja naczyń i ozdób z tłumionych domów zakonnych” (Gould 1970). Stąd też nie był przypadek, że „kościelne” mennice Canterbury i Yorku zostały zajęte reaktywacją jako idealnie umiejscowione do radzenia sobie z nowym zalewem naczyń klasztornych. W maju 1542 r. ogłoszono umiarkowany wzrost ceny mennicy, po którym nastąpiła seria bardziej znaczących wzrostów, począwszy od maja 1544 r. Następnie aktywność mennicy wzrosła w szybkim tempie, ponieważ w bardzo indywidualnym interesie tych, którzy mogli to zrobić, leżało skorzystanie z wyższych cen mennicy. Tak więc, jak pokazuje profesor Gould w najbardziej pouczającym przykładzie, jeśli ktoś byłby w posiadaniu sześćdziesięciu czterech testonów (szylingów) wybitych w 1544 r., a

wówczas wartych 3 funty, 4s., przyniósł je do mennicy w celu przebicia w 1550 r., otrzymałby równowartość 4 funtów, 0 szylingów i 0 pensów w nowych monetach, tj. wzrost o 25 procent za każdy funt srebra (1970). Rzeczywiście, królowi udało się tak skutecznie przyciągnąć dostawy do mennicy po 1544 r., że w następnym roku lub wkrótce potem otwarto lub ponownie otwarto sześć nowych mennic, aby pomóc pierwotnej mennicy Tower poradzić sobie z powodzią zarówno ze źródeł dobrowolnych, jak i „klastornych”. Trzy z tych nowych mennic znajdowały się w Londynie (jeszcze jedna w Tower, a także jedna w Durham House w Strand i w Southwark), podczas gdy trzy pozostałe obejmowały, oprócz tych, o których już wspomniano w Canterbury i York, nowo wybudowaną mennicę w Bristolu. Irlandzka mennica Tower, gdzie w 1536 r. rozpoczęły się pierwsze eksperymenty z deprecjacją, była również od czasu do czasu uzupełniana o emisje z mennicy w Dublinie. W późniejszych etapach deprecjacji przepływ złota i srebra od ogółu społeczeństwa znacznie się zmniejszył, więc większa część sztabek pochodziła od samego rządu. Jednym z takich środków było zaciąganie pożyczek w niemieckiej firmie Fuggers w celu zakupu dostaw srebra bezpośrednio z jej kopalni. Proces fizycznej deprecjacji pierwotnego czystego standardu srebra osiągnął 75 procent srebra do marca 1542 r., 50 procent do marca 1545 r., 331/3 procent do marca 1546 r. i osiągnął najniższy poziom 25 procent za młodego króla Edwarda VI w 1551 r. Monety głównie ze stopu miedzi były, w celu zwiększenia ich akceptowalności, „blanszowane” od 1546 r. poprzez nakładanie cienkiej powłoki powierzchniowej z czystsze­go srebra, podstęp, który szybko się ścierał, odsłaniając czerwoną miedź pod spodem – stąd zasłużony przydomek Henryka VIII „stary miedzianonosy”. W przeciwieństwie do rażącego fałszowania srebra, złote monety pozostały blisko czystości przez cały okres deprecjacji, a ich najniższy poziom czystości wynosił dwadzieścia dwa karaty (lub jedenaście dwunastych czystego srebra), który zarejestrowano w 1526 r., a następnie (po przywróceniu do ponad dwudziestu trzech karatów) w 1542 r. To raczej poprzez „wzmocnienie” lub wypłakanie jego oficjalnej ceny, polityka deprecjacji była realizowana w przypadku złota, i nawet wtedy w znacznie bardziej umiarkowanym stopniu niż w przypadku srebrnych monet. Tak więc podczas gdy cena mennicza 1 funta wagi czystego srebra wzrosła z 2,40 GBP do 6,00 GBP między 1542 a 1551 r., tj. o 150 procent, cena mennicza 1 funta wagi czystego złota wzrosła tylko z 28,80 GBP do 36,05 GBP w tym samym okresie, co stanowi wzrost o zaledwie 25 procent. Stopień zmiany stosunku srebra do złota – z około 12:1 w 1542 r. do około 6:1 na krótki czas na początku 1551 r. – był wyraźnie nie do utrzymania, a stosunek bliższy zwyczajowemu 12:1 przywrócono później w 1551 r., obniżając cenę srebra w mennicy o prawie połowę z dnia na dzień. Te wahania względnych cen mennicznych złota i srebra nie zostały łatwo usunięte przez to, co moglibyśmy nazwać „arbitrażem”, przynajmniej nie w zakresie stosowania monet w Anglii, ponieważ monety były niemal niezmiennie akceptowane według ich wartości nominalnej. Chociaż był to prawdziwie bimetaliczny okres, niemniej jednak srebro było głównie środkiem handlu detalicznego i krajowego, podczas gdy złoto stało się, zwłaszcza w okresie deprecjacji, głównie środkiem handlu hurtowego i zagranicznego. Potwierdzają to statystyki kursów wymiany między Londynem a Antwerpią. Zamiast spadku funta szterlinga do średniej ważonej deprecjacji srebra i złota, funt szterling spadł znacznie mniej niż ta średnia na rynku w Antwerpii i był znacznie bardziej zgodny z o wiele bardziej umiarkowaną deprecjacją złota. Rzeczywiście, w wielu kontraktach zagranicznych otrzymanie zdeprecjonowanej srebrnej monety było nie do przyjęcia, podczas gdy nawet próby Rady Królewskiej, aby zmusić cudzoziemców do zaakceptowania jej deklarowanej podwyższonej ceny za złoto, były, ku ich wielkiemu rozczarowaniu, ignorowane. Nie zaakceptowali zapewnienia Rady, że funt w ich kieszeniach nie został zdewaluowany. Stopień, w jakim spadek wartości funta na giełdach zagranicznych działał jako bodziec dla angielskiego eksportu i ograniczenie importu, był przedmiotem ożywionych sporów wśród historyków ekonomii w ciągu ostatnich kilku pokoleń. Są tacy, jak George Unwin, którzy stanowczo argumentowali, że zło postępującej dewaluacji, po której nastąpiły niepewności reform, zakłóciły i drastycznie zakłóciły stosunki handlowe, zmniejszając w ten sposób zarówno eksport, jak i import (Unwin 1927). Inni, jak F. J. Fisher, jednak równie mocno argumentowali, że podobnie jak współczesne dewaluacje, po pewnym

czasie (efekt krzywej J, jak byśmy powiedzieli) tańszy funt doprowadził do ogromnego wzrostu eksportu i spadku importu (1940, 95–117). Bardziej aktualne szczegółowe badania przeprowadzone przez profesora Goulda, dr Challisa i innych wykazały ostatecznie, że twierdzenia profesora Fishera były przesadzone, ponieważ podane przez niego liczby dotyczące eksportu tkanin z Londynu nie uwzględniały w wystarczającym stopniu, po pierwsze, ciągłego eksportu wełny, a po drugie, faktu, że Londyn przez wiele lat zwiększał swój udział w całkowitym eksporcie krajowym kosztem portów prowincjonalnych. Oparcie eksportu krajowego na doświadczeniu Londynu musiało zatem wyolbrzymić wzrost eksportu krajowego. Niemniej jednak, pomimo pewnego dyskusyjnego stopnia przesady, wydaje się, że istnieje konsensus co do głównego punktu, a mianowicie, że Wielka Deprecjacja miała bezpośredni i znaczny wpływ na warunki handlu, podnosząc cenę importu i obniżając cenę eksportu. Ponieważ jednak stopień deprecjacji złota był o wiele mniejszy niż deprecjacji srebra, a rynki pieniężne były mniej doskonałe w XVI wieku niż dzisiaj, nie należy przypisywać zbyt dużego wpływu na przepływy handlowe towarów deprecjacji w połowie XVI wieku, kiedy działały również inne potężne czynniki strukturalne. Zakres zysku osiągniętego przez Koronę w głównym okresie deprecjacji, 1544–51 włącznie, był znacznie niedoszacowany przez historyków ekonomii i pieniądza aż do żmudnych badań dr Challisa i profesora Goulda. Głównym powodem tego było to, że poprzednie obliczenia opierały się niemal wyłącznie na wynikach mennic Tower, pomijając znaczący wkład pozostałych sześciu mennic. Jeśli w ciągu omawianego ośmioletniego okresu porówna się zrewidowane dane dotyczące czystego zysku z deprecjacji, 1 270 684 funtów, z dwoma innymi głównymi źródłami finansowania dostępnymi dla Korony, a mianowicie czystym zyskiem ze wszystkich podatków, 976 000 funtów, oraz czystym dochodem ze sprzedaży majątku klasztorowego, 1 056 786 funtów, wówczas deprecjacja przynosi większe zyski niż opodatkowanie lub rozwiązanie (Challis 1978). Deprecjacja zakończyła swój główny bieg w połowie 1551 roku i została wyciśnięta do cna, podczas gdy Korona nadal zachowała większość majątków klasztorowych, a zdolność podatkowa pozostała praktycznie nienaruszona. Korona czerpała zyski z deprecjacji, arbitralnie i w istocie oszukańczo zwiększając swój „seniorage”, czyli różnicę między całkowitym kosztem produkcji nowych monet a ich wartością nominalną, od rozsądnego do wręcz nierozsądnego poziomu, zwiększając w ten sposób średnią roczną stopę zysku z bicia monet z nieznaczących 100 lub 200 funtów otrzymanych przez Henryka VII do ogromnej średniej rocznej wynoszącej prawie 160 000 funtów, jaką cieszyli się Henryk VIII i Edward VI. Dokładnie odpowiadający królewskiemu zyskowi był koszt dla społeczeństwa – koszt narzucenia krajowi najgorszej waluty, jaką kiedykolwiek cierpiał (z wątpliwym wyjątkiem Stefana i Matyldy). To ogół społeczeństwa – który posiadał i używał głównie srebra i rzadko, jeśli w ogóle, dążył do posiadania złota – poniósł ciężar rozproszonego i ukrytego opodatkowania spowodowanego dewaluacją, a nie bogatsze warstwy społeczne. W końcu tylko 7 procent zysków Korony pochodziło z bicia złota, w porównaniu z 93 procentami pochodzącymi ze srebra. Być może to niedogodności, a nie tylko wzrost cen związany z dewaluacją, stanowiły główny ciężar ponoszony przez masę społeczeństwa – kwestia, która zostanie omówiona później, w ramach naszego badania długoterminowej ogólnej inflacji cen europejskich, w której dewaluacja niemal na pewno odegrała stosunkowo niewielką, choć nie nieistotną rolę. Pod względem numizmatycznym Henryk VIII był po prostu katastrofą. Jednak byłoby błędem oceniać tego utalentowanego, dynamicznego i ciężko pracującego monarchę zbyt surowo, odnosząc się jedynie do rozgłosu, jaki zyskał dzięki swojej polityce rozwiązania i dewaluacji. Gdyby nie te dwie, przynajmniej, drastyczne i wyjątkowe formy opodatkowania, to albo nie byłoby silnej floty siedemdziesięciu jeden okrętów, albo normalne obciążenia podatkowe i pożyczkowe wzrosłyby do niedopuszczalnych poziomów, a tym samym prawdopodobnie przyspieszyłyby walkę konstytucyjną, która zburzyła monarchię Stuartów i doprowadziła do powrotu wojny domowej sto lat później. Oczywiście nie najmniejszą zaletą deprecjacji, przynajmniej w oczach króla i jego doradców, było to, że bicie monet było uznanym monopolem królewskim, a więc zyski z niej były niezależne od zgody parlamentu. Chociaż główny pęd do deprecjacji waluty wyczerpał swoje możliwości w Anglii do połowy

1551 r., proces ten był kontynuowany do 1560 r. w Irlandii, gdzie, jak widzieliśmy, po raz pierwszy wypróbowano politykę deprecjacji Henryka. Do 1560 r. Elżbieta zdecydowała się na energiczną politykę reformy zdeprecjonowanej waluty.

Recoinage i później: Prawo Greshama w działaniu, 1560–1640

Kiedy dziewięcioletni król Edward objął władzę po ojcu w 1547 r., jego doradcy zostali zmuszeni do utrzymania polityki fiskalnej odziedziczonej po Henryku VIII. Wczesna próba podniesienia jakości złotych i srebrnych monet w połowie 1547 r. była skazana na niepowodzenie, ponieważ stało się oczywiste, że takie próby były przedwczesne; nowy król nie mógł obejść się bez wsparcia fiskalnego w postaci ciągłej dewaluacji. W latach 1547–1549 podejmowano różne próby połączenia zwiększonej czystości ze zmniejszoną wagą, ale rezultatem było jedynie zwiększenie ogólnego zamieszania. Zamieszanie i stopień dewaluacji osiągnęły punkt kulminacyjny w 1551 r., kiedy w kwietniu 1551 r. wydano „trzy uncje” srebra (tj. tylko 25 procent, pełne srebro to 12 uncji). W październiku tego samego roku polityka została zmieniona; główny okres dewaluacji dobiegł nieuchronnego końca. Działalność mennic została drastycznie ograniczona, mennice poza Londynem (oprócz Dublinu) zostały zamknięte, wartość najbardziej zdevaluowanych srebrnych emisji spadła do połowy ich wartości nominalnej, zdevaluowane szylingi zostały przewartościowane na sześć pensów itd., a przyszłe nowe emisje większości monet zostały podniesione do lub zbliżone do zwyczajowych poziomów, przynajmniej dla Anglii i Walii, choć nie dla Irlandii. Istniejący obieg, jednakże, nadal składał się głównie z monet bazowych wydanych w poprzednich latach. Polityka Henryka polegająca na konfiskacie bogactwa domów zakonnych była również utrzymywana nie tylko przez tłumienie chórów w latach 1548–1549, ale także przez konfiskatę złotych i srebrnych talerzy z kościołów parafialnych w 1553 r. (pozostawiając tylko niezbędne rzeczy do Komunii Świętej), co przyniosło około 20 000 funtów do wyczerpanych królewskich skarbców. Podsumowując, pomimo ostentacyjnych wysiłków reformatorskich, główne polityki fiskalne deprecjacji i rozwiązania były nadal realizowane, o ile możliwe były dalsze zyski z tych źródeł, w ciągu sześciu lat nieszczęsnego panowania Edwarda VI. Podczas równie krótkiego panowania Marii mennice były skromnie aktywne, kontynuując politykę produkcji dobrej jakości monet dla Anglii i pieniądza bazowego nadal dla Irlandii. Duża część nowych dostaw pochodziła z hiszpańskich monet zakupionych przez Thomasa Greshama, królewskiego agenta w Antwerpii, który w ten sposób próbował zastąpić, lub przynajmniej uzupełnić, złe pieniądze dobrymi. Niektóre z najbardziej interesujących numizmatycznie emisji to monety sześciopensowe i szylingowe przedstawiające popiersia Marii i jej męża Filipa Hiszpańskiego zwrócone twarzą w twarz, kolejny mały, ale znaczący przykład rosnącego wpływu Hiszpanii na historię pieniądza angielskiego. Feavearyear prawdopodobnie nie docenia wkładu Marii w rozwiązanie problemów monetarnych Tudorów nie tylko poprzez powtórzenie twierdzenia Rudinga, że „mennice były nieaktywne przez większość panowania” (1963), ale co ważniejsze, poprzez zignorowanie dochodzeń jej doradców na temat najlepszego sposobu reformy waluty. Pomimo jej silnego zachęcania do poszukiwania rozwiązania, nie podjęto żadnych działań. Niemniej jednak te wstępne dyskusje bez wątpienia znacząco przyczyniły się, zdaniem dr Challisa, do szybkości, z jaką Elżbieta była w stanie podjąć działania, aby zakończyć kłątę całkowicie zdyskredytowanej waluty. Tak więc dopiero gdy Elżbieta I ugruntowała swoją pozycję, problem reformy żałośnie złej monety w obiegu zaczął być rozwiązywany z jakimkolwiek stopniem wigoru. Podwójny problem, który należało rozwiązać, jeśli kraj miał ponownie cieszyć się zdrową walutą, nie polegał po prostu na zastąpieniu monet bazowych dobrymi, ale na tym, jak to zrobić bez obciążania Korony nie do zniesienia kosztami. W przypadku, gdyby to trudne zadanie zostało wykonane z pełnym sukcesem – rzeczywiście z zaskakującym zyskiem dla Korony na koniec operacji. Ponownie, jak w procesie deprecjacji, to ogół społeczeństwa zapłacił cenę za ponowne cieszenie się tradycyjnie wysokimi standardami srebra próby 925 i pełnego złota – standardami ogólnie wyższymi niż te obowiązujące w reszcie Europy. Zadanie zastąpienia złych pieniędzy dobrymi było niezwykle trudne.

Chociaż prawo Greshama, że złe pieniądze wypierają dobre, było dobrze znane na długo przed czasami Greshama, słusznie zyskiwało na znaczeniu w tym okresie ze względu na swoją niezwykle pilną aktualność i ogromny rozmiar zdevaluowanego obiegu w porównaniu z niewielką ilością nowych pełnych monet. W związku z tym, gdyby nowe, niesfałszowane monety były produkowane w normalnym tempie, aby dodać swój marginalny wkład do istniejących zdevaluowanych walut, nowe natychmiast zniknęłyby albo legalnie, po prostu przez wstrzymanie obiegu, albo nielegalnie przez przetopienie lub eksport, pomimo wszystkich prawnych kar za takie działanie. W obliczu problemów o takiej skali i złożoności reforma systemu monetarnego musiałaby spełnić następujące warunki: po pierwsze, ponowne bicie monet musiałoby zostać przeprowadzone szybko, w przeciwnym razie stare zalałyby nowe; po drugie, skala operacji musiałaby być tak duża, aby umożliwić jak najpełniejszą wymianę monet, a nie po prostu stopniowe uzupełnianie starego obiegu; po trzecie, z tym samym poczuciem pilności i na tę samą dużą skalę, należało nakłonić społeczeństwo do oddania starych zdevaluowanych monet w zamian za nowe; po czwarte, cały kosztowny program musiał zostać przeprowadzony bez żadnego ostatecznego kosztu netto dla Korony; po piąte, aby zapewnić początkową dostawę sztabek, aby rozpocząć proces i działać jako rezerwa, aby pokryć nieuniknione luki między przepływem nowych monet do obiegu a przeciwnym prądem starych monet z powrotem do mennicy, konieczne byłoby zabezpieczenie dużej ilości złotych i srebrnych sztabek z zagranicy. Było wiele innych warunków podciągniętych pod powyższe, takich jak możliwość zachowania tajemnicy na pewnych etapach programu, wzmocnienie strachu przed konsekwencjami złamania prawa dotyczącego eksportu lub przetopu monet oraz potrzeba utworzenia sieci agencji w całym kraju, aby umożliwić wymianę waluty tak płynnie, jak to możliwe. Po serii szczegółowych dochodzeń, w których bezpośrednio uczestniczyła królowa, przyjęto uzgodniony plan i wydano serię królewskich proklamacji między 27 września a 9 października 1560 r. – obecny odpowiednik współczesnej „białej księgi” – ogłaszających zamiar rządu wycofania, ponownej wyceny i ponownego wybitia wszystkich bazowych monet oraz ostrzegających społeczeństwo, że prawne kary za eksport lub przetapianie monet zostaną wykonane z największą surowością. Proklamacje te zawierały również szczegóły dotyczące „obniżania” lub dewaluacji istniejących monet (w stopniu wystarczająco mniejszym niż ich zawartość kruszcu, aby pokryć koszty całej operacji). Mniej zdevaluowane monety zostały zdevaluowane o 25 procent, podczas gdy najbardziej zdevaluowane typy zostały zdevaluowane o ponad 50 procent. Podano ostateczną datę, 9 kwietnia 1561 r., po której zdevaluowane monety nie będą już prawnym środkiem płatniczym, a ponadto, aby przyspieszyć zmianę, bonus w wysokości 3 pensów. za 1 funta przyznawano na pewne typy wymieniane przed końcem ustalonych dat między styczniem a sierpniem 1561 r. Aby pomóc społeczeństwu w uporządkowaniu gąszczu różnych kwestii, złotnicy w całym kraju zostali mianowani agentami takich wymian. Związane z tym trudności związane z szybkością i skalą zostały rozwiązane poprzez znaczną rozbudowę mennicy Tower poprzez zbudowanie największego rozszerzenia ze wszystkich mennic zbudowanych w całym okresie Tudorów, poprzez zwiększenie liczby i jakości probierców, rzemieślników i metalurgów, z których wielu zostało przyciągniętych z mennic zagranicznych, oraz poprzez wprowadzenie po raz pierwszy najnowszych kontynentalnych pras do produkcji „frezowanych” monet, które po wczesnych niepowodzeniach ostatecznie znacznie poprawiły jakość monet. To, w połączeniu z ich zwiększoną czystością, znacznie pomogło w ich łatwej akceptacji przez społeczeństwo. Całkowita liczba monet bazowych w obiegu została oszacowana na kwotę od niskiej kwoty 940 000 funtów (podana przez Sir Alberta Feavearyeara) do dość wysokiej i dokładniejszej kwoty 1 065 083 funtów (podana przez Dr Challisa). Ponowne wybitie monet o tak dużej wartości mogło zostać dokonane jedynie poprzez przyjęcie zdevaluowanych walut, oddzielenie zdevaluowanego składnika od różnych stopni metali szlachetnych, które zawierały, tak aby utworzyć podstawę nowych emisji. Główny kontrakt na oddzielenie miedzi od metali szlachetnych był już negocjowany przez Sir Thomasa Greshama w połowie 1560 roku i w rezultacie został przekazany w listopadzie niemieckiej firmie pod przewodnictwem Daniela Ulstate'a, która ostatecznie oddzieliła

około 83 procent metali bazowych, a londyńska firma Petera Osborne'a i sama mennica podzieliły się pozostałymi 17 procentami. Gresham również wynegocjował pożyczkę w wysokości 200 000 koron w Antwerpii w styczniu 1560 r. w celu zabezpieczenia rezerwuaru sztabek potrzebnych do uzupełnienia głównych dostaw pochodzących z napływu krajowych zdevaluowanych monet. Ponieważ faktyczna re-coining rozpoczął się dopiero w grudniu 1560 r., a mimo to została ukończona do 24 października 1561 r., cały proces, pomimo przerażająco powolnego początku, został faktycznie osiągnięty w bardzo godnym pochwale czasie, minimalizując w ten sposób trudności, wąskie gardła i niedobory nieuchronnie związane z tak fundamentalną zmianą podstawowego – w istocie prawie jedyne – środka pieniężnego. Waluta została przekształcona, przywrócono jej wysoki prestiż, a cała kosztowna operacja została tak dobrze zarządzana pomimo wielu trudności, że przyniosła królowej pokaźny, ale nie nadmierny zysk w wysokości około 50 000 funtów. Wdzięczna królowa przyznała Sir Edwardowi Peckhamowi i trzem innym urzędnikom mennicy prawo wyboru ich osobistego herbu. Dr Jeremy Gerhard, gdy był zastępcą mistrza mennicy, uprzejmie poinformował autora o ciekawym zbiegu okoliczności, ponieważ wybór Peckhama obejmował projekt „krzyża i krzyżyków”, cechę, która niedawno wyszła na jaw, gdy królowa Elżbieta II przyznała Królewskiej Mennicy, obecnie w Llantrisant (Kościół Trzech Świętych), własny mniejszy znak menniczny z trzema krzyżami, który pojawia się na krawędzi wszystkich obecnych emisji monet 1-funtowych. W porównaniu z traumą Wielkiej Deprecjacji i zabiegiem leczniczym Elżbiety, reszta historii monetarnej Tudorów i wczesnych Stuartów okazała się raczej nudna, z jednym wyjątkiem – cichą świecką inflacją od około 1520 do 1640 roku, która wprawiała w zakłopotanie ówczesną i wiele późniejszych opinii. W deprecjacji i remoncie Korona obstawiała dwugłowego pensa, czerpiąc zyski zarówno poprzez prymitywne fałszowanie, jak i przebiegłe odzyskiwanie, ale za każdym razem kosztem ogółu społeczeństwa. Społeczeństwo nigdy nie zapomniało tej lekcji i później, aż do pojawienia się nowoczesnych pieniędzy papierowych, nigdy nie pozwoliło monarchii na czerpanie znacznych zysków z deprecjacji lub reformy, uwalniając w ten sposób podstawową walutę królestwa od jej sporadycznie dużych obciążeń fiskalnych. W latach 80. XVI wieku normalny średni roczny dochód Elżbiety z mennicy spadł do około 700 funtów, czyli nie więcej niż około 3 procent jej zwykłych dochodów. Jej roztropność i oszczędność w wydatkach, cechy odziedziczone po dziadku Henryku VII, wraz z jej udziałem w napływie skarbów z Nowego Świata i skłonnością do życia na plecach baronów, których miała zwyczaj odwiedzać, wraz z jej dworami i rodziną królewską, pozwoliły jej zrównoważyć dochody i wydatki, pomimo wzrostu cen, który podwoił się podczas jej panowania i poczwórnie w okresie Tudorów jako całości. Wśród stosunkowo niewielkich problemów monetarnych, o których należy wspomnieć, były te związane z uzyskaniem właściwych proporcji nominałów monet w stosunku do popytu. Marsz inflacji sprawił, że większe monety stały się coraz bardziej potrzebne, a Tudorowie słusznie przewidzieli popyt, wydając złote suwereny oraz srebrne korony i szylingi. To właśnie na produkcję tych monet położono największy, ale nie wyłączny nacisk w początkowych etapach recoinage. Rzeczywiście, w latach 1560 i 1561 wydano tak wiele szylingów, że stwierdzono, że nie ma potrzeby bicia więcej szylingów przez kolejne dwadzieścia jeden lat. To na drugim końcu zakresu pojawiły się największe trudności i od czasu do czasu brakowało tak dużo pensów, półpensów i farthingów, że lokalne emisje miedzianych żetonów pojawiły się w wielu miastach, w tym w Norwich, Oxfordzie, Worcester, a zwłaszcza w Bristolu, mieście, które otrzymało oficjalne pozwolenie w 1577 r. na emisję miedzianych monet o wartości 30 funtów rocznie. Główną przyczyną, dla której oficjalne mennice nie produkowały wystarczającej ilości małych monet, był fakt, że stawka wynagrodzenia za bicie małych monet była mało opłacalna w porównaniu z opłatą za bicie większych monet. Dość pomysłowym, choć na pierwszy rzut oka osobliwym rozwiązaniem było wydawanie w latach 1572–1582 monety trzy-półpensowej i trzy-farthingowej. Tę ostatnią można było na przykład wymienić na pensa przy zakupie towarów o wartości jednego farthinga, co w pewnym stopniu wyeliminowało potrzebę używania lub bicia niemożliwie małego i nieopłacalnego srebrnego farthinga. Srebrne farthingi, podobnie jak srebrne groaty, nie były już wydawane – z nielicznymi,

trywialnymi wyjątkami. W 1583 roku zaprzestano wydawania trzech-półpensowych i trzech-farthingowych monet, a bardziej normalne monety 2d., 1d. i półpensowe wydawane były jak zwykle, aż do zaprzestania wydawania srebrnego półpensa w latach pięćdziesiątych XVII wieku. Srebrny pens był wydawany aż do 1820 roku włącznie, kończąc tym samym zadziwiający narodowy rekord numizmatyczny trwający około 1100 lat. W 1601 r., gdy cena sztabek znów nie zgadzała się z cenami mennicznymi, ciężary złotych i srebrnych monet nieznacznie spadły, złota znacznie bardziej niż srebra, tak że stosunek złota do srebra spadł z 11:1 do 10,8:1, dokładnie w czasie, gdy nadmiar srebra działał, w pozostałej części świata, na zwiększenie stosunku złota do srebra. Miedź, która stała się synonimem deprecjacji, nie była akceptowana jako dodatkowa moneta, dopóki pamięć o tej epoce nie wyblakła, chociaż w 1601 r. w londyńskiej mennicy wyprodukowano kilka miedzianych pensów do obiegu w Irlandii, kolejny eksperyment później nieśmiało skopiowany w Wielkiej Brytanii. Pomimo pewnych szczególnych niedoborów, kupcy z dynastii Tudorów dysponowali zadziwiającą różnorodnością nominałów monet, aby zaspokoić swoje potrzeby, od ciężkiego suwerena „z czystego złota” (979 części na tysiąc) wycenianego na 30 szylingów, poprzez suwerena „złotego koronnego” (916 części na tysiąc) wycenianego na 20 szylingów, pół funta, korony, pół korony, ryala, anioła, pół anioła, ćwierć anioła – również w złocie. Emisje srebrne obejmowały szylinga, sześciopensówkę, groat, trzy pensy, pół groat lub dwa pensy, trzy pół pensa, pensa, trzy farthingi, pół pensa i farthinga. Oczywiście przy takiej różnorodności transakcji, handlarze nie byli zbyt zaniepokojeni sporadycznym brakiem konkretnych nominałów, z wyjątkiem najmniejszych monet, których oficjalne emisje były niewystarczające, aby zaspokoić popyt. Jeśli spojrzeć na obieg jako całość, w szczytowym momencie deprecjacji w połowie 1551 r. całkowita ilość monet w obiegu, która była wówczas zdecydowanie głównym składnikiem podaży pieniądza, wynosiła 2,66 mln funtów. Bez względu na to, jakie niedobory wystąpiły natychmiast, część zwiększonych światowych zapasów srebra trafiła do Wielkiej Brytanii, tak że pomijając trudności związane z równowagą różnych nominałów monet, całkowity obieg zaczął rosnąć wkrótce po deprecjacji i trwał przez resztę XVI wieku. Do 1600 r. obieg wynosił zatem około 3,5 mln funtów, czyli o jedną trzecią więcej niż napompowana suma istniejąca w szczytowym momencie deprecjacji w lipcu 1551 r., tak że w kategoriach makroekonomicznych łączna podaż pieniądza wydawała się być całkiem odpowiednio zaopatrzona w swój podstawowy składnik, gdy ostatniego z Tudorów zastąpił pierwszy ze Stuartów. Kiedy Jakub VI ze Szkocji objął władzę jako Jakub I z Anglii (1603–1625), unia koron doprowadziła naturalnie do częściowej unii monetarnej, którą najpierw uczczono emisją złotego „Unite”, dokładnie tej samej wagi i czystości co suweren 20-s, od 1604 do 1619 roku. Został on zastąpiony nieco lżejszym „Laurel”, również wycenionym na 1 funta, w 1620 roku. Nie tak łatwo jednak zasymilowano znacznie ważniejsze emisje monet srebrnych, ponieważ były one o wiele bardziej zdegradowane w Szkocji, która od dawna naśladowała najgorsze praktyki kontynentalne. Na przykład szkocka marka srebrna musiała być wyceniana w Anglii po irytująco niewygodnej wycenie 13,5 pensa, podczas gdy marka angielska była nominalnie nadal warta 6 szylingów i 8 pensów. W końcu trzeba było zająć się niezręcznym, irytującym problemem zabezpieczenia odpowiedniej podaży niskowartościowych, pomocniczych monet dla Wielkiej Brytanii, jak i po prostu dla Irlandii. Ku irytacji Korony, lukę wypełniano monetami symbolicznymi, najczęściej wykonanymi z ołowiu. Były one emitowane przez zgrają nieoficjalnych mennic, która do 1612 r. wzrosła do ogromnej liczby 3000, i która nie płaciła królowi nic. Ponieważ Królewska Mennica uznała cały biznes monet miedzianych za nieopłacalny i niegodny, a ponieważ odciągał wykwalifikowaną siłę roboczą od nieco bardziej dochodowego biznesu bicia monet złotych i srebrnych, król postanowił zwrócić się do zewnętrznych agentów oficjalnych, co później wielokrotnie wykorzystywano, gdy królewskie mennice były pod presją. Pierwszy taki zewnętrzny agent, Lord Harington, zaczął wydawać miedziane farthingi na licencji w 1613 r. Jego umowa stanowiła, że połowa zysków miała trafić do króla, który miał nadzieję zyskać w ten sposób około 35 000 funtów. Kiedy sześć miesięcy później Harington zmarł, całkowite zyski wyniosły zaledwie 300 funtów. Licencja została następnie przeniesiona na księcia Lennox, a

następnie na kolejnych pełnych nadziei nabywców. Podobne licencje zostały później wydane przez Karola I księżnej Richmond i lordowi Maltraversowi, aż wszystkie takie prywatne licencje zostały cofnięte przez Parlament Wspólnoty Narodów w 1644 r. Po tym samozadowolonym akcie niedobór monet o niskiej wartości nasilił się, co ponownie doprowadziło do gwałtownego wzrostu liczby mennic miejskich i innych prywatnych handlarzy w całym kraju, które emitowały żetony miedzianych farthingów, półpensów i pensów z przerwami przez prawie następne trzydzieści lat. Wreszcie w 1672 r. sama Mennica Królewska przejęła bezpośrednią odpowiedzialność za emisję monet miedzianych. Ciekawy przykład decentralizacji finansowej i integracji pionowej miał miejsce w 1637 r., kiedy to w zamku Aberystwyth założono oddział mennicy Tower, a jej monety odpowiednio stemplowano znakiem mennicy z trzema piórami. Jej głównym celem było zarządzanie lokalnie wydobywanymi dostawami srebra w ciągu dekady, kiedy mennica londyńska była intensywnie zajęta biciem ogromnych ilości srebra sprowadzanego bezpośrednio i oficjalnie z Hiszpanii. Przez cały XVI wiek i pierwszą trzecią część XVII wieku znaczna część netto dostaw sztabek trafiających do mennic królewskich pochodziła bezpośrednio, w drodze handlu, grabieży lub piractwa, z Nowego Świata, pomimo wszelkich wysiłków władz hiszpańskich, aby ograniczyć takie wycieki. Nowa sytuacja rozwinęła się na początku panowania Karola I (1625–1640), w wyniku której ogromne ilości sztabek trafiały bezpośrednio z Hiszpanii do mennicy Tower z pełnym błogosławieństwem władz hiszpańskich. Przydatne jest zbadanie tych wahań w przepływie kruszcu w odniesieniu do zmian cen mennicznych złota i srebra w ciągu pierwszych trzydziestu lat XVII wieku. Stosunek złota do srebra, który, jak widzieliśmy, przewartościował srebro w 1601 r., był odpowiedzialny za ogromny napływ srebra o wartości 1,5 miliona funtów do mennicy londyńskiej w dekadzie do 1611 r. Jednak napływ ten został gwałtownie zatrzymany w tym roku, gdy stosunek ten został ponownie zmieniony, tym razem ze zbyt dużym marginesem w drugą stronę, faworyzując złoto i karząc srebro. Rezultatem było kolejne, jeszcze dłużej trwające zniekształcenie w nakładach i wydatkach mennicy. Od 1611 do 1630 r. działalność mennicy ograniczała się głównie do złota, a bicie srebrnych monet praktycznie przestało mieć jakiegokolwiek znaczenie. W rezultacie, do 1630 r. ogólny stan srebra w obiegu ponownie znacznie się pogorszył do nieakceptowalnego poziomu – tym razem nie przez świadome obniżenie wartości, ale po prostu przez połączenie naturalnego zużycia i oficjalnego zaniedbania. Na szczęście, do tego czasu również ogromny wzrost światowych dostaw srebra tak obniżył jego cenę, że nierealistycznie niska cena mennicza ustalona w 1611 r. stała się ponownie wystarczająco atrakcyjna dla kupców, aby przywieźć nowe dostawy srebra i wystarczająco dochodowa, aby Korona wznowiła bicie monet. Na tym korzystnym tle rozpoczęła się nowa dekada gorączkowo podtrzymywanej działalności w Królewskiej Mennicy, w szczególności w wyniku poprawy stosunków dyplomatycznych między Anglią a Hiszpanią. Ta nowa sytuacja została zasygnalizowana przez Traktat Cottontona z 1630 r., tak nazwany na cześć angielskiego ambasadora, który wynegocjował nie tylko zaprzestanie działań wojennych, ale także szczegółowe porozumienia finansowe, które miały mieć głęboki wpływ na późniejsze wydarzenia monetarne w Wielkiej Brytanii. Jednym z największych i najbardziej uporczywych obciążeń dla ogromnej akumulacji złota i srebra Hiszpanii była konieczność płacenia za jej siły zbrojne za granicą i dotowania jej sojuszników w różnych częściach Europy, a także wspierania hiszpańskiej administracji w tych częściach Niderlandów, które nadal znajdowały się pod jej kontrolą. Oprócz rosnącego ryzyka piractwa, powtarzające się wojny z Anglią i Holandią wykluczały możliwość wysyłania zaopatrzenia przez kanał La Manche. Rząd hiszpański zawarł zatem długotrwałe porozumienie z bankierami z Genui, którzy przejęli odpowiedzialność za przekazywanie kruszcu do Flandrii i innych części północnej Europy, zgodnie z potrzebami. Przywrócenie pokoju z Anglią w 1630 r. nie tylko usunęło bezpośrednie zagrożenie ze strony angielskiej floty, ale przyniosło też podwójną korzyść w postaci zaangażowania tej floty jako bardzo potrzebnego źródła ochrony dla hiszpańskich konwojów do Niderlandów przed ciągłymi nękaniem ze strony floty holenderskiej (która nie chciała obrazić Anglii), a także przed piratami tureckimi, berberyjskimi i innymi piratami, którzy grasowali po zachodnim Atlantyku, kanale La Manche, a także na Morzu Śródziemnym.

Traktat Cottingtona otworzył w ten sposób tańszą, lepszą i bardziej bezpośrednią drogę do Niderlandów. Armie i administratorzy naturalnie potrzebowali gotówki, a nie sztabek, a to pilne zapotrzebowanie zostało również zgrabnie zaspokojone przez specjalne postanowienie traktatu. Odtąd wszystkie pieniądze, które należało wysłać z Hiszpanii do Flandrii, miały być najpierw wysłane do Londynu na angielskich statkach (dla dodatkowego bezpieczeństwa). Ponadto co najmniej jedna trzecia sztabek miała być wybita w mennicy Tower, podczas gdy reszta była dostępna albo do późniejszego wysłania do Flandrii, albo do wykorzystania na zakup zaopatrzenia za pomocą weksli wystawionych na Antwerpię. Traktat hiszpański potwierdził determinację Karola do wzmocnienia marynarki wojennej poprzez zwiększenie całkowitej liczby statków zdalnych do żeglugi do osiemdziesięciu, i w tym celu uciekł się do zniechędzonej podatków „pieniędzy okrętowych”, które w 1634 r. wyniosły 104 252 funtów, a w 1635 r. 218 500 funtów (Dietz). Chociaż omówienie szerszych skutków finansowych i konstytucyjnych pieniądza okrętowego zostało odroczone do następnego rozdziału, tutaj istotne jest wspomnienie o tych wysokich kosztach, które mogą usprawiedliwiać determinację Karola, by wyciągnąć każdy grosz zysku z bicia hiszpańskiego srebra, jednocześnie ignorując rażąco oczywistą potrzebę zastąpienia istniejącego obiegu. Niemniej jednak, z pozytywnej strony, umowa z Hiszpanią oznaczała, że Królewska Mennica miała teraz zapewnione ogromne i dochodowe dostawy srebra. Ogromna suma czegoś pomiędzy ośmioma a dziesięcioma milionami funtów srebra została wybita przez Królewską Mennicę w latach 1630-1640, co „było prawie dwa razy więcej niż kwota wybita w całym okresie panowania Elżbiety, wliczając przebicie monet” (Feavearyear 1963). To, co było dobre dla króla i jego mennicy, było również dobre dla zbieraczy monet, choć nie, jak się okazało, dla waluty. Jeśli sukces elżbietańskiego przebicia monety zależał od odwrócenia prawa Greshama poprzez najpierw dewaluację, a następnie szybkie przyjęcie większości zdewaluowanej waluty, porażka polityki Karola wynikała z prostego dodania dobrej, nowej monety do żałośnie złego istniejącego obiegu. Prawo Greshama rzadko działało z większym skutkiem, ponieważ zaraz po wydaniu nowych monet zniknęły one za sprawą prosperujących złotników (i wielu agentów, których zatrudniali za opłatą w wysokości 2–3 procent dochodu netto). Nowe monety były albo przetapiane, albo eksportowane z niewielką opóźnieniem. Znany wśród takich łamiących prawo złotników był Thomas Violet, który otrzymał królewskie ułaskawienie w 1634 r. za swoje wykroczenia w zamian za doniesienie na swoich współprzestępców, z których kilkunastu zostało postawionych przed sądem. Pomimo wszelkich wysiłków, aby zapobiec przetapianiu lub eksportowi, większość hiszpańskiego srebra zniknęła z kraju do połowy XVII wieku.

Tak zwana rewolucja cenowa 1540–1640

Nadszedł czas, aby przyjrzeć się, jak te przyptywy finansowe wpłynęły na historię cen w ogóle w epoce Tudorów i wczesnych Stuartów. Podczas gdy skutki finansowe rozwiązania, a nawet obniżenia wartości, były generalnie stosunkowo zaniedbywane przez historyków ekonomii do lat 70. XX wieku, w przeciwieństwie do tego historia cen w XVI wieku wywierała magnetyczny wpływ na współczesnych pisarzy i historyków od tego czasu. Podczas gdy fascynacja, jaką ten temat wzbudził wśród badaczy, znacznie zwiększyła naszą wiedzę na temat cen różnych towarów i płac różnych grup pracowników w różnych regionach, kluczowa kwestia, jaką były przyczyny inflacji, pozostaje przedmiotem ożywionych sporów. Można by oczekiwać, że współcześni monetarzyści automatycznie wyjaśnią inflację jako wyraźny wynik jednej prostej przyczyny – ekspansji podaży pieniądza w stosunku do jakiegokolwiek wzrostu produkcji dóbr finalnych i usług. Odwrotnie, od współczesnych keynesistów można by oczekiwać, że będą szukać różnych przyczyn niepieniężnych, jak i pieniężnych. Zaskakującą prawdą jest jednak to, że praktycznie wszyscy autorzy aż do lat 70., w tym zwłaszcza sam Keynes, przyjęli proste klasyczne podejście, kładąc zdecydowanie największy nacisk na czynniki pieniężne, podczas gdy od około 1970 r., w okresie rozkwitu współczesnego monetaryzmu, supremacja czynników pieniężnych jako głównego czynnika inflacyjnego była coraz bardziej kwestionowana. Zanim spróbujemy rozważyć

względne role podaży i popytu na pieniądź w porównaniu z innymi zmianami, warto przypomnieć sobie, że dla współczesnych czytelników inflacja XVI i XVII wieku była błażostką i najwyraźniej nie była warta całego atramentu, który na nią wylano. Jednak w tych stuleciach panowało powszechne przekonanie, że pomijając tymczasowe zaburzenia, powinien istnieć sprawiedliwy poziom płac i cen, ustalany przez kapitał własny i tradycję, a nie przez samą równowagę rynkową. Ponadto nowa inflacja nastąpiła po długim okresie, w którym większość cen była stabilna lub łagodnie spadała, tak że gdy nowa długa seria niezwykle gwałtownych wzrostów cen nie spadła do swojego tradycyjnego poziomu, wówczas współczesną opinię publiczną zaniepokoiły wydarzenia, które były zarówno dziwne, jak i głęboko niepokojące. Tak więc, chociaż dzisiaj moglibyśmy z radością powitać jako niemal nieinflacyjne tempo wzrostu cen, które pokolenia historyków ekonomii dziwnie uparcie nazywały „rewolucyjnym”, to jednak w równowadze z szacunkiem dla poglądów i reakcji ludzi żyjących w tamtym czasie i pomimo oczywistej przesady, użycie konwencjonalnego terminu „rewolucja cenowa” nadal może być akceptowane. Jakie więc były jej przyczyny i konsekwencje? Być może pierwszą rzeczą, którą należy podkreślić w tych czasach monetarnych, jest to, że żadna prosta, pojedyncza przyczyna nie może być wystarczająca sama w sobie, aby wyjaśnić selektywny, utrzymujący się, powszechny i zróżnicowany regionalnie wzrost cen w całej Europie, który trwał ponad wiek. Innymi słowy, napływ metali szlachetnych z Nowego Świata, choć bez wątplenia niezwykle ważny składnik, nie może być traktowany jako tak oczywisty i przytłaczająco odpowiedzialny za charakter i skalę wzrostu poziomu cen, że wszystkie inne wpływy można zignorować. Jednakże tak potężne było wyjaśnienie profesora Hamiltona, że inflacja europejska jest niemal wyłącznie wynikiem napływu amerykańskich skarbów, że nie mniej ekonomista niż sam Eynes przyjął jego uproszczone, monetarne stanowisko (E. J. Hamilton 1934 i Keynes 1930). Jego potężne orędownictwo odwróciło uwagę głównego korpusu późniejszego pokolenia historyków ekonomicznych od poświęcania wystarczającej uwagi innym czynnikom przyczynowym, i to pomimo znacznie bardziej zrównoważonego poglądu, starannie integrującego przyczyny pieniężne i niepieniężne podane przez biskupa Cunninghama co najmniej już w 1912 r., ale później odrzuconego przez falę Hamiltona-Keynesa. Akceptując idee profesora Hamiltona, Keynes położył szczególny nacisk na swoją teorię „inflacji zysku” jako głównej przyczyny nie tylko wzrostu gospodarczego, ale nawet władzy politycznej. Fakt, że wzrost płac pieniężnych przez dziesięciolecia pozostawał w tyle za cenami, dawał przedsiębiorcom mnóstwo kapitału do inwestowania wszędzie tam, gdzie bodźce wydawały się największe. „Rzeczywiście łupy przywiezione przez Drake’a na Golden Hind” (różnie szacowane na kwotę od 300 000 do 1 500 000 funtów) „można słusznie uznać za źródło i początek brytyjskich inwestycji zagranicznych”, twierdził Keynes, który podkreślał „nadzwyczajną korespondencję między okresami inflacji zysku i deflacji zysku odpowiednio z okresami wzrostu i upadku kraju... W roku Armady (1588) inflacja zysku Filipa właśnie się zakończyła, a Elżbiety dopiero się zaczęła” (1930). Keynes skrytykował współczesnych sobie historyków z Cambridge za to, że nie wspomnieli o tych potężnych czynnikach ekonomicznych, które umożliwiły wielkość epoki elżbietańskiej. Żaden samozwańczy monetarysta, nawet sam Milton Friedman, nie mógł wysunąć większych roszczeń co do potęgi pieniądza, chociaż stymulujące efekty zwiększonej podaży pieniądza opisane przez Keynesa były krytycznie zależne od bardzo opóźnionych i słabych reakcji na rynku pracy. U Keynesa z Traktatu (1930) pieniądź jest potęgą; u Keynesa z Ogólnej teorii (1936) pieniądź jest bezsilny – niezwykła zmiana, do której powrócimy w późniejszym rozdziale. Profesor J. U. Nef z Chicago, współczesny Keynesowi, przyznając, że „napływ skarbów z Ameryki pomógł obniżyć koszty pracy i ziemię potrzebną do wydobywania i produkcji”, ostrzega nas jednak przed kuszącym założeniem, że długi okres rosnących cen miał przekonujące znaczenie dla wzrostu industrializmu” (1954). Podczas gdy Keynes odnosił się głównie do stymulujących efektów napływu metali szlachetnych na zamorski handel Anglii, profesor Nef przygląda się raczej wewnętrznym wydarzeniom przemysłowym i wysuwa znamieny argument, że płace nie mogły być tak niskie lub tak długo, jak zakładali Wiebe, Hamilton i Keynes, w przeciwnym razie popyt krajowy na produkty nowych gałęzi przemysłu, takich jak węgiel,

szkło, mydło, papier, sól itp., zostałyby obniżony, a nie rozszerzony. Pokazał również, że czas tych wydarzeń przemysłowych nie pasuje ściśle do okresów, w których srebro z zagranicy napływało do Anglii w obfitości w drugiej połowie XVI wieku, ale raczej został już pobudzony przez wcześniejsze okresy deprecjacji pieniądza. Nie jest to zwykły zbieg okoliczności, że stopa inflacji wzrosła do szczytu w ciągu dwóch dekad następujących po rozpoczęciu wielkiej deprecjacji w 1542 r. i że wynikająca z tego różnica między cenami a płacami się poszerzyła. W rezultacie wzrost niepokoju pracowniczych doprowadził z czasem do krajowej kodyfikacji lokalnych zwyczajów pracy w formie Statutu Rzemieślników Elżbiety z 1561 r. Jego próby ustalenia płac, zmuszenia „włóczęgów” do pracy w rolnictwie oraz wydłużenie standardowego okresu nauki do siedmiu lat można z perspektywy czasu uznać za oczywiste próby powrotu do tradycyjnej stabilności w stosunkach przemysłowych, która została głęboko zakłócona przez przyspieszającą inflację. Z drugiej strony niektórzy współcześni pisarze, zwracając zbyt późno uwagę na przyczyny niepieniężne, ponownie są narażeni na pójście w drugą skrajność, odrzucając, ignorując lub poważnie niedoceniając istotnej roli, jaką odgrywa napływ złota i srebra. Dlatego profesor Joyce Youings w swojej pobudzającej i bardzo czytelnej historii Anglii XVI wieku poświęca cały rozdział bliźniaczej „Inflacji populacji i cen”, w której starannie i skrupulatnie podkreśla inflacyjną siłę wzrostu populacji. Jednakże, poza kilkoma rozproszonymi odniesieniami do deprecjacji, ignoruje ona to, co z pewnością musi być co najmniej równie ważną przyczyną, mianowicie zwiększoną podaż pieniądza. Podobnie, podczas gdy trzeba zgodzić się z jej analizą głównych konsekwencji inflacji, trudno zgodzić się z niemal całkowitym zaniedbaniem podaży pieniądza. „Wzrost populacji”, według Youingsa, „sam w sobie będący główną przyczyną wzrostu cen, sprawił, że najbardziej ucierpeli ci, którzy byli najbardziej zależni od dochodów z wynagrodzeń” (1984). Dlaczego wzrost populacji okazał się tak inflacyjny, że niektórzy autorzy, tacy jak profesor Postan, Youings, Brenner i Maynard, mają tendencję, w tej czy innej formie, do stawiania go na pierwszym miejscu? Pomijając plagi, wzrost populacji był dość stały od najniższego punktu nieco ponad dwóch milionów w 1450 r. do około czterech milionów w 1600 r. Gdyby wzrost populacji doprowadził do proporcjonalnego wzrostu produkcji, jego wpływ na ceny byłby neutralny; gdyby towarzyszył temu ogólny wzrost produktywności, wyniki byłyby pozytywne i w związku z tym złagodziłyby presję inflacyjną pochodzącą z innych kierunków. W rzeczywistości istniało wiele ważnych powodów, dla których zwiększona produkcja – zwłaszcza w kluczowej kwestii artykułów spożywczych – wzrosła mniej niż proporcjonalnie do liczby ludności. Najpierw zmieniło się rozmieszczenie ludności, z wyraźnym dryfem do miast, zwłaszcza Londynu. Większa specjalizacja zawodowa, która towarzyszyła temu dryfowi, zmniejszyła stopień, w jakim ludzie uprawiali własną żywność i uczyniła ich bardziej zależnymi od rynków i punktów sprzedaży detalicznej. Profesor F. J. Fisher w przełomowym artykule na temat „The Development of the London Food Market, 1540–1640” pokazuje, jak

Na początku XVII wieku panowało ogólne przekonanie, że apetyt miasta rozwijał się szybciej niż zdolność kraju do jego zaspokojenia... Wysokie stanowiska właścicieli ziemskich uzyskano częściowo poprzez szczypanie w brzuchy miejscowej biedoty. Teoria, że miasto jest zbyt duże, została powszechnie zaakceptowana, częściowo z powodu trudności w zdobywaniu żywności, a powszechną praktyką stało się zwalczanie niestłusznie wysokich cen poprzez ograniczanie populacji miasta. (1954)

Po drugie, zyski z produkcji wełny, zwłaszcza na eksport, doprowadziły do długiego okresu odejścia od rolnictwa polowego na pasterskie. Tradycyjne rolnictwo polowe było pracochłonne, hodowla owiec nie. Bezrobocie, które z tego wynikło (ponieważ rolnictwo było dominujące, jak we wszystkich „stabilniej rozwiniętych krajach”), zostało obrazowo przedstawione w żywym opisie Sir Thomasa More’a w jego Utopii: „Twoje owce, które były tak potulne i oswojone, i tak mało zjadające, teraz, jak słyszałem, stały się tak wielkimi pożeraczami i tak dzikimi, że pożerają i połykają samych ludzi” (1516, Księga I). Po trzecie, bezrobocie, spowodowane nie tylko ruchem grodzenia, ale także wszystkimi innymi licznymi próbami tamtych czasów, takimi jak zarazy, wojny zewnętrzne i wojny domowe, było potężnym

czynnikiem, który zmniejszył rzeczywiste dostawy towarów, a zwłaszcza żywności, poniżej potencjału sugerowanego przez znaczny wzrost liczby rąk do pracy. Dowody bezrobocia są liczne (w formie skarg na włóczęgów) od czasów rozwiązania klasztorów, co uczyniło problem bardziej oczywistym, aż do 1601 r., kiedy to uchwalono elżbietańskie prawo o ubogich, aby spróbować ustalić krajowy wzór, który parafie miałyby naśladować w radzeniu sobie z problemem. Niewątpliwie presja demograficzna odegrała znaczącą rolę w pomaganiu w wzroście cen, zwłaszcza żywności, podczas tzw. „rewolucji cenowej”. Wzrost populacji przybrał zatem niefortunną formę, która doprowadziła do większego wzrostu popytu końcowego niż produkcji z powodu opóźnionego i niewystarczającego wzrostu wydajności pracy w rolnictwie. Ta cecha pomaga pokazać, w jaki sposób wzrost cen zaczął mieć miejsce przed jakimkolwiek znaczącym wzrostem podaży pieniężnej z Nowego Świata. Potwierdza ona również pogląd profesora Geoffreya Maynarda, że ceny produktów rolnych rosły szybciej niż ceny dóbr przemysłowych z powodu niższej elastyczności podaży towarów rolnych (Maynard 1962). To właśnie te naciski na zaspokojenie potrzeb zwiększonej populacji umożliwiły właścicielom ziemskim dalsze okresowe zakręcanie spirali inflacyjnej w okresie 1540–1640 poprzez ich naleganie na podnoszenie czynszów, których żądali od swoich najemców przy każdej możliwej okazji (Kerridge 1953). Jednakże, gdy weźmiemy pod uwagę bezpośrednie i pośrednie skutki znacznego wzrostu populacji, nacisk kosztowy rosnących czynszów zostałby łatwiej powstrzymany, gdyby ceny produktów nie zostały również podniesione przez zawyżony popyt pieniężny. Należy pamiętać o doskonałej radzie dr Outhwaite'a, podanej w jego błyskotliwym podsumowaniu tego wysoce kontrowersyjnego tematu: „Musimy unikać zmuszania nacisku populacji do wykonywania całej pracy, którą wcześniej wykonywał hiszpański skarb” (1982). Podsumowując, moglibyśmy powiedzieć, że wielkość i trwałość wzrostu populacji stworzyły pochyłą płaszczyznę, na której inne przyczyny inflacyjne, zarówno pieniężne, jak i niepieniężne, wywierały tym skuteczniej swoje własne, szczególne wpływy podnoszące ceny. Wzrost czynszów stał się przedmiotem powtarzających się, głośnych protestów, ponieważ wpłynął na ważny sektor społeczeństwa. Daje nam dobry przykład tego, jak ludzie byli głównie zaniepokojeni wzrostem ceny pojedynczego towaru lub co najwyżej cen wąskiego zakresu towarów lub usług. Pomimo wielu cennych badań, które zostały przeprowadzone na temat poszczególnych cen, takich jak ceny zboża, wołów lub płace robotników rolnych lub budowlanych, nieuchronnie cierpią one z powodu tak wielu ograniczeń, że należy zachować dużą ostrożność przy dokonywaniu uogólnień czasowych lub przestrzennych na ich podstawie. Duże różnice w regionalnych i międzynarodowych „koszykach dóbr”, w kursach walutowych, w zakresie, w jakim ludzie mogli produkować dobra dla siebie lub byli uprawnieni do świadczeń lub świadczeń w naturze – te i inne podobne kwalifikacje poważnie obniżyłyby wartość prób skonstruowania jakiegokolwiek szeroko zakrojonego indeksu cen, szczególnie gdy odpowiednie wagi, jakie należy nadać jego złożonym pozycjom, są w dużej mierze kwestią zgadywania i w okresie, gdy zachodzą fundamentalne zmiany w handlu i wzorcach wydatków. Tak więc, chociaż sama koncepcja „ogólnego indeksu cen Tudorów” nie miałaby sensu dla współczesnych i prawdopodobnie pozostaje niepraktyczna dla współczesnych badaczy, niemniej jednak istniały liczne dowody na rosnące zainteresowanie czołowych członków społeczeństwa w XVI i XVII wieku przyczynami i skutkami zmian ogólnego poziomu cen. Dziwne zjawisko przedłużającej się, choć umiarkowanej inflacji, poprzez dewaluację pieniędzy każdego, rozpało nową świadomość powiązanych problemów ekonomicznych stopy procentowej, ilościowej teorii pieniądza i bilansu płatniczego. Chociaż byłoby przedwczesne opisywanie licznych, intensywnych poglądów, które były głoszone i publikowane w tych sprawach jako godnych miana teorii ekonomicznych, niemniej jednak protagoniści pracowicie tworzyli wytyczne, które, jak mieli nadzieję, zostaną przyjęte jako oficjalna polityka. W pewnym sensie wytyczne te były ćwiczeniami w stosowanej ekonomii politycznej. W ciągu następnego stulecia lub około tego całe to teoretyzowanie na temat bulionizmu i bilansu płatniczego, na temat relacji między ilością pieniądza, poziomem cen i stopą procentową, na temat ubezpieczeń i podatków, rozwinęło się poprzez raczej wąskie ilościowo stroniczne badanie „Arytmetyki politycznej”

w bardziej ogólnej dyscyplinie „Ekonomii politycznej”. Ale najpierw stare średniowieczne postawy umysłu i metody obliczeń musiały zostać odrzucone, zanim mogły zwyciężyć nowsze, bardziej komercyjne i kapitalistyczne poglądy.

Lichwa: sprawiedliwa cena za pieniądze

Potężnie mieszając swoje metafory, profesor Tawney w swojej pobudzającej analizie Religii i wzrostu kapitalizmu pokazał, jak „rewolucja cen, stopniowa przez pierwszą trzecią stulecia, ale po 1540 r. kanał młyński, wstrzyknął wirusa o dotychczas niespodziewanej mocy do handlu, przemysłu i rolnictwa, jednocześnie bodziec do gorączkowej przedsiębiorczości i kwas rozpuszczający wszelkie zwyczajowe relacje” (1926). Jednym z najważniejszych bodźców do wszelkiego rodzaju działalności handlowej było stopniowe zniesienie wiekowego zakazu płacenia odsetek, kwestia, nad którą debatowano w całej Europie przez wiele dziesięcioleci bez większego rezultatu, ale która w końcu zaczęła wykazywać tak istotne zmiany w postawach w połowie XVI wieku, że samo prawo z opóźnieniem zwróciło na nie uwagę. Proste, ale potężne przekonanie Arystotelesa, że „pieniądze są jałowe”, a zatem odsetki są niesprawiedliwe, powtarzano w różnych formach zarówno w Starym, jak i Nowym Testamencie (choć przypowieść o talentach stanowiła dla niektórych dyskusyjną klauzulę ucieczki). W każdym razie, od czasów starożytnych aż do wczesnej nowożytnej Brytanii, lichwa była źle widziana zarówno przez Kościół, jak i przez państwo, które kłóciły się o granice między swoimi obszarami kontroli, tym bardziej zaciekle ze względu na pieniądze. Na podstawie „oko za oko” najczęstszą i najwłaściwszą karą dla chciwych wierzycieli było wyciągnięcie jak największej grzywny – wielka pokusa, której często ulegał zarówno Kościół, jak i państwo. Jednakże ogólnie rzecz biorąc, pod warunkiem przestrzegania pewnych subtelności, prawo, czy to kanoniczne, czy państwowe, przymykało oko na dawanie i pobieranie odsetek, z wyjątkiem okresów wyjątkowej religijnej lub politycznej gorliwości lub gdy dłużnicy byli wystarczająco wpływowi, aby zwrócić uwagę władz politycznych lub religijnych na szczególnie surowe przypadki wymuszenia. Podczas gdy Scholastycy spierali się, królowie i papieże, klasztory i republiki, kupcy i lichwiarze, Żydzi i poganie, Włosi, Hiszpanie, Niemcy, Francuzi, Holendrzy i Anglicy – wszyscy regularnie pożyczali, często płacąc wysokie odsetki za ten przywilej, pomimo tego, co mogły mówić prawa. Częściowo dlatego, że tak łatwo było znaleźć sposoby na obejście zakazów, w późnym średniowieczu prawa te zostały faktycznie wzmocnione, zwiększając intensywność debaty na temat tego, co powinno być dozwolone, a co nie. Słowo „lichwa” w średniowieczu było synonimem niemal każdego rodzaju eksploatacji gospodarczej, a nie tylko pobierania pieniędzy za pożyczkę. Działania tych, którzy pobierali wygórowane ceny za towary po prostu dlatego, że stały się one rzadsze naturalnie lub przez „pochłanianie”, jakąkolwiek formę monopolu lub zajęcia, zostały oczernione przez nazwanie ich „lichwą”. W społeczeństwie, w którym drobni rzemieślnicy i chłopi byli znacznie liczniejsi niż pracownicy najemni, a wolna konkurencja stanowiła wyjątek, a nie regułę, zwykli ludzie byli łatwym łupem dla wyzysku ekonomicznego. To właśnie ich podatność na lichwę, według kazania Wycliffe'a „O siedmiu grzechach głównych”, sprawiała, że ludzie „przeklinali ją i nienawidzili bardziej niż jakikolwiek inny grzech”. Innymi słowy, kwestia zniesienia lichwy nie była po prostu kwestią zadowolenia rosnących interesów handlowych szlachty, prawników i kupców: była to również kwestia ochrony codziennego życia zwykłych wiejskich rzemieślników i drobnych rolników, których podatność była równie dotkliwie odczuwalna w XVI wieku, jak w wieku XIV, gdy głosił Wycliffe. Ten strach przed całkowitym narażeniem biednych na nieuczciwego handlarza w dużym stopniu wyjaśnia, dlaczego tak pozornie całkowicie anachronistyczny system, jak utrzymanie zakazu lichwy, trwał tak niewiarygodnie długo, aby go znieść – i to tylko kawałek po kawałku. W rzeczywistości zajęło to nie mniej niż 300 lat, aby całkowicie znieść prawny zakaz lichwy w Wielkiej Brytanii. Nawet wtedy całkowity *laissez-faire* w kwestii pieniędzy istniał tylko przez krótki okres ostatnich czterdziestu pięciu lat XIX wieku. Z perspektywy historii – nawet historii nowożytnej – całkowita wolność pieniądza jest w dużej mierze wyjątkiem, a jakaś mniej lub bardziej ścisła forma kontroli była prawie zawsze ogólną regułą. Rosnąca

ilość pieniędzy i kredytów oraz jeszcze silniejszy wzrost pożyczania pieniędzy na cele komercyjne, a nie tylko charytatywne, sprawiły, że średniowieczne podejście do lichwy stało się coraz mniej trwałe w ciągu XVI wieku, kiedy opinia i praktyka w Anglii zaczęły doganiać te na kontynencie. Zdecydowanie najbardziej nowoczesnymi w swoim podejściu do operacji finansowych byli Lombardowie, czyli „Długobrodzi”, którzy działali nie tylko w północnych Włoszech, ale mieli swoich agentów we wszystkich innych ważnych ośrodkach gospodarczych Europy, szczególnie w „pięknych” miastach południowej Francji i Holandii. Dobrobyt tych obszarów i łatwość, z jaką pokonywali katastrofy gospodarcze i społeczne, które spustoszyły inne regiony, były przykładem dla reszty Europy. Ponieważ Mediolan, Genua, Wenecja, Florencja i Siena były praktycznie niezależnymi miastami-państwami, znaczną część ich działalności, która gdzie indziej byłaby uważana za regionalną lub lokalną, można było zasadnie uznać za „międzynarodową”. Było to znaczące, ponieważ zdecydowanie najczęstszą i najbardziej rozpowszechnioną metodą omijania zakazu odsetek było maskowanie transakcji kredytowych jako transakcji walutowych. W ten sposób, pod samym nosem Watykanu, Lombardowie opracowali zaskakująco nowoczesny rynek pieniężny, skutecznie unikając ekskomuniki lub grzywnien, które były zwykłymi karami Kościoła za lichwę. Rzeczywiście, włoskie domy bankowe regularnie przeprowadzały takie transakcje walutowe w imieniu samego papieża. Ich system, oparty w dużej mierze, ale nie wyłącznie na stosowaniu „międzynarodowych” weksli, stał się podstawą nowoczesnych form bankowości, które rozprzestrzeniły się w dużej części Europy, w tym w Antwerpii, Amsterdamie i Londynie. Przepisy podążały za praktyką, tak że różne szkoły myślenia pojawiły się, gdy akademicy i teologowie zaczęli znajdować sposoby na modyfikację tradycyjnego, ogólnego zakazu wszelkich rodzajów lichwy. Pierwszym logicznym krokiem w procesie zmiany akceptowanych poglądów było umożliwienie roszczeń do zapłaty wszędzie tam, gdzie wystąpiły opóźnienia w spłacie kapitału pożyczki. Taka płatność z definicji mogła powstać tylko wtedy, gdy pierwotnie uzgodniony termin zapadalności pożyczki wygasł. Takie formy płatności stały się powszechnie akceptowalne i określane jako odsetki („id quod interest”), dzięki czemu uniknęły stygmatyzacji jako lichwa. Drugim i ważniejszym krokiem naprzód było stwierdzenie, że okresowe płatności dokonywane w trakcie trwania długoterminowej pożyczki są również legalne. Po raz pierwszy stało się to regularną praktyką, gdy włoskie miasta-państwa zaczęły zaciągać pożyczki (niektóre z nich „wymuszone” zamiast podatków) od swoich obywateli. Argumenty co do zasadności takich płatności podzieliły teologów augustiańskich, którzy byli im przeciwni, od franciszkanów, którzy byli za nimi. Już w 1403 roku sławny prawnik i teolog Lorenzo di Antonio Ridolfi wygrał swoją sprawę nie tylko w imieniu swoich wierzycieli, ale także dłużnika państwowego, Republiki Florencji, która nie chciała, aby to źródło funduszy od jej bogatych obywateli zostało im odebrane. „W takim publicznym pożyczaniu odsetki nie były należne jedynie z powodu opóźnienia” (Gordon 1975). Zwolnienia w ten sposób przyznane rządowi i ich wierzycielom były stopniowo rozszerzane, aby objąć umowy handlowe między kupcami, w których każdy był najwyraźniej w stanie zadbać o siebie, że nie było żadnego możliwego piętna wymuszenia. Wśród głównych wierzycieli rządów wyróżniali się oczywiście właśnie tacy kupcy, którzy w zamożnych regionach wokół nich zawsze mogli znaleźć zyskowne sposoby na wykorzystanie nadwyżek finansowych, zazwyczaj po lepszych stawkach lub na mniej uciążliwych warunkach niż wtedy, gdy byli zmuszani, namawiani lub nakłaniani do pożyczania państwu. Bardzo boleśnie odczuwali poświęcenie, gdy tracili okazje do zyskownego wykorzystania własnych funduszy, gdy pożyczali je państwu. Ponadto, ponieważ państwa stawały się coraz większymi pożyczkobiorcami, problem utraconych, bardziej zyskownych alternatywnych pożyczek stawał się coraz poważniejszy. Tacy wierzyciele zaczęli domagać się, jako otwarcie uznanego prawa, a nie po prostu jako ukrytego przywileju, równoważnego zwrotu od swoich dłużników w formie odsetek. Takie płatności uznawano za „lucrum cessans”, czyli płatności za zaprzestanie lub utratę zysków. Jak zauważyli profesor Gordon i inni, jest to to samo, co współczesna koncepcja kosztu alternatywnego (Gordon 1975). W ten sposób płatności za opóźnienie, odszkodowania za utratę zysku i szereg innych podobnych strat stały się półlegalne i akceptowane

nawet przez ortodoksyjnych teologów i prawników katolickich, a w konsekwencji usprawiedliwione jako „odsetki” od kar nadal wymierzanych za te antyspołeczne praktyki, które nadal można było interpretować jako lichwiarskie. Jednak definicja lichwy zawężała się, podczas gdy definicja akceptowalnych odsetek rosła: finansowy wyjątek stopniowo stawał się regułą. Reformacja mogła przyspieszyć rozprzestrzenianie się tych zmian, choć, jak widzieliśmy, trudno powiedzieć, że je spowodowała. Luter, Kalwin i Zwingli, choć głośno potępiali tradycyjne formy lichwy, kwestionując jednak same podstawy wierzeń ustanowionego Kościoła, podnosili pytania wśród opinii publicznej, na które sami nie potrafili odpowiedzieć jasno, w czasie, gdy inni chcieli rozwiązać ich wątpliwości. Ironicznie, Henryk VIII najpierw stanowczo sprzeciwił się Reformacji, publikując w 1521 r. swoją „Obronę siedmiu sakramentów”, za którą papież Klemens VII nadał mu tytuł „Fidei Defensor” lub „Obrońca wiary”, który następnie pojawiał się na brytyjskich monetach przez prawie 500 lat, albo jako „Fid.Def.”, albo po prostu jako „F.D.” Podczas gdy ważniejsze sprawy państwowe, takie jak małżeństwa królewskie i suwerenność Korony nad Kościołem, potwierdzone przez Akt Supremacji z 1534 r., spowodowały rozłam z Rzymem, niemniej jednak jego znaczenie dla lichwy wynika z faktu, że po dokonaniu tego rozłamu nie było już żadnej nadrzędnej przeszkody kościelnej dla długo oczekiwanego wyjaśnienia legalizacji płatności odsetek. Tak więc zdarzyło się, że pierwszy Akt legalizujący płacenie odsetek w Wielkiej Brytanii został uchwalony w 1545 r., gdy Henryk był w trakcie realizacji swojego programu deprecjacji monety. Pieniądze i kredyt były równie podatne na manipulację przez monarchę bez nieuzasadnionej opozycji parlamentarnej lub kościelnej. Statut z 1545 r. ma zatem pierwszorzędne znaczenie w historii lichwy, a co za tym idzie, również w historii pieniądza i bankowości. Pomimo silnego poparcia tradycyjnego potępienia lichwy w preambule, jest to pierwszy oficjalny przykład otwartej akceptacji praktyk, które choć stały się już niezbędne dla życia gospodarczego Anglii, zawsze były prowadzone pod osłoną wyniszczającej podejrzliwości. Oprócz oddania hołdu starym tradycyjnym poglądom, preambuła do ustawy zawierała ostrzeżenia przed metodami stosowanymi w celu uniknięcia lichwy, w szczególności powszechnie stosowanym sposobem fikcyjnej sprzedaży towarów po danej cenie i odkupywania ich po wyższej cenie. Sposób ten nie musiał, i dość często nie obejmował, faktycznego przekazania towarów, ale był po prostu umową papierową lub nawet ustnym porozumieniem. Dzięki otwartemu zezwoleniu na płacenie za kredyt, o ile pobierana stawka nie przekraczała 10 procent rocznie, większość prawdziwych transakcji handlowych była teraz dozwolona. Naturalnie tradycjoniści byli oburzeni i udało im się doprowadzić do uchylenia ustawy w 1552 r. Nowa ustawa próbowała przywrócić stare stanowisko i powtórzyła potępienie lichwy jako „najbardziej odrażającego i obrzydliwego występku, jak widać w różnych miejscach Pisma Świętego”. Ustawa ta nie miała szans na długoterminową akceptację, chociaż pozostała w Księdze Statutów przez dwie dekady, co jest hołdem dla ciągłej siły opozycji. Ostatecznie w 1571 r. regresywna ustawa została z kolei uchylona i zastąpiona przez permissywną ustawę z 1545 r. z tą samą maksymalną stawką 10 procent, chociaż ta ostatnia ustawa wyraźnie wyłączała Fundusz Sierot w Londynie z pożyczania na procent, ten szczegół ponownie ilustruje, że ważne ochronne, społeczne aspekty lichwy nie zostały przeoczone. Pomysłowe rozwiązanie problemu, jak opracować schemat, który nadal chroniłby biednych, a jednocześnie pozwalał na większą swobodę w udzielaniu pożyczek komercyjnych, zaproponował Francis Bacon (1561–1626), który przeżył te zmiany. W swoim eseju „Of Usury” opowiadał się za dwupoziomową stopą procentową. Po pierwsze, powinna istnieć niska maksymalna stopa pożyczania niewielkich kwot pieniędzy, których zazwyczaj potrzebują biedni. W tym celu społecznym stopa, jak zasugerował Bacon, nie powinna być wyższa niż 5 procent. Jednakże, ponieważ „pewne jest, że większość handlu jest napędzana przez młodych kupców pożyczających na procent”, powinna istnieć druga, wyższa, maksymalna stopa procentowa, aby umożliwić pełną swobodę takiego przedsiębiorczego napędu. Maksymalna stopa komercyjna, twierdził Bacon, powinna zostać ustalona na poziomie 9 procent. Jednakże nie miało być żadnej wolnej amerykanki. Tylko zarejestrowani pożyczkodawcy posiadający odpowiednią licencję mogliby działać po tych wyższych stopach, i to tylko

w Londynie i kilku innych głównych miastach. Chociaż jego wizja społecznie i regionalnie zróżnicowanych stóp procentowych nie została wdrożona, to jednak jego idea, że należy podjąć próby obniżenia maksymalnego poziomu, znalazła znaczące poparcie na początku XVII wieku, zwłaszcza ze strony sir Thomasa Culpeppera, który w 1621 roku opublikował swój „Traktat przeciwko wysokiej stopie procentowej”. „Poświęcił on swoje życie zadaniu skłonienia parlamentu do obniżenia maksymalnej stopy” (Cunningham 1938). W wyniku takich nacisków wprowadzono nową, niższą maksymalną stawkę 8 procent w ustawodawstwie z 1624 r., które z szacunku dla tradycyjnej opinii (ale w tamtym czasie z pewnością postrzeganej jako deklaracja) zatytułowano „Ustawa przeciwko lichwie”. Od tego czasu droga naprzód stała się jasna i podjęto szereg niezbędnych kroków w celu usunięcia najgorszych aspektów zakazu odsetek, bez których rodzime zmiany w bankowości, które miały się urzeczywistnić w drugiej połowie XVII wieku, zostałyby udaremnione. Profesor Lipson podsumował sytuację w następujący sposób: „Wykorzystanie pożyczonego kapitału na znaczną skalę stało się możliwe dzięki porzuceniu średniowiecznego podejścia do „przeklętego grzechu lichwy”. Prawna tolerancja odsetek oznaczała rewolucyjną zmianę w opinii publicznej i jasno wskazywała na oddzielenie etyki od ekonomii pod presją rozwijającego się systemu ekonomicznego” (1956, II, xx–xxi). Podczas gdy dyskusje na temat właściwej stopy procentowej zawsze ściśle wiązały się z czynnikami moralnymi (i w pewnym sensie nadal tak jest), innym palącym współczesnym tematem, łatwiej oderwanym od etyki, ale z pewnością nie od polityki, był związek między podażą pieniądza a poziomem cen.

Bullionizm i ilościowa teoria pieniądza

Ponieważ zmiany w przepływie metali szlachetnych odgrywały tak ważną rolę w handlu międzynarodowym i wymianie walut, nie powinno dziwić, że najważniejsze teoretyczne osiągnięcia tego okresu stały się znane w Anglii pod nazwą „bullionizm”. Czym pieniądz jest dla „monetarystów”, tym sztabki były dla bullionizmu, jego teoretycznego pradiadka. Podejście bullionistów do myśli ekonomicznej po raz pierwszy rozkwitło w epoce Tudorów i wczesnych Stuartów. Następnie bardzo wyraźnie ukazało się w późniejszych wiekach, szczególnie w Bullion Report z 1810 r. i równie słynnych dyskusjach Currency School, które doprowadziły do Bank Charter Act z 1844 r., który sam w sobie stanowił podstawową konstytucję brytyjskiej waluty do 1914 r., a także krótko przez sześć lat od 1925 r. do 1931 r. Węższe spojrzenie na pieniądz jako oparty na metalach szlachetnych (czy to złocie, czy srebrze, czy obu), wynika bezpośrednio z doktryn bulionistycznych XVI i XVII wieku, i chociaż sporadyczne odniesienia do takich przekonań można prześledzić do wcześniejszych czasów, to dopiero w tym późniejszym okresie, kiedy pojawiła się prawdziwa fala publikacji na ten temat, pojawiło się coś godnego uznania za doktrynę ekonomiczną, a nawet wtedy podlegało sprzecznym poglądom, które powszechnie towarzyszą większości teorii ekonomicznych, gdy są one ściśle powiązane z bieżącą polityką. Zasadniczo, bullionizm był przekonaniem, że polityka handlowa, finansowa i fiskalna powinna być tak skoordynowana, aby przyciągnąć do kraju jak największą podaż sztabek, a odwrotnie, aby zminimalizować te czynniki, które, jeśli nie zostaną powstrzymane, doprowadzą do odpływu sztabek z kraju. Nie wynikało to z naiwnej, skąpej lub szczególnie błędnej adoracji samych metali szlachetnych, ale dlatego, że w okolicznościach tamtych czasów uważano, że odpowiednia podaż takich metali jest absolutnie niezbędna z wielu ważnych powodów. Wśród nich była potrzeba obfitej podaży solidnych monet, a nie zdeprecjonowanych monet, po które uciekano się, gdy sztabki były rzadkie; potrzeba zapobiegania spadkowi (lub niskiej wycenie) funta szterlinga na rynkach walutowych; potrzeba zapewnienia dochodowego zatrudnienia brytyjskiemu kapitałowi i brytyjskim robotnikom, a nie stymulowania zagranicznej produkcji i zatrudnienia; potrzeba zapewnienia gotowej rezerwy metali szlachetnych, aby monarcha nie musiał polegać na niepłynnym, zubożałym kraju lub opornym parlamencie w kwestii specjalnych podatków wymaganych na cele obronne itd. Objawy, przyczyny, skutki i nieistotności były nieuchronnie mylone w wielu prezentacjach sprawy sztabek, chociaż być może zakres zamieszania i nieistotności został wyolbrzymiony przez Adama Smitha, a jeszcze bardziej

przez wielu innych, późniejszych obserwatorów. Podstawowe przekonanie było po prostu takie, że obfite dostawy sztabek uważano za warunek wstępny nie tylko wzrostu gospodarczego, ale także, dla kraju niebezpiecznie zagrożonego przez potężnych wrogów, niezależności gospodarczej i politycznej. Ponadto, biorąc pod uwagę fakt, że pomimo wszelkich wysiłków monarchów i kupców, aby znaleźć jakąkolwiek wartościową ilość złota lub srebra w Wielkiej Brytanii, jedynym źródłem takich niezbędnych produktów były zagranica, albo poprzez wątpliwe okazjonalne środki wojny i piractwa, albo poprzez pozornie bardziej pewne i ciągłe środki handlu. Brytyjscy bulioniści skupili więc swoją uwagę na handlu zagranicznym i wymianie walut. Malynes, Milles, Mun i cała armia pamflicistów bulionistów z całego serca pochwaliliby wniosek von Clausewitza dotyczący zasadniczego podobieństwa celów w wojnie i pokoju; różniły się tylko środki. Nie mogąc polegać na powtórzeniu udanego piractwa Drake'a, bulioniści musieli zadowolić się korzystnymi bilansami handlowymi. Różnice między współczesnymi i późniejszymi definicjami „bullionizmu” i „merkantylizmu” są duże w pracach niektórych historyków, ale są minimalizowane przez innych. Różnice te można postrzegać zarówno jako semantyczne, jak i jako kwestię merytoryczną. Współcześni pisarze angielscy preferowali termin „bullionizm”, podczas gdy pisarze kontynentalni woleli odnosić się do „systemu handlowego” lub „merkantylistycznego”, nomenklatury przyjętej przez Adama Smitha. Istota sprawy wynika z faktu, że sztabkowanie miało tendencję do nadawania wąskiego znaczenia, jako szczególnie dotyczącego międzynarodowych przepływów pieniądza gotówkowego wynikających z określonych transakcji, podczas gdy merkantylizm przyjął szersze, bardziej makroekonomiczne stanowisko, patrząc na przepływ pieniądza gotówkowego wynikający z łącznego bilansu handlowego i płatniczego. Logicznie rzecz biorąc, w domniemanym przejściu od sztabkowania do merkantylizmu były trzy etapy: po pierwsze, bilans indywidualnych transakcji lub poszczególnych transakcji; po drugie, bilans dwustronny między krajem ojczystym a innym; i po trzecie, bilans łączny. Profesor Viner zauważa, z pewną szorstkością, jak i zaskoczeniem, że rzeczywisty chronologiczny rozwój teorii handlu międzynarodowego wyraźnie nie podążał za tym logicznym układem. „W niektórych współczesnych pracach na temat merkantylizmu” — narzekał — „można znaleźć wykład ewolucji doktryny bilansu handlowego w kategoriach trzech etapów chronologicznych... Wszystko to jest produktem żywej wyobraźni” (Viner 1937). Profesor Viner nie musiał być ani zaskoczony, ani rozgniewany, ponieważ jest to po raz kolejny bardzo użyteczna ilustracja tego, jak w niedoskonałym powiązaniu rozwoju teorii i praktyki ekonomicznej, szczególnie jeśli chodzi o pieniądze, logika i chronologia nie zawsze idą w parze, nawet jeśli mimo to mogą zmierzać w mniej więcej tym samym kierunku. W przyjemnym kontraście profesor Eli Heckscher przyjął znacznie bardziej zrelaksowane podejście, ledwie wspominając o sztabkach jako osobnym temacie, ale włączając je po prostu jako część ogólnego rozwoju teorii merkantylistycznej. W swoim autorytatywnym studium Merkantylizm najwygodniej i najrozsądniej przyjmuje linię, że „Każdy musi mieć swobodę nadawania terminowi merkantylizm znaczenia, a dokładniej zakresu, który najlepiej harmonizuje ze szczególnym zadaniem, jakie sobie wyznacza” (Heckscher 1955). Następnie definiuje merkantylizm jako fazę w historii polityki gospodarczej występującą między średniowieczem a epoką *laissez-faire*, w której państwo było zarówno podmiotem, jak i przedmiotem polityki gospodarczej. „Pomysły na bilans handlowy i znaczenie pieniądza niewątpliwie zajmują centralną pozycję w merkantylizmie” (I, 26). Merkantylizm był nie tylko praktyczną polityką, za pomocą której państwo próbowało zwiększyć swoją władzę i bogactwo swoich obywateli, ale także „nie może być żadnych wątpliwości, że dyskusja merkantylistyczna miała znaczenie dla ostatecznego wzrostu nauki ekonomicznej w XVIII wieku” (I, 28). Jeśli istnieje linia podziału, koniecznie arbitralna i rozmyta, między wczesną kontynentalną doktryną merkantylizmu (odpowiednikiem angielskiego bullionizmu) a późniejszą w pełni rozwiniętą teorią, to można ją znaleźć, gdy argumenty tych, którzy opierali się na ogólnym bilansie handlowym, przeważały nad tymi, którzy interesowali się jedynie konkretnymi bilansami. W Anglii ta transformacja rozpoczęła się około 1620 roku i została niemal ukończona w 1663 roku, kiedy zniesiono wiekowy zakaz eksportu sztabek i monet

zagranicznych. Ale oczywiście nie wszyscy autorzy, jak przesadnie podkreśla Viner, trzymali się tego schludnego logicznego podziału, ponieważ niektóre dość zaawansowane poglądy merkantylistyczne pojawiły się przed 1620 rokiem, podczas gdy wiele pozornie prymitywnych i ograniczonych poglądów bullionistów pojawiło się długo po 1663 roku. Te ostatnie poglądy nie powinny być jednak konieczne traktowane jako dowód na cofanie się bullionistów. Tak jak w naszych czasach, od lat 60. XX wieku ogólne wymagania dotyczące „wychodzenia na zero” znacjonalizowanych gałęzi przemysłu musiały być wspierane przez bardziej rygorystyczne, węższe, szczegółowe cele, a w latach 80. XX wieku ogólna próba zmniejszenia wymogu pożyczkowego sektora publicznego musiała zostać wzmocniona poprzez naleganie na konkretne limity gotówkowe dla każdego departamentu rządowego, dokładnie w ten sam sposób merkantylistyczny cel korzystnego bilansu handlowego musiał być wspierany wówczas przez ścisłe limity dotyczące tych konkretnych pozycji handlowych, w których pobłażliwość doprowadziła do znacznych wycieków sztabek. Pierwszy pisemny dowód w Anglii na merkantylistyczny punkt widzenia dotyczący przepływu netto gotówki poprzez wymianę walut pojawił się już w 1381 roku, trzy wieki przed swoim czasem, kiedy Richard Aylesbury argumentował, że prawny zakaz eksportu sztabek jest niepotrzebny, pod warunkiem że całkowity eksport towarów przynajmniej zrównoważy import. Podobnie argumentował, że prawny zakaz nie powiedzie się, jeśli eksport przekroczy import. Ta nie do końca odosobniona, ale przedwczesna refleksja została jednak później przeoczona i zapomniana w obliczu wzrostu głównej opinii bullionistów w Anglii, takiej jak opinia Halesa, Malynesa, Misseldena i Munsów, ojca i syna. Krytyczne znaczenie jako łącznik między problemami deprecjacji, ogrodzeń, inflacji i wymiany walut miała rozprawa *A Discourse on the Common Weal of this Realm of England*, napisana w 1549 r., po rozpoczęciu Wielkiej Deprecjacji i przed ponownym wybiciem monety, z których ta ostatnia była zdecydowanie zalecana. Dzięki cierpliwym badaniom panny Elizabeth Lamond wiemy teraz, że autorem jest John Hales MP, komisarz ds. ogrodzeń regionu Midlands. W rozprawie wplecione są wszystkie podstawowe koncepcje, które późniejsi bullioniści mieli rozwinąć. Być może pogląd bullionisty w jego najprostszej, najsurowszej i najbardziej dogmatycznej formie został przedstawiony przez Gerharda de Malynesa, syna angielskiego mincera, który po emigracji do Antwerpii powrócił do Anglii, aby pomóc w elżbietańskim remoncie monet. Malynes pragnął ściślejszej kontroli wymiany walut, opowiadał się za powrotem urzędu Królewskiego Skarbu do nadzorowania takiej wymiany, ponieważ „wymiana jest sterem statku handlowego”. Handel powinien być kontrolowany monopolistycznie, zniechęcany do nadmiernego importu i kurs wymiany utrzymywany na możliwie najwyższym poziomie. „Przez całe swoje aktywne życie Malynes był stale zajęty kwestiami pieniężnymi i w 1609 roku został mianowany komisarzem ds. mennicy” (E. A. J. Johnson 1965). Prywatny monopol „Harington” na bicie farthingów, który, jak widzieliśmy, został kupiony przez księcia Lennox, został ostatecznie kupiony przez Malynesa – który poniósł stratę na transakcji. Jego idee, jak pokazano w szczególności w jego głównej publikacji, *The Canker of England's Commonwealth* (1601), były podobnie nieskuteczne, ponieważ były raczej zbyt dogmatyczne, nawet dla innych spekulantów, takich jak Misselden i Mun, aby je zaakceptować bez gwałtownych słownych odpowiedzi. Najbardziej znany z argumentów między Malynesem, Misseldenem i Munem a ich uczniami dotyczył dwóch ważnych powiązanych kwestii, po pierwsze, konkretnego problemu praktycznego, czy anulować, czy pozwolić na dalsze istnienie East India Company, a po drugie, ogólnej ważności teorii bilansu handlowego. Malynes był zaciekle przeciwny firmie, Misselden początkowo był przeciwny, ale później ją poparł, podczas gdy Mun, po bardzo krótkim początkowym okresie pytań, stał się jeszcze bardziej przekonany człowiekiem East India. Edward Misselden, członek, a później zastępca gubernatora Merchant Adventurers, został mianowany do królewskiej komisji w 1621 r. w celu zbadania kryzysu handlowego i w tym samym roku opublikował swoje wstępne poglądy w broszurze *Free trade or the Means to make Trade Flourish*. W tym zgadzał się z tymi, którzy sprzeciwiali się utracie sztabek przez handlarzy, takich jak Kompania Wschodnioindyjska, w przeciwieństwie do długiej historii sukcesów Merchant Adventurers w sprowadzaniu złota i srebra do Brytanii. W krótkim czasie dwóch lat, podczas

których rozpoczął częściowe zatrudnienie w Kompanii Wschodnioindyjskiej, opublikował *The Circle of Commerce or the Balance of Trade* w 1623 r., całkowicie odwracając swój poprzedni pogląd i uzasadniając swoje stanowisko odniesieniem do nowej teorii, jak sugeruje tytuł, bilansu handlowego. Według badań profesora Vinera był to pierwszy raz, kiedy termin „bilans handlowy” pojawił się w druku, „zapożyczony z aktualnej terminologii księgowości od Włochów około 1600 r.” (1937). Jak opisaliby to współcześni ekonomiści, nowa mikroekonomiczna koncepcja bilansowania ksiąg rachunkowych indywidualnej firmy została teraz przeniesiona do makroekonomii państwa, co było bardzo aktualnym i wpływowym wydarzeniem, które umożliwiło spekulantom oszacowanie „zysku” lub „korzyści” z handlu jako całości za pomocą jego netto nabycia sztabek. Pierwsze takie obliczenie dla Anglii zostało już przeprowadzone wspólnie w 1615 r. przez Sir Lionella Cranfielda i pana Wolstenholme'a i zostało przytoczone przez Sir Francisa Bacona w eseju z 1616 r. (choć nieopublikowanym aż do 1661 r.). Thomas Mun, wnuk prorektora ds. pieniądza w Royal Mint, został członkiem East India Company w 1615 r., a w 1621 r. opublikował swoją pierwszą prymitywną obronę firmy, *A Discourse of Trade from England into the East Indies*. Jednak krytyka spółki przez parlament, oparta na wcześniejszych teoriach bulionistów, nadal zagrażała handlowi z Indiami Wschodnimi, do tego stopnia, że spółka odwołała się do Parlamentu w 1628 r. w słynnej i wpływowej „Petycji i protestu gubernatora i spółki kupców londyńskich handlujących z Indiami Wschodnimi”. Została ona w dużej mierze napisana przez Edmunda Muna i stanowiła podstawę błyskotliwej książki opublikowanej pośmiertnie w 1664 r. przez jego syna, Sir Johna Muna. Gdyby dokonać prawdziwej wyceny handlu reeksportowego i licznych innych korzyści, handel z Indiami Wschodnimi, argumentował, „przynosi więcej skarbów niż wszystkie inne transakcje razem wzięte” (E. A. J. Johnson 1965). Pomimo obrony Muna, ataki na szczególne, niekorzystne salda z Indiami trwały przez cały XVII wiek, a z Francją przez większą część XVIII wieku. Mimo to merkantylistyczny punkt widzenia, oparty na ogólnym bilansie handlowym, wyraźnie wygrywał bitwę, zarówno w teorii, jak i w praktyce, około 1640 roku. Jednak ani starsze argumenty bulionistów, ani nowe argumenty merkantylistów nie mogły nigdy przekonująco wygrać, jeśli chodzi o zdolność Anglii (lub jakiegokolwiek innego kraju) do osiągnięcia poprzez politykę handlową stałego dopływu netto pieniądza kruszcowego. Pytanie, co w tych okolicznościach stałoby się z cenami krajowymi w stosunku do cen zagranicznych, a zatem z przepływami handlowymi i kursami walutowymi, prowadzi nas do analizy współczesnych osiągnięć w ilościowej teorii pieniądza. Teoria ilościowa w swoich podstawach jest najstarszą, najprostszą i najbardziej oczywistą ze wszystkich teorii monetarnych. Niezależnie od tego, czy dane społeczeństwo uważa swoje pieniądze za szczególny rodzaj towaru, czy nie, pieniądź w rzeczywistości, podobnie jak wszystkie inne towary, podlega powszechnemu prawu ekonomicznemu, ponieważ jego wartość jednostkowa zmienia się odwrotnie proporcjonalnie do całkowitej ilości. Jeśli dodamy, jak wszyscy musimy, „przy założeniu, że inne rzeczy są równe”, na przykład, że obniżenie jakości może umożliwić proporcjonalny wzrost ilości, to oczywiście po prostu odnosimy powszechne prawo do szczególnych okoliczności danego czasu i miejsca. W okresach stabilności monetarnej ogół społeczeństwa nie przejmuje się teorią pieniądza, a teoretycy pozostają uśpieni. Zazwyczaj tylko w okresach znacznych zmian finansowych budzi się zainteresowanie prawdziwą naturą i przyczynami takich zdarzeń. Zwykle wynikiem jest stworzenie jakiejś aktualnej odmiany teorii ilościowej, odpowiedniej do konkretnych okoliczności panujących w danym czasie. Teoria ilościowa jest najpopularniejszą z ogólnych teorii pieniądza, ponieważ jest niemal nieskończenie adaptowalna. Z wyjątkiem wyzwań typu keynesowskiego, była niemal wszystkim dla wszystkich ludzi. Jej zdolność do znalezienia ponownej akceptacji społecznej zależy jednak od tego, czy stare, wyświechtane frazy są od czasu do czasu przeformułowywane. Friedmanizm jest tylko współczesnym przykładem długiej linii sięgającej czasów Arystotelesa; ponieważ, jak widzieliśmy w rozdziale 3, to pierwsza na świecie poważna dewaluacja waluty w Atenach w 405 r. p.n.e. dała początek pierwszej odnotowanej wzmiance Arystofanesa o „prawie Greshama”. Nie powinno zatem dziwić, że pierwsze poważne opracowanie teorii ilościowej, które pojawiło się w Europie Zachodniej,

bezpośrednio dotyczyło potrzeby przywrócenia stabilności monetarnej po okresie szczególnie poważnej dewaluacji monetarnej. Europejskie korzenie teorii ilościowej pieniądza prowadzą do Nicole Oresme (1320–82). Ponieważ Oresme był niewątpliwie największym myślicielem ekonomicznym średniowiecza, zajmującym się zwłaszcza teorią i polityką monetarną, a także ponieważ miał bardzo znaczący wpływ na późniejszych pisarzy, jego wkład zasługuje przynajmniej na krótki komentarz. Oresme urodził się w pobliżu Caen około 1320 roku, a w 1370 roku został mianowany kapelanem i doradcą króla Karola V (1364–80) i awansowany na biskupa Lisieux w 1377 roku. Na prośbę Karola, trafnie znanego jako „Mądry”, Oresme przetłumaczył *Ekonomię*, *etykę* i *politykę* Arystotelesa. Wpływ Arystotelesa i wielu późniejszych pisarzy zajmujących się kwestiami ekonomicznymi, w tym nauczyciela Oresme na Uniwersytecie Paryskim, Jeana Buridana, jest wyraźnie widoczny w pismach samego Oresme. W jaskrawym kontraście do ówczesnej stabilności funta szterlinga, francuska waluta stała się skarbonką swoich monarchów, manipulowaną według ich upodobania. Między 1295 a 1305 rokiem wartość francuskiej waluty spadła o nie mniej niż 80 procent, a w następnej dekadzie przywrócono ją do pierwotnej wartości, tylko po to, by ponownie spaść za panowania Karola IV (1322–1328). Znany był jako Piękny – odnosząc się do jego wyglądu, nie charakteru: wśród jego wykroczeń pieniężnych znalazła się konfiskata majątku, który bankierzy lombardzcy posiadali we Francji. Pisma Oresme'a należy zatem oceniać na tle zmiennych i arbitralnych zmian wartości pieniądza, które były tak gwałtowne, że groziły zniszczeniem systemu monetarnego. Pierwsze wydanie książki Oresme'a zatytułowane *De Origine Natura Jure, et Mutationibus Monetarum*, składające się z dwudziestu trzech rozdziałów, ukazało się w 1355 r., po którym nastąpiło rozszerzone wydanie dwudziestu sześciu rozdziałów w 1358 r. Pierwsza wersja drukowana ukazała się w 1477 r. Praca Oresme'a stanowi przełom w rozwoju ekonomii, ponieważ jego traktat „był pierwszą niezależną monografią na ten temat... wszechstronną i dobrze skonstruowaną syntezą, którą należy uznać za jeden z głównych punktów orientacyjnych wczesnej literatury ekonomicznej” (Sarton 1948). Oresme potępiał deprecjację i nalegał na utrzymanie jakości, a zatem stabilności środka pieniężnego. Chociaż zawdzięczał swój urząd bezpośrednio królowi, nie był jedynie spokojnym pośrednikiem. Nalegał, że król nie był właścicielem, ale raczej opiekunem waluty, z obowiązkiem w imieniu społeczeństwa utrzymania jej wartości. Chociaż Oresme doskonale zdawał sobie sprawę z używania kredytu, a w szczególności weksli, uważał, że pieniądź opiera się całkowicie na wartości wewnętrznej metalu i wchodził w znaczne szczegóły na temat tego, jak najlepiej ustalić ceny mennicze, kursy wymiany i stosunki złota do srebra i innych stopów, aby pokazać, co było konieczne w praktyce, aby osiągnąć pożądany stopień stabilności. Jako matematyk i fizyk, jego praktyczne podejście budziło szacunek, ponieważ był wszechstronny, dobry w rękach, głowie i sercu. Jego nacisk na priorytet utrzymania wartości pieniądza i na jego pogląd na to, co nazwalibyśmy wąskością bazy pieniężnej, pokazują, że był pierwszym bulionistą, a w pewnym sensie pierwszym monetarystą. Następne ważne stwierdzenie teorii ilości pochodziło z nieoczekiwanego źródła, od kogoś, czyj geniusz w astronomii być może oślepił nas na docenienie jego bardziej przyziemnych wkładów w codzienne życie. Mikołaj Kopernik (1473–1543) po raz pierwszy zainteresował się teorią pieniądza, ponieważ, podobnie jak Oresme, był zmuszony cierpieć z powodu kolejnych dewaluacji, które miały miejsce w wielu polskich prowincjach, ponieważ w całej Europie problem ten stał się jeszcze gorszy z powodu wielu lokalnych walut i jeszcze liczniejszych systemów wag i miar. W wyniku swoich studiów napisał swój *Traktat o dewaluacji* w 1526 r. (choć nie został on opublikowany w formie drukowanej aż do wydania warszawskiego z 1816 r.). W swoim traktacie, choć stanowczo potępiał dewaluację, argumentował jednak, że to całkowita ilość waluty, wskazywana przez całkowitą liczbę monet w obiegu, a nie całkowita waga zawartego w nich metalu, naprawdę determinuje poziom cen i siłę nabywczą waluty. Zrozumiał zasadniczy fakt, że w przypadku większości codziennych, wewnętrznych transakcji monety stały się już po prostu symbolami wartości. To ich liczba, a nie ich wewnętrzna zawartość metalu, ich ilość, a nie jakość, zasadniczo determinowały ich prawdziwą wartość. Obowiązkiem książąt było zatem ograniczenie całkowitego

obiegu, a unikanie dewaluacji uważano za najlepszą praktyczną metodę uniknięcia nadmiernej emisji monet, a zatem uniknięcia rażącej niestabilności cen i wymiany. Choć, biorąc pod uwagę znacznie bardziej szczegółowe opracowanie Oresme, nie można już powiedzieć, że Kopernik był pierwszym autorem teorii ilościowej (jak twierdzą niektórzy), niemniej jednak nacisk, jaki położył na zmiany ilości, a nie tylko na jakość, przynajmniej uzasadnia jego pozycję jako jednego z ważnych pionierów w rozwoju teorii monetarnej przed napływem amerykańskiego srebra, który wzrósł do takiego poziomu, że takie idee stały się łatwiej i powszechniej doceniane. Następnie, ponownie zachęcony do wyciągnięcia wniosków niezwykłym widowiskiem angielskiego obniżenia wartości na skalę kontynentalną, pojawił się Dyskurs Halesa, już opisany. W związku z tym jednak powszechny pogląd, przedstawiony między innymi przez E. A. J. Johnsona, wymaga korekty. Johnson błędnie stwierdza: „Jak każdy student historii gospodarczej wie, Hales podał błędne wyjaśnienie wzrostu cen” i „Hales popełnił błąd, przypisując przyczynę wzrostu cen obniżeniu wartości” (1965). Jak wykazał dr Challis, deprecjacja w Anglii była w rzeczywistości najważniejszą pojedynczą przyczyną wysokiej inflacji, jaka miała miejsce w dekadzie, w której pisał Hales. Hales miał rację i nie należy go winić za to, że nie wziął pod uwagę napływu amerykańskiego srebra, które nie trafiło do Anglii w żadnej znaczącej ilości aż do znacznie późniejszego okresu. Odpowiedź Jeana Bodina na Malestroit (1568) jest słusznie uważana za kamień milowy w rozwoju ilościowej teorii pieniądza, chociaż należy ponownie podkreślić, że podczas gdy Bodin był najbardziej wpływowym współczesnym pisarzem, który podkreślał rolę kruszcu Nowego Świata jako głównej przyczyny inflacji, nie był on żadnym surowym bulionistą. Choć jasno stwierdził, że „to obfitość złota i srebra powoduje, w części, drożyznę rzeczy”, wykazał również, że działały inne „rzeczywiste” lub niepieniężne przyczyny, takie jak „wzrost aktywności handlowej, wzrost populacji i ekspansja rolnictwa” (Vilar 1976). Bodin bardzo dokładnie powiązał również niektóre z głównych regionalnych i czasowych różnic w inflacji ze wzorem geograficznego rozproszenia hiszpańskich monet – najpierw w samym Peru, potem w Andaluzji, następnie w pozostałej części Hiszpanii, następnie we Włoszech, Francji, Niemczech, Niderlandach itd. jako fale przechodzące z centrum monetarnego na peryferie. Na początku XVII wieku stało się zatem jasne dla praktycznie wszystkich pisarzy zajmujących się pieniędzmi (a było ich wielu), niezależnie od tego, czy można ich uznać za bulionistów czy merkantylistów, że stały napływ metali szlachetnych przyniesie ze sobą poważne konsekwencje inflacyjne. Upadek Hiszpanii stawał się już oczywisty. Niemniej jednak, główna część opinii bulionistów/merkantylistów w Anglii, choć nie była nieświadoma trudności, wydawała się być ogólnego zdania, że hiszpańskiej choroby można było w rzeczywistości uniknąć. Anglia była na peryferiach, a zatem dopiero „nadrabiała” część bogactwa od reszty świata, a zwłaszcza od swoich europejskich konkurentów. Podkreślano również, że tak długo, jak Anglia rozwijała swoją gospodarkę, rozwijała swój eksport, zachęcała do ekspansji swojej floty handlowej itd., napływ metali szlachetnych będzie dobrze wykorzystany, a nie zmarnowany w inflacyjnych ekscesach. Tę istotną konieczność rozszerzania produkcji poprzez właściwe inwestowanie korzystnych bilansów wyraźnie podkreślił Malynes w swoim dziele *Canker of England's Commonwealth*: „Im więcej gotowych pieniędzy, czy to w gotówce, czy w wymianie, produkują nasi kupcy, tym więcej zatrudnienia stworzą w naszym krajowym towarze, podnosząc jego cenę, która to cena zwiększy ilość, dając pracę większej liczbie ludzi”. Jak zauważa Heckscher (od którego pochodzi cytat Malynesa), „Był to prawdopodobnie pierwszy raz, kiedy twierdzenie, że rosnące ceny zwiększają zatrudnienie, zostało wyraźnie wyrażone” (1955, II, 227–8). Nadając ilościowej teorii pieniądza ten dynamiczny, keynesowski zwrot, merkantylści byli w stanie odroczyć dzień rozliczenia do 1776 r., kiedy Adam Smith zniszczył ich w teorii, a buntujące się kolonie amerykańskie w praktyce. Ale przed tą fatalną datą, bullionizm łączący się z merkantylizmem cieszył się około dwóch wieków lub więcej dominacji jako teoria ekonomiczna oparta w dużej mierze na uświadomieniu sobie mocy pieniądza jako płynnego, makroekonomicznego zasobu. Byłoby jednak bardzo niestosowne pozwolić, aby genialność Adama Smitha lub Thomasa Jeffersona osłepiła nas na pozytywne osiągnięcia merkantylizmu. To właśnie w tym okresie środek ciężkości

gospodarki przesunął się z Morza Śródziemnego do północno-zachodniej Europy w ogóle, a do Wielkiej Brytanii w szczególności. To właśnie w drugiej części tego samego okresu brytyjska bankowość w końcu stała się sławna i bogata. Ale w 1640 roku nie można było tego łatwo przewidzieć.

Bankowość nadal obca Wielkiej Brytanii?

Być może najważniejszym znakiem, że Anglia była zdecydowana rozwijać własne instytucje finansowe, zamiast polegać na zagranicznych bankach, było zbudowanie Królewskiej Giełdy w 1566 r. Była ona inspiracją Sir Thomasa Greshama (1519-79) i otrzymała królewską pieczęć aprobaty, gdy została oficjalnie otwarta przez Elżbietę I w następnym roku. Znaczące jest jednak, że nie tylko sama koncepcja „Giełdy”, jak brzmiało jej pierwsze imię, została zaimportowana, ale sam budynek został zaprojektowany przez flamandzkiego architekta, że wykwalifikowane rzemiosło zostało dostarczone przez flamandzkich cieśli i murarzy, a nawet większość materiałów budowlanych, takich jak kamień i szkło, została zaimportowana. Najbardziej wykwalifikowani robotnicy i najbardziej wykwalifikowani operatorzy na rynku walutowym (z wyjątkowym wyjątkiem samego Greshama) byli początkowo obcokrajowcami, zwłaszcza Włochami, Niemcami i coraz częściej Holendrami. Gresham nauczył się swoich umiejętności głównie w Antwerpii, gdzie mieszkał, z przerwami, przez dwadzieścia trzy lata, pomiędzy 1551 a 1574 rokiem, działając zarówno na własny rachunek, jak i jako agent królewski. Tam nauczył się sztuki udzielania pożyczek i kredytów na dużą skalę, a także wymiany walut tak dokładnie, że często przewyższał swoich zagranicznych nauczycieli. Słynny przykład rosnącej wiedzy finansowej Anglii miał miejsce w 1587 roku, kiedy Sir Francis Walsingham zawarł z kilkoma innymi operatorami układ, aby „zając w róg” tak wiele weksli wystawionych na banki genueńskie, że gromadzenie zasobów niezbędnych do wyposażenia Wielkiej Armady Filipa II zostało opóźnione. Czy to był główny powód, dla którego jego flota nie wypłynęła przeciwko Anglii aż do „lata” 1588 roku, jest wątpliwe, ale był to przynajmniej istotny przyczynek do opóźnienia i ilustruje, jak wyrafinowane stały się aspekty finansowe wojny gospodarczej w latach osiemdziesiątych XVI wieku. Ciekawym przykładem wszechstronnego geniuszu finansowego Greshama była jego propozycja utworzenia funduszu w wysokości 10 000 funtów, który miał być wykorzystany do przeciwdziałania niekorzystnym wahaniom kursów walutowych, odpowiednika XVI-wiecznego rachunku wyrównawczego z lat 30. XX wieku. Chociaż ten plan się nie powiódł, głównie dlatego, że Elżbieta uważała go za zbyt ekstrawagancki, to jednak ponownie wskazuje na zamiłowanie do finansów, które pozwoliło mu zgromadzić największy majątek spośród wszystkich współczesnych zwykłych ludzi w Anglii. Istotne jest również to, że takie przykłady zaawansowanego rozwoju finansowego dotyczyły w szczególności wymiany walut, w której Anglia była chętnym uczniem, wciąż pozostającym w tyle za swoimi europejskimi mistrzami. Jak widzieliśmy, znacznie szerszy zakres wiedzy bankowej rozwijał się od dawna na kontynencie, gdzie stopniowy upadek okresowych spotkań średniowiecznych jarmarków doprowadził do bardziej trwałego zapewnienia codziennych udogodnień bankowych, w tym nie tylko emisji weksli i udogodnień wymiany walut, ale także regularnych depozytów bankowych i udogodnień pożyczkowych dla zwykłych firm, a także dla bogatych kupców, książąt, gmin i rządów stanowych. Bank of Barcelona został założony już w 1401 r.; Bank of St George w Genui w 1407 r., a następnie w 1585 r. publiczny Bank of Genua, który później odgrywał strategiczną rolę w finansach europejskich; Banco di Rialto w Wenecji wkrótce po nim, w 1587 r. To tylko kilka przykładów gwałtownego wzrostu liczby banków kontynentalnych (zwłaszcza włoskich na początku, a później holenderskich), tym ważniejszych, że miały liczne oddziały lub agentów w większości głównych centrów finansowych Europy, w tym w Londynie. Finansową i polityczną potęgę Banku Genui ilustruje opis Andreadesa, który stwierdził, że prowadził on „działalność bardzo podobną do działalności współczesnych banków”, działając jako „państwo w państwie... Kompania Wschodnioindyjska nigdy nie zajmowała w Anglii pozycji nawet o jedną czwartą tak wielkiej” (Andreades 1966, 79). Istotnym wskaźnikiem przesunięcia się na północ finansowego centrum Europy była dominacja Antwerpii przez większość XVI wieku. Tudorowie od czasu do czasu pożyczali znaczne

sumy od Niderlandów, w tym, jak widzieliśmy, pożyczkę w wysokości 75 000 funtów na pomoc w przebicciu monety przez Elżbietę. Gdy Antwerpia podupadła, wiodącą rolę finansową przejął publiczny Bank Amsterdamu, znany również jako „Wissel” lub „Bank wymiany”, założony w 1609 r.; ale część strat Antwepii chętnie przejął również Londyn. Jednym z najważniejszych i najbardziej rozpowszechnionych wpływów zagranicznych, które w tym czasie coraz bardziej modyfikowały angielskie metody prowadzenia działalności, było wprowadzenie „włoskiej” podwójnej księgowości. Widzieliśmy już, jak idea równowagi między dochodami a wydatkami została przeniesiona na rachunki narodowe w celu wsparcia poglądów merkantylistycznych dotyczących bilansu płatniczego. Podobnie jak we Włoszech, wśród pierwszych, którzy zastosowali nowe metody w Anglii, byli kupcy, których działalność powszechnie obejmowała wymianę walut.

Stopniowo jednak nowy zwyczaj rozprzestrzenił się w większości przedsiębiorstw, z wyjątkiem tego, że sam Skarb Państwa powoli przyjmował podwójne zapisy. Cudzoziemcy mieszkający w Londynie byli na ich przykładzie naszymi pierwszymi nauczycielami, a „księga Borromeo Company of London, obejmująca lata 1436–1439, jest przykładem zaawansowanej techniki, którą angielscy kupcy przyjęli dopiero sto lat później” (Ramsay 1956). Wśród najwcześniejszych przykładów podwójnego zapisu przez rodzimego kupca znajdują się rachunki Thomasa Howella obejmujące sześć lat 1522–1527. Oprócz Włochów, Hiszpanie, Francuzi, Niemcy i Holendrzy od dawna znali nowe metody księgowo, zanim zostały szeroko przyjęte w Anglii, co musiało poczekać na publikację tłumaczeń standardowych włoskich prac na ten temat. Chociaż początki podwójnej księgowości wydają się niepewne, system ten funkcjonował przez ponad wiek, zanim pierwsza włoska książka na ten temat została wydrukowana i opublikowana w Wenecji w 1494 roku. Była to słynna *Summa de Arithmetica, Geometrica, Proportioni et Proportionalita*, napisana przez Friar Luca Pacioli, matematyka i bliskiego przyjaciela Leonarda da Vinci. Jego książka składała się z pięciu rozdziałów: „O arytmetyce i algebrze”; „Ich zastosowanie w rozliczeniach handlowych”; „Księgowość”; „Pieniądze i wymiana”; i „Czysta i stosowana geometria”. Jego praca natychmiast wywołała pozytywne wrażenie i w 1496 roku Pacioli został mianowany profesorem matematyki w Mediolanie. Popularność rozdziału księgowości jego *Summy* doprowadziła do jej oddzielnego opublikowania jako *The Perfect School of Merchants* w 1504 roku. Nowa forma księgowości dała dalszy bodziec do szerszego stosowania cyfr arabskich. Pierwsze, ale nie szczególnie wpływowe tłumaczenie idei Pacioli, które ukazało się w języku angielskim, zostało opublikowane przez Hugh Oldcastle'a w 1543 r. Znacznie bardziej wpływowe było jednak dzieło Jamesa Peele'a *The Manner and Form How to Keep a Perfect Reckoning*, opublikowane w Londynie w 1553 r. To, jak ważne były nowe metody księgowo dla tak szerokiej kwestii, jak tempo, a nawet sama natura wzrostu gospodarczego w Europie, pozostaje kwestią sporną. Niektórzy uważają podwójne księgowanie po prostu za użyteczne narzędzie techniczne o niewiele większym niż marginalne znaczeniu dla rozwoju gospodarczego jako całości, podczas gdy inni, zwłaszcza Werner Sombart, uważają, że nowe metody księgowo mają fundamentalne znaczenie dla rozwoju nowoczesnego kapitalizmu. Tak więc Sombart twierdził, że „kapitalizm bez podwójnego księgowania jest po prostu nie do pomyślenia... Przy takim sposobie myślenia po raz pierwszy powstaje pojęcie kapitału” (Sombart 1924). Współczesny ekspert postrzega wkład rachunkowości znacznie mniej dramatycznie, jako niemający „daleko idących konsekwencji przypisywanych jej przez Sombarta”, ale raczej posiadający jedynie „skromną praktyczną użyteczność” (Yamey 1982). Sama w sobie taka innowacja w rachunkowości może nie oznaczać wiele. Jednak w połączeniu ze wszystkimi innymi współczesnymi naciskami na przedsiębiorców, podwójne księgowanie mogło być katalizatorem rozwoju bardziej kapitalistycznych postaw. Prawda prawdopodobnie leży nieco bliżej niemieckiej przesady Wernera Sombarta niż typowego angielskiego niedopowiedzenia profesora Yameya. Royal Exchange była daleka od bycia jedynym przykładem ważnej roli odgrywanej przez import wykwalifikowanej siły roboczej. Zagraniczna siła robocza i kapitał połączyły się, aby podnieść tempo wzrostu gospodarczego ponad tempo europejskich sąsiadów

Wielkiej Brytanii, w wyniku czego luka między ich standardami wydajności produkcyjnej w rolnictwie i przemyśle, a zatem średnimi standardami życia, zmniejszyła się na korzyść Wielkiej Brytanii. Profesor Nef wykazał w swoim esej „The Progress of Technology and the Growth of Large-Scale Industry in Great Britain, 1540–1640”, że zagraniczna siła robocza i kapitał pomogły zarówno przekształcić istniejący przemysł, jak i wprowadzić szereg nowych gałęzi przemysłu do Wielkiej Brytanii w tym okresie, zmniejszając w ten sposób zależność Wielkiej Brytanii od importu i zwiększając jej eksport. Pod koniec tego okresu Wielka Brytania zaczęła wyprzedzać swoich sąsiadów w niektórych obszarach.

Chociaż postęp przemysłu na dużą skalę w górnictwie i metalurgii w latach 1540–1640 był stymulowany przez stosowanie procesów technicznych wprowadzonych przy pomocy zagranicznych rzemieślników, prawdopodobne jest, że przed połową XVII wieku procesy te były stosowane szerzej niż w krajach zagranicznych. (Nef 1954, 98)

Podobnie w rolnictwie osuszanie Fens było finansowane wspólnie przez kapitał holenderski i angielski (w tym 100 000 funtów dostarczonych przez księcia Bedford), pod doświadczonym kierownictwem holenderskiego inżyniera Corneliusa Vermuydena z rdzeniem wykwalifikowanych holenderskich robotników. Skala biznesu, czy to handlowego, rolniczego czy przemysłowego, znacznie się powiększała, wykraczając poza zasoby finansowe jednostek. Nastąpiła era przedsiębiorstw akcyjnych, a wraz z nią potrzeba nowych, silniejszych pośredników finansowych. Powstanie tych nowych instytucji finansowych było zatem integralnie związane ze wzrostem skali przedsiębiorstw rolniczych i przemysłowych. Znaczące jest, że pierwsza z takich spółek akcyjnych, Rosyjska Kompania z 1553 r., powstała w wyniku poszukiwań Przejścia Północno-Wschodniego, a niemieccy metalurzy odegrali znaczącą rolę w rozwoju pierwszej z dwóch śródlądowych spółek akcyjnych, Mines Royal i Mineral and Battery, obie utworzone na mocy Królewskiej Karty w 1568 r. Wśród kapitału założycielskiego Levant Company z 1581 r. znalazła się duża suma 40 000 funtów wpłacona przez Elżbietę I jako część jej dochodów z dochodowej podróży dookoła świata Drake'a. Kapitał zagraniczny w taki czy inny sposób znalazł drogę do większości tych spółek akcyjnych, w tym do najstynniejszego ze wszystkich takich przedsięwzięć, East India Company, założonej w 1600 r. Royal Exchange przez wiele lat była bardziej klubem dla kupców zajmujących się handlem zagranicznym niż po prostu rynkiem walutowym. Jednym z głównych powodów napływu netto inwestycji zagranicznych do Wielkiej Brytanii był fakt, że oferowane w Wielkiej Brytanii stopy procentowe były znacznie wyższe niż w Holandii, a Londyn pozostawał silnym magnesem dla zagranicznych inwestorów przez cały ten okres. Niemniej jednak, chociaż Londyn był szczególnie atrakcyjny dla kapitału, nie było już konieczne, aby cudzoziemcy otrzymywali specjalne przywileje w prowadzeniu handlu zagranicznego, a jako znak tego, Steelyard, londyńska siedziba Hanzy, została zamknięta w 1597 roku. Chociaż wpływy holenderskie, uzupełnione wpływami francuskich hugenotów, nadal odgrywały silną rolę w kręgach finansowych w Londynie przez cały XVII wiek, wpływy Włochów i Niemców zmniejszyły się, szczególnie od początku wojny trzydziestoletniej w 1618 roku. W 1640 roku cudzoziemcy, którzy pomagali budować i prowadzić Królewską Giełdę, nie byli już dominującymi partnerami. Tak więc, chociaż „bankowość” w ścisłym tego słowa znaczeniu była w Wielkiej Brytanii jeszcze na początku XVII wieku w dużej mierze obca, około 1640 roku stała się czymś znacznie mniej znanym. Uczeń finansowy miał zamiar założyć swój własny, niepowtarzalny rodzaj biznesu bankowego.