

Rozdział 15

Pieniądz i inflacja

Tomasz Grabia, Eugeniusz Kwiatkowski

- 15.1. Wstęp
- 15.2. Pojęcie i istota pieniądza
- 15.3. Pojęcie, sposoby pomiaru oraz rodzaje inflacji
- 15.4. Społeczno-ekonomiczne skutki inflacji
- 15.5. Główne teorie inflacji
- 15.6. Przyczyny i skutki deflacji
- 15.7. Zależności między inflacją a bezrobociem

15.1. Wstęp

W niniejszym rozdziale podejmujemy analizę inflacji, zjawiska przyciągającego uwagę szerokiej opinii publicznej. Zainteresowanie to wynika przede wszystkim z istotnego znaczenia inflacji dla położenia oraz działalności wszystkich podmiotów: konsumentów i producentów, nabywców i sprzedawców, pożyczkodawców i pożyczkobiorców, gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, państwa. Inflacja oddziałuje zarówno na mikroekonomiczne, jak i na makroekonomiczne procesy gospodarcze. Ze względu na powszechne przekonanie o szkodliwości wysokiej inflacji znajduje się ona również w centrum zainteresowania polityki gospodarczej państwa, usiłującego ograniczyć jej rozmiary.

W rozważaniach poświęconych inflacji próbujemy pokazać istotę i skalę tego zjawiska, a także jego podstawowe przyczyny i skutki oraz sposoby ograniczania. W związku z ostrymi sporami toczącymi się w tej ostatniej kwestii nieco dokładniej przyjrzymy się podstawowym teoriom inflacji. Aby dokładniej zrozumieć wymienione zagadnienia, zaczniemy od omówienia istoty dawnego i współczesnego pieniądza, z którym nierozzerwalnie jest związana inflacja.

15.2. Pojęcie i istota pieniądza

W przeszłości, aby otrzymać potrzebne produkty i usługi, ludzie korzystali zwykle z wymiany barterowej, tj. jeden rodzaj towaru lub usługi nabywali w zamian za inny. Obecnie wymiana barterowa występuje jednak w zasadzie jedynie wśród rodziny i znajomych, gdzie ludzie świadczą sobie różnego rodzaju nieodpłatne usługi, a dodatkowo niekiedy obdarowują się wzajemnie prezentami. W każdym innym przypadku do dokonania jakiegokolwiek transakcji w gospodarce wykorzystywany jest **pieniądz**. Warto podkreślić, że nie ma jednej definicji pieniądza. Najbardziej ogólnie można stwierdzić, że jest on pewnym powszechnie akceptowanym ekwiwalentem, za pomocą którego możemy kupować różne dobra.

Ekwiwalent ten na przestrzeni dziejów zmieniał się diametralnie. Początkowo był nim tzw. **pieniądz towarowy**, którego funkcję pełniły m.in. bydło, zboże, skóry, sól. Wszystkie były one jednak niejednorodne i trudno było je przenosić i dzielić na mniejsze części (zwłaszcza bydło). Spowodowało to, że rolę pieniądza z czasem zaczęły odgrywać metale (żelazo, miedź, brąz), a w jeszcze późniejszym czasie kruszce (srebro, złoto). Na bazie tych ostatnich zaczęto produkować monety o konkretnej wadze i wartości, a tym samym zaczął funkcjonować pieniądz o zbliżonej do dnia dzisiejszego postaci. Nadal funkcjonują bowiem w obiegu monety. Nie są one już jednak oparte na kruszcu, w związku z czym mają wartość tylko i wyłącznie dlatego, że powszechnie zaakceptowano je w całym społeczeństwie (dzięki rozporządzeniu rządu) jako środek wymiany i jednostkę obrachunkową.

Akceptacja ta spowodowała, że pieniądz został pozbawiony wartości samoistnej, stając się **pieniędzem symbolicznym**. Tego rodzaju pieniądz, niemający pokrycia w dobrach materialnych, nosi nazwę **pieniądza fiducjarnego**. Jego powstanie stało się kolejnym krokiem w ewolucji pieniądza. Skoro bowiem przestał mieć on wartość samoistną (opartą np. na złocie lub srebrze), to logiczne stało się, że jeszcze tańsze i wygodniejsze

w przenoszeniu będzie wyprodukowanie pieniądza papierowego (banknotów).

Wydawało się, że nieoparte na kruszczach banknoty i monety (które łącznie można określić mianem gotówki) są już wystarczająco wygodnym środkiem, za pomocą którego można dokonywać wymiany dóbr. W wieku XX znaleziono jednak jeszcze dogodniejsze formy zapłaty w zamian za dostarczanie różnorodnych produktów i usług. Coraz częściej zaczęto bowiem dokonywać transakcji za pomocą pieniądza bezgotówkowego, czyli w postaci czeków oraz kart płatniczych (debetowych i kredytowych). Tego rodzaju pieniądz występuje zatem jedynie w formie zapisów na rachunkach bankowych.

Z powyższych rozważań wynika, że pieniądz pełni bardzo ważną funkcję. Jest on bowiem perfekcyjnym **środkiem wymiany**. Pieniądz pełni także inne funkcje w gospodarce. Jest on bowiem również:

- 1) środkiem płatniczym,
- 2) jednostką obrachunkową (rozliczeniową),
- 3) środkiem tezauryzacji (przechowywania bogactwa).

Funkcja **środka płatniczego** jest zbliżona do funkcji wymiany. Dotyczy jednak odroczonej płatności. Obecnie szerokie zastosowanie mają bowiem wszelkiego rodzaju transakcje kredytowe (głównie między różnymi firmami, ale także na rynku detalicznym, czyli zakupy np. mieszkania, samochodu, sprzętu RTV-AGD na raty), oznaczające konieczność zapłaty, ale dopiero w późniejszym terminie. Ta funkcja pieniądza, bardzo zbliżona do funkcji środka wymiany, oznacza zatem odroczoną spłatę zobowiązań.

Ważną funkcją pieniądza jest także to, że jest on **jednostką rozliczeniową (obrachunkową)**, czyli miernikiem, którym ludzie posługują się, gdy porównują ceny poszczególnych dóbr. Dzięki temu mogą oni w łatwy sposób określić ilościowe relacje między nimi. Na przykład w prosty sposób można obliczyć, że za laptop trzeba zapłacić 10 razy więcej niż za drukarkę, 100 razy więcej niż za kilogram szynki oraz 1000 razy więcej niż za bochenek chleba. Alternatywnie możemy powiedzieć, że drukarka jest 10 razy mniej warta niż laptop, 10 razy więcej warta niż kilogram szynki oraz 100 razy więcej warta niż bochenek chleba. Warto podkreślić, że gdyby nie pieniądz pełniący funkcję jednostki

rozliczeniowej, musielibyśmy znać dziesiątki tysięcy relacji cenowych dla wyrażenia wartości poszczególnych dóbr. Zazwyczaj relacje cenowe są jednak dużo bardziej skomplikowane niż w podanym przykładzie. Po dokładniejszym obliczeniu mogłoby zatem okazać się, że cena drukarki jest wyższa od ceny szynki np. nie 10, a 9,24 razy lub 10,13 razy, a od ceny chleba np. nie 100, a 92,78 razy, ale być może 102,34 razy. Dzięki wprowadzeniu pieniądza stało się możliwe dokładne określanie wartości towarów i usług bez znajomości tych relacji. Ich obliczanie jest zatem obecnie jedynie ćwiczeniem matematycznym, a nie koniecznością. Biorąc pod uwagę tę funkcję, niewątpliwie pieniądz przyczynił się do szybkiego rozwoju handlu.

Jeszcze inną funkcją, jaką pełni pieniądz, jest **tezauryzacja**. Oznacza ona, iż ludzie gromadzą część oszczędności właśnie w pieniądzu, obok nieruchomości, rzeczy ruchomych i papierów wartościowych. Te ostatnie zresztą w niektórych przypadkach także są zaliczane do kategorii pieniądza, o czym będzie jeszcze mowa w dalszej części podrozdziału. Aby jednak funkcja tezauryzacji mogła być prawidłowo pełniona, pieniądz nie może znacząco tracić na wartości. Jeśli w rzeczywistości pieniądz znacznie zmniejsza swoją wartość na skutek wzrostu poziomu cen, osoby oszczędzające nie powinny trzymać pieniędzy w domu, ale starać się je rozsądnie zainwestować (ulożować).

Wymienione funkcje pieniądza mogą być spełnione w różnoraki sposób i w różnym stopniu. Zależy to m.in. od tego, w jaki sposób rozumiany jest pieniądz. Z przeprowadzonych dotychczas rozważań należy wnioskować, że można go rozumieć w stopniu wąskim (np. gotówka) lub szerszym (dodatkowo np. pieniądze na koncie, ale także ulokowane w lokatach, obligacjach i papierach wartościowych). Warto podkreślić, że w rzeczywistości gospodarczej nie jest łatwo wyznaczyć granicę między aktywami, które mogą i nie mogą być nazywane pieniądzem. W języku potocznym pieniądz często jest bowiem utożsamiany jedynie z gotówką. Ludzie, którzy w ten sposób myślą, nie do końca muszą się mylić. W definicji pieniądza przyjmowanej przez decydentów odpowiedzialnych za politykę pieniężną wyróżnia się bowiem kilka jego rodzajów, czyli agregatów (od najwęższego, tzw. M1 do najszerszego, tzw. M3). Różnice między nimi przedstawia tabela 15.1.

Tabela 15.1. Agregaty pieniężne Narodowego Banku Polskiego

M1
Pieniądz gotówkowy w obiegu (poza kasami banków) Depozyty i inne zobowiązania bieżące
M2
M1 Depozyty terminowe (z terminem pierwotnym do 2 lat włącznie) Depozyty z terminem wypowiedzenia do 3 miesięcy włącznie
M3
M2 Operacje z przyrzeczeniem odkupu Dłużne papiery wartościowe z terminem pierwotnym do 2 lat (włącznie)

Źródło: *Biuletyn Informacyjny*, NBP, 2013, nr 10, s. 94.

Z tabeli 15.1 wynika, że **agregat M1** obejmuje jedynie gotówkę w obiegu oraz tzw. depozyty bieżące, czyli zdeponowane w bankach na termin nieokreślony, co oznacza, że są to środki bardzo płynne i mogą być w każdej chwili podjęte z rachunku bankowego bez utraty należnego oprocentowania (a więc przede wszystkim z rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego). Szerszy **agregat M2**, poza pozycjami wchodzącymi w skład M1, zawiera także część depozytów terminowych, czyli na czas określony (z wyjątkiem tych zakładanych na bardzo długi, ponaddwuletni okres). Z kolei najszerszy **agregat M3** obejmuje pozycje agregatu M2 powiększone o operacje z przyrzeczeniem odkupu i część, poza tymi o bardzo długim terminie zapadalności, **dłużnych papierów wartościowych, czyli np. weksli i obligacji**. Właśnie ten agregat w większym stopniu bierze zatem pod uwagę funkcję pieniądza jako środka tezauryzacji.

15.3. Pojęcie, sposoby pomiaru oraz rodzaje inflacji

Z terminem pieniądza nierozzerwalnie związany jest termin **inflacji**. W literaturze można spotkać różnorodne definicje tego pojęcia. Różnorodność ta wynika w istotnej mierze z faktu, że w wysuwanych definicjach próbuje się równocześnie wskazywać na przyczyny tego zjawiska. Ponieważ poglądy w kwestii przyczyn inflacji są bardzo zróżnicowane (przekonamy się o tym po przeczytaniu całego rozdziału), spotykamy w literaturze różne definicje inflacji. Aby uniknąć kontrowersji już na etapie definiowania zjawiska, przyjmijmy ogólną definicję, neutralną z punktu widzenia przyczyn inflacji. **Przez inflację będziemy rozumieć proces wzrostu ogólnego poziomu cen.**

Warto zwrócić uwagę na dwa elementy występujące w tej definicji. Po pierwsze, podkreśla się w niej, że **inflacja jest procesem**. Oznacza to, iż mamy z nią do czynienia wówczas, gdy wzrost cen w pewnym okresie ma charakter względnie trwały. Natomiast jeśli następuje skokowy wzrost cen pod wpływem działania jednorazowego wstrząsu (np. jednorazowego wzrostu cen dóbr importowanych, zniesienia dotacji czy też podniesienia stawek podatku VAT), po którym poziom cen stabilizuje się, to takiego wzrostu cen nie będziemy traktować jako inflacji. Trzeba stwierdzić jednak, że rozróżnienie inflacyjnego i nieinflacyjnego wzrostu cen w praktyce nie jest łatwe. Dlatego w oficjalnych statystykach inflacji problemu tego w ogóle nie bierze się pod uwagę, w związku z czym w niektórych okresach odzwierciedlają one także jednorazowe podwyżki cen.

Po drugie, stwierdza się w naszej definicji, że **inflacja oznacza wzrost ogólnego (tj. średniego) poziomu cen**. Wynika z tego, że nie każdy wzrost cen jest inflacją. Jeśli podwyżkom niektórych cen towarzyszą odpowiednio wysokie obniżki innych cen, to ogólny poziom cen nie musi wzrosnąć; w tej sytuacji wzrost cen nie ma inflacyjnego charakteru. Aby można było mówić o wystąpieniu inflacji, musi nastąpić wzrost ogólnego poziomu cen. W praktyce ma to miejsce wówczas, gdy rosną ceny większości towarów

lub też gdy podwyżki cen niektórych towarów są silniejsze od obniżek cen innych towarów.

Obliczaniem zmian ogólnego poziomu cen w praktyce zajmują się specjalne instytucje (w Polsce GUS). W tym celu konstruuje się **wskaźnik cen**, będący miarą procentowych zmian wydatków związanych z zakupem pewnego ustalonego zestawu dóbr (tzw. **koszyka**) w danym okresie. Ponieważ przy obliczaniu wskaźnika „koszyk” dóbr się nie zmienia, zmiany wydatków związanych z zakupem tego „koszyka” wynikają wyłącznie ze zmian cen. Otrzymany wskaźnik informuje więc o tym, jaki procent ogólnego poziomu cen z okresu wcześniejszego (bazowego) stanowią ceny w okresie badanym. Z uwagi na to, że inflację podaje się zazwyczaj w skali roku, okresem bazowym jest najczęściej rok poprzedzający rok, w którym mierzone jest tempo wzrostu cen.

Przy obliczaniu wskaźnika cen należy rozstrzygnąć kwestię, jakie dobra wziąć pod uwagę, a także, w jaki sposób „wżyć” ceny poszczególnych dóbr. Oczywiście bezsensowne byłoby zwykłe dodawanie cen dóbr wchodzących do „koszyka” i dzielenie ich przez liczbę dóbr. **Przy konstruowaniu wskaźnika cen każde dobro czy usługa jest „ważone” zgodnie z jego ekonomicznym znaczeniem.** Jako „wagi” najczęściej stosuje się udziały wydatków na poszczególne dobra i usługi w wydatkach ogółem w okresie wyjściowym[122].

Przy obliczaniu wskaźnika cen korzystamy z formuły:

$$Wsk_c = \sum_{i=1}^n \left(\frac{c_{i1}}{c_{i0}} \cdot u_{i0} \cdot 100 \right),$$

(15.1)

gdzie:

Wsk_c – wskaźnik cen,

c_{i0} – cena dobra bądź usługi i w okresie t_0 ,

c_{i1} – cena dobra (usługi) i w okresie t_1 ,

u_{i0} – „waga” przypisana dobru (usłudze) i , określona najczęściej przez udział wydatków na dobro (usługę) i w ogólnych wydatkach w okresie t_0 ,

n – liczba dóbr.

W tabeli 15.2 na podstawie hipotetycznych danych liczbowych przedstawiono przykładowe obliczenie **wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych** (*Consumer Price Index – CPI*) w okresie t_1 (a więc w relacji do okresu t_0). Dla uproszczenia nie wzięto pod uwagę wszystkich pojedynczych dóbr, które są uwzględniane przy wyznaczaniu wskaźnika, a jedynie cztery grupy towarów i usług konsumpcyjnych, tj.: żywność, odzież, wydatki na mieszkanie oraz pozostałe. Jak wynika z tabeli 15.2, ceny odzieży, której udział w wydatkach ogółem wynosił 0,15, nie uległy zmianie w okresie t_1 w porównaniu z okresem t_0 . Ceny innych grup dóbr w badanym okresie wzrosły (żywność, której udział w całkowitych wydatkach wyniósł 0,25, zdrożała o 20%; ceny dóbr związanych z mieszkaniem, których udział w całkowitych wydatkach wyniósł 0,2, zwiększyły się o 30%, a pozostałe dobra i usługi, na które przeciętny obywatel przeznaczal 0,25 swoich wydatków, zdrożały o 10%). Z obliczeń na podstawie wzoru (15.1) wynika zatem, że ogólny wskaźnik cen ukształtował się na poziomie 115.

Tabela 15.2. Przykład obliczania wskaźnika cen dóbr konsumpcyjnych

Dobra wchodzące w skład „koszyka”	Relacja poziomu cen w okresie t_1 do poziomu cen w okresie t_0 $\left(\frac{c_1}{c_0}\right)$	„Waga” mierzona udziałem w wydatkach w okresie t_0 (u_0)	Iloczyn $\left(\frac{c_1}{c_0}\right) \cdot u_0 \cdot 100$
Żywność	1,2	0,25	30
Odzież	1,0	0,15	15
Mieszkanie	1,3	0,20	26
Pozostałe	1,1	0,40	44
Wskaźnik cen			$\Sigma = 115$

Źródło: opracowanie własne.

Znając roczny wskaźnik cen, możemy określić, ile wynosi **stopa inflacji**, oznaczająca tempo przyrostu przeciętnego poziomu cen w ciągu badanego okresu. Jest ona obliczana według formuły:

$$\Pi_{t1} = \left[\frac{(P_{t1} - P_{t0})}{P_{t0}} \right] \cdot 100\%,$$

(15.2)

gdzie:

Π_{t1} – stopa inflacji w momencie (w okresie) $t1$ (w stosunku do momentu lub okresu $t0$),

P_{t0} , P_{t1} – ogólny poziom cen w momencie (w okresie)[123] odpowiednio: $t0$ oraz $t1$.

W praktyce gospodarczej przy publikowaniu danych nie podaje się ogólnego poziomu cen. Jego rolę odgrywa, wspomniany wyżej, wskaźnik cen. Zgodnie z jego definicją w okresie bazowym, przyjętym do porównań w czasie, wynosi on 100. O wysokości stopy inflacji decyduje zatem wielkość wskaźnika cen w okresie późniejszym, w którym liczona jest inflacja (w stosunku do okresu wcześniejszego). W powyższym przykładzie wskaźnik cen wyniósł 115, co oznacza, że poziom cen towarów i usług konsumpcyjnych w okresie $t1$ stanowił 115% poziomu z okresu $t0$. Stopa inflacji wyniosła zatem 15%, co można obliczyć po podstawieniu danych do wzoru (15.2):

$$\Pi_{t1} = \left[\frac{(115 - 100)}{100} \right] \cdot 100\% = 15\%.$$

Mówiąc o takim czy innym poziomie inflacji, najczęściej ma się na myśli zmiany ogólnego poziomu cen, jakie zaszły w ciągu roku. Niemniej, Główny Urząd Statystyczny (GUS) podaje także miesięczną stopę inflacji, a w tablicach przeglądowych często można spotkać również wskaźniki cen kilkuletnie, a nawet kilkunastoletnie czy kilkudziesięcioletnie. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, że w przypadku zmian rocznych można wyróżnić dwa sposoby pomiaru tempa inflacji. W pierwszym z nich porównuje się ogólny poziom cen z końca danego roku z ogólnym poziomem cen z końca roku poprzedniego (tzw. **inflacja liczona grudzień do grudnia** lub **inflacja point-to-point**). W drugim zaś bierze się pod uwagę wskaźniki przeciętne dla 12 miesięcy w roku, tzn. średnią rocznych stóp inflacji dla poszczególnych miesięcy (tzw. **inflacja średnioroczna**). Ponieważ w poszczególnych miesiącach roku tempo wzrostu cen nie jest jednakowe,

stopa inflacji mierzona pierwszym sposobem różni się zazwyczaj od stopy średniorocznej. Dysproporcje między nimi nie są jednak z reguły zbyt duże. Dla długich szeregów czasowych w międzynarodowych statystykach cenowych jest używany przede wszystkim indeks zmian średniorocznych. Uważa się, że jest on właściwszy do porównań w czasie. Roczne wskaźniki *point-to-point* są natomiast wykorzystywane głównie przy szczegółowych, krótkookresowych analizach bieżących zmian cen.

Należy również zaznaczyć, że w praktyce gospodarczej występuje wiele rodzajów wskaźników cen będących miarami inflacji. Odzwierciedla to fakt, że nie ma prawdziwej „średniej ceny” w gospodarce, a różne poziomy cen są używane do różnych celów. Rozstrzygnięcie kwestii, który wskaźnik cen zastosować przy analizie procesów inflacyjnych zależy głównie od tego, z czyjego punktu widzenia chce się je badać: czy z punktu widzenia całej gospodarki, czy też z punktu widzenia producentów, a może konsumentów. W pierwszym przypadku powinien zostać zastosowany najobszerniejszy, obejmujący największy „koszyk” dóbr i usług (konsumpcyjnych, inwestycyjnych, rządowych i będących przedmiotem handlu zagranicznego) indeks, jakim jest **wskaźnik cen PKB** (tzw. **deflator PKB**, o którym była już mowa w rozdziale 10). Indeks ten przekazuje bowiem w miarę najpełniejszą ze wszystkich wskaźników informację o skali wzrostu prawie wszystkich cen w gospodarce, co sprawia, iż jest on szczególnie przydatny w analizach globalnych. Z punktu widzenia producentów właściwszą miarą będzie **wskaźnik cen produkcji sprzedanej przemysłu** (tzw. *Producer Price Index* – PPI). Z kolei z punktu widzenia konsumentów zostanie zastosowany najbardziej popularny **wskaźnik**, czyli **CPI**, którego przykładowe obliczenie zaprezentowaliśmy wcześniej w tabeli 15.2.

Wszystkie mierniki inflacji, mimo że liczone różnymi indeksami cen, wykazują z reguły dosyć dużą zbieżność co do kierunku zmian. W przypadku Polski można to zaobserwować, analizując dane z tabeli 15.3. Wynika z niej ponadto, że inflacja w Polsce w okresie 1989–1990 kształtowała się na poziomie kilkuset procent. Urynkowiono wówczas ceny, które do 1989 r., czyli do końca obowiązywania systemu nakazowo-rozdzielczego, miały charakter urzędowy. Oznaczało to, że ceny poszczególnych produktów były wyznaczone przez rząd, a nie przez producentów (por. rozdział 3). Niedobory większości produktów w tym

okresie oznaczały, że ceny te były w sposób sztuczny zaniżone. W kolejnych latach można było zaobserwować spadek nasilenia procesów inflacyjnych. W okresie 1991–1995 stopa inflacji wynosiła kilkadziesiąt procent, a mniej więcej od początku XXI w. kształtuje się już na poziomie jednocyfrowym. W ostatnich latach stopa ta spadła natomiast do poziomu zerowego, a niekiedy nawet ujemnego (w przypadku stopy liczonej wskaźnikiem PPI w latach 2013–2015 oraz wskaźnikiem CPI w 2015 r.). **Proces systematycznego obniżania inflacji**, z jakim m.in. mieliśmy do czynienia w Polsce w okresie transformacji (od 1989 r.), nosi nazwę **dezinflacji**.

Tabel 15.3. Średnioroczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI), produkcji sprzedanej przemysłu (PPI) oraz produktu krajowego brutto (deflator PKB) w Polsce w latach 1989–2015 (rok poprzedni = 100)

Rok	Wskaźnik CPI	Wskaźnik PPI	Deflator PKB
1989	351,1	312,8	398,5
1990	685,8	722,4	580,1
1991	170,3	140,9	150,9
1992	143,0	134,5	138,5
1993	135,3	131,9	130,5
1994	132,2	125,3	128,4
1995	127,8	125,4	127,9
1996	119,9	112,4	118,8
1997	114,9	112,2	114,0
1998	111,8	107,3	111,8
1999	107,3	105,7	106,7
2000	110,1	107,8	107,1
2001	105,5	101,6	103,5
2002	101,9	101,0	102,3
2003	100,8	102,6	100,4
2004	103,5	107,0	104,2
2005	102,1	100,7	102,7
2006	101,0	102,3	101,5
2007	102,5	102,3	103,9

2008	104,2	102,2	103,6
2009	103,5	103,4	103,9
2010	102,6	102,1	101,7
2011	104,3	107,6	103,2
2012	103,7	103,3	102,4
2013	100,9	98,7	100,4
2014	100,0	98,5	100,5
2015	99,1	97,8	100,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie różnych wydań Roczników Statystycznych GUS.

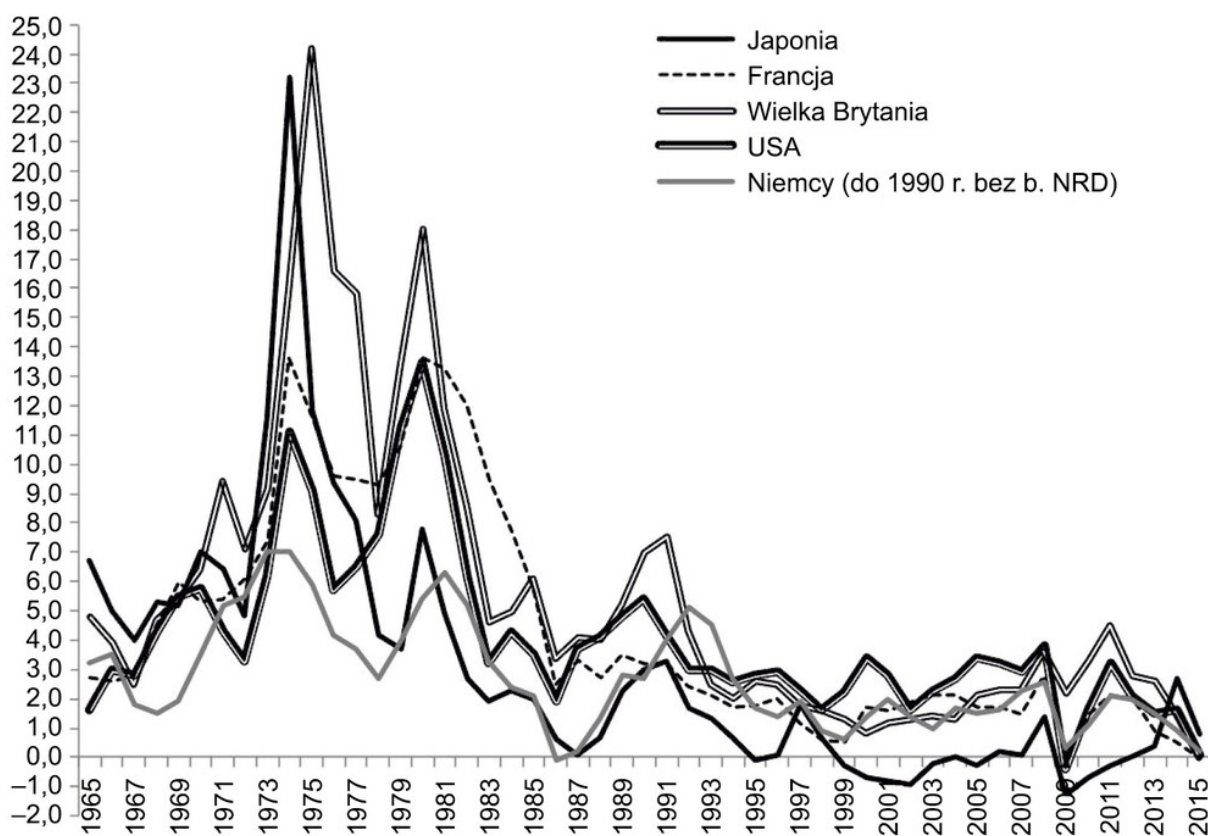
Z tego rodzaju zjawiskiem (przynajmniej jeśli chodzi o trend) mieliśmy do czynienia także w krajach wysoko rozwiniętych. W ostatnim półwieczu nie borykały się one z aż tak dynamiczną inflacją jak Polska na przełomie lat 80. i 90. XX w. Niemniej, analizując rysunek 15.1, można zauważyć, że w pięciu najważniejszych pod względem wytwarzanego PKB (poza Chinami) gospodarkach świata, także była ona niekiedy sporym problemem, zwłaszcza w latach 70. i 80. XX w. Inflacja liczona wskaźnikiem CPI w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii około 1975 r. przekraczała bowiem 20%.

W latach 90. XX w. udało się ustabilizować inflację na historycznie niskim poziomie. Od roku 1994 aż do 2017 r. jej przeciętna stopa dla pięciu najważniejszych pod względem PKB państw nie przekracza rocznie 2% (poza 2008 i 2011 r.). Co więcej, w Japonii w ostatnich kilkunastu latach inflacja z reguły była ujemna.

Z rysunku 15.1 wynika ponadto, że w analizowanych krajach inflacja wykazywała się pewnym zróżnicowaniem. Warto jednak zauważyć, że kierunki zmian stóp inflacji z reguły były jednolite w poszczególnych krajach (np. wzrost wszystkich wskaźników w latach 70. XX w. i na przełomie wieków oraz ich spadek w latach 90. XX w. i po kryzysie w 2007 r.). Wskazuje to na silne, międzynarodowe uwarunkowania dynamiki procesów inflacyjnych.

Z powyższej analizy wynika, że procesy inflacyjne mogą mieć różną dynamikę. Można wyróżnić kilka rodzajów inflacji w zależności od stopnia jej nasilenia. Najczęściej z tego punktu widzenia wyróżnia się inflację pełzającą, umiarkowaną, galopującą i hiperinflację. **Inflacja pełzająca**

zazwyczaj występuje wówczas, gdy wskaźnik cen nie przekracza 5% rocznie. Gdy wskaźnik cen oscyluje w granicach 5–10% rocznie, to taką inflację określa się zwykle mianem **inflacji umiarkowanej** (lub **kroczącej**). Z **inflacją galopującą** mamy do czynienia wówczas, gdy wskaźnik cen waha się w granicach 10–150% rocznie. Gdy zaś ceny rosną w tempie przewyższającym 150% rocznie, to taką inflację określa się zazwyczaj mianem **hiperinflacji**. Należy zaznaczyć, iż klasyfikacja powyższa nie ma sztywnego charakteru i w literaturze można spotkać nieco inaczej określone granice przedziałów dla poszczególnych odmian inflacji[124]. Jest ona jednak godna podkreślenia, gdyż zwraca uwagę na rolę nasilenia inflacji w analizie procesów inflacyjnych.



Rysunek 15.1. Stopa inflacji CPI w największych gospodarkach świata w latach 1965–2015
 Źródło: opracowanie własne na podstawie: stats.oecd.org [dostęp: 18.05.2016].

Jak już wspomniano, w ostatnich latach w niektórych krajach (zwłaszcza w Japonii, ale w mniejszym zakresie np. także w Polsce) zaobserwowano bardzo rzadko spotykane po drugiej wojnie światowej **zjawisko ujemnej**

inflacji. Tego rodzaju zjawisko nosi nazwę **deflacji.** Warto zatem zauważyć, że deflacja różni się od dezinflacji tym, że w przypadku pierwszej z nich niezbędny jest spadek ogólnego poziomu cen, podczas gdy w przypadku drugiej wystarczające jest obniżenie tempa wzrostu tego poziomu (a więc np. spadek inflacji w Polsce, z jakim mieliśmy do czynienia w przypadku wszystkich wskaźników cen w okresie 1989–2002).

Niezależnie od rodzaju inflacji ze względu na dynamikę (stopień nasilenia), należy podkreślić, że jej obliczanie na podstawie wybranego wskaźnika cen, oprócz sporych walorów, ma także **pewne słabości.** Wiążą się one, po pierwsze, z **dezaktualizacją „wag” stosowanych przy obliczaniu wskaźników.** Przy kalkulacji wskaźników dotyczących okresów t_0 i t_1 uwzględnialiśmy, jak pamiętamy, „wagi” dotyczące okresu t_0 i nie zmienialiśmy tych „wag” w okresie t_1 . Gdy więc cena jakiegoś dobra znacznie wzrasta między t_0 a t_1 i nabywcy zmniejszają jego zakupy w okresie t_1 , to zastosowanie w t_1 takiej samej „wagi” jak w t_0 prowadzi do pewnego zawyżenia wskaźnika cen. Można, co prawda, stosować inne, bardziej wyrafinowane metody „ważenia”, ale właściwie żadna z nich nie gwarantuje w pełni poprawnego rozwiązania problemu.

Po drugie, **wskaźniki cen nie wychwytyją zmian jakości dóbr (usług) wchodzących w skład „koszyka”.** Przy obliczaniu wskaźników robi się milczące założenie, że dobra i usługi wchodzące do „koszyka” są tej samej jakości w całym badanym okresie. W rzeczywistości sprawa wygląda nieco inaczej. W miarę upływu czasu następują zmiany jakości wielu dóbr i usług. W przypadku poprawy jakości dóbr (usług) część wzrostu cen należałoby więc przypisać owej poprawie. Wskaźniki cen nie są jednak korygowane z tego powodu. Trzeba więc stwierdzić, że wskaźniki cen zawyżają nieco dynamikę procesów inflacyjnych, jeśli nie uwzględniają roli poprawy jakości dóbr i usług w kształtowaniu ich cen.

15.4. Społeczno-ekonomiczne skutki inflacji

Jak już wspomniano, procesy inflacyjne wywołują różnorodne skutki w gospodarce, co przekłada się następnie na poziom życia obywateli, a więc na skutki społeczne. We współczesnej ekonomii z reguły eksponowane są negatywne skutki inflacji, choć należy zdać sobie sprawę, że nie dotyka ona wszystkich członków społeczeństwa w tym samym stopniu. Może się zatem zdarzyć, że dla niektórych grup inflacja będzie zjawiskiem korzystnym. Czasami podkreśla się nawet, że jej pozytywne następstwa mogą dotyczyć całej gospodarki.

Tego rodzaju poglądy oparte są na dwóch podstawowych argumentach. Po pierwsze, podkreśla się, że **powolne procesy inflacyjne ułatwiają pożądane zmiany relacji cenowych w warunkach istnienia sztywności cen do dołu**. W warunkach procesów inflacyjnych relatywny wzrost cen pewnych dóbr (wyrażający się we wzroście stosunku cen tych dóbr do cen innych dóbr) dokonuje się po prostu przez wzrost cen tych dóbr, przy założeniu stałości cen pozostałych dóbr, a relatywny spadek cen – przez stabilizację cen odnośnych dóbr przy wzroście cen pozostałych dóbr. Procesy inflacyjne niewątpliwie przyśpieszają ustalanie się właściwych relacji cen, co racjonalizuje decyzje gospodarcze i umożliwia prawidłową alokację zasobów.

Po drugie, zakłada się, iż niewielkie tempo wzrostu ogólnego poziomu cen może pozytywnie wpływać na przebieg procesów gospodarczych, gdyż sprzyja ono utrzymywaniu, a nawet poprawie optymistycznych nastrojów wśród przedsiębiorców, którzy produkowane przez siebie dobra mogą sprzedawać po coraz wyższych cenach. Optymistyczne nastroje z kolei mogą przyczyniać się do wzrostu inwestycji, stanowiąc pozytywny „smar” dla rozwijającej się gospodarki[125]. Sprzyjać może temu tzw. **iluzja pieniężna**, polegająca na utożsamianiu zmian wielkości nominalnych i realnych przez podmioty gospodarcze (co wiąże się z niepełną i opóźnioną percepcją inflacji). W takim wypadku inflacja pozwala bowiem na obniżki realnych stóp procentowych i stawek płac realnych, a tym samym na

zmniejszenie kosztów produkcji. Wywołane tym **optymistyczne nastroje mogą przyczyniać się do zwiększenia działalności inwestycyjnej, a w konsekwencji do przyspieszenia wzrostu gospodarczego.**

Powyższe rozumowanie ma jednak wielu przeciwników. Związane jest to z tym, że inflacja dotyczy wzrostu ogólnego poziomu cen. Z reguły zatem rosną ceny nie tylko dóbr finalnych sprzedawanych konsumentom, ale także ceny surowców, materiałów i innych dóbr pośrednich, z których powstają dobra nabywane przez ostatecznych użytkowników. Jeżeli przyjmiemy, że – przeciętnie rzecz biorąc – ceny dóbr finalnych i pośrednich będą rosły w takim samym tempie, to oczywiście wzrost przychodu ze sprzedaży będzie jedynie rekompensował wzrost kosztów produkcji. W efekcie marża zysku nie będzie ulegać zmianie, w związku z czym także nastroje producentów wcale nie będą się poprawiać.

Co więcej, w literaturze panuje przekonanie, że procesy inflacyjne wywołują wiele negatywnych skutków społeczno-ekonomicznych, przy czym skala negatywnego oddziaływania wzrasta wraz z nasileniem inflacji. W przypadku inflacji bardzo wysokiej w drastycznym tempie zmniejszać się bowiem będzie siła nabywcza ludności posiadającej stałe dochody. **Spadek wartości pieniądza jest najbardziej widocznym bezpośrednim skutkiem każdej inflacji,** który jest oczywiście tym silniejszy, im z wyższym tempem wzrostu cen mamy do czynienia. Jeżeli zatem ceny produktów i usług rosną, a nasze zarobki nie zwiększają się, to za otrzymane pieniądze nie jesteśmy w stanie nabyć tylu dóbr co poprzednio. Można więc potocznie powiedzieć, że inflacja jest swego rodzaju „złodziejem”. Jeżeli bowiem przechowujemy nasze aktywa w formie najbardziej płynnej, a więc trzymamy je w gotówce, to powoduje ona, że możemy za nie nabyć coraz mniej produktów i usług. Odpowiednikiem takiej sytuacji w warunkach bezinflacyjnych jest zmniejszenie sumy pieniędzy przez nas trzymany, co miałyby miejsce np. wówczas, gdyby część z nich nam ukradziono.

Wśród pozostałych najważniejszych **negatywnych skutków inflacji** wymienia się:

- zniekształcanie informacyjnej funkcji cen,
- „ucieczkę” od pieniądza,
- wzrost niepewności i osłabienie aktywności gospodarczej,

- niekorzystne zmiany w bilansie płatniczym,
- wzrost kosztów obsługi działalności gospodarczej,
- redystrybucję dochodów.

Ceny oraz relacje cen pełnią ważną funkcję informacyjną. Zawarte w nich informacje o kosztach produkcji oraz względnej rzadkości poszczególnych dóbr są dla podmiotów gospodarczych ważnymi sygnałami kształtującymi ich decyzje gospodarcze. Stwierdziliśmy wcześniej, że powolne procesy inflacyjne ułatwiają ustalanie się właściwych relacji cen. Wcale nie musi tak być w sytuacji wysokiej inflacji. **Silne procesy inflacyjne przeważnie zniekształcają informacje rynkowe.** Gdy ceny rosną stosunkowo szybko, podmioty gospodarcze tracą orientację rynkową, gdyż nie są w stanie ocenić, czy zmiany cen są rezultatem ogólnych procesów inflacyjnych, czy też wynikają ze zmian relacji cen. W tej sytuacji rynek często przekazuje błędne informacje, w rezultacie czego następuje wypaczenie struktury produkcji i konsumpcji.

Stosunkowo **wysoka inflacja wywołuje „ucieczkę od pieniądza”**, polegającą na gwałtownym spadku popytu na pieniądz w ujęciu realnym. Popyt, czyli zapotrzebowanie na pieniądz, oznacza, jaką część swojego majątku ludzie chcą trzymać w postaci najbardziej płynnej (w gotówce i na koncie)[126]. Gdy tempo inflacji kształtuje się na poziomie γ , to dochód z posiadania pieniędzy w formie gotówki wynosi $-\gamma$. Ci, którzy trzymają pieniądze w gotówce, ponoszą straty określone przez iloczyn dochodu z posiadania pieniędzy i wielkości utrzymywanego zapasu pieniądza. W tej sytuacji występuje tendencja do zmniejszania realnego popytu na pieniądz w celu minimalizacji ponoszonych strat. Korzystniej jest wówczas trzymać aktywa w innych postaciach, np. nieruchomościach, cennych obrazach czy też chociażby w formie lokat oszczędnościowych w banku, gdyż przy nominalnej stopie procentowej r przynoszą one realny dochód w wysokości $r - \lambda$. Pewne transakcje towarowe muszą jednak być dokonywane, stąd też realny popyt na pieniądz nie może spaść do zera. Strategia działania podmiotów w tej sytuacji polega na utrzymywaniu jak najmniejszego zapasu gotówki i stosunkowo częstym odwiedzaniu banku w celu podejmowania niewielkich kwot pieniężnych. Koszty „zdzierania zelówek” symbolizują tutaj dodatkowe nakłady, jakie trzeba ponieść w celu zawierania transakcji w sytuacji „ucieczki od pieniądza”. W skali

makroekonomicznej może to powodować osłabienie dynamiki gospodarczej, gdyż dodatkowe nakłady ponoszone w celu zawierania transakcji towarowych uszczuplają wielkość zasobów, które można wykorzystać w procesach produkcji.

Silne procesy inflacyjne zwiększają niepewność w zakresie przewidywań zmian cen, co zazwyczaj osłabia aktywność gospodarczą. Gdy tempo wzrostu cen jest dosyć wysokie, rachunek ekonomiczny poprzedzający decyzje gospodarcze komplikuje się. Podmioty gospodarcze nie wiedzą, jakie ceny przyjąć w tym rachunku. Istnieją obawy, że ceny przyjęte w rachunku ekonomicznym będą znacznie odbiegać od cen rzeczywistych. W warunkach silnej inflacji rośnie więc niepewność w zakresie przewidywań zmian cen. Niepewność ta wpływa niekorzystnie na rezultaty rachunku ekonomicznego, gdyż podmioty przeprowadzające rachunek w warunkach silnej inflacji mają skłonność do zaniżania cen określających efekty przedsięwzięcia oraz zawyżania cen określających jego koszty. W rezultacie rachunek ekonomiczny wykazuje obniżoną efektywność, co osłabia aktywność gospodarczą. Niekorzystne konsekwencje wzrostu niepewności przewidywań istotne są zwłaszcza przy podejmowaniu decyzji długookresowych, w szczególności dotyczących inwestycji. Decyzje te wymagają bowiem przeprowadzenia rachunku ekonomicznego dla dłuższego horyzontu czasu, charakteryzującego się jeszcze większą niepewnością przewidywań zmian cen. Należy więc stwierdzić, że **silne procesy inflacyjne osłabiają działalność inwestycyjną i tym samym hamują tempo wzrostu gospodarczego.**

Inflacja powoduje niekorzystne zmiany w bilansie płatniczym. Jeśli inflacja w Polsce kształtuje się na wyższym poziomie niż w innych krajach, to dobra eksportowane przez polskie przedsiębiorstwa stają się mniej konkurencyjne na rynkach światowych. Równocześnie dobra importowane do Polski stają się tańsze w stosunku do dóbr krajowych. Prowadzi to do spadku eksportu i wzrostu importu. W rezultacie wystąpi tendencja do pogorszenia się polskiego bilansu płatniczego.

W gospodarce, w której ceny rosną dosyć szybko, trzeba ponosić **dotatkowe koszty związane z obsługą procesów gospodarczych.** Na przykład w restauracjach trzeba drukować nowe karty dań, aby poinformować klientów o wyższych cenach potraw. Im wyższe tempo inflacji, tym częściej trzeba zmieniać karty dań i tym wyższe są dodatkowe

koszty ponoszone przez właścicieli restauracji (tzw. *menu costs*). Podobny charakter mają koszty związane ze zmianą wywieszek z cenami w sklepach czy też liczników na parkingach. Te dodatkowe koszty, spowodowane inflacją, w skali całej gospodarki pochłaniają znaczne zasoby, zmniejszając zasoby przeznaczone do innych zastosowań.

Inflacja powoduje redystrybucję dochodów, a więc ponowny podział dochodów między podmioty gospodarcze. Gdyby uznać proporcje podziału dochodów między podmioty ukształtowane w wyniku działania mechanizmów rynkowych za właściwe, to należałoby stwierdzić, że inflacja narusza te proporcje przez zwiększanie realnych dochodów niektórych podmiotów oraz zmniejszanie realnych dochodów innych podmiotów. Przykładem tego może być tzw. **drenaż podatkowy**. Jest on oparty na trzech założeniach: po pierwsze, na progresywnym opodatkowaniu dochodów, po drugie, na indeksacji dochodów, po trzecie, na braku indeksacji progów podatkowych. Podatek progresywny polega na tym, że przy wyższych dochodach wyższa jest stopa opodatkowania tych dochodów (por. rozdział 17). Przykładowo w Polsce od 2009 r. obowiązują dwie stawki podatkowe: 18% dla dochodu nieprzekraczającego 85 528 zł rocznie oraz 32% dla dochodu wyższego od tej kwoty. Indeksacja z kolei polega na zwiększaniu dochodów nominalnych o taki sam procent, o jaki wzrósł ogólny poziom cen – tak, żeby siła nabywcza dochodów nominalnych pozostała niezmienną. Tego typu zabiegi są współcześnie bardzo często stosowane – zwłaszcza w tzw. sferze budżetowej. Związany z tym wzrost nominalnych dochodów pracowników powoduje, że część z nich – przy niezindeksowanej, a tym samym niezmienną, kwocie określającej drugą (wyżej opodatkowaną) grupę podatników – zostaje zaliczona do wyższych przedziałów opodatkowania. *De facto* są oni wówczas zmuszeni płacić większy podatek, mimo iż ich realne dochody brutto pozostały na niezmiennym poziomie (bo indeksacja występuje jedynie o wskaźnik inflacji), co z kolei sprawia, że realne dochody netto (do dyspozycji) ulegają zmniejszeniu. Można więc powiedzieć, że **dzięki inflacji udaje się rządowi ściągać większe podatki bez konieczności zmian ustawy podatkowej**.

Omówiona powyżej sytuacja powoduje określone koszty dla niektórych członków społeczeństwa, nie przynosząc w zasadzie korzyści innym. Zyskuje bowiem tylko rząd, otrzymując wyższe wpływy do budżetu.

Można wprawdzie zakładać, że dodatkowe przychody państwo przeznaczy np. na zasiłki, zapomogi, subwencje i innego rodzaju transfery lub podwyżki dla sfery budżetowej, co mogłoby spowodować redystrybucję dochodów na rzecz biedniejszej części społeczeństwa. Z uwagi na to, że rząd ma do zrealizowania różnorodne cele społeczne i ekonomiczne, trudno jest jednak przewidzieć, na co dodatkowe wpływy z ukrytego podatku inflacyjnego zostaną przeznaczone.

W bardziej jednoznaczny sposób na zmianę proporcji podziału dochodów między poszczególne grupy społeczne oddziałują natomiast pozostałe kanały redystrybucyjne. Warto zwrócić uwagę na trzy spośród nich. Po pierwsze, inflacja powoduje przesuwanie dochodów od podmiotów otrzymujących względnie stałe dochody nominalne i mających stosunkowo słabą pozycję przetargową w „walce” o podwyżki dochodów (renciści, emeryci, pracownicy sfery budżetowej) do podmiotów, które wykorzystują swoją silną pozycję przetargową do uzyskiwania dużych przyrostów dochodów. Po drugie, gdy umowy pożyczkowe zawiera się w kategoriach nominalnych, nieoczekiwana inflacja powoduje redystrybucję dochodów polegającą na ich przesunięciu od pożyczkodawców do pożyczkobiorców. Po trzecie, następuje przesunięcie dochodów od właścicieli kont oszczędnościowych oprocentowanych poniżej stopy inflacji do właścicieli aktywów, których realna wartość wzrasta w czasie inflacji. Warto zwrócić uwagę, że w roli wielkiego pożyczkobiorcy występuje państwo, emitując i sprzedając obligacje skarbowe.

Z powyższego wynika zatem, że w pewnym stopniu inflacja powoduje, że społeczeństwo dzieli się na wygranych i przegranych. Jak określił kiedyś ówczesny przewodniczący Rady Doradców Ekonomicznych w USA – Arthur Okun – „cwaniacy (...) dokonują sprytnych wyborów i często czerpią z inflacji korzyści, które zdają się nie mieć nic wspólnego z ich wkładem w wzrost gospodarczy. Z kolei prosty ciułacz oszczędzający na czarnej godzinę wychodzi na naiwnego”[127].

Mimo że na inflacji niektórzy zyskują, to w skali makroekonomicznej wysoki wzrost ogólnego poziomu cen z reguły przynosi skutki negatywne; zwłaszcza w przypadku hiperinflacji, która w przeszłości potrafiła całkowicie zdeorganizować codzienne życie obywateli (por. ramka w dalszej części rozdziału). Warto jednak zauważyć, że oprócz nasilenia wzrostu cen o następstwach inflacji może decydować także to, w jakiej

mierze jest ona antycypowana. **Gdy podmioty w pełni antycypują przyszłą inflację, to negatywne skutki inflacji są niewielkie.** Związane jest to z możliwością odpowiedniego dostosowania wielkości nominalnych do poziomu inflacji. Natomiast **gdy inflacja pojawia się niespodziewanie (a więc nie jest antycypowana przez podmioty), wówczas znaczenie negatywnych skutków inflacji jest znacznie większe.**

15.5. Główne teorie inflacji

Przechodzimy do analizy przyczyn inflacji. Czytelnik zdaje sobie zapewne sprawę z istotnej wagi tego problemu. Trzeba go bowiem traktować w kategoriach nie tylko poznawczych, lecz również aplikacyjnych. Ten ostatni wzgląd jest szczególnie ważny w związku z przekonaniem o szkodliwości silnych procesów inflacyjnych i z koniecznością prowadzenia przez państwo polityki antyinflacyjnej.

Charakter tej polityki zależy, oczywiście, od stanowiska w kwestii przyczyn inflacji. Trzeba przyznać, że teoria ekonomii nie ułatwia życia politykom gospodarczym, prezentując w tej kwestii dosyć zróżnicowane stanowiska. W dalszych rozważaniach przedstawimy trzy główne stanowiska teoretyczne, a mianowicie:

- monetarną (neoilościową) teorię inflacji,
- popytową teorię inflacji,
- kosztową teorię inflacji.

Następnie podejmiemy kwestię związków między inflacją a bezrobociem (opracowaną na gruncie tzw. teorii krzywej Phillipsa), która również ma istotne znaczenie dla zrozumienia przyczyn i mechanizmów procesów inflacyjnych.

15.5.1. Monetarna (neoilościowa) teoria inflacji

Za „ojca” teorii monetarnej często uznaje się Mikołaja Kopernika, który już w 1526 r. stwierdził, że **wzrost ilości pieniądza w obiegu jest najczęstszą przyczyną obniżenia wartości monety**. Potwierdzeniem tego miał być wzrost cen i spadek wartości pieniądza w całej Europie jako skutek napływu złota z hiszpańskich i portugalskich kolonii w Ameryce Łacińskiej[128].

Kwestia zależności między ilością pieniądza w obiegu a poziomem cen znajdowała się od tego momentu w kręgu szerokiego zainteresowania

licznej grupy ekonomistów. **Współczesne wersje monetarnej teorii inflacji nawiązują do twierdzeń tradycyjnej ilościowej teorii pieniądza**, której podstawowe idee zostały sformułowane w XVIII stuleciu. Obserwując ponownie przyspieszony w tym czasie napływ złota do Europy oraz towarzyszący mu wzrost cen, ówczesni ekonomiści (zwłaszcza David Hume) wysunęli pogląd o **zależności poziomu cen towarów od ilości pieniądza w obiegu**. Istotny wkład w rozwój tego poglądu wniósł na początku XX w. I. Fisher, formułując znane **równanie wymiany towarowej**, które w nowocześniejszym zapisie wygląda następująco:

$$M \cdot V_m = P \cdot Y,$$

(15.3)

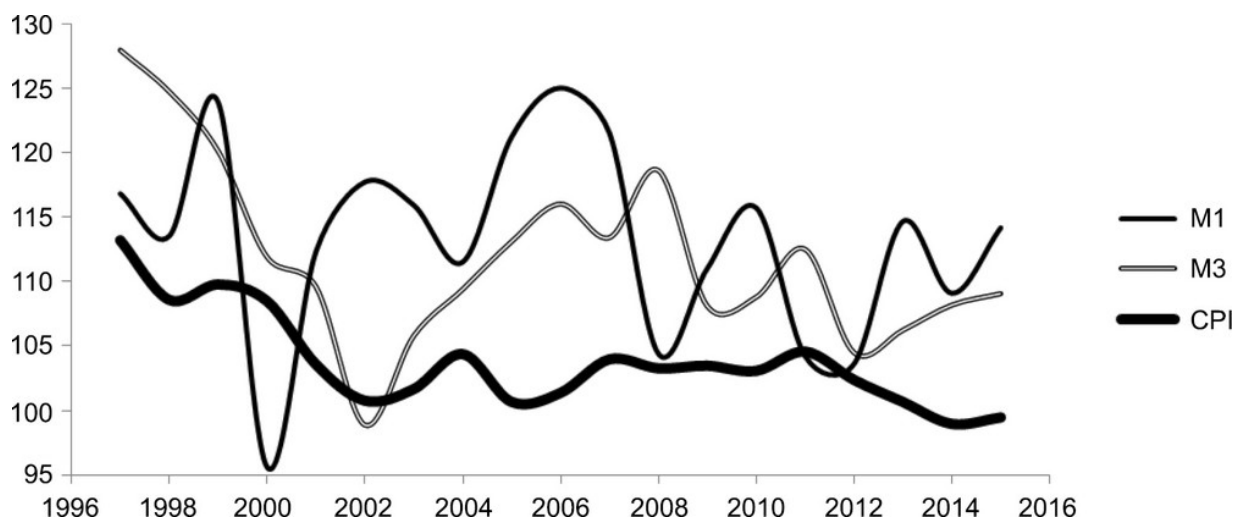
gdzie:

- M – ilość pieniądza w obiegu (podaż pieniądza) w ujęciu nominalnym,
- V_m – szybkość obiegu pieniądza, oznaczająca ilość transakcji towarowych obsługiwanych przez jednostkę pieniądza w pewnym okresie,
- P – poziom cen towarów,
- Y – realny dochód narodowy, określający rozmiar dokonywanych transakcji towarowych.

Teoretyczną podstawą przedstawionego przez Irvinga Fishera równania wymiany były twierdzenia teorii neoklasycznej, a w szczególności teza o **dychotomii sfery pieniężnej i sfery realnej gospodarki**. Zgodnie z tą tezą realne wielkości gospodarcze zależą wyłącznie od innych czynników realnych i nie podlegają wpływom czynników pieniężnych. Na przykład realny dochód narodowy zależy przede wszystkim od wielkości zatrudnienia, która ustala się na rynku pracy. Zgodnie z ujęciem neoklasycznym zatrudnienie ustala się na poziomie odpowiadającym pełnemu zatrudnieniu dzięki działaniu mechanizmu zmian płac realnych. Tak więc w ujęciu teorii neoklasycznej realny dochód narodowy zależy od innych czynników realnych (zatrudnienia, płac realnych) i czynniki czysto pieniężne nie mają na niego wpływu. Zakładając ponadto stałą szybkość obiegu pieniądza (V_m), wymowa równania wymiany była jednoznaczna:

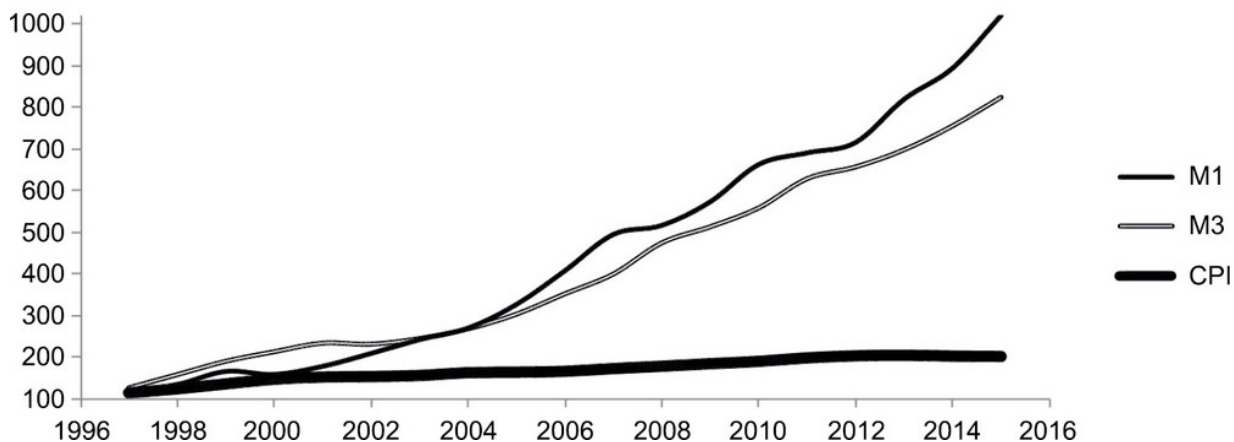
ilość pieniądza w obiegu (M) decyduje o poziomie cen towarów na rynku (P).

W celu sprawdzenia, czy taka zależność występowała w polskiej gospodarce na rysunku 15.2 zamieszczono krzywe ukazujące roczną dynamikę nominalnej podaży pieniądza w wąskim i szerokim znaczeniu (agregaty M1 i M3) oraz najpopularniejszy miernik inflacji (CPI) w latach 1997–2015. Ponadto na rysunku 15.3 przedstawiono skumulowane kształtowanie się tych zmiennych przy przyjęciu za podstawę 1996 r. (indeksy jednopodstawowe). Na podstawie tych rysunków możemy stwierdzić, że związek między analizowanymi kategoriami nie był szczególnie silny. Podaż pieniądza z reguły zwiększała się bowiem szybciej niż ceny (poza 2000 i 2002 r.). Ponadto w niektórych latach przeciwny był nawet kierunek zmian tych kategorii. Mało istotne związki widoczne są szczególnie w przypadku inflacji i agregatu M1, którego dynamika cechowała się sporymi wahaniami. Warto także dodać, że w ciągu całego badanego okresu (od grudnia 1996 r. do grudnia 2015 r.) agregat M1 wzrósł około 10,2 razy, agregat M3 około 8,2 razy, a poziom cen konsumpcyjnych jedynie około 2 razy. Różnice między wzrostem zasobów pieniężnych a wzrostem cen były zatem znaczące.



Rysunek 15.2. Porównanie wskaźnika cen CPI z dynamiką nominalnej podaży pieniądza M1 i M3 w Polsce w latach 1997–2015 (rok poprzedni = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1638_PLK_HTML.htm;
http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/m3.html.



Rysunek 15.3. Porównanie wskaźnika cen CPI z dynamiką nominalnej podaży pieniądza M1 i M3 w Polsce w latach 1997–2015 (1996 r. = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1638_PLK_HTML.htm; http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/m3.html.

W tym kontekście należy zaznaczyć, że neoklasyczne twierdzenie o braku oddziaływań między sferą pieniężną a sferą realną gospodarki spotkało się z krytyką J.M. Keynesa i keynesistów. Ich zdaniem pieniądź wpływa na realne wielkości gospodarcze przez oddziaływanie na stopę procentową. Zmiany podaży pieniądza powodują bowiem zmiany stopy procentowej, a to prowadzi do zmian inwestycji, realnego dochodu narodowego i zatrudnienia. Twierdzenie to nie pozostało bez wpływu na kształt współczesnej wersji teorii ilościowej, przedstawionej przez Milтона Friedmana (wersja ta nazywana jest często **teorią neoilościową**).

Friedman i jego zwolennicy odwołują się do tradycyjnego równania wymiany, modyfikując jednak założenia określające kształtowanie się występujących w nim wielkości. Po pierwsze, odrzucają założenie o stałej szybkości obiegu pieniądza, ale przyznają, że zmienia się ona stosunkowo powoli. Rozważając tę kwestię, posługują się zresztą nie kategorią szybkości obiegu pieniądza, lecz popytu na pieniądź (warto zauważyć, że wielkość popytu na pieniądź jest odwrotnością szybkości obiegu pieniądza; jeśli pieniądź krąży szybciej, to taką samą liczbę transakcji można obsłużyć utrzymując mniej pieniędzy, a więc zgłaszając mniejszy popyt na pieniądź). Zdaniem Friedmana i jego zwolenników (nazywanych monetarystami) popyt na pieniądź zależy od kilku czynników, a w szczególności od poziomu dochodu i stopy procentowej oraz przewidywanego tempa inflacji. W dłuższym okresie podstawowym czynnikiem determinującym zmiany

popytu na pieniądz są jednak istniejące w społeczeństwie zwyczaje płatnicze (chodzi w szczególności o stopień wykorzystania gotówki, czeków czy też kart debetowych i kredytowych przy dokonywaniu transakcji). Ze względu na to, że zwyczaje te zmieniają się stosunkowo powoli, **monetaryści przyjmują, że popyt na pieniądz jest dosyć stabilny.**

Po drugie, monetaryści zakładają, że **podaż pieniądza ma charakter egzogeniczny w stosunku do gospodarki i znajduje się pod kontrolą banku centralnego.** Założenie to ma jednak wysoce kontrowersyjny charakter. Nie uznaje ono pewnych argumentów przemawiających za endogenicznością podaży pieniądza (zwłaszcza tego, że ilość pieniądza w obiegu zależy od zachowania się banków komercyjnych i innych podmiotów gospodarczych, których decyzje nie są niezależne od stanu koniunktury). Monetaryści twierdzą, że bank centralny jest w stanie kontrolować wielkość podaży pieniądza i w ten sposób wpływać na przebieg procesów gospodarczych.

Po trzecie, zakładając egzogeniczny charakter podaży pieniądza i stabilność popytu na pieniądz, monetaryści wysuwają tezę o zasadniczej roli zmian podaży pieniądza w kształtowaniu zmian nominalnego dochodu narodowego (nominalny dochód narodowy jest iloczynem dochodu realnego i poziomu cen, a więc jego wielkość wynosi $P \times Y$). Związek ten można łatwo odczytać z równania wymiany, przy założeniu stałej szybkości obiegu pieniądza V_m . Można to zapisać następująco:

$$M \cdot \bar{V}_m = (P \cdot Y),$$

(15.4)

gdzie:

\bar{V}_m – stała szybkość obiegu pieniądza (kreska nad V_m symbolizuje stabilność, a strzałka wskazuje na kierunek zależności).

Z równania (15.4) wynika, że zmienna M wpływa nie tylko na ceny, ale na całe wyrażenie $(P \times Y)$, czyli na nominalny dochód narodowy. Z punktu widzenia czynników determinujących inflację najważniejszą kwestią jest

rozdzielenie dochodu nominalnego na dwa składniki: ogólny poziom cen i produkt narodowy w ujęciu rzeczowym. Friedman stwierdza, że proporcje, w jakich będą ulegać zmianie kategorie P i Y (pod wpływem zmian M), są uzależnione od szeregu czynników, do których zalicza: poszczególne determinanty określające popyt na pieniądz, czynniki określające podaż pieniądza oraz czynniki wpływające na proces, przez który popyt na pieniądz jest adoptowany do dostępnej ilości pieniądza[129]. Pomijając ten problem, można stwierdzić, że związek podaży pieniądza i cen jest tu zakłócany przez zmiany realnej produkcji.

Warto w związku z tym przekształcić równanie wymiany towarowej do postaci, która pozwoli precyzyjniej zbadać przyczyny inflacji:

$$P = \frac{(M \cdot V_m)}{Y}.$$

(15.5)

Z równania (15.5) wynika, że poziom cen zależy od podaży pieniądza, szybkości jego obiegu oraz od realnej produkcji. Zakładając brak zmienności V_m w dłuższym okresie, kluczowe dla analizy słuszności założeń monetarnej teorii inflacji jest zatem porównanie dynamiki wzrostu ilości pieniądza w gospodarce z dynamiką wzrostu gospodarczego. Zgodnie z założeniami omawianej koncepcji **ogólny poziom cen nie wzrastałby bowiem wówczas, gdyby podaż pieniądza zwiększała się w tym samym tempie co realny PKB.**

Biorąc pod uwagę, że z inflacją mamy do czynienia wtedy, gdy ogólny poziom cen w danym okresie rośnie w porównaniu z okresem poprzednim, równanie (15.5) można doprowadzić do postaci:

$$\frac{\Delta P}{P} = \frac{\left[\frac{\Delta(M \cdot V_m)}{(M \cdot V_m)} \right]}{\left[\frac{\Delta Y}{Y} \right]}.$$

(15.6)

Z wzoru (15.6) wynika zatem, że wzrost przeciętnego poziomu cen nastąpi wtedy, gdy:

$$\frac{\Delta(M \cdot V_m)}{(M \cdot V_m)} > \frac{\Delta Y}{Y}.$$

(15.7)

Warunkiem wystąpienia inflacji według omawianej koncepcji jest w związku z tym większy względny przyrost wyrażenia $M \times V_m$ od względnego przyrostu wyrażenia Y .

W kontekście powyższej analizy warto podkreślić, że monetarzyści modyfikują twierdzenie tradycyjnej teorii ilościowej, że pieniądz nie wpływa na wielkości realne. Wprowadzając przy tym rozróżnienie między okresem krótkim i długim, pogląd ten przyjmują w pełni jedynie dla tego ostatniego. Oznacza to, że **w długim okresie zmiany podaży pieniądza powodują** – ich zdaniem – **jedynie zmiany cen**. Natomiast w krótkim okresie dopuszczają oni wpływ podaży pieniądza na wielkość realnego dochodu narodowego. Ich zdaniem **zmiany podaży pieniądza w krótkim okresie powodują zarówno zmiany cen, jak i zmiany realnego dochodu narodowego**. Z tym drugim przypadkiem będziemy mieć do czynienia, zwłaszcza gdy zdolności wytwórcze gospodarki nie są w pełni wykorzystane. Wskazywać może na to wspomniany już fakt, że **wzrost agregatów pieniężnych w Polsce był znacznie wyższy niż wzrost poziomu cen. Ten pierwszy mógł się bowiem przyczynić również do wzrostu PKB, jedynie częściowo wpływając na inflację**.

Nie zmienia to zasadniczej konkluzji płynącej z teorii monetarnej. Mianowicie: **tempo wzrostu cen jest zdeterminowane tempem wzrostu podaży pieniądza**. Ponieważ podaż pieniądza znajduje się pod kontrolą banku centralnego, **przyczynę inflacji upatruje się w błędnej polityce pieniężnej banku centralnego**. W tej polityce należy również upatrywać środki ograniczenia inflacji. Najważniejszą rolę ma tu do odegrania zmniejszenie dynamiki wzrostu podaży pieniądza.

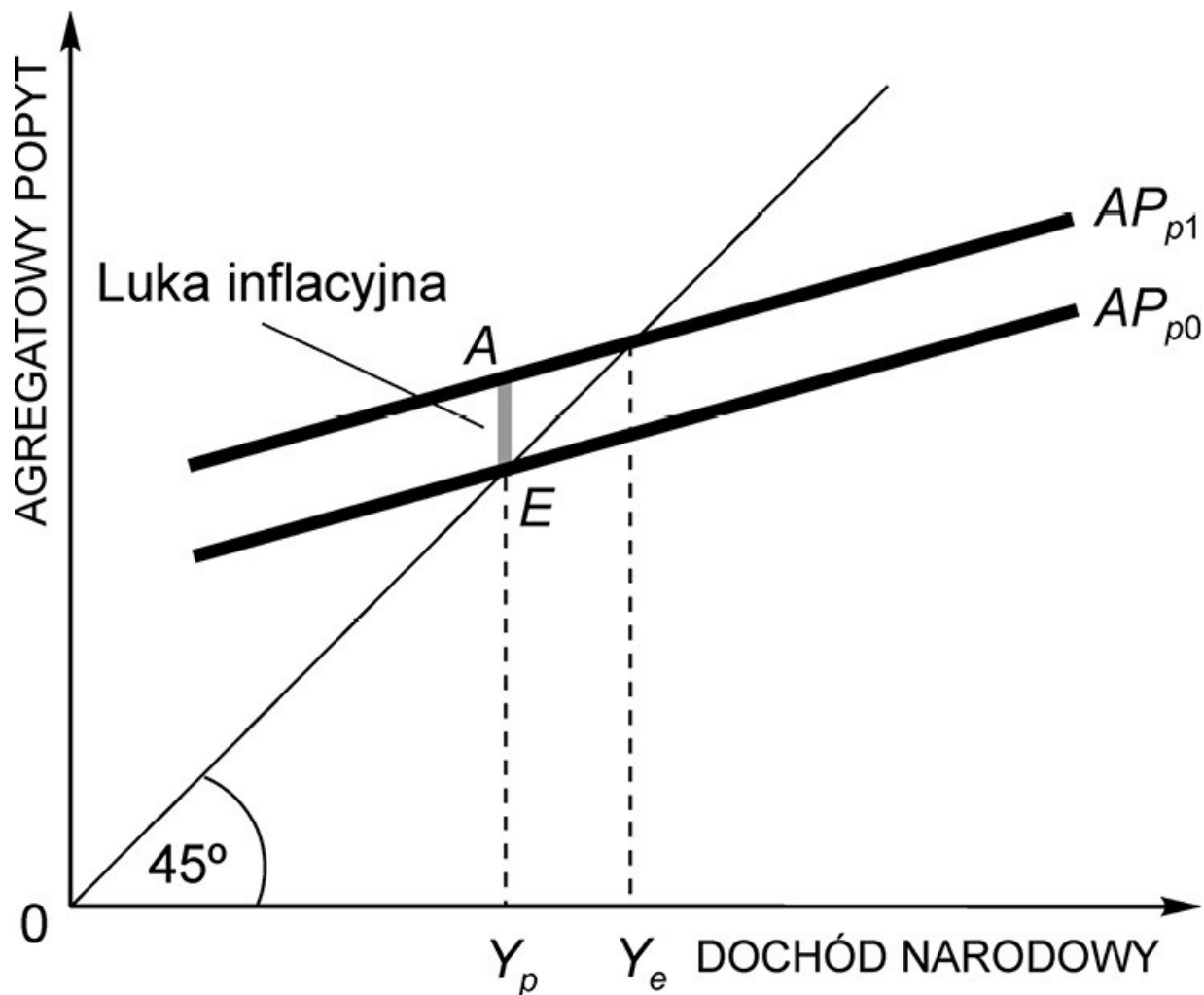
Neoliberalna teoria inflacji nie jest wolna od pewnych wątpliwości. Oprócz tego, że wzrost podaży pieniądza może prowadzić nie tylko do inflacji, lecz również do wzrostu produkcji, krytycy tej teorii zwracają uwagę na kontrowersje związane z założeniem o egzogenicznym charakterze podaży pieniądza. Z badań empirycznych wynika, że podaż pieniądza zależy nie tylko od decyzji banku centralnego, ale również od stanu koniunktury w gospodarce oraz od preferencji banków i ludności. Gdyby przyjąć te zastrzeżenia, to należałoby, oczywiście, nieco inaczej spojrzeć na rolę banku centralnego w ograniczaniu inflacji.

15.5.2. Popytowa teoria inflacji

Popytowa teoria inflacji jest mocno osadzona w tradycji keynesistowskiego nurtu teoretycznego. Nawiązuje ona bezpośrednio do popytowej teorii kształtowania dochodu narodowego, którą omawialiśmy w rozdziale 12. Jak zapewne pamiętamy, według tej teorii poziom faktycznego dochodu narodowego jest zdeterminowany poziomem agregatowego popytu na towary. W teorii tej podkreśla się ponadto, że wzrost agregatowego popytu w warunkach niepełnego wykorzystania zdolności wytwórczych powoduje mnożnikowy wzrost dochodu narodowego. Jeśli jednak wzrost popytu na towary wystąpi w sytuacji pełnego wykorzystania zdolności wytwórczych, to realny dochód narodowy nie może wzrosnąć i musi to doprowadzić do wzrostu cen. Stwierdzenie to jest jądrem popytowej teorii inflacji. **Przyczyn inflacji** – według tej teorii – **upatruje się właśnie w ustaleniu się agregatowego popytu na towary na poziomie przewyższającym możliwości jego zaspokojenia**. Inaczej mówiąc, do inflacji dochodzi wówczas, gdy wzrasta globalny popyt, a ze względu na ograniczoną ilość zasobów gospodarczych niemożliwe jest zwiększenie produkcji. Konsumenty „przelicytowując się” wówczas o ograniczony zasób dostępnych dóbr, „ciągną” ich ceny w górę[130].

Teoretycznym rozwinięciem tego twierdzenia jest **koncepcja luki inflacyjnej** wysunięta przez J.M. Keynesa. Zarys tej koncepcji jest przedstawiony graficznie na rysunku 15.4, którego podstawowa idea jest nam już znana z rozdziału 12. Załóżmy, że początkowo gospodarka znajduje się w stanie równowagi przy pełnym wykorzystaniu zdolności

wytwórczych. Sytuację taką przedstawia na rysunku 15.4 punkt E , w którym w celu zaspokojenia agregatowego popytu w wysokości AP_{p0} wytwarza się dochód narodowy przy pełnym wykorzystaniu zdolności wytwórczych, a więc dochód równy potencjalnemu dochodowi narodowemu Y_p . Przyjmijmy, że następuje wzrost agregatowego popytu na towary, co na rysunku znajduje wyraz w przesunięciu prostej ilustrującej funkcję agregatowego popytu z położenia AP_{p0} do położenia AP_{p1} . Nie jest ważne w tej analizie, jakie są powody wzrostu agregatowego popytu. Może on wynikać ze wzrostu wydatków rządowych, inwestycji, eksportu netto czy też innych przyczyn. Monetaryści skłonni byliby przypisywać ten wzrost zwiększeniu podaży pieniądza. Istotne jest to, iż podniósł się agregatowy popyt na towary ponad poziom potencjalnego dochodu narodowego, co oznacza pojawienie się nadwyżki popytu, której nie można zrównoważyć wzrostem dochodu narodowego (dochód musiałby wzrosnąć do poziomu Y_e). Ta nadwyżka popytu jest właśnie luką inflacyjną. Na rysunku 15.4 przedstawia ją odcinek AE . **Rozmiar luki inflacyjnej** jest więc wyznaczony przez różnicę między wielkością łącznego popytu na towary a wielkością dochodu narodowego odpowiadającego pełnemu wykorzystaniu zdolności wytwórczych.

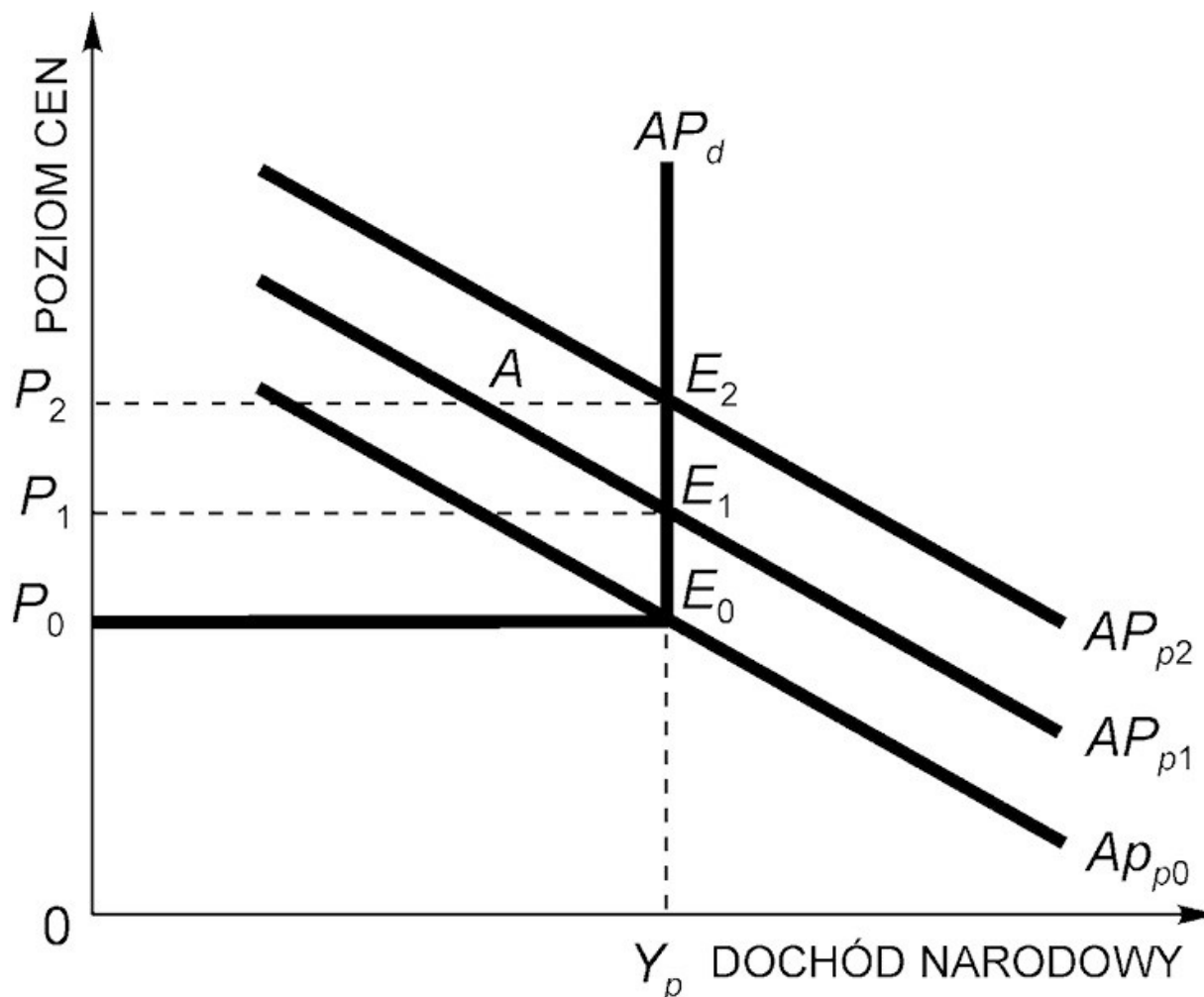


Rysunek 15.4. Luka inflacyjna
 Źródło: opracowanie własne.

W warunkach swobodnego kształtowania się cen rynkowych pojawienie się luki inflacyjnej wywołuje inflację. Jak już wspomniano, jest ona rezultatem wzmożonej konkurencji między nabywcami przy stosunkowo małej (z punktu widzenia popytu efektywnego) podaży towarów dostępnych na rynku. Działa tu typowy mechanizm rynkowy występujący w przypadku nadwyżki popytu i nieelastycznej podaży. Graficzną ilustracją tego mechanizmu charakterystycznego dla skali całej gospodarki jest rysunek 15.5.

Rysunek 15.5 przedstawia proste ilustrujące funkcje agregatowego popytu i agregatowej podaży, których interpretację znamy już z rozdziału 12. Kształt funkcji agregatowej podaży (AP_d) odpowiada ekstremalnemu

stanowisku keynesistowskemu, o którym również była mowa w rozdziale 12. Załóżmy, że początkowo gospodarka znajduje się w stanie równowagi, w której agregatowy popyt (AP_{p0}) odpowiada potencjalnemu dochodowi narodowemu (Y_p), a więc dochodowi wytworzonemu przy pełnym wykorzystaniu zasobów czynników produkcji (punkt E_0 na rysunku 15.5). Przyjmijmy, że nastąpił wzrost agregatowego popytu na towary, co na rysunku 15.5 znajduje wyraz w przesunięciu prostej AP_{p0} do położenia AP_{p1} . W rezultacie pojawia się nowa równowaga w punkcie E_1 , przy wyższym niż poprzednio poziomie cen (P_1). Procesy inflacyjne nie zatrzymają się prawdopodobnie na wzroście cen z P_0 do P_1 . Wzrost cen uruchamia bowiem dalsze mechanizmy inflacyjne. Jego skutkiem są zwiększone dochody niektórych grup podmiotów, zwłaszcza producentów i sprzedawców, które popychają do góry proste agregatowego popytu (np. do położenia AP_{p2}). Równocześnie procesy wzrostu cen uruchamiają mechanizmy rewindykacyjne inicjowane przez tych, których dochody realne spadły w wyniku wzrostu cen (chodzi w szczególności o robotników). W rezultacie pojawia się spirala inflacyjna, powodująca wzrost poziomu cen (na rys. 15.5 zaznaczono poziom P_2 , ale wzrost cen może przebiegać dalej).



Rysunek 15.5. Luka inflacyjna a wzrost cen – ekstremalne stanowisko keynesistowskie
 Źródło: opracowanie własne.

Warto zauważyć, że przedstawiona powyżej analiza dotyczy skrajnego stanowiska keynesistowskiego, zakładającego pełne wykorzystanie zasobów. Jak podkreślono wcześniej, w sytuacji przeciwnej zwiększenie efektywnego popytu będzie czynnikiem przyczyniającym się przede wszystkim do wzrostu produkcji i spadku bezrobocia. Niemniej sam Keynes przyznawał, że nie zawsze muszą występować sytuacje skrajne i nawet przy niepełnym wykorzystaniu mocy wytwórczych przy rosnącym popycie może dojść do niewielkiego wzrostu cen. Z niemal bezpośrednim oddziaływaniem wzrostu agregatowego popytu na ceny będziemy jednak mieli do czynienia od momentu, w którym zaczną pojawiać się „wąskie

gardła”, co oznacza brak „możliwych do rozporządzenia wydajnych, a niezatrudnionych środków wytwórczych wszelkiego rodzaju”[131].

W tym kontekście należy podkreślić, że w praktyce gospodarczej w skali makro niemożliwe jest w zasadzie uzyskanie stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych na poziomie 100%. Jeśli chodzi o rynek siły roboczej, poziom potencjalny nie oznacza zatem stopy bezrobocia równej 0%, a jedynie mogącą przyjmować różne rozmiary tzw. naturalną stopę bezrobocia (na co zwrócono już uwagę w rozdziale 14). Z kolei w przypadku środków trwałych stopień wykorzystania mocy wytwórczych charakterystyczny dla boomu gospodarczego wynosi około 80–85%. Z analiz przeprowadzonych przez Narodowy Bank Polski wynika, że w latach 2001–2015 stopień wykorzystania mocy produkcyjnych w sektorze przedsiębiorstw wahał się w przedziale 75–85%[132]. Wydaje się w związku z tym, że pewna presja cenowa w naszym kraju była wywoływana już przy wykorzystaniu mocy produkcyjnych na poziomie około 80%. Mogło to bowiem oznaczać niemal pełne wykorzystanie zasobów w części badanych firm, przy jednoczesnym niższym stopniu wykorzystania w pozostałych. Do dodatkowej inflacji wystarczy w takim wypadku podniesienie cen jedynie przez te pierwsze, choć tempo wzrostu poziomu cen będzie wówczas naturalnie niższe, niż gdyby brak wolnych mocy produkcyjnych dotyczył całej gospodarki.

Z powyższych rozważań wyłania się dosyć przejrzysty obraz polityki antyinflacyjnej. Skoro przyczyną inflacji jest wzrost popytu, to program działań antyinflacyjnych należy opierać na ograniczeniu wzrostu agregatowego popytu za pomocą restrykcyjnej polityki fiskalnej i pieniężnej, czyli np. ograniczeniu wydatków budżetowych, podniesieniu podatków czy zmniejszeniu podaży pieniądza (szerzej instrumenty te zostaną omówione w kolejnych rozdziałach). Wypada jednak zaznaczyć, że polityka taka nie jest zazwyczaj obojętna dla kształtowania się bezrobocia, stąd też jej zastosowanie musi uwzględniać sytuację na rynku pracy. Bliższą analizę związków inflacji i bezrobocia podejmiemy w punkcie 6 niniejszego rozdziału.

15.5.3. Kosztowa teoria inflacji

Zarówno monetarna, jak i popytowa teoria inflacji zakładają stosunkowo wysoce elastyczne ceny, chociaż względem innych czynników. W teorii monetarnej ceny są elastyczne względem podaży pieniądza, a w teorii popytowej - względem agregatowego popytu na towary. Założenie wysoce elastycznych cen niezbyt dobrze pasuje do sytuacji, w której istnieją monopolistyczne struktury rynku, a ceny są w znacznej mierze „administrowane” przez wielkie monopole. Ponadto omówione wyżej teorie nie tłumaczą zadowalająco procesów inflacyjnych występujących w warunkach recesji i bezrobocia, co miało miejsce już w latach 50., a nasiliło się w latach 70. XX w. Z tych względów wzrosła popularność innych, alternatywnych teorii inflacji. Dużą popularnością cieszy się zwłaszcza kosztowa teoria inflacji.

Według teorii kosztowej przyczyną inflacji jest wzrost kosztów produkcji niezależny od agregatowego popytu na towary. Gdy rosną koszty produkcji, przedsiębiorstwa „przerzucają” ten wzrost na ceny wyrobów gotowych, obciążając w ten sposób nabywców. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że wzrost kosztów produkcji może mieć różnorodne źródła. Impulsy uruchamiające zwiększanie kosztów i cen mogą być zupełnie niezależne od danej gospodarki narodowej lub też mogą powstawać częściowo lub całkowicie w jej obrębie. Do tych pierwszych można zaliczyć wojny, kataklizmy czy wynikające z przyczyn politycznych odcięcie dostaw jakiegoś importowanego surowca lub, w mniej skrajnym przypadku, po prostu niezwiązane z czynnikami politycznymi jego podrożenie. W tej ostatniej sytuacji będziemy mieć do czynienia z tzw. **inflacją importowaną**. Impulsem zewnętrznym, choć powstającym często na terenie danego kraju, będzie także nieurodzaj w rolnictwie, spowodowany złymi warunkami atmosferycznymi w jakimś okresie, co powoduje podwyżki cen żywności.

Na ruchy kosztów mogą także wpływać zaburzenia powstające w obrębie danej gospodarki. Chodzić tu będzie np. o spadek wydajności pracy, wywołany nadmiernymi żądaniami związków zawodowych i związanymi z tym częstymi strajkami w niektórych gałęziach gospodarki, które – przez sieć powiązań międzygałęziowych – powodują trudności po stronie podaży również w innych branżach. W sferze konkretnej gospodarki do wzrostu kosztów mogą jednak przyczyniać się także czynniki związane z polityką makroekonomiczną decydentów. Wśród tych czynników za najważniejsze

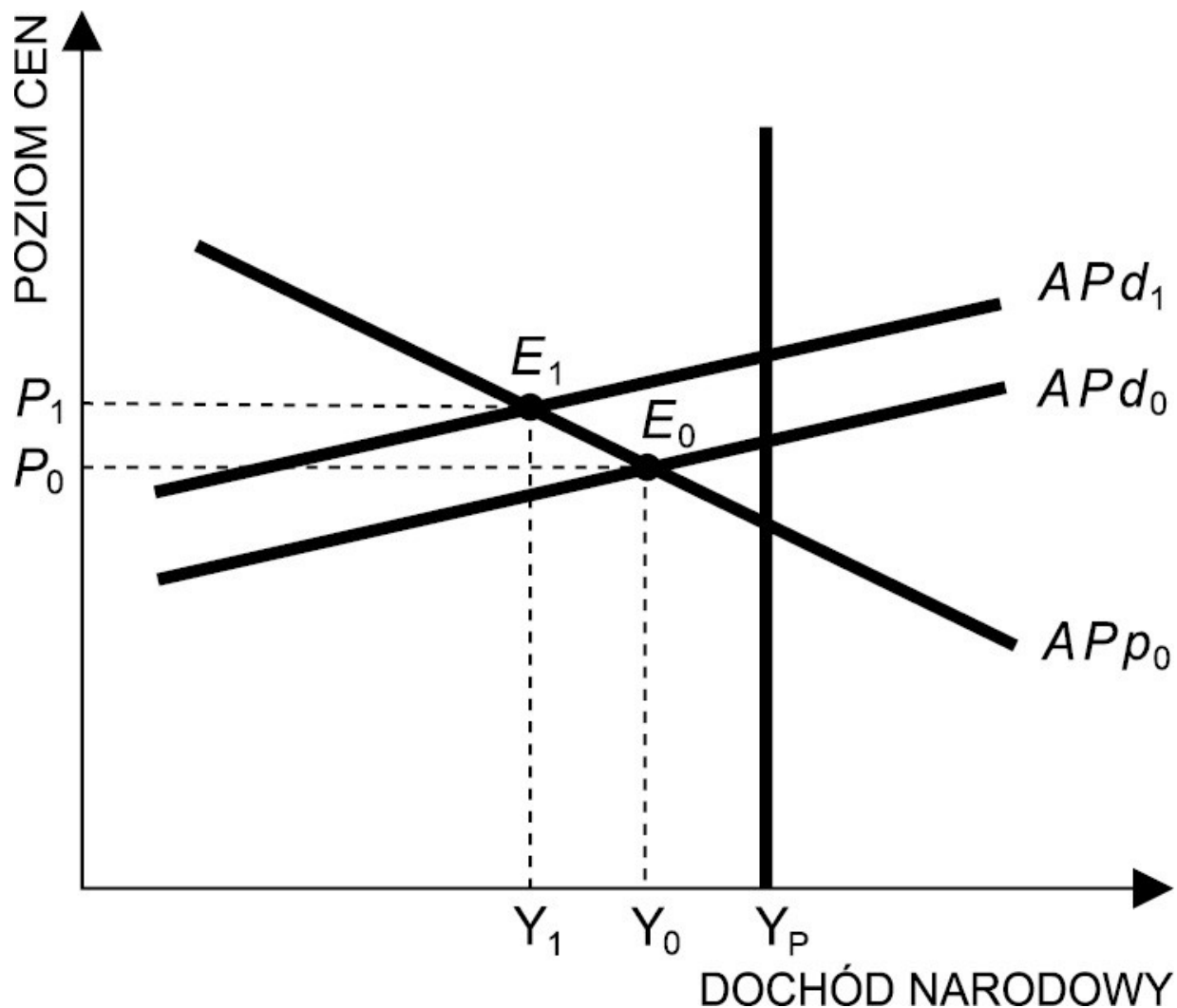
należy uznać zwiększający koszty spłaty kredytu inwestycyjnego wzrost stóp procentowych, a także podwyższanie podatków (zarówno pośrednich, jak i bezpośrednich)[133]. Wzrost kosztów obsługi długu i podatków producenci „przerzucają” wówczas często na ceny.

Oprócz wymienionych wewnętrznych przyczyn inflacji kosztowej, do najczęściej spotykanych można zaliczyć także wzrost płac oraz chęć zwiększenia zysków przez przedsiębiorstwa. W pierwszym przypadku do inflacji dojdzie zwłaszcza wtedy, **gdy tempo wzrostu płac będzie przewyższać tempo wzrostu wydajności pracy**. Będziemy mieć wówczas do czynienia z tzw. **inflacją płacową**. Z kolei w drugim przypadku, gdy przedsiębiorstwa wykorzystują swoją pozycję monopolistyczną, aby podnieść ceny niezależnie od popytu na ich wyroby, będziemy mówić o tzw. **inflacji wywołanej przez zyski**.

Obydwa rodzaje inflacji (płacową i wywołaną przez zyski) łączy teoria sformułowana przez amerykańskiego ekonomistę, Johna Kennetha Galbraitha[134]. Podkreśla on, że w rozwiniętej gospodarce na rynku pracy funkcjonują dwa wielkie ugrupowania monopolistyczne: pracodawcy i związki zawodowe. Ugrupowania te ze względu na swoje silne pozycje monopolistyczne są w stanie kontrolować ceny. Kontrolują one „swoje” ceny: pracodawcy ceny sprzedawanych przez siebie wyrobów, a związki zawodowe ceny siły roboczej, tj. płace, natomiast nie kontrolują cen swoich partnerów. Takie postępowanie obu ugrupowań „nakręca” – według Galbraitha – spiralę inflacyjną. Gdy podnosi się ogólny poziom cen i rosną koszty utrzymania, związki zawodowe wysuwają postulaty płacowe. Pracodawcy niechętnie wchodzi w zatargi ze związkami zawodowymi na tle płacowym, gdyż, po pierwsze, związki zawodowe mają w ręku „broń strajkową”, a po drugie, pracodawcy są przekonani, iż każdą podwyżkę płac będą w stanie „przerzucić” na ceny. Dlatego też pracodawcy na ogół godzą się z żądaniami płacowymi związków zawodowych i broniąc swoich zysków, podnoszą ceny wyrobów gotowych. Podobnie postępują związki zawodowe. Związkowcy nie protestują, gdy podnoszone są ceny, są bowiem przekonani, że podwyżki cen będą w stanie zrekompensować wywalceniem podwyżek płac. W ten sposób powstaje spirala płacowo-cenowa, która potęguje procesy inflacyjne.

Koncepcję inflacji kosztowej można sformalizować graficznie, co zostało przedstawione na rysunku 15.6. W stanie wyjściowym punkt równowagi

E_0 , będący punktem przecięcia krzywej agregatowego popytu APp_0 z krzywą agregatowej podaży APd_0 , wyznacza poziom cen równy P_0 oraz wielkość realnego dochodu narodowego równą Y_0 , która kształtuje się poniżej poziomu potencjalnego Y_p (czyli maksymalnego poziomu dochodu narodowego, jaki może zostać uzyskany w danym okresie przy istniejących zasobach). Wzrost kosztów wytwarzania powoduje przesunięcie krzywej agregatowej podaży w lewo, do położenia APd_1 . Z uwagi na to, że w teoriach kosztowych nie analizuje się zazwyczaj wpływu popytu na inflację, krzywa globalnego popytu nie zmienia położenia. Nowy punkt równowagi E_1 wyznaczony zatem zostaje w miejscu przecięcia „starej” krzywej agregatowego popytu APp_0 z „nową” krzywą agregatowej podaży APd_1 . Punkt ten określa nowy wyższy poziom cen równy P_1 oraz nową wielkość dochodu narodowego wynoszącą Y_1 . Wielkość ta, mimo inflacji, jeszcze bardziej oddaliła się zatem od punktu Y_p , wyznaczającego poziom potencjalnego dochodu narodowego.



Rysunek 15.6. Inflacja kosztowa
 Źródło: opracowanie własne.

Polityka antyinflacyjna, jaka wyłania się z teorii kosztowej, jest oczywista: wskazane jest zmniejszenie tempa wzrostu kosztów (wtedy przesunięcie w lewo krzywej agregatowej podaży jest mniejsze). Można tego dokonać, próbując ograniczyć wzrost cen i płac w gospodarce przez stymulowanie wydajności pracy, obniżając jednostkowe koszty produkcji, osłabienie monopolistycznych pozycji przedsiębiorstw i związków zawodowych oraz pewną kontrolę wzrostu płac i cen. Warto zaznaczyć, że ten ostatni, bardzo rzadko wykorzystywany w gospodarce rynkowej, sposób był stosowany w Polsce w pierwszej połowie lat 90. XX w. Ograniczaniu nadmiernego popytu służyły wówczas m.in. również instrumenty polityki

dochodowej, np. tzw. popiwek, czyli podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń w przedsiębiorstwach państwowych czy też niższa od inflacji waloryzacja wynagrodzeń w sferze budżetowej. Ponadto jeśli wzrost kosztów byłby spowodowany wzrostem podatków lub stóp procentowych, należałoby wprowadzić ich obniżenie.

Należy w związku z tym zauważyć, że implikacje dla polityki makroekonomicznej w tym wypadku byłyby zgoła odmienne od zalecanych w razie wystąpienia inflacji popytowej, którą należałoby ograniczyć m.in. przez zmniejszające lukę inflacyjną wzrosty podatków i stóp procentowych. Wynika z tego, że niezbędnym warunkiem skutecznej polityki antyinflacyjnej jest prawidłowe zidentyfikowanie źródeł inflacji. W przeciwnym razie konsekwencje mogą być bowiem całkowicie przeciwne do zamierzonych.

Pomijając ten problem, należy podkreślić, że do kosztowej teorii inflacji są zgłaszane pewne zastrzeżenia. Przede wszystkim nasuwają się pytania o jej aktualność wobec spadku ekonomicznego znaczenia związków zawodowych (choć w Polsce w sferze budżetowej relatywnie niewielkiego). Ponadto badania empiryczne prowadzone w krajach wysoko rozwiniętych nie potwierdzają raczej hipotezy o szybszym wzroście cen w gałęziach zmonopolizowanych niż w gałęziach, w których istnieje konkurencja. Mimo tych zastrzeżeń trzeba podkreślić istotny wkład teorii kosztowej w zrozumienie mechanizmów współczesnych procesów inflacyjnych. Polega on przede wszystkim na podkreśleniu wpływu monopolistycznych struktur rynkowych na utrwalenie tendencji inflacyjnych.

Hiperinflacje w praktyce gospodarczej

W historii gospodarczej znane są dwa przypadki hiperinflacji w Polsce w XX w. Pierwszy z nich miał miejsce w latach 20., drugi natomiast na przełomie lat 80. i 90. Zdecydowanie bardziej dotkliwa była inflacja w czasach II RP. W okresie styczeń 1923–styczeń 1924 roczna stopa inflacji wyniosła ok. 69 800%, co oznaczało, że ogólny poziom cen po roku był 699 (!) razy wyższy. Znacznie wolniejsza hiperinflacja miała miejsce na początku okresu transformacji gospodarki z systemu nakazowo-rozdzielczego w rynkowy. W roku 1990 roczna stopa inflacji wyniosła bowiem 585%. Z uwagi na to, że inflacja miała wówczas charakter korekcyjny i jednorazowy (wynikający z uwolnienia cen), nie przez wszystkich ekonomistów była ona jednak uważana jako hiperinflacja.

Warto zaznaczyć, że Polska nie jest krajem, w którym hiperinflacja osiągnęła najwyższy poziom w historii. W latach 20. XX w. hiperinflacja „przeszła” bowiem także przez inne kraje Europy Środkowej, m.in. przez Austrię, Węgry i Niemcy. Najszybciej w tym czasie ceny

wzrastały w Niemczech. W okresie między sierpniem 1922 r. a listopadem 1923 r. przeciętna miesięczna stopa inflacji wynosiła tam 322%. Rekord ten zdecydowanie został pobity na Węgrzech tuż po drugiej wojnie światowej. Od sierpnia 1945 r. do lipca 1946 r. miesięczna stopa inflacji kształtowała się tam na średnim poziomie wynoszącym 19 800%. Obecnie trudno to sobie wyobrazić, ale oznaczało to, że za hipotetyczne dobro, które w sierpniu 1945 r. kosztowało jedną jednostkę pieniężną, po miesiącu należało zapłacić 199 jednostek, po dwóch miesiącach prawie 40 000 jednostek, po trzech miesiącach niemal 8 mln jednostek, a po dwunastu miesiącach już 3800 mln bln (!) jednostek. Z kolei w czasach współczesnych, czyli w XXI w., kiedy w większości krajów inflacja była niska, ogromną hiperinflację zanotowano w Zimbabwie. Przykładowo w lipcu 2008 r. roczna stopa inflacji wyniosła tam 231 000 000%.

Warto podkreślić, że w przypadku hiperinflacji sprawdza się zwykle teoria monetarna. Bardzo wysokie tempo wzrostu cen nie byłoby bowiem możliwe bez zwiększania ilości pieniądza w obiegu. Tak było również we wspomnianych już okresach hiperinflacji w Polsce. Od stycznia 1923 r. do stycznia 1924 r. przeciętnie, w skali miesiąca, stopa inflacji wynosiła 81,4%. Zbliżona do tego poziomu była wówczas także przeciętna stopa wzrostu ilości pieniądza, która wynosiła 72,2% miesięcznie. Z kolei na początku okresu transformacji (1990 r.) rocznej stopie inflacji wynoszącej 585% towarzyszyło roczne tempo przyrostu podaży pieniądza (agregatu M2) na poziomie 258%.

Warto jednak zwrócić uwagę, że w okresach hiperinflacji należy odrzucić założenie teorii monetarnej o stałej szybkości obiegu pieniądza. Wynika to z faktu spadającego popytu na pieniądz i związanej z tym „ucieczki od pieniądza”, gdyż ludzie starają się wówczas jak najszybciej wydawać swoje dochody, chcąc zmniejszyć koszt utrzymywania bardzo dynamicznie tracącego na wartości pieniądza. Dlatego też utrzymują często zasoby gotówki wystarczające zaledwie na jednodniowe zakupy. Tłumaczy to, dlaczego w okresach bardzo szybkiego wzrostu ogólnego poziomu cen stopa inflacji jest z reguły wyższa od stopy wzrostu podaży pieniądza (także w wymienionych przykładach).

Nie zmienia to faktu, że nigdzie nie doszłoby do hiperinflacji, gdyby nie niezmiernie dynamiczny wzrost podaży pieniądza, który we wszystkich przedstawionych przypadkach państwo systematycznie dodrukowywało. Z reguły było to konieczne dla sfinansowania olbrzymich deficytów budżetowych. Przykładowo we wspomnianym przypadku Niemiec deficyt ten wynikał z konieczności zapłaty reparacji wojennych po przegranej pierwszej wojnie światowej. W innych wspomnianych przypadkach powojenne deficyty wiązały się z kolei z koniecznością odbudowy zniszczonych w czasie wojny terenów. Warto podkreślić, że współcześnie, aby zapobiec hiperinflacji w przyszłości, wiele krajów wprowadziło zakaz finansowania deficytu przez dodruk pieniądza przez bank centralny. W Polsce wynika tak m.in. z art. 220 Konstytucji RP z 1997 r.

Wszystkie przypadki hiperinflacji przyczyniały się do znacznego zdeorganizowania życia społeczeństwa. Spośród wymienionych w niniejszym rozdziale negatywnych skutków inflacji w przypadku bardzo wysokiego jej tempa na uwagę zasługuje m.in. koszt „zmienianych jądłospisów”. Potwierdzeniem tego może być fakt, że w Europie Środkowej w latach 20. XX w. w niektórych krajach notowano niekiedy stopę inflacji wynoszącą około 10% na godzinę (!). Szczególnie uciążliwy w czasach hiperinflacji jest także koszt „zdzieranych zelówek”. Jako przykład można podać fakt, że wynagrodzenie w Niemczech w 1923 r. było wypłacane w niektórych firmach 3 razy w tygodniu, a nawet codziennie. Ponadto w celu dokonywania codziennych transakcji ludzie do sklepów musieli chodzić z pieniędzmi załadowanymi na... taczki.

Należy również podkreślić, że każde zakończenie okresu hiperinflacji w historii wiązało się z koniecznością przeprowadzenia głębokich reform związanych z ograniczaniem wydatków

rządowych, twardym pieniądzem i tzw. zaciskaniem pasa. W przypadku Polski w okresie międzywojennym były to tzw. reformy Grabskiego, a na początku lat 90. reformy związane z planem Balcerowicza (zob. rozdział 3). Końcowym etapem tych bolesnych często dla społeczeństwa reform była zmiana waluty, z uwagi na to, że na banknotach trudno już było policzyć zera, a nominały pieniężne sięgały milionów. W efekcie w Polsce w latach 20. (w 1924 r.) markę polską zastąpił złoty (w relacji 1 zł = 1,8 mln marek polskich), a w latach 90. (w 1995 r.) stary zł został zastąpiony przez nowy (w relacji 1 nowy zł = 10 000 starych zł).

15.6. Przyczyny i skutki deflacji

Jak już wspomniano w punkcie 2 niniejszego rozdziału, w ostatnich latach można było zaobserwować znaczne obniżenie tempa wzrostu procesów inflacyjnych (czyli dezinflację). Co więcej, w niektórych krajach pojawiło się niemal nieznanie wcześniej po drugiej wojnie światowej zjawisko **deflacji**. Warto jednak podkreślić, że podobnie jak nie każdy wzrost cen powinno się nazywać inflacją, tak nie każdy spadek cen należy nazywać deflacją. Z prawdziwą deflacją mamy bowiem do czynienia wówczas, gdy spadek cen ma charakter trwały, a nie jednorazowy. Dodatkowo powinien on zawierać w sobie mechanizm przyczyniający się do powstania spirali deflacyjnej. Biorąc pod uwagę powyższe warunki, o czystej deflacji w XXI w. można mówić jedynie w przypadku Japonii, gdzie ogólny poziom cen obniżał się w ostatnich kilkunastu latach. W pozostałych krajach, w tym w Polsce, deflacja do 2015 r. miała krótkotrwały bądź jednorazowy charakter. Niemniej, z punktu widzenia statystyki, w tym przypadku także można już mówić o na razie nietrwałej deflacji.

Biorąc pod uwagę, że **deflacja jest przeciwieństwem inflacji**, przyczyny tej pierwszej są z reguły odwrotne do czynników powodujących tę drugą. Analizując przedstawione w poprzednim punkcie teorie, należałoby stwierdzić, że do deflacji mogą w związku z tym przyczyniać się:

- brak proporcjonalnej do wzrostu gospodarczego reakcji podaży pieniądza,
- silny spadek agregatowego popytu,
- obniżenie kosztów produkcji, związane np. z postępem technologicznym i wzrostem wydajności pracy.

W ostatnich latach (od mniej więcej 2008 r.) można było zauważyć występowanie wszystkich wymienionych przyczyn w gospodarce światowej. Spadki podaży pieniądza i globalnego popytu wynikały z największego po drugiej wojnie światowej kryzysu gospodarczego, który objął swym zasięgiem większość krajów świata. Ponadto rosła wydajność

pracy, a OPEC zwiększył wydobycie ropy naftowej, dzięki czemu spadały ceny paliwa. Obydwa te czynniki przyczyniały się do obniżenia kosztów produkcji, dzięki czemu w przedsiębiorstwach nie występowała presja na podwyższanie cen.

Oprócz przyczyn dezinflacji (a niekiedy także deflacji), wynikających z odwróconych teorii inflacji, w ostatnim czasie ważną rolę odegrały także dwie inne: **coraz większa niezależność banków centralnych**[135] **oraz globalizacja**. Większa niezależność banków centralnych spowodowała, że nie musiały one współpracować z rządami w zwalczaniu bezrobocia, mogąc skupić się na swoim podstawowym celu, czyli walce z inflacją. Wiele banków centralnych przyjęło w związku z tym **strategię bezpośredniego celu inflacyjnego** (na co zostanie jeszcze zwrócona uwaga w rozdziale 16). Coraz silniejsze procesy globalizacyjne spowodowały natomiast wzrost konkurencji na rynku po stronie podaży. Bardzo tanie produkty sprowadzane z Azji (zwłaszcza z Chin) powodowały również dodatkowo, że producentom krajowym konkurującym z importem trudno było podnosić ceny. Globalizacja odegrała także pewną rolę w kształtowaniu deflacji przez rynek pracy. Migracje zewnętrzne spowodowały bowiem obniżenie presji na wzrost płac z uwagi na to, że zastępujący rodzimych pracowników obcokrajowcy (np. Polacy w Wielkiej Brytanii czy Ukraińcy w Polsce) godzą się zwykle na znacznie niższe wynagrodzenie.

Jeśli chodzi o skutki deflacji, to mogą mieć one zróżnicowany charakter, podobnie jak w przypadku inflacji. Skutki te będą zresztą odwrotne niż w przypadku wzrostu cen, przy czym powinny być one stosunkowo łagodne ze względu na to, że nie są póki co znane przypadki bardzo silnej deflacji, w przeciwieństwie do inflacji. Tym samym **deflacja** w łagodnej postaci nie powinna zdeorganizować życia gospodarczego. Niemniej może być ona jednak także „zła” lub „dobra” dla gospodarki. **Będzie to bowiem zależeć od przyczyn spadku cen**. Jeżeli jest on wywołany słabnącym popytem, wówczas rzeczywiście deflacji będzie towarzyszyć **recesja i wzrost bezrobocia**, zwłaszcza gdy dojdzie do utrwalenia spirali deflacyjnej związanej z oczekiwaniami przyszłych cen. W takim wypadku następuje bowiem zwykle odkładanie w czasie konsumpcji i zamówień w przemyśle, a w konsekwencji zmniejszanie agregatowego popytu[136]. Warto zauważyć, że w trudnej sytuacji może wówczas znaleźć się rząd, który

będzie miał niższe wpływy z podatków, a dodatkowo będą wzrastać realne odsetki od obligacji skarbowych.

Jeśli jednak **deflacja jest związana z występowaniem korzystnych wstrząsów podaźowych**, to nadal – mimo jej występowania – może utrzymywać się silny wzrost gospodarczy ułatwiający obniżanie bezrobocia[137]. Nie należy bowiem zapominać, że deflacja będzie zwiększać siłę nabywczą pieniądza i realny dochód przeciętnego nabywcy (także odsetki od lokat i obligacji). Przykładowo jeśli deflacja w Polsce w 2015 r. była spowodowana głównie spadkiem cen paliw, można przyjąć, że ludzie wydawali mniej pieniędzy na paliwo, w związku z czym stać ich było na zakup innych dóbr w większej ilości niż dotychczas.

Zastosowanie ewentualnej polityki deflacyjnej powinno zależeć od tego, czy jest ona „dobra” czy „zła” oraz od jej determinant. Jeśli deflacja wynika z dodatnich wstrząsów podaźowych, walka z nią nie wydaje się potrzebna. Jeśli natomiast jest ona rezultatem spadku globalnego popytu, rząd powinien zwiększyć wydatki lub/i zmniejszyć podatki. W tym przypadku mogą się jednak pojawić problemy ze zrównoważeniem budżetu. Bank centralny powinien natomiast zwiększyć podaź pieniądza. Może to zrobić m.in. przez obniżenie stóp procentowych, dzięki czemu inwestycje w realną gospodarkę stają się bardziej opłacalne od tezauryzacji pieniędzy. Ta ostatnia alternatywa w ostatnich czasach stała się jednak ograniczona ze względu na osiągnięcie w wielu krajach granicy zerowych stóp procentowych i braku możliwości dalszego ich obniżania (szerzej problem ten zostanie omówiony w rozdziale 16).

15.7. Zależności między inflacją a bezrobociem

Z zaprezentowanych teorii inflacji wypływa sugestia istnienia pewnego związku między inflacją a stanem koniunktury gospodarczej. Z jednej strony, można z nich wysnuć wniosek, że nasilenie procesów inflacyjnych zależy od tego, w jakiej sytuacji koniunkturalnej działają czynniki proinflacyjne (tj. wzrost podaży pieniądza, agregatowego popytu czy też kosztów produkcji), z drugiej zaś sugerują, że polityka antyinflacyjna nie pozostaje zwykle bez negatywnego wpływu na stan koniunktury. Polityka antyinflacyjna musi być więc elementem szerszej strategii gospodarczej, uwzględniającej różnorodne cele i ograniczenia polityki gospodarczej.

15.7.1. Koncepcja krzywej Phillipsa

Chociaż analizy związków inflacji i koniunktury gospodarczej zostały podjęte w ekonomii już dosyć dawno (m.in. przez I. Fishera w latach 20. XX w.), to jednak bardziej dojrzałe koncepcje teoretyczne pojawiły się dopiero w latach 50. XX w. Na podkreślenie zasługują analizy Albana Williama Phillipsa[138], w których jako syntetyczny wskaźnik koniunktury gospodarczej przyjęto stopę bezrobocia.

Na podstawie analizy danych statystycznych z lat 1861–1957 dla Wielkiej Brytanii A.W. Phillips zaobserwował istnienie odwrotnej zależności między stopą wzrostu płac nominalnych a stopą bezrobocia. Ilustracją tej zależności jest krzywa zamieszczona na rysunku 15.7, znana w literaturze pod nazwą **krzywej Phillipsa**. Jak pokazuje rysunek, wyższym poziomom stopy bezrobocia odpowiada niższe tempo wzrostu płac nominalnych, gdy zaś koniunktura się poprawia i bezrobocie spada, tempo wzrostu płac nominalnych wzrasta. Podstawą powyższej zależności jest wpływ sytuacji na rynku pracy na wzrost płac nominalnych. Gdy stan rynku pracy poprawia się i bezrobocie spada, rośnie siła przetargowa

związków zawodowych w negocjacjach płacowych i w rezultacie tempo wzrostu płac nominalnych podnosi się, gdy zaś bezrobocie wzrasta, pracodawcy zajmują sztywniejsze stanowisko w tych negocjacjach i tempo wzrostu płac nominalnych jest niższe. Nieliniowy charakter zależności między tempem wzrostu płac a stopą bezrobocia



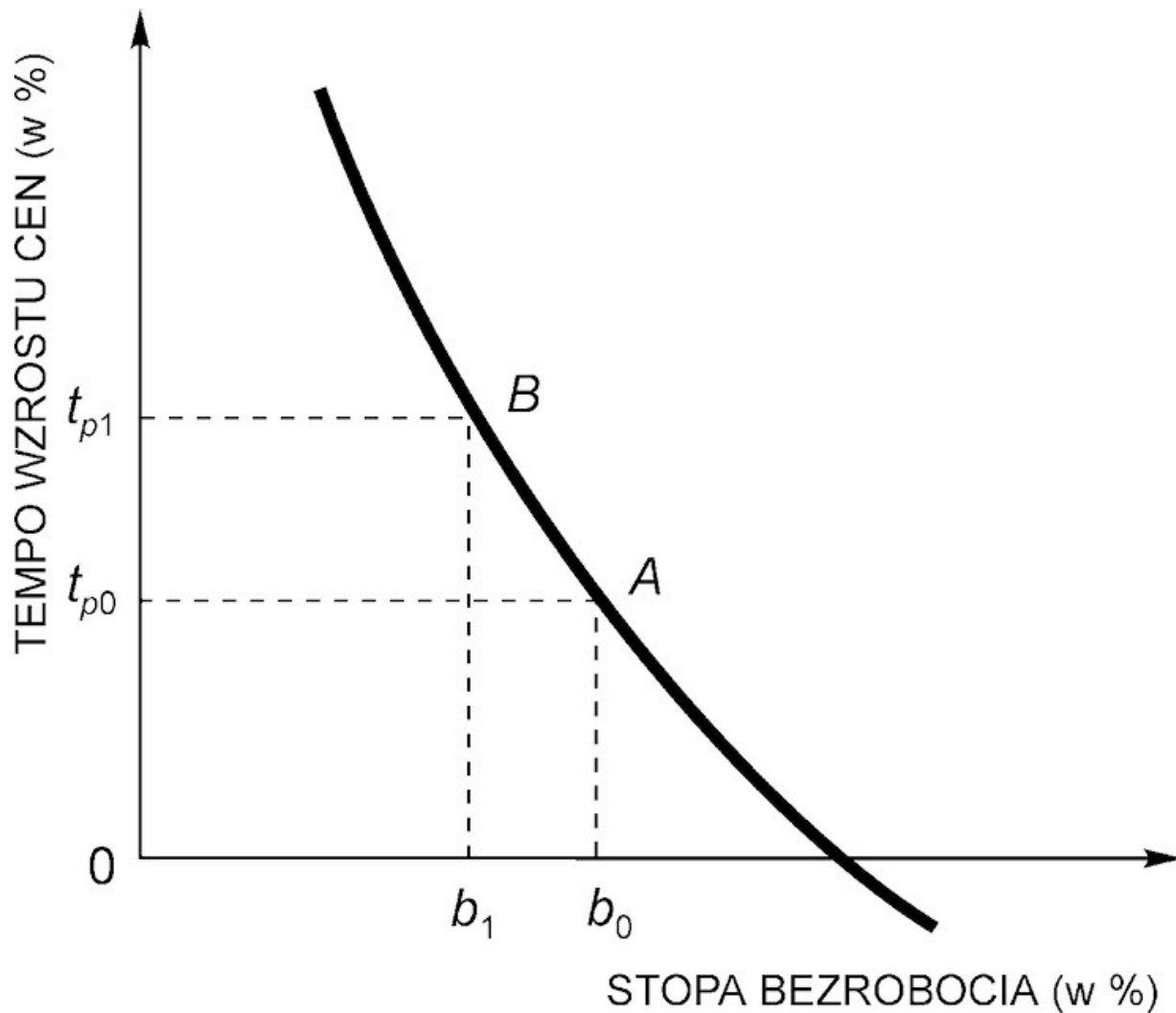
Rysunek 15.7. Krzywa Phillipsa
Źródło: opracowanie własne.

Phillips tłumaczył względną sztywnością płac w dół, powodującą ich stosunkowo szybki wzrost w przypadku spadku bezrobocia oraz nieznaczny

spadek tempa ich wzrostu w sytuacji wzrostu bezrobocia.

Warto zauważyć, że krzywa Phillipsa przecina oś poziomą przy pewnych rozmiarach stopy bezrobocia (punkt A na rys. 15.7). Wynika stąd, że przy stopie bezrobocia niższej od pewnego poziomu (OA na rys. 15.7) płace nominalne wznoszą się, natomiast przy bezrobociu przewyższającym ten poziom, następuje spadek płac nominalnych. Istnieje zatem taki poziom stopy bezrobocia, który stabilizuje płace nominalne (OA na rys. 15.7). Ze względu na to, że dynamika płac nominalnych jest uzależniona – na gruncie analizowanej koncepcji – od stanu rynku pracy, można przyjąć, że **stabilizacja płac odpowiada stanowi równowagi na rynku pracy**. Wynika z tego wniosek, że dla tej równowagi charakterystyczne jest istnienie pewnego poziomu bezrobocia.

Popularność koncepcji krzywej Phillipsa wzrosła jeszcze bardziej, gdy Paul Anthony Samuelson i Robert M. Solow[139] wysunęli twierdzenie o istnieniu funkcyjnej zależności między tempem wzrostu płac nominalnych a tempem wzrostu cen oraz przedstawili **zmodyfikowaną krzywą Phillipsa** w postaci zależności stopy bezrobocia i stopy (tempa) wzrostu cen (rys. 15.8). Podkreślając **wymiennosc inflacji i bezrobocia**, dostarczali ważnych wskazówek dla polityki gospodarczej. Z ich analiz wynikało, że w polityce gospodarczej można dokonywać wyboru między większą inflacją i mniejszym bezrobociem a mniejszą inflacją i większym bezrobociem. Gdyby bowiem istniejąca stopa bezrobocia została uznana za zbyt wysoką (np. stopa b_0 na rys. 15.8), to dzięki ekspansywnej polityce fiskalnej i pieniężnej można by ją obniżyć (np. do poziomu b_1), ale kosztem zwiększenia inflacji (na rys. 15.8 z tp_0 do tp_1). Sugerowano w ten sposób, że przez odpowiednią politykę gospodarczą rząd jest w stanie zapewnić taką kombinację poziomów inflacji i bezrobocia, którą ze społecznego punktu widzenia można uznać za najkorzystniejszą.



Rysunek 15.8. Zmodyfikowana krzywa Phillipsa
 Źródło: opracowanie własne.

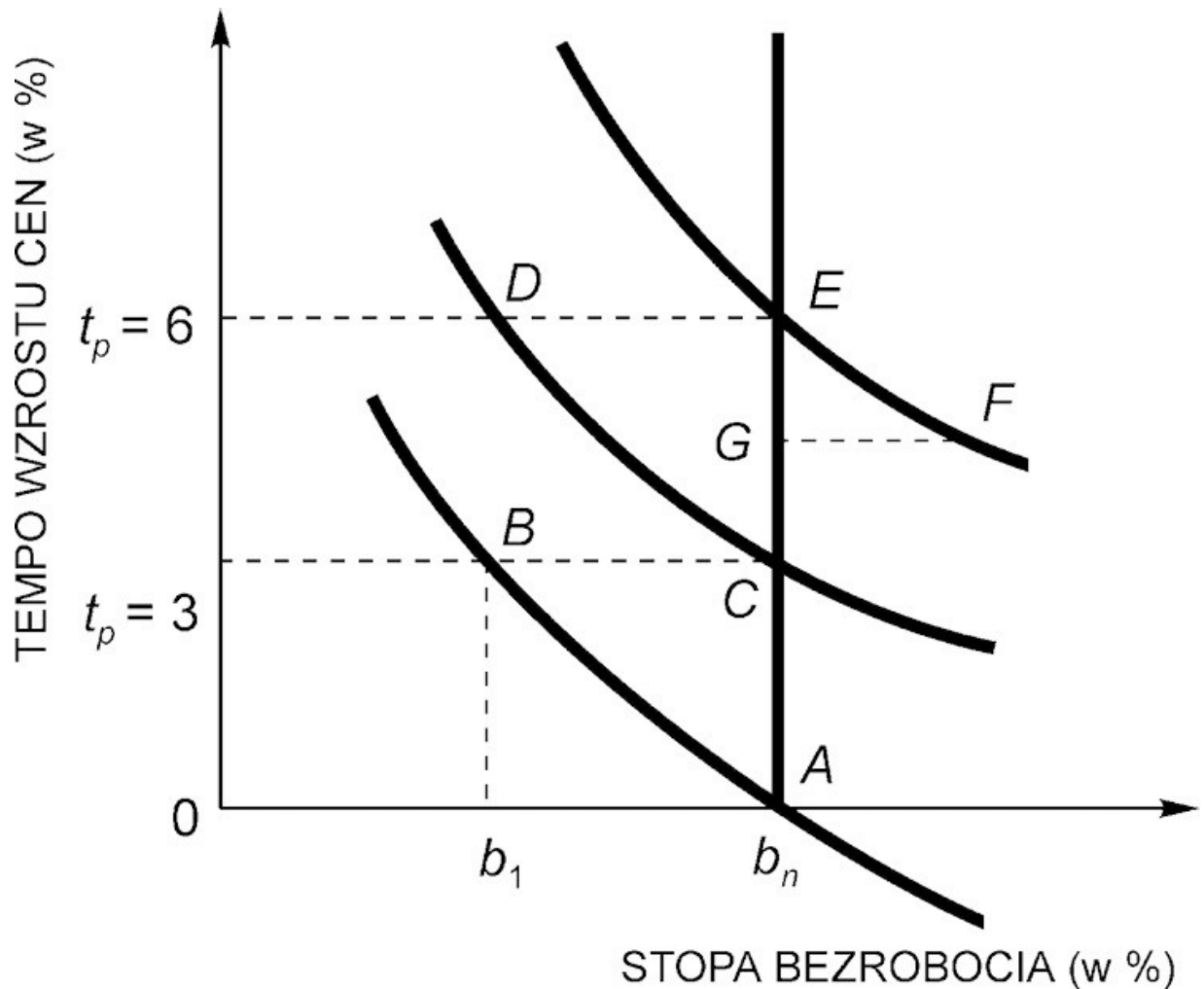
Koncepcja zmodyfikowanej krzywej Phillipsa znalazła potwierdzenie w wielu krajach. W latach 60. i w początkach lat 70. XX . stała się wręcz teoretyczną podstawą polityki gospodarczej wielu krajów. W latach 70. pojawiło się zjawisko **stagflacji**, polegające na równoczesnym występowaniu wysokiej inflacji i wysokiego bezrobocia. Zjawisko to było trudne do wytłumaczenia na gruncie koncepcji krzywej Phillipsa. W tej sytuacji nastąpił wzrost popularności innych, alternatywnych teorii, w szczególności **teorii naturalnej stopy bezrobocia**, wysuniętej przez M. Friedmana i Edmund Strother Phelps[140].

Według Friedmana i Phelps'a w gospodarce istnieje pewien poziom bezrobocia odpowiadający stanowi równowagi. Jest to bezrobocie wynikające z niedoskonałości funkcjonowania rynków, niepełnej informacji o rynku pracy oraz niedopasowań strukturalnych popytu i podaży pracy. Bezrobocie to, określane mianem **bezrobocia naturalnego**, nie może być na trwałe obniżone za pomocą ekspansywnej polityki makroekonomicznej. Polityka taka może przynieść jedynie efekty krótkookresowe, podnosząc jednak na trwałe poziom inflacji. Ilustracją takiej polityki jest rysunek 15.9.

Założmy, że początkowo mamy w gospodarce bezrobocie równe bezrobociu naturalnemu oraz stabilny poziom cen, w rezultacie czego podmioty gospodarcze oczekują zerowej inflacji również w przyszłości. Sytuację taką przedstawia na rysunku 15.9 punkt A. Przyjmijmy, że występujący wówczas poziom bezrobocia (określony przez stopę b_n) został uznany za zbyt wysoki i bank centralny podjął ekspansywną politykę pieniężną polegającą na wzroście podaży pieniądza.

Wzrost podaży pieniądza powoduje zwiększenie popytu na towary, co powoduje pewien wzrost produkcji i zatrudnienia, a po pewnym czasie również wzrost płac nominalnych i cen. Gospodarka przesuwa się z punktu A do B na rysunku 15.9. Wzrost zatrudnienia (wyrażający się w spadku stopy bezrobocia z b_n do b_1) był możliwy dzięki **iluzji pieniężnej pracowników**, którzy traktowali wzrost płac nominalnych jako wzrost w kategoriach realnych i zwiększali z tego powodu podaż pracy. Zgodnie z **hipotezą oczekiwań adaptacyjnych** (w myśl której podmioty gospodarcze kształtują swoje oczekiwania co do jakiejś zmiennej w przyszłości na podstawie wartości tej zmiennej w przeszłości) wzrost zatrudnienia jest jednak tylko przejściowy, gdyż po pewnym czasie pracownicy uświadomią sobie swoje błędne oczekiwania inflacyjne i dostosują je do faktycznej inflacji, która na rysunku 15.9 wynosi 3%. Zaczną oni domagać się podwyżek płac nominalnych, w efekcie czego płace realne ustalą się na pierwotnym, wyższym poziomie, a zatrudnienie obniży się do wyjściowego poziomu, określanego przez stopę bezrobocia b_n . Na rysunku 15.9 znajduje to wyraz w przejściu z punktu B do punktu C. Dalsze próby obniżania bezrobocia poniżej poziomu bezrobocia naturalnego będą wywoływać analogiczne skutki: przejściowy spadek bezrobocia (przejście z punktu C do D) i powrót do poziomu bezrobocia

naturalnego (przejście z punktu *D* do *E*). Jedynym trwałym efektem takiej polityki jest więc przyspieszenie procesów inflacyjnych.



Rysunek 15.9. Naturalna stopa bezrobocia a inflacja – długookresowa krzywa Phillipsa
Źródło: opracowanie własne.

Z powyższej koncepcji wynika, że wymiennosc inflacji i bezrobocia ma krótkotrwały charakter; w długim okresie efektem ekspansywnej polityki gospodarczej jest wyższe tempo inflacji. **Długookresowa krzywa Phillipsa** ma więc, według Friedmana i Phelps, kształt pionowej prostej, przechodzącej przez punkty *A*, *C* i *E* na rysunku 15.9. Z koncepcji tej płynie wniosek, że wykorzystywanie ekspansywnej polityki makroekonomicznej do ograniczania bezrobocia jest niewskazane. Pozytywne skutki takiej polityki, w postaci przejściowego zmniejszenia bezrobocia, są bowiem

niewspółmiernie małe w porównaniu ze skutkami negatywnymi w postaci trwałego zwiększenia inflacji. Z koncepcji tej płynie jednakże wniosek, że restrykcyjna polityka pieniężna może być wykorzystana do redukcji inflacji. Zmniejszenie podaży pieniądza spowoduje, co prawda, przejściowy wzrost bezrobocia powyżej poziomu naturalnego (np. przejście z punktu *E* do *F* na rys. 15.9), ale po pewnym czasie gospodarka wróci do stanu bezrobocia naturalnego, przy niższym jednak poziomie inflacji (przejście z punktu *F* do *G*).

Tradycyjna koncepcja krzywej Phillipsa zakładała wymiennosc inflacji i bezrobocia. Dla Friedmana i Phelps'a oraz ich zwolenników wymiennosc ta ma jedynie charakter przejściowy, występuje bowiem tylko do momentu, gdy podmioty gospodarcze zrewidują swoje błędne oczekiwania inflacyjne. Założenie błędnych oczekiwań inflacyjnych, które leży u podstaw koncepcji zmodyfikowanej krzywej Phillipsa, stało się przedmiotem ostrej krytyki ze strony niektórych kierunków teoretycznych, zwłaszcza kierunku eksponującego założenie o racjonalnym działaniu podmiotów. Wysunięta została **hipoteza racjonalnych oczekiwań**, w myśl której podmioty gospodarcze kształtują swoje oczekiwania inflacyjne na racjonalnych podstawach, na dobrej znajomości czynników wywołujących inflację i właściwej interpretacji poczynań rządu. Według tej hipotezy nie jest możliwe ciągłe popełnianie błędów przez podmioty przy kształtowaniu przewidywań inflacyjnych. W związku z tym nie jest również możliwe nawet przejściowe odchylenie bezrobocia od poziomu naturalnego. Hipoteza ta ma więc określone konsekwencje dla wymiennosci inflacji i bezrobocia: wymiennosc ta nie występuje nawet przejściowo. Krótkookresową zależność inflacji i bezrobocia, zakładającą racjonalne oczekiwania inflacyjne, w związku z tym można zilustrować na rysunku 15.9 za pomocą pionowej prostej, przechodzącej przez punkty *A*, *C* i *E*.

Z teorii racjonalnych oczekiwań wynikają istotne wnioski dla polityki gospodarczej. Po pierwsze, ograniczanie bezrobocia za pomocą ekspansywnej polityki makroekonomicznej jest bezcelowe. Po drugie, restrykcyjna polityka makroekonomiczna może mieć ważne znaczenie dla ograniczenia procesów inflacyjnych.

15.7.2. Alternatywne teorie związków między inflacją a bezrobociem

Przedstawione zależności między bezrobociem a inflacją można wyjaśnić także w sposób alternatywny. Z rozważań przeprowadzonych w rozdziałach 12 i 13 wynika, że **krótkookresowe analizy keynesistowskie oparte są zwykle na założeniu występowania wolnych mocy wytwórczych, podczas gdy długookresowe analizy neoklasyczne założenie to uchylają.** W pierwszym przypadku ekspansywna polityka makroekonomiczna rzeczywiście mogłaby zatem prowadzić do wzrostu produkcji i spadku bezrobocia, przy jednoczesnym wzroście inflacji w sytuacji, gdyby w niektórych branżach pojawiły się „wąskie gardła”. W drugim przypadku ekspansywna polityka makroekonomiczna prowadziłaby jednak jedynie do wzrostu inflacji, z uwagi na brak możliwości dalszego zwiększania produkcji.

Warto również zaznaczyć, że biorąc pod uwagę chociażby stagflację lat 70. XX w. praktyka gospodarcza pokazała, że **krzywa Phillipsa może być nie tylko pionowa, ale nawet, na co rzadko zwraca się w uwagę w teorii ekonomii, dodatnio nachylna.** Nie powinno to jednak dziwić, jeśli przypomnimy sobie, że deflacja może być „dobra” lub zła, a skutki inflacji, podobnie, mogą być zarówno negatywne, jak i (zwłaszcza przy inflacji niskiej) pozytywne. W pierwszym przypadku wystąpi tzw. **efekt piasku**, w drugim natomiast tzw. **efekt smaru**. Efekt piasku jest niekorzystny dla rynku pracy, powodując możliwy jednoczesny wzrost inflacji i bezrobocia. Z kolei efekt smarowania, korzystny dla rynku pracy, powoduje, że rosnącej inflacji towarzyszy spadek bezrobocia.

Warto również zauważyć, że krzywa Phillipsa może być ujemnie lub dodatnio nachylna również w zależności od tego, czy ma ona charakter popytowy, czy kosztowy. W pierwszym przypadku wzrost globalnego popytu wiązałby się ze wzrostem inflacji, ale także częściowo ze wzrostem produkcji i zatrudnienia. Jeśli jednak inflacja wynika ze wzrostu kosztów, wówczas należy liczyć się także ze spadkiem popytu i produkcji w przedsiębiorstwach, a tym samym ze wzrostem bezrobocia^[141].

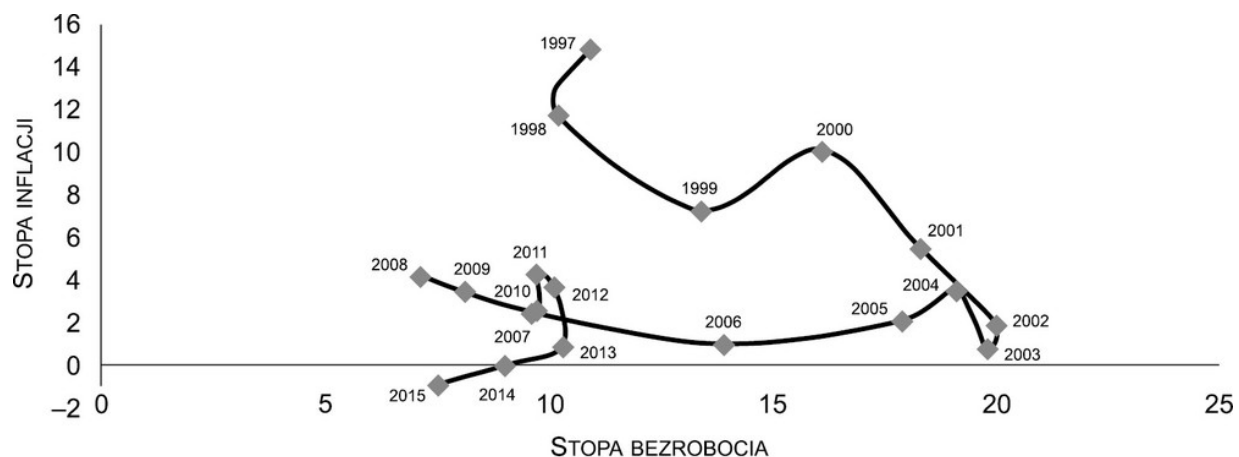
Powyższe zależności mogą być także interpretowane jako **procykliczność i antycykliczność cen**. Pojęcia te są używane w bardziej

współczesnych nurtach makroekonomii, tj. w nowej szkole keynesistowskiej i szkole realnego cyklu koniunkturalnego. Nowi keynesiści zakładają, podobnie jak tradycyjni, że ceny zależą głównie od popytu, w związku z czym są one procykliczne, a zależności między inflacją a bezrobociem mają charakter różnokierunkowy. Z kolei przedstawiciele szkoły realnego cyklu koniunkturalnego nawiązują do koncepcji inflacji kosztowej. Według nich poziom cen jest związany głównie z podażową stroną gospodarki. Tym samym zależy on nie od globalnego popytu, a od możliwości wytwórczych i wstrząsów podaży. Zgodnie z tym podejściem ceny są antycykliczne, a inflacja jest wynikiem niekorzystnego szoku leżącego po stronie podaży. Negatywny wstrząs może mieć swoje źródło w wyniku różnorodnych czynników, do których można zaliczyć:

- niekorzystne warunki klimatyczne,
- wojny, przewroty polityczne i niepokoje społeczne,
- niekorzystne zmiany w środowisku naturalnym, powodujące różnego rodzaju klęski żywiołowe, takie jak trzęsienia ziemi, susze i powodzie,
- znaczące wzrosty cen energii, wynikające najczęściej ze skoków cen ropy naftowej,
- pogorszenie jakości nakładów pracy i kapitału[142]. We wszystkich ww. przypadkach mielibyśmy do czynienia z dodatnio nachyloną krzywą Phillipsa.

W praktyce gospodarczej krzywa Phillipsa przyjmuje różne postaci w zależności od uwarunkowań gospodarczych danego kraju i analizowanego okresu. Przykładowo w pierwszych latach okresu transformacji w Polsce, między 1989 a 1997 r., stopa bezrobocia wzrosła z 0% do około 11%, podczas gdy stopa inflacji zmalała z kilkuset do prawie 15%. Mogłoby sugerować to, że polska gospodarka działała wówczas zgodnie z teorią przedstawioną przez zmodyfikowaną krótkookresową krzywą Phillipsa. Należy jednak pamiętać, że przed 1989 r. jawne bezrobocie w Polsce nie występowało w ogóle, w związku z czym musiało ono rosnąć w początkowych latach procesu przekształcania naszej gospodarki z centralnie planowanej w wolnokonkurencyjną (por. rozdział 3). Zupełnie odwrotna sytuacja miała natomiast miejsce w przypadku inflacji, która po uwolnieniu cen kształtowała się na kilkusetprocentowym

poziomie. Po wygaśnięciu impulsów popytowych, jej spadek był rzeczą nieuchronną niezależnie od prowadzonej polityki makroekonomicznej. Kwestia sporna może dotyczyć tutaj jedynie szybkości dezinflacji. Niemniej obniżenie inflacji z całą pewnością było jednym z priorytetów programu liberalizacji i stabilizacji gospodarki i w tym sensie można mówić o pewnych symptomach występowania zmodyfikowanej krzywej Phillipsa w latach 1990–1997.



Rysunek 15.10. Krzywa Phillipsa dla Polski w latach 1997–2015

Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku 15.10 przedstawiono zależności między stopą bezrobocia i stopą inflacji w Polsce w okresie późniejszym, tj. w latach 1997–2015. Na jego podstawie nie można zaobserwować jednoznacznie ujemnego lub dodatniego związku między tymi kategoriami w całym dziewiętnastoleciu. W okresie tym można jednak wskazać pewne podokresy charakteryzujące się ujemnie i dodatnio nachyloną krzywą Phillipsa. Przykładowo w latach 1998–2003 można mówić o ujemnej zależności między inflacją a bezrobociem. Ta pierwsza w końcu badanego okresu spadła do poziomu niższego niż w większości krajów UE. Bezrobocie natomiast odwrotnie – osiągnęło rozmiary najwyższe w całym okresie transformacji. Z dodatnio nachyloną krzywą Phillipsa mieliśmy z kolei do czynienia przede wszystkim w ostatnich przedstawionych latach (2013–2015), kiedy bezrobocie spadło do najniższego poziomu od 1990 r. (poniżej 8%), a inflacja po raz pierwszy od czasu obowiązywania gospodarki rynkowej osiągnęła poziom ujemny. Powyższe przykłady świadczą o tym, że nie ma

jednej uniwersalnej teorii, która znajduje odzwierciedlenie w rzeczywistości gospodarczej przez dłuższy okres.