

Инфлацията

Лудвиг фон Мизес
юни 1959 г.

лекция пред Centro de Difusiyn de la Economna Libre, Аржентина

Ако предлагането на хайвер беше толкова изобилно, колкото и предлагането на картофи, цената на хайвера - или разменното съотношение между хайвера и парите или други стоки - щеше да се промени значително. Тогава и покупката на хайвер щеше да е свързана с много по-малко разходи. По същата логика, ако количеството на парите се увеличи, покупателната сила на паричната единица - т.е. количеството стоки, които могат да се закупят срещу дадена сума пари - ще намалее.

Когато златните и сребърните залежи на американския континент бяха открити и започнаха да се експлоатират, значителни количества от благородните метали бяха пренесени в Европа. Резултатът от това увеличаване на наличните пари беше обща тенденция към повишение на цените. По същия начин, когато съвременните правителства увеличават количеството книжни пари в обръщение, покупателната сила на паричната единица започва да пада, а цените се повишават. Това явление наричаме *инфлация*.

За нещастие обаче, в САЩ, както и в други страни, някои хора предпочитат да търсят причините за инфлацията не в увеличаването на количеството пари, а по-скоро в нарастването на цените.

Въпреки това никога не е имало сериозен аргумент срещу икономическото тълкуване на зависимостта между цените и количеството пари, или разменното съотношение между парите и другите блага, стоки и услуги. При съвременното ниво на технологиите няма нищо по-лесно от изработването на парчета хартия върху които да се отпечата определена парична стойност. В САЩ, където всички банкноти са еднакви по размер, разходите на правителството по отпечатването на купюр от един долар или купюр от хиляда долара са едни и същи. Това е една обикновена печатарска процедура, изискваща едно и също количество хартия и мастило.

През 18ти век, когато били направени първите опити за издаване на *банкноти* и определянето им за законно платежно средство - или правото на банкнотите да се ползват със същото отношение в търговския оборот като златото и среброто - народите и техните правителства повярвали, че bankerите са придобили някакво тайно знание, позволяващо им да правят пари от нищо. Когато управниците през 18ти век страдали от финансови затруднения, те смятали, че всичко от което се нуждаят е умен banker начело на финансовата система, който да ги отърве от всички тези проблеми.

Няколко години преди Френската Революция, когато хазната била почти празна, кралят на Франция намерил такъв banker и го поставил на върха на финансите. Този човек бил, във всяко едно отношение, пълна противоположност на хората, управлявали страната дотогава. Първо, той бил чужденец - генуезец. Второ, не бил аристократ. И което имало най-голямо значение в тогавашна Франция, той не бил католик, а протестант. И така, мосю Некер, бащата на прочутата Мадам де Щаел, станал министър на финансите. Всички очаквали от него да разреши финансовите проблеми на държавата, но въпреки доверието, с което се ползвал, хазната останала празна - най-голямата грешка на Некер била, че се опитал да окаже финансова помощ на американските колонисти във войната за независимост *без да повиши данъците*. Това определено не бил начинът за разрешаването на финансовите проблеми на Франция.

Няма тайни източници на средства

Не съществува никакъв таен път за разрешаването на финансовите проблеми на правителството; ако то се нуждае от пари, то трябва да ги набави чрез облагане на гражданите с данъци (или, при определени условия, чрез заем от хора, които имат

парите в дадения момент). Много правителства, дори може да се каже повечето правителства мислят, че има и друг начин да си набавят необходимите им пари, като просто ги напечатат.

Ако правителството иска да направи нещо полезно - например да построи болница - то трябва да обложи населението с данъци и с данъчните приходи да изпълни проекта. Тогава няма да се получи “ценова революция”, защото, когато правителството набира средства за построяването на болницата, гражданите - плащайки данъци - са били принудени да ограничат потреблението си. Данъкоплатецът е принуден да намали или текущото си потребление, или инвестициите си, или спестяванията си. Правителството, явяващо се в ролята на купувач на пазара, *заменя* индивидуалния потребител: той купува по-малко, но правителството купува повече. Правителството, разбира се, не винаги купува същите стоки, които индивидуалният потребител и купил, като цяло обаче не се получава повишение на цените в следствие на строителството на болницата.

Избрах този пример, тъй като често хората казват: “Има разлика дали правителството използва парите за добри или лоши цели”. Бих искал да приема, че правителството винаги използва парите за най-добрата цел - цел, с която всички ние сме съгласни. Защото не начинът, по който парите се харчат, а начинът на набавянето им предизвиква явлението инфлация, което днес почти никой не желае.

Например правителството може да наеме нови работници или да увеличи заплатите на държавните служители, без това да предизвика инфлация, ако използва за това приходите от данъци. Тогава хората с повишени заплати ще могат да купуват повече. Ако средствата за това повишение са набрани от данъци, данъкоплатците ще имат по-малко пари за харчене, а държавните служители ще имат повече. Цените като цяло няма да се повишат.

Ако правителството обаче не използва за тази цел събраните данъци, а например новонапечатани банкноти, това ще означава, някои хора ще имат повече пари за харчене, докато останалите ще разполагат със същите средства. Така тези, които са получили новонапечатаните пари ще се конкурират с хората, които и преди са били купувачи. И тъй като на пазара няма повече стоки от преди, но пък има повече пари - и тъй като сега има хора, които могат да купят повече, отколкото са могли да купят преди - ще се появи допълнително търсене за същото количество стоки. Следователно цените ще се повишат. Това не може да се избегне, независимо от предназначението на новонапечатаните пари.

И което е по-важно, тази тенденция към покачване ще се развива стъпка по стъпка; това не е общо движение нагоре на т. нар. “равнище на цените”. Метафоричният израз “равнище на цените” не може и не трябва да се използва.

Когато хората говорят за “равнище на цените”, те си представят ниво на течност, което се покачва или спада според нейното количество, и то винаги равномерно, като гориво в резервоар. Но по отношение на цените, такова “ниво” не съществува. Цените не се променят в еднаква степен и по едно и също време. Винаги някои цени се променят по-бързо от други. И за това си има конкретна причина.

Първите винаги печелят

Да разгледаме случая с държавния служител, който получава новите пари, добавени към паричното предлагане. Хората не купуват същите стоки в същото количество като преди. Парите, напечатани от правителството и появили се на паричния пазар не се използват за покупка на *всички* стоки и услуги. Те се харчат за определени стоки, цените на които ще се покачат, докато други стоки ще се продават на старите си цени. Следователно, когато инфлацията започне, различните групи от населението ще бъдат засегнати в различна степен. Тези, които получат първи новите пари, ще извлекат временна печалба.

Когато правителството се готви да финансира военни действия, то трябва да купи боеприпаси, и първите, които получават новонапечатаните пари са военните заводи и техните работници. Те се оказват в много благоприятна позиция. Печалбите и заплатите им са нараснали; бизнесът се развива. Защо ли? Защото те първи получават новите пари. И имайки на разположение повече средства, те купуват. Купуват от други хора, които предлагат желаните от тях стоки и услуги.

Тези хора формират втора група. Те също смятат инфлацията за много полезна за бизнеса си. И защо не? Не е ли прекрасно да продаваш повече от преди? Например, собственикът на ресторант в съседство с военен завод си казва: "Това наистина е чудесно! Работниците имат повече пари; имам повече клиенти, които посещават ресторанта ми; затова и аз съм много щастлив." Той не вижда каквато и да е причина да не се чувства щастлив.

Ситуацията е такава: хората, които първи получават парите, имат по-голям доход, и те все още могат да купят много стоки и услуги на цени, съответстващи на предишното състояние на пазара, предхождащо проявяването на инфлацията. Затова и те са в много благоприятна позиция. Така инфлацията се развива стъпка по стъпка, от една група от населението към друга. И всички, получили новонапечатаните пари на по-ранна фаза, печелят, защото те могат да купуват на цени, съответстващи на предишното съотношение между пари и стоки.

Някой трябва да загуби

При други групи от населението обаче новите пари идват късно, твърде късно. Те са в неблагоприятно положение. Преди допълните пари да стигнат до тях, те са принудени да плащат повече за някои - или практически за всички - стоки, докато доходите им все още не са се повишили, или поне не са нараснали пропорционално на цените.

Вземете например страна като САЩ по време на Втората световна война; от една страна, инфлацията беше добре дошла за работниците във военната промишленост, за производителите на оръжие и боеприпаси, но от друга страна тя работеше срещу интересите на други групи от населението. А най-много пострадаха учителите и свещениците.

Както знаете, свещеникът е много скромен човек, служещ на Бога, и който не трябва да говори много за пари. От учителите се очаква да мислят повече за преподавателската дейност, отколкото за заплатите си. В резултат, учителите и свещениците бяха наказани от инфлацията, тъй като училищата и църквите последни се сетиха, че трябва да повишат заплатите на служителите си. И когато най-накрая те го направиха, натрупаните преди това загуби не можеха да бъдат компенсирани.

Дълго време те трябваше да купуват по-малко от преди, да намалят потреблението на по-качествени и скъпи храни, и да ограничат покупките на облекло - тъй като цените вече се бяха повишили, докато доходите им все още не бяха променени. (Днес това положение значително се е променило, поне що се отнася до учителите).

Следователно инфлацията засяга различно отделните части на населението. За някои, инфлацията не толкова лоша; те дори искат тя да продължава, защото те първи се възползват от нея.

В следствие на промените, причинени от инфлацията, някои групи от населението се оказват в благоприятна позиция, а някои директно се възползват от нея. Употребявам тази дума не като обвинение към тези хора, защото ако има виновен за тази ситуация, то това е правителството, предизвикало инфлацията. Винаги има хора, които печелят от инфлацията, защото осъзнават по-рано от останалите какво се случва. Тази печалба се дължи на факта, че инфлацията не е равномерен или постепен процес.

Инфлацията като данък

Правителствата може би си мислят, че инфлацията - като метод за набиране на средства - е по-добра от данъците, които винаги са непопулярни. В много велики и богати държави законодателите често с месеци обсъждат новите данъци, необходими за покриване на новоприетите държавни разходи. И след тези дълги дискусии те решават, че може би най-добрият път е инфлацията.

Разбира се, никой не използва термина “инфлация”. Политикът на власт, който възнамерява да провежда проинфлационна политика никога не обявява: “Аз ще предизвикам инфлация”! Техническите прийоми, които се използват, са толкова сложни, че средният гражданин не може да разбере кога започва самия процес.

По време на един от най-страшните инфлационни периоди в историята, този в Германия след Първата световна война, инфлацията по време на самата война не беше толкова страшна. Инфлацията след войната предизвика катастрофата. Тогава правителството не обяви: “Ние предизвикваме инфлация”. То просто заемаше пари директно от Централната банка. Правителството не питаше банката откъде и как ще набави парите. И Централната банка просто ги печаташе.

Сега инфлационните техники са усложнени от съществуването на т. нар. “безналични пари”. Резултатите обаче са същите. С един подпис правителството създава *кредитни* пари, като по този начин увеличава количеството на парите и кредита. С издаването на един документ правителството създава пари.

В началото правителството не се интересува, че някой ще загуби, че цените ще се повишат. Законодателят си казва: “Това е една прекрасна система!” Но тази система има един недостатък: не може да продължава дълго. Ако инфлацията можеше да продължава до безкрайност, нямаше да има нужда да убеждаваме правителството да не я предизвиква. Но в един момент на инфлацията трябва да се сложи край. Подобна политика не може да трае дълго.

В дългосрочен план инфлацията завършва със срив на националната валута. На 1 август, 1914г. 1 щатски долар се е равнявал на 4.2 германски марки. Девет години и три месеца по-късно, през ноември 1923г., 1 долар се равняваше на 4.2 млрд. марки. С други думи, марката не струваше вече нищо. Тя не притежаваше никаква стойност.

Преди няколко години един известен автор писа: “В дългосрочен план всички ние ще сме мъртви”. За съжаление, трябва да призная, това е вярно. Но въпросът е колко дълъг е “краткосрочният план”. На една известна дама от 18ти век, Мадам де Помпадур, се приписва фразата: “След нас и потоп”. Тя беше щастлива да умре в “краткосрочния план”. Но нейната наследница в работата, Мадам де Бари, преживя “краткосрочния план” и беше обезглавена в “дългосрочния план”. За много хора “дългосрочният план” бързо се превръща в “краткосрочен” - и колкото по-дълго продължава инфлацията, толкова по-скоро идва “краткосрочният план”.

Колко може да продължава “краткосрочният план”? Колко време може да продължава инфлацията? Вероятно докато хората все още вярват, че правителството, рано или късно ще спре да печата пари и по този начин ще спре обезценяването на националната парична единица.

Бягството от парите

Когато хората престанат да вярват, когато те осъзнаят, че правителството няма намерение да спре, те проумяват, че цените утре ще бъдат по-високи от цените днес. Тогава те почват да купуват на каквато и да са цени, и така причиняват такова повишение на цените, че паричната система рухва.

Отново ще се позова на примера с Германия, който бе наблюдаван от цял свят. В много книги се описват събитията от онзи период. (въпреки, че не съм немец, а австриец, аз бях свидетел на всичко: условията в Австрия не бяха много по-различни, нито пък в повечето от останалите европейски страни). В продължение на няколко

години германците вярваха, че инфлацията е временно явление, че то скоро ще бъде преодоляно. Те вярваха почти девет години, до лятото на 1923г. Тогава, най-накрая, те започнаха да се съмняват. И тъй като инфлацията продължаваше, те предпочитаха да купуват каквото и да е, пред алтернативата да държат парите си в джобовете. Още повече, те осъзнаха, че не трябва да се дават заеми, дори напротив, че е много изгодно да си дължник. Така се получи омагьосан кръг.

До 28 август 1923г. масите вярваха, че инфлационните пари имат някаква стойност. Но тогава те осъзнаха, че ситуацията коренно се е променила. През последния период инфлацията в Германия фабриките плащаха на своите служители авансово всяка сутрин. И работникът, който идваше на работа с жена си, веднага й връчваше надницата си. После съпругата незабавно купуваше нещо, независимо какво. Тя осъзнаваше, както и много други, че за една нощ *марката* губи 50% от покупателната си способност. Парите, подобно на шоколад на слънце, се топяха в джобовете. Последната фаза на инфлацията не продължи дълго; след няколко дни кошмарът свърши: *марката* вече не струваше нищо и трябваше да се създаде нова парична единица.

Лорд Кейнс, който твърдеше, че в дългосрочен план всички ще сме мъртви, е един от многото през 20ти век защитници на инфлацията. Те всички се обявяваха против златния стандарт. Кейнс го критикуваше, наричайки го “варварски атавизъм”. И днес много хора считат за смешно и нереалистично връщането към златния стандарт.

Златният стандарт обаче има една огромна “добродетел”: при него паричното предлагане е независимо от действията на правителството и политическите партии. Това определено е неговото предимство. Той е бариера пред разхителните стремежи на правителството. Ако, при златния стандарт, правителството реши да направи някакви нови разходи, финансовият министър ще зададе въпроса: “Откъде да взема парите? Първо ми кажете как да намеря средствата, за да покрия тези разходи.”

Ограничаване на държавните разходи

При инфлационна система, нищо не е по-просто за политиците от напечатването на толкова пари, колкото са им нужни за техните проекти. При златния стандарт, едно сериозно правителство има по-добър шанс; то може да отговори на политиците и гражданите, че не може да увеличи разходите, без да увеличи данъците.

В условията на инфлация обаче, хората започват да гледат на правителството като на институция с неограничени възможности: според тях държавата, правителството, могат да направят всичко. Ако, например, гражданите искат нова автомагистрала, от правителството се очаква да я построи. Откъде обаче правителството ще набави нужните средства?

Може да се каже, че днес в САЩ - а дори в миналото, от времето на Маккинли - републиканската партия защитава стриктната парична политика и златния стандарт, докато демократическата защитава инфлацията. Разбира се, не инфлацията на *книжните* пари, а на *сребърните*.

Президент-демократ обаче, президентът Кливлънд, в края на 80те години на 19ти век наложи вето върху решение на Конгреса да предостави една сравнително малка сума - 10000 долара - на община, пострадала от природно бедствие. А аргументът за вето му беше: “Докато гражданите са длъжни да подпомагат правителството, то правителството не е длъжно да подпомага гражданите.” Всеки политик трябва да постави това мото на над бюрото си, така че хората, идващи да искат пари, да могат ясно да го видят.

Въпреки, че не лесно да се изследват причините за инфлацията в няколко страници, те в основата си са следните: ако количеството пари в обръщение се увеличи, покупателната способност пада. Това определено не се харесва на хората, които пряко са засегнати и не печелят от инфлацията.

Инфлацията - световно разпространена напасть

Ако инфлацията е нещо лошо и ако хората разбират това, защо тогава се е превърнала в начин на живот във всички страни? Дори най-богатите държави страдат от тази "болест". Съединените Щати определено са най-богатата страна в света, с най-висок жизнен стандарт. И там обаче непрекъснато се говори за инфлация и за това как да бъде овладяна. Но това са само приказки; никой няма намерение да действа.

Ето ви някои факти: след Първата световна война Великобритания възстанови златното покритие на лирата. Това повиши стойността ѝ. Така покупателната сила на работната заплата се увеличи. В един нерегулиран пазар *номиналните* заплати щяха да спаднат, за да се компенсира увеличението на *реалните* заплати. Профсъюзите обаче не желаеха да приемат това приспособяване към увеличената покупателна способност на лирата, и така *реалните* заплати значително се повишиха. Това се превърна в катастрофа за страната, тъй като Великобритания е индустриална държава, която внася основно суровини и хранителни продукти, а изнася готова промишлена продукция. С повишаването на стойността на британската лира, цените на британските стоки в останалите страни се увеличиха и износът спадна. По този начин Великобритания сама се "изхвърли" от световния пазар.

Профсъюзите не можеха да бъдат победени. Всички знаят тяхната сила. Тясно право, или по-скоро привилегия, е да прибегват до насилие. Волята на профсъюзите има не по-малка тежест от правителствено постановление. А правителството може да употреби апарата на полицията, за да приложи своето решение.

Влиянието на профсъюзите

За нещастие, в почти всички страни по света, вече съществува втора институция в състояние да използва сила: профсъюзите. Профсъюзите определят работните заплати и прибегват до стачки, за да принудят работодателите да се съобразят с тях по същия начин, по който правителството определя със закон минималната надница. Проблемът е в това, профсъюзите искат по-високи заплати, отколкото един нерегулиран пазар би установил. В резултат, значителна част от работната сила може да бъде наета само с цената на загуби. И тъй като бизнесмените не могат да си позволят да губят, те закриват производството си и работниците остават на улицата. Установяването на заплатите над равновесното им ниво (или това, което би се установило на нерегулиран пазар) винаги води до значителна безработица.

Във Великобритания резултатът от повишаването на заплатите под натиска на профсъюзите доведе до безработица, продължила с години. Милиони хора стояха без работа, производството намаляваше. Дори експертите бяха объркани. И тогава британското правителство предприе крайна мярка: обезцени паричната единица.

Резултатът от тази мярка беше, че покупателната сила на работните заплати не беше вече същата. *Реалните* доходи спаднаха. Работниците вече не можеха да купуват същото количество стоки, както преди, въпреки че *номиналните* заплати не се промениха. По този начин, реалните заплати трябваше да се върнат към пазарното си равнище и безработицата да изчезне.

Обезценка на националната валута беше предприета в много други страни, като Франция, Холандия, Белгия. В една страна - Чехословакия - това беше направено дори два пъти за период от година и половина. Това беше тайното оръжие срещу силата на профсъюзите. В действителност обаче то не постигна траен успех.

Индексацията

След няколко години хората, работниците, дори профсъюзите, започват да разбират какво става. Те осъзнават, че обезценката на паричната единица намалява реалните им доходи. Профсъюзите имат своите начини да се противопоставят. В много

страни те включват в трудовите договори клауза, според която заплатите трябва да се увеличават при всяко увеличение на цените. Това се нарича *индексиране*. И така, методът за намаляване на безработицата, използван от британското правителство през 1931г. - и възприет от много други държави - вече не действа.

През 1936г., в своята “Обща теория на заетостта, лихвата и парите”, лорд Кейнс неправилно издигна тези извънредни монетарни мерки между 1929г. и 1933г. в *принцип*, във фундаментална политика. Той се аргументира така: “Безработицата е лошо явление. Ако искаме тя да изчезне, трябва да се обезцени паричната единица.”

Той много добре разбираше, че заплатите могат да бъдат твърде високи за пазара, или твърде високи за работодателите, за да наемат нови работници. От тази гледна точка те могат да бъдат твърде високи и за цялото трудоспособно население, защото ако профсъюзите установят заплатите над пазарното им равнище, само част от него ще може да си намери работа.

В резултат, Кейнс твърди: “Със сигурност положението на масова безработица, продължаваща с години, е незадоволително.” Но вместо да предположи, че заплатите могат и трябва да се установяват по пазарен начин, той казва: “Ако паричната единица се обезцени и работниците не успеят да го проумеят, те няма да се съпротивляват срещу намаляването на реалните им доходи, докато номиналните им останат непроменени.”

С други думи, Кейнс предлага да се измамат работниците. Вместо открито да заяви, че заплатите трябва да се приспособят към условията на пазара - защото, ако това не стане, част от работната сила ще остане “на улицата” - той казва: “Пълна заетост може да съществува само ако има инфлация. Измами работниците!” Най-интересното е обаче, че когато Общата теория беше публикувана, работниците вече не можеха да бъдат измамани, защото хората вече осъзнаваха какво става. Целта за постигане на пълна заетост обаче остана.

Пълната заетост

Какво означава “пълна заетост”? Тя се свързва с условията на свободен пазар на труда, нерегулиран от правителството или профсъюзите. На този пазар заплатите достигат такова равновесно състояние, при което всеки, който иска да работи, може да си намери работа, и всеки работодател може да наеме толкова работници, колкото са му необходими. Ако се увеличи търсенето на работна сила, заплатите ще се повишат, и обратно - ако търсенето намалее, заплатите ще спаднат. Единственият начин за постигането на пълна заетост е свободния пазар на труда.

Какво прави един бизнесмен, който иска да продаде дадена стока за 5 долара? Ако не може да я продаде на тази цена, някои просто биха казали: “системата не *работи*”. Но тя трябва да *работи*. Ето защо бизнесменът сваля цената. Ако не може да продаде стоката за 5 долара, трябва да я продаде за 4. А ако не може и за 4, трябва да сваля цената до 3 долара. Няма друг начин, ако иска да остане в бизнеса. Той може да претърпи загуби, но това ще се дължи на грешните му очаквания за пазара на този продукт.

Същото се случва с хилядите млади хора от селскостопанските райони, идващи в града да търсят препитание. В Съединените Щати те пристигат в града с желанието да печелят, например, по 100 долара на седмица. Това може да се окаже невъзможно. Ако не могат да си намерят работа за 100 долара, ще трябва да се задоволят с 90, 80 или дори по-малко на седмица. Но ако те разсъждават като профсъюзите - 100 долара или нищо - много от тях ще останат без работа. (Мнозина нямат нищо против да бъдат безработни, защото правителството им плаща социални помощи с парите от данъците върху работещите, и тези помощи често са почти толкова високи, колкото и заплатите, получавани за някои видове работа.)

Тъй като някои хора вярват, че пълна заетост може да бъде постигната само чрез инфлация, инфлацията се приема в САЩ. Хората обаче често се питат: “Трябва ли

да имаме стабилна парична единица с цената на безработица, или трябва да имаме пълна заетост с цената на инфлация?” Това на практика е съвсем погрешно разсъждение.

Поясняване на проблема

За да се справим с проблема, трябва да си зададем въпроса: Как може да се подобри положението на работниците и на останалите части от населението? Отговорът е: чрез функционирането на свободен пазар на труда, достигайки по този начин до пълна заетост. Дилемата е дали пазарът ще определя нивото на заплатите, или това ще става под натиска на профсъюзите. Дилемата не е “инфлация или безработица”.

Този грешен анализ се прилага в Англия, в европейските страни и дори в САЩ. И някои хора казват: “Вижте, дори в САЩ има инфлация. Защо и при нас да няма?”

На тези хора ще отговоря така: “Една от привилегиите на богатия е, че може да си позволи да бъде глупав по-дълго време, отколкото бедния.” Такава е ситуацията в Съединените Щати. Финансовата им политика е лоша и отива към по-зле. Но, може би, те могат да си позволят да бъдат глупави малко по-дълго от останалите.

Най-важното нещо, което трябва да се разбере, е че инфлацията не е “Божа работа”, не е болест, която идва като чума. Инфлацията е *политика* - целенасочена политика, провеждана от хора, които смятат, че тя е по-малко зло от безработицата. Доказано е обаче, че инфлацията, дори в средносрочен план, не премахва безработицата.

Инфлацията е политика. А политиката може да бъде променена. Затова не трябва да се предаваме на инфлацията. Бюджетът на правителството трябва да бъде балансиран. Разбира се, обществото трябва да го подкрепи; интелигенцията трябва да помогне на хората да разберат. С обществена подкрепа властимащите ще могат да прекратят политиката на инфлация.

Трябва да помним, че в дългосрочен план всички ние със сигурност сме мъртви. Но за краткото време, в който живеем, трябва да уредим земните си дела по възможно най-добрия начин. И едно от най-полезните неща, които можем да свършим, е да изоставим политиката на инфлация.