

Druga wojna światowa nie zakończyła Wielkiego Kryzysu

Autor: Art Carden

Źródło: thefreemanonline.org

Tłumaczenie: Paweł Piskorz

W związku z aktualną sytuacją gospodarczą wiele osób porusza temat wielkiego kryzysu. Ludzie o zróżnicowanych poglądach politycznych (np. George Will i Paul Krugman) twierdzą, iż druga wojna światowa zakończyła trwający dekadę koszmar gospodarczy. Warto zweryfikować to twierdzenie, żeby przekonać się, czy interwencje



Robert Minor. Pittsburgh (1916)

— a w szczególności te związane z rozpoczęciem działań wojennych — mają pozytywny wpływ na gospodarkę. Dodatkowo, nasze rozważania pomogą w zrozumieniu tego, w jaki sposób zmiany polityczne wpływają na motywację jednostek. Analiza naszego problemu rzuci także światło na właściwości ery [Nowego Ładu](#) (ang. New Deal) oraz jej złowrogie podobieństwo do dzisiejszej sytuacji.

Robert Higgs w swojej publikacji *Depression, War and Cold War* podzielił wielki kryzys na trzy okresy. Pierwszy etap, *Great Contraction*, wystąpił podczas prezydentury Hoovera i trwał od roku 1929 do 1933. W okresie tym inwestycje prywatne obniżyły się o około 84%. Następny okres to *Great Duration* z lat 1933 — 1945. Jak wykazał Higgs, PKB oraz prywatne inwestycje wzrosły we wczesnych latach Nowego Ładu, jednak w latach trzydziestych prezydent Franklin Roosevelt stał się śmielszy w podważaniu praw własności. To opóźniło całkowite uzdrowienie. Ostatni etap to *Great Escape*, który nastąpił po drugiej wojnie światowej oraz pomimo niej, a nie z jej powodu. Higgs twierdzi, iż *Great Escape* było wynikiem częściowego demontażu norm regulacyjnych, które wprowadzono

w okresie kryzysu i wojny. W efekcie ponownie odkryte zostały rynki oraz na nowo narodziła się wolność dla przedsiębiorców i pracowników.

Omawiając *Great Duration*, Higgs wprowadził termin „rządowa niepewność” (ang. *regime uncertainty*), aby dowieść, iż agresywnie interwencjonistyczne działania Roosevelta istotnie zwiększyły niepewność w otoczeniu przedsiębiorców — w wyniku czego inwestorzy nie wiedzieli, czy uda im się osiągnąć korzyści z własnych inwestycji. Jeden z moich mentorów w szkole podyplomowej, keynesista, stwierdził, że firmy nie będą produkować dóbr, których nie spodziewają się sprzedać. Generalizując, przedsiębiorstwa nie zainwestują w coś, czego nie będą mogli kontrolować. Zwiększone prawdopodobieństwo nieosiągnięcia spodziewanych korzyści przy tym samym poziomie nakładów zmniejszyło atrakcyjność prywatnych inwestycji.

Na czym opieramy twierdzenie, że to rządowa niepewność była odpowiedzialna za brak uzdrowienia? Higgs przedstawił kilka satysfakcjonujących dowodów na poparcie tej tezy. Pierwszy wskazuje na fakt, że ankietowani przedsiębiorcy często zwracali uwagę na istotną niepewność dotyczącą otoczenia gospodarczego. Drugie wyjaśnienie jest bardziej przekonujące: otóż, istotnie zwiększyła się wymagana przez inwestorów premia za ryzyko związana z zakupem długoterminowych obligacji korporacyjnych — co prawdopodobnie odzwierciedlało strach przed wywłaszczeniem. Przedsiębiorstwo, chcąc pożyczyć kapitał na długi okres, musiało zapłacić wyższe odsetki niż podmioty zaciągające krótkoterminowe pożyczki. Spread ten drastycznie się zwiększył w czasie prezydentury Roosevelta.

Wielki kryzys nie tylko ochłodził klimat inwestycyjny. W *Crisis and Leviathan* Higgs dowodzi, że w okresie kryzysu „efekt zapadki” (ang. [*ratchet effect*](#)) wytwarza wzrost interwencji rządowych, który nie zostaje odwrócony, gdy kryzys się kończy. Rządowe interwencje generują dwa efekty. Pierwszy polega na tym, że biurokracja wykazuje naturalne tendencje do wykraczania poza ustalone cele. Drugi zaś na tym, że interwencje zmieniają bodźce — tworzenie biurokracji w celu rozwiązania problemów kreuje nową pasożytniczą grupę, która osiąga zysk z interwencji i dąży do uniemożliwienia powrotu do *status quo ante*.

Doradcy Roosevelta widzieli w jego programie nie tylko sposób na uzdrowienie gospodarki, ale także możliwość stworzenia nowego społeczeństwa. W *FDR's Folly* Jim Powell wrócił do myśli rozwiniętej przez Milтона Friedmana,

sugerując, że oni: „nigdy nie zastanawiali się nad możliwością, iż potężniejsza władza zwiększa szkody powstałe przez błędy ludzkie bądź korupcję”.

Ich podejściem intelektualnym było porównywanie „kapitalizmu rzeczywistego z rządem idealnym” oraz ocenianie interwencji na podstawie ich intencji, a nie efektów. Ponadto, program Nowego Ładu był niespójny i często sprzeczny. Powell twierdził, iż pragmatyzm oraz polityczne korzyści są najistotniejsze.

Nie przeszkadzało mu [Rooseveltowi], że strategie Nowego Ładu są ze sobą sprzeczne. Kiedy doradca przekazywał prezydentowi dwie różne wersje przemowy, jedną broniącą wysokich cel, a drugą przekonującą do niższych cel, Roosevelt odpowiadał mu: „połącz je ze sobą”. The Agricultural Adjustment Act podniósł ceny żywności ponad jej rynkowy poziom w celu pomocy rolnikom, jednak wyższe ceny skrzywdziły wszystkich, którzy nimi nie byli. Narodowy urząd do spraw uzdrowienia gospodarki podniósł ceny dóbr przemysłowych, krzywdząc rolników, którzy musieli nabywać narzędzia i sprzęt rolniczy. Strategia wydzielenia terenów rolniczych zmniejszyła obszar przeznaczony pod uprawę, w czasie gdy urząd rekultywacji zwiększył tereny przeznaczone pod uprawę. Wydatki pomocowe pomagały bezrobotnym, kiedy podatek od osób prawnych, podatek od nierozdzielonych zysków, opłaty na ubezpieczenie społeczne, regulacje płacy minimalnej, obowiązek przyłączania się do związków prowadziły do większego bezrobocia. Wydatki związane z realizacją Nowego Ładu miały na celu stymulację gospodarki, jednak zwiększone opodatkowanie ograniczało jej rozwój.

Kryzys i wojna

A co z drugą wojną światową? Czy zakończyła ona wielki kryzys? Albo ogólniej: czy wojna jest dobra dla gospodarki? Na obydwie powyższe pytania należy odpowiedzieć przecząco. Zacytujmy Ludwiga von Misesa: „Wojenna koniunktura jest jak koniunktura, którą sprowadza trzęsienie ziemi czy epidemia”.

Jak podkreśla Higgs, z powodu szeregu interwencji w wojenną gospodarkę, zasoby przeznaczane na wojnę były błędnie wyceniane. W związku z tym kalkulacje PKB przeszacowują rzeczywistą sytuację gospodarki. Ponadto, takie zjawiska jak przymusowy pobór do wojska oraz produkcja zbrojeniowa wytwarzały mylny obraz zatrudnienia. Higgs twierdzi, iż wojna była okresem konsumpcji kapitału — a nie jego akumulacji. Czołgi, bomby oraz helikoptery mają ograniczone możliwości użycia poza celami militarnymi. Praca, która została wykorzystana do ich wytworzenia, nie była dostępna do produkcji dóbr konsumpcyjnych — w rzeczywistości ludzie funkcjonowali bez dóbr konsumpcyjnych. Okręty wojenne znajdujące się na dnach oceanów reprezentują utracone możliwości realnej konsumpcji i koniunktury. Konflikt jest czasem konieczny, jednak powinniśmy potrafić należycie zdefiniować, czym są wydatki wojenne: destrukcją życia i zasobów. Jeżeli kryzys stanowi załamanie poziomu życia na szeroką skalę, to wieki kryzys nie mógł zakończyć się w czasie wojny.

Iluzja koniunktury okresu wojennego jest zakorzeniona częściowo w sposobie kalkulacji dochodu narodowego, a częściowo w sposobie opracowywania danych. Produkt krajowy brutto, mierzący produkcję danego państwa, jest zdefiniowany jako suma wydatków konsumpcyjnych, inwestycji, wydatków rządowych i eksportu netto. Poważny problem pojawia się w przypadku wydatków rządowych: jak mamy oszacować wartość czegoś, co nie jest przedmiotem obrotu rynkowego? Możemy obliczyć wartość mojego komputera, mojej koszuli i mojego długopisu, ponieważ dobrowolnie wymieniłem na nie posiadane przeze mnie środki pieniężne. Jak mamy jednak oszacować wartość rządowych zakupów? W rachunku dochodu narodowego uwzględnia się koszty rządowych zakupów, jednak w najlepszym przypadku mówi to nam jedynie, jaki zysk zasoby konsumowane przez rząd mogłyby wygenerować w innych obszarach produkcji. Koszt ten nie wskazuje wartości produkcji rządu.

W okresie drugiej wojny światowej problem ten został rozwiązany przez kontrolę cen — oficjalne ceny po prostu nie odzwierciedlały prawdziwych kosztów wojny. Jeżeli mamy mieć sensowną kalkulację ekonomiczną, to potrzebujemy realnych cen rynkowych. Kontrola cen oraz podobne interwencje wprowadzają arbitralność oraz niepewność. Zakupy poniżej cen rynkowych są sposobem na ukrycie kosztów wysiłku. Rozważmy sytuację osób, którzy zaciągają się do armii i otrzymują żołd poniżej tego, co otrzymaliby na wolnym rynku. Suma wydatków

na żołd oraz komisję rekrutacyjną jest z pewnością niedoskonałym miernikiem, niedoszacowującym rzeczywiste koszty utrzymania sił zbrojnych.

Ekonomiści w coraz większym stopniu doceniają, że instytucje — zasady, normy i mechanizmy przymusu, które tworzą społeczną strukturę bodźców — są istotnymi czynnikami wpływającymi na wyniki gospodarcze. Zmiana zasad zmienia bodźce, które wpływają na ludzi. Przykładowo, niektóre z długoterminowych efektów Nowego Ładu oraz drugiej wojny światowej zachęciły ludzi do użycia środków politycznych (wywłaszczenia i redystrybucji) zamiast środków ekonomicznych (produkcji i wymiany) w celu zdobycia bogactwa.

Jako ekonomista zainteresowany instytucjami, uważam, że badania nad związkiem pomiędzy interwencjami Nowego Ładu i bodźcami politycznymi pozostają słabo rozwinięte. Higgs podkreślił, że część ideologii i dziedzictwa instytucjonalnego Nowego Ładu była widoczna w rosnącej sile administracji Busha. Osobiście, pod rządami Obamy przewiduję dalszą ekspansję interwencjonizmu. Protekcjonizm oraz interwencjonizm ostatnich kilku lat stworzył bodźce do szukania bogactwa poprzez rozwój cichych porozumień z urzędnikami rządowymi zamiast rozwoju produktów, które ludzie chcieliby kupić po atrakcyjnych cenach.

Doświadczenie płynące z ostatnich kilku wieków oraz z gospodarki amerykańskiej w okresie wielkiego kryzysu i wojny wskazuje, iż plany tego typu popierane przez ludzi w okresie kryzysu wymagają wiedzy wykraczającej nie tylko ponad możliwości liderów politycznych, ale takiej, która może zostać jedynie odkryta w konkurencyjnym procesie rynkowym. Mogę mieć jedynie nadzieję, że w XXI wieku weźmiemy sobie tę lekcję do serca.