

Dziki kapitalizm w Stanach Zjednoczonych

Autor: **Mateusz Benedyk**

Często do ludzi łatwiej trafiają przykłady niż rozbudowane konstrukcje teoretyczne. Dlatego też zwolennicy wolnego rynku są często pytani o to, gdzie istnieje lub gdzie istniał system podobny do tego, który postulują. Naturalnie kolejnym krokiem jest pytanie o to, jak taki system działał. Przykłady skrajnie wolnorynkowe dotyczą zwykle [małych społeczności](#), gdzie brak danych statystycznych uniemożliwia często jakiegokolwiek szersze wnioski o dobrobycie ludzi, którzy tam mieszkali. Z przykładów mniej skrajnych pozostaje zwykle dziewiętnastowieczne społeczeństwo Stanów Zjednoczonych. Choć daleko mu było do stanu anarchii, to dla współczesnego Europejczyka ówczesny system może wydawać się radykalnie wolnościowy — wydatki publiczne oscylowały wokół 10% PKB i generalnie nie stosowano aktywnej polityki fiskalnej do zwalczania kryzysów, nie było podatku dochodowego, banku centralnego, rozległych programów państwowej służby zdrowia czy szerokich programów opieki społecznej, rynek pracy w dużej mierze opierał się na dowolnie kształtowanych dobrowolnych umowach kapitalisty i pracownika, ograniczenia dla przyjazdu imigrantów były nieporównywalnie mniejsze niż obecnie¹.

W tym artykule postaram się scharakteryzować krótko, jak działał ówczesny system gospodarczy — jak skrajnie wolnorynkowe rozwiązania przekładały się na dobrobyt mieszkańców USA. Od razu trzeba zaznaczyć, że zakres danych, którymi dysponujemy, często nie pozwala odpowiedzieć na wszystkie pytania. Brak podatku dochodowego uniemożliwia zbadanie dokładnego przekroju dochodów społeczeństwa, brak ankiet zbieranych na

¹ Konsekwentni wolnorynkowcy mogliby narzekać na wysokość ceł, subsydia dla zaprzyjaźnionych z politykami kapitalistów (np. na budowę niektórych linii kolejowych), uznanie ziemi przyłączanej na zachodzie kraju za państwową, [regulację systemu bankowego](#) czy na eksploatację południowych stanów po wojnie secesyjnej. [Końcówka XIX i początek XX w.](#) to także początek „cywilizowania” kapitalizmu — m.in. wprowadzono wtedy prawo antytrustowe, powołano Food and Drug Administration, zaczęto ograniczać swobodę umów o pracę. Jednak wedle naszych standardów system gospodarczy był ciągle mocno wolnorynkowy w momencie wybuchu I wojny światowej.

potrzeby rachunków dochodu narodowego uniemożliwia precyzyjne określenie zmian PKB². Niemniej jednak, choćby na podstawie zbieranych co 10 lat danych spisu powszechnego, można sporo powiedzieć o rozwoju gospodarczym, warunkach życia czy mobilności gospodarczej ówczesnego społeczeństwa amerykańskiego. Ze względu na dostępność danych i zniesienie niewolnictwa po wojnie secesyjnej najlepszym okresem do tego typu badania wydają się lata 1865-1914.

Zmiany demograficzne i długość życia

Zanim przejdziemy do danych o gospodarce, warto zarysować demograficzne trendy w Stanach Zjednoczonych w tym samym okresie. Między 1865 a 1915 rokiem liczba ludności w USA rosła średnio o ponad 2% rocznie — przez co populacja zwiększyła się z 35 milionów w 1865 r. do 101 milionów w 1915 r.³ Jednocześnie jeszcze szybciej rosła siła robocza — z 12 do 40 milionów. Źródłem tego wzrostu było kilka. Wymienić tu należy przede wszystkim bardzo wysoką dzietność (szacuje się, że wskaźnik urodzeń przekraczał 40 na 1000 osób w latach 70. XIX w.; później spadał, lecz ciągle przed I wojną światową wynosił około 30 na 1000 osób — w Polsce jest obecnie około 10 urodzeń na 1000 osób), spadającą śmiertelność i napływ imigrantów (napływ netto imigrantów ocenia się w tym czasie na około 20 mln osób). Ludzie żyli także coraz dłużej. Według danych dla Massachusetts (gdzie istnieją wiarygodne szacunki) w 1855 r. oczekiwana długość życia przy urodzeniu wynosiła 40 lat. U progu I wojny światowej było tu już więcej niż 50 lat.

Już sam fakt, że system gospodarczy jest w stanie wyżywić szybko rosnącą populację i że ludzie żyją coraz dłużej, sugeruje, iż ten system radzi

² Systematyczne zbieranie danych o PNB/PKB to dzieło lat 40. XX w.

³ Dane o ludności, PNB i cenach, jeśli nie wskazano inaczej, przytaczam za: Robert Higgs, *The Transformation of The American Economy. An Essay in Interpretation*, wyd. 2, Auburn 2011, s. 18-24. Ta dość krótka książka Higgasa to świetne wprowadzenie do historii gospodarczej i społecznej Stanów Zjednoczonych w omawianym w tym artykule okresie. Chociaż książka pierwotnie została wydana w 1971 r., kiedy Higgs był jeszcze metodologicznym pozytywistą (o swoich zmianach w myśleniu o ekonomii i historii Higgs wspominał w przedmowie do drugiego wydania książki i [opowiedział m.in. w przeprowadzonym z nim wywiadzie](#)), przez co do niektórych wniosków należy podchodzić sceptycznie, to statystyki zaprezentowane w książce nie straciły wiele na aktualności.

sobie dobrze. Pamiętajmy przy dalszych rozważaniach o wzroście PKB czy poziomie płac, że mamy tu do czynienia ze społeczeństwem, które przeżywa eksplozję demograficzną, zalewanym jednocześnie przez imigrantów.

Rozwój gospodarczy i ceny

Lata 1865-1914 były dla amerykańskiej gospodarki bardzo pomyślne. Wedle szacunkowych danych Produkt Narodowy Brutto rósł w tych latach średnio o ponad 4%, przez co w interesującym nas okresie wzrósł mniej więcej ośmiokrotnie. Jeśli ten wynik skorygujemy o wzrost ludności, to okaże się, że PNB *per capita* rósł średnio o około 2% rocznie, dzięki czemu przed wybuchem I wojny światowej odczyt tego wskaźnika był mniej więcej 3 razy wyższy niż po wojnie secesyjnej. Żebyśmy mogli lepiej ocenić skalę tego wzrostu, warto być może odwołać się do bardziej współczesnych danych. Wciągu ostatnich pięćdziesięciu lat — 1965-2014 — wzrost PKB *per capita*⁴ wyniósł średnio także około 2% rocznie. Jednak na przełomie XX i XXI wieku ten wzrost wyraźnie osłabł i np. w ostatnich 15 latach wyniósł jedynie średnio 1% rocznie⁵. Biorąc pod uwagę znaczne przyspieszenie rozwoju technologicznego, moglibyśmy się spodziewać, że współczesne gospodarki będą rosnać szybciej. Tak się jednak nie dzieje i cały czas przełom XIX i XX wieku pozostaje jednym z najbardziej pomyślnych okresów dla amerykańskiej gospodarki⁶.

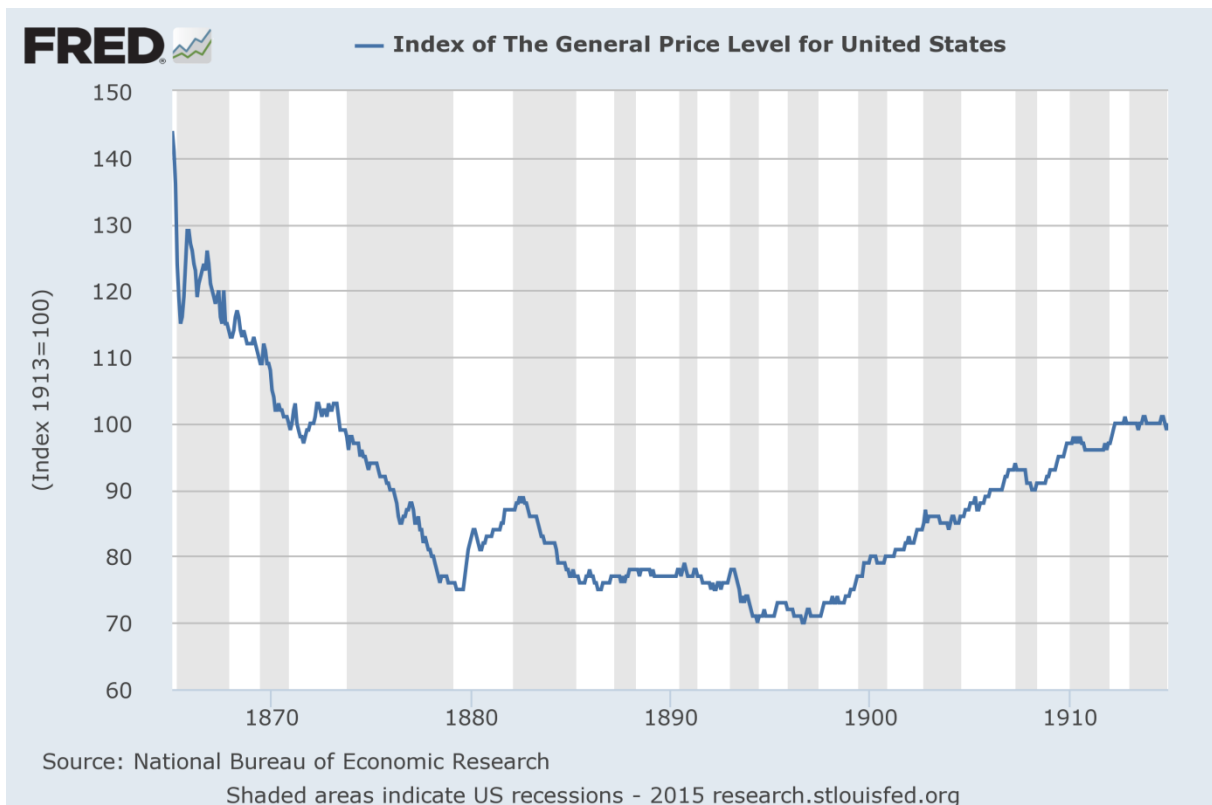
⁴ Obecnie to ten wskaźnik, a nie PNB, jest standardową miarą dobrobytu.

⁵ Dane za: FRED — <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/A939RX00048SBEA#>, dostępne online (14.01.2015).

⁶ Choć na pierwszy rzut oka wyniki dla przełomu XIX i XX wieku nie wyglądają spektakularnie (oczywiście obecne społeczeństwo USA może o takich wskaźnikach jedynie pomarzyć), to jeśli jednak weźmiemy pod uwagę sposób mierzenia PNB i PKB, to stanie się jasne, że lata 1865-1914 zasługują pod względem wzrostu gospodarczego na podziw. Dzieje się tak, ponieważ znaczna liczba dóbr i usług konsumowanych przez ówczesnych Amerykanów nie wlicza się do rachunków dochodów narodowych. Jeśli przykładowo mama zostawała w domu ze swoją liczną gromadką dzieci i opiekowała się nimi, to nie dostawała żadnej pieniężnej pensji. Obecnie te same zadania wykonują często np. żłobki czy przedszkola. Jako że przedszkola czy żłobki otrzymują pieniężną zapłatę, to usługi te są wliczane do PKB. Pewna część notowanego wzrostu gospodarczego po II wojnie światowej, kiedy udział kobiet na rynku pracy zaczął rosnać, wynika właśnie z tego zjawiska — eksportu pewnych usług poza gospodarstwa domowe (można tu też dodać np. jedzenie w restauracjach a nie w domu, ograniczenie roli

Wzrost gospodarczy szedł przez długi czas w parze ze spadającymi cenami. Ta deflacja przybierała w niektórych dekadach dość wysokie wartości. Na przykład w latach 70. XIX w. indeks cen konsumpcyjnych spadł o prawie 30%. Nie przeszkodziło to jednak w żaden sposób w rozwoju gospodarki — ta dekada odznaczała się wyjątkowo wysokim wzrostem realnego PNB *per capita* — średnio prawie 3% rocznie. Kolejne dekady przyniosły już mniejsze spadki cen, a od późnych lat 90. XIX w. mieliśmy do czynienia z nietypowym jak na standard złota zjawiskiem — systematycznym wzrostem cen. Było to spowodowane odkryciem znacznych złóż złota w Kanadzie i w Republice Południowej Afryki. Napływ złota w połączeniu z rozwojem systemu bankowego opartego na rezerwie cząstkowej doprowadził do takiego wzrostu ilości pieniądza w obiegu, że rosnąca produktywność przestała odzwierciedlać się w stałym spadku cen.

rolnictwa i konsumpcji własnych produktów). Ważnymi elementami we współczesnych rachunkach PKB są także rządowa konsumpcja dóbr i usług i rządowe inwestycje w środki trwałe. [Wielu autorów](#) wyrażało poważne wątpliwości, czy takie wydatki należy zaliczać do PKB — skoro nie przeszły rynkowego testu przydatności, to możemy być agnostyczni co do ich dobroczynnego wpływu na dobrobyt. Trudno np. pogodzić się z tym, że wydatki na drony, które regularnie zabijają pakistańskich cywili, bądź usługi urzędników IRS, gnębiących amerykańskich podatników, zwiększają dobrobyt Amerykanów. Na przełomie XIX i XX wieku wydatki publiczne stanowiły 3-4 razy mniejszą część PKB niż obecnie. Można stąd wnioskować, że część wzrostu PKB w XX wieku była sztucznie napompowana przez rządowe wydatki. Dlatego też wzrosty z lat 1865-1914 wypadają raczej relatywnie lepiej niż te po II wojnie światowej.

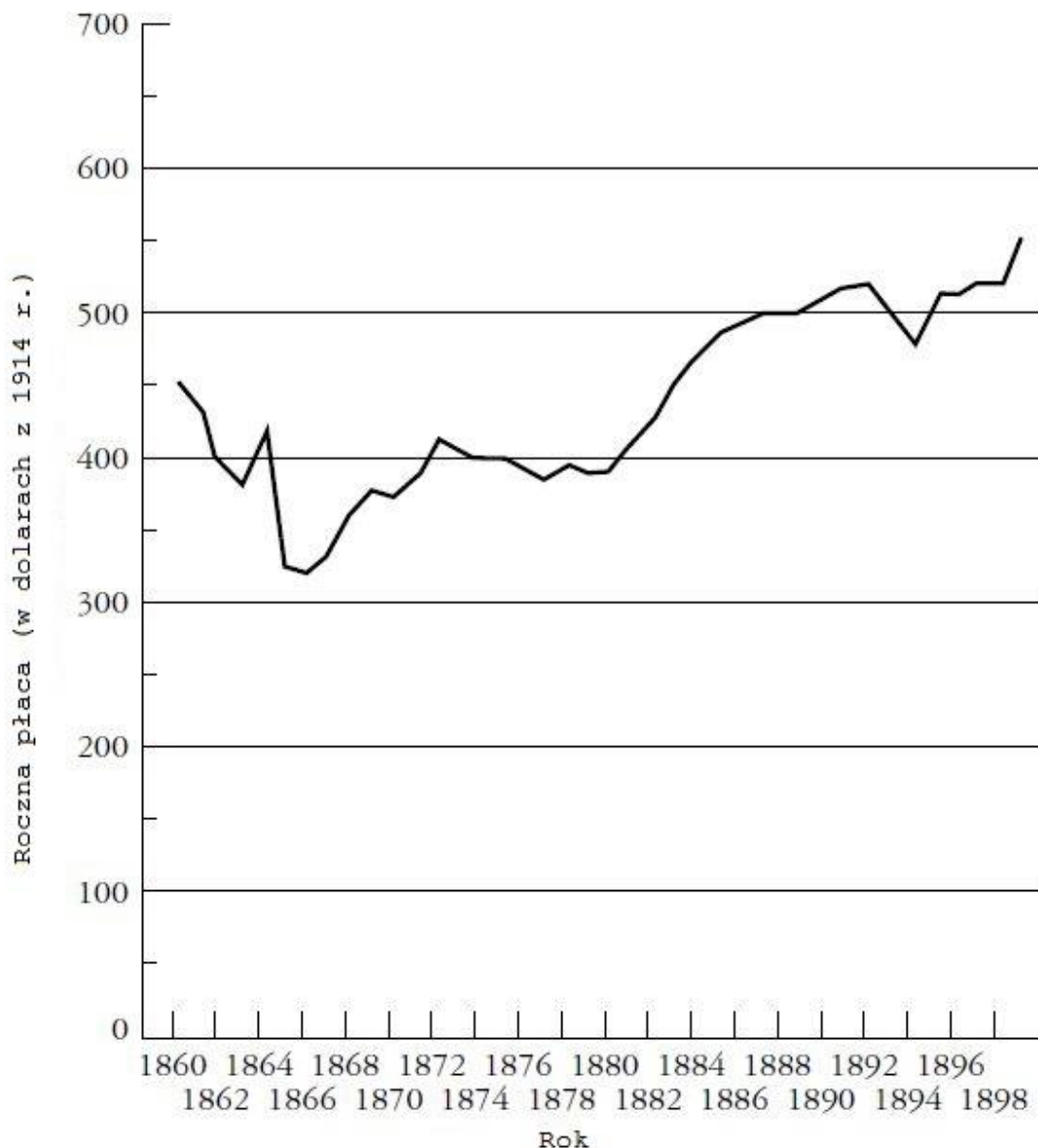


Wykres 1. Poziom cen w Stanach Zjednoczonych w latach 1865-1914 (indeks — 1913=100). Źródło: Federal Reserve Bank of St. Louis⁷.

Płace i czas pracy

Choć statystyki PNB wskazują na systematyczny rozwój amerykańskiej gospodarki, to wiele osób może się zastanawiać nad tym, jak ten rozwój przełożył się na życie mieszkańców Stanów Zjednoczonych. Podawanie tutaj przykładów gigantycznych fortun Rockefellera czy Carnegiego zapewne przeciętnego czytelnika nie przekona. Spójrzmy więc na statystyki dotyczące płac i długości czasu pracy robotników — czyli osób, które bywają często przedstawiane jako ofiary kapitalistycznego wyzysku.

⁷ Bank Rezerwy Federalnej zaczerpnął te dane z National Bureau of Economic Research. Szare paski na wykresie mają oznaczać recesje. Z wykresu wynikałoby, że lata 70. XIX w. były prawie że jedną długą recesją, co stoi niejako w sprzeczności z przytoczonymi przez mnie danymi o wzroście PNB *per capita* rzędu 3% rocznie. W rzeczywistości dane NBER o recesji są nie do pogodzenia z naszą wiedzą o gospodarce tej dekady. Więcej danych na ten temat znajdą czytelnicy między innymi w artykule [Thomasa Woodsa](#) czy w notce w [Mises Wiki](#).



Wykres 2. Realne płace w Stanach Zjednoczonych w latach 1860-1900 (w dolarach z 1914 r.) Źródło: Robert A. Margo, *The Labor Force in the Nineteenth Century*, [w:], *The Cambridge Economic History of the United States*, t. 2, Cambridge 2008, s. 223.

Jak widzimy na wykresie 2., płace po silnym spadku w czasie wojny secesyjnej dość regularnie rosły do końca XIX w., choć zdarzały się oczywiście okresy ich stagnacji bądź spadku. Przekładając liczby z wykresu na bliższe nam wartości możemy zauważyć, że:

Średnie roczne zarobki osób pracujących poza rolnictwem (w dolarach z 2008 r.) wynosiły około 7 000 USD w 1865 r. i wzrosły

do mniej więcej 14 600 USD do 1914 r. Dzisiaj [książka została wydana w 2013 r.] ten wskaźnik wynosi około 32 000 USD.⁸

W przeciągu 50 lat, które są obiektem naszego zainteresowania realne płace wzrosły ponad dwukrotnie, co oznacza, że średnio rocznie zwiększały się o prawie 1,5%. Choć taka wartość może wydawać się niezbyt imponująca, to warto zauważyć, że przez kolejne 100 lat realne płace rosły znacznie wolniej, tj. średnio ok. 0,8% rocznie⁹. Widzimy zatem, że okres dzikiego kapitalizmu w USA z tego punktu widzenia wydaje się wyjątkowo korzystny dla robotników. Jeśli przyjrzymy się tej sprawie bliżej, to osiągnięcia tej ery będą jeszcze bardziej imponowały. Pamiętajmy bowiem o wspomnianym wcześniej kontekście demograficznym. Stany Zjednoczone były krajem, gdzie gwałtownie rosła liczba ludzi chętnych do pracy, tak Amerykanów, jak i imigrantów. Dodatkowo wraz z

⁸ Paul Swanson, *An Introduction to Capitalism*, New York 2013, s. 35 [tłumaczenie — MB]. W ramach przykładu, jak różnie można interpretować dane historyczne, warto w tym miejscu przywołać dalsze słowa autora, który nie ukrywa swoich antykapitalistycznych skłonności: „Zaskakuje jednak fakt, że zarobki robotników wzrosły w drugiej połowie XIX wieku — w ciągu 50 lat urosły ponad dwukrotnie. W tym okresie rozrastające się i monopolizujące rynek korporacje były bardzo silne i z całą swoją mocą próbowały ciąć koszty i kontrolować siłę roboczą. Jednak pracownikom udało się jednocześnie zwiększyć zarobki i skrócić uciążliwy czas pracy (z 60 godzin tygodniowo w 1890 do 55,2 godzin tygodniowo w 1914 r.). Najwidoczniej pracownicy potrafili w jakiś sposób skutecznie konkurować z wielkimi przemysłowcami swojej ery, dzięki czemu robotnicy odzyskali rozsądną część ciągle rosnącej produkcji, która koniec końców była przecież ich zasługą” — *Ibidem*.

⁹ Ocenia się, że pomiędzy rokiem 1800 a 1992 realne płace w USA wzrosły mniej więcej trzynastokrotnie. Trudno jednak znaleźć odpowiednie indeksy cenowe, które w pełni oddawałyby skalę postępu technicznego i dostępności nieznanych wcześniej dóbr i usług. Deirdre McCloskey, powołując się na badania Williama Nordhaus, tak opisuje skalę zmian, jakie przyniósł Amerykanom kapitalizm: „Nordhaus dochodzi do wniosku, że pomiędzy 1800 a 1992 r. realna płaca w gospodarce amerykańskiej — wynagrodzenie pieniężne podzielone przez ceny produktów odpowiednio skorygowane o ich podwyższoną jakość — wzrosła nie 13 razy, jak wskazywały tradycyjne i wiejskie badania, ale przynajmniej 40 razy, a być może nawet 190 razy” — Deirdre McCloskey, *Bourgeois Dignity. Why Economics Can't Explain the Modern World*, Chicago 2010, s. 57 [tłumaczenie — MB]. Jeśli przyjmujemy wyliczenia Nordhaus, to możemy przypuszczać, że pomiędzy 1865 a 1914 r. płace wzrosły nie dwukrotnie, ale znacznie szybciej.

abolicją niewolnictwa około 4 milionów ludzi zyskało szansę na wejście na normalny rynek pracy. Pomimo takiego nacisku ze strony podaży pracowników ceny pracy systematycznie rosły.

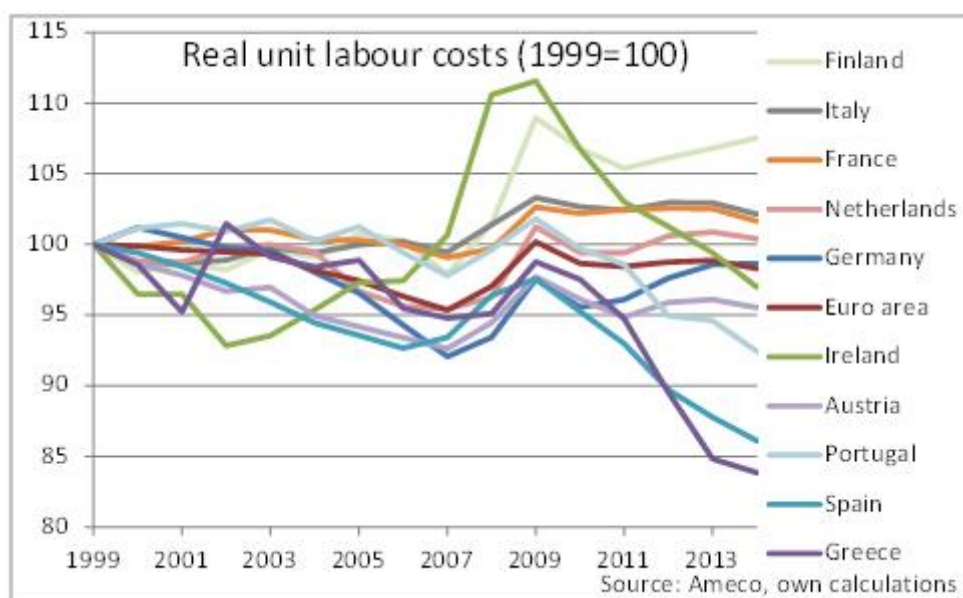
To nie wszystko — nie dość, że płace były coraz wyższe, to pensje otrzymywano za coraz mniej godzin pracy. Nie dysponujemy jedną ciągłą serią danych na ten temat dla całego okresu, który nas interesuje, ale różne szacunki, przedstawione w tabeli 1., wskazują, że o ile w latach 1860-1870 tydzień pracy mógł wynosić od 61 do 66 godzin pracy, to w 1914 r. było to od 50 do 55 godzin. Możemy więc powiedzieć, że pomiędzy wojną secesyjną a I wojną światową płace wzrosły dwukrotnie, podczas gdy czas pracy skrócił się o jedną szóstą. Co znamienne, redukcja czasu pracy była wynikiem konkurencji o pracowników, a nie legislacji. Pierwsze w pełni obowiązujące restrykcje dotyczące czasu pracy pojawiły się w Massachusetts w latach 70. XIX w.¹⁰ Dotyczyły one jednak jedynie kobiet i ustalały maksymalny dzienny czas ich pracy na 10 godzin (przy sześciodniowym tygodniu pracy oznaczało to 60 godzin tygodniowo). W następnych latach kolejne stany wprowadzały podobne regulacje dotyczące głównie kobiet i dzieci, jednak w 1910 roku te restrykcje obejmowały ciągle jedynie 7% siły roboczej — nie można więc wyjaśnić tak znacznego skrócenia tygodnia pracy działaniami polityków.

	Weeks Report	Aldrich Report	Census of Manufacturing	Jones Manufacturing	Owen Nonstudent Males
1830	69,1				
1840	67,1	68,4			
1850	65,5	69			
1860	62	66			
1870	61,1	63			
1880	60,7	61,8			
1890		60			
1900			59,6	55	58,5
1904			57,9	53,6	57,1
1909			56,8	53,1	55,7
1914			55,1	50,1	54

Tabela 1. Długość tygodnia pracy (w godzinach) w Stanach Zjednoczonych według różnych serii danych w latach 1830-1914. Źródło: Robert Whaples, [Hours of Work In U.S. History](#).

¹⁰ Informacje te podają za Robert Whaples, [Hours of Work In U.S. History](#).

Żeby zrozumieć w pełni, z jak fenomenalnym podniesieniem poziomu życia zetknęli się wówczas Amerykanie, można wskazać na kontrast pomiędzy osiągnięciami ówczesnego systemu a wynikami współczesnych gospodarek. W Stanach Zjednoczonych, gdy prawie nie istniało prawo pracy, a zarobki i warunki zatrudnienia zależały od dobrowolnych umów przedsiębiorcy i pracownika, płace systematycznie rosły, a warunki pracy poprawiały się. We współczesnych, rozwiniętych gospodarkach Europy mamy cały szereg regulacji i polityk, które próbują kształtować warunki zatrudnienia, wysokość płac, czy dopuszczalne kwoty imigrantów z państw biedniejszych. W Unii Europejskiej działa Europejski Fundusz Społeczny, poszczególne państwa i samorządy dużo inwestują w rozwój kapitału ludzkiego, szkolenia czy powszechną edukację na wszystkich poziomach. Jaki jest tego efekt? Płace realne nie rosną.



Wykres 3. Realny koszt jednostki pracy w wybranych państwach strefy euro w latach 1999-2014 (Indeks, 1999=100). Źródło: Rémi Bourgeot, [Labour Costs and Crisis Management in the Euro Zone: A Reinterpretation of Divergences in Competitiveness](#).

Na wykresie 3. widzimy, że w ciągu ostatnich 15 lat płace realne w strefie euro pozostały mniej więcej niezmiennie. W ciągu 15 lat dzikiego kapitalizmu w USA płace rosły średnio o jakieś 25%. Choć można oczywiście uznać, że te 15 lat, to wyjątkowo kiepski okres dla gospodarek strefy euro, to różnice tego rzędu trudno uznać za przypadkowe. Jest to raczej świetna ilustracja

tego, co od lat powtarzają ekonomiści szkoły austriackiej — że najlepszym sposobem na podniesienie płac robotników jest umożliwienie akumulacji kapitału i zapewnienie swobody działania przedsiębiorców. W Stanach Zjednoczonych na przełomie XIX i XX w. te warunki były w znacznej mierze spełnione. Dziś tak niestety nie jest, co objawia się m.in. w stagnacji płac realnych.

Nierówności i mobilność

Wiemy już, że radykalnie wolnorynkowy system przyniósł Stanom Zjednoczonym szybki wzrost gospodarczy. Wiemy także, że był to wzrost „dobrej jakości”, bo prowadził do wzbogacenia się szerokich warstw ludności. Jeśli pomyślimy, jakie zarzuty mogliby wymyślić przeciwnicy gospodarki rynkowej skonfrontowani z takim przykładem, to, idąc za popularnością [Thomasa Piketty'ego](#), zapewne wspomnieliby coś o nierównościach dochodu i majątku. I rzeczywiście — w historiografii dotyczącej problemu nierówności można spotkać się z tezą, że początkowe stadia industrializacji wiążą się ze wzrostem nierówności, który dopiero później wyhamowuje i w rozwiniętych już gospodarkach przechodzi w proces wyrównywania dochodów. Według Simona Kuzneta apogeum nierówności w Stanach Zjednoczonych miało przypaść na okres pomiędzy rokiem 1870 a 1914¹¹. Do dzisiejszego dnia ta hipoteza jest niepotwierdzona i nie powinniśmy mieć zbyt wielkich nadziei na to, że ta sytuacja się zmieni. Podstawowym problemem pozostaje bowiem brak systematycznych danych o dochodach. Dopóki nie wprowadzono podatku dochodowego, nie było potrzeby regularnego pomiaru dochodów ludności. Nie mamy też długich serii danych dotyczących nierówności majątkowych, a te dane, które posiadamy, nie pozwalają na jednoznaczne wnioski¹².

Nawet jeśli przyjmiemy, [wbrew rozsądnym argumentom](#), że nierówności stanowią jakiś zasadniczy problem, to ciągle przy ocenie jakiegoś systemu gospodarczego pozostaje inne ważne pytanie: czy te nierówności dawało się pokonać? Czy ludzie urodzeni w biedzie mieli szanse stać się bogaczami? Jeśli chodzi o Stany Zjednoczone przełomu XIX i XX wieku, to badania dotyczące mobilności zawodowej, wpływu długości życia na stan majątku, czy pozycji

¹¹ Clayne Pope, *Inequality in the Nineteenth Century*, [w:], *The Cambridge Economic History of the United States*, t. 2, Cambridge 2008, s. 111-112.

¹² *Ibidem, passim*.

gospodarstw domowych w dystrybucji majątku w kolejnych dekadach, wskazują, że społeczeństwo amerykańskie cechowała duża mobilność dochodów i szansa na wzbogacenie się nie była li tylko elementem amerykańskiej mitologii, co raczej twardą rzeczywistością. Zacytujmy dłuższy fragment artykułu, który podsumowuje te badania:

Chociaż dziewiętnasty wiek mógł być okresem nierówności lub wręcz rosnących nierówności, to był także czasem ogromnych szans. Pracownicy fizyczni [w oryginale [blue-collar worker](#)] i rolni nie byli skazani na swoje zawody przez całe życie. Wielu udało się przejść na pozycje wymagające większych kwalifikacji lub stało się właścicielami gospodarstw rolnych. Niektórzy stali się nawet pracownikami umysłowymi [w oryginale [white-collar worker](#)], kupcami lub przedsiębiorcami.

Granica¹³ była źródłem szans i równości. Równość była jednak krótkotrwała. W miarę postępu procesu zasiedlania, nierówności wzrastały, jako że przyjeżdżający najwcześniej akumulowali bogactwo i przejmowali zyski z wczesnego przybycia. Wydaje się, że Turner ma w połowie rację, opisując gospodarcze przewagi granicy. Granica nie była miejscem „gospodarczej równości”, ale dawała „wolność do awansu” lub „szansę do wykorzystania”.

Chociaż rodzinne pochodzenie było ważną determinantą gospodarczego sukcesu, to dzieci biedniejszych rodziców nie były skazane na biedę. Istniały silne międzypokoleniowe ruchy w górę i w dół w stronę średniej w rozkładzie dochodów i bogactwa.

Zmienność w rozkładzie bogactwa także była znaczna. Gospodarstwa domowe z niewielkim majątkiem dość często poprawiały swoją gospodarczą pozycję. Bogaci nie mieli gwarancji, że pozostaną wśród najbogatszych.

Te ostatnie cztery wnioski — znaczna mobilność zawodowa w górę, zmienność bogactwa w czasie, dobroczynne efekty granicy na istnienie szansy poprawy losu, znaczna mobilność

¹³ Tym terminem określa się zwyczajowo w historiografii amerykańskiej pas ziemi, gdzie zaludnienie wynosiło pomiędzy 2 a 6 osób na milę kwadratową. O przesunięciach „granicy” coraz bardziej na zachód zob. R. Higgs, *op. cit.*, s. 25-26.

międzypokoleniowa — sugerują, że obserwacja Tocqueville'a o „płynności” amerykańskiego rozkładu majątku była dość trafna.¹⁴

Podsumowanie

Stany Zjednoczone pomiędzy wojną secesyjną a I wojną światową są jednym z przykładów na to, że radykalne wolnorynkowe rozwiązania zdają egzamin — prowadzą do powszechnego wzrostu dobrobytu. Wolny rynek nie jest wcale systemem tylko dla bogatych kapitalistów-monopolistów, którzy wyzyskują swoich robotników. Wręcz przeciwnie — omawiany amerykański epizod wskazuje, że swoboda gospodarcza daje wyniki w postaci wydłużenia życia i podniesienia jego standardu dla wszystkich.

¹⁴ Clayne Pope, *op.cit.*, s. 138 [tłumaczenie — MB].