

Czy do zakończenia wielkiego kryzysu przyczyniła się druga wojna światowa?

Autor: **Burton W. Folsom**

Tłumaczenie: **Krzysztof Zuber**

Artykuł wchodzi w skład książki „[52 mity o kapitalizmie](#)” (mit #37), która po polsku ukazała się nakładem Wydawnictwa Fijorr Publishing. Serdecznie dziękujemy za umożliwienie przedruku tekstu i zachęcamy do nabycia tej niezwyklej pozycji.

Co było przyczyną końca wielkiej depresji? Jest to być może najważniejsze pytanie w historii ekonomii. Znając na nie odpowiedź, będziemy mogli lepiej rozumieć zjawisko stagnacji gospodarczej oraz ustalić, co ją utrwała, a co pozwala się z niej wydostać.

Wielka depresja była najgorszym kryzysem ekonomicznym w historii Stanów Zjednoczonych. W latach 1931–1940 bezrobocie utrzymywało się powyżej 10 procent. W kwietniu 1939 roku, prawie 10 lat od początku kryzysu, co piąty Amerykanin nadal nie mógł znaleźć pracy.

Chronologia zdarzeń sugeruje, że to wybuch drugiej wojny światowej był początkiem końca wielkiej depresji. W jej trakcie ponad 12 milionów Amerykanów powołano do wojska, a niemalże drugie tyle zatrudniono na stanowiskach związanych z działaniami wojennymi. W efekcie, w samym roku 1939 wojna wchłonęła 17 milionów bezrobotnych Amerykanów. Stąd też wielu historyków za przyczynę końca kryzysu uznaje astronomiczne wydatki publiczne przeznaczane na tę potężną operację militarną.

Na szczęście wielu ekonomistów tę hipotezę podważa. Jeżeli receptą na problemy gospodarcze miałyby być wcielanie 10 milionów ludzi do armii oraz zatrudnianie ich w fabrykach broni, czy wreszcie wysyłanie ich na front, wartość, jaką niesie ze sobą pokój na świecie, należałoby poddać w wątpliwość. W rzeczywistości produkcja czołgów oraz wyżywienie żołnierzy — choć oczywiście niezbędne do wygrania wojny — były druzgocącym obciążeniem finansowym. Cała operacja polegała jedynie na zamianie bezrobocia na zadłużenie.

Finansowanie drugiej wojny światowej zwiększyło amerykański dług publiczny z 49 miliardów dolarów w roku 1941, do 260 miliardów dolarów w roku 1945. Innymi słowy wojna nie spowodowała ożywienia gospodarczego, a jedynie odsunęła je w czasie.

Nawet prezydent Roosevelt oraz jego poplecznicy odpowiedzialni za Nowy Ład wyczuwali, że wydatki wojenne nie będą ostatecznym rozwiązaniem. Obawiali się, że wielka depresja — z bezrobociem wyższym niż kiedykolwiek wcześniej — powróci po pokonaniu Hitlera i Hirohito. Mimo tego administracja FDR-a była ślepo przywiązana do ogromnych wydatków publicznych, które (jak przekonuję w mojej książce z 2009 roku zatytułowanej *New Deal or Raw Deal?*) rozciągnęły kryzys na całe lata trzydzieste.

Jako że podczas wojny to bezpieczeństwo kraju było priorytetem, FDR wstrzymał wiele z realizowanych w ramach Nowego Ładu programów. Jednak już w roku 1944, gdy zwycięstwo aliantów wydawało się pewne, jego administracja zajęła się przygotowaniem nie tylko wznowienia Nowego Ładu w pełnym zakresie, ale rozszerzenia go o nową kartę praw. W pakiecie nowych przywilejów znalazły się między innymi prawa do „podstawowej opieki medycznej”, „przyswoitego mieszkania” oraz „użytecznej i opłacalnej pracy”. Zapisy tego rodzaju (w przeciwieństwie do wolności słowa, czy wyznania) nałożyły na pozostałych Amerykanów zobowiązania do płacenia podatków od okularów, „przyswoitych mieszkań” i „użytecznych” prac. Sam FDR był jednak przekonany, że w rozumieniu właściwej roli państwa jego druga karta praw, choć była jawnym odejściem od przekonań Ojców Założycieli, stanowiła konieczny krok naprzód.

Plany wznowienia Nowego Ładu uniemożliwiła Rooseveltowi jego śmierć tuż przed zakończeniem wojny. Niemniej jednak jego następcą, Harry Truman, okazał się zwolennikiem większości reform. W pierwszych miesiącach pokoju Truman wygłosił wiele przemówień, w których promował ustawę o pełnym zatrudnieniu — zakładającą przeznaczanie funduszy na tworzenie miejsc pracy dla ludzi nieradzących sobie w sektorze prywatnym. Ponadto opowiadał się za programami państwowej opieki zdrowotnej oraz budownictwa socjalnego.

Sytuacja w roku 1946 nie przypominała jednak tej z roku 1933, kiedy to demokratyczna większość w Kongresie i poparcie opinii publicznej otworzyło Rooseveltowi drogę do wprowadzenia Nowego Ładu, a mimo to stagnacja i bezrobocie pozostały bez zmian. Dla kontrastu Truman miał za sobą minimalną większość demokratów w Kongresie — a nie uwzględniając bardziej konserwatywnych Demokratów z Południa można nawet powiedzieć, że Kongres

był przeciwko niemu. Co więcej, porażka Nowego Ładu FDR-a sprawiła, że nie wszyscy Amerykanie klaskali na bis.

Krótko mówiąc, Republikanie do spółki z Demokratami z Południa nie pozwolili Trumanowi na powtórkę Nowego Ładu. Część jego propozycji przyjmowali w okrojonej formie, a część kompletnie blokowali.

Jeden z liderów koalicji Republikanów i Demokratów z Południa, senator Robert Taft z Ohio, tak oto uzasadniał głosowanie przeciwko propozycjom prezydenta: „Musimy dziś zadbać o produkcję i zatrudnienie. Jeżeli uda się zwiększyć produkcję, ceny samoistnie spadną do możliwie najniższego poziomu. Jeżeli natomiast sztucznie zaniżylibyśmy je do poziomu, na którym niemożliwe byłoby osiąganie zysków, nie nastąpi ekspansja produkcji, lecz jej drastyczne ograniczenie”.

Robert Wason, prezes National Association of Manufacturers [Krajowego Stowarzyszenia Producentów — przyp. tłum.], pytany o tę kwestię przez dziennikarzy odpowiedział po prostu: „Naszej krajowej gospodarce najbardziej pomogłoby dziś odrodzenie wolności”.

Alfred Sloan, prezes General Motors odpowiedział pytaniem na pytanie: „Czy amerykański biznes będzie w przyszłości tak konkurencyjny, jak w przeszłości?”, po czym dodał: „General Motors... nie godzi się na dobrowolny udział w marszu, którego ostateczny cel widać wyraźnie już teraz — jest nim gospodarka centralnie planowana”.

Taft, Wason i Sloan prezentowali poglądy większości kongresmenów, którzy konsekwentnie przeciwstawiali się próbom wznowienia Nowego Ładu. Zamiast tego przeforsowali obniżkę podatków, by zachęcić przedsiębiorców do tworzenia miejsc pracy dla wracających z wojny weteranów.

Po wielu latach opresyjnego opodatkowania biznesmeni desperacko potrzebowali zachęty do działania. Do roku 1945 najwyższa marginalna stopa podatku dochodowego zakładała konfiskatę 94 procent dochodów powyżej 200 000 dolarów. Oprócz tego obowiązywał wysoki podatek od zysków ponadnormatywnych, pochłaniający ponad jedną trzecią wszystkich zysków korporacyjnych od roku 1943 oraz dodatkowy podatek dla firm sięgający nawet 40 procent pozostałych dochodów.

W latach 1945 i 1946 Kongres zniósł podatek od zysków ponadnormatywnych oraz obniżył podatek dla firm do maksymalnie 38 procent i najwyższą stopę podatku dochodowego do 86 procent. Tę ostatnią kongresmeni obniżyli ponownie w roku 1948 — do 82 procent. Choć stawki nadal pozostawały

wysokie, faktem jest, że były to pierwsze obniżki podatków od lat 20. i przedsiębiorcy odczytali je jako obiecujący sygnał zmian w dobrym kierunku. W roku 1946 nie obeszło się bez wahań cen i zatrudnienia oraz okazjonalnych strajków. Wróciła jednak pewność przedsiębiorców, że inwestowanie i zarabianie pieniędzy nie będą przez władze traktowane jak wykroczenia. Jak zauważył założyciel Sears i Roebuck and Company, Robert E. Wood, po wojnie „z prywatnych źródeł docierały do mnie ostrzeżenia o nadchodzącej potężnej recesji... Ja osobiście natomiast nie sądziłem, że czeka nas kolejny kryzys”.

Widząc większy zakres wolności na rynku, równowagę w finansach publicznych i niższe podatki Woods nie mógł się mylić. W roku 1946 stopa bezrobocia spadła do 3,9 procent i oscylowała w okolicach tego poziomu przez większość następnego dziesięciolecia. Wielka depresja dobiegła końca.

Podsumowanie

- Wojny nie są lekarstwem na problemy gospodarcze. W ich trakcie siła robocza oraz zasoby kapitałowe zamiast służyć zaspokajaniu potrzeb konsumentów przeznaczane są na potrzeby uwikłanego w konflikt państwa.
- Nowy Ład Roosevelta przedłużył wielką depresję i na szczęście próby wznowienia go po wojnie zostały skutecznie zablokowane.