

mBank – CASE Seminar Proceedings No. 151/2018

Zeszyty mBank – CASE Nr 151/2018

Amity Shlaes
**The Stupendous US Record
Gets Suppressed**
**Zdumiewające karty amerykańskiej
historii pozostają w ukryciu**



CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych
CASE – Center for Social and Economic Research

mBank – CASE Seminar Proceedings are a continuation of BRE–CASE Seminar Proceedings, which were first published as PBR – CASE Seminar Proceedings

Zeszyty mBank – CASE są kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR – CASE i następującej po niej serii BRE Bank – CASE

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa
Al. Jana Pawła II 61/212, 01–031 Warszawa

mBank SA
ul. Senatorska 18, 00–950 Warszawa

Scientific editor / Redakcja naukowa
Ewa Balcerowicz

Series Coordinator / Sekretarz Zeszytów
Aleksandra Polak

Translation / Tłumaczenie
Ewa Balcerowicz

DTP
Katarzyna Godyń-Skoczylas

Key words :

USA, contemporary economic history, progressives versus proponents of free markets, economic growth, welfare state, taxes, redistribution policies, the role of markets, the role of government

Słowa kluczowe:

USA, współczesna historia gospodarcza, progresywiści versus zwolennicy wolnego rynku, wzrost gospodarczy, społeczeństwo dobrobytu, podatki, polityki redystrybucji

EAN 9788371786709

Publisher / Wydawca

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa,
al. Jana Pawła II 61/212,
01–031 Warszawa

CASE – Center for Social and Economic Research and mBank Foundation are grateful to the Manhattan Institute for the permission to publish and translate Amity Shlaes' paper.

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych i Fundacja mBanku dziękują Manhattan Institute za zgodę na publikację i tłumaczenie na język polski artykułu Amity Shlaes.

Disclaimer

The paper contains the views of its author and not of the institutions with which she cooperates.

Nota prawna

Tekst wyraża poglądy autorki, a nie instytucji, z którymi jest związana.



Amity Shlaes

Amity Shlaes chairs the board of the Calvin Coolidge Presidential Foundation and serves as presidential scholar at the King's College. She is the author of four New York Times bestsellers, *The Forgotten Man Graphic*, *The Forgotten Man: A New History of the Great Depression*, *Coolidge: a full biography of the thirtieth president*, and *The Greedy Hand: Why Taxes Drive Americans Crazy*. Miss Shlaes chairs the jury for the prestigious Hayek Book Prize, serves as a member of the Hoover Institution's Regulation and Law Initiative. She has three decades of experience in journalism and has served as a member of the Wall Street Journal's editorial board, and columnist at Bloomberg and the Financial Times. She served as a senior fellow in political economy at the Council on Foreign Relations for half a decade. Miss Shlaes was first in Poland in 1989, for the Wall Street Journal, and has published a book on Germany. Miss Shlaes is the winner of the Hayek and Bastiat Prizes. A magna cum laude graduate of Yale College and winner of the American Academy in Berlin JP Morgan fellowship, Miss Shlaes is married to fellow author Seth Lipsky. The Lipskys have four children.

Amity Shlaes jest przewodniczącą rady Calvin Coolidge Presidential Foundation oraz wykładowczynią w King's College. Napisała cztery książki, które znalazły się na liście bestsellerów „New York Times”: „The Forgotten Man Graphic” (Zapomniany Człowiek: portret pamięciowy), „The Forgotten Man: A New History of the Great Depression” (Zapomniany Człowiek: Nowa historia Wielkiego Kryzysu), „Coolidge”, pełnej biografii trzydziestego prezydenta USA oraz „The Greedy Hand: Why Taxes Drive Americans Crazy” (Zachłanna ręka: Dlaczego podatki doprowadzają Amerykanów do szaleństwa). Amity Shlaes przewodniczy jury prestiżowej Hayek Book Prize i jest członkinią Regulation and Law Initiative przy Instytucie Hoovera. Ma 30 lat doświadczenia w dziennikarstwie, była członkinią redakcji „Wall Street Journal” i felietonistką Bloomberga oraz Financial Times. Przez pół dekady wykladała ekonomię polityczną w Council on Foreign Relations. Po raz pierwszy przyjechała do Polski w 1989 roku, pisząc wówczas dla Wall Street Journal. Opublikowała również książkę o Niemczech. Jest laureatką nagród Hayeka i Bastiata. Ukończyła z wyróżnieniem Yale College i była stypendystką American Academy w Berlinie. Żona publicysty, Setha Lipsky'ego. Mają czwórkę dzieci.

Table of Contents

Spis treści

1. American history is no longer a history of opportunity Amerykańska historia nie jest już historią możliwości	6
2. The successful pro-markets campaign and policies by Harding and Coolidge in the 1920s Udana pro-rynkowa kampania i polityka Hardinga i Coolidge'a w latach 1920.	10
3. The reversal of the economic policy in the 1930s: Hoover's and Roosevelt's New Deal focus on social justice Odwrót od dotychczasowej polityki gospodarczej w latach 1930.: Nowy Ład Hoovera i Roosevelta koncentruje się na sprawiedliwości społecznej	14
4. The 1960s: The Great Society program promotes redistribution Lata 1960.: program Wielkie Społeczeństwo promuje redystrybucję	17
5. The 1970s: the bill for the Great Society program to be paid Lata 1970: trzeba zapłacić rachunek za program Wielkie Społeczeństwo	19
6. What now? I co teraz?	21

In America, free marketeers may sometimes win elections. But they are not winning U.S. history.

1. American history is no longer a history of opportunity

In recent years, the consensus regarding the American past has slipped leftward, and then leftward again. No longer is American history a story of opportunity, or of military or domestic triumph. America's has become, rather, a story of wrongs, racial and social. Today, any historical figure who failed at any time to support abolition, or, worse, took the Confederate side in the Civil War, must be expunged from history. Wrongs must be righted, and equality of result enforced.

The equality campaign spills over into a less obvious field, one that might otherwise provide a useful check upon the non-empirical claims of the humanities: economics. In a discipline that once showcased the power of markets, an axiom is taking hold: equal incomes lead to general prosperity, and point toward utopia. Teachers, book club presidents, and especially professors withhold any evidence to the contrary. Universities lead the shift, and the population follows. Today, millennials, those born between 1982 and 2000, outnumber baby boomers by the millions, and polls suggest that they support redistribution specifically, and government action generally, more than their predecessors. A 2014 Reason/Rupe poll found 48 percent of millennials agreeing that government should "do more" to solve problems, whereas 37 percent said that government was doing "too many things." A full 58 percent of the youngest of millennials, those 18-24 when surveyed, held a "positive" view of socialism, in dramatic contrast with their parents: only 23 percent of those aged 55 to 64 viewed socialism positively.

At least for now, most progressives acknowledge that markets and economic growth are necessary. But progressives in academia contend that growth has proven itself secondary to equality efforts—something to be exploited, rather than appreciated. Not just nationally, but worldwide, policymakers and the press regard the subordination of growth to equality to be a benign practice, as in the recent line in the Indian periodical *Mint*: a policy aimed at "reducing inequality need not hurt growth."

W Stanach Zjednoczonych zwolennicy wolnego rynku mogą czasem wygrać wybory. Jednak nie są oni zwycięzcami w amerykańskiej historii.

1. Amerykańska historia nie jest już historią możliwości

W ostatnich latach konsensus dotyczący amerykańskiej przeszłości skręcił w lewo, a potem jeszcze raz w lewo. Amerykańska historia nie jest już opowieścią o możliwościach lub o militarnym czy krajowym tryumfie. Ameryka to teraz raczej historia krzywd – rasowych i społecznych. W dzisiejszych czasach każda postać historyczna, która nie poparła abolicji lub – co gorsza – stanęła po stronie Konfederacji w wojnie secesyjnej, musi zostać z historii wykreślona. Krzywdy muszą zostać naprawione, a równość wyników wyegzekwowana.

Kampania na rzecz równości przenika do mniej oczywistej dziedziny, która w innym przypadku mogłaby dać nam przydatną metodę sprawdzania nieempirycznych twierdzeń nauk humanistycznych – do ekonomii. W dyscyplinie naukowej, która kiedyś prezentowała siłę rynków, zaczyna rządzić aksjomat: równe dochody prowadzą do powszechnego dobrobytu, i kieruje nas w stronę utopii. Nauczyciele, prezesi klubów książki i profesorowie w szczególności, ukrywają wszystkie dowody, które przeczą tej tezie. Uniwersytety przewodzą tej zmianie, a społeczeństwo podąża za nimi. Dzisiaj *millenialsów*¹ – osób urodzonych między 1982 a 2000 rokiem – jest o miliony więcej niż ludzi z pokolenia *baby boomers*², a badania opinii publicznej sugerują, że popierają oni redystrybucję w szczególności, a in-

1 Millenials – inaczej Pokolenie Y. W USA zalicza się do niego najczęściej ludzi urodzonych między 1980 a 2000 rokiem. Cechuje ich aktywność w każdej dziedzinie życia, korzystanie z technologii i mediów cyfrowych, duża pewność siebie, dobre wykształcenie, stawianie jakości życia i doświadczeń ponad posiadanie. Dzięki Internetowi żyją w „globalnej wiosce” i mają znajomości na całym świecie. Wychowywali się w realiach wolnego rynku i nie pamiętają czasów Zimnej Wojny (przyp. tłum.).

2 Baby boomers – pokolenie wyżu demograficznego po II wojnie światowej, w USA ludzie urodzeni mniej więcej między 1946 a 1964 rokiem. Jako nastolatki baby boomers byli idealistami i buntownikami, czego dowodem był rozwój ruchu hippisowskiego. Później stawiali przede wszystkim na karierę i doskonalenie się. Dużo bardziej niż poprzednie i następne pokolenie cenią sobie wykształcenie. W pracy stosują się do zasad, ważny jest dla nich etos „American dream”, na który składa się praca od 9 do 17, dzieci, dom i minivan (przyp. tłum.).

Lately advocates of economically progressive history have made taking any other position than theirs a dangerous practice. U.S. academic culture longs to topple the idols of markets just as it longs to topple statues of the South's Commander of the Confederate (pro-slavery) Army in the Civil War, Robert E. Lee. Any professor or politician who shows respect for the hard edge of Ronald Reagan or Margaret Thatcher also automatically, defensively, tempers that reference with apologetic clauses and additional references to compassionate conservatism. Historians and economists who emphasize private-sector growth or fiscal solvency without bowing and scraping to the equality ideal pay harsh penalties. Free marketeers are held to a higher, even an impossible, standard of accuracy. Whole graduate school educations have been devoted to taking down Kenneth Rogoff and Carmen Reinhart, a pair of star economists who made a significant, but not dispositive, error in a single working paper – a draft, not a final version – on economic growth and debt. Rogoff and Reinhart were scapegoated simply because the pair documented something obvious: that rising government debt, the inevitable cost of redistribution for equality, leads to slower growth. Progressives do not even hesitate to assault professors already in the grave. The late Simon Kuznets, who posited that societies that grow economically eventually become more equal, is now under suspicion. Recently one of the great heroes of the free market movement, the late Nobel-prize winning economist James Buchanan, was attacked in a book and, subsequently, the *Atlantic Magazine*, on the gauzy basis that Buchanan's support of voucher schools proved Buchanan was a segregationist racist. The campaign against Milton Friedman is only a matter of time.

The redistributionist impulse has brought to the fore metrics such as the Gini Coefficient, named after the ur-redistributor, Corrado Gini, an Italian social scientist who developed an early statistical measure of income distribution a century ago. A society where a single plutocrat earns all the income ranks a pure "1" on the Gini scale; one in which all earnings are perfectly equally distributed, the old Scandinavian ideal, scores a "0" by the Gini test. The Gini Index has been renamed or updated numerous times, but the principle remains the same. Income distribution and redistribution seem so crucial to progressives that French economist Thomas Piketty built an international bestseller around it, the wildly lauded *Capital*.

Through Gini's lens, we now rank past eras. Decades in which policy endeavored or managed to even out and

gerencję państwa w ogóle bardziej niż ich poprzednicy. W badaniu opinii publicznej Reason/Rupe z 2014 r. ustalono, że 48 procent *millenialsów* zgadza się (z twierdzeniem – przyp. tłum.), że rząd powinien „robić więcej”, żeby rozwiązać problemy, podczas gdy 37 procent stwierdziło, że rząd zajmuje się „zbyt wieloma rzeczami”. Aż 58 procent najmłodszych *millenialsów* – tych, którzy mieli 18–24 lata, gdy brali udział w badaniu – ma „pozytywną” opinię na temat socjalizmu, co stoi w „ostrej sprzeczności z poglądami ich rodziców: tylko 23 procent respondentów w wieku od 55 do 64 lat postrzega socjalizm pozytywnie.

Przynajmniej na razie większość progresywistów³ uznaje, że rynki i wzrost gospodarczy są potrzebne. Jednak uniwersyteccy progresywiści twierdzą, że wzrost okazał się drugorzędny względem wysiłków na rzecz równości – że (wzrost – przyp. tłum.) to coś, co raczej należy wykorzystywać, niż doceniać. Nie tylko w kraju, ale i na całym świecie decydenci i prasa postrzegają podporządkowanie wzrostu równości jako niegroźną praktykę, czego dowodzi świeży cytat z indyjskiego czasopisma *Mint*: polityka mająca na celu „redukcję nierówności nie musi zaszkodzić wzrostowi”.

Ostatnimi czasy zwolennicy progresywnej wizji historii gospodarczej sprawili, że zajęcie jakiegokolwiek stanowiska odbiegającego od ich poglądów, stało się niebezpieczną praktyką. Amerykańska kultura akademicka pragnie obalić idoli wolnego rynku tak bardzo jak posągi Roberta E. Lee, dowódcy (walczących o utrzymanie niewolnictwa) wojsk Południa, czyli Konfederacji podczas wojny secesyjnej. Każdy profesor lub polityk, który okazuje szacunek żelaznej ręce Ronalda Reagana lub Margaret Thatcher, automatycznie, w sposób defensywny łagodzi to nawiązanie dodając przepraszające formułki i dodatkowe odwołania do współczującego konserwatyizmu. Historycy i ekonomiści, którzy podkreślają znaczenie wzrostu sektora prywatnego i wyjątkowości fiskalnej bez kłaniania się boż-

3 Progresywizm ekonomiczny definiuje się zazwyczaj w opozycji do liberalizmu gospodarczego, gdyż opiera się on na założeniu, że wolne rynki są z natury niesprawiedliwe, faworyzując duże korporacje i zamożnych. Progresywiści wychodzą od koncepcji sprawiedliwości społecznej, opowiadając się za kontrolowaniem rynków przez rząd. Konkretnie rozwiązania, które są uważane za progresywne to: podatek progresywny i redystrybucja, mające na celu zmniejszenie nierówności majątkowych, kompleksowy pakiet usług publicznych, powszechna opieka zdrowotna, edukacja publiczna, ubezpieczenia społeczne, przepisy dotyczące płacy minimalnej, przepisy antymonopolowe, ustawodawstwo chroniące prawa pracownicze i prawa związków zawodowych oraz państwo opiekuńcze (przyp. tłum.).

equalize earnings – the 1930s under Franklin Roosevelt, the 1960s under Lyndon Johnson – score high. Decades where policymakers focused on growth before equality, such as the 1920s, fare poorly. Decades about which social-justice advocates aren't sure what to say – the 1970s, say—simply drop from the discussion. In the same hierarchy, federal debt moves down as a concern, because austerity to reduce debt could hinder redistribution. Lately advocates of economically progressive history have made taking any position other than theirs a dangerous practice. Academic culture longs to topple the idols of markets just as it longs to topple statues of Robert E. Lee.

But progressives have their metrics wrong and their story backward. The geeky Gini metric fails to capture the American economic dynamic: in our country, innovative bursts lead to great wealth, which then moves to the rest of the population. Equality campaigns don't lead automatically to prosperity; instead, prosperity leads to a higher standard of living, and eventually, in democracies, to greater equality. The late Simon Kuznets, who posited that societies that grow economically eventually become more equal, was right: growth cannot be assumed. Prioritizing equality over markets and growth hurts markets and growth and, most importantly, the low earners for whom social-justice advocates claim to fight. Government debt matters as well. Those who ring the equality theme so loudly deprive their own constituents, whose goals are usually much more concrete: educational opportunity, homes, better electronics and, most of all, jobs. Translated into policy, the equality impulse takes our future hostage.

Touring American history with an eye on growth, not equality, has become so unusual that doing so almost feels like driving on the wrong side of the road. Nonetheless, a review trip through the decades is useful, because the evidence for growth is right there, in our own American past. Four decades, especially, warrant examination: the 1920s, the 1930s, the 1960s, and the 1970s.

kowi równości lub choćby ocierania się o tę ideę, płacą za to wysoką cenę. Od zwolenników wolnego rynku oczekuje się wyższych, wręcz niemożliwych do osiągnięcia, standardów dokładności. Cała edukacja podyplomowa (wUSA – przyp. tłum.) została poświęcona zdezawuowaniu Kennetha Rogoffa i Carmen Reinhart, pary gwiazd ekonomii, która zrobiła znaczący, choć niewpływający na meritum błąd w jednym *working paper* – do tego w wersji roboczej, a nie ostatecznej – na temat wzrostu gospodarczego i długu. Rogoff i Reinhart stali się kozłami ofiarnymi po prostu dlatego, że para ta udokumentowała oczywistą tezę – to, że rosnący dług publiczny, stanowiący nieunikniony koszt redystrybucji na rzecz równości skutkuje niższym wzrostem gospodarczym. Progresywiści nie wahają się atakować nawet nieżyjących już profesorów. Na przykład Simon Kuznets, który postawił tezę, że w społeczeństwach, które notują wzrost gospodarczy z czasem zmniejsza się poziom nierówności, też jest obecnie podejrzany. Ostatnio jeden z wielkich bohaterów ruchu na rzecz wolnego rynku, zdobywca Nobla z dziedziny ekonomii, śp. James Buchanan został zaatakowany w książce, a następnie w czasopiśmie *Atlantic* na podstawie mglistych oskarżeń, że jego wsparcie dla bonów edukacyjnych⁴ dowodzi tego, że Buchanan jest zwolennikiem segregacji rasowej. Kampania przeciwko Miltonowi Friedmanowi pozostaje jedynie kwestią czasu.

Ruch na rzecz redystrybucji sprawił, że na pierwszy plan wyszły indeksy takie jak współczynnik Giniego, nazwany na cześć pierwszego wyznawcy redystrybucji, Corrada Giniego, włoskiego badacza społecznego, który sto lat temu stworzył pierwszą statystyczną miarę rozkładu dochodu w społeczeństwie. Społeczeństwo, w którym na jednego plutokratę przypada cały dochód na skali Giniego dostaje pełne „1”; a takie, w którym wszystkie dochody

4 Bony edukacyjne (inaczej oświatowe lub szkolne) to dokument, którym płaci się za naukę ucznia w wybranej dla niego szkole. Wydawane są jako alternatywa lub uzupełnienie dostępu do szkolnictwa państwowego. Współczesna koncepcja bonów edukacyjnych powstała w latach 50. XX w., kiedy ekonomista Milton Friedman zaproponował je jako sposób pobudzenia konkurencji pomiędzy szkołami, poprawy ich działania, a także zapewnienia biednym uczniom możliwości nauki w dotychczas niedostępnych dla nich szkołach. Bony wprowadzono w wielu krajach, ale budzą one kontrowersje. Przeciwnicy twierdzą, że osłabią one oświatę państwową, podczas gdy nie jest pewne czy dostarczą wystarczających funduszy szkołom prywatnym. Sugerują także, że bony spowodują dodatkową, sponsorowaną przez podatnika ucieczkę dzieci białych do szkół prywatnych, choć w największych miastach USA, gdzie wypróbowano system bonów (Waszyngton, Milwaukee i Cleveland) większość uczniów ich używających to dzieci kolorowe (z przyp. tłum.).

rozdzielane są absolutnie równomiernie – stary skandynawski ideał – otrzymuje w teście Giniego „0”. Współczynnik Giniego został przemianowany lub zaktualizowany kilkakrotnie, ale zasada pozostaje ta sama. Rozkład dochodu i jego redystrybucja wydają się kwestiami tak istotnymi dla progresywiistów, że francuski ekonomista Thomas Piketty stworzył na ich temat międzynarodowy bestseller, gorąco wychwalany „*Capital*”.⁵

Oceniamy teraz minione epoki przez obiektyw Giniego. Dekady, w których polityka starała się, skutecznie lub nie, wyrównać i ujednolicić dochody – lata 1930. za rządów Franklina Roosevelta, lata 1960. pod rządami Lyndona Johnsona – dostają wysokie noty. Dekady, w których decydenci koncentrowali się w pierwszej kolejności na wzroście, a nie równości, takie jak lata 1920., oceniane są słabo. Dekady, o których adwokaci sprawiedliwości społecznej nie wiedzą co powiedzieć – np. lata 1970. – po prostu nie są poddawane pod dyskusję. W tej samej hierarchii dług publiczny na poziomie federalnym przesuwany jest niżej jako zagrożenie, ponieważ zaciskanie pasa, które miałyby ograniczyć dług, mogłoby utrudnić redystrybucję. Ostatnio zwolennicy progresywnej wizji historii gospodarczej sprawili, że zajęcie jakiegokolwiek stanowiska, odbiegającego od ich poglądów, stało się niebezpieczną praktyką. Amerykańska kultura akademicka pragnie obalić idoli wolnego rynku tak bardzo, jak posągi Roberta E. Lee.

Jednak progresywiści używają błędnych wskaźników i patrzą na historię opacznie. Oderwany od rzeczywistości współczynnik Giniego nie jest w stanie uchwycić dynamiki amerykańskiej gospodarki: w naszym kraju fale innowacji prowadzą do powiększenia bogactwa, które potem przenosi się na resztę społeczeństwa. Kampanie na rzecz równości nie powodują automatycznie zamożności; za to sama zamożność prowadzi do wyższych standardów życia i ostatecznie – w demokracjach – do większej równości. Śp. Simon Kuznets, który założył, że w społeczeństwach, które mają wzrost gospodarczy z czasem zmniejsza się poziom nierówności, miał rację: wzrostu nie da się zadekretować. Stawianie równości ponad rynkami i wzrostem gospodarczym szkodzi rynkom i wzrostowi, a także – co najważniejsze – szkodzi osobom mało zarabiającym, za które adwokaci sprawiedliwości społecznej twierdzą, że walczą. Dług publiczny także ma znaczenie. Ci, którzy tak głośno mówią o równości, szkodzą swoim własnym wyborcom, których cele są zazwyczaj dużo bardziej kon-

5 Pełny tytuł pracy Piketty'ego brzmi: *Capital in the Twenty-First Century*, została wydana w 2013 roku przez Éditions du Seuil i Harvard University Press (przyp. tłum.).

2. The successful pro-markets campaign and policies by Harding and Coolidge in the 1920s

The modern American economic story starts with the 1920s, a decade worth dwelling on at some length because of the stunning evidence that it offers of growth's power. The winners of the 1920 election were two Republicans, Warren G. Harding of Ohio and his vice presidential candidate, Calvin Coolidge of Massachusetts. Confronting these men, and indeed Congress, was the same pressure to prioritize redistribution that weighs on us today. In the aftermath of the First World War, commodity prices had plummeted; farmers could not pay the bills for equipment and land that they'd purchased in better years. The farmers demanded agricultural subsidies from Washington. Harding and Coolidge's 1920 opponent from the Socialist Party, Eugene Victor Debs, won only 3.5 percent of the popular vote. But the dignified Debs, in prison for noncompliance with the wartime draft, was becoming a national martyr to progressivism. An even greater force was the progressive wing within Harding's and Coolidge's own party, the Republicans, led by Robert La Follette, senior senator from Wisconsin. La Follette advocated massive redistribution, including not only farm aid but also government seizure of national resources. Politically, La Follette was gaining in strength, looking to a 1924 presidential run. Dramatic moves by Woodrow Wilson's administration during the war, including the suspension of trading on the New York Stock Exchange and nationalization of the chief means of transportation, the railroad, had strengthened the case for a big-spending government. Perhaps what had worked in war would also work in peacetime.

Meantime, however, business was slow – the early 1920s experienced a significant recession. At the end of World War I, the top income tax rate exceeded 77 percent. Business was accustomed to extraordinary burdens in war. But in autumn 1920, two years after the armistice, the top rate was still high, at 73 percent. The government's lack of clarity over the tax treatment of capital gains was also roiling markets. An official capital-gains tax rate had yet to be established. It was unclear whether, in the future, gains from the sale of equities would be taxed as income, or taxed at all. If capital gains were taxed as income, then Americans would be trapped in an economy where it was almost impossible to make money legally.

In response, Wall Street and private companies mounted a "capital strike," dumping cash not into the most promis-

kretne: możliwości edukacyjne, domy, lepsze urządzenia elektroniczne i – przede wszystkim – praca. Tłumacząc to na język polityczny – nasza przyszłość pada ofiarą impulsu równościowego.

Przyglądanie się amerykańskiej historii z punktu widzenia wzrostu gospodarczego, a nie – równości, stało się tak niecodzienne, że robiąc to, ma się nieomal wrażenie, jakby jechało się po niewłaściwej stronie drogi. Mimo to, wycieczka przeglądowa przez dekady jest przydatna, ponieważ dowody przemawiające za wzrostem znajdują się właśnie tam, w naszej własnej amerykańskiej przeszłości. Cztery dekady szczególnie zasługują na przyjrzenie im się z bliska: lata 1920., 1930., 1960. i 1970.

2. Udana pro-rynkowa kampania i polityka Hardinga i Coolidge'a w latach 1920

Nowożytna amerykańska historia gospodarcza zaczyna się w latach 1920., dekadzie, która zasługuje na to, żeby pochylić się nad nią na dłużej, ponieważ dostarcza ona oszałamiających dowodów na potęgę wzrostu gospodarczego. Zwycięzcami wyborów w 1920 roku byli dwaj republikanie, Warren G. Harding z Ohio i jego kandydat na wiceprezydenta, Calvin Coolidge z Massachusetts. Musieli oni – i oczywiście Kongres – stawić czoła tej samej presji, każącej stawiać na pierwszym miejscu redystrybucję, która (to presja) ciąży na nas dzisiaj. W następstwie I wojny światowej ceny towarów gwałtownie spadły; farmerzy nie byli w stanie spłacić rachunków za sprzęt i ziemię, które kupili w lepszych czasach. Farmerzy domagali się od Waszyngtonu subsydiów rolnych. Oponent Hardinga i Coolidge'a z 1920 roku, należący do Socjalistycznej Partii (Ameryki – przyp. tłum.), Eugene Victor Debs, dostał jedynie 3,5 procenta głosów w głosowaniu powszechnym. Jednak dostojny Debs, uwięziony za nieprzestrzeganie przepisów regulujących rekrutację żołnierzy w czasie wojny⁶, stawał się narodowym męczennikiem dla progresywizmu. Jeszcze większą siłą było progresywne skrzydło w obrębie własnej partii Hardinga i Coolidge'a, Republikanów, pod przywództwem Roberta La Follette'a, starszego stażem senatora

6 Eugene Victor Debs został skazany na 10 lat więzienia na mocy Ustawy o Szpiegostwie (Espionage Act) z 1917 roku. 16 czerwca 1918 w Canton w stanie Ohio wygłosił mowę, w której piętnował udział Stanów Zjednoczonych w I wojnie światowej. Oskarżenie twierdziło, że celem mowy Debsa było wzbudzenie buntu i zniechęcenie mężczyzn w wieku poborowym do wstępowania do armii (przyp. tłum.).

ing inventions but into humdrum municipal bonds. Bootlegging and any other illicit activity outside the purview of the Treasury's Bureau of Internal Revenue, the ancestor to our Internal Revenue Service, grew abnormally attractive. The high tax rates, designed to corral the resources of the rich, failed to achieve their purpose. In 1916, 206 families or individuals filed returns reporting income of \$1 million or more; the next year, 1917, when Wilson's higher rates applied, only 141 families reported income of \$1 million. By 1921, just 21 families reported to the Treasury that they had earned more than a million. This was ironic, for, as the financial titan Andrew Mellon would comment, the effect of tax progressivity was that "The idle man is relieved. The producer is penalized." The perverse situation contributed to public disillusionment, the kind captured by F. Scott Fitzgerald in *The Great Gatsby*, published in 1925 – not, as commonly assumed today, after the Crash of 1929.

Against this tide, Harding and Coolidge made their choice: markets first. Harding tapped the toughest free marketeer on the public landscape, Mellon himself, to head Treasury. This was the 1920s equivalent of choosing a Warren Buffett, a hedge-fund star, or Peter Thiel of Paypal, rather than a more standard figure from, say, Goldman Sachs. From his railroad experience, Mellon had seen that high rail-freight charges drove businesses to find other means to transport their goods. To attract maximum business, a railroad could charge, Mellon said, only "what the traffic will bear." With a low enough freight rate, the railroad could even become popular, making up in volume what it lost when it lowered price. (Mellon spoke of railroads because that was what Mellon knew, today we would use the Wal Mart example.) The Treasury secretary suggested applying the same theory to taxation: a lower rate, perhaps 25 percent, might foster more business activity, and so generate more revenue for federal coffers.

This figure drove progressives wild. How could 25 percent for the rich be "good for the country as a whole?" demanded James Couzens, a maverick senator from Michigan. Couzens and others demanded that the amount of all taxpayers' payments be posted on the walls of town halls or post offices – the "Peeping Tom Provision," as it came to be known. Harding and Mellon got the top rate down to 58 percent. When Harding died suddenly in 1923, Coolidge promised to "bend all my energies" to pushing taxes down further. In a second round, stewarded by Coolidge, a bitter deal was cut:

z Wisconsin. La Follette popierał szeroko zakrojoną redystrybucję, włączając w to nie tylko pomoc dla farmerów, ale także przejęcie bogactw narodowych przez państwo. Politycznie La Follette rósł w siłę, przygotowując się do startu w kampanii prezydenckiej w 1924 roku. Dramatyczne kroki podjęte przez administrację Woodrowa Wilsona podczas wojny, takie jak zawieszenie handlu na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych i nacjonalizacja głównego środka transportu, kolei, wzmocniły argumenty przemawiające za państwem, które dużo wydaje (ang. *big-spending government*). Być może to, co zadziało w czasie wojny, zadziało także w czasie pokoju.

Tymczasem gospodarka rozwijała się jednak powoli – we wczesnych latach 1920. miała miejsce znacząca recesja. Pod koniec I wojny światowej najwyższa stawka podatku dochodowego przekroczyła 77 procent. Przedsiębiorcy byli przyzwyczajeni do nadzwyczajnych obciążeń związanych z wojną. Jednak na jesieni 1920 roku, dwa lata po zawieszeniu broni, najwyższa stawka wciąż była wysoka i wynosiła 73 procent. Brak jasności co do podejścia rządu do podatku od dochodów kapitałowych także dodawał niepewności na rynkach. Oficjalna stawka podatku od dochodów kapitałowych miała zostać dopiero ustalona. Nie było wciąż jasne czy w przyszłości zyski ze sprzedaży akcji zostaną opodatkowane jako dochód i czy w ogóle będą opodatkowane. Jeśli dochody kapitałowe zostałyby opodatkowane jako dochód, Amerykanie wpadliby w pułapkę gospodarki, w której praktycznie niemożliwe stałoby się zarobienie pieniędzy legalnie.

W odpowiedzi Wall Street i prywatne przedsiębiorstwa ogłosiły „strajk kapitałowy” (ang. *capital strike*), inwestując gotówkę nie w najbardziej obiecujące wynalazki, ale w prozaiczne obligacje komunalne. Nielegalne pędzenie alkoholu i każda inna niedozwolona działalność pozostająca poza polem widzenia Biura Podatkowego (Treasury's Bureau of Internal Revenue), poprzednika naszego Urzędu Podatkowego (IRS – Internal Revenue Service), stały się ponad miarę atrakcyjne. Wysokie stawki podatku, zaprojektowane po to, by gromadzić zasoby ludzi bogatych, nie wypełniały swojego zadania. W 1916 roku 206 rodzin lub osób składając zeznania podatkowe zadeklarowało dochód w wysokości miliona dolarów lub więcej; w następnym, 1917 roku, kiedy w życie weszły wyższe stawki Wilsona, tylko 141 rodzin zadeklarowało dochód w wysokości miliona dolarów. W 1921 roku już jedynie 21 rodzin zadeklarowało w Biurze Podatkowym, że zarobiło ponad milion. To było jak drwina, bo – jak by to skomentował Andrew Mellon, finansowy tytan – skutek progresywności

Mellon and conservatives would get a (somewhat) lower tax rate of 46 percent, and the Peeping Tom provision would become law – gossip for a thousand headlines.

But Coolidge was not satisfied. After winning election in his own right in 1924, Coolidge joined Mellon, and Congress, in yet another tax fight, eventually prevailing and cutting the top rate to the target 25 percent. In addition, Mellon managed to establish “his” capital-gains tax at a substantial but still reassuringly low 12.5 percent. Just in case there was any doubt about what he and Mellon were doing by putting business first, Coolidge underscored it in a 1925 speech to the American Society of Newspaper Editors: “the chief business of the American people is business,” Coolidge said, adding, “the chief ideal of the American people is idealism.”

Several features of the 1920s events deserve note. The first is the unapologetic tone of the pro-markets campaign. The leaders ignored their own Pikettys, and prevailed: in the 1924 presidential campaign, the Progressive LaFollette did take a disruptive 16.6% of the vote. But the icy, pro-business Coolidge took an absolute majority, beating the LaFollette and the Democratic candidate combined. Second, the tax-cutters did not back down – though multiple rounds of legislation were necessary. Third, and most important, the tax cuts worked – the government did draw more revenue than predicted, as business, relieved, revived. The rich earned more than the rest – the Gini coefficient rose – but when it came to tax payments, something interesting happened. The Statistics of Income, the Treasury’s database, showed that the rich now paid a greater share of all taxes. Tax cuts for the rich made the rich pay taxes.

There were other positive outcomes. Today, politicians speak of 4 percent growth, but that’s a frankly aspirational number; 3 percent growth is the goal most policymakers hope for. In the 1920s, though, the United States did average 4 percent real growth. What’s more, the quality of growth improved: money flowed no longer to war or tax breaks but rather to products with the most economic potential. The great signal of economic hope is the patent: the investment by an individual or team in the future profitability of an idea. In the 1920s, patent applications for inventions exploded, reaching 89,752 in 1929 – a level that they wouldn’t see again until 1965.

Patent data can seem obscure to everyday Americans, but all that innovation resulted in productivity increases, which meant that factory employees could work five days

podatku jest taki, że „Człowiek beczynny odczuwa ulgę. Wytwórca jest karany.” Ta perwersyjna sytuacja przyczyniła się do powszechnego rozczarowania, które oddał F. Scott Fitzgerald w *Wielkim Gatsby*em, opublikowanym w 1925 roku – a nie, jak się powszechnie uważa dziś – po Czarnym Czwartku z 1929 roku.

Harding i Coolidge podjęli decyzję w kontrze do tej fali: rynki najpierw. Harding zwrócił się do najtwardszego wolnorynkowca na forum publicznym, samego Mellona, by stanął na czele Departamentu Skarbu. W latach 1920. był to odpowiednik wyboru Warrena Buffetta, gwiazdy funduszu hedgingowego lub Petera Thiela z Paypal zamiast bardziej standardowej postaci z, powiedzmy, Goldman Sachsa. W trakcie swojego doświadczenia z koleją Mellon zauważył, że wysokie opłaty za fracht kolejowy doprowadzały przedsiębiorców do poszukiwania innych środków transportu dla swoich towarów. Żeby przyciągnąć jak najwięcej klientów, kolej mogła żądać jedynie takiej zapłaty, którą – jak to powiedział Mellon – „ruch towarowy będzie w stanie udźwignąć”. Przy wystarczająco niskiej stawce frachtowej kolej mogłaby się nawet stać popularna, nadrabiając wolumenem (przewozu – przyp. tłum.) to, co straciła, obniżając cenę (Mellon mówił o kolei, ponieważ na tym się znał, dziś jako przykładu użylibyśmy Wal Martu). Sekretarz Skarbu zasugerował zastosowanie tej samej teorii do opodatkowania: niższa stawka, na przykład 25 procent, może sprzyjać większej aktywności gospodarczej, a tym samym generować wyższe przychody do federalnego skarbcza.

Liczba ta rozwścieczyła progresywiści. Jak 25 procent dla bogaczy może być „dobre dla kraju jako całości?” – pytał James Couzens, niezależny senator z Michigan. Couzens i inni żądali, żeby kwoty płatności wszystkich podatników były wywieszane na ścianach ratuszów lub urzędów pocztowych – „klauzula Toma Podglądacza” (ang. *Peeping Tom Provision*), jak zaczęto to nazywać⁷. Harding i Mellon obniżyli najwyższą stawkę do 58 procent. Kiedy Harding umarł niespodziewanie w 1923 roku, Coolidge obiecał, że “skupi całą swoją energię” na dalszym obniżaniu podat-

7 Tom Podglądacz jest postacią z legendy o Lady Godivie – żonie saksońskiego hrabiego Mercji, lorda Conventry, żyjącej w XI w. Legenda mówi, że poprosiła ona męża, żeby obniżył wysokie podatki, jakimi obciążona była ludność Conventry. Mąż zgodził się pod warunkiem, że przejedzie ona konno przez całe miasto zupełnie naga. Godiva zwróciła się do mieszkańców, by pozostali w domach z zamkniętymi okiennicami. Wszyscy zastosowali się do jej prośby z wyjątkiem kupca, nazwanego potem Tomem Podglądaczem, który podejrzwał Godivę przez otwór w okiennicy. Został za to później ukarany ślepotą, a podatki zostały obniżone (przyp. tłum.).

a week, not six. Thus did Americans receive something new to them: Saturday. Luxuries became cheaper to make as new equipment came on line, and therefore more affordable: homes got electricity, most homes got indoor plumbing, and parents could afford automobiles. Mellon budgeted so well that he made wartime inflation a memory; consumers found that their dollar went farther. Finally, the 1920s economy gave workers something far more important than notional wage equality: a job. Unemployment averaged 5 percent or lower. Putting markets before equality had done much to improve the lives of regular Americans. This may be one reason why no one appeared to notice when Congress, in 1926, repealed the "Peeping Tom" provision in the tax code. Prosperity tastes better than envy.

ków. W drugiej rundzie, którą nadzorował Coolidge, dobito gorzkiej transakcji: Mellon i konserwatyści dostaną (nieco) niższą stawkę podatku w wysokości 46 procent, a klauzula Toma Podglądacza stanie się prawem – (transakcja ta stała się – dopisek tłum.) źródłem plotek dla tysięcy nagłówków.

Jednak Coolidge nie był usatysfakcjonowany. Po wygraniu wyborów w 1924 roku na własny rachunek, Coolidge dołączył do Mellona i Kongresu w kolejnej walce o podatki, ostatecznie zwyciężając i obniżając najwyższą stawkę do docelowych 25 procent. Dodatkowo, Mellonowi udało się wprowadzić „swój” podatek od zysków kapitałowych na znacznym, ale wciąż dostatecznie niskim poziomie 12,5 procenta. W razie gdyby były jakiegokolwiek wątpliwości co do tego, co on i Mellon robią stawiając biznes na pierwszym miejscu, Coolidge podkreślił to w 1925 roku w swoim przemówieniu do Amerykańskiego Stowarzyszenia Wydawców Gazet (American Society of Newspaper Editors): „głównym interesem narodu amerykańskiego jest robienie interesów” – powiedział Coolidge, dodając: „głównym ideałem narodu amerykańskiego jest idealizm”.

Kilka cech wydarzeń z lat 1920. zasługuje na komentarz. Pierwsza to nieapologetyczny ton pro-rynkowej kampanii. Liderzy zignorowali swoich własnych Pikettich i utrzymali przewagę: w kampanii prezydenckiej z 1924 roku progresywista LaFollette zdobył destrukcyjne 16,6% głosów. Jednak lodowaty, pro-biznesowy Coolidge zdobył absolutną większość głosów, więcej niż LaFollette i kandydat Demokratów razem wzięci. Druga cecha: zwolennicy obniżenia podatków nie cofnęli się – mimo, że potrzeba było wielu rund procesów legislacyjnych. Trzecia i najważniejsza cecha: obniżki stawek podatkowych przyniosły dobre rezultaty – rząd ściągnął więcej dochodów niż przewidywano, ponieważ biznes, który został odciążony, zaczął szybko rosnać. Bogaci zarabiali więcej niż reszta – współczynnik Giniego wzrósł – lecz jeśli chodzi o płacenie podatków, wydarzyło się coś interesującego. Statystyki Dochodów Indywidualnych, bazy danych Departamentu Skarbu, pokazały, że bogaci płacili teraz większą część wszystkich podatków. Obniżenie podatków dla bogatych sprawiło, że zaczęli je oni płacić.

Były także inne pozytywne skutki. Dziś politycy mówią o czteroprocentowym wzroście gospodarczym, ale jest to tak naprawdę liczba, do której aspirują; trzyprocentowy wzrost to rezultat, na który liczą. Jednak w latach 1920. Stany Zjednoczone miały średnio czteroprocentowy rzeczywisty wzrost gospodarczy. Co więcej, jakość wzrostu poprawiła się: pieniądze nie płynęły już na działania wo-

3. The reversal of the economic policy in the 1930s: Hoover's and Roosevelt's New Deal focus on social justice

The 1930s tell the opposite story. When the market crashed in 1929, Coolidge's successor, Herbert Hoover, was caught off-guard. So was everyone else, including Corrado Gini, who concluded that the worldwide slump that ensued was due to workaholic Americans – the American worker, the *New York Times* reported Gini saying, “does not know when to stop,” resulting in oversupply of goods and the ensuing slowdown. We don't know what Hoover made of Gini himself, but we do know that Hoover responded differently than predecessors had to previous crashes – he intervened. The monetary nature of the initial collapse would have been hard for him to address, though Hoover did recognize it. In every other area, Hoover changed policy to focus on social equality: “a chicken in every pot.” Key was Hoover's emphasis (new for those times) on raising the labor price. Rather than allow prices to find their own level – in particular, wages—as presidents had in the past, Hoover hauled business leaders to Washington and bullied them into sustaining high wages, and he cajoled Congress into passing laws that pushed up compensation as well, the best-known being the Davis-Bacon Act of 1931, which boosted pay for all employment under government contract. The Norris-LaGuardia Act likewise institutionalized higher wages by limiting recourse to the courts of employers who could not afford what unions demanded. In addition, Hoover bullied a rueful Mellon into undoing the tax cuts, raising the top rate to 63 percent. Finally, Hoover thoroughly intimidated business and markets, blaming them for hogging too much of the money.

When Franklin Roosevelt ran for president in 1932, the New York governor sent an even clearer signal that in his presidency, equality would come first. “The philosophy of social justice through social action calls definitely, plainly, for the reduction of poverty,” said FDR in a campaign speech in Detroit. “If poverty is to be prevented we require a broad program of social justice.” Concluded FDR: “justice is the first law we seek.” Roosevelt cited clergymen in support of the shift, including a statement by the Federal Council of Churches of Christ that got in the requisite dig against wealth: “It is not denied that many persons of wealth are rendering a great service to society. It is only suggested that the wealthy are

jenne lub zwolnienia podatkowe, lecz raczej na produkty z największym potencjałem gospodarczym. Wspaniałym sygnałem nadziei w sferze gospodarki jest patent: inwestycja poczyniona przez jednostkę lub zespół w przyszłą rentowność pomysłu. W latach 1920. ilość zgłoszeń patentowych gwałtownie wzrosła, dochodząc do 89.752 w 1929 roku – poziomu, którego nie osiągną ponownie aż do 1965 roku.

Dane patentowe mogą zwykłym Amerykanom wydawać się niezrozumiałe, ale wszystkie te innowacje doprowadziły do wzrostów produktywności, a to oznaczało, że pracownicy fabryk mogli pracować pięć dni w tygodniu zamiast sześciu. W ten sposób Amerykanie otrzymali coś dla siebie nowego: wolne soboty. Produkty luksusowe stały się tańsze do wyprodukowania, gdy pojawiły się nowe urządzenia w liniach produkcyjnych, a więc ich ceny stały się także bardziej przystępne: domy zyskały elektryczność, większość z nich została wyposażona w kanalizację wewnętrzną, a rodzice mogli sobie pozwolić na kupno samochodu. Mellon zarządzał budżetem (federalnym – dopisek tłum.) tak dobrze, że dzięki niemu inflacja z czasów wojny stała się wspomnieniem; konsumenci przekonali się, że za swoje dolary mogą kupić więcej. Wreszcie gospodarka w latach 1920. dała pracownikom coś znacznie ważniejszego niż równość płacy nominalnej: pracę. Bezrobocie utrzymywało się na średnim poziomie 5 procent lub mniej. Przedkładanie rynków nad równość miało duży wkład w podwyższenie standardów życia zwykłych Amerykanów. To może być jeden z powodów, dla których nikt nie zauważył, kiedy w 1926 roku Kongres usunął klauzulę „Toma Podglądacza” z kodeksu podatkowego. Dobrobyt smakuje lepiej niż zawiść.

3. Odwrót od dotychczasowej polityki gospodarczej w latach 1930.: Nowy Ład Hoovera i Roosevelta koncentruje się na sprawiedliwości społecznej

Lata 1930. opowiadają przeciwną historię. Kiedy nastąpiło załamanie rynku w 1929 roku, następca Coolidge'a, Herbert Hoover był na to zupełnie nieprzygotowany. Tak jak i wszyscy inni, łącznie z Corrado Ginim, który doszedł do wniosku, że ogólnoswiatowy kryzys nastąpił z winy Amerykanów-pracoholików – amerykański pracownik, powiedział Gini, o czym doniósł *New York Times*, “nie wie kiedy powiedzieć stop”, co doprowadziło do nadpodaży towarów i związanego z tym spowolnienia.

overpaid in sharp contrast with the underpaid masses of the people.” Roosevelt also quoted a rabbi who made the human-justice priority even more bluntly: “We talk of the stabilization of business. What we need is the stabilization of human justice and happiness.” In modern lingo, we would call the New Deal a social-justice program: the creation of the Securities and Exchange Commission, to put Wall Street in its place; Social Security, to bring equity to senior citizens; and the Wagner Act, a mid-1930s law so advantageous to unions that it drove wages yet higher.

Taken overall, the New Deal's equality measures prolonged and deepened the Depression. The destructive role of high labor costs was made especially clear recently in the work of Lee Ohanian of the University of California/Los Angeles. The obligation to pay higher wages when employers could not afford them forced employers to make their own, bitter, choice: they simple hired less. Hence the refrain we have heard from our parents, grandparents, and great-grandparents: “The Depression was all right—if you had a job.” Those who didn't found themselves locked out. For ten years, joblessness stuck stubbornly in the double digits. This mattered far more to families than any theoretical envy index. With the coming of World War II, Roosevelt pushed the top tax rate 94 percent.

Nie wiemy, co sam Hoover myślał o Ginim, ale wiemy, że zareagował inaczej niż jego poprzednicy na poprzednie kryzysy – interweniował. Byłoby mu ciężko zareagować na pierwotne załamanie, które miało monetarne przyczyny, choć Hoover je rozpoznał. W każdej innej sferze Hoover zmienił swoją politykę tak, żeby skupiała się ona na równości społecznej: „kurczak w każdym garnku”. Kluczowy był (nowy jak na tamte czasy) nacisk Hoovera na podniesienie ceny pracy. Zamiast pozwalać cenom na znalezienie ich własnego poziomu – w szczególności dotyczy to płac – jak prezydenci postępowali w przeszłości, Hoover ściągnął liderów biznesu do Waszyngtonu i zmusił ich do utrzymania wysokich płac oraz przekonał Kongres, żeby uchwalił prawa, które także podnosiły płace, najbardziej znane to Ustawa DAVIS-BACON z 1931 roku, która zwiększyła płace dla wszystkich zatrudnionych w ramach rządowych kontraktów. Ustawa NORRIS-LA GUARDIA zinstytucjonalizowała wyższe wynagrodzenia, ograniczając możliwość odwołania się do sądów pracodawcom, których nie stać było na to, czego żądały związki zawodowe. Dodatkowo Hoover zmusił niepokojonego MELLONA do cofnięcia obniżek podatków, podnosząc najwyższą stawkę do 63 procent. Wreszcie Hoover całkowicie zastraszył biznes i rynki, oskarżając je o chciwość ponad miarę.

Kiedy pełniący funkcję gubernatora stanu Nowy Jork Franklin Roosevelt ubiegał się o stanowisko prezydenta w 1932 roku, wysłał jeszcze wyraźniejszy sygnał, że podczas jego prezydentury równość będzie na pierwszym miejscu. „Filozofia sprawiedliwości społecznej poprzez działalność społeczną wzywa zdecydowanie, wyraźnie do ograniczania ubóstwa”, powiedział FDR w przemówieniu podczas kampanii w Detroit. „Jeśli mamy zapobiec ubóstwu, musimy wprowadzić szeroko zakrojony program sprawiedliwości społecznej”. „Sprawiedliwość jest pierwszym prawem, którego szukamy” – zakończył FDR. Roosevelt cytował duchownych popierających tę zmianę, w tym oświadczenie Federalnej Rady Kościołów Chrystusa, zawierające konieczne (dla Roosevelta – przyp. tłum.) uderzenie w bogactwo: „Nie ulega wątpliwości, że wiele zamożnych osób wyświadcza wielkie przysługi społeczeństwu. Sugerujemy jedynie, że bogaci zarabiają za dużo, co wyraźnie kontrastuje z masami ludzi, którzy dostają za mało za swoją pracę”. Roosevelt zacytował także rabina, który ujął konieczność traktowania sprawiedliwości ludzkiej jako priorytetu jeszcze bardziej dosadnie: „Mówimy o stabilizacji biznesu. To, czego potrzebujemy to stabilizacja sprawiedliwości ludzkiej i szczęścia”. Używając współczesnego żargonu nazwalibyśmy Nowy Ład programem sprawiedliwości społecznej: powołanie Komisji Papierów

Wartościowych i Giełd (the US Securities and Exchange Commission – SEC)⁸, żeby pokazała Wall Street, gdzie jej miejsce; utworzenie programu zabezpieczenia społecznego (Social Security)⁹, by zapewnić kapitał seniorom i Ustawa Wagnera, prawo z połowy lat 1930.¹⁰, tak korzystne dla związków zawodowych, że spowodowało ono kolejny wzrost wynagrodzeń.

Ogólnie biorąc, dążenia równościowe Nowego Ładu przedłużyły i pogłębiły kryzys. Destrukcyjny wpływ wysokich kosztów pracy został pokazany wyjątkowo wyraźnie w niedawnej pracy Lee Ohaniana z Uniwersytetu Kalifornii/Los Angeles.¹¹ Przymus płacenia wyższych wynagrodzeń pracownikom, kiedy pracodawcy nie mogli sobie na nie pozwolić, zmusił ich do dokonania gorzkiego wyboru: zaczęli po prostu mniej zatrudniać. Stąd się wzięło powiedzenie, które słyszeliśmy wielokrotnie od naszych rodziców, dziadków i pradziadków: „Kryzys był w porządku, jeśli się miało pracę”. Ci, którzy jej nie mieli, znaleźli się w pułapce. Przez dziesięć lat bezrobocie utrzymywało się uparcie na poziomie dwucyfrowym. To miało dużo większe znaczenie dla rodzin niż jakikolwiek teoretyczny wskaźnik zawiści. Z nadejściem II wojny światowej Roosevelt pod-

8 Ustanowiona w 1934 r. przez prezydenta Roosevelta jako niezależna agencja państwowa SEC ma za zadanie sprawowanie nadzoru nad przestrzeganiem federalnego prawa obrotu papierami wartościowymi oraz regulowanie i kontrolowanie rynku papierów wartościowych w Stanach Zjednoczonych (przyp. tłum.).

9 Podpisana w 1935 r. przez prezydenta Roosevelta Ustawa o zabezpieczeniu społecznym, stanowiąca część jego programu Nowego Ładu, obejmowała/obejmuje kilka programów ubezpieczeń społecznych (emerytury, renty rodzinne, renty inwalidzkie i ubezpieczenia osób niepełnosprawnych. Początkowo fundusz Social Security pokrywał także ubezpieczenie na wypadek bezrobocia (przyp. tłum.).

10 czyli Ustawa o narodowych stosunkach pracowniczych, która regulowała stosunki między pracodawcą a pracownikiem oraz rolę związków zawodowych w gospodarce (przyp. tłum.).

11 Lee Ohanian wraz Haroldem Cole (wówczas obaj byli profesorami ekonomii na UNCLA) opublikowali w 2004 r. wyniki swoich badań na temat „New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis” (Journal of Political Economy, Vol. 112, Nr 4 (sierpień 2004), s. 779–816). Ustaliłi oni, że niektóre z polityk prowadzonych przez prezydenta Roosevelta poskutkowały przedłużeniem Wielkiego Kryzysu o ok. siedem lat. Chodziło o program NIRA (National Industrial Recovery Act z 1933 r.), który pozwalał związkowi zawodowemu negocjować wysokie wynagrodzenia nie do utrzymania na normalnym, konkurencyjnym rynku, co prowadziło do kartelizacji gospodarki, przy jednoczesnym braku obawy przed polityką antymonopolową. O emocjach jakie wzbudziły wyniki badań Ohaniana i Cole’a pisze ciekawie w UCLA Newsroom Jessica Wolf (6 czerwca 2016; <http://newsroom.ucla.edu/stories/professors-big-intellectual-risk-grabs-eyeballs-years-later>; wejście 28 stycznia 2018) (przyp. tłum.).

4. The 1960s: The Great Society program promotes redistribution

After the war, neither citizens nor politicians forgot the disappointing results of envy populism. Congress pulled the teeth from the Wagner Act tiger with the Taft-Hartley Act, and did so with such a majority that Harry Truman, Roosevelt's successor, could only watch his veto be overridden. For a decade or so – the 1950s – the United States confronted little competition worldwide, and so seemed able to afford Rooseveltian tax rates. But as the 1960s neared, lawmakers came to fear what they called "growth recessions"—and the dominance of the few businesses able to skirt the worst penalties in the tax code. Even Dwight Eisenhower, a general, not an economist, saw the dangers to U.S. enterprise and freedom, and warned against a "military-industrial complex." It fell to Ike's successor, John F. Kennedy, to reverse the national course. Kennedy planned dramatic tax cuts that would take top rates down into the 50 percent range again. The president's assassination in 1963 prevented all but Kennedy's first step from being completed. After JFK's death, Lyndon B. Johnson shepherded those initial cuts through Congress and made them law. The new 70 percent rate was still ultra-high, but the downward trend was enough to inspire markets.

Still, Johnson differed from Kennedy, as Hoover and Roosevelt had from Coolidge. Reversing priorities yet again, LBJ followed logic that started with a premise: "Assume Growth." Taking individual enterprise for granted, Johnson launched a second New Deal, the Great Society, a roster of legislation whose hallmark was redistribution. Through Medicare and Medicaid, Johnson redistributed taxes to cover health care for senior citizens and the poor, and then redistributed further with expansions of welfare. Finally, Johnson established public television and public radio, institutions that would showcase all future social-equality campaigns. Pupils today study Johnson's enactment of Civil Rights Act of 1964 and Voting Rights Act of 1965, but they hear less about the impact of Medicare, Medicaid, and welfare. It makes an intriguing thought experiment: what if Johnson had stuck to Kennedy's original theme of equality of opportunity (education) and civil rights, rather than stressing equality of result?

For a brief period, in the 1960s, it appeared that Johnson had won his equality wager. It seemed that America could pursue equality while enjoying growth and even

wyższył najwyższą stawkę podatków od dochodów osobistych do 94 procent.

4. Lata 1960.: program Wielkie Społeczeństwo promuje redystrybucję

Po wojnie zarówno obywatele, jak i politycy nie zapomnieli tego, jak rozczarowujące rezultaty przyniósł populizm grający na uczuciu zawiści. Kongres wyrwał kły tygrysowi, jakim była ustawa Wagnera, przez uchwalenie ustawy Tafta-Hartleya¹² i zrobił to taką większością głosów, że Harry Truman, następca Roosevelta mógł jedynie obserwować, jak jego veto zostaje odrzucone. Przez mniej więcej dekadę – lata 1950. – Stany Zjednoczone miały do czynienia z niewielką konkurencją na całym świecie, więc wydawało się, że mogły sobie pozwolić na Rooseveltowskie stawki podatkowe. Jednak, kiedy zbliżyły się lata 1960., ustawodawcy zaczęli bać się tego, co nazwali „wzrostem bliskim stagnacji” (ang. *growth recessions*) i dominacji kilku przedsiębiorstw, zdolnych do zapłacenia najgorszych kar z kodeksu podatkowego. Nawet Dwight Eisenhower, choć był generałem, a nie ekonomistą, dostrzegł zagrożenia dla amerykańskiej przedsiębiorczości oraz wolności i ostrzegał przed „kompleksem wojsko-przemysłowym”¹³. Odwrócenie kursu kraju spadło na następcę Ike'a¹⁴, Johna F. Kennedy'ego. Kennedy planował drastyczne cięcia podatków, które obniżyłyby najwyższe stawki z powrotem do poziomu 50 procent. Zabójstwo prezydenta w 1963 roku sprawiło, że jedynie pierwszy krok planu Kennedy'ego został zakończony. Po śmierci JFK, Lyndon B. Johnson przeprowadził początkowe cięcia przez Kongres i przekuł je w prawo. Nowa 70-procentowa stawka wciąż była ultra wysoka, ale tendencja spadkowa wystarczyła, żeby pobudzić rynki.

12 Ustawa Tafta-Hartleya, właściwie Labor-Management Relations Act, jedna z głównych ustaw prawa pracy w USA, reguluje stosunki między pracodawcą a pracownikiem. Została uchwalona w 1947 roku. Ograniczyła w znacznym stopniu możliwości prowadzenia legalnych strajków, ustalała postępowanie pracodawców podczas strajku, wprowadzała kontrolę nad finansami związków zawodowych, zabraniała związkowi udziału w kampaniach politycznych i dawała rządowi prawo do wprowadzenia okresowego (80 dni) zakazu strajków (przyp. tłum.).

13 Termin oznaczający nieformalny sojusz pomiędzy wojskiem a przemysłem zbrojeniowym, który pracuje na rzecz wojska, wraz z jego interesami, które wpływają na politykę państwa. Termin rozpropagowany przez Eisenhowera, który użył go w swoim pożegnalnym przemówieniu jako prezydent w styczniu 1961 r. (przyp. red.).

14 Ike – pochodzący z dzieciństwa, ale używany także w wieku dorosłym przydomek Dwighta Eisenhowera (przyp. tłum.).

balanced budgets. In 1969, a year in which the budget was indeed balanced, Congress passed, and Richard Nixon signed, a levy on top earners that redistributed purely for the sake of redistribution – or punishment for the sake of punishment: the alternative minimum tax. Mellon's old rule of charging "what the traffic will bear" had been forgotten. John Maynard Keynes's newer theories were more congenial for politicians, who sought to reward their voters with instant gifts. By the end of the 1960s, Keynesianism had become window dressing for social justice – even though the Great Society, arguably, hurt low earners, including many blacks, the most. The disparity between black and white unemployment widened from the late 1960s onward, with blacks enduring an ever higher measure of joblessness.

Jednak Johnson różnił się od Kennedy'ego, tak jak Hoover i Roosevelt różnili się od Coolidge'a. Odwracając priorytety kolejny raz, Johnson postępował zgodnie z logiką, która zaczynała się od stwierdzenia: „Zakładamy, że wzrost gospodarczy będzie”. Uznając indywidualną przedsiębiorczość za pewnik, Johnson zainicjował drugi Nowy Ład, Wielkie Społeczeństwo (the Great Society), zestaw przepisów, których wspólnym mianownikiem była redystrybucja. Poprzez Medicare i Medicaid¹⁵, Johnson dzielił dochody podatkowe, żeby pokryć koszty opieki zdrowotnej dla seniorów i ludzi biednych, a dalsza redystrybucja postępowała wraz z rozbudową systemu opieki społecznej. Wreszcie, Johnson założył publiczną telewizję i radio, instytucje, które będą prezentowały wszystkie przyszłe kampanie na rzecz równości społecznej. Dzisiejsi uczniowie uczą się o tym, że Johnson wprowadził w życie ustawę o prawach obywatelskich z 1964 roku¹⁶ i ustawę o prawach do głosowania z 1965 roku¹⁷, ale mniej słyszą o wpływie Medicare, Medicaid i opieki społecznej. To materiał na intrygujący eksperyment myślowy: co by było, gdyby Johnson został przy pierwotnym dla Kennedy'ego motywie równości szans (edukacji) i praw obywatelskich zamiast podkreślać równość wyników?

Przez krótki okres w latach 1960. wyglądało na to, że Johnson odniósł sukces stawiając na równość. Wydawało się, że Ameryka może dążyć do równości, korzystając

15 Medicare – program zapewniający ubezpieczenie zdrowotne dla osób powyżej 65 roku życia oraz dla osób poniżej 65 roku życia, które mają niepełnosprawność fizyczną lub spełniają inne specjalne kryteria. Medicaid – program ubezpieczenia zdrowotnego dla osób i rodzin, których dochody są niewystarczające, żeby zapłacić za opiekę medyczną (przyp. tłum.).

16 Ustawa o prawach obywatelskich (Civil Rights Act) zakończyła segregację rasową w miejscach publicznych, wprowadziła zakaz dyskryminacji przy zatrudnieniu ze względu na rasę, kolor skóry, religię, płeć lub pochodzenie. Zaproponowana najpierw przez Johna F. Kennedy'ego spotkała się z ostrym sprzeciwem kongresmenów pochodzących ze stanów południowych. Została podpisana przez następcę JFK, Lyndona B. Johnsona i weszła w życie w 1964 roku (przyp. tłum.).

17 Ustawa o prawach do głosowania (Voting Rights Act), tak jak i ustawa o prawach obywatelskich (patrz wyżej), była przełomowym osiągnięciem ruchu na rzecz praw obywatelskich – aktywnego w latach 1950. i 1960. ruchu społecznego, dążącego metodami pokojowymi do zniesienia segregacji rasowej w Stanach Zjednoczonych. Ustawa o prawach do głosowania zakazywała dyskryminacji rasowej podczas głosowania i zapewniła prawo głosu mniejszościom rasowym. Zawiera liczne przepisy regulujące organizację wyborów i uniemożliwiające wprowadzanie metod wykorzystywanych do pozbawiania praw mniejszości rasowych (np. testów alfabetyzacji). Wprowadziła także obowiązek przeprowadzenia dwujęzycznego głosowania w okręgach, gdzie populacja mniejszości jest znacząca. Ustawa została podpisana przez Lyndona B. Johnsona w 1965 roku (przyp. tłum.).

5. The 1970s: the bill for the Great Society program to be paid

The 1970s and early 1980s brought to all Americans, black and white, the bill for Johnson's assumptions. The Gini coefficient remained low, but unemployment approached 10 percent. And inflation rose as well. The 1970s proved a bumpy ride. To constrain inflation, the Federal Reserve raised interest rates, and in late 1980, the prime rate – the rate that banks charge one another – even crossed 20 percent. That meant that the mortgage rate for the typical family buying a home stood for years over 10 percent, which meant that families could afford one or two fewer bedrooms than they otherwise might have. Was the paper equality worth it? A high capital gains tax rate of effectively 50 percent dampened innovation, as did a law that said that the patent for any invention made under the auspices of a government-funded institution – a university, say—belonged to the government, not the inventor or even the university. Patent rates for inventions flattened out at about 100,000 a year, not much higher than in the late 1920s, when the population had been just over half the size. Growth, it turned out, could not be assumed.

Only U.S. leaders turned to three areas that had been essential in the past—income taxes, the capital-gains tax, and patents—did a turnaround become possible. In 1978, Congress, led by Representative William Steiger of Wisconsin, cut the capital gains rate in half, albeit with resistance from the redistributionist president, Jimmy Carter, who called the cut “a huge tax windfall for millionaires.” In some cases, the capital-gains rate was even lower—“Is a capital gains rate of 17.5 percent unfair?” asked the Washington Post. Yes, thought the paper's editors. Nonetheless, the country saw the opportunity in lower rates and elected Ronald Reagan. Reagan followed up with a series of tax cuts that brought the top rate on the income tax down to a Coolidge-esque 28 percent. Less known, and also influential, was a law that Senators Birch Bayh and Robert Dole sponsored in 1980 to give scientists and inventors, or their universities, ownership of patents for their inventions. Bayh-Dole, as the patent law is known, caused patent applications to increase and venture capital to explode, powering the Silicon Valley expansion. As economist Larry Lindsey showed, the results of the 1920s repeated themselves. After the Reagan tax cuts the government saw greater revenues than paper arithmetic had predicted.

zarazem ze wzrostu gospodarczego i nawet zrównoważonych budżetów. W 1969 roku, w którym budżet był rzeczywiście zrównoważony, Kongres przegłosował, a Richard Nixon podpisał ustawę nakładającą na najlepiej zarabiających opłatę, która oznaczała redystrybucję dla samej redystrybucji – lub karę dla samej kary. Zasada Mellona, żeby żądać jedynie takiej zapłaty, jaką „ruch towarowy jest w stanie udźwignąć” została zapomniana. Nowsze teorie Johna Maynarda Keynesa były bardziej stosowne dla polityków, którzy szukali sposobu, żeby nagradzać wyborców szybkimi korzyściami. Pod koniec lat 1960. keynesizm stał się sposobem na tworzenie pozorów sprawiedliwości społecznej – i to, mimo że Wielkie Społeczeństwo prawdopodobnie najbardziej szkodliwie mało zarabiającym, w tym wielu czarnoskórym. Rozpiętość między bezrobociem białych i czarnych pogłębiała się od późnych lat 1960. i czarni obywatele borykali się z coraz wyższą stopą bezrobocia.

5. Lata 1970: trzeba zapłacić rachunek za program Wielkie Społeczeństwo

Lata 1970. i wczesne 1980. przyniosły wszystkim Amerykanom, czarnym i białym, rachunek za założenia Johnsona. Współczynnik Giniego utrzymywał się na niskim poziomie, lecz bezrobocie sięgnęło 10 procent. A rosła także inflacja. Lata 1970. okazały się jazdą po wyboistej drodze. Żeby ograniczyć inflację, Rezerwa Federalna podniosła stopy procentowe, a pod koniec lat 1980. stawka podstawowa – stawka, którą banki naliczają sobie nawzajem – przekroczyła nawet 20 procent. To oznaczało, że oprocentowanie kredytu hipotecznego dla typowej rodziny kupującej dom wynosiło przez lata ponad 10 procent, co sprawiało, że rodziny mogły sobie pozwolić na jedną lub dwie sypialnie mniej niż mogłyby mieć w innej sytuacji. Czy równość na papierze była tego warta? Wysoka stawka podatku od zysków kapitałowych, wynosząca faktycznie 50 procent, stłumiła innowacyjność, podobnie jak to robiło prawo, według którego patent na jakikolwiek wynalazek, stworzony pod auspicjami instytucji finansowanej ze środków państwowych – powiedzmy uniwersytetu – należy do państwa, a nie wynalazcy, czy nawet uczelni. Ilość patentów spadła do 100.000 na rok, to niewiele więcej niż pod koniec lat 1920., kiedy populacja (USA – dopisek tłum.) była mniejsza o niemal połowę. Okazało się, że wzrostu gospodarczego nie można założyć.

Dopiero, kiedy amerykańscy przywódcy skupili się na trzech sferach, które były kluczowe w przeszłości – po-

As if American evidence of the price of envy weren't enough, Europe presents a corollary story. In the 1950s, 1960s, and 1970s, social democracies in Europe, established with the encouragement and support of Washington, boasted Gini coefficients that U.S. redistributionists could only dream about. But their spending nearly brought European nations down. In the 1980s, Europe was equal, but broke. Only a feisty, pro-growth rebellion in Britain, and quieter revolutions in Scandinavia and Germany, made stronger growth, and more general prosperity, possible again.

datek dochodowy, podatek od dochodów kapitałowych i patenty – możliwe stało się dokonanie zmiany. W 1978 roku Kongres pod przywództwem reprezentanta z Wisconsin Williama Steigera, obciął stawkę podatku od dochodów kapitałowych o połowę, choć nie obyło się to bez oporu ze strony prezydenta Jimmy'ego Cartera, zwolennika redystrybucji, który nazwał cięcie „ogromną ulgą podatkową dla milionerów.” W niektórych przypadkach stawka podatku od dochodów kapitałowych była jeszcze niższa – „Czy stawka podatku od dochodów kapitałowych w wysokości 17,5 procenta jest nie fair?” spytał *Washington Post*. Tak, uważali redaktorzy gazety. Jednak kraj dojrzał szansę w niższych stawkach i wybrał Ronalda Reagana. Reagan podążał dalej w tym kierunku, przeprowadzając serię obniżek podatków, które sprowadziły najwyższą stawkę podatku dochodowego do 28 procent, poziomu jak za czasów Coolidge'a. Mniej nagłościone, ale także znaczące, było prawo, pilotowane przez senatorów Bircha Bayha i Roberta Dole'a w 1980 roku, które dawało naukowcom i inwestorom lub ich uniwersytetom prawo własności do patentów na stworzone przez nich wynalazki. Ustawa Bayha-Dole'a, bo pod taką nazwą znane jest to prawo patentowe, spowodowała wzrost ilości zgłoszeń patentowych i gwałtowny napływ kapitału wysokiego ryzyka, napędzając rozwój Doliny Krzemowej. Jak to pokazał ekonomista Larry Lindsey¹⁸, skutki działań z lat 1920. powtórzyły się. Po Reaganowskich obniżkach podatków, rząd uzyskał większe wpływy podatkowe niż przewidziano we wcześniejszych kalkulacjach na papierze.

Gdyby amerykańskie dowody na cenę zawiści nie okazały się wystarczające, Europa ma do opowiedzenia podobną historię. W latach 1950., 1960. i 1970., socjaldemokracje w Europie, ustanowione za zachętą i przy wsparciu Waszyngtonu, szczyły się współczynnikiem Giniego, o którym amerykańscy zwolennicy redystrybucji mogli jedynie pomarzyć. Jednak ich wydatki doprowadziły narody europejskie nieomal do upadku. W latach 1980.

18 Lawrence B. Lindsey (ur. 1954) – absolwent ekonomii Uniwersytetu Harvardzkiego, tamże obronił pracę doktorską. Przez trzy lata pracował dla Rady Doradców Ekonomicznych prezydenta Reagana, pełniąc obowiązki starszego ekonomisty ds. polityki podatkowej. W latach 2001-02 pełnił ważną funkcję dyrektora Narodowej Rady Ekonomicznej (National Economic Council) i był doradcą prezydenta G.W. Busha ds. polityki gospodarczej. Odegrał w tym czasie czołową rolę w przygotowaniu planu cięć podatków (na kwotę 1,35 mld. dolarów). Praca, na którą powołuje się autorka to książka Lindseya *The Growth Experiment: How the New Tax Policy is Transforming the U.S. Economy* (Basic Books, New York, 1990) (przyp. tłum.).

6. What now?

The intellectual slide left in economics may eventually cease, a casualty, as other leftist economic theories in the past have been, to the weight of evidence. When inflation moves up, as it will one day, embarrassed economists will come around, as they did in the 1970s. Waiting for a crisis to force the Carters of the future to acknowledge reality is far from ideal, though. Some evidence suggests that as they age, millennials come to appreciate markets. But we can bring the day of recognition on sooner, and avoid uncountable collateral damage, by demanding better secondary school education, the kind that makes patent and growth indices as important as those for income distribution. The fastest way to do that is to support competition in standard secondary school education, so that our under-informed youth have an option to attend schools that might afford them a glimpse of the whole economic picture.

A real push is also necessary in the economics trade itself. Members of the guild of Ph.D. economists have little motive to do anything but build on or update Keynesianism, revise Gini, or gild Piketty's lily. The most important step to put markets where they belong – at first place in the economic discussion – is to establish incentives that would make economists want to report the whole truth about the past. One example is the Manhattan Institute's Hayek Book Prize, a major award for economic authors whose works reflect the free-market views of the great economist Friedrich von Hayek. The greatest hope lies in the fostering of new institutions that will in turn nurture economic thinkers who dare to acknowledge the merits of markets. That means think tanks and universities. Already, George Mason University, James Buchanan's school, stands out in this regard. We need more George Masons. A teetering nation cannot right itself until it rights its history.

w Europie panowała równość, ale Europa była bankrutem. Dopiero burzliwy, prorozwojowy bunt w Wielkiej Brytanii oraz spokojniejsze rewolucje w Skandynawii i Niemczech sprawiły, że wyższy wzrost i większy dobrobyt ogólny stały się na powrót możliwe.

6. I co teraz?

Intelektualny trend w ekonomii, polegający na ześlizgiwaniu się na lewo, może się kiedyś skończyć, jak to było z innymi lewicowymi teoriami w przeszłości – pod ciężarem dowodów. Kiedy wzrośnie inflacja – a tak się kiedyś stanie, zawstydzeni ekonomiści oprzytomnieją, tak jak to miało miejsce w latach 1970. Czekanie na kryzys, żeby Carterowie przyszłości uznali rzeczywistość, jest jednak dalekie od ideału. Część danych może świadczyć o tym, że millenialsi wraz z wiekiem zaczynają doceniać rynki. Jednak możemy przybliżyć ten moment oświecenia i uniknąć licznych skutków ubocznych przez żądanie lepszej edukacji na poziomie szkoły średniej – takiej, która uczy, że wskaźniki ilości patentów i wzrostu gospodarczego są równie ważne, co te, które mierzą podział dochodów. Najszybszym sposobem, żeby to osiągnąć jest wspieranie konkurencji w standardowej edukacji na poziomie szkół średnich, żeby nasza niedoinformowana młodzież miała możliwość wybrania szkół, które pozwolą im z grubsza poznać pełen obraz ekonomii i gospodarki.

Prawdziwy wysiłek jest także niezbędny w branży ekonomicznej. Członkowie gildii doktorów ekonomii mają mało motywacji, żeby robić cokolwiek poza rozbudowywaniem lub aktualizowaniem keynesizmu, rewidowaniem teorii Giniego lub upiększaniem teorii Piketty'ego. Najważniejszym krokiem, żeby umieścić rynki na należnym im – pierwszym – miejscu w dyskusji o gospodarce jest stworzenie bodźców, które sprawiłyby, żeby ekonomiści chcieli opowiadać całą prawdę o przeszłości. Jednym przykładem jest nagroda im. Hayeka za książkę przyznawana przez Manhattan Institute, znacząca nagroda dla autorów prac ekonomicznych, które odzwierciedlają wolnorynkowe poglądy wielkiego ekonomisty, Friedricha von Hayeka. Największą nadzieję należy pokładać we wspieraniu nowych instytucji, które następnie będą kształcić myślicieli ekonomicznych, mających odwagę uznać zalety rynków. Chodzi o *think tanki* i uniwersytety. Pod tym względem wyróżnia się Uniwersytet George'a Masona, uczelnia Jamesa Buchanana. Potrzebujemy więcej takich uniwersytetów. Chwiejny naród nie może się wyprostować dopóki nie wyprostuje swojej historii.

The list of previous PBR-CASE / BRE Bank – CASE and mBank – CASE Seminar Proceedings

Lista Zeszytów PBR-CASE / BRE Bank – CASE i mBank – CASE

Previous editions are available at

<http://www.case-research.eu/en/bre-bank-mbank-case-seminar-proceedings>

Poprzednie edycje dostępne pod adresem

<http://www.case-research.eu/pl/bre-bank-mbank-case-seminar-proceedings>

1. Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989–1992
2. Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3. Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4. Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5. Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6. Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7. Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8. Gospodarka Polski w latach 1990–92. Pomiary a rzeczywistość
9. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10. Wycena ryzyka finansowego
11. Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12. Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13. Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce – stan obecny i perspektywy
14. Etyka biznesu
15. Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17. Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18. Dług publiczny
19. Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20. Obrót wierzytelnościami
21. Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22. Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23. Sanacja banków
24. Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25. Finansowanie projektów ekologicznych
26. Instrumenty dłużne na polskim rynku
27. Obligacje gmin
28. Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Wydanie specjalne: Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29. Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
30. Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce

31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny
32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33. (nie ukazała się / was not published)
34. Rynek inwestycji energooszczędnych
35. Globalizacja rynków finansowych
36. Kryzysy na rynkach finansowych skutki dla gospodarki polskiej
37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38. Docelowy model bankowości spółdzielczej
39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku – znaczenie i tendencje rozwoju
43. Strategia walki z korupcją – teoria i praktyka
44. Kiedy koniec złotego?
45. Fuzje i przejęcia bankowe
46. Budżet 2000
47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49. Pierwszy rok sfery euro – doświadczenia i perspektywy
50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce – doświadczenia 11 lat
53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56. Czy warto liczyć inflację bazową?
57. Nowy system emerytalny w Polsce – wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych
58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60. (nie ukazała się / was not published)
61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji
62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
65. Stan finansów publicznych w Polsce – konieczność reformy
66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę

68. Konkurencyjność reform podatkowych – Polska na tle innych krajów
69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce
71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego – Zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)
90. SEPA – bankowa rewolucja
91. Energetyka–polityka–ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja – czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK – Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?

106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy – Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie – Strategie wyjścia
111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym – Strategie wyjścia
112. Gospodarka nisko emisyjna – czy potrzebny jest Plan Marshalla?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro – kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach–córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski mBank – CASE Seminar Proceedings No. 130 / Zeszyt mBank – CASE Nr 130 39
122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa – skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stop i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach?
/ The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za dużo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Transformacja gospodarcza w Polsce w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective
134. Jak kształtowała się konkurencja w sektorze bankowym w Polsce i w Europie przed kryzysem i w okresie kryzysu
/ On Competition in the Banking Sector in Poland and Europe Before and During the Crisis
135. Ćwierć wieku ukraińskich reform: za mało, za późno i zbyt wolno / A quarter century of economic reforms in Ukraine:
too late, too slow, too little
136. Korporacyjny rynek papierów dłużnych w Polsce: aktualny stan, problemy, perspektywy rozwoju
/ Corporate debt securities market in Poland: state of art, problems, and prospects for development
137. Unia Bankowa - gdzie jesteśmy / The Banking Union: State of Art
138. Bezpośrednie i pośrednie obciążenia polskich banków AD 2015. Próba inwentaryzacji i pomiaru niektórych z nich
/ New publication: An assessment of direct and indirect liabilities of Polish banks AD 2015
140. Stan i perspektywy rozwoju rynku funduszy private equity w Polsce
/ The condition of and prospects for the private equity funds market in Poland

141. Co dalej z systemem Euro? / Rethinking the Euro system (w przygotowaniu)
142. Problem nieściągalności VAT w Polsce pod lupą / VAT non-compliance in Poland under scrutiny
143. Polityka gospodarcza i rozwój sytuacji makroekonomicznej na Węgrzech, 2010–2015 / Economic policy and macroeconomic developments in Hungary, 2010–2015
144. O wzroście gospodarczym w Europie, czyli niepewna perspektywa rozwoju krajów zachodnich / On Economic Growth in Europe, or, The Uncertain Growth Prospects of Western Countries
145. The Catalan economy: Crisis, recovery and policy challenges / Katalońska gospodarka: kryzys, odbudowa i wyzwania dla polityki gospodarczej
146. Economic policy, the international environment and the state of Poland's public finances: Scenarios / Polityka gospodarcza i otoczenie międzynarodowe, a stan finansów publicznych w Polsce. Scenariusze
147. Jak Komisja Europejska i kraje europejskie walczą z oszustwami VAT / How the European Commission and European countries fight VAT fraud
148. Kapitalizm oligarchiczny w Rosji: stagnacyjny ale stabilny / Russia's Crony Capitalism: Stagnant But Stable
149. Znaczenie imigracji zarobkowej dla gospodarki Polski / The Influence of Economic Migration on the Polish Economy
150. Więcej za mniej: jaki system podatkowy dla Polski / More for less: What tax system for Poland?