

W wyborach prezydenckich 1928 roku spotkało się dwóch kandydatów, gubernator Alfred E. Smith, katolik, zwolennik kolektywizmu, popierany przez Tammany Hall i Herbert Hoover, kwakier popierający tradycyjny amerykański indywidualizm i samopomoc. Herbert Hoover wygrał wybory z 21 tysiącami głosów w porównaniu do 15 tysięcy głosów oddanych na Smitha.

Kogo w wyborach 1928 roku popierali bankierzy z Wall Street? Na podstawie interpretacji filozofii prezentowanej przez finansistów, ich sympatie powinny być skierowane na Herberta Hoovera. Hoover promował tak bliskie ich sercu związki handlowe. Ponadto w książce *American Individualism* jasno dał wyraz swoim poglądom, że idealny system dla Ameryki to „nie system wolności działalności gospodarczej”, lecz – przeciwnie – regulowana ekonomia. Z drugiej strony, najbardziej aktywny w głoszeniu swoich poglądów w 1928 roku był przedstawiciel Wall Street, John J. Raskob, wiceprezes Du Pont i General Motors oraz dyrektor Bankers Trust Co., County Trust Co. po osobistych naleganiach gubernatora Ala Smitha został on przewodniczącym Komitetu Finansowego Partii Demokratycznej. Raskob był także największym, indywidualnym sponsorem, który przekazał na kampanię 350 000 dolarów. Jakie były cele polityczne Raskoba i jego sojuszników, które uczyniły Ala Smitha tak atrakcyjnym kandydatem?

W 1928 roku najważniejsze punkty programu, który później przybrał formę Uzdrawienia Gospodarki zostały przekazane opinii publicznej przez Johna J. Raskoba, Bernarda Barucha i innych przedstawicieli Wall Street. Propagowanie rooseveltońskiego programu NRA rozpoczęło się właściwie w 1928 roku od przemówienia Raskoba wygłoszonego podczas kampanii prezydenckiej Smitha. Chociaż obaj kandydaci, Al Smith i Herbert Hoover, byli mocno uzależnieni od finansowego wsparcia „złotego kręgu”, czyli Wall Street, pieniądze Du Pont, Raskoba i Barucha mocno ciążyły Smithowi. Smith oczywiście przegrał wybory dla demokratów i Hoover został republikańskim prezydentem. Ponieważ został oschle przyjęty przez Wall Street, Hoover mianował wielu finansistów do swoich komisji i rad. Później, w połowie 1932 roku, postawiony wprost przed wyborem między Uzdrawieniem Gospodarki w postaci Planu Swope’a a mniej faszystowską polityką, Hoover odmówił wdrożenia programu korporacjonizmu, nazywając Plan Swope’a po imieniu ściągnął na siebie gniew Wall Street.

Kogo w wyborach 1928 roku popierali bankierzy z Wall Street? Na podstawie interpretacji filozofii prezentowanej przez finansistów, ich sympatie powinny być skierowane na Herberta Hoovera. Hoover promował tak bliskie ich sercu związki handlowe. Ponadto w książce *American Individualism* jasno dał wyraz swoim poglądom, że idealny system dla Ameryki to „nie system wolności działalności gospodarczej”, lecz – przeciwnie – regulowana ekonomia.

Możemy prześledzić propozycje Uzdrawienia Gospodarki Barucha oraz finansowe wsparcie, jakiego w dwóch kolejnych kampaniach udzielili Raskob, Baruch, Du Pont i Rockefeller i inni przedstawiciele finansowych elit. Główne wsparcie w obu wypadkach było skierowane do kandydata demokratów, promującego korporacjonizm. W 1928 roku był nim Al Smith, dyrektor kontrolowanego przez Morgana Metropolitan Life Insurance Company; w 1932 roku Franklin Delano Roosevelt. Było to związane z równoczesnym wycofaniem funduszy z kampanii Herberta Hoovera i całkowitym przeniesieniem wsparcia na Roosevelta.

F.D. Roosevelt nie zawiódł oczekiwań sponsorów. Obiecana Ustawa o uzdrowieniu gospodarki wraz ze swoim potencjałem stosowania przymusu wobec małych przedsiębiorstw w czerwcu 1933 roku stała się faktem. Przyjrzyjmy się zatem bliżej tym wydarzeniom i dowodom z nimi związanym.

Wpływ Bernarda Barucha na Franklina Delano Roosevelta

Hugh Johnson, czołowy przedstawiciel Administracji ds. Uzdrowienia Gospodarki, sam o sobie mówił, że w latach 20. przeszedł szkolenie pod opieką Bernarda Barucha. Relacjonuje te doświadczenia tak:

Wątpię, czy ktokolwiek miał lepszy i bardziej bezpośredni dostęp do źródeł informacji niż B.M. Zawsze pozostawiał mi wolną rękę w korzystaniu z tych informacji, miałem też dostęp do wszystkich naukowców i ekspertów, jakich mógłbym tylko potrzebować. Przez kilka lat byłem jedynym pracownikiem zajmującym się zbieraniem informacji i byłem stale przez niego wspierany. Było to dla mnie świetnym przygotowaniem do pracy w Administracji, gdyż doświadczenie to dotyczyło znaczącego obszaru gospodarki amerykańskiej, zwłaszcza w połączeniu z doświadczeniami związanymi z kontaktami z rządem[1].

Johnson był świadkiem przemówień Raskoba we wrześniu i październiku 1928 roku podczas kampanii prezydenckiej Ala Smitha, które zapowiadały Ustawę o uzdrowieniu gospodarki Roosevelta: „Nie było to nic szczególnie nowego, jeśli chodzi o zasady czy treść. Dopracowaliśmy i ujęliśmy szczegółowo tę samą filozofię zaprezentowaną w kampanii Ala Smitha w 1928 roku [...]”[2].

F.D. Roosevelt nie zawiódł oczekiwań sponsorów. Obiecana Ustawa o uzdrowieniu gospodarki wraz ze swoim potencjałem stosowania przymusu wobec małych przedsiębiorstw w czerwcu 1933 roku stała się faktem.

Al Smith, kandydat demokratów w wyborach 1928 roku, był dyrektorem w Metropolitan Life Insurance, największej firmie ubezpieczeniowej w Stanach Zjednoczonych kontrolowanej przez J.P. Morgana, i większa część funduszy na jego kampanię pochodziła z Wall Street. Bernard Baruch przedstawił w zarysie plan Administracji ds. Uzdrowienia Gospodarki 1 maja 1930 roku – pomyślny dzień dla socjalistycznych zamierzeń – podczas przemówienia w Bostonie. Zawierało ono wszystko, regulacje, kodeks, zasady wdrożenia i marchewkę dobrobytu dla robotników. Powtórzył je w swoim programie politycznym w styczniu 1932 roku, którego wprowadzenia odmówił Hoover. Powtórnie przedstawił je podczas wystąpienia przed Senatem i przemówieniach w Instytucie Brookingsa i Uniwersytecie Johna Hopkinsa. W sumie Hugh Johnson wyliczył dziesięć przemówień, wszystkie wygłoszone przed wyborem Roosevelta na prezydenta w 1932 roku. „Znajdujemy w nich rozwinięcie filozofii ekonomicznej kampanii z 1928 roku i zapowiedź prawie wszystkiego, co wydarzyło się od tego momentu. Po części NRA była wyrazem tej filozofii”[3].

Przedstawione poniżej fragmenty przemówienia Barucha z maja 1930 roku streszczają sedno jego programu:

Tym, czego biznes potrzebuje, jest wspólne forum, na którym można by było rozważać problemy wymagające współpracy i podejmować odpowiednie kroki z konstruktywnym, nie zaś politycznym wsparciem rządu. Mogłoby uchodzić za zdrową publiczną politykę zabranianie prawem wszystkiego, co wygląda jak regulacja produkcji, kiedy świat żył w obliczu

groźby głodu, ale jest szaleństwem dekretowanie nieograniczonej działalności systemu, który okresowo wypluwa z siebie niestrawne masy produktów, które nie mogą być wchłonięte przez rynek. Żadne represyjne, inkwizycyjne, mierne biuro nie sprosta tym zadaniom – musimy mieć nowy pomysł na realizację tych celów – trybunał powoływany na takiej zasadzie jak Sąd Najwyższy, który cieszyłby się takim samym prestiżem i szacunkiem, że nasi najwięksi liderzy biznesu będą zaszczytzeni i wyzbędą się własnych korzyści w biznesie dla służby w nim. Tak jak Sąd Najwyższy musi on być całkowicie niepolityczny.

Nie powinien mieć uprawnień do stosowania represji czy przymusu, lecz do zwoływania konferencji, proponowania i sankcjonowania czy koncesjonowania takiej zdroworozsądkowej współpracy między jednostkami przemysłu, która zapobiegnie sytuacjom, w których nasze gospodarze błogosławieństwo przekształca się w brzemię nie do uniesienia. Jego jedyną karna funkcja powinna polegać na określaniu warunków koncesji i cofnięcia tych koncesji, gdyby doszło do naruszenia jej warunków.

Jej narady powinny być otwarte i być całkowicie naukowe, w formie przypominające instrukcje inżynierów i publikowane, aby zapewnić publiczny dostęp do nich. System taki chroniłby interes publiczny, zastąpiłby hamujący parasol ochronny ustaw Shermana* i Claytona.

Nie chodzi tutaj o ingerowanie rządu w gospodarkę w sensie, jaki jest potępiany, lecz o poluzowanie uścisku, w którym rząd trzyma biznes ustawami antymonopolowymi. Nie ma błędnego rozumowania w chęci ograniczenia rujnującego rozrostu produkcji – polityki jaką rząd obecnie ochoczo zaleca w rolnictwie. Jeśli jednak nic nie ma w zmianie pojęcia z biurokratycznego precedensu na otwarte forum, na którym biznes może praktykować rodzaj grupowego samorządu, działając na swój własny wniosek w ramach przyzwolenia niepolitycznego, konstruktywnego i pomocnego trybunału – wtedy pomysł należy uznać za niewykonalny. Jednakże 1918 rok jasno pokazał, że istnieje możliwość wprowadzenia przemysłowego samorządu działającego w ramach ustalonych przez państwo. Trudności takiego rozwiązania są oczywiste. Po pierwsze, nic, co zostało zrobione w euforii i zapale wojennym, nie może zostać przyjęte jako kryterium, ale powinno być potraktowane z ostrożnością. Przy regulowaniu produkcji ceny należy potraktować z najwyższą rozwagą. Jest to temat podszty dynamitem.

Są i inne oczywiste zastrzeżenia. Należy wszystko dokładnie rozważyć w tym decydującym momencie, gdyż zasługuje na rozważenie jako środek, który może pomóc w zagrażającym ekonomicznym rozwoju „na niespotykaną dotąd skalę” i który może być alternatywą dla rządowej ingerencji i olbrzymiego rozrostu władzy politycznej w obszarze ekonomii, ewentualności, która – przy braku konstruktywnego działania samego biznesu – jest pewna tak, jak śmierć i podatki[4].

Baruch chciał, używając jego własnych słów, wskrzeszenia związków handlowych, rozluźnienia prawa antymonopolowego, kontroli nad liderami przemysłu i powrotu do sztywnego kołnierza Rady Przemysłu Wojennego. Baruch proponował „brak środków przymusu” oraz „otwartą” dyskusję, jednak zapewnienia o dobrej wierze nie mają znaczenia w świetle historii ekonomii ani wcześniejszych usilnych zabiegów o ustanowienie karteli czy kombinacji mających na celu ograniczenie wolnego handlu podejmowanych przez tę samą grupę. W konsekwencji zarówno demokraci, jak i republikanie mieli zapewnione wsparcie finansowe, a większa część tego wsparcia pochodziła z Nowego Jorku.

Wall Street finansuje kampanię prezydencką 1928 roku

Kierunek politycznego wsparcia może być wskazany i zmierzony związanym z nim wsparciem finansowym. Można zidentyfikować źródła wsparcia finansowego zarówno dla kampanii Smitha, jak i Hoovera w 1928 roku. Zobaczymy, w przeciwieństwie do powszechnie obowiązującego przekonania, że to właśnie demokraci otrzymali lwią część funduszy Wall Street. Jak już widzieliśmy, to podczas kampanii wyborczej demokratów po raz pierwszy zostały publicznie przedstawione przez Barucha i Raskoba zarzysy Ustawy uzdrowienia gospodarki.

Po wyborach prezydenckich 1928 roku Komisja Steiwera w Izbie Reprezentantów badała źródła finansowania kampanii. W wyniku jej prac została opublikowana szczegółowa informacja, jednak Komisja Steiwera nie zagłębiała się w szczegóły dotyczące powiązań korporacyjnych darczyńców, zaledwie podawała imiona i kwoty. Tabela XIII w raporcie jest zatytułowana: „Osoby, które przekazały kwoty 5000 dolarów lub większe na rzecz kandydata republikanów”. Republikańskim kandydatem na prezydenta był, rzecz jasna, Herbert Hoover. Tabela ta podaje pełne imiona i kwoty, lecz bez afiliacji darczyńców. Analogicznie, tabela XIV w raporcie została zatytułowana: „Osoby, które przekazały kwoty 5000 dolarów lub większe na rzecz kandydata demokratów”. I znowu, wymienia ona imiona i nazwiska oraz przekazane kwoty z pominięciem afiliacji darczyńców.

Listy te zostały opracowane przez autora *Directory and Directions in the City of New York 1923-1930*. Jeśli darczyńca wymieniony w raporcie Komisji Steiwera posiadał adres w promieniu jednej mili od Broadway 120 w Nowym Jorku, odnotowywał nazwisko i kwotę. Nie odnotowywał osób wymienianych w przewodniku, będących najprawdopodobniej spoza Nowego Jorku. Innymi słowy, stworzył dwa podsumowania na podstawie danych Komisji: 1) wpłaty od osób wymienionych jako dyrektorzy firm z siedzibą główną w Nowym Jorku, oraz 2) wpłaty od pozostałych. Dodatkowo sporządził listę darczyńców z Nowego Jorku. W rzeczywistości metoda opracowania była tendencyjna, jeśli chodzi o kwalifikację osoby jako pochodzącej z Nowego Jorku. Na przykład, na liście sponsorów Partii Demokratycznej Van-Lear Black został wymieniony jako niebędący rezydentem Nowego Jorku, mimo że był członkiem zarządu w Fidelity & Casualty Co., firmy, której biura znajdowały się przy Broadway 120, a Franklin Delano Roosevelt był jej wiceprezesem na początku lat dwudziestych XX wieku. Black tymczasem został przypisany do Baltimore i tym samym nie ujęty w zestawieniu nowojorskich dyrektorów. Z kolei Rudolph Spreckels, cukrowy milioner, został wymieniony w raporcie Komisji Steiwera z kwotą wpłaty wynoszącą 15 000 dolarów, która nie została ujęta w podsumowaniu wpłat nowojorczyków, ponieważ nie przypisywał sam siebie do Nowego Jorku. Podobnie James Byrne, który wpłacił kwotę 6500 dolarów na kampanię Smitha, nie został zaklasyfikowany jako nowojorski dyrektor – był dyrektorem Fulton Savings Bank na Brooklinie, czyli nie mieścił się w wyznaczonym promieniu jednej mili od Broadway 120. Jesse Jones, bankier z Teksasu, wpłacił 20 000 dolarów, nie jest wymieniony jako dyrektor w Nowym Jorku, gdyż był bankierem z Teksasu, nie zaś z Nowego Jorku. Innymi słowy, definicja darczyńców z Nowego Jorku była bardzo zawężona.

Zgodnie z tą zawężoną definicją całkowita kwota przekazana w 1928 roku na kampanię Ala Smitha przez dyrektorów na Wall Street, głównie związanych z dużymi bankami, wynosiła 1 864 339 dolarów. Całkowita kwota wpłacona przez osoby spoza tego złotego kręgu wynosiła 500 531 dolarów. Po zsumowaniu tych dwóch kwot otrzymujemy wynik 2 364 870 dolarów.

W skrócie, odsetek kwot przekazanych na kampanię Ala Smitha przekraczających jednorazową wpłatę 5000 dolarów od osób będących równocześnie związanych z Wall Street wynosił 78,83 %. Odsetek kwot przekazanych przez pozostałe osoby wynosił zaledwie 21,17%. Patrząc na to z innej strony, można powiedzieć, że znaczący darczyńcy na rzecz kampanii Ala Smitha, a więc tacy, którzy mogli w zamian oczekiwać politycznych przysług, wyłożyli prawie cztery na każde pięć wpłaconych dolarów.

Patrząc na te nazwiska nie będzie ani nieuprzejme, ani krzywdzące powiedzenie, że kandydat demokratów został kupiony przez Wall Street jeszcze przed wyborami. Co więcej, Al Smith był dyrektorem w County Trust Company, a ta z kolei była źródłem nadzwyczaj dużego odsetka funduszy wyborczych partii.

Fundusze kampanii wyborczej Herberta Hoovera

Analizując kampanię wyborczą Herberta Hoovera w 1928 roku również dostrzegamy jego zależność finansową od Wall Street, która skupia się w promieniu złotej mili, jednak nawet nie jest w przybliżeniu tak znacząca, jak w przypadku Ala Smitha. Spośród znaczących darczyńców, a więc takich, którzy wpłacili kwoty 5000 dolarów lub wyższe, tylko 51,4% spośród całkowitej kwoty 3 521 141 dolarów pochodziło z Wall Street, a 48,6% z innych źródeł.

Prezydentem został oczywiście Herbert Hoover. Jego związek z kształtowaniem się korporacjonizmu został błędnie zinterpretowany przez większość badaczy akademickich i media. Większa część proliberalnej literatury przedstawia Hoovera jako swego rodzaju nieokrzesanego, wolnorynkowego Neandertalczyka. Jednakże ten pogląd jest sprzeczny z wypowiedziami samego Hoovera:

Ci, którzy utrzymują, że podczas mojej prezydentury nasz system ekonomiczny opierał się na zasadach wolnego rynku, ma bardzo ograniczone wyobrażenie o zakresie rządowych regulacji. Filozofia ekonomii wolego rynku, lub inaczej „pies zjada psa”, umarła w Stanach Zjednoczonych 40 lat wcześniej, kiedy Kongres ustanowił Międzystanową Komisję Handlu i przyjął Ustawę antymonopolową Shermana.

Murray Rothbard wskazuje, że Herbert Hoover był czołowym zwolennikiem Partii Postępowej Theodore Roosevelta i, według Rothbarda, „w duchu neomarksizmu kwestionował klasyczną doktrynę wolnego rynku, zgodnie z którą praca jest towarem podlegającym mechanizmom popytu i podaży”. Jako Sekretarz Handlu Hoover dążył do kartelizacji biznesu oraz tworzenia związków handlowych, a jego „nadzwyczajny” wkład „polegał na narzuceniu socjalizmu przemysłowi radiowemu”, podczas gdy sądy pracowały nad rozsądnym systemem prawa własności prywatnej częstotliwości radiowych. Rothbard wyjaśnia te skłonności do socjalizmu, sugerując, że Hoover „był [...] ofiarą skrajnego braku zrozumienia zasad ekonomii”. W rzeczy samej, Rothbard argumentuje, że Hoover był rzeczywistym twórcą Nowego Ładu Roosevelta i chociaż argumenty tu przytoczone przemawiają za tym, że Raskob i Baruch mieli więcej do powiedzenia w tej kwestii, to jednak twierdzenie Rothbarda nie jest bezpodstawne. Praktyczne rozwiązania stosowane przez Hoovera były niespójne: były w nich zarówno rozwiązania wolnorynkowe, jak i sprzeczne z zasadami leseferyzmu. Wydaje się przekonujące, że Hoover

był skłonny przyjąć część, nawet znaczącą, programu socjalistycznego, jednak miał wyznaczone granice, których nie chciał przekraczać.

W latach dwudziestych, po utworzeniu Amerykańskiej Rady Budownictwa, zostało wdrożonych ponad 40 kodeksów opracowanych przez związki handlowe. Kiedy Hoover został prezydentem, pomimo swojego wcześniejszego zaangażowania w Amerykańską Radę Budownictwa, szybko położył kres tym uregulowaniom. Zrobił to, kierując się przesłanką o braku legalności ich działania w związku z polityką ustalania cen i wielkości produkcji oraz przekonaniem, że rząd nie może ich regulować dla dobra społecznego. Następnie, w lutym 1931 roku, Izba Handlowa Stanów Zjednoczonych utworzyła grupę nazwaną Komitetem ds. Ciągłości Biznesu i Zatrudnienia kierowaną przez Henry'ego I. Harrimana. Komitet ten sformułował propozycje bardzo podobne do planu Nowego Ładu: produkcja powinna być dostosowana do konsumpcji; prawo antymonopolowe Shermana powinno być zmodyfikowane, tak aby uwzględniało możliwość zawierania porozumień ograniczających handel; powinna zostać powołana rada gospodarki narodowej pod patronatem Izby Handlowej, oraz powinny zostać utworzone rezerwy finansowe na wypadek skróconych godzin pracy dla zabezpieczenia wypłaty wynagrodzeń oraz ubezpieczeń na wypadek bezrobocia. Następnie powstał kolejny komitet, znany jako Komitet ds. Zatrudnienia Okresowego w Przemysle, kierowany przez P.W. Litchfielda, prezesa Goodyear Tire and Rubber Company. Kolejny komitet, kierowany prezesa Standard Oil Company z New Jersey, Waltera Teagle'a, zaproponował rozwiązanie polegające na dzieleniu pracy, które zostało poparte przez Komitet Litchfielda. Następnie powstał w 1931 roku Plan Swope'a. Plany omawiane były otwarcie, lecz Hoover nie zajmował się nimi.

Za czasów Hoovera, podczas gdy wielki biznes snuł plany mające na celu zmodyfikowanie prawa antymonopolowego, pozwalające na samoregulację przemysłowi i sformułowanie zasad ograniczania handlu, prezydent w żaden sposób nie wspierał tych inicjatyw.

Tak więc, za czasów Hoovera, podczas gdy wielki biznes snuł plany mające na celu zmodyfikowanie prawa antymonopolowego, pozwalające na samoregulację przemysłowi i sformułowanie zasad ograniczania handlu, prezydent w żaden sposób nie wspierał tych inicjatyw.

W rzeczywistości Hoover postrzegał Plan Swope'a jako faszystowski, czemu dał świadectwo w swoich wspomnieniach, pisząc równocześnie z melancholią, że Wall Street postawiło go przed alternatywą: albo przyjmie Plan Swope'a, albo pieniądze i wsparcie trafią do Roosevelta. Tak opisał to ultimatum Hoover w akapicie zatytułowanym „Faszyzm wkracza do biznesu – wraz z przerażającymi konsekwencjami”:

Wśród wczesnych inicjatyw faszystowskich Roosevelta znalazła się Ustawa o uzdrowieniu gospodarki z 16 czerwca 1933 roku. Początki tego programu warte są przypomnienia. Pomysł został po raz pierwszy przedstawiony przez Gerarda Swope'a (z General Electric Company) na spotkaniu przedstawicieli przemysłu elektrycznego zimą 1932 roku. W jego następstwie zostały przyjęte przez Izbę Handlową Stanów Zjednoczonych. Podczas kampanii 1932 roku Henry I. Harriman, prezes Izby, nalegał, abym zgodził się poprzeć te propozycje, informując mnie, że pan Roosevelt już się na to zgodził. Próbowałem mu pokazać, że były one czystym faszyzmem, ledwo przeróbką „państwa korporacyjnego” Mussoliniego i odmówiłem ich przyjęcia. Poinformowałem mnie, że – biorąc pod uwagę mój stosunek do tych planów – środowisko biznesu wesprze Roosevelta pieniędzmi i wpływami. W większej części się to potwierdziło.

Wall Street popiera Roosevelta w wyborach na gubernatora Nowego Jorku

Zbiórką funduszy na kampanię Roosevelta w 1930 roku zajmował się Howard Cullman, Komisarz Portu w Nowym Jorku oraz dyrektor County Trust Company. Freidel wymienia sponsorów kampanii w 1930 roku bez podania ich afiliacji. Kiedy zidentyfikujemy ich powiązania, przekonamy się po raz kolejny, że County Trust Company z siedzibą przy Piątej Alei pod numerem 97 miała nadzwyczaj duży interes w reelekcji Roosevelta. Oprócz Howarda Cullmana, następujący znaczący sponsorzy byli również dyrektorami w County Trust Company: Alfred Lehman, Alfred (Al) E. Smith, Vincent Astor i John Raskob. Wśród darczyńców znajdujemy kolejnego z dyrektorów, Dana Riordana, dawnego przyjaciela Roosevelta, który był klientem w czasach Fidelity & Deposit przy Broadway'u 120, oraz Williama F. Kenny'ego, również dyrektora w County Trust. Aby w pełni zrozumieć znaczenie tej listy, musimy pamiętać, że Freidel wymienia 16 osób jako znaczących sponsorów w tej kampanii i z tych 16 osób nie mniej niż pięć możemy znaleźć na stanowiskach dyrektorskich w County Trust, a dodatkowo jeszcze dwóch niewymienionych było sponsorami. Innymi znaczącymi sponsorami z Wall Street byli członkowie rodziny Morgenthau (wraz z Lehmanami, najbardziej zaangażowanymi finansowo), Gordon Rentschler, prezes National City Bank i dyrektor w International Banking Corporation, Cleveland Dodge, dyrektor w National City Bank i Bank of New York, Caspar Whitney, August Heckscher z Empire Trust Company (Broadway 120), Nathan S. Jones z Manufacturers Trust Company, William Woodin z Remington Arms Company, Ralph Pulitzer oraz rodzina Warburgów. W skrócie, większość wsparcia finansowego kampanii wyborczej Roosevelta w 1930 roku pochodziła od bankierów z Wall Street.

Krótko po tym, jak Roosevelt został ponownie wybrany na gubernatora w 1930 roku, rozpoczęli oni zbiórkę funduszy na kampanię prezydencką 1932 roku. Ci wcześnie sponsorzy zostali opisani przez Flynna tak: „Darczyńcy ci, którzy wcześniej pomogli, kiedy potrzeby były wielkie, zdobyli tak wielką wdzięczność Roosevelta, że w większości przypadków automatycznie otrzymali istotny zwrot w postaci publicznych urzędów i honorów”.

Wall Street wybiera Roosevelta w 1932 roku

W 1932 roku Bernard Baruch był kluczowym działaczem pracującym za kulisami – a czasami nawet jawnie – na rzecz wyboru Roosevelta, wykorzystując pieniądze i wpływy wielkiego biznesu. Następnie Bernard Baruch i Hugh Johnson zebrali dane statystyczne i inne materiały na temat drugiej dekady XX wieku, które wspierały ich wizję planowania gospodarki narodowej za pośrednictwem związków handlowych. Johnson szczegółowo relacjonuje przekazanie tych informacji osobom odpowiedzialnym za przygotowanie przemówień dla Roosevelta. Podczas kampanii 1932 roku:

Ray Moley i Rex Tugwell spotkali się w domu Bernarda Barucha, aby przejrzeć materiały, które zebraliśmy i opracowaliśmy razem z Baruchem podczas lat wspólnej pracy. Razem z Adolphem Berle na długo przedtem pracowali nad tym, co według nich byłoby doskonałym tematem przemówień na temat ekonomii dla kandydata na prezydenta, lecz brakowało im

danych. Od tego momentu połączyliśmy nasze siły z zespołem Raya Moley'a i rozpoczęliśmy pracę nad wyszukiwaniem danych, które Roosevelt wykorzystał w serii prostych przemówień na temat gospodarki krajowej, które przekonały społeczeństwo, że oto znalazł się przywódca, na którym można polegać.

Kiedy czytamy przemowy wyborcze Roosevelta, staje się jasne, że brakuje w nich konkretnych i szczegółowych danych. Prawdopodobnie zespół Moley'a-Tugwella opracował ogólne tezy, a Baruch i Johnson wprowadzili do nich argumenty dotyczące rozszerzenia kredytów, konsekwencji spekulacji, roli systemu Rezerw Federalnych i tym podobne. Znaczące jest, choć zapewne nie zaskakujące, że przemówienia te, noszące ślad wpływu Barucha, kierują uwagę odbiorców na lata I wojny światowej, określając bieżący stan zagrożenia jako większy od wojennego, a następnie sugerują rozwiązania podobne do tych zastosowanych niegdyś przez Barucha. Na przykład, podczas przemówienia z okazji kolacji w Dniu Jeffersona, 18 kwietnia 1932 roku, Roosevelt powiedział, lub został skłoniony do powiedzenia:

Porównajcie tę paniczną politykę grania na zwłokę i improwizacji tą opracowaną, pozwalającą stanąć w obliczu zagrożeń wojny 15 lat temu. Zmierzyliśmy się z konkretną sytuacją dysponując przemysłanymi i odpowiednimi środkami pozwalającymi na konstruktywne działanie. Mieliśmy Radę Przemysłu Wojennego, Administrację Żywności i Paliwa, Radę Handlu Wojennego, Radę Morską i wiele innych.

Następnie 22 maja 1932 roku Roosevelt wygłosił przemówienie zatytułowane „Potrzeby kraju, żądania kraju, nieustające eksperymentowanie”, w którym wezwał do oparcia gospodarki krajowej na planowaniu. Następne wygłoszone przemówienie, 2 lipca 1932 roku, było pierwszym zawierającym zapowiedź Nowego Ładu. W końcu, przyjmując nominację na kandydata na prezydenta w Chicago, Roosevelt powiedział: „Zobowiązuję was – zobowiązuję samego siebie – do wprowadzenia Nowego Ładu dla Amerykanów”.

Tłumaczyła Renata Wierzchoń

Fragment książki *Wall Street i F.D. Roosevelt*

[1] H.S. Johnson, *The Blue Eagle from Egg to Earth*, Doubleday Doran, Nowy Jork 1935, s. 116.

[2] *Ibidem*, s. 141.

[3] *Ibidem*, s. 157.

* Ustawa Shermana (Sherman Antitrust Act) – ustawa z 1890 roku, która uznawała za nielegalne monopolizowanie działalności gospodarczej, w tym porozumienia lub zmywy, które działały w sposób ograniczający działalność gospodarczą.

[4] *Ibidem*, s. 156-157.

