

Stanisław Galata

Ekonomiczny kontekst działań zespołowych

Managerial Economics 1, 9-30

2007

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Stanisław Galata*

Ekonomiczny kontekst działań zespołowych

1. Wstęp

Tylko człowiek nie poprzestaje na akceptacji (lub dezaprobachie) warunków, w których musi się w określony sposób zachować i tylko on zadaje pytanie: dlaczego? Podstawą wszelkich ludzkich zachowań jest motyw konkretnych działań. Te zaś, od momentu pojawienia się człowieka na Ziemi, zmierzają przede wszystkim do zaspokojenia szeroko pojętych potrzeb egzystencjalnych, takich jak:

- pożywienie,
- bezpieczne schronienie,
- wzajemna akceptacja przynależności do wybranej grupy,
- realizacja własnych pragnień i marzeń.

Efekt tych zachowań zarówno w wypadku człowieka działającego samodzielnie, jak i w ramach zespołu to funkcja woli (chcieć: czego? i dlaczego), wiedzy (wiedzieć: jak? kiedy? w jaki sposób?), możliwości (struktura psycho-fizyczna jednostki, otoczenie). Aby zobaczyć, jak złożony jest to problem, wystarczy zwrócić uwagę na prosty, a jakże bogaty w treści schemat ludzkich zachowań: racjonalny dobór zasobów służących zaspokajaniu aktualnych i przewidywanych potrzeb (ekonomia), wykorzystanie i wzbogacanie dorobku materialnego i duchowego poprzednich pokoleń (kultura), szukanie nie tylko *modus vivendi*, ale przede wszystkim szukanie *modus operandi* (sposobu działania), który pozwala na rozstrzygnięcie zasadniczych, a nieuniknionych sporów (bezpieczeństwo) i wreszcie: świadomość, że wszelkie zachowania w ramach każdej z tych sfer przebiegają w niezmiennej, ponadczasowej

* Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

przestrzeni etycznej, która tak jak przestrzeń fizyczna, w której żyjemy, nie może być ani powiększona, ani pomniejszona, a jedynie wypełniana określonymi normami moralnymi: można ją, świadomie lub nie, co najwyżej zniekształcić (rys. 1).



Rys. 1. Obszary przejawiania się: woli, wiedzy i możliwości człowieka
Źródło: opracowanie własne

W niniejszym artykule podjęto próbę scharakteryzowania uwarunkowań jednego z najistotniejszych obecnie zjawisk, którym jest powstawanie i funkcjonowanie potężnych organizacji o zasięgu ogólnoswiatowym (megaorganizacji), np. korporacje. Próba ta dokonana jest jednak w odmienny od dotąd spotykanych sposobów oceny zjawiska; propagandowych haseł, zakrywających cyframi ekonomicznych sukcesów rzeczywisty obraz.

2. *Nihil novi sub sole*

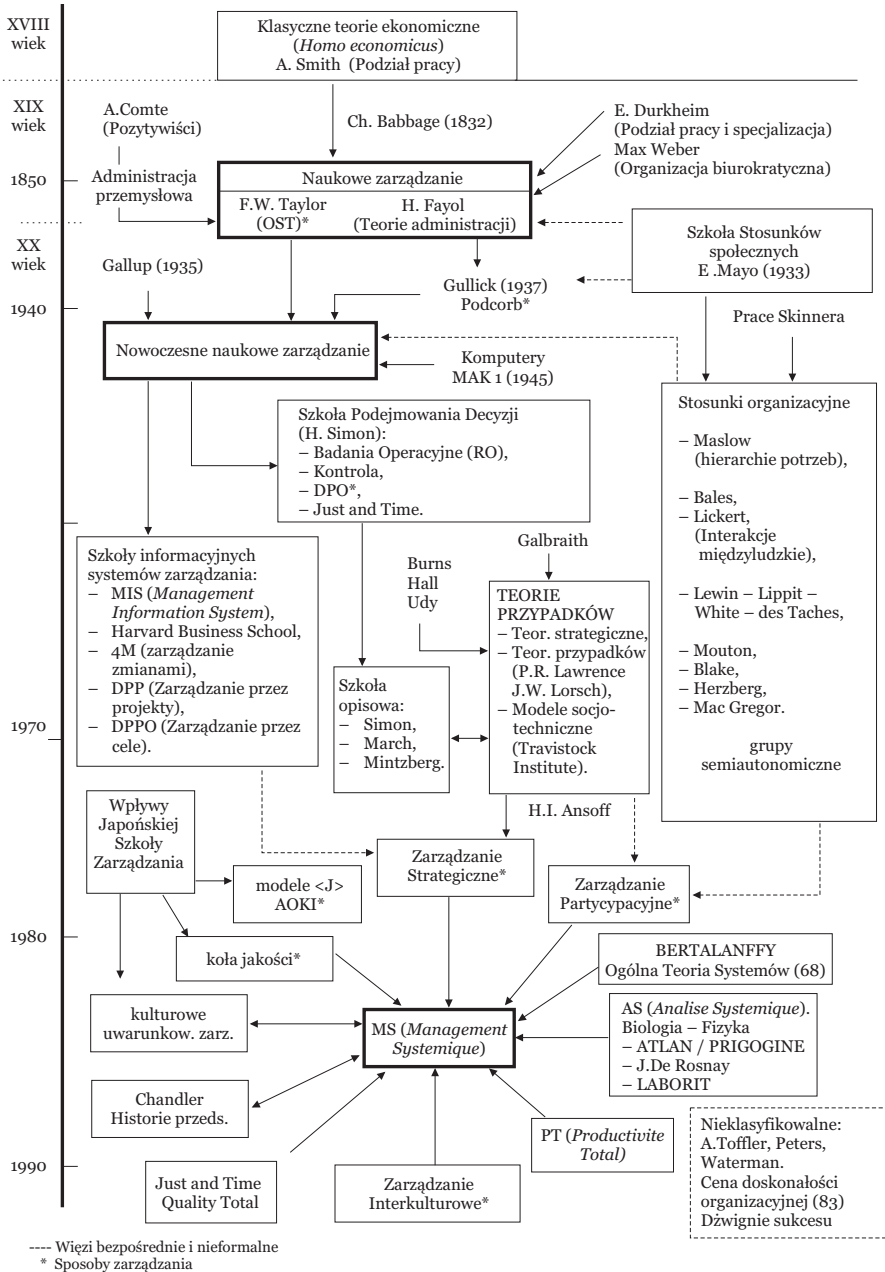
Wychodząc z założenia, że ten, kto nie patrzy w przeszłość, ma ograniczone widoki na przyszłość, spójrzmy na rozwiązania uznawane za nowoczesne, a w istocie dawno poznane i zweryfikowane przez historię jako klęski. Przywołana powyżej

starorzyska maksyma, zwracając uwagę na rolę doświadczenia pokoleń w kształtowaniu realiów codzienności, nie oznacza bowiem automatycznego powielania zastanych rozwiązań. Choć podstawy konstrukcji budowli, w której przyszło nam żyć obecnie, tworzyły poprzedzające nas pokolenia, to układ pomieszczeń, ich urządzenie i wykorzystanie zależy już tylko od nas.

Podsycane niesamowitymi osiągnięciami ludzkiej myśli przekonanie o wyjątkowości naszej cywilizacji może sprawiać wrażenie, że jesteśmy twórcami i świadkami czegoś zupełnie nowego, czego jeszcze nie było i co sprawia, że nie mamy wiele wspólnego z naszymi, przynajmniej najdalszymi, przodkami. Pojawiają się coraz to nowe teorie, które w istocie, poza kuszącymi tajemniczymi nazwami, nic do tego, co już dawno temu było znane i stosowane, nie wnoszą. Mnogość i różnicowanie poglądów na temat zarządzania organizacjami przedstawiono na rysunku 2. Odkrywane obecnie zasady zarządzania zasobami pracy, zarządzanie przez: cele, wyjątki, zaufanie, strategie defensywne, ofensywne itp., znane było wielkim przywódcom już tysiące lat temu. Dla twórców nowych pomysłów, wielce pomocna mogła być lektura książki Hansa Christiana Altmanna: *Strategie sukcesu – od Temistoklesa do Gandhiego – reguły skutecznych motywacji*. Uwagi te dotyczą także ekonomistów¹, których starania w ramach licznych szkół i kierunków prowadziły, w najlepszym razie, do spektakularnych zastosowań modnych teorii, niepotwierdzających się w wypadku ekstremalnych zmian warunków polityczno-społecznych.

Przejrzysty i gruntowny przegląd najważniejszych z nich autorstwa Marianny Księżyk w *Ekonomii* (AGH, Kraków 2006) [4] pokazuje wyraźnie, że teorie te były zawsze narażone na podstawowy zarzut: niewystarczającego uwzględniania kontekstu warunków rzeczywistych, a założenia, na których je opierano, stanowiły ubogie – w zestawieniu z realiami – odniesienie do konstruowanych modeli.

¹ Termin ten, określający osobę zajmującą się ekonomią ma dwa znaczenia. W węższym sensie, ekonomista to osoba zajmująca się ściśle pojętą ekonomią teoretyczną, zazwyczaj makroekonomią, często przy tym posługująca się narzędziami prognostycznymi, takimi jak ekonometria, ekonomia matematyczna, finanse czy teoria wyboru publicznego. Kryteria uznania za prawdziwego ekonomistę są rozmyte, co widać wyraźnie w szerszym rozumieniu tego pojęcia; potocznie, niezgodnie ze słownikiem języka polskiego – ekonomista to człowiek pracujący na polu szeroko pojętych nauk ekonomicznych, rzadko łącznie z naukami o zarządzaniu. Wówczas do tej kategorii zalicza się zarówno ekonomistów w znaczeniu ścisłym, jak i bankowców, księgowych, finansistów, towaroznawców, różnych praktyków gospodarczych i przedstawicieli wielu innych ekonomicznych zawodów. Zazwyczaj nie włącza się tu osób zajmujących się szeroko pojętym zarządzaniem – menedżerów, konsultantów, badaczy rynku. „Znamiennym jest fakt, że w Polsce, gdzie politycy, ekonomiści i dziennikarze nieustannie powołują się na Smitha, żadne z jego dzieł nie zostało wznowione po roku 1989, przy czym badania ukazały się ostatnio w roku 1954(!). (...) Centrum Adama Smitha także nie uznało za stosowne zająć się upowszechnieniem prac swego patrona. Wygląda na to, że (...) lektura prac tego klasyka (...) mogłaby prowadzić do „wywrotowych” wniosków na temat tego, jak niewiele wspólnego ma neoliberalny kapitalizm z gospodarką rynkową” – skomentowała ten fakt Hanna Goworowska-Adamska, w przypisie tłumaczonej przez siebie w 2002 r. książki *Świat po kapitalizmie* D. Kortyna, [Łódź 2002, s. 162.].



Rys. 2. Szkoły i kierunki zarządzania
Źródło: opracowanie własne

Tymczasem, jeśli przyjrzeć się wnikliwie poszczególnym etapom historycznego rozwoju ludzkości, to bez trudu można dostrzec, że tak naprawdę nie ma „nic nowego pod Słońcem”.

Naszego praprzodka rozwiązującego swoje identyczne z naszymi problemy egzystencjalne (zdobywanie pożywienia, szukanie bezpiecznego schronienia, obrona czy atak) za pomocą maczugi różniła od nas jedynie forma używanych narzędzi. Naturalne zasoby, które zostały dane człowiekowi u zarania dziejów ludzkości wykorzystujemy i dzisiaj, zmieniając jedynie ich kształt i zastosowanie. Każdy nowy problem, który przychodzi człowiekowi rozwiązywać czyni go strzelcem z zawiązanymi oczami; ilość oraz stopień znajomości posiadanej broni, warunków oddawania strzału, a także zdolności i wyćwiczone umiejętności nigdy nie likwidują całkowicie opaski, ale im jest wyższy, tym opaska staje się bardziej transparentna, zwiększając celność i skuteczność strzału.

Zarówno współczesne, jak i przewidywane w najbliższej przyszłości, warunki, w których kierujący organizacjami wszystkich rodzajów, typów i wielkości podejmują decyzje, kształtują następujące czynniki:

- globalna rywalizacja zespołów,
- walka o talenty,
- kultura wiedzy,
- „starzenie się” kadr i ich kwalifikacji,
- swobodna migracja,
- elastyczność relacji: szef – podwładny,
- cele i sens działania,
- osobiste uwarunkowania zachowań poszczególnych ludzi, będące zewnętrznym wyrazem doświadczanych emocji².

² Spójrzmy na interesującą interpretację wpływu nieodłącznych emocji na naszą wolę. Dlaczego podczas egzaminu, rozmowy rekrutacyjnej przy staraniu się o pracę, czy w czasie bardzo ważnego dla nas spotkania tak trudno jest opanować obezwładniające emocje? A jak zauważamy, są one tym silniejsze, im wcześniej byliśmy o wszystkim powiadomieni i im więcej, w tym powiadomieniu, było zawarte szczegółów. Cztery lata temu, na łamach czasopisma „Journal of Personality and Social Psychology”, przedstawiono interesującą teorię, według której silna wola, pozwalająca kontrolować nasze działania, bardzo przypomina mięśnie, bo tak jak one potrafi ciężko pracować tylko przez określony czas i ulega zmęczeniu. Dlatego właśnie, przeciętny człowiek potrzebuje chwili wytchnienia między jednym a drugim aktem kontroli zachowania. Samokontrola jest bowiem taką wewnętrzną energią, którą łatwo można wyczerpać – np. rozwiązując przez dłuższy czas monotonne zadanie trudniej nam będzie powstrzymać się od wyrażania emocji. Jedną z konsekwencji zużycia tych cennych zasobów może być mniej efektywna autoprezentacja, czyli kształtowanie własnego wizerunku poprzez kontrolę zachowania. Kobieta odgrywająca zagubioną blondynkę, by uniknąć policyjnego mandatu, czy mężczyzna w roli srogiego szefa, który pragnie zmusić podwładnych do efektywniejszej pracy – to są właśnie przykłady świadomego zakładania masek i odgrywania ról społecznych. Badania pokazują, że tego rodzaju świadome dostrajanie nawykowej autoprezentacji do okoliczności wymaga dużego wysiłku. W jednym z eksperymentów poproszono studentów o nagranie filmu z prezentacją własnej osoby, który następnie mógłby być wyświetlony innym studentom. Połowa badanych była proszona o zrobienie tego w sposób naturalny, a połowa miała zaprezentować się jako osoby lubiane i kompetentne. Część badanych

W każdej fazie rozwoju organizacji (powszechnie znana krzywa S^3), czynniki te stanowią pryzmat, przez który należy patrzeć na procesy pozyskiwania zasobów, ich transformacji w zamierzone efekty oraz dystrybucję tych efektów. Rola kierujących działaniami zespołowymi, których najlepszą – jak dotąd – formą są wszelkiego typu i wielkości *organizacje*, ulega przewartościowaniu. Oprócz klasycznej kategorii *zarządzającego*, pojawia się kategoria *przywódcy*, czyli tego kto chce i potrafi zmniejszać różnicę między tym, co robimy a tym, co zrobić możemy.

3. Korporacjonizm

Jedną z form działań zorganizowanych są korporacje (łac. *corporatio* – związek, połączenie części). W podręcznikach z zakresu Organizacji i Zarządzania nie poświęca się im większej uwagi, jednak ich rola organizacji we współczesnym świecie

otrzymała informację, że oglądający prezentację będą do nich nastawieni sceptycznie. Następnie, po etapie nagrywania prezentacji, uczestnicy eksperymentu oglądali emocjonujący film, podczas którego proszeni byli o powstrzymanie się od wyrażania jakichkolwiek uczuć. Jak się okazało, badani, którzy przygotowywali najbardziej wymagającą prezentację („Jestem kompetentny i lubiany”), nie mogli skutecznie powstrzymać się od wyrażania emocji (w postaci grymasów na twarzy) w czasie projekcji filmu. Podczas rozmowy w sprawie pracy zazwyczaj chcemy przekonać sceptycznego rekrutującego, że jesteśmy skrupulatnym profesjonalistą, jednocześnie lubianym i cenionym. To wyjątkowo trudne zadanie autoprezentacyjne. Rozmowa, w której prezentujemy się w taki sposób, zużywa naszą zdolność do powstrzymywania się np. przed nadmiernym objadaniem się. Jeśli jesteś na diecie lub starasz się kontrolować palenie, to po tak ciężkich zadaniach autoprezentacyjnych trudniej będzie ci odmówić sobie zjedzenia ulubionego ciastka lub wypalenia papierosa. Kobiety w wystąpieniach autoprezentacyjnych podkreślają dobre relacje z innymi, podczas gdy mężczyźni eksponują raczej swoje kompetencje. Sądząc, że odwrotna autoprezentacja powinna być dla obu płci trudniejsza, przeprowadzono kolejny eksperyment. Najpierw zadaniem studentów było jak najdłuższe utrzymywanie w zaciśniętej dłoni przyrządu do ćwiczenia mięśni przedramienia. Następnie dzielono badanych pod względem płci i losowo przypisywano do dwóch grup. Pierwsza miała za zadanie nagranie wystąpienia na temat nawiązywanych relacji, a druga – dotyczącego kompetencji w pracy zawodowej. Taki podział gwarantował, że mężczyźni opowiadający o pracy i kobiety opisujące swoje relacje będą prezentowali się w sposób typowy, zaś mężczyźni opisujący swoje relacje i kobiety opowiadające o pracy będą musieli świadomie kontrolować swój wizerunek. Po nagraniu wystąpienia wszystkie cztery grupy badanych miały za zadanie ponownie jak najdłużej utrzymać przyrząd w zaciśniętej dłoni. Gdy porównano długość uścisku przed i po prezentacji, okazało się, że osoby prezentujące się w sposób niezgodny ze stereotypową rolą płciową utrzymywały zaciśniętą dłoń istotnie krócej od tych, których wystąpienie było zgodne z ich typowymi autoprezentacjami. Więcej zasobów samokontroli mieli więc badani, którzy prezentowali się w sposób zgodny ze stereotypem. Jednak nie każdy wysiłek retuszujący wizerunek sprawi, że nie będziemy w stanie powstrzymać się przed zaspokajaniem np. nalogowych popędów. Z badań wynika, że regeneracja mięśnia samokontroli odbywa się zazwyczaj w nocy [źródło: <http://wiadomosci.onet.pl/31.08.2006>].

³ Powielanie w polskiej literaturze z Organizacji i Zarządzania błędnych informacji o tym, że autorami koncepcji „krzywej S” są J.H. Jackson i C.P. Morgan (1982 r.) wynika z nierzetelnych odwołań do źródeł. J.H. Jackson i C.R. Morgan nie są autorami koncepcji, a tylko cytują prawdziwych autorów (już w roku 1978), a są nimi R.E. Coffey, A.G. Athos, E.A. Reynolds, którzy opublikowali ją w Prentice-Hall w 1975 roku.

cie w pełni uzasadnia konieczność przedstawienia przynajmniej ogólnej charakterystyki tych gigantycznych, autorytarnych struktur prywatnej władzy. Rozmiary, zakres oddziaływania i wpływ na przebieg zjawisk gospodarczych w skali globalnej (*korporacjonizm*) prowokują zróżnicowane, często diametralnie odmienne opinie. Dziś te przemysłowe, zrzeszające kilka większych i mniejszych firm potrafią zdominować życie publiczne. Sprzedając swoje produkty, często uciekają się do manipulacji, zwykle ludzką podświadomością. Pozycja niektórych jest tak silna, że mogą konkurować na rynku nawet z państwami, co w dobie największych batalii antyglobalistycznych i spektakularnych upadków korporacji (np. Enronu) budzi zrozumiałe zainteresowanie.

Korporacja to rodzaj organizacji zazwyczaj posiadającej osobowość prawną. Przynależność do niej może mieć charakter dobrowolny lub przymusowy⁴. Członkostwo w korporacji powinno być względnie trwałe i uregulowane wewnętrznym prawem danej jednostki (w tym znaczeniu korporacją nie jest np. zgromadzenie publiczne).

Korporacja zazwyczaj zarządza sprawami swoich członków (korporantów) w takim zakresie, w jakim działają oni jako jej członkowie. Konkretnie uprawnienia członków poszczególnych korporacji, a także ich struktury organizacyjne i zakres działania zależą już od określonych rozwiązań przyjętych przez ustawodawcę. Początkowo (w średniowieczu) mianem korporacji określano gildie i cechy rzemieślnicze. Z historycznego punktu widzenia korporacje to fenomen związany z intensywnym rozwojem gospodarczym. Jeszcze w połowie XIX wieku funkcjonowały one na marginesie życia publicznego i rekrutowały niewielu członków. Na kontynencie amerykańskim terminem tym określa się duże, rozgałęzione przedsiębiorstwa (spółki), często o charakterze międzynarodowym. To właśnie tego rodzaju korporacje wywołują najbardziej skrajne oceny, od apoteozy przydatności, do podważania sensu ich istnienia. Od ostrzegawczych pytań: „Czy to już koniec wzrostu?” do: „Czy korporacje nie zagrażają demokracji, a nawet środowisku naturalnemu na Ziemi? Czy nasza planeta ma szansę przetrwać, jeśli dajemy tak wielką władzę instytucji, która jest z założenia amoralna i zorientowana głównie na generowanie zysku?”

Zjawiskiem zataczającym coraz większe kręgi jest pojawienie się korporacji wielonarodowych. Są to przedsiębiorstwa, firmy międzynarodowe, ponadnarodowe i spółki kapitałowe prowadzące działalność gospodarczą w co najmniej 2 krajach

⁴ Korporacjami prawa cywilnego są stowarzyszenia, spółdzielnie, związki zawodowe, a korporacjami prawa publicznego np. gmina (o takiej korporacji mówimy, że jest przymusowa, bo nie ma w niej swobody aktu woli członków co do rozpoczęcia lub zakończenia przynależności; do danej gminy należy się z mocy prawa przez sam fakt zamieszkiwania na jej terenie). W prawie polskim mianem korporacji określa się także samorząd zawodowy. Organizacja typu korporacyjnego przeciwstawia się organizacjom typu zakładowego, których istotnym substratem jest składnik nieosobowy (np. kapitał).

i tworzące zintegrowany, międzynarodowy system powiązań gospodarek, podporządkowany wspólnej strategii. Korporacje wielonarodowe pochodzą z krajów wysoko rozwiniętych: Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Japonii, Niemiec, Włoch i innych.

W latach 70. pojawiły się również korporacje wielonarodowe z krajów nowo uprzemysłowionych: Korei Płd., Tajwanu, Singapuru, Indii i Brazylii. Korporacje wielonarodowe dysponują znaczną siłą ekonomiczną, na którą składają się: wielkość (mierzona np. wartością sprzedaży, kapitału akcyjnego, majątku trwałego), nowoczesne produkty i technologie oraz systemy ich szybkiej dyfuzji w skali międzynarodowej, wysoko wykwalifikowane kadry zarządzające i marketingu (zwłaszcza międzynarodowe systemy dystrybucji produktów) oraz znaczna mobilność posiadanych lub kontrolowanych kapitałów.

Siła ekonomiczna korporacji wielonarodowych wiąże się z ich przewagą konkurencyjną i umożliwia im utrzymywanie znacznych wpływów politycznych, wykorzystywanych do wywierania nie zawsze legalnych nacisków na otoczenie w celu uzyskania korzystniejszych warunków działania. Typowa struktura organizacyjna korporacji wielonarodowych obejmuje przedsiębiorstwa macierzyste z siedzibą i centralą całej organizacji oraz filie i oddziały zagraniczne zajmujące się produkcją i dystrybucją towarów i usług.

Jednostki organizacyjne korporacji wielonarodowych są najczęściej podzielone według:

- geograficznego kryterium rynków zbytu, tzn. na struktury obejmujące np. Europę i Afrykę razem, Azję Południowo-Wschodnią itd.
- grup towarowych obejmujących filie wytwarzające ten sam produkt, bez względu na ich geograficzną lokalizację,
- struktury macierzowej obejmującej podział zarówno według geograficznych rynków zbytu, jak i grup towarowych.

Strukturę organizacyjną korporacji wielonarodowych charakteryzuje rozwinięta w różnym stopniu integracja pozioma, pionowa oraz dywersyfikacja. Do głównych bodźców ekspansji zagranicznych korporacji wielonarodowych można zaliczyć:

- poszukiwanie nowych, chłonnych rynków zbytu,
- wyższą zagraniczną stopę zysku,
- niższe koszty produkcji,
- dążenie do wykorzystania swojej przewagi technologicznej lub związanej z zarządzaniem i marketingiem,
- bariery taryfowe i pozataryfowe (zachęcające do zastąpienia eksportu inwestycjami bezpośrednimi),
- zachęty państw przyjmujących (np. w postaci mniejszych podatków, taniego kredytu).

Od wielu lat dominującą teorią wyjaśniającą ekspansję korporacji wielonarodowych jest eklektyczna (kompilacyjna) teoria Johna H. Dunninga, w myśl której przedsiębiorstwo podejmuje ekspansję zagraniczną, ponieważ ma przewagę konkurencyjną wynikającą z:

- a) własności pewnych czynników wytwórczych (np. patentów, technologii),
- b) ich internalizacji wewnątrz korporacji wielonarodowych,
- c) alokacji swoich kapitałów w krajach zapewniających odpowiednie wykorzystanie pierwszych dwóch składników.

W ekspansji zagranicznych korporacji wielonarodowych można wyodrębnić następujące etapy: eksport, sprzedaż licencji, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, formy niekapitałowe (np. kontrakty menedżerskie, *franchising*) oraz ograniczoną, wycinkową współpracę korporacji wielonarodowych (zwłaszcza w sferze badań i rozwoju dotyczących najbardziej nowoczesnych technologii). Łatwiejsze zrozumienie istoty i charakteru zjawiska korporacjonizmu, w kontekście ekonomii, zarządzania i polityki, umożliwi prześledzenie jego historycznych uwarunkowań.

Historia korporacji – spółek handlowych czarterowanych przez państwo – ma swe korzenie w średniowiecznej Anglii. Konkurujące ze sobą zrzeszenia kupieckie i rzemieślnicze nazywane gildami, przekształcały się stopniowo – w czasach rozwoju handlu międzynarodowego, w wieku XVI i XVII – w struktury, które charakteryzowało tworzenie wspólnego funduszu. Przedsięwzięcia związane z zamorskimi wyprawami łączące przemoc, chciwość i bestialstwo były grabieżczymi wyprawami pirackimi. Największym bohaterem narodowym brytyjskiego piractwa, którego imieniem chrzczono ulice miast Królestwa Brytyjskiego i Stanów Zjednoczonych, był Sir Francis Drake – ikona anglosaskiej przedsiębiorczości w szlacheckim stylu.

Przedsiębiorczość miała jednak wiele aspektów. John Donn, przywódca spółki Kompanii Wirginijskiej, która założeniem miasta Jamestown w Wirginii zapoczątkowała brytyjskie osadnictwo na kontynencie amerykańskim, przyrzekał w 1622 roku, że jego kompania „wymiecie wasze ulice i oczyści domostwa z próżniaczych osób i ich dzieci i da im zatrudnienie”. Chodziło przede wszystkim o uwolnienie miasta (Londynu) i przedmieść „z mrowia niepotrzebnych mieszkańców, będących stałą przyczyną śmierci i głodu i najbardziej pierwotnych przyczyn plag, jakie dotyczą to królestwo”⁵.

Współcześnie w języku korporacyjnych mediów politykę taką nazwanoby „tworzeniem miejsc pracy”. W XVIII w. poglądy antykorporacyjne były powszechne wśród angielskich, francuskich i amerykańskich intelektualistów oraz wśród klas niższych. Korporacja była synonimem monopolu wspieranego przez instytucję państwa. Preludium do rewolucji amerykańskiej było zatopienie w Zatoce

⁵ N. Chomsky, *Detering Democracy*, Hill and Wang, 1992, s. 38-39.

Massachusetts w 1773 r. transportu herbaty wiezionej na pokładzie statku Dartmouth należącego do Kompanii Wschodnioindyjskiej⁶. Akcja ta, była w istocie czymś, co dziś nazwanoby popisem alterglobalistów. W pamiętniku Johna Adamsa – drugiego prezydenta USA – był to mimo wszystko „najwspanialszy protest jaki widziano. Przepelniony godnością, majestatem i pięknem w ostatnim wysiłku patriotów, który tak wielce podziwiam”. Akcją zatopienia ładunku przeprowadzono tak, że „Boston nigdy nie był bardziej spokojny i bezpieczniejszy” – wspominał J. Adams.

Należy tu zwrócić uwagę na fakt, że w tym czasie (1776 rok), Adam Smith dowodził, że warunkiem bogacenia się narodów poprzez sprawiedliwe i optymalne wykorzystanie ich potencjałów gospodarczych i zasobów naturalnych jest wolna, nieskrępowana ograniczeniami państwowymi wymiana handlowa. Warunki tej wolności to wolny przepływ towarów, kapitału i siły roboczej.

W drugiej połowie XVIII wieku, największym zagrożeniem tej wolności były – według A. Smitha – korporacje. Główną przyczyną rewolucji amerykańskiej, która dała początek Stanom Zjednoczonym Ameryki, była „ekonomiczna rebelia przeciw apodyktycznej korporacji, nie zaś bunt polityczny skierowany przeciw gnębielskiemu rządowi”, jak wyraziście przedstawił to Ted Nace w publikowanej w 2003 r. pracy: *Gangi Ameryki. Współczesne korporacje a demokracja*. Sam J. Adams określał brytyjską konstytucję jako „najbardziej perfekcyjny system władzy w społeczeństwie, jaką ograniczona mądrość ludzka zdołała wykreować i wprowadzić w życie dla zachowania wolności i krzewienia szczęścia”.

W pierwszych latach istnienia państwa znaczenie korporacji było niewielkie. W roku 1787 było ich w USA zaledwie kilka. Nie funkcjonowały niezależnie. Miały wyraźnie określony statut i zadania: powoływano je do realizacji ściśle określonych celów, takich jak rozwój infrastruktury gospodarczej, głównie do budowy mostów i dróg. Negatywne nastawienie do kojarzonej z monopolem korporacji było jednak powszechne. W pierwszych dziesięcioleciach XIX w. było ono „jednym z najbardziej wyrazistych, powtarzających się i eksponowanych tematów popularnej literatury”. I nie tylko.

Prokurator Theodor Sedgwick pisał w 1835 r.:

Każde korporacyjne nadanie przeczy bezpośrednio doktrynie o równości prawa, ponieważ umożliwia grupie mężczyzn korzystanie z przywilejów, z których spółka prywatna nigdy nie mogłaby korzystać [...]. Każde takie nadanie jest również sprzeczne z fundamentalną zasadą wolnego handlu [2].

Sam twórca Deklaracji Niepodległości Thomas Jefferson pisał: „Wyrażam nadzieję, że zdruzgocemy w zarodku arystokrację naszych majątnych korporacji,

⁶ Kompania Wschodnioindyjska miała największą na świecie własną armię, liczącą 250 000 żołnierzy (dwukrotnie większą od armii królewskiej), zarządzała własnymi więzieniami, doprowadziła do upadku najpotężniejsze państwo ówczesnego świata – Indie. Jedna trzecia brytyjskiego parlamentu miała jej akcje, a wpływy z jej podatku od herbaty stanowiły 10% rządowych dochodów Korony Brytyjskiej.

które już ośmielają się rzucić wyzwanie naszemu rządowi na próbę sił i uragać prawu tego kraju” [2]. Nadzieje Jeffersona i obawy wobec *monied incorporations* przeszły do podziemnej historii zachodnich społeczeństw, a wizja państwa opartego na „instytucjach bankowych i majątnych korporacjach”, „niszczących demokrację i wolność”, gdzie „kilkoro rządzi nad ograbionym i żebrzącym chłopstwem” stała się najczarniejszym scenariuszem historii nie tylko amerykańskiej, ale ogólnoswiatowej.

Do połowy XIX w. koncesje korporacyjne wydawane przez władze definiowały działalność gospodarczą przedsięwzięcia, czas jego trwania, obszar działania (w tym zakaz posiadania przez korporację ziemi niezwiązanej z prowadzoną operacją), a nawet wysokość zysku – ograniczenia niewyobrażalne dzisiaj. Udziałowcy jednej korporacji nie mogli być udziałowcami innej. Ograniczona odpowiedzialność – fundamentalny wyróżnik nowoczesnej korporacji – nie był powszechną cechą koncesji wystawianych w USA aż do 1875 r.

Tę wykreowaną w sądach formułę prawną korporacji broniono argumentem, że inwestorzy nie mogą być obciążani odpowiedzialnością za długi spółki czy też niekorzystne dla niej transakcje. Brak odpowiedzialności za przedsięwzięcia gospodarcze był w XX wieku jedną z najbardziej charakterystycznych – choć przemilczanych w mediach – cech światowej ekonomii. Proces przeobrażeń prawnych korporacji – spółek gospodarczych koncesjonowanych przez państwo – dokonywał się w USA od wojny secesyjnej do końca XIX wieku. Przeobrażenia te zmieniły instytucję kontrolowaną prawem w niezależny twór gospodarczo-prawny, który zaczął dominować nad państwem i nim kierować.

Powstanie spółki holdingowej prawo korporacyjne zawdzięcza niezrównanym „talentom” lobbistycznym Toma Scotta, który przedsiębiorstwo Pensylwania Railroad Company, przemienił w moloch – gigantyczną, niezależną gospodarczo „siłę tak potężną, że rząd stał się raczej jej poddanym niż panem”. Odtąd kierowanie wieloma korporacjami stało się nową regułą kapitalistycznego pokera. Stanem, w którym preforsowano nowe prawo było New Jersey, gdzie w 1901 r. zarejestrowanych było 71% amerykańskich korporacji, mogących teraz wchodzić w posiadanie akcji każdej innej korporacji w Ameryce.

Ważnym epizodem ustawodawczym było uzyskanie przez korporacje „osobowości prawnej”, w związku z czym ich majątek podlegał ochronie wynikającej z Czternastej Poprawki do konstytucji. Czternasta Poprawka dopisana do konstytucji – w czasie, gdy energia mięśni niewolników napędzająca dotąd amerykańską gospodarkę, zastępowana była przez węgiel i elektryczność – miała chronić czarnoskórych, jednak spośród wszystkich rozpraw, jakie toczono w Sądzie Najwyższym w okresie od 1890 do 1910 roku, podczas których odwoływano się do Czternastej Poprawki, dziewiętnaście dotyczyło czarnych mieszkańców Ameryki, a 288 – korporacji odnotowuje Howard Zinn w swojej, wyjątkowej pod każdym względem,

Ludowej historii Stanów Zjednoczonych [8]. Od początku XX w. działalność korporacyjna nie podlegała już żadnym ograniczeniom czasowym – koncerny uzyskały przywilej nieśmiertelności. Miały też prawo przemieszczać się i zmieniać profil działania (główny atut w globalizacji).

Producent tytoniu w USA mógł odtąd sprzedawać buty w Europie. W 1901 r. – po niecałych 130 latach od zatopienia w Zatoce Massachusetts ładunku handlowego Kompanii Wschodnioindyjskiej – w konserwatywnym dzienniku bankierów „Bankers’ Magazine” pisano:

Wzrost znaczenia korporacji i spółek zmierza do wzmocnienia sił, których celem jest kontrola mechanizmów władzy i prawa dla obrony własnych interesów. Teoretycznie, wybory decydują o wszystkim; jednak duch politycznej kooperacji, która tworzy się poza strukturą prawa, zmierza do kontrolowania wyborów. Jeśli okazuje się konieczne objęcie kontroli nad rządem – na poziomie federalnym czy stanowym – stowarzyszenia przemysłowe i handlowe mobilizują siły polityczne do realizacji swoich celów. Moc sprawczą posiadają ci, którzy płacą. To oni dostarczają środków, dzięki którym rządy mogą efektywnie działać. [...] Biznesmen, samodzielnie czy też w porozumieniu z innymi, stara się kształtować politykę i rząd w sposób odpowiadający jego interesom. (...) W coraz większym stopniu ustawodawcy i wykonawcze organy rządu zmuszone są dostosowywać się do żądań zorganizowanych przedsiębiorców⁷.

Fortuny zgromadzone przez monopole tworzyły niewyobrażalne możliwości polityczne. Na dobre i na złe kontrolę nad państwem przejęły prywatne imperia finansowe. John D. Rockefeller i jego Standard Oil Company władał rynkiem energetycznym Ameryki (kontrolując 70% rynku światowego), wydobywaniem rud żelaza, miedzi, węgla, transportem morskim i bankowością (Chase Manhattan Bank) Andrew Carnegie – produkcją stali, magnat finansowy John P. Morgan zarządzał amerykańskimi kolejami, bankami i rynkiem ubezpieczeń; International Harvester wytwarzał 85% sprzętu rolniczego, a AT & T było monopolistą telefonicznym.

Zgodnie z raportem senatu z początku XX w. J.P. Morgan zasiadał w ławie nadzorczej 48 korporacji, J.D. Rockefeller – w 37. Korporacje rozrastały się. Potrzebowały wsparcia. Promowały kandydatów politycznych, którzy gotowi byli kooperować. Na arenie politycznej entuzjastycznie oklaskiwano orędzia w rodzaju: „Idź na przód amerykański przedsiębiorco i zdobywaj rynki świata dla Ameryki; i wiedz, że na skrzydłach twego handlu niesiesz wolność całemu światu i wszystkim jego mieszkańcom” (senator Albert J. Beveridge, 1912 r.). Słyszano też mniej romantyczne, choć dużo konkretniejsze wyznania: „W głębokim przekonaniu [...] z ochotą przystąpię do niemal każdej wojny, gdyż uważam, że temu państwu jest ona potrzebna” – oświadczył w liście do przyjaciela – w 1897 r. przyszły prezydent Stanów Zjednoczonych Ameryki Theodore Roosevelt.

⁷ H.D. Lasswell, hasło *Propaganda*, [w:] *Encyclopedia of the Social Sciences*, American Scholar Macmillan, N. Jork 1954, s. 523.

Powstawaniu gigantycznych fortun zdobywanych drogą manipulacji prawnych towarzyszył powszechny na całym świecie wzrost niezadowolenia i społecznego niepokoju. Wiceprezes National City Bank of New York Joseph T. Talbert, stwierdził otwarcie w 1912 r. przed członkami zarządu korporacji:

Z tego względu zdaje się być obowiązkiem każdego, kto ma wpływ na opinię publiczną i ma możliwość ją kształtować, by kierował nią w ten sposób, aby ślepe i instynktowne impulsy ludzkiej natury nie zniszczyły ekonomicznej organizacji kapitału.

Niezadowolenia społeczne, jak oświadczył w 1909 r. E.K. Hall, wiceprezydent korporacji American Telephon & Telegraph, to „nie tylko poważne niebezpieczeństwo dla własności przedsiębiorstw ale jest to, moim zdaniem, jedyne poważne zagrożenie, przed jakim stoi korporacja” [2].

Rewolucja w Rosji wzniciła korporacyjną panikę pamiętaną jako Red Scare i przyniosła natychmiastową interwencję zbrojną USA (i państw zachodnich) na terytorium Rosji, za to marsz Mussoliniego na Rzym w 1922 r. zyskał entuzjastyczny poklask w Waszyngtonie. Otto Kahn, pierwszy wspólnik banku Kuhn, Loeb and Co. wychwalał faszystów za przerwanie „parlamentarnych sporów i marnotrawnej, niewydolnej biurokracji” i zaprowadzenie w Italii „ducha porządku, dyscypliny, ciężkiej pracy, patriotycznego poświęcenia i wiary” pod „rozsądnym i wybitnym przewodnictwem tego wyjątkowego człowieka, Benito Mussoliniego”.

Sędzia Elbert Gary z korporacji United Steel rozważał, czy przypadkiem Ameryka „również nie potrzebuje człowieka, takiego jak Mussolini”. Amerykańscy dyplomaci w rzymskiej ambasadzie odnotowywali z wielkim uznaniem, że od przewrotu faszystowskiego nie było pojedynczego strajku w całych Włoszech. Inwestycje USA po 1922 r. rosły szybciej niż w pozostałych europejskich państwach. Na szczytach władzy entuzjazm był powszechny: kardynał Ambrogio Ratti, późniejszy papież Pius XI, określony jako „harmonijna synteza ewangelicznych ideałów” i „jeden z największych papieży Kościoła”, oświadczył z przekonaniem: „Mussolini to cudowny człowiek [...] do niego należy przyszłość”⁸.

Stwierdzenie twórcy faszyzmu, że „faszyzm powinno określać się poprawnie jako korporacjonizm, gdyż polega on na połączeniu władzy państwowej i korporacyjnej” było przed drugą wojną światową truizmem; po wojnie faszyzm wymagał historycznego przededefiniowania, z czasem – dzięki masowej propagandzie – udało się nawet skojarzyć faszyzm z komunizmem, choć wymagało to indoktrynacji na poziomie uniwersyteckim – prości chłopci z Chiapas rozumieją dzisiaj rzeczy lepiej niż absolwenci europejskich uczelni wyższych.

Korporacjonizm czy faszyzm rozumiano jako kolaborację klas stanowiącą alternatywę konfliktu klasowego – pisał o tym papież Leon XIII już w 1891 r. w encyklice *Rerum Novarum* [10] oraz znacznie obszerniej w 1931 r. Pius XI

⁸ E. Bernays, *Propaganda*, IG Publishing, s. 118, cyt. za: J. Jankowski, www.Google, Korporacje.

w encyklice *Quadragesimo Anno* [11]. Doktryna ta wymagała wykreowania wspólnej dla wszystkich klas społecznych symboliki narodowościowej, „kultywowanej w atmosferze absolutnego posłuszeństwa i pracowitości pod przewodnictwem zarządców przemysłu [...]. Była to jedyna alternatywa dla znienawidzonego w kręgach elitarnych oświecenia z jego sztandarowym hasłem „wolność, równość, braterstwo”. Należy zwrócić uwagę, że taka interpretacja stanowiska Kościoła katolickiego wobec zmian o charakterze globalnym stanowi przykład płytkich, opartych na zdaniach wyjętych z kontekstu całości, opinii. Warto więc dla wyrobienia sobie własnego poglądu na podstawie rzetelnych przesłanek zobaczyć, jak wygląda problem w swej istocie.

W warunkach wewnętrznych ograniczeń systemów ideologicznych i politycznych, dominujących w coraz bardziej złożonej rzeczywistości społecznej, destabilizacji porządku międzynarodowego i wewnętrznego wielu państw, zwłaszcza w latach kryzysu ekonomicznego 1929–1931, Kościół szukał możliwości uformowania własnej instytucji doktrynalnej, z normami obejmującymi wszystkie dziedziny i momenty życia indywidualnego i zbiorowego. Wyraża to katolicka nauka społeczna, jako zbiór zasad i norm regulujących kwestie społeczne, wskazujących wierzącym kierunek działania. Jej charakterystykę tak przedstawił Jan Paweł II:

Nauka społeczna Kościoła nie jest jakąś „trzecią drogą” między liberalnym kapitalizmem i marksistowskim kolektywizmem ani jakąś możliwą alternatywą innych, nie tak radykalnie przeciwstawnych wobec siebie rozwiązań: stanowi ona kategorię niezależną. Nie jest także ideologią, lecz dokładnym sformułowaniem wyników pogłębionej refleksji nad złożoną rzeczywistością ludzkiej egzystencji w społeczeństwie i w kontekście międzynarodowym, przeprowadzonej w świetle wiary i tradycji kościelnej. Jej podstawowym celem jest wyjaśnianie tej rzeczywistości poprzez badanie, na ile jest ona zgodna z nauką Ewangelii o człowieku i jego powołaniu doczesnym, a zarazem transcendentnym; zmierza zatem do ukierunkowania chrześcijańskich postaw. Nauka ta należy przeto nie do dziedziny ideologii, lecz teologii, zwłaszcza teologii moralnej [9].

Najwięcej odniesień do katolickiej nauki społecznej znajdujemy w encyklice *Rerum Novarum* [10] papieża Leona XIII. Ukazała się ona w okresie pełnego, niekontrolowanego rozwoju kapitalizmu, pełnego liberalizmu gospodarczego. Powszechnie wówczas uważano, że konkurencja powinna być bezwzględnie wolna, a problemy gospodarcze państwo powinno pozostawić tym, których one dotyczą, to znaczy robotnikom i ich pracodawcom.

Pojawiły się, i coraz bardziej oddalały od siebie dwie klasy:

- 1) ci, którzy korzystali z udogodnień dostarczanych przez nowe wynalazki,
- 2) ci, którzy cierpieli nędzę, czyli olbrzymia rzesza robotników.

Encyklikę Leona XIII przyjęto na świecie z mieszanymi odczuciami; „papież wniwecz obracał zastarzałe przesady i odważnie wczuwał się w przyszłość. Stąd

ludzie małego serca wyszydali ją, bojaźliwi się jej lękali, a byli też tacy, którzy wprawdzie wyrażali dla niej podziw, ale traktowali ją li tylko jako utopijne marzenie” [j. w.]. W najdłuższym podrozdziale Encykliki (7000 z 18000 słów), rozważane są cztery sprawy dotyczące bezpośrednio jednostki:

- 1) zagadnienie prawa własności,
- 2) kapitału i pracy,
- 3) wyzwolenia proletariatu,
- 4) sprawiedliwych płac.

Zwróćmy uwagę na ostatnią ze spraw – sprawiedliwej płacy – bo, w rozważaniach kwestii udziału jednostki w tworzeniu i podziale efektów pracy zespołowej, przejawia się ona najwyraźniej. Nauczanie zawarte w *Rerum Novarum* rozwija następca Leona XIII, Pius XI. Pogląd jego na sprawę sprawiedliwej płacy można streścić w następujących punktach:

1. Nie jest prawdą utrzymywanie, że umowa o najem pracy jest czymś zawsze i wszędzie niesprawiedliwym i że system udziału w zyskach jest jedynym systemem naprawdę rzetelnym z punktu widzenia robotnika. Lecz we współczesnych warunkach wskazane jest, by system płac był uzupełniany jakimś rodzajem współudziału. W wielu przypadkach zostało to wypróbowane z sukcesem [...].
2. Zagadnienia sprawiedliwej płacy nie da się rozwiązać przez proste zastosowanie jakiejś jednej zasady. Błędna jest na przykład zasada, że płaca sprawiedliwa to płaca równa wartości wytworzonej pracy [11].
3. Praca – podobnie jak własność – ma, oprócz indywidualnego charakteru, także aspekt społeczny. Jest prawdą zwłaszcza w odniesieniu do pracy najemnej. Praca ludzka bowiem może być w pełni owocna tylko pod warunkiem, że istnieje pewien zorganizowany system społeczny, w którym prawa i zwyczaje chronią pracę, gdzie różne zawody współdziałają ze sobą i uzupełniają się wzajemnie, że – co jest jeszcze ważniejsze – rozum, kapitał i praca wiążą się tu z sobą i tworzą jakby jedność. Prawdziwej wartości ludzkiej umiejętności, adekwatnej rekompensaty, na jaką zasługują, nie da się nigdy określić, jeśli wszystko to straci się z pola widzenia. Z uwzględnienia tego podwójnego charakteru pracy wynikają pewne niezwykle ważne wnioski, które muszą być brane pod uwagę przy ustalaniu płac.
4. Przede wszystkim robotnik ma prawo do takiej płacy, która by zapewniała utrzymanie jemu i jego rodzinie. Z pewnością słuszne jest, by także inni członkowie rodziny przyczyniali się do wspólnego utrzymania. Jest jednak niegodziwością nadużywać słabości dziecka lub kobiety. Sytuacja, w której matka musi iść do pracy poza domem, ponieważ płaca ojca nie wystarcza na utrzymanie rodziny, jest „straszliwym nadużyciem”, czymś, co „za wszelką cenę należy zwalczać”. W takich przypadkach zaniedbywany jest dom, a zwłaszcza doniosły obowiązek matki wychowywania małych dzieci. Jeśli obecna sytuacja nie pozwala „by ojcowie rodzin otrzymywali taką płacę, która by odpowiednio zaspokajała przeciętne potrzeby życia rodzinnego”, to sprawiedliwość społeczna wymaga bezwzględnego przystąpienia do reform, które by każdemu dorosłemu człowiekowi zapewniły płacę odpowiadającą powyższemu warunkowi”.

5. Przy ustalaniu wysokości płac muszą być również brane pod uwagę potrzeby samego przedsiębiorstwa i ludzi za nie odpowiedzialnych. Niesłuszne było by na przykład żądanie tak wygórowanych płac, które mogły by doprowadzić przedsiębiorstwo do ruiny. Ale z drugiej strony, może być tak, że przedsiębiorstwo ma małe zyski, ponieważ brak jest energii czy inicjatywy w zarządzaniu, bądź zaniedbuje się wprowadzania nowych metod. Straty spowodowane przyczynami tego rodzaju nie usprawiedliwiają zmniejszania płac robotników. Może się jednak zdarzyć, że przedsiębiorstwo podupada, gdyż nie ma innego wyboru, jak tylko sprzedawać swoje wyroby „poniżej sprawiedliwej ceny”. W takim przypadku prawdziwymi winowajcami – gdyby doszło do obniżki płac – byłiby ci, którzy nałożyli niesprawiedliwe ciężary, lub ci, którzy w nieusprawiedliwiony sposób doprowadzili do nieefektywnej sprzedaży. Działania robotników i pracodawców mające na celu uniknięcie takich sytuacji, winno wspierać państwo.
6. Wreszcie, przy ustalaniu stawek płac powinno być brane pod uwagę dobro państwa jako całości. Ważne jest, „ażeby wszyscy zdolni i chętni do pracy rzeczywiście mieli możliwość pracowania. Wysokość płacy wywiera w tej sprawie duży wpływ. (...) Wiadomo powszechnie, że tak zbyt niskie jak i zbyt wysokie zarobki stają się przyczyną bezrobocia. To zło (...) spycha robotników na dno nędzy i naraża ich na moralne niebezpieczeństwa, niszczy dorobek całych państw, a zagraża ustrojowi publicznemu (...). Dlatego wykracza się przeciw sprawiedliwości społecznej, gdy o wysokości płac decyduje osobisty interes, a nie wzgląd na dobro powszechne i gdy skutkiem tego płace zbytnio się obniża albo też podnosi. Sprawiedliwość społeczna żąda takiego – w największej możliwej zgodzie – uregulowania płac, by jak najwięcej ludzi mogło znaleźć sposobność do pracy i przez nią zdobyć środki do życia na odpowiedniej stopie.
7. Istnieje potrzeba znalezienia „sprawiedliwego stosunku poszczególnych rodzajów płacy do siebie”, jak również – co się z tym ściśle łączy – „należytego stosunku cen sprzedanych dla wytworów poszczególnych gałęzi produkcji, jak rolnictwa, przemysłu itp.”

Na podstawie: Chrysidēs G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*. PWN, Warszawa 1999, s. 165.

Dzięki rozwojowi psychologii i radiofonii w pierwszych dekadach XX w. Ameryka poznała nowe metody rządzenia. Harold Lasswell – jeden z twórców współczesnych nauk politycznych i teorii komunikacji – twierdził, że „przyszłość biznesu związana jest z propagandą”⁹ oraz że współczesny świat stwarza warunki, w których „więcej można zyskać tworząc iluzję niż stosując przymus”. Dokonano „rewolucji w praktykach demokratycznych”, pisał mentor amerykańskiego dziennikarstwa i doradca polityczny Walter Lippmann, odkrywając, że opinią publiczną można dowolnie manipulować, wykorzystując techniki psychologicznej perswazji, lęki i emocje.

Edward Bernays, czerpiąc z odkryć swego wuja Zygmunta Freuda w dziedzinie psychoanalizy, nauczał, że „świadome i inteligentne manipulowanie zorgani-

⁹ H. D. Lanswell, op. cit., s. 524.

zowanymi zwyczajami i poglądami mas społecznych jest znaczącym elementem demokratycznego społeczeństwa. Ci, którzy manipulują owym niewidocznym mechanizmem społecznym stanowią niewidzialny rząd sprawujący faktyczną władzę w naszym państwie”¹⁰.

Dwie wojny światowe były wielkimi przedsięwzięciami korporacyjnymi poprzedzonymi mobilizacją mas społecznych na skalę nieznaną dotąd w historii. W 1921 r. Liga Narodów stwierdziła:

Korporacje zbrojeniowe wypiastowały politykę wojenną i nakłoniły swe kraje do prowadzenia polityki wojennej i powiększania zbrojeń. [...] korporacje zbrojeniowe starały się przekupywać funkcjonariuszy rządowych [...] rozpowszechniały fałszywe wiadomości o programach różnych krajów, dotyczących armii i floty, ażeby napędzić wydatki na zbrojenia. Zdobywając kontrolę nad własną i zagraniczną prasą korporacje zbrojeniowe starały się wpływać na opinię publiczną. Korporacje zbrojeniowe organizowały międzynarodowe kręgi przemysłu zbrojeniowego, potęgujące wyścig zbrojeń przez wygrywanie jednego kraju przeciw drugiemu. Organizowano międzynarodowe trusty zbrojeniowe, podwyższające ceny za uzbrojenie¹¹.

Jeden z największych kryminalnych skandali II wojny światowej, który dziś nie interesuje raczej większości historyków, pochłoniętych zbrodnią katyńską czy porozumieniami nieżyjących od ponad pół wieku Stalina z Hitlerem, dotyczy funkcjonujących do dzisiaj i rządzących światowym przemysłem korporacji DuPont, Ford, General Motors, IT & T i wielu innych. W czasie wojny korporacje te wytwarzały w swych niemieckich filiach czołgi, samoloty bombowe, paliwo i gumę na potrzeby nazistowskiej machiny wojennej.

Po wojnie, zamiast procesów o wspieranie armii wroga, IT & T otrzymało od rządu USA odszkodowanie w wysokości 27 milionów dolarów (płacone przez podatników amerykańskich) za zniszczenia obiektów przemysłowych powstałe w wyniku alianckich bombardowań. GM dostał 33 miliony dolarów. W zrównanej z ziemią Kolonii mniej narażona na ataki bombowe fabryka Forda produkująca pojazdy dla niemieckiej armii służyła cywilnej ludności tego miasta za schron, gdyż amerykańskie obiekty przemysłowe wykreślano na ogół z mapy ataku.

Przynajmniej 50 amerykańskich korporacji działało w Niemczech w latach 1933–45. Jeszcze przed wojną *New York Times* donosił, że Boeing zbroił niemiecką flotę powietrzną w transakcjach przynoszących firmie niebotyczne zyski¹².

Najbardziej ponure przestępstwo korporacyjne, ze wszystkich dokonanych przez amerykańskie koncerny, ujawnił przed kilkoma laty Edwin Black w swojej obszernie udokumentowanej pracy historycznej o IBM i holocauście. Od pierwszego do ostatniego dnia hitlerowskiego reżimu korporacja IBM, poprzez swą berlińską

¹⁰ j. w.

¹¹ tamże

¹² T. Nace, *Gangi Ameryki*, Muza, Warszawa 2004, s. 55. 13

filię Dehomag, sprzedawała rządowi Niemiec sprzęt i myśl techniczną, umożliwiając przeprowadzanie spisów ludności i organizację logistyczną sztandarowego przedsięwzięcia faszystowskiej dyktatury: ostatecznego rozwiązania kwestii żydowskiej, czyli holocaustu. Urządzenia sortujące Holleritha – prototypy dzisiejszych maszyn cyfrowych – instalowane były we wszystkich obozach koncentracyjnych; umożliwiały kontrolę transportów kolejowych, stanowiły usprawnienie administracyjnego zarządu nad operacją odszukania, przemieszczenia i wymordowania wielu milionów ludzi w całej Europie.

Prezes IBM Thomas Watson uchodzący za najbardziej wpływową postać amerykańskiego biznesu i prawą rękę Franklina Roosevelta otrzymał z rąk Adolfa Hitlera w 1937 r. najwyższe odznaczenie, jakim „honorowano obcokrajowców zasłużonych dla Rzeszy Niemieckiej”. Maszynę sortującą Holleritha – patent korporacji IBM – można dziś oglądać w muzeum U.S. Holocaust Memorial Museum w Waszyngtonie. Każda nowa generacja procesora Intel Pentium stwarza okazję do świętowania prawdziwych wartości cywilizacyjnych zachodniej kultury.

Władza zdobyta przez monopole korporacyjne dała początek inicjatywom, które ukształtowały ideologię i politykę XX wieku. Publicznie subwencjonowany system kooperacji korporacyjno-państwowej, wymagający dziś zaangażowania 60 tysięcy korporacyjnych lobbystów, stu na każdego kongresmana pracującego w Waszyngtonie, polega na prywatyzowaniu przedsięwzięć gospodarczych, których ryzyko i koszt ponosi społeczeństwo.

W 1966 r. wiceprezes koncernu General Electric oświadczył otwarcie:

Nie jest mi wiadome o żadnym wynalazku – choćby elektrycznej maszynki do gołeniasa czy kuchennej maszynki elektrycznej – który powstałby w jakimkolwiek wielkim laboratorium czy korporacji. Technika gigantów jest prosta: wkroczenie, wykup, i wchłonięcie mniejszych twórców.

Sam Bill Gates – ucieleśnienie amerykańskiego mitu „od pucybuta do milionera” – określił działanie Microsoftu jako *embracing and extending* czyli „ogarnianie i rozszerzanie” pomysłów innych twórców. Informatyka, tak jak cała nowoczesna technologia, rozwinięta została społecznym kosztem i jest rezultatem rozwoju myśli dokonującego się w ciągu całej historii ludzkości. obrońcy praw intelektualnej własności starają się tej prostej prawdzie zaprzeczyć, by przysłonić oczywisty fakt, że prawa te służą korporacjom do wykupu i monopolizowania wiedzy i sztuki, a nie stymulowaniu rozwoju, jak głosi oficjalna doktryna teologii korporacyjnej, w myśl której cywilizację zbudowały jednostki wybitne, a „próżniacy i ich potomstwo”, „mrowie niepotrzebnych mieszkańców” Londynu i „pierwotna przyczyna plag, jakie dotyczą to królestwo” utrudniali jedynie geniuszom wzbogacanie kultury swoich panów. Reinhold Niebuhr, guru amerykańskiego establishmentu, utrzymywał, iż „głupota szarego człowieka sprawia, że kieruje się on nie rozumem, ale wiarą”, a ta naiwna wiara wymaga tworzenia dla niego „niezbędnych iluzji” i „emocjonalnie

przekonującego superuproszczenia”, czyli kreowania prostych symboli dobra i zła poprzez zestawianie i kojarzenie z nimi określonych pojęć i zjawisk społecznych kształtowanie opinii publicznej – elementarz współczesnej sztuki public relations i przemysłu reklamowego, prowadzący niekiedy do absurdalnych sytuacji¹³.

4. Zakończenie

Działalność korporacji wielonarodowych koncentruje się w krajach wysoko rozwiniętych: przede wszystkim w USA, krajach Europy Zachodniej i w Kanadzie; wśród krajów rozwijających się zdecydowanie preferowane są państwa nowo uprzemysłowione; kraje Europy Wschodniej zdołały do tej pory w niewielkim stopniu przyciągnąć korporacje wielonarodowe, głównie ze względu na niestabilność związaną z procesami transformacji systemowej, zachodzącymi w tych krajach. W przekroju gałęziowym działalności korporacji wielonarodowych dominują najbardziej zaawansowane technologicznie gałęzie przemysłu przetwórczego (np. elektronicznego, elektromaszynowego, chemicznego, farmaceutycznego); znaczenie przemysłu wydobywczego, którego udział pierwotnie był największy, stopniowo się zmniejsza, natomiast jest widoczny wzrost aktywności korporacji wielonarodowych w sektorze usług (szczególnie finansowych, transportowych, reklamowych, turystycznych i doradczych). Chociaż zasięg oraz skład kadry zarządzającej są wielonarodowe, własność przedsiębiorstw macierzystych (ich kapitału akcyjnego) ma nadal charakter narodowy (znajduje się w rękach krajowych akcjonariuszy).

Przedstawiony powyżej obraz tej formy działań zespołowych pokazuje, że nadal funkcjonuje, leżąca u jej podstaw od zawsze zasada: silny zawsze ma przewagę nad słabszymi i będzie dążył do jej zwiększania na każdym z następujących obszarów:

- monopolistycznej władzy,
- ekonomicznego wyzysku słabszych,
- wpływu na stabilność polityczną i gospodarczą.

¹³ Kiedy przeforsowywany wbrew demokratycznym zasadom, woli i potrzebom społeczeństw USA, Kanady i Meksyku korporacyjny pakt NAFTA wywołał w 1994 r. solidarny opór społeczności regionu Chiapas w Meksyku, w mediach pojawiła się pogłoska, że przywódca rebelii Zapatystów, Subcomandante Marcos, jest homoseksualistą. W odpowiedzi na tę prostaczką, propagandową zaczepkę Marcos opublikował oświadczenie, które obiegło świat: „Marcos jest gayem w San Francisco, czarnym w RPA, Azjatą w Europie, (...) anarchistą w Hiszpanii, Palestyńczykiem w Izraelu, Indianinem Maya na ulicach San Cristobal, członkiem gangu Neza (wielkiego slumsu Mexico City), komunistą w erze post zimnowojennej, artystą bez galerii i portfolio, pacyfistą w Bośni, samotną gospodynią domową w sobotni wieczór w każdym mieście Meksyku, (...) chłopem bez ziemi, robotnikiem bez pracy, Zapatystą w górach południowo-wschodniego Meksyku. Bo Marcos jest człowiekiem, takim jak większość ludzi świata. Reprezentuje każdą wyzyskiwaną, marginalizowaną i prześladowaną mniejszość, która powstaje i mówi: ‘DOŚĆ’”, cyt. za: J. Jankowski, op. j.w.

4.1. Władza monopolistyczna

Międzynarodowe korporacje motywowane zyskiem angażują się w niszczącą konkurencję oraz podstępne spiski, po to, by manipulować gospodarką. Co więcej, korporacje rzekomo systematycznie rujnują krajowe firmy, żeby ustanawiać własne monopole. Międzynarodowym korporacjom zarzuca się także to, że do biednych krajów przenoszą się dlatego, by mniej płacić za pracę, za którą musiałyby zapłacić znacznie więcej w swoich macierzystych państwach. Niszczą środowisko naturalne świata, przyczyniają się do wzrostu zadłużenia zewnętrznego krajów rozwijających się i czynią nierozwiązywalnym problem ubóstwa oraz wykorzystują pracę dzieci. W 1998 roku stanowiły 25% globalnej produkcji, a w 1997 sto największych firm kontrolowało 16% światowych aktywów produkcyjnych, 300 zaś największych kontrolowało 25%.

Według „The Wall Street Journal”, który corocznie dokonuje przeglądu stu największych światowych firm pod względem ich wartości rynkowej, od 1990 do 1999 roku, w pierwszej dziesiątce znalazło się 5 nowych firm (Microsoft, Wal-Mart, Cisco Systems, Lucent Technologies oraz Intel), z których cztery nie znalazły się w pierwszej setce w roku 1990. Co więcej na liście z roku 1999 znalazło się 66 nowych podmiotów gospodarczych.

W podobny sposób Organizacja Narodów Zjednoczonych śledzi listę stu największych niefinansowych korporacji międzynarodowych pod względem ich zagranicznych aktywów. Choć nie tak znacznie, jak w wypadku rankingu „The Wall Street Journal”, ONZ odnotowuje 25% zmianę w składzie pierwszej setki od 1990 do 1997 roku. Wzrost władzy monopolistycznej prowadzi do powstania mniejszej liczby, lecz za to większych, międzynarodowych korporacji, która jak odnotowało ONZ potroili się w latach 1988–1997.

4.2. Ekonomiczny wyzysk słabszych

Korporacje ograniczają suwerenność narodową słabszych krajów, pomnażają swe zyski wykorzystując tanią siłę roboczą. Ma to negatywny wpływ na stabilność polityczną i ekonomiczną, infrastrukturę, poziom edukacji, podatki, sterowane i kontrolowane regulacje rządowe. Deklarowane zamiary uaktywniania regionów słabo rozwiniętych nie mają realnego pokrycia. Potwierdzeniem tego są gwałtowne sprzeczności społeczne. Oto przykład:

21 kwietnia przed walnym zgromadzeniem akcjonariuszy Coca-Coli w Wilmington (USA) odbywa się protest przeciwko łamaniu praw człowieka i niszczeniu środowiska przez tę korporację. Protest nie dotyczy napoju produkowanego przez tę korporację, ale postępowania koncernu Coca-Cola względem własnych pracowników i okolicznej ludności.

W Kolumbii, 5 grudnia 1996 r. paramilitarne „szwadrony śmierci” związane z miejscową dyrekcją Coca-Coli zastrzeliły u bram zakładu w Carepie Isidra Segundo Gila – lidera związku zawodowego, który negocjował prawa pracownicze. Inny działacz został uprowadzony tego samego dnia, a w zakładzie bojówkarze zwołali wszystkich pracowników i zagrozili śmiercią każdemu, kto jeszcze tego dnia nie wypisze się ze związku. Zbrodniarze nie zostali pociągnięci do odpowiedzialności.

Podobne zdarzenia nastąpiły w innych miejscach w Kolumbii, a także w Brazylii, Gwatemali, Peru, USA, Wenezueli, Palestynie, Turcji, Iranie i innych krajach. Związkowcy przeciwstawiający się antypracowniczej polityce władz Coca-Coli są zastraszani, więzieni, porywani, torturowani, zmuszani do opuszczenia okolicy lub zabijani.

Ponadto Coca-Cola jest oskarżana o zawłaszczanie i zanieczyszczanie źródeł wody, od których zależy życie miejscowej ludności (Kerala, Indie) oraz o głośne w ubiegłych latach przypadki sprzedaży zatrutych napojów. Ponieważ łamanie praw człowieka przez korporację Coca-Cola wciąż się powtarza, organizatorzy Światowego Forum Społecznego wezwali do bojkotu jej produktów.

Sztandarowe osiągnięcia korporacji, np. Price Waterhouse Coopers, w szybko rozwijających się Chinach, gdzie – według jej generalnego menedżera – pracownicy zarabiają przeciętnie 10 tys. dolarów – w wątpliwym świetle stawia mizerne zaangażowanie w krajach poniżej Sahary, gdzie nadzieja szybkich, dużych zysków osłabia zainteresowanie pomocą. Skutkuje to ledwie zauważalną obecnością korporacji na tych terenach, gdzie utrzymuje się – od ponad 40 lat – wskaźnik ogromnego ubóstwa, a odsetek pracujących dzieci między 10. a 14. rokiem życia wynosi np. 13% w Afryce, 10% we wschodniej Azji i w rejonie Pacyfiku, 5% w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach.

4.3. Wpływ działań zespołowych na stabilność polityczną i gospodarczą

Spektakularna, politycznie koniunkturalna pomoc dla krajów najuboższych ma więcej wspólnego z rozreklamowaną opieką społeczną, niż z rzeczywistymi próbami ich wydzwignięcia z politycznej i gospodarczej zapaści. Globalna konkurencja w wydaniu ponadnarodowych korporacji sprzyja zjawiskom omijania prawa poprzez korumpowanie elit politycznych w celu uzyskania przywilejów podatkowych, transfer nadwyżek finansowych do firm zlokalizowanych w rajach podatkowych, eliminowanie konkurentów na lokalnych rynkach krajowych poprzez korupcyjne kupowanie firm państwowych w ramach prywatyzacji, wrogie przejęcia firm prywatnych lub doprowadzanie ich do bankructwa według zasady: wszystko, co nie jest pod naszą kontrolą, musi zbankrutować.

Literatura

- [1] Altmann H.CH., *Strategie sukcesu*, Business Press, Warszawa 1997.
- [2] Chomsky N., *Detering Democracy*, Hill and Wang, 1992.
- [3] Galata S., *Biznes w przestrzeni etycznej – motywy, metody, konsekwencje*, Difin, Warszawa 2007.
- [4] Księżyk M., *Ekonomia*, AGH, Kraków 2006.
- [5] Lasswell H.D., *Encyklopedia of the Social Science*, American Scholar Macmillian, New York 1954.
- [6] *MBA – Praktyczne idee najtęższych umysłów biznesu*, J. Kurtzmann, G. Rifkin, V. Griffith,(red.), MAT Biznes, Warszawa 2005.
- [7] Nace T, *Gangi Ameryki*, Muza, Warszawa 2004.
- [8] Zinn H., *People's history at the United States*, Harper Colins, New York 2001.
- [9] Jan Paweł II, *Sollicitudo rei socilis*, Pax, Warszawa 1991.
- [10] Leon XII, *Rerum Novarum*, tłum. J. Piwowarczyk, koment. J. Krucina, Tum, Wrocław 1996.
- [11] Pius XI, *Encyklika o odnowieniu ustroju społecznego i dostosowaniu go do normy prawa Ewangelii „Quadragesimo Anno”*, „Znak”, 1992 nr 7–9.
- [12] Machaczka J., *Zarządzanie rozwojem organizacji*, PWN, Warszawa 1998.