Ekonomia faszyzmu i nazizmu: mechanizmy podporządkowania gospodarki celom autorytarnym w świetle analizy Jasona Stanleya

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Tekst analizuje transformację włoskiej gospodarki pod rządami Mussoliniego, która ewoluowała od początkowego liberalizmu i stabilizacji finansów ku głębokiemu interwencjonizmowi i militaryzacji. Autor wskazuje na kluczowe instrumenty kontroli państwa, takie jak polityka walutowa quota novanta oraz kampania Battaglia del grano (bitwa o zboże), które miały służyć prestiżowi narodowemu i autarkii. Analiza podkreśla, że sukcesy makroekonomiczne tych działań były często osiągane kosztem grup społecznych poprzez systemowe osłabienie pozycji pracowników oraz nieefektywne przesunięcia zasobów (koszt alternatywny). Całość ukazuje mechanizm instrumentalnego wykorzystania gospodarki do realizacji strategicznych i ideologicznych celów reżimu autorytarnego.

The text analyzes the transformation of the Italian economy under Mussolini, which evolved from initial liberalism and financial stabilization toward deep interventionism and militarization. The author points to key instruments of state control, such as the quota novanta currency policy and the Battaglia del grano (Battle for Grain) campaign, which were intended to serve national prestige and autarky. The analysis emphasizes that the macroeconomic successes of these actions were often achieved at the expense of social groups through the systemic weakening of workers' positions and inefficient resource shifts (opportunity cost). Overall, it reveals the mechanism of instrumentally using the economy to realize the strategic and ideological goals of an authoritarian regime.

Artykuł analizuje mechanizmy ekonomiczne gospodarek faszystowskich Włoch i nazistowskich Niemiec, stawiając tezę, że niezależnie od formalnego stopnia interwencjonizmu czy utrzymania własności prywatnej, oba systemy dążyły do całkowitego podporządkowania sfery gospodarczej nadrzędnym celom politycznym i militarnym. Autor wykazuje, że faszyzm nie objawiał się w samym fakcie wzrostu udziału państwa w kapitale, lecz w instrumentalnym traktowaniu prawa własności oraz systemowym wykluczaniu określonych grup społecznych z ochrony prawnej. Analiza prowadzi od włoskiej polityki autarkii i niemieckich mechanizmów finansowania zbrojeń (weksle Mefo), aż po drastyczny przykład gospodarki wojennej opartej na pracy przymusowej. Kluczowym wnioskiem jest rozróżnienie między racjonalnością instrumentalną biznesu – zdolnością do efektywnego planowania i produkcji – a odpowiedzialnością moralną. Tekst dowodzi, że rozwinięta przedsiębiorczość może współistnieć z systemową przemocą, gdy mechanizmy ekonomiczne zostają całkowicie odcięte od norm etycznych i praw człowieka w służbie ideologii rasowej i ekspansjonizmu.

SŁOWA KLUCZOWE

ekonomia faszyzmu | gospodarka nazistowska | podporządkowanie gospodarki | autarkia | interwencjonizm państwowy | weksle Mefo | aryzacja mienia | praca przymusowa | koszt alternatywny | instrumentalna racjonalność | quota novanta | Istituto per la Ricostruzione Industriale | systemowa przemoc ekonomiczna | mobilizacja zasobów zbrojeniowych

Ewolucja włoskiej gospodarki od liberalizmu do interwencjonizmu

Włoska gospodarka faszystowska. Od liberalizacji do interwencjonizmu i militaryzacji

Historia gospodarcza faszystowskich Włoch ukazuje dużą zmienność polityki ekonomicznej w okresie rządów Mussoliniego. Nie można jej przedstawić jako konsekwentnej realizacji jednego programu, gdyż w kolejnych latach dominowały odmienne priorytety i instrumenty oddziaływania

państwa. Pierwsza faza obejmowała działania zmierzające do stabilizacji finansów publicznych, ograniczania części wydatków i rozszerzania przestrzeni dla prywatnej działalności gospodarczej. W połowie lat dwudziestych wzrosło znaczenie protekcjonizmu i stabilizacji walutowej, a po kryzysie 1929 roku państwo rozbudowało bezpośrednie uczestnictwo w sektorze bankowym i przemysłowym. Z czasem coraz większego znaczenia nabierały cele autarkiczne, kolonialne i militarne, które zmieniały strukturę inwestycji oraz kierunki wykorzystania zasobów. W początkowym okresie rządów Mussoliniego kluczową postacią był Alberto De Stefani, pełniący funkcję ministra finansów w latach 1922–1925.

Jego działalność opierała się na programie stabilizacji finansów publicznych, ograniczaniu obciążeń regulacyjnych i wykorzystywaniu mechanizmów rynkowych. Dlatego pierwsze lata faszystowskiej polityki ekonomicznej trudno uznać za konsekwentnie etatystyczne. Dopiero późniejsze przekształcenia – szczególnie po kryzysie politycznym związanym z zabójstwem Giacoma Matteottiego i stopniową konsolidacją dyktatury – prowadziły do rozbudowy interwencjonistycznych instrumentów gospodarczych. Historycy Peter J. Williamson i Vera Zamagni wskazują, że ta chronologia jest niezbędna do zrozumienia rzeczywistego charakteru polityki Mussoliniego. Wyrazistym przykładem podporządkowania decyzji ekonomicznych symbolice narodowej potęgi była kampania stabilizacji lira, określana mianem quota novanta. Mussolini w 1926 roku ogłosił zamiar przywrócenia kursu na poziomie około dziewięćdziesięciu lirów za funta szterlinga, co wymagało znacznej aprecjacji waluty. Operacja ta służyła prestiżowi państwa, ograniczaniu inflacji i próbie wzmocnienia zaufania do włoskiego pieniądza.

Realizacja tego celu wymagała jednak dostosowań cenowych i płacowych, co uderzyło w konkurencyjność przedsiębiorstw eksportowych. Z perspektywy makroekonomicznej warto zauważyć, że polityczny cel stabilizacji kursu walutowego połączono z administracyjnymi i społecznymi instrumentami ograniczania kosztów produkcji. W tradycyjnej historiografii gospodarczej quota novanta bywała przedstawiana jako przedsięwzięcie generujące ogromne koszty, głównie przez nadmierne wzmocnienie waluty i presję deflacyjną. Nowsze badania ekonometryczne Davidego Bernardiego i Roberta Ricciutiego wskazują jednak, że bezpośrednie straty w produkcji mogły być mniejsze, niż sugerowały wcześniejsze interpretacje.

Badacze wiążą ten rezultat między innymi z możliwością dostosowywania płac w warunkach instytucjonalnego osłabienia pozycji pracowników. Nie oznacza to, że polityka ta była społecznie neutralna; ograniczone efekty w zakresie produktu zagregowanego mogły współistnieć z nierównym rozkładem kosztów pomiędzy grupami społecznymi. Właśnie dlatego analiza polityki walutowej wymaga oddzielenia skutków makroekonomicznych od konsekwencji dystrybucyjnych. Mechanizm ten pozwala dostrzec relację pomiędzy faszystowską polityką pieniężną a stosunkami

pracy. Jeśli państwo dąży do utrzymania określonego kursu walutowego, może próbować osiągać równowagę poprzez korekty cen, płac, podatków i poziomu aktywności gospodarczej.

W społeczeństwie z niezależnymi związkami zawodowymi część tych dostosowań podlega negocjacjom oraz konfliktowi zbiorowemu. W systemie autorytarnym ograniczenie autonomii pracowników pozwala na jednostronne przenoszenie kosztów na wynagrodzenia. Dlatego ocena skuteczności polityki walutowej nie powinna kończyć się na stwierdzeniu stabilności pieniądza – kluczowe pozostaje pytanie, kto w rzeczywistości ponosił koszty jej osiągnięcia.

Podporządkowanie mechanizmów rynkowych strategicznym celom państwa

Podobne napięcie występowało w polityce rolnej. Rozpoczęta w 1925 roku Battaglia del grano, czyli bitwa o zboże, miała zwiększyć produkcję pszenicy i ograniczyć zależność Włoch od importu żywności. Kampania opierała się na instrumentach ochrony rynku, zachętach produkcyjnych oraz rozbudowanej propagandzie, która przedstawiała rolnictwo jako kluczowy element narodowej samowystarczalności. Jej rezultaty były jednak niejednoznaczne.

Wzrost produkcji pszenicy mógł ograniczyć import w tym konkretnym segmencie, ale odbyło się to kosztem przesunięcia ziemi i zasobów z innych obszarów rolnictwa. W konsekwencji zwiększenie wytwarzania jednego produktu nie oznaczało optymalnego wykorzystania potencjału całego sektora. Z perspektywy teorii kosztu alternatywnego kluczowe jest to, że zasoby skierowane na krajową produkcję pszenicy nie mogły w tym samym czasie służyć wytwarzaniu innych dóbr. Jeśli określone uprawy były mniej efektywne ekonomicznie od alternatyw, dążenie do autarkii mogło prowadzić do strat w całkowitej produkcji i różnorodności podaży żywności. Państwo uznawało jednak te koszty za akceptowalne w imię bezpieczeństwa zaopatrzenia i politycznego znaczenia samowystarczalności. Ocena ta wymaga więc rozróżnienia między racjonalnością ekonomiczną w warunkach otwartej wymiany handlowej a strategicznymi preferencjami państwa przygotowującego się do konfliktów międzynarodowych. Samo dążenie do bezpieczeństwa żywnościowego nie jest faszystowskie; specyfika tej kampanii wynikała z jej powiązania z projektem narodowej mobilizacji i autorytarnym porządkiem gospodarczym. Wielki kryzys doprowadził do dalszego rozszerzenia interwencji państwa włoskiego.

Szczególnie istotnym przedsięwzięciem było utworzenie w styczniu 1933 roku Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI). Instytucja ta powstała, by przejąć i zreorganizować udziały największych banków we włoskim przemyśle w obliczu kryzysu systemu bankowo-przemysłowego.

IRI przejmowało aktywa w przedsiębiorstwach i restrukturyzowało sektory o strategicznym znaczeniu dla gospodarki. Ostatecznie uzyskało kontrolę nad znaczną częścią przemysłu, obejmującą m.in. hutnictwo, stocznie i infrastrukturę. W 1937 roku przekształcono je w trwały podmiot państwowy, co utrwaliło rozbudowany sektor własności publicznej. Należy jednak zauważyć, że samo utworzenie IRI nie stanowi wystarczającego dowodu na socjalistyczny charakter faszystowskiej gospodarki.

Podobne mechanizmy ratowania banków i przejmowania strategicznych aktywów stosowano w różnych państwach kapitalistycznych, zwłaszcza podczas kryzysów finansowych. W przypadku Włoch kluczowe było połączenie interwencji z autorytarną organizacją władzy i politycznym podporządkowaniem gospodarki. IRI mogło funkcjonować jako instrument stabilizacji firm, a jednocześnie rozwijać państwowy potencjał przemysłowy wykorzystywany do celów militarnych.

Takie rozróżnienie pozwala uniknąć błędu utożsamiania każdego wzrostu udziału państwa w kapitałach z konkretną ideologią polityczną. Paolo Sylos Labini, analizując włoską politykę gospodarczą tego okresu, zwracał uwagę, że ratowanie banków, wspieranie wielkich grup przemysłowych, rozwój karteli czy protekcjonizm nie były zjawiskami wyjątkowymi na tle ówczesnych gospodarek kapitalistycznych. Specyfika przypadku faszystowskiego ujawniała się przede wszystkim w podejściu do związków zawodowych i instytucjonalnej organizacji stosunków pracy. Rozpoznanie to pozwala odróżnić instrumenty gospodarcze, obecne w różnych ustrojach, od specyficznych metod podporządkowywania społeczeństwa, które nadawały włoskiemu modelowi charakter autorytarny. W latach trzydziestych coraz większego znaczenia nabierała także polityka koncentracji przedsiębiorstw i ograniczania konkurencji. Badania Banku Włoch wskazują na zmianę charakteru polityki przemysłowej po stabilizacji walutowej z lat 1926–1927, co objawiło się rozwojem instrumentów wspierających koncentrację i kartelizację.

Przedsięwzięcia te mogły zwiększać zdolność koordynowania produkcji, lecz jednocześnie ograniczały presję konkurencyjną i wpływały na wzrost produktywności. Silna organizacja branżowa nie jest zatem automatycznym dowodem sprawności gospodarczej, gdyż skutki koncentracji zależą od struktury rynku, innowacyjności oraz sposobu sprawowania władzy ekonomicznej.

Podporządkowanie gospodarki celom imperialnym i zbrojeniowym

Faszystowska polityka gospodarcza stawała się z czasem coraz silniej powiązana z celami imperialnymi. Wojna przeciwko Etiopii, rozpoczęta w październiku 1935 roku, oraz późniejsze zaangażowanie Włoch w konflikty międzynarodowe zwiększyły znaczenie gospodarki wojennej, zaplecza surowcowego i strategicznej samowystarczalności. Sankcje międzynarodowe oraz utrudniony dostęp do kluczowych zasobów sprzyjały dalszemu rozwijaniu autarkicznych instrumentów polityki gospodarczej. Państwo nie ograniczało się zatem jedynie do reagowania na kryzys ekonomiczny, lecz dążyło do podporządkowania gospodarki długookresowej strategii ekspansjonistycznej, co wymagało pełnej mobilizacji zasobów przemysłowych i finansowych. Ocena wyników włoskiego faszyzmu wymaga więc uwzględnienia różnych etapów jego trwania oraz wyraźnego rozróżnienia między wzrostem produkcji w wybranych branżach a rzeczywistym dobrobytem społeczeństwa.

Choć niektóre przedsięwzięcia modernizacyjne i infrastrukturalne przynosiły wymierne rezultaty, nie oznacza to, że ich efektywność wynikała wyłącznie z autorytarnego charakteru państwa. Równocześnie system ten drastycznie ograniczał niezależność pracowników, promował praktyki protekcjonistyczne i kartelowe oraz przeznaczał ogromną część zasobów na cele militarne. Peter J. Williamson wskazuje, że długookresowe wyniki włoskiej gospodarki w zakresie produktywności, nierówności i poziomu życia nie uzasadniają obrazu wyjątkowego sukcesu faszystowskiego modelu ekonomicznego.

Gospodarka nazistowska: prywatna przedsiębiorczość w warunkach politycznej mobilizacji

Niemiecki narodowy socjalizm rozwinął odmienną konfigurację stosunków pomiędzy państwem a gospodarką. Kluczowe znaczenie miało zachowanie szerokiego sektora prywatnej przedsiębiorczości przy jednoczesnym podporządkowaniu strategicznych decyzji celom zbrojeniowym i ekspansjonistycznym. Gospodarka III Rzeszy nie odpowiadała zatem ani liberalnemu modelowi państwa minimalnego, ani w pełni scentralizowanemu systemowi własności publicznej. Państwo wpływało na strukturę produkcji poprzez regulacje, zamówienia publiczne, kontrolę walutową, selektywny przydział zasobów, system zachęt oraz własne przedsiębiorstwa. W miarę rozwoju zbrojeń i wybuchu wojny znaczenie mechanizmów administracyjnych rosło, jednak własność prywatna i motywacja zysku nadal odgrywały istotną rolę w funkcjonowaniu wielu firm. Zasadniczym elementem nazistowskiej strategii pozostawało przezwyciężenie wysokiego bezrobocia oraz odbudowa potencjału militarnego Niemiec. Po przejęciu władzy w styczniu 1933 roku rząd postawił na inwestycje publiczne, programy infrastrukturalne i wydatki zbrojeniowe.

Nie można jednak przypisywać spadku bezrobocia wyłącznie autorytarnemu sposobowi organizacji państwa. Na poprawę sytuacji wpływały bowiem wcześniejsze procesy gospodarcze, naturalny powrót aktywności ekonomicznej po najgłębszej fazie kryzysu oraz rozbudowa finansowania publicznego. Ponadto statystyki zatrudnienia zależały od przyjętych kategorii pomiaru, a pewne zmiany społeczne – w tym masowy pobór do wojska – sztucznie ograniczały liczbę osób poszukujących pracy na cywilnym rynku.

Instrumentalne finansowanie zbrojeń i priorytetyzacja celów militarnych

W analizie makroekonomicznej kluczowe jest rozróżnienie między wzrostem zagregowanego popytu a strukturą dóbr produkowanych w odpowiedzi na ten popyt. Wydatki państwowe mogą wprawdzie zwiększać zatrudnienie i produkcję, jednak ich społeczna wartość zależy od celów, którym służą. Budowa infrastruktury transportowej, rozwój mieszkalnictwa czy inwestycje w ochronę zdrowia oddziałują na aktywność gospodarczą w sposób zasadniczo odmienny niż produkcja uzbrojenia. W nazistowskich Niemczech znacząca część wzrostu popytu państwowego wiązała się z przygotowaniami do wojny – przedsięwzięciami, których ostatecznym skutkiem była materialna destrukcja i ogromne straty ludzkie.

Ważną rolę w organizacji finansowania zbrojeń odgrywał Hjalmar Schacht, prezes Reichsbanku, a później minister gospodarki. Szczególnym instrumentem stały się weksle Mefo, wykorzystywane od 1934 roku do opłacania zamówień zbrojeniowych za pośrednictwem specjalnie utworzonej spółki. Mechanizm ten pozwalał odraczać ujawnianie części zobowiązań i finansować wydatki państwa bez konieczności natychmiastowego wykazywania ich w budżecie. Według opracowania projektu German History in Documents and Images, weksle Mefo finansowały około połowy zakupów uzbrojenia w latach 1934–1936.

Rozwiązanie to pokazuje, jak instrumenty finansowe mogą służyć celom politycznym przy jednoczesnym ukrywaniu rzeczywistego zakresu zobowiązań państwa. Istotna jest tu różnica między formalnym sposobem ewidencjonowania długu a jego ekonomiczną treścią: zobowiązanie nie przestaje obciążać przyszłych dochodów publicznych tylko dlatego, że ujęto je w szczególnej strukturze finansowej lub przeniesiono poza podstawowy budżet. Ukryte i odroczone finansowanie może zwiększać krótkookresową swobodę polityki gospodarczej, lecz jednocześnie ogranicza przejrzystość decyzji i utrudnia społeczną kontrolę kosztów. W państwie autorytarnym brak niezależnych instytucji parlamentarnych oraz cenzura informacji dodatkowo ułatwiały realizację takich operacji bez jakiejkolwiek debaty publicznej.

Istotny był również Nowy Plan gospodarczy Schachta z 1934 roku, który wprowadził mechanizmy kontroli importu, obrotu dewizowego i handlu zagranicznego. Niemcy pozostawały zależne od importu surowców strategicznych, a gwałtowna militaryzacja zwiększała presję na bilans płatniczy. Polityka gospodarcza dążyła więc do ograniczania zakupów mniej istotnych dóbr i kierowania zasobów walutowych ku priorytetom wojskowym. Przedsiębiorstwa funkcjonowały w środowisku, w którym dostęp do materiałów i możliwości inwestycyjne zależały coraz silniej od decyzji administracyjnych oraz strategicznych preferencji państwa. W 1936 roku ogłoszono Plan Czteroletni pod kierownictwem Hermanna Göringa. Jego celem było przyspieszenie przygotowań gospodarki do wojny, zwiększenie produkcji surowców syntetycznych (m.in. paliwa i kauczuku) oraz ograniczenie zależności od importu strategicznych materiałów poprzez inwestycje w przemysł ciężki.

Plan ten wzmocnił rolę instytucji politycznych w podejmowaniu decyzji gospodarczych, choć nie doprowadził do całkowitego zniesienia własności prywatnej. Ta konfiguracja była charakterystyczna dla nazistowskiej gospodarki: strategiczne cele wyznaczało przywództwo polityczne, ale realizowano je poprzez złożoną sieć instytucji państwowych i prywatnych przedsiębiorstw.

Instrumentalne wykorzystanie własności w służbie zbrojeń i ideologii

Rozwój gospodarki zbrojeniowej prowadził do narastania ograniczeń w dostępie do siły roboczej, surowców i technologii. Produkcji uzbrojenia nie można było zwiększać w nieskończoność bez ograniczania innych dziedzin działalności, gdyż zasoby gospodarcze pozostawały skończone. Kluczowa stała się zatem polityczna decyzja o proporcjach między produkcją dóbr konsumpcyjnych a wytwarzaniem środków militarnych. W teorii ekonomii wybór ten opisuje koszt alternatywny: zwiększenie produkcji jednych dóbr wymaga ograniczenia zasobów dostępnych dla innych.

W gospodarce nazistowskiej priorytet zbrojeń skutkował podporządkowaniem coraz większej części potencjału produkcyjnego celom militarnym, co miało umożliwić późniejszą ekspansję terytorialną. Należy jednak podkreślić, że polityka gospodarcza III Rzeszy nie była jedynie techniczną odpowiedzią na niedobór surowców. To właśnie ideologia ekspansjonizmu i przekonanie o konieczności zdobycia nowych przestrzeni gospodarczych współkształtowały cele rozwoju produkcji. Gospodarka miała zapewniać zdolność prowadzenia wojny, a zwycięstwo militarne miało pozwolić na podporządkowanie kolejnych terytoriów i przejmowanie ich zasobów. Powstawała w

ten sposób specyficzna zależność między ekonomią a ideologią: potrzeby zbrojeniowe uzasadniały ekspansję, a ta z kolei była przedstawiana jako rozwiązanie ograniczeń gospodarczych państwa.

W sporze o charakter gospodarczy narodowego socjalizmu istotne są badania Germà Bela nad polityką prywatyzacji w Niemczech lat trzydziestych XX wieku. W artykule Against the Mainstream: Nazi Privatization in 1930s Germany (The Economic History Review, 2010) autor wykazał, że rząd nazistowski przekazywał wybrane przedsiębiorstwa i udziały państwowe do sektora prywatnego, odstępując tym samym od trendów obserwowanych w innych gospodarkach kapitalistycznych w czasie wielkiego kryzysu. Prywatyzacja służyła jako instrument pozyskiwania politycznego wsparcia oraz sposób ograniczania presji na finanse państwa przy rosnących wydatkach zbrojeniowych.

Ustalenia te nie oznaczają jednak, że system gospodarczy nazistów miał charakter liberalny lub że przedsiębiorcy mogli podejmować decyzje niezależnie od celów państwa. Polityka prywatyzacyjna współistniała z rozbudowanym systemem regulacji, kontroli zasobów i administracyjnego wyznaczania priorytetów. Przeniesienie formalnego tytułu własności do sektora prywatnego nie oznaczało zatem wzrostu ekonomicznej autonomii właściciela. Kluczowe pozostaje tu rozróżnienie między prywatyzacją aktywów a liberalizacją działalności gospodarczej i zapewnieniem niezależności prawa własności od arbitralnych decyzji politycznych.

Zasadniczo odmienny charakter miała nazistowska polityka wywłaszczania ludności żydowskiej. Proces określany mianem aryzacji obejmował przymusowe przejmowanie przedsiębiorstw i majątków należących do Żydów, często przy użyciu dyskryminacyjnych regulacji i nacisku politycznego. W tym przypadku przeniesienie własności do innych podmiotów prywatnych nie było zwyczajną transakcją rynkową, gdyż odbywało się z rażącym naruszeniem podstawowych praw właścicieli. Szczególnie istotne pozostaje odróżnienie formy prawnej zmiany własności od materialnej dobrowolności i sprawiedliwości jej przeprowadzenia. Formalnie prywatna własność mogła zostać utrzymana w gospodarce jako instytucja, podczas gdy konkretne grupy ludzi były arbitralnie pozbawiane ochrony, jaką ona daje.

United States Holocaust Memorial Museum dokumentuje udział przedstawicieli przedsiębiorstw i banków w przejmowaniu mienia żydowskiego, wskazując na zróżnicowanie zachowań oraz rolę motywacji gospodarczych. Część uczestników działała jawnie oportunistycznie, inni koncentrowali się na konkretnych interesach organizacyjnych i nie zawsze realizowali maksymalnie represyjne rozwiązania.

Ideologiczne wykluczenie prawne i zróżnicowana współpraca biznesu z reżimem

Nie zmienia to zasadniczego charakteru systemu, w którym państwo stworzyło warunki prawnego wykluczenia określonej grupy właścicieli i umożliwiło transfer ich majątku w warunkach przymusu. Z perspektywy ekonomii instytucjonalnej kluczowy pozostaje fakt, że własność prywatna nie pełni identycznej funkcji społecznej we wszystkich ustrojach politycznych. Jeśli prawo własności przysługuje tylko wybranej kategorii ludzi, a inni mogą zostać go pozbawieni ze względu na pochodzenie, instytucja ta przestaje być powszechną gwarancją prawną. Może ona nadal umożliwiać prowadzenie działalności gospodarczej, inwestowanie i akumulację kapitału, lecz jej zakres pozostaje uzależniony od ideologicznej klasyfikacji właścicieli. W takim układzie ekonomiczna efektywność części przedsiębiorstw może współistnieć z głęboką niesprawiedliwością porządku prawnego. Rozróżnienie to ma zasadnicze znaczenie dla interpretacji gospodarki faszystowskiej.

Możliwość osiągania zysków, rozwój przemysłu czy utrzymanie rynku określonych dóbr nie przesądzają o respektowaniu praw człowieka ani o demokratycznym charakterze państwa. Z drugiej strony rozbudowa własności publicznej i interwencjonizm gospodarczy nie są same w sobie dowodem faszyzmu. O charakterze analizowanego porządku decyduje konfiguracja ideologii, instytucji, stosunków własnościowych i praktyk politycznych – a w szczególności możliwość arbitralnego wykluczania ludzi z ochrony prawnej oraz podporządkowywania ich działalności ekonomicznej nadrzędnym celom władzy.

Wielki kapitał i faszyzm: od politycznego finansowania do instytucjonalnej współodpowiedzialności. Relacje między wielkim biznesem a narodowym socjalizmem należą do najintensywniej dyskutowanych zagadnień historiografii gospodarczej XX wieku. Spór dotyczy przede wszystkim tego, czy niemieccy przemysłowcy byli głównymi organizatorami i finansowymi twórcami ruchu nazistowskiego, czy też ich poparcie było zjawiskiem bardziej zróżnicowanym, ewoluującym wraz z rosnącą pozycją polityczną Hitlera. Istotna część starszej literatury podkreślała bezpośrednie związki nazizmu z interesami wielkiego kapitału; późniejsze badania historyczne, m.in. Henry'ego Ashby'ego Turnera, wskazywały jednak na potrzebę ostrożniejszego interpretowania skali i momentu udzielania wsparcia przez poszczególne środowiska gospodarcze.

Rozstrzygnięcie tego sporu wymaga wyraźnego oddzielenia finansowania ruchu przed zdobyciem władzy od współpracy przedsiębiorstw z reżimem po styczniu 1933 roku. Z perspektywy metodologii historii gospodarczej szczególnie niebezpieczne jest traktowanie wielkiego kapitału jako jednego, politycznie jednolitego podmiotu. Przedsiębiorstwa działały w różnych sektorach,

posiadały odmienne struktury własności i różniły się stopniem zależności od zamówień państwowych. Przemysł ciężki, chemia, bankowość, rolnictwo czy handel nie musiały mieć identycznych interesów ani jednakowo oceniać skutków przejęcia władzy przez nazistów. Podobnie indywidualni przedsiębiorcy mogli kierować się różnymi motywacjami: antykomunizmem, interesem gospodarczym, nacjonalizmem, przekonaniami antysemickimi, pragnieniem stabilizacji politycznej albo oportunistyczną adaptacją do nowego układu władzy.

Szczególnie dobrze udokumentowanym przykładem bezpośredniej współpracy części elit przemysłowych z reżimem było spotkanie zorganizowane 20 lutego 1933 roku, już po mianowaniu Hitlera kanclerzem. Uczestniczyli w nim przedstawiciele kluczowych niemieckich przedsiębiorstw, a celem było między innymi pozyskanie środków na kampanię wyborczą poprzedzającą głosowanie z 5 marca 1933 roku. W dokumentacji procesów norymberskich pojawiają się informacje o planie zebrania około trzech milionów reichsmarek na wsparcie ugrupowań tworzących ówczesny obóz rządowy. Materiały procesowe wskazują także na konkretne zobowiązania i wpłaty, w tym pochodzące od IG Farben. Znaczenie tego wydarzenia jest duże, lecz jego interpretacja wymaga chronologicznej precyzji.

Spotkanie odbyło się po objęciu urzędu kanclerza przez Hitlera, więc nie stanowi ono dowodu na to, że te same środowiska finansowały powstanie ruchu nazistowskiego od jego początków. Dokumentuje natomiast gotowość części biznesu do materialnego wspierania nowej władzy w momencie, gdy ta dążyła do utrwalenia swojej przewagi politycznej. Rozróżnienie to pozwala uniknąć zarówno negowania udokumentowanej współpracy, jak i przypisywania wszystkim przedsiębiorcom jednakowej odpowiedzialności za cały proces rozwoju nazizmu. W tym kontekście kluczowa pozostaje analiza oczekiwanych korzyści.

Współzależność biznesu i reżimu a odpowiedzialność za zbrodnie

Dla części przedstawicieli biznesu nazistowskie przywództwo mogło oznaczać szansę na osłabienie organizacji robotniczych, ograniczenie wpływów komunistycznych i socjaldemokratycznych oraz wzrost znaczenia zamówień państwowych. Inni upatrywali korzyści w odbudowie przemysłu ciężkiego, rozwoju infrastruktury czy polityce protekcjonistycznej.

Nie należy jednak utożsamiać tych motywacji z pełną akceptacją nazistowskiej ideologii rasowej. Z punktu widzenia odpowiedzialności historycznej kluczowe jest rozróżnienie między przekonaniem ideologicznym, instrumentalnym poparciem a faktycznym uczestnictwem w realizacji polityki

reżimu. W teorii ekonomii politycznej istotna jest możliwość powstawania relacji wzajemnej zależności pomiędzy państwem a przedsiębiorstwami: reżim potrzebuje prywatnego kapitału, kompetencji technicznych i infrastruktury produkcyjnej, natomiast firmy zyskują dostęp do zamówień publicznych, ochrony rynku i regulacji ograniczających konkurencję. Taka współzależność nie oznacza jednak równowagi sił – państwo dysponuje bowiem środkami przymusu i kompetencjami prawodawczymi, których biznes nie posiada. Dlatego analiza relacji gospodarczych musi uwzględniać zarówno obopólne korzyści, jak i naciski aparatu politycznego. W literaturze przedmiotu użyteczne jest tu pojęcie przechwycenia państwa (state capture), odnoszące się do sytuacji, w której określone grupy interesu uzyskują nieproporcjonalny wpływ na proces stanowienia prawa i decyzje publiczne.

Nie każda współpraca przedsiębiorców z państwem jest jednak formą przechwycenia instytucji; dialog gospodarczy i reprezentacja interesów to naturalne elementy procesu politycznego. Problem pojawia się, gdy dostęp do decyzji staje się nierówny, zasady kontroli nieprzejrzyste, a interes publiczny zostaje podporządkowany korzyściom konkretnych środowisk.

W przypadku faszyzmu relacja ta była dodatkowo komplikowana przez ideologiczną ambicję państwa do podporządkowania wszelkich organizacji nadrzędnemu projektowi narodowej regeneracji. Zasadnicze znaczenie ma tu rozróżnienie między korzyścią gospodarczą a pełną kontrolą polityczną. Przedsiębiorstwo może generować wysokie przychody z zamówień państwowych, nie mając jednocześnie wpływu na strategiczne cele reżimu. Może również ponosić koszty wynikające z ograniczeń surowcowych i administracyjnych, a mimo to współuczestniczyć w określonych przedsięwzięciach.

Relacje przedsiębiorstw z nazistowskim państwem należy zatem analizować jako zmienną konfigurację interesów i zależności, a nie prosty model całkowitego podporządkowania. Ważnym punktem odniesienia są badania Petera Hayesa nad firmami funkcjonującymi w III Rzeszy oraz ich udziałem w polityce prześladowań. Ustalanie odpowiedzialności wymaga rozpoznania konkretnych praktyk: sposobu przejmowania majątku żydowskiego, wykorzystania pracy przymusowej, współpracy z instytucjami reżimu i korzyści czerpanych z polityki wojennej. Analiza dokumentacji przedsiębiorstw pozwala tu odróżnić deklaracje polityczne od faktycznych decyzji gospodarczych. Sam fakt prowadzenia działalności w państwie autorytarnym nie wystarczy, by przypisać każdemu przedsiębiorcy taki sam zakres odpowiedzialności za zbrodnie państwa. Należy jednak pamiętać, że rzeczywiste uczestnictwo w tych praktykach nie traci moralnego znaczenia tylko dlatego, że przybrało formę gospodarczej współpracy z instytucjami publicznymi.

Ekonomia polityczna faszyzmu wymusza zatem połączenie analizy struktur klasowych z teorią sprawstwa organizacyjnego. Przedsiębiorstwa nie posiadają jednolitej świadomości moralnej w

sensie psychologicznym, lecz ich decyzje podejmują konkretne osoby i organy zarządzające w określonym systemie kompetencji. Ocena odpowiedzialności wymaga ustalenia, kto decydował, jakimi informacjami dysponował, jakie miał możliwości działania i jakie skutki wynikły z tych przedsięwzięć. Zależność ta jest szczególnie istotna w kontekście gospodarki wojennej, gdzie materialne korzyści i przymus państwowy tworzyły skomplikowane układy współodpowiedzialności. Najbardziej radykalne konsekwencje nazistowskiej ekonomii politycznej ujawniły się podczas II wojny światowej, gdy gospodarka niemiecka została powiązana z systemem okupacji, deportacji, przymusowej pracy i ludobójstwa.

W odróżnieniu od wcześniejszych okresów, w których dominowały regulacje dotyczące zatrudnienia, zbrojeń i własności, gospodarka wojenna opierała się coraz bardziej na eksploatacji terytoriów podporządkowanych militarnie. Obejmowało to przejmowanie majątku, wydobycie surowców, kierowanie produkcji na potrzeby Rzeszy oraz organizowanie przymusowej pracy milionów ludzi. Proces ten nie był jedynie ekonomicznym następstwem wojny – pozostawał ściśle związany z rasistowską hierarchią i imperialnym projektem przebudowy Europy.

Praca przymusowa jako systemowa przemoc ekonomiczna

Kluczowe jest tutaj rozróżnienie pomiędzy pracą najemną, przymusową a niewolniczą. W zwyczajnym stosunku zatrudnienia osoba podejmuje zobowiązania w ramach prawnie dopuszczalnej relacji, zachowując przynajmniej formalną możliwość zmiany pracodawcy i korzystania z ochrony prawnej. W systemie pracy przymusowej element dobrowolności zostaje ograniczony lub całkowicie zniesiony przez przymus, groźbę sankcji bądź pozbawienie wolności. Nazistowska gospodarka wojenna wykorzystywała zarówno deportowanych cywilów, jeńców wojennych, jak i więźniów obozów koncentracyjnych. Ich status prawny, warunki życia oraz stopień zagrożenia różniły się w zależności od kategorii przypisanej przez reżim, pochodzenia narodowego i rasistowskich norm regulujących traktowanie ludzi.

United States Holocaust Memorial Museum wskazuje, że od 1940 roku niemieckie władze przymusowo wywoziły polskich cywilów do pracy w Rzeszy, a w latach 1942–1944 deportowały niemal trzy miliony obywateli radzieckich do Niemiec i kontrolowanych przez nie obszarów Europy. W sierpniu 1944 roku w Rzeszy zarejestrowano ponad 7,5 miliona pracowników nieposiadających niemieckiego obywatelstwa, z których zdecydowana większość pracowała w warunkach przymusu. Dane te odnoszą się do konkretnego momentu i kategorii ewidencyjnej, zatem nie należy ich utożsamiać z całkowitą liczbą osób wykorzystywanych przez cały okres wojny.

Z perspektywy ekonomii pracy istotne jest to, że system przymusowego zatrudnienia nie stanowił zwyczajnego substytutu rynku pracy, lecz opierał się na radykalnym ograniczeniu podstawowych praw jednostki. Pracownicy byli pozbawieni możliwości swobodnego opuszczania miejsca zatrudnienia, podlegali dyskryminacyjnym zasadom zakwaterowania i racjonowania żywności oraz doświadczali represji za najmniejsze naruszenia dyscypliny. Relacja ekonomiczna była w tym układzie podtrzymywana przez aparat policyjny i administracyjny, a możliwość dochodzenia praw pozostawała skrajnie ograniczona. Zależność ta dowodzi, że formalna działalność produkcyjna może przyjmować postać systemowej przemocy, jeśli zostanie pozbawiona normatywnych ograniczeń wynikających z godności i wolności człowieka. W tym kontekście istotna była organizacja pracy więźniów obozów koncentracyjnych, której skala rosła wraz z rozwojem gospodarki zbrojeniowej. Od 1943 roku system obozowy rozwijał sieć podobozów w pobliżu zakładów przemysłowych, gdzie więźniowie byli wykorzystywani do produkcji uzbrojenia i innych przedsięwzięć wojennych.

W tym przypadku nie można rozpatrywać pracy jako niezależnej kategorii ekonomicznej, gdyż była ona nierozerwalnie związana z systemem terroru, niedożywienia i śmierci. Organizacyjna efektywność wykorzystania zasobów ludzkich nie może być oceniana wyłącznie przez pryzmat wielkości produkcji, jeżeli rzeczywistym warunkiem jej osiągania było naruszanie podstawowych praw i biologicznego bezpieczeństwa ludzi.

Instrumentalna racjonalność biznesu w służbie systemowej przemocy

Jednym z najlepiej udokumentowanych przykładów współpracy wielkiego przedsiębiorstwa z nazistowskim systemem obozowym pozostaje działalność koncernu IG Farben w pobliżu Auschwitz. Spółka rozwijała zakład produkcji syntetycznych paliw i kauczuku, korzystając z pracy więźniów obozu Auschwitz III-Monowitz. Według United States Holocaust Memorial Museum w zakładzie wykorzystywano nawet do 35 tysięcy więźniów, z których co najmniej 27 tysięcy – w większości Żydzi – zmarło wskutek skrajnie ciężkich warunków pracy i życia.

Skala tych strat dowodzi, że przedsięwzięcie gospodarcze funkcjonowało w warunkach systematycznej dehumanizacji i przemocy, a relacja przedsiębiorstwa z aparatem obozowym nie ograniczała się jedynie do odległych kontaktów handlowych. Równie tragiczny charakter miało wykorzystywanie żydowskich robotników przymusowych w zakładach amunicyjnych HASAG w Skarżysku-Kamiennej. United States Holocaust Memorial Museum podaje, że spośród około 25 tysięcy Żydów skierowanych do pracy w tych zakładach zmarła znaczna większość – około czterech

piątych – m.in. wskutek katastrofalnych warunków produkcji. Przypadek ten ma szczególne znaczenie dla polskiej perspektywy historycznej; pokazuje bowiem, że okupowane ziemie polskie stały się przestrzenią, w której niemiecki przemysł zbrojeniowy przymusowo eksploatował ludność, a działalność gospodarcza była bezpośrednio sprzężona z systemem nazistowskiego terroru.

Kluczowe jest tutaj odróżnienie racjonalności instrumentalnej przedsiębiorstwa od normatywnej dopuszczalności jego celów i metod. Organizacja gospodarcza może wykazywać wysoką sprawność w planowaniu produkcji, utrzymywaniu łańcuchów dostaw i koordynowaniu skomplikowanych procesów technologicznych, a jednocześnie uczestniczyć w działaniach stanowiących rażące naruszenia praw człowieka. Kompetencje techniczne nie gwarantują odpowiedzialności moralnej, podobnie jak zdolność do osiągania korzyści ekonomicznych nie stanowi uzasadnienia społecznej wartości przedsięwzięcia. W nazistowskiej gospodarce wojennej szczególnie wyraźnie ujawniła się możliwość podporządkowania rozwiniętej organizacyjnie przedsiębiorczości celom politycznym, opartym na rasizmie, ekspansjonizmie i przemocy. Z perspektywy teorii Alberta Bandury kluczowe znaczenie miało moralne rozhamowanie uczestników takich przedsięwzięć. Działania prowadzące do eksploatacji przymusowej pracy mogły być wówczas przedstawiane jako zwyczajne procesy zaopatrzenia, organizacji produkcji i realizacji zamówień.

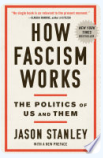
Podział zadań pomiędzy administrację obozową, kierownictwo przedsiębiorstwa oraz osoby odpowiedzialne za logistykę i nadzór sprzyjał rozpraszaniu odpowiedzialności. Pozwalało to ograniczać postrzegany związek między decyzją gospodarczą a cierpieniem konkretnych ludzi. Mechanizm ten nie zwalnia jednak uczestników z winy, gdyż rzetelna ocena wymaga ustalenia rzeczywistej wiedzy, możliwości decyzyjnych oraz udziału w organizowaniu przymusu. Szczególnie niebezpieczna pozostawała również ekonomiczna reinterpretacja ludzkiej podmiotowości. Pracownik przymusowy został sprowadzony do kategorii zasobu produkcyjnego, którego wartość określano na podstawie przydatności gospodarczej, podczas gdy jego potrzeby zdrowotne, rodzinne i społeczne uznawano za drugorzędne lub całkowicie je ignorowano.

W przypadku więźniów obozów koncentracyjnych proces ten współistniał z polityką eksterminacyjną, tworząc drastyczną sprzeczność między gospodarczym wykorzystywaniem pracy a ideologicznym dążeniem do fizycznego zniszczenia ludzi. Nie jest to sprzeczność, którą można wyjaśnić wyłącznie racjonalnością maksymalizacji produkcji; nazistowska polityka podporządkowywała decyzje celom rasowym i ludobójczym, nawet gdy stały one w napięciu z potrzebami gospodarki wojennej. Doświadczenie pracy przymusowej wyznacza zatem zasadniczą granicę ekonomii rozumianej wyłącznie jako nauka o efektywnym wykorzystywaniu zasobów. Ocena organizacji produkcji nie może abstrahować od praw i podmiotowości ludzi, których praca umożliwia powstanie dóbr.

Wartość ekonomiczna i wartość moralna nie są kategoriami tożsamymi, a ich utożsamienie prowadzi do uzasadniania przemocy poprzez odwołanie do zbiorowej użyteczności. Nazistowska gospodarka wojenna stanowi tragiczny przykład przekroczenia granic, poza którymi racjonalność instrumentalna zostaje oderwana od podstawowych zobowiązań etycznych.

> Doświadczenie pracy przymusowej wyznacza ostateczną granicę ekonomii rozumianej jedynie jako nauka o efektywnym wykorzystywaniu zasobów. Czy racjonalność instrumentalna, która potrafi zoptymalizować łańcuch dostaw w obozie koncentracyjnym, nie jest w istocie najwyższą formą barbarzyństwa? To tragiczne przypomnienie, że każda efektywność odarta z etyki staje się jedynie sprawnym narzędziem ludobójstwa.

Inspiracje

[1] 

"How Fascism Works Jason Stanley" Jason Stanley

Random House | ISBN: 9780525511847

Jason Stanley (ur. 1969) jest amerykańskim filozofem specjalizującym się w epistemologii, filozofii języka i filozofii politycznej. Był profesorem filozofii im. Jacoba Urowsky'ego na Uniwersytecie Yale i piastował stanowisko profesora studiów amerykańskich im. Bissella-Heyda na Uniwersytecie w Toronto. Stanley uzyskał tytuł doktora w Massachusetts Institute of Technology w 1995 roku. Jest powszechnie uznawany za pionierskie rozwinięcie inwariantyzmu względnego w epistemologii, argumentując, że praktyczne stawki determinują, czy przekonanie jest uznawane za wiedzę, oraz za obronę intelektualizmu w odniesieniu do know-how, u boku Timothy'ego Williamsona. W dziedzinie filozofii politycznej Stanley wniósł przełomowe analizy propagandy, wadliwych ideologii i retoryki faszystowskiej w społeczeństwach demokratycznych, łącząc techniczne metody filozoficzne z palącą krytyką autorytaryzmu we współczesnym dyskursie publicznym.

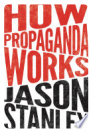
Jason Stanley *(born 1969) is an American philosopher specializing in epistemology, philosophy of language, and political philosophy. He has served as the Jacob Urowsky Professor of Philosophy at Yale University and holds the Bissell-Heyd Chair in American Studies at the University of Toronto. Stanley earned his PhD from the Massachusetts Institute of Technology in 1995. He is widely recognized for his pioneering development of interest-relative invariantism in epistemology, arguing that practical stakes determine whether a belief counts as knowledge, and for defending intellectualism regarding know-how alongside Timothy Williamson. In political philosophy, Stanley has contributed groundbreaking analyses of propaganda, flawed ideologies, and fascist rhetoric within democratic societies, bridging technical philosophical methods with urgent critiques of authoritarianism in contemporary public discourse.*

University of Toronto

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autora i dzieła przywołane w tekście:



[1] "How Propaganda Works"

Jason Stanley

2015 | Princeton University Press | ISBN: 9780691173429



[2] "Know How"

Jason Stanley

2011 | OUP Oxford | ISBN: 9780191619618



[3] "Language in Context"

Jason Stanley

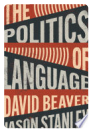
2007 | OUP Oxford | ISBN: 9780191527555



[4] "Erasing History"

Jason Stanley

2024 | Simon and Schuster | ISBN: 9781668056912



[5] "The Politics of Language"

David Beaver, Jason Stanley

2023 | Princeton University Press | ISBN: 9780691242743



[6] "Knowledge and Practical Interests"

Jason Stanley

2005 | Oxford University Press | ISBN: 9780199230433

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:

[7] "State of the Process, Peter Williamson"

Peter Williamson, William Fordyce (Captain.)

1767



[8] "Economic Growth and Business Cycles"

Paolo Sylos Labini

1993 | Edward Elgar Publishing



[9] "The Forces of Economic Growth and Decline"

Paolo Sylos Labini

1984 | Cambridge, Mass. : MIT Press



[10] "Hitler's Thirty Days to Power"

Henry Ashby Turner

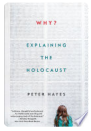
Basic Books | ISBN: 9780201328004



[11] "From cooperation to complicity : degussa in the third reich"

Peter Hayes

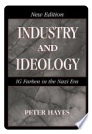
Cambridge University Press | ISBN: 9780521782272



[12] "Why? Explaining the Holocaust"

Peter Hayes

W. W. Norton & Company | ISBN: 9780393254372



[13] "Industry and Ideology"

Peter Hayes

2000 | Cambridge University Press | ISBN: 9780521786386



[14] "World Fascism"

Cyprian Blamires

2006 | Bloomsbury Publishing USA | ISBN: 9781576079416



[15] "Fascist Economic Policy"

William George Welk

1938 | Cambridge, Mass., Harvard U. P



[16] "An Institutional History of Italian Economics in the Interwar Period — Volume I"

Massimo M. Augello, Marco E.L. Guidi, Fabrizio Bientinesi

2019 | Springer Nature | ISBN: 9783030329808

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] "5. Ordering and Serving Coffee in an Italian Café: How Customers Obtain 'Their' Coffee"

Elwys De Stefani

2019 | Objects, Bodies and Work Practice | DOI: 10.21832/9781788924535-008

Źródło

[2] **"From Global to Metanational: How Companies Win in the Knowledge Economy"**
Yves Doz, José António C. Santos, Peter J. Williamson
2001
Źródło

[3] **"Antecedents and implications of disruptive innovation: Evidence from China"**
Feng Wan, Peter J. Williamson, Eden Yin
2014 | Technovation | DOI: 10.1016/j.technovation.2014.05.012
Źródło

[4] **"The Competitive Advantage of Emerging Market Multinationals"**
Peter J. Williamson
2013 | Cambridge University Press eBooks | DOI: 10.1017/cbo9781139506694
Źródło

[5] **"The managerial transformation of Italian co-operative enterprises 1946–2010"**
Patrizia Battilani, Vera Negri Zamagni
2012 | Business History | DOI: 10.1080/00076791.2012.706893
Źródło

[6] **"What is the Message of 'Understanding the Process of Economic Change' for Economic Historians?"**
Vera Zamagni
2010 | Structural Change and Economic Dynamics | DOI: 10.1016/j.strueco.2009.11.001
Źródło

[7] **"The economic consequences of Mr. Volpi: An analysis of "quota 90""**
Davide Bernardi, Roberto Ricciuti
2024 | Investigaciones de Historia Económica | DOI: 10.33231/j.ihe.2024.03.001
Źródło

[8] **"La Politica Economica Del Fascismo. La Crisi Del '29 (Economic Policy Under the Fascist Regime: The Crisis of 1929)"**
Paolo Sylos Labini
2018 | DOI: 10.2139/ssrn.3147613
Źródło

[9] **"Labini as a historian of economics"**

P. Sylos-Labini, P. Porta

2016

Źródło

[10] **"Labini and the barriers to entry As highlighted by Bharadwaj, 1993, Sylos Labini's major contribution has been the comprehensive view of the general process of economic growth in terms of a dynamic interaction of market"**

P. Sylos-Labini, Giulia Zacchia, Paolo Sylos Labini's, M. Corsi

2016

Źródło

[11] **"The end of reparations : the economic consequences of the world war"**

Hjalmar Schacht, Lewis S. Gannett, George Glasgow

1931 | Jonathan Cape eBooks

Źródło

[12] **"Trial of the major war criminals before the International Military Tribunal, Nuremberg, 14 November 1945-1 October 1946"**

Hermann Göring

1995 | William S. Hein eBooks

Źródło

[13] **"CHAPTER 1. The War against Poland and the Beginning of German Economic Policy in the Occupied Territory"**

Hermann Göring, E. Raeder

2019 | Macht Arbeit Frei? | DOI: 10.1515/9781618119087-003

Źródło

[14] **"Visions of Modernity: American Business and the Modernization of Germany"**

H. A. Turner, Mary Nolan

1996 | German Studies Review | DOI: 10.2307/1431762

Źródło

[15] **"German Big Business and the Rise of Hitler"**

Gerald D. Feldman, H. A. Turner

1985 | The American Historical Review | DOI: 10.1086/ahr/90.3.717

Źródło

[16] "Fascism and Modernization"

H. A. Turner

1972 | World Politics | DOI: 10.2307/2010456

Źródło

[17] "Germany from Partition to Reunification"

H. A. Turner

2017 | Yale University Press eBooks | DOI: 10.12987/9780300191301

Źródło

[18] "Self-efficacy mechanism in human agency."

Albert Bandura

1982 | American Psychologist | DOI: 10.1037/0003-066x.37.2.122

Źródło

[19] "Mechanisms of moral disengagement"

Albert Bandura

2017 | Insurgent Terrorism | DOI: 10.4324/9781351155564-4

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: b2d02b13-8bb4-477e-8f0d-5c6f81f8e7d8