Ewolucja amerykańskich praw korporacyjnych: od ochrony wolności obywatelskich po polityczną moc kapitału w świetle książki Adama Winklera We the Corporations

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje transformację koncepcji osoby prawnej w USA, przechodząc od ochrony majątku ku ochronie swobód obywatelskich. Autor, opierając się na książce Adama Winklera, wskazuje na funkcjonalny charakter praw korporacyjnych: mogą one służyć zarówno jako tarcza dla słabszych jednostek przed państwem (sprawa NAACP v. Alabama), jak i narzędzie nadużywania władzy przez wielki biznes. Kluczowym przykładem jest sprawa Marsh v. Alabama, w której Sąd Najwyższy uznał, że prywatna własność pełniąca funkcję publiczną nie może być wykorzystywana do ograniczania wolności słowa. Tekst dowodzi, że relacja między korporacją a jednostką nie jest stała, lecz zależy od struktury władzy i funkcji organizacji w społeczeństwie.

The article analyzes the transformation of the concept of a legal entity in the USA, moving from the protection of assets toward the protection of civil liberties. Drawing on Adam Winkler's book, the author points to the functional nature of corporate rights: they can serve both as a shield for weaker individuals against the state (NAACP v. Alabama) and as a tool for the abuse of power by big business. A key example is Marsh v. Alabama, in which the Supreme Court ruled that private property performing a public function cannot be used to restrict freedom of speech. The text proves that the relationship between the corporation and the individual is not static, but depends on the power structure and the organization's function in society.

Artykuł analizuje ewolucję praw osób prawnych w amerykańskim konstytucjonalizmie, stawiając tezę, że osobowość prawna nie jest stałą wartością aksjologiczną, lecz funkcjonalnym narzędziem, którego znaczenie zależy od struktury władzy. Autor dowodzi, że korporacja może pełnić dwie przeciwstawne role: być albo instrumentem dominacji ograniczającym wolności jednostek (jak w sprawie Marsh v. Alabama), albo niezbędną infrastrukturą oporu i tarczą chroniącą prawa obywatelskie słabszych grup przed państwem (jak w przypadku NAACP v. Alabama). Kluczowym punktem analizy jest przejście od ontologicznego pytania o to, czy korporacja „jest osobą", ku funkcjonalnej teorii komunikacji. W tym ujęciu ochrona prawna przesuwa się z tożsamości nadawcy na wartość procesu informacyjnego dla odbiorcy (listeners' rights). Ta zmiana paradygmatu, choć pierwotnie służyła ochronie dysydentów i konsumentów, stworzyła fundamenty doktrynalne, które później zostały zaadaptowane przez wielki biznes do amplifikacji swojej potęgi politycznej, prowadząc do współczesnych kontrowersji wokół finansowania kampanii wyborczych.

SŁOWA KLUCZOWE

corporate personhood | prawa osoby prawnej | wolność zrzeszania się | First Amendment | corporate political speech | chilling effect | state action doctrine | independent expenditures | funkcja publiczna prywatnej własności | konstytucyjna zmienność pozycji podmiotu | antidistortion | representational standing | Super PACs | dark money

Osoba prawna jako narzędzie ochrony wolności

Organizacja jako tarcza człowieka: **Marsh**, NAACP i konstytucyjna wolność zrzeszania

Przejście amerykańskiego konstytucjonalizmu od intensywnej ochrony wolności gospodarczej ku ochronie swobód obywatelskich zasadniczo zmieniło znaczenie pytania o prawa osoby prawnej. W dziewiętnastowiecznych sporach kolejowych korporacja występowała przede wszystkim jako właściciel majątku, żądający ochrony przed ingerencją stanu. W epoce **Lochnera** gospodarczym rdzeniem sporu stała się autonomia kontraktowa. Po wyroku w sprawie **Carolene Products** centrum uwagi konstytucyjnej przesunęło się natomiast ku warunkom funkcjonowania samej demokracji: swobodzie wypowiedzi, prasie, religii, zgromadzeniom, uczestnictwu politycznemu

oraz ochronie mniejszości. Z pozoru zmiana ta ograniczała znaczenie corporate rights. W rzeczywistości otworzyła jednak nową drogę ich rozwoju, gdyż w społeczeństwie masowym wolności ludzkie są często realizowane nie indywidualnie, lecz poprzez organizacje.

Ten moment historyczny pozwala dostrzec słabość dwóch przeciwstawnych uproszczeń. Pierwsze głosi, że prawa korporacyjne są z konieczności przywilejami wielkiego biznesu w starciu ze społeczeństwem. Drugie utrzymuje, że każde ograniczenie osoby prawnej uderza pośrednio w ludzi, którzy za nią stoją. Orzecznictwo połowy XX wieku dowodzi, że oba te twierdzenia mogą być błędne.

W sprawie **Marsh v. Alabama** korporacja była właścicielem miasta i próbowała wykorzystać prawo własności przeciwko jednostce korzystającej z wolności słowa oraz wyznań. Sąd ograniczył zatem władzę prywatnej organizacji, aby chronić człowieka. Dwanaście lat później, w procesie **NAACP v. Alabama**, to organizacja potrzebowała konstytucyjnej ochrony przed państwem, ponieważ bez niej jej członkowie staliby się podatni na represje, zastraszanie i odwet ekonomiczny. Sąd chronił więc osobę prawną po to, aby chronić ludzi.

Zestawienie tych spraw stanowi jeden z najważniejszych testów dla funkcjonalnej teorii praw korporacyjnych. Nie istnieje bowiem jedna, aksjologicznie stała relacja „korporacja kontra jednostka”. Osoba prawna może być źródłem prywatnej władzy ograniczającej cudzą wolność, ale może być również technologią umożliwiającą słabym jednostkom osiągnięcie wspólnej zdolności do przeciwstawienia się państwu. Ocena konstytucyjna zależy zatem od struktury relacji władzy, funkcji organizacji oraz tego, jakie prawo w konkretnym konflikcie wymaga ochrony.

Sprawa **Marsh v. Alabama** z 1946 roku wyrastała ze świata, który dziś wydaje się niemal eksperymentem ustrojowym. Chickasaw w Alabamie było company town należącym do Gulf Shipbuilding Corporation.

Funkcja publiczna prywatnej własności ogranicza arbitralność korporacji

Korporacja posiadała nie tylko zakład przemysłowy, ale również całą przestrzeń miejską: ulice, chodniki, budynki mieszkalne, lokale handlowe i podstawową infrastrukturę. Sąd Najwyższy odnotował, że poza formalnym tytułem własności miejscowość ta posiadała zasadniczo cechy zwykłego amerykańskiego miasta. Autor książki trafnie eksponuje ten aspekt sprawy, przedstawiając go jako konflikt pomiędzy prawem własności prywatnej spółki a wolnościami obywatelskimi ludzi funkcjonujących w przestrzeni, która w praktyce pełniła funkcję publiczną.

Grace Marsh, należąca do Świadków Jehowy, rozpowszechniała literaturę religijną na chodniku w centrum Chickasaw.

Zarządca miasta nakazał jej zaprzestanie tej działalności, a odmowa podporządkowania się doprowadziła do zastosowania stanowych przepisów o trespass. Problem konstytucyjny sformułowano zatem poprzez szczególne połączenie prawa prywatnego i państwowej sankcji karnej: właścicielem przestrzeni była korporacja, lecz karę za naruszenie jej zakazu nakładało państwo. Sąd Najwyższy uznał, że Alabama nie może – zgodnie z Pierwszą i XIV Poprawką – skazać osoby za rozpowszechnianie literatury religijnej na ulicach company town, które są otwarte i funkcjonują jak zwykłe przestrzenie miejskie. Sąd nie odebrał korporacji własności i nie twierdził, że prywatny majątek przestaje być taki tylko dlatego, iż korzysta z niego wiele osób; istotą rozumowania było dostrzeżenie funkcji.

Jeżeli prywatny podmiot przejmuje przestrzeń i kompetencje odpowiadające w praktyce miejskiemu centrum życia społecznego, nie może on poprzez sam tytuł własności uzyskać takiej władzy nad komunikacją mieszkańców, jakiej nie posiadałaby gmina. Sąd wyraził tę intuicję w sposób niezwykle znaczący dla całej historii corporate rights: z punktu widzenia interesu społecznego w utrzymaniu otwartych kanałów komunikacji nie ma zasadniczej różnicy, czy miasto posiada korporacja, czy jednostka samorządu.

Sprawę **Marsh** można zatem odczytywać jako konstytucyjną teorię **funkcji publicznej prywatnej własności**. Im bardziej właściciel organizuje przestrzeń nie jako prywatny dom, lecz jako substytut infrastruktury publicznej, tym słabszy staje się argument, że przysługujące mu prawo własności pozwala wyłączyć prawa podstawowe innych. Constitution Annotated słusznie umieszcza ten wyrok w historii state action doctrine i wskazuje, że późniejsze orzecznictwo ograniczyło zasięg **Marsh**, wiążąc podobne sytuacje przede wszystkim z wykonywaniem funkcji tradycyjnie i wyłącznie należących do państwa. Nie należy więc przedstawiać **Marsh** jako ogólnej reguły, według której każda prywatna przestrzeń handlowa automatycznie staje się forum konstytucyjnym. Jej znaczenie polega na głębszym przekonaniu: własność nie zawsze rozstrzyga o charakterze władzy wykonywanej nad ludźmi. To rozpoznanie ma ogromne znaczenie dla teorii korporacji.

Liberalny porządek prawny tradycyjnie przeciwstawia państwo, dysponujące władzą publiczną, podmiotom prywatnym, korzystającym z wolności. Rozwój organizacji gospodarczych komplikuje jednak ten podział. Prywatny podmiot może kontrolować przestrzeń, zatrudnienie, komunikację, infrastrukturę, kredyt albo zasoby niezbędne do życia społecznego na taką skalę, że zaczyna wykonywać władzę funkcjonalnie zbliżoną do publicznej, choć formalnie pozostaje osobą prawa prywatnego. **Marsh** pokazuje, że konstytucjonalizm nie może ograniczać swojej analizy wyłącznie do etykiety własnościowej. Powinien pytać, **kto rzeczywiście ustala reguły zachowania**

innych ludzi, na jakiej przestrzeni i z jakimi konsekwencjami dla ich podstawowych wolności.

Sprawa **Marsh** jest lustrzanym odbiciem wcześniejszej korporacyjnej historii. W **Dartmouth College** organizacja żądała autonomii wobec państwa, w **Santa Clara** domagała się ochrony majątku, a w **Hale** uzyskała część zabezpieczeń proceduralnych. W Chickasaw sytuacja została odwrócona: sama korporacja stała się ośrodkiem zdolnym do ograniczania wolności innego człowieka. Konstytucyjna analiza nie mogła więc kończyć się na pytaniu o prawa spółki; musiała uwzględnić **władzę spółki**. Jest to rozróżnienie o charakterze aksjologicznym. Prawa podstawowe historycznie powstawały jako zabezpieczenie autonomii słabszego podmiotu wobec skoncentrowanej władzy. Gdy korporacja znajduje się wobec państwa w pozycji regulowanego właściciela, może potrzebować ochrony przed arbitralnością. Gdy sama kontroluje całą przestrzeń życia wspólnoty, staje się podmiotem zdolnym do wytwarzania arbitralności.

Ta sama osoba prawna może zatem w jednej relacji być nosicielem prawa podstawowego, a w innej strukturą, wobec której prawo podstawowe innej osoby musi zostać zabezpieczone. Można tę zależność opisać poprzez pojęcie **konstytucyjnej zmienności pozycji podmiotu**. Status „prywatny" nie określa raz na zawsze charakteru relacji władzy. Korporacja jest prywatna wobec państwa, ale może zachowywać się quasi-publicznie wobec mieszkańca, pracownika, użytkownika infrastruktury czy odbiorcy usług. Wraz ze wzrostem znaczenia platform cyfrowych, infrastruktury komunikacyjnej i prywatnych systemów płatniczych problem ten stanie się w XXI wieku ponownie wyjątkowo aktualny, choć współczesne doktryny amerykańskie nie przenoszą automatycznie reguły **Marsh** na prywatne platformy. Historyczny precedens pozostaje jednak ważnym przypomnieniem, że formalna własność nie wyczerpuje analizy społecznej władzy.

Osoba prawna jako tarcza i infrastruktura oporu

Jeżeli sprawa **Marsh** ukazuje korporację jako potencjalnego konkurenta wolności człowieka, to **NAACP v. Alabama ex rel. Patterson** odsłania jej przeciwstawne oblicze: organizacji jako warunku skutecznego wykonywania tej wolności. Autor książki osadza ten spór w kontekście konfliktu ruchu praw obywatelskich z władzami Alabamy, wskazując, że stan zażądał od NAACP dokumentacji obejmującej listy członków. Orzeczenie potwierdza jednak, że proceduralna historia sprawy była bardziej złożona niż zwykła „kontrola ksiąg". Alabama wszczęła postępowanie zmierzające do wyparcia NAACP ze stanu, twierdząc, że nowojorska organizacja nie dopełniła obowiązków związanych z rejestracją jako **foreign corporation**. Sąd stanowy zażądał szerokiej dokumentacji, w tym nazwisk i adresów członków, a za odmowę przekazania listy nałożył na

NAACP karę za **contempt** w wysokości 100 tysięcy dolarów. Już sam formalny status organizacji jest niezwykle pouczający dla analizy.

NAACP była **nonprofit membership corporation** utworzoną według prawa Nowego Jorku. Korporacyjna forma nie była zatem domeną wyłącznie kolei, banków czy wielkich towarzystw ubezpieczeniowych. To samo prawo organizacyjne, które pozwalało przedsiębiorstwom agregować kapitał, umożliwiało ruchowi praw obywatelskich agregowanie członkostwa, składek, wiedzy prawniczej, strategii procesowej i zdolności do działania ponad granicami stanów. Technologia prawna pozostawała podobna; różniły się jedynie zasoby i funkcja społeczna. Tu właśnie ujawnia się jedna z najważniejszych właściwości korporacji jako wynalazku instytucjonalnego. Osoba prawna pozwala oddzielić ciągłość działania od biologicznej ciągłości konkretnej jednostki. Dzięki temu ruch społeczny przestaje zależeć wyłącznie od heroizmu pojedynczego lidera; może posiadać rachunek, archiwa, pełnomocników, lokalne struktury, procedury sukcesji i możliwość pozywania państwa. Ta sama „nieśmiertelność prawna", która w przedsiębiorstwie wzmacnia akumulację kapitału, w organizacji praw obywatelskich wzmacnia akumulację zdolności oporu. Korporacja okazuje się technologią instytucjonalnego trwania zarówno kapitału, jak i solidarności. Państwo Alabama dostrzegało siłę tej infrastruktury.

Z akt sprawy wynika, że NAACP udzielała pomocy prawnej i finansowej czarnym studentom, wspierała desegregację oraz uczestniczyła w szerszej mobilizacji społecznej. Próba uzyskania list członkowskich nie mogła być zatem traktowana jedynie jako administracyjne żądanie wobec zagranicznej osoby prawnej. W realiach społecznych Południa ujawnienie przynależności do organizacji antysegregacyjnej niosło za sobą ryzyko dotkliwych konsekwencji ekonomicznych i fizycznych. Właśnie tę empiryczną stronę sprawy Sąd uznał za zasadniczą.

NAACP przedstawiła niezakwestionowane dowody na to, że ujawnienie tożsamości członków prowadziło w przeszłości do represji, utraty zatrudnienia i gróźb przemocy. Sąd uznał, że przymusowe ujawnienie danych może skłaniać obecnych członków do wystąpienia z organizacji i odstraszać potencjalnych nowych uczestników. Konstytucyjne naruszenie nie wymagało więc formalnego zakazu członkostwa; wystarczyło wykazać, że działanie państwa tworzy realny mechanizm odstraszający od korzystania z wolności. W tym miejscu amerykańskie prawo konstytucyjne dochodzi do jednej ze swoich najważniejszych idei XX wieku: **chilling effect** może ograniczać wolność równie skutecznie jak jawny zakaz. Państwo nie musi wprost zabraniać obywatelowi przynależności do organizacji; może jedynie stworzyć warunki, w których stanie się ona tak kosztowna społecznie lub ekonomicznie, że racjonalna jednostka zrezygnuje z niej sama. Wolność rozumiana wyłącznie jako brak formalnego zakazu okazuje się wtedy fikcją. Z punktu widzenia socjologii zachowania zbiorowego mechanizm ten jest przejrzysty: uczestnictwo w

kontrowersyjnym ruchu politycznym rodzi indywidualne koszty, podczas gdy korzyść ze zmiany społecznej ma charakter zbiorowy.

Im większe ryzyko identyfikacji i odwetu, tym silniejsza pokusa bierności. Państwo ujawniające listę członków zwiększa jednostkowy koszt uczestnictwa, co może doprowadzić do rozproszenia organizacji bez konieczności jej formalnej delegalizacji. Prywatność stowarzyszeniowa nie jest w tym modelu luksusem, lecz instrumentem rozwiązującym problem zbiorowego działania w warunkach represji.

Sąd Najwyższy uznał zatem, że swoboda zrzeszania się w celu popierania przekonań i idei jest integralnym elementem **liberty** chronionej przez Due Process Clause XIV Poprawki. Co szczególnie istotne, sędzia Harlan zaznaczył, że nie ma znaczenia, czy wspólne przekonania mają charakter polityczny, ekonomiczny, religijny czy kulturowy.

Osobowość prawna jako niezbędna tarcza dla praw jednostek

Działania państwa ograniczające tę wolność wymagają niezwykle intensywnej kontroli. To kolejny etap ewolucji konstytucyjnego pojęcia liberty: termin, który kilkadziesiąt lat wcześniej służył głównie sporom o swobodę gospodarczą, zostaje tu wykorzystany do zabezpieczenia grupowej aktywności dysydentów wobec państwa. Najciekawszym z perspektywy historii corporate rights elementem orzeczenia jest jednak legitymacja NAACP do powołania się na prawa swoich członków. Sąd uznał, że organizacja posiada z nimi więź wystarczająco bliską, by występować w ich imieniu jako reprezentant, gdyż bez takiego mechanizmu konstytucyjne prawa mogłyby nie zostać skutecznie ochronione. Autor książki opisuje tę konstrukcję jako swoiste "uchylenie zasłony korporacyjnej" i wykorzystanie organizacji jako tarczy chroniącej jednostki. O ile pierwsza część tego opisu trafnie oddaje społeczną funkcję wyroku, o tyle termin **veil piercing** wymaga tutaj korekty. W prawie spółek piercing the corporate veil oznacza zazwyczaj pominięcie odrębności podmiotu po to, by przypisać obowiązki lub odpowiedzialność osobom stojącym za korporacją.

W sprawie **NAACP v. Alabama** Sąd nie "przebił" osobowości prawnej w tym technicznym znaczeniu. Przyjął raczej konstrukcję representational albo associational standing: organizacja mogła dochodzić praw swoich członków, ponieważ więź organizacyjna oraz charakter naruszenia czyniły ją właściwym reprezentantem. Sam Sąd wyraźnie zauważył, że NAACP „more appropriately” argumentuje na podstawie praw swoich członków, niż jako nosiciel całkowicie autonomicznego prawa do tajemnicy. Ta subtelność doktrynalna prowadzi do doniosłego wniosku:

NAACP v. Alabama nie dowodzi, że sztuczna osoba otrzymała psychologiczną czy moralną wolność zrzeszania się identyczną z wolnością człowieka. Pokazuje coś znacznie ważniejszego – prawo organizacji może być pochodne, ale zarazem niezbędne. Jeśli członek musiałby indywidualnie wystąpić przed sądem, aby chronić tajemnicę własnego członkostwa, sam akt dochodzenia prawa mógłby ujawnić informację, którą to prawo ma chronić. Organizacja staje się jedynym skutecznym podmiotem procesowym właśnie dlatego, że reprezentuje anonimową zbiorowość. Mamy tu do czynienia z prawem derywacyjnym w jego najczystszej postaci.

Chronimy NAACP nie dlatego, że korporacja posiada niezależną od członków ludzką godność, lecz dlatego, że bez ochrony corporation prawa natural persons stają się praktycznie niewykonalne. Jest to normatywnie bardzo silne uzasadnienie corporate rights, ponieważ nie wymaga ono antropomorfizacji organizacji.

Osobowość prawna jako tarcza wolności obywatelskich

Nie trzeba twierdzić, że NAACP „czuje strach". Wystarczy wykazać, że strach czują ludzie, a tajemnica organizacyjna jest mechanizmem chroniącym ich zdolność do wspólnego działania. Z tej perspektywy osobowość prawna pełni funkcję wykraczającą poza bycie właścicielem zbiorowego majątku – staje się **interfejsem pomiędzy jednostką a państwem**. Członkowie mogą działać pod wspólną nazwą, wnosić pozew, gromadzić środki, angażować prawników i budować strategię bez konieczności każdorazowego ujawniania pełnej struktury osobowej. Organizacja redukuje w ten sposób koszty uczestnictwa politycznego oraz **ryzyko jednostkowej ekspozycji**, a ochrona jej odrębności staje się elementem infrastruktury społeczeństwa obywatelskiego. Przypadek NAACP doskonale wpisuje się w intuicję Tocqueville'a dotyczącą roli stowarzyszeń w demokracji.

Jednostka jest słaba wobec potęgi państwa i wielkich struktur gospodarczych, lecz poprzez zrzeszanie się może budować zdolność działania większą niż własna. W społeczeństwie masowym prawo do zrzeszania nie sprowadza się jedynie do możliwości spotkania kilku osób; jest to prawo do tworzenia **trwałej organizacji**, która dysponuje pamięcią, ekspertami, finansami i procedurami pozwalającymi na długofalowe działanie. Formalne prawo korporacyjne może zatem być technicznym warunkiem realnego pluralizmu politycznego. Jednocześnie sprawa **NAACP v. Alabama** pokazuje, jak dalece ewoluowała amerykańska doktryna od czasów **Hale v. Henkel**. W wyroku **Hale** państwowe uprawnienia nadzorcze wobec korporacji stanowiły istotny argument przeciwko przyznaniu organizacji przywileju przeciw samooskarżeniu. Pół wieku później Alabama również powołała się na swoją władzę nad podmiotem w formie korporacyjnej, jednak Sąd odmówił uznania tej władzy za wystarczające uzasadnienie dla żądania ujawnienia listy członków. Sam fakt,

że państwo może regulować **foreign corporation**, nie oznacza, iż każda informacja organizacyjna podlega jego nieograniczonej kontroli. Pozorna sprzeczność między tymi sprawami znika po zastosowaniu testu funkcjonalnego.

Dokumenty handlowe przedsiębiorstwa mogą być niezbędne do ustalenia naruszenia prawa antytrustowego, natomiast lista zwykłych członków organizacji politycznej może mieć marginalne znaczenie administracyjne, a jednocześnie jej ujawnienie może sparaliżować wolność zrzeszania się. To nie formalna kategoria „dokumentu korporacyjnego" decyduje o zakresie ochrony, lecz funkcja informacji oraz skutek jej ujawnienia dla praw jednostek. Sąd podkreślił właśnie brak proporcji pomiędzy interesem Alabamy a **kosztem konstytucyjnym**.

Ochrona prywatności zbiorowej jako warunek pluralizmu

NAACP przekazała szereg innych informacji: dokumenty organizacyjne, nazwiska funkcjonariuszy oraz dane dotyczące działalności i liczebności. Państwo nie wykazało jednak, dlaczego potrzebuje również personaliów zwykłych członków. Analiza ta stanowi pierwowzór współczesnego myślenia o proporcjonalności ingerencji informacyjnych: nawet legalny cel administracyjny nie usprawiedliwia każdej formy zbierania danych, jeśli marginalna wartość uzyskanych informacji jest niewspółmierna do ryzyka naruszenia wolności jednostki. W wymiarze psychologii społecznej ochrona anonimowości ma jeszcze głębszy sens. Człowiek podejmujący działanie polityczne kalkuluje nie tylko formalną możliwość kary, lecz reaguje również na ryzyko ostracyzmu, utraty pracy, pogorszenia relacji społecznych czy fizycznego zagrożenia.

System represyjny nie musi zatem posiadać totalitarnego prawa zakazującego opozycji; może wykorzystywać informację społeczną, aby uruchomić zdecentralizowany mechanizm sankcji. Ujawniona lista staje się infrastrukturą represji nawet wtedy, gdy sam urząd formalnie nikogo nie zwalnia ani nie atakuje. Współczesny język nauk społecznych pozwala określić ten mechanizm jako obniżanie **perceived efficacy** uczestnictwa i zwiększanie oczekiwanego kosztu mobilizacji. Jeśli obywatel zakłada, że dołączenie do organizacji spowoduje utratę zatrudnienia lub przemoc, racjonalną strategią może stać się bierność. Represja informacyjna prowadzi więc do **preference falsification**: ludzie zachowują przekonania w sferze prywatnej, ale nie ujawniają ich publicznie, gdyż indywidualny koszt ekspresji jest zbyt wysoki. W rezultacie władza może wytworzyć pozór społecznej jednomyślności.

Dlatego prywatność członkostwa to coś więcej niż prawo do zachowania sekretu – jest warunkiem pluralizmu poznawczego społeczeństwa. Pozwala utrzymać przy życiu poglądy mniejszościowe wystarczająco długo, by mogły zostać zorganizowane, przedyskutowane i przedstawione większości. Demokracja, która chroni jedynie ekspresję już popularną, nie potrzebuje rozbudowanej konstytucji. Trudna funkcja prawa zaczyna się wtedy, gdy przekonanie jest słabe społecznie, kontrowersyjne albo niebezpieczne dla jego wyznawcy. Przypadek NAACP był modelowy dla logiki Footnote Four.

Organizacja reprezentowała grupę dotkniętą systemową dyskryminacją i działała w środowisku, w którym zwykłe procesy demokratyczne nie zapewniały jej członkom skutecznej ochrony. Państwowe żądanie ujawnienia struktury organizacyjnej mogło jeszcze bardziej osłabić grupę o ograniczonej zdolności wpływania na instytucje polityczne. Sądowa kontrola nie zastępowała więc zwykłej debaty demokratycznej, lecz chroniła minimalne warunki, bez których jedna ze stron nie mogła w tej debacie efektywnie uczestniczyć. Tutaj uwidacznia się zasadnicza różnica pomiędzy NAACP a Southern Pacific Railroad. Obie organizacje formalnie występowały jako korporacje i obie mogły domagać się konstytucyjnej ochrony, jednak ich pozycja w systemie władzy była radykalnie odmienna. Southern Pacific dysponowała ogromnym majątkiem, wpływami i zdolnością do wielokrotnego prowadzenia sporów przeciw regulatorom.

NAACP reprezentowała natomiast ludzi narażonych na utratę pracy, fizyczne zagrożenie i polityczną marginalizację. Stosowanie tej samej kategorii „corporation” bez uwzględnienia pozycji społecznej aktora może zatem zacierać istotę konfliktu. Z drugiej strony nie należy z tego wywodzić, że prawa konstytucyjne organizacji powinny zależeć od oceny sądu co do tego, czy dana organizacja jest moralnie „dobra”. Takie rozwiązanie szybko prowadziłoby do arbitralności. Konstytucja musi chronić również organizacje niepopularne, a kategoria mniejszości nie może oznaczać wyłącznie grup budzących sympatię sędziów. Bardziej obiektywnym kryterium pozostaje funkcja konkretnej gwarancji: czy działanie państwa uniemożliwia ludziom wspólne korzystanie z prawa, czy organizacja jest rzeczywistym medium tego prawa i czy chroniona konstrukcja pozostaje związana z dobrem, dla którego konstytucyjna gwarancja istnieje. To właśnie dlatego **NAACP v. Alabama** ma znaczenie wykraczające daleko poza historię praw Afroamerykanów.

Wyrok ten ustanawia model, w którym człowiek nie traci prawa konstytucyjnego tylko dlatego, że wykonuje je zbiorowo. Co więcej, zbiorowe wykonywanie prawa może wymagać dodatkowych gwarancji niewystępujących w sytuacji jednostki – takich jak ochrona list członkowskich czy legitymacja organizacji do reprezentowania osób niebędących bezpośrednimi stronami procesu. Logika ta wzmacnia wcześniejszą intuicję z **Deveaux**, przenosząc ją jednak na zupełnie inną płaszczyznę aksjologiczną.

Uniwersalne kategorie prawne jako źródło niezamierzonych rozszerzeń

W 1809 roku perspektywa korporacji w odniesieniu do jej członków umożliwiała dostęp do sądu federalnego w sporach gospodarczych. W 1958 roku to samo spojrzenie organizacji ku jej członkom chroniło ich przed polityczną represją. Ten sam model strukturalny – organizacja jako medium praw ludzi – okazał się niezwykle elastyczny. Historia corporate rights rozwijała się zatem nie w oparciu o jedną teorię osobowości, lecz poprzez wielokrotne przeformułowywanie pytania o to, kiedy prawo człowieka musi "przepłynąć" przez organizację, aby pozostać realnym prawem. Właśnie dlatego autor książki słusznie upatruje w sukcesie ruchu praw obywatelskich istotnego etapu późniejszego rozwoju praw organizacyjnych. Należy jednak zachować ostrożność przy formułowaniu wniosku, jakoby „wielki biznes nauczył się od NAACP" wykorzystywania praw wolnościowych.

Historia doktryny rzadko ma charakter tak liniowego transferu. Nie ma dowodów na istnienie jednego planu instytucjonalnego, w którym przedsiębiorstwa po prostu skopiowały argumentację Thurgooda Marshalla. Bardziej przekonujące jest stwierdzenie, że orzecznictwo ruchu praw obywatelskich wypracowało uniwersalne kategorie prawne – prawa organizacyjne, associational standing, chilling effect czy ochronę komunikacji – które ze swej natury mogły później zostać wykorzystane również przez podmioty gospodarcze. Prowadzi to do centralnego dylematu neutralności konstytucyjnej: jeśli doktryna została sformułowana jako ogólna zasada, sąd nie może łatwo odmówić jej zastosowania tylko dlatego, że kolejny podmiot z niej korzystający budzi mniejszą sympatię.

Jeśli wolność zrzeszania chroni możliwość wspólnego działania ludzi, to przedsiębiorcy – będąc ludźmi – również są zdolni do stowarzyszania się. Jeśli Pierwsza Poprawka chroni odbiorców przed pozbawieniem informacji, to informacje gospodarcze także mogą mieć dla nich wartość. Jeśli rząd nie powinien cenzurować krytyka ze względu na jego tożsamość, pojawia się pytanie, czy może ograniczać komunikat tylko dlatego, że nadawca przybrał formę business corporation. W tym miejscu sukces doktryn praw obywatelskich zaczyna produkować konsekwencje, których ich pierwotni użytkownicy nie musieli przewidywać. Ogólność normy prawnej jest jednocześnie jej siłą i źródłem niezamierzonych rozszerzeń. Prawa stworzone lub rozwinięte w sytuacjach oczywistej asymetrii władzy mogą zostać później zastosowane do aktorów dysponujących ogromną przewagą ekonomiczną. Konstytucja musi wówczas odpowiedzieć, czy znaczenie gwarancji zależy wyłącznie od rodzaju aktywności, czy również od struktury podmiotu oraz koncentracji jego zasobów. Kontrast między sprawami Marsh i NAACP uczy tutaj niezwykłej ostrożności.

W pierwszej sprawie przyjęcie silnej koncepcji praw korporacyjnych pogorszyłoby ochronę ludzkiej wolności: absolutyzacja własności Gulf Shipbuilding pozwoliłaby prywatnemu podmiotowi uciszyć religijną propagatorkę w przestrzeni funkcjonującej jak miasto. W drugiej zaś odmowa ochrony organizacyjnej również uderzyłaby w ludzką wolność, gdyż państwo mogłoby ujawnić dysydentów i uruchomić mechanizm represji. Nie istnieje zatem aksjomat, według którego „więcej praw dla korporacji oznacza mniej praw dla ludzi", ani jego odwrotność.

Prawa korporacyjne jako infrastruktura wolności lub narzędzie władzy

Relacja ta wymaga analizy konkretnej konfiguracji, z której można wyprowadzić precyzyjniejszą zasadę: **korporacyjne prawo jest normatywnie najmocniejsze wtedy, gdy bezpośrednio zabezpiecza możliwe do zidentyfikowania prawa naturalnych osób albo konstytucyjnie chronioną funkcję społeczną; jest normatywnie słabsze wtedy, gdy służy przede wszystkim autonomicznej amplifikacji instytucjonalnej potęgi organizacji bez analogicznego związku z prawami ludzi**. Nie jest to gotowy test obowiązującego prawa amerykańskiego, lecz użyteczna propozycja analityczna, która pozwala odróżnić sprawę NAACP od późniejszych sporów o miliardowe wydatki wyborcze. W **NAACP v. Alabama** związek ten był bezpośredni i udokumentowany.

Ujawnienie listy prowadziło do identyfikacji członków, co niosło ryzyko odwetu ekonomicznego i fizycznego; to z kolei wymuszało rezygnację z członkostwa i odstraszało kolejne osoby, ostatecznie osłabiając wolność zrzeszania. Sąd nie musiał zatem tworzyć fikcji psychologicznego życia korporacji – chronił realny łańcuch ludzkich skutków. To właśnie czyni ten precedens jednym z najsilniejszych przykładów uzasadnionego prawa organizacyjnego. Porównanie go ze sprawą **Marsh** pozwala wyraźniej dostrzec różnicę między **organizacją jako infrastrukturą wolności** a **organizacją jako infrastrukturą władzy**. NAACP zwiększało zdolność rozproszonych i zagrożonych jednostek do działania wobec państwa, podczas gdy Gulf Shipbuilding, poprzez kontrolę całego miasta, zwiększało zdolność prywatnego właściciela do regulowania zachowań mieszkańców. W pierwszym przypadku autonomia organizacyjna zmniejszała asymetrię władzy; w drugim – ją pogłębiała. Z punktu widzenia teorii konstytucyjnej ten kierunek redystrybucji zdolności działania powinien być kluczowym elementem oceny praw organizacji.

Jest to szczególnie istotne, ponieważ pojęcie wolności organizacyjnej zacznie wkrótce wykraczać poza klasyczne stowarzyszenia polityczne. Kolejnym krokiem będzie commercial speech. Państwo regulujące reklamę nie stoi bowiem przeciwko organizacji reprezentującej mniejszość narażoną na

przemoc; chronione będą tu przede wszystkim informacje rynkowe. Sąd zacznie jednak argumentować, że Pierwsza Poprawka służy nie tylko autonomii mówcy, lecz również **prawu odbiorcy do otrzymywania informacji**. Ta zmiana nastąpi w sprawie **Virginia State Board of Pharmacy v. Virginia Citizens Consumer Council** z 1976 roku. Autor książki trafnie rozpoznaje w niej rozwój doktryny "listeners' rights": prawo do komunikowania cen leków zostanie uzasadnione interesem konsumentów, którzy potrzebują tych danych do podejmowania decyzji ekonomicznych. Następnie **First National Bank of Boston v. Bellotti** przeniesie podobną logikę z mowy handlowej do debaty politycznej: jeśli społeczeństwo ma interes w otrzymywaniu informacji istotnych dla referendum, czy wolno państwu wykluczyć komunikat tylko dlatego, że finansuje go bank albo korporacja? To właśnie tam nastąpi kolejny wielki zwrot.

Ochrona procesu komunikacji zamiast tożsamości nadawcy

W sprawie **NAACP** pytanie brzmiało, czy organizacja może reprezentować prawa ludzi, których państwo chciało zidentyfikować i zastraszyć. W **Bellotti** problem zostanie przeformułowany: nie będzie już najważniejsze, czy korporacja posiada własną godność polityczną lub czy jej akcjonariusze wspólnie wyznają określony pogląd. Centrum argumentacji przesunie się ku społeczeństwu słuchaczy – ku tezie, że obywatel powinien mieć dostęp do wypowiedzi niezależnie od korporacyjnej tożsamości jej źródła. Gdy ten krok zostanie wykonany, stara teoria **artificial person** zacznie tracić na znaczeniu. Pierwsza Poprawka będzie mogła chronić wypowiedź nie dlatego, że podmiot ją finansujący jest „taką samą osobą jak człowiek", lecz dlatego, że **Konstytucja chroni proces komunikacji**. To zaś stworzy intelektualny most prowadzący bezpośrednio od **Grosjean**, poprzez NAACP i **Virginia Pharmacy**, do **Bellotti**, a następnie do najbardziej kontrowersyjnego punktu całej opowieści – **Citizens United**. Historia wykona wówczas niezwykły obrót. Doktryny potrzebne w połowie XX wieku do ochrony dysydentów, gazet i organizacji praw obywatelskich dostarczą języka, którym pod koniec stulecia zaczną posługiwać się również banki i przedsiębiorstwa komercyjne.

Nie będzie to jednak zwykłe „ukradzenie praw człowieka", lecz skutek głębszej właściwości liberalnego prawa: raz ustanowiona ogólna zasada wolności domaga się uzasadnienia każdego wyjątku. Pytanie w kolejnej części będzie zatem brzmiało, czy istnieje konstytucyjnie relewantna różnica między społeczeństwem otrzymującym informacje od stowarzyszenia obywatelskiego a społeczeństwem otrzymującym polityczny komunikat finansowany z majątku wielkiego przedsiębiorstwa – i czy różnica ta może usprawiedliwić odmienne traktowanie obu organizacji. Od

prawa konsumenta do głosu korporacji: **Virginia Pharmacy**, **Buckley**, Memoriał Powella i **Bellotti**.

Przełom w amerykańskim prawie konstytucyjnym lat siedemdziesiątych XX wieku nie polegał wyłącznie na rozszerzeniu katalogu praw przysługujących przedsiębiorstwom. Znacznie głębsza zmiana dotyczyła samej **teorii wolności słowa**.

Wcześniej konieczne było przede wszystkim ustalenie, kto posiada prawo: natural person, artificial person, akcjonariusze ukryci za strukturą organizacyjną czy sama osoba prawna. W nowym modelu punkt ciężkości przesunął się z ontologii mówcy na funkcjonowanie systemu komunikacyjnego. Jeżeli Pierwsza Poprawka chroni nie tylko osobistą autonomię człowieka, ale także swobodny przepływ informacji potrzebnych odbiorcom i demokracji, znaczenie pytania o biologiczną naturę nadawcy słabnie. Korporacja nie musi posiadać ludzkiego sumienia, aby przekazywana przez nią informacja została uznana za konstytucyjnie wartościową. Zmiana ta stanie się jednym z najważniejszych intelektualnych warunków późniejszego **Citizens United**. Autor książki trafnie lokuje kluczowy punkt tej transformacji w sprawie **Virginia State Board of Pharmacy v. Virginia Citizens Consumer Council** z 1976 roku, opisując rozwiniętą tam koncepcję „listeners' rights”: ochronę komunikatu uzasadnianą nie tylko interesem nadawcy, lecz również prawem społeczeństwa do otrzymywania informacji.

Warto dostrzec, jak daleko konsekwencje tego rozumowania wykraczały poza reklamę aptekarską. Sprawa dotyczyła zakazu publikowania cen leków na receptę przez licencjonowanych farmaceutów w Wirginii. Powodami nie byli przede wszystkim przedsiębiorcy domagający się swobody marketingowej, lecz organizacja konsumencka oraz indywidualni odbiorcy leków, którzy argumentowali, że zakaz pozbawia ich informacji niezbędnej do racjonalnego wyboru ekonomicznego. Sąd Najwyższy przyjął, że komercyjny charakter komunikatu nie usuwa go automatycznie poza zakres Pierwszej Poprawki, a ekonomiczny interes nadawcy nie przekreśla społecznej wartości prawdziwej informacji. Był to istotny zwrot wobec starszej doktryny, w której commercial speech przez długi czas traktowano jako kategorię pozostającą poza zasadniczym polem ochrony. Nowe rozumowanie opierało się na epistemicznej wartości rynku informacji. Konsument potrzebuje wiedzy o cenach, jakości i dostępności usług, aby dokonać sensownego wyboru. W społeczeństwie opartym na wymianie gospodarczej informacja ekonomiczna nie jest zatem intelektualnie gorszym gatunkiem wypowiedzi tylko dlatego, że dotyczy transakcji.

Wypowiedź ta może mieć dla człowieka znaczenie bardziej bezpośrednie niż odległa debata polityczna – szczególnie w przypadku osób starszych, chorych lub ubogich, dla których różnice cen leków przekładają się na realny dostęp do terapii. Sąd zwrócił uwagę na szczególną sytuację takich konsumentów, wskazując, że to oni najmocniej odczuwają skutki utrzymywania informacji cenowej

poza publicznym obiegiem. Rozstrzygnięcie wyrażało zatem aksjologię odmienną od paternalistycznego modelu regulacji. Wirginia argumentowała bowiem, że zakaz reklamowania cen wspiera profesjonalizm farmaceutów i przeciwdziała sprowadzaniu ich działalności do poziomu zwykłej konkurencji cenowej.

Przejście od podmiotowej do funkcjonalnej teorii wolności słowa

Sąd nie zakwestionował prawa stanu do regulowania kwalifikacji zawodowych ani jakości świadczeń. Odrzucił natomiast możliwość realizacji tych celów poprzez utrzymywanie obywateli w niewiedzy na temat zgodnych z prawem warunków dostępnych na rynku. Państwo może regulować działalność gospodarczą, lecz nie powinno zakładać, że społeczeństwo będzie lepiej chronione dzięki ograniczaniu dostępu do rzetelnej informacji. W tej doktrynie pobrzmiewa klasyczna liberalna epistemologia Johna Stuarta Milla, choć oczywiście Sąd nie sprowadzał swojego stanowiska do prostego zastosowania zasad zawartych w **On Liberty**.

W obu przypadkach widoczna jest nieufność wobec instytucji, która twierdzi, że obywatela należy chronić przed informacją dla jego własnego dobra. Pierwsza Poprawka zaczyna funkcjonować nie tylko jako prawo do ekspresji, lecz jako zabezpieczenie społecznej infrastruktury poznawczej. Jeśli człowiek ma dokonywać świadomych wyborów konsumenckich i politycznych, musi mieć dostęp do informacji, których prawdziwość i użyteczność może oceniać samodzielnie. Ochrona komunikacji zostaje w ten sposób częściowo oderwana od godności nadawcy i powiązana z autonomią poznawczą odbiorcy.

Dla historii praw korporacyjnych ma to znaczenie zasadnicze. Jeśli wartość konstytucyjna informacji zależy w istotnej mierze od interesu odbiorcy, argument, że „korporacja nie jest człowiekiem", przestaje wystarczać jako odpowiedź na roszczenie z Pierwszej Poprawki. Informacja o cenie może pochodzić od apteki działającej jako przedsiębiorstwo, ale jej wartość dla konsumenta pozostaje realna. Podobnie artykuł prasowy może być publikowany przez spółkę, film przez studio, książka przez wydawnictwo, a dane finansowe przez bank. W każdym z tych przypadków odbiorcą jest osoba naturalna, a ograniczenie komunikatu uderza w jej zdolności poznawcze niezależnie od osobowości prawnej nadawcy.

Nie oznaczało to jednak, że Sąd zrównał commercial speech ze wszystkimi innymi kategoriami wypowiedzi. Wyrok w sprawie **Virginia Pharmacy** wyraźnie pozostawił państwu możliwość regulowania reklamy fałszywej, wprowadzającej w błąd oraz związanej z działalnością nielegalną.

Późniejsze orzecznictwo stworzy dla mowy komercyjnej odrębny, słabszy standard ochrony niż dla rdzenia wypowiedzi politycznej. Znaczenie tej sprawy polegało zatem nie na absolutyzacji komunikacji gospodarczej, lecz na odrzuceniu binarnego podziału, według którego „handel" automatycznie wyłącza komunikat z ochrony Pierwszej Poprawki.

Z teoretycznego punktu widzenia był to moment przejścia od podmiotowej do częściowo funkcjonalnej teorii speech. Teoria podmiotowa pyta: kto mówi i jakie posiada prawo? Funkcjonalna pyta dodatkowo: jaką rolę spełnia komunikat w strukturze wymiany informacji? Jeśli ten drugi element nabiera znaczenia, korporacja może korzystać z ochrony nie dlatego, że uznano ją za psychologiczny odpowiednik człowieka, lecz dlatego, że ustawowa ingerencja w jej komunikację pogarsza funkcjonowanie systemu poznawczego osób naturalnych.

Rozróżnienie wpłat od wydatków jako fundament finansowania polityki

Ten zwrot zbiegał się w czasie z innym rozstrzygnięciem z 1976 roku, którego znaczenia dla późniejszej historii finansowania polityki nie sposób przecenić. Sprawa **Buckley v. Valeo** dotyczyła szerokiego pakietu federalnych reform campaign finance, przyjętych po doświadczeniach wyborczych początku lat siedemdziesiątych i aferze Watergate. Sąd rozróżnił w niej dwa mechanizmy finansowego udziału w polityce: **contributions** oraz **expenditures**. Ograniczenia wpłat na rzecz kandydatów w znacznej mierze utrzymano, argumentując to interesem państwa w zapobieganiu korupcji i jej pozorom. Limity niezależnych wydatków na komunikację polityczną zakwestionowano natomiast jako zbyt głęboko ingerujące w możliwość wypowiedzi.

Popularny skrót "money is speech" nie oddaje precyzyjnie toku rozumowania Sądu. **Buckley** nie orzekło, że pieniądz ontologicznie "jest" mową. Uznało raczej, że współczesna komunikacja polityczna wymaga zasobów: druku, reklamy, podróży, transmisji, spotkań czy produkcji materiałów i dostępu do mediów. Ograniczenie wydatków może zatem ograniczyć ilość, zasięg i intensywność przekazu. Z tego względu regulacja środków przeznaczonych bezpośrednio na rozpowszechnianie komunikatu uderza w Pierwszą Poprawkę znacznie mocniej niż limit wpłat przekazywanych kandydatowi, który sam decyduje o ich wykorzystaniu.

To rozróżnienie stało się kluczowe dla współczesnego finansowania politycznego. Wpłata przekazana kandydatowi tworzy relację między donatorem a politykiem, a tym samym rodzi ryzyko quid pro quo: kandydat wie, kto finansuje jego działalność i może czuć wobec tej osoby zobowiązanie. Niezależny wydatek w teorii doktrynalnej jest odmienny, ponieważ podmiot

finansujący komunikację nie przekazuje pieniędzy kandydatowi i nie koordynuje z nim działań. Sąd w **Buckley** uznał, że ryzyko korupcyjne jest w takim przypadku słabsze i nie wystarcza do uzasadnienia szerokiego limitowania samej komunikacji.

Właśnie tutaj ujawnia się jeden z najważniejszych paradoksów późniejszej debaty. Z perspektywy formalnej rozróżnienie to jest klarowne: contribution wzmacnia zasoby kandydata, natomiast independent expenditure finansuje autonomiczny komunikat osoby trzeciej. Jednak z perspektywy socjologii wpływu granica ta może być mniej wyraźna. Polityk może znać tożsamość wielkiego independent spender, rozumieć, że korzystne dla niego reklamy o wartości milionów dolarów wpłynęły na wynik wyborów i antycypować możliwość podobnego wsparcia lub ataku w przyszłości.

Prawo musi zatem zdecydować, czy korupcję rozumie wąsko jako transakcję quid pro quo, czy szerzej jako systemową zależność polityki od wielkich koncentracji finansowego wpływu. **Buckley** skłaniało się ku temu pierwszemu, węższemu ujęciu. Dla analizowanej historii szczególnie istotne jest to, że sprawa ta nie rozstrzygała jeszcze problemu corporate treasury spending w sposób przyjęty później przez **Citizens United**. Spór dotyczył federalnych ograniczeń nałożonych na różnych uczestników procesu wyborczego; kluczowa doktryna contributions-expenditures nie była jeszcze odpowiedzią na pytanie, czy wielka korporacja biznesowa ma prawo wykorzystywać ogólny skarbiec do komunikacji wyborczej. Jednak narzędzie analityczne zostało już stworzone. Skoro independent expenditure jest ściśle związany z komunikacją polityczną, a słabiej z korupcją niż contribution, kolejnym krokiem było ustalenie, czy prawo może traktować taki wydatek inaczej tylko dlatego, że finansuje go osoba prawna. Właśnie w tym okresie powstał dokument, któremu współczesna literatura krytyczna przypisuje wyjątkowe znaczenie: memorandum Lewisa F. Powella Jr. z 23 sierpnia 1971 roku, przygotowane dla Eugene'a Sydnora z U.S.

Biznes jako zorganizowany producent idei i argumentów

Chamber of Commerce i zatytułowane **Attack on American Free Enterprise System**. Autor przedstawia memorandum jako wezwanie wielkiego biznesu do systemowej mobilizacji wobec krytyki przedsiębiorczości oraz do traktowania strategii prawnej jako jednego z głównych instrumentów długofalowej obrony interesów gospodarczych. Archiwum Washington and Lee University potwierdza autorstwo, datę i adresata, a także poufny charakter dokumentu; wskazuje również, że Powell napisał go mniej niż dwa miesiące przed nominacją do Sądu Najwyższego. Memorandum jest tekstem niezwykle istotnym dla historii mobilizacji amerykańskiego biznesu.

Powell postrzegał system wolnej przedsiębiorczości jako poddany rosnącej presji ze strony intelektualistów, części środowisk akademickich, mediów, aktywistów konsumenckich i państwa regulacyjnego. Zalecał zatem bardziej profesjonalną i długofalową obecność biznesu w przestrzeni uniwersyteckiej, medialnej, politycznej oraz prawnej. Dokument świadczy o narastającym przekonaniu, że przedsiębiorstwo nie może ograniczać się jedynie do produkcji i sprzedaży; musi również uczestniczyć w produkcji idei, ekspertyz, precedensów i instytucjonalnego otoczenia rynku. Należy jednak uniknąć pokusy traktowania Powell Memorandum jako tajnego planu, z którego mechanicznie wyrosła cała późniejsza konserwatywna infrastruktura prawna. Samo archiwum Washington and Lee zauważa, że wpływ memorandum jest przedmiotem sporu: dokument bywa przedstawiany jako tekst, który "zmienił Amerykę", choć pojawiają się głosy uznające taką interpretację za przesadną. W rzetelnej analizie korzystniej jest traktować go jako symptomu i artykulacji szerszej transformacji niż jako jednoosobowy projekt sterujący historią. Zmiana ta zachodziła niezależnie od tego, jaki ciężar przypiszemy konkretnemu memorandum.

W latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych rozwijało się federalne ustawodawstwo dotyczące ochrony konsumentów, środowiska, bezpieczeństwa pracy i praw obywatelskich. Ruch Ralpha Nadera pokazał, że nowoczesna organizacja obywatelska może poprzez badania, litigation, media i lobbying stawiać wielkim przedsiębiorstwom skuteczny opór. Biznes odpowiedział na to analogiczną profesjonalizacją: tworzeniem think tanków, organizacji branżowych, rozwojem lobbyingu, strategic litigation oraz budowaniem własnego zaplecza intelektualnego. Proces polityczny stawał się tym samym konkurencją zorganizowanych producentów wiedzy i argumentów, a nie wyłącznie sumą działań pojedynczych obywateli. W tym miejscu teoria Mancura Olsona dotycząca collective action dostarcza szczególnie użytecznego aparatu interpretacyjnego: małe grupy o skoncentrowanym interesie mogą organizować się skuteczniej niż szerokie grupy ponoszące rozproszone koszty.

Przejście od praw nadawcy do wartości informacji dla odbiorcy

Przedsiębiorstwo lub branża regulowana ma silną motywację do inwestowania w ekspercką wiedzę o konkretnym przepisie, gdyż wynik tego procesu może mieć znaczną wartość finansową. Pojedynczy konsument ponosi natomiast znikomą część całkowitego kosztu błędnej regulacji, co osłabia jego zachętę do angażowania własnych zasobów. Z tego powodu zorganizowane interesy gospodarcze mogą osiągać przewagę nawet bez uciekania się do korupcji w sensie kryminalnym. W takim środowisku corporate speech zaczyna pełnić funkcję znacznie szerszą niż reklama – staje się

instrumentem konkurencji o definicję problemu publicznego. Przedsiębiorstwo może finansować badania, raporty, reklamy issue advocacy, kampanie edukacyjne, stowarzyszenia branżowe, media i prawników; każdy z tych elementów produkuje komunikaty trafiające do obywatela i państwa.

Jeśli Pierwsza Poprawka chroni wolny obieg idei, pojawia się coraz silniejszy argument, że sam fakt instytucjonalnego i komercyjnego źródła informacji nie powinien jej dyskwalifikować. Teza ta osiągnęła dojrzałą postać w sprawie First National Bank of Boston v. Bellotti z 1978 roku. Massachusetts zabraniało określonym bankom i business corporations wydatkowania środków na wpływanie na wynik referendów, jeżeli kwestia poddana pod głosowanie nie miała materialnego wpływu na działalność, majątek lub aktywa spółki.

Spór dotyczył referendum w sprawie wprowadzenia progresywnego podatku dochodowego od osób fizycznych. Korporacje i banki chciały finansować komunikację przeciwko proponowanej zmianie, lecz stan uznał, że sprawa nie pozostaje w wystarczająco bezpośrednim związku z ich działalnością gospodarczą. Stanowisko Massachusetts było intelektualnie zgodne z wcześniejszą teorią ograniczonego celu korporacji: przedsiębiorstwo otrzymuje osobowość prawną po to, aby prowadzić działalność gospodarczą. Jeżeli referendum dotyczy bezpośrednio podatku od spółek lub regulacji branżowych, występowanie w obronie własnego interesu można traktować jako element normalnego działania firmy. Jeśli jednak przedmiotem jest ogólne zagadnienie społeczne albo polityczne, zarząd przechodzący od reprezentowania interesów gospodarczych do kształtowania preferencji obywateli wkracza na pole znacznie bardziej problematyczne.

Massachusetts próbowało utrzymać tę granicę. Większość Sądu, w opinii napisanej przez Lewisa Powella, odrzuciła jednak samą konstrukcję problemu. Pierwsza Poprawka nie miała według Sądu chronić komunikatu jedynie wtedy, gdy mówca potrafi wykazać odpowiednio „materialny” własny interes w przedmiocie debaty. Wypowiedź dotycząca referendum nie traci znaczenia konstytucyjnego wyłącznie dlatego, że jej źródłem jest korporacja. Powell przesunął analizę od praw ontologicznych przedsiębiorstwa ku wartości komunikacji dla debaty publicznej. Jest to niezwykle ważne rozróżnienie. Wyrok w sprawie Bellotti nie musiał odpowiadać twierdząco na pytanie, czy business corporation posiada taką samą moralną autonomię polityczną jak obywatel. Większość mogła ominąć ten problem, stwierdzając, że kluczowe jest prawo społeczeństwa do nieskrępowanej debaty o sprawach publicznych. Jeśli informacja lub argument posiadają wartość dla obywatela uczestniczącego w referendum, formalna tożsamość źródła nie wystarcza do ich uciszenia. Właśnie tutaj doktryna listeners' rights z Virginia Pharmacy zaczyna ujawniać swoje szersze możliwości.

W sprawie aptekarskiej odbiorca potrzebował ceny leku, aby podjąć decyzję konsumencką; w Bellotti odbiorca potrzebuje argumentów, aby podjąć decyzję obywatelską. Struktura logiczna pozostaje podobna: zakaz nałożony na nadawcę jednocześnie pozbawia odbiorcę informacji. Autor

książki trafnie rozpoznaje tę ciągłość i określa wyrok Bellotti jako transfer doktryny praw słuchaczy z mowy komercyjnej do politycznej. Różnica pomiędzy obydwoma przypadkami pozostaje jednak ogromna: informacja o cenie konkretnego leku jest empirycznie weryfikowalnym komunikatem odnoszącym się do konkretnej transakcji.

Kapitał jako wzmacniacz głosu i problem agencji politycznej

Polityczna reklama finansowana przez bank może opierać się na selekcji faktów, wartościowaniu i perswazji, dążąc do mobilizacji emocjonalnej odbiorców. Co więcej, budżet instytucji finansowej pozwala na rozpowszechnianie komunikatu w skali, której niemal żaden pojedynczy obywatel nie jest w stanie osiągnąć. Przejście od commercial information do political advocacy nie jest zatem prostym logicznym następstwem; wiąże się ono ze zmianą zarówno jakości przekazu, jak i struktury władzy stojącej za jego dystrybucją. W tym miejscu ujawnia się centralne napięcie modelu marketplace of ideas. Klasyczna metafora rynku idei zakłada, że otwarta konkurencja komunikatów sprzyja prawdzie lub przynajmniej ogranicza zdolność państwa do narzucania oficjalnej ortodoksji. Jednak realny rynek komunikacyjny generuje koszty wejścia. Produkcja reklamy, zakup czasu antenowego, badania opinii, masowy mailing czy profesjonalna strategia wymagają kapitału.

Równość prawa do mówienia nie oznacza równości faktycznej zdolności do bycia słyszanym. Jeśli doktryna chroni wyłącznie „więcej speech", może jednocześnie pogłębiać przewagę organizacji zdolnych sfinansować największą ilość speech. Powell odpowiadał na ten problem z perspektywy liberalnej nieufności wobec państwowego arbitra idei. Według niego ustawodawca nie powinien decydować, że określona kategoria uczestników posiada zbyt silny głos i dlatego należy ją wyłączyć z debaty. Władza przyznająca sobie kompetencję do „równoważenia" wypowiedzi mogłaby szybko zacząć manipulować strukturą dyskursu na rzecz preferowanych podmiotów. Jeżeli demokracja opiera się na otwartym obiegu informacji, lekarstwem na silną wypowiedź powinno być zasadniczo więcej argumentów, a nie państwowe wyciszenie mówcy. Dissent Justice'a Byrona White'a wydobywał jednak przeciwległą stronę problemu.

White, do którego dołączyli Brennan i Marshall, podkreślał specyfikę corporate treasury. Menedżerowie nie wydają bowiem wyłącznie własnych pieniędzy; zarządzają zasobami osoby prawnej, które powstały w wyniku działalności gospodarczej oraz inwestycji akcjonariuszy – osób, które niekoniecznie muszą zgadzać się z politycznym przekazem kierownictwa. Dla White'a ustawodawca mógł mieć uzasadniony interes w zapobieganiu sytuacji, w której ogromna ekonomiczna potęga przedsiębiorstwa zostaje przekształcona w polityczną ekspresję zarządu

finansowaną ze wspólnego skarbca. W tej argumentacji pojawia się problem agencji politycznej korporacji. Dyrektor jest wybierany do zarządzania przedsiębiorstwem, a nie do reprezentowania światopoglądu akcjonariuszy. Jeśli wydaje środki na kampanię polityczną, trudno jednoznacznie ustalić, czyj pogląd wyraża. Nie jest to pogląd wszystkich udziałowców, gdyż mogą oni mieć sprzeczne preferencje, ani prywatna opinia dyrektora, ponieważ finansowanie pochodzi z funduszy korporacyjnych. Powstaje zatem nowy byt komunikacyjny: corporate voice, który prawo traktuje jako wypowiedź organizacji, choć jego treść jest wynikiem procesu zarządczego, a kapitał pochodzi od ekonomicznie zróżnicowanej grupy właścicieli.

Justice Rehnquist w swoim odrębnym dissent podszedł do problemu z perspektywy klasycznej teorii koncesyjnej. Przypomniał historię, według której korporacja otrzymuje od państwa szczególne zdolności prawne do realizacji funkcji gospodarczej, co nie oznacza jednak automatycznego przyznania jej pełnej wolności politycznej właściwej naturalnemu człowiekowi. Odwoływał się przy tym do historycznej linii rozróżniającej property rights korporacji od „liberty of natural, not artificial, persons". Jego stanowisko pokazuje, że spór Bellotti był w istencji starciem dwóch wielkich teorii corporate personhood, które towarzyszyły całemu wywodowi autora od początku XIX wieku.

Bellotti jako fundament ochrony komunikacji korporacyjnej

Pierwsza teoria zakłada, że korporacja jest tworem prawa posiadającym zdolności funkcjonalnie związane z przyznanym jej celem, przez co zakres jej praw może być węższy niż prawa jednostki. Druga odpowiada: nawet jeśli sama organizacja jest artificial person, ludzie otrzymują i przekazują informacje właśnie poprzez organizacje, a Pierwsza Poprawka nie pozwala państwu wykluczać wypowiedzi tylko dlatego, że pochodzi ona z określonej formy organizacyjnej. W kontekście referendalnej debaty publicznej orzeczenie **Bellotti** przyznało przewagę temu drugiemu podejściu.

Warto jednak wskazać na granice samego wyroku. **Bellotti** dotyczyło referendum, a nie wyboru konkretnego kandydata. Większość sędziów wyraźnie zauważyła, że tradycyjne zagrożenie quid pro quo corruption, charakterystyczne dla candidate elections, ma znacznie słabsze zastosowanie w przypadku głosowania nad zagadnieniem publicznym – referendum nie jest bowiem osobą, której można przekazać korzyść w zamian za przyszłą decyzję. Przedstawianie **Bellotti** jako bezpośredniego zniesienia ograniczeń finansowania kampanii kandydatów byłoby zatem błędem.

Choć orzeczenie to wyznaczyło kierunek doktrynalny, nie przesądziło jeszcze o całej późniejszej konstrukcji. Równie istotne jest to, że większość rozważyła argument dotyczący ochrony akcjonariuszy i uznała konkretny zakaz Massachusetts za niedostatecznie dopasowany do tego celu. Ustawa była jednocześnie zbyt szeroka i zbyt wąska: ograniczała niektóre wypowiedzi korporacyjne, pozostawiając inne możliwości politycznej komunikacji, a jej struktura nie tworzyła spójnego systemu ochrony dissenting shareholder. Sąd nie stwierdził więc, że problem przymusowego finansowania poglądów przez udziałowców jest fikcyjny; uznał raczej, że przedstawiony mechanizm regulacyjny nie rozwiązuje go w sposób wystarczająco precyzyjny, by usprawiedliwić ograniczenie politycznego speech. Tutaj ujawnia się szczególnie ważna cecha amerykańskiego judicial review.

Sąd może zaakceptować istnienie realnego problemu społecznego, a równocześnie uchylić konkretną regulację, uznając wybrany środek za źle dopasowany do deklarowanego celu. Takie podejście wymusza na ustawodawcy bardziej precyzyjne projektowanie prawa, lecz może też utrudniać regulowanie systemów, w których źródła wpływu mają charakter rozproszony i adaptacyjny. Campaign finance jest właśnie takim obszarem: każdy zakaz tworzy możliwość zmiany formy organizacyjnej, kanału finansowania albo rodzaju komunikatu.

Bellotti przekształciło również relację między corporate purpose a public debate. Massachusetts próbowało dopuścić przedsiębiorstwo do wypowiedzi tylko wtedy, gdy referendum "materially affected" jego business, property or assets.

Od prawa do wypowiedzi do siły finansowej komunikatu

Powell odrzucił wymóg wykazywania odpowiedniej interesowności. Był to krok o zasadniczej doniosłości: korporacja przestała być dopuszczalna w sferze politycznej wyłącznie jako lobby własnego interesu ekonomicznego, zyskując przestrzeń do wypowiadania się w kwestiach ogólnospołecznych. Zmiana ta na pierwszy rzut oka wydaje się paradoksalnie altruistyczna. Przedsiębiorstwo może wspierać edukację, prawa człowieka, kulturę czy ochronę środowiska nawet wtedy, gdy działania te nie wpływają bezpośrednio na kwartalny wynik finansowy. Sam Powell wskazywał, że zbyt ścisłe ograniczenie korporacji do sfery interesów biznesowych mogłoby zagrozić właśnie takim społecznie konstruktywnym formom działalności. Corporate political speech nie jest zatem z definicji wypowiedzią egoistyczną czy prawicową; korporacja może popierać podatki, prawa mniejszości, działania klimatyczne lub reformy społeczne równie skutecznie, jak może im się sprzeciwiać.

Aksjologiczny problem nie wynika zatem z treści poglądów, lecz dotyczy sposobu ich finansowej amplifikacji i legitymacji reprezentacyjnej. Wielka korporacja dysponuje zasobami zgromadzonymi

dzięki instytucjom prawa: ograniczonej odpowiedzialności, sukcesji, odrębnemu majątkowi, dostępowi do rynków kapitałowych oraz ochronie kontraktowej. Gdy zasoby te wchodzą do debaty politycznej, pojawia się pytanie, czy państwo jedynie rezygnuje z cenzurowania podmiotu, czy też pośrednio pozwala ekonomicznie skonstruowanej przewadze przekształcać się w przewagę komunikacyjną. Należy tu odróżnić prawo do wypowiedzi od siły wypowiedzi. Pierwsza Poprawka chroni przed zakazem emisji komunikatu, lecz nie gwarantuje, że każdy z nich będzie miał identyczny zasięg. W warunkach masowego rynku medialnego zasięg można kupić, przez co prawo do wydawania pieniędzy i prawo do komunikacji stają się funkcjonalnie powiązane. Wyrok w sprawie Buckley uznał, że ograniczenie wydatków może być de facto ograniczeniem ilości wypowiedzi. Bellotti dodało z kolei, że polityczna wartość tej wypowiedzi nie znika ze względu na korporacyjną tożsamość nadawcy. Połączenie obu zasad stworzyło niezwykle silną konstrukcję: jeśli pieniądz umożliwia wypowiedź, a korporacyjne źródło jej nie dyskwalifikuje, ograniczanie corporate spending zaczyna przypominać ograniczanie samej wolności słowa.

Nie była to jednak jeszcze doktryna absolutna. Po Bellotti Sąd przez kolejne dziesięciolecia nadal dopuszczał istotne ograniczenia politycznego wykorzystania corporate treasury, szczególnie w wyborach kandydackich. Doktryna pozostawała rozdarta między dwoma konkurencyjnymi wizjami demokracji. Pierwsza traktowała debatę polityczną jako system, w którym państwo powinno być niezwykle ostrożne w ograniczaniu źródeł informacji. Druga dostrzegała ryzyko, że ogromne agregacje kapitału mogą zniekształcać proces polityczny – nie dlatego, że ich poglądy są fałszywe, lecz dlatego, że skala ich finansowania wynika z przywilejów działalności gospodarczej, a nie z demokratycznego poparcia. Ten drugi argument osiągnął swoją najbardziej rozwiniętą formę w sprawie Austin v. Michigan Chamber of Commerce z 1990 roku, gdzie Sąd zaakceptował koncepcję antydistortion: możliwość ograniczenia wykorzystywania korporacyjnego skarbca w wyborach z uwagi na szczególną agregacyjną potęgę osoby prawnej. Dwadzieścia lat później Citizens United odrzuci tę linię, powracając z niezwykłą siłą do założeń obecnych w Bellotti. Lata 1976–1978 nie były zatem triumfem ostatecznej doktryny, lecz momentem, w którym wszystkie jej intelektualne elementy zostały już wprowadzone do dyskursu.

Przejście od ochrony osoby do ochrony procesu komunikacji

Powstała konstrukcja składała się z kilku warstw. Wyrok w sprawie **Virginia Pharmacy** uznał, że odbiorca posiada konstytucyjny interes w dostępie do wartościowej informacji, nawet jeśli ma ona charakter komercyjny. Z kolei sprawa **Buckley** wskazała, że wydawanie pieniędzy na komunikację

polityczną może być integralnie związane z wolnością słowa (speech), a independent expenditures różnią się konstytucyjnie od contributions. Memoriał Powella dokumentował natomiast rosnącą samoświadomość biznesu jako uczestnika walki o idee i instytucje. Następnie **Bellotti** stwierdziło, że polityczna wypowiedź w sprawie publicznej nie traci ochrony tylko dlatego, że jej źródłem jest business corporation. Autor książki widzi w tym sekwencję prowadzącą od informacji rynkowej do bezpośredniej obecności korporacji w debacie politycznej.

W rezultacie sama dyskusja o corporate personhood uległa transformacji. Pytanie „czy corporation jest person?" stawało się coraz mniej przydatne. W sprawie **Bellotti** większość sędziów mogła w istocie argumentować: nawet jeśli nie rozstrzygniemy metafizycznego statusu osoby prawnej, to ograniczając komunikację dotyczącą referendum, państwo sprawia, że publiczność traci dostęp do wypowiedzi. Ochrona prawna przesuwa się zatem z **personhood** na **speech process**. Właśnie ta operacja doktrynalna okaże się historycznie najpotężniejsza.

Dopóki korporacja musi dowodzić, że „jest jak człowiek", zawsze można wskazać różnice: brak ciała, śmiertelności, sumienia, rodziny, prawa wyborczego czy osobistej odpowiedzialności moralnej. Jeśli jednak konstytucyjna ochrona zostaje zakotwiczona w wartości samego obiegu informacji, różnice antropologiczne stają się drugorzędne. Gazeta, bank, fundacja i obywatel mogą być odmiennymi podmiotami, a mimo to tworzyć komunikaty podlegające ochronie. Teoria ta ma niewątpliwą zaletę liberalną: utrudnia państwu selekcjonowanie dopuszczalnych mówców, chroniąc prasę, organizacje obywatelskie i podmioty niepopularne przed regulacją opartą na tożsamości. Jej słabość polega jednak na abstrahowaniu od nierówności w zdolności do produkowania komunikacji. Jeśli wolność słowa analizuje się wyłącznie jako zakaz państwowego uciszania, wielkość prywatnego megafonu może wydawać się konstytucyjnie nieistotna. Jeżeli jednak demokrację rozumiemy jako system wymagający nie tylko formalnej otwartości, lecz także względnej odporności na przejęcie przez skoncentrowaną władzę, skala prywatnego komunikatora powraca jako problem ustrojowy. Tu właśnie rozpoczyna się zasadniczy konflikt współczesności.

Liberalna teoria speech obawia się państwa decydującego o tym, kto może mówić i w jakim zakresie. Republikańska teoria antydominacji obawia się natomiast aktora prywatnego, który dzięki przewadze zasobów zyskuje strukturalnie nieproporcjonalną zdolność wpływania na warunki wspólnego życia. Pierwsza widzi cenzurę; druga widzi dominację. Corporate political rights lokują się dokładnie na przecięciu tych dwóch obaw.

Konfliktu tego nie da się uczciwie rozwiązać sloganem. Stwierdzenie „korporacja to nie człowiek" nie wyjaśnia, dlaczego należałoby pozwolić państwu zakazać wydawcy gazety publikowania opinii. Z kolei teza „speech is speech regardless of speaker" nie odpowiada na pytanie, czy organizacja dysponująca miliardowym skarbcem, powstała dzięki instytucjom prawa gospodarczego, powinna

mieć nieograniczoną możliwość przekształcania koncentracji ekonomicznej w komunikację wyborczą. Poważna teoria musi zatem rozróżnić przynajmniej cztery elementy: istnienie samego prawa do komunikowania, źródło finansowania tej komunikacji, relację nadawcy z osobami tworzącymi organizację oraz funkcję konkretnego forum politycznego. **Bellotti** rozstrzygało kwestię referendum, w którym nie istniał kandydat zdolny spłacić polityczny dług wdzięczności. **Citizens United** dotyczyć będzie natomiast komunikacji bezpośrednio związanej z wyborami kandydackimi. To przejście zmieni wagę argumentu o korupcji, choć większość Sądu ostatecznie uzna independent expenditure za wystarczająco odseparowany od kandydata, by nie uzasadniać jego zakazu.

Zanim to jednak nastąpi, amerykańskie prawo dokona jeszcze jednego ważnego zwrotu. W sprawie **Austin v. Michigan Chamber of Commerce** Sąd zaakceptuje argument, że szczególna prawna i ekonomiczna struktura corporation może sama stanowić podstawę do ograniczenia wyborczego korzystania z jej general treasury. Pojawi się koncepcja „corrosive and distorting effects" wynikających z ogromnych zasobów agregowanych dzięki korporacyjnej formie. Będzie to najbardziej rozwinięta próba pogodzenia wolności speech z obawą przed przekształceniem rynku kapitału w rynek władzy politycznej. Dopiero **Citizens United** zburzy tę konstrukcję. Wówczas argument z **Bellotti** powróci już nie jako doktryna dotycząca referendum, lecz jako zasada generalna: państwo nie może tłumić politycznej wypowiedzi na podstawie corporate identity mówcy. W połączeniu z **Buckley** otworzy to niezwykle szeroką przestrzeń dla niezależnych wydatków. Kilka tygodni później sprawa **SpeechNow.org v. FEC** przełoży logikę konstytucyjną na instytucjonalną możliwość tworzenia komitetów przyjmujących nieograniczone środki na niezależne wydatki. Właśnie tam powstanie współczesny świat Super PAC-ów – i tam trzeba będzie ostatecznie odróżnić trzy zjawiska, które w publicystyce są często błędnie stapiane w jedno: corporate speech, unlimited independent expenditures oraz dark money.

> Ostatecznie historia praw korporacyjnych ujawnia głęboki paradoks liberalnego prawa: uniwersalne zasady wolności, wykute w ogniu walki o prawa mniejszości i dysydentów, stają się z czasem narzędziami w rękach tych, którzy dysponują największym kapitałem. Czy system, który chroni proces komunikacji niezależnie od tożsamości nadawcy, jest w stanie przetrwać moment, w którym prywatny megafon staje się tak potężny, że zagłusza samą ideę demokratycznego pluralizmu? Pytanie o granice corporate rights nie jest zatem sporem o definicję osoby, lecz pytaniem o to, czy wolność słowa może istnieć w oderwaniu od strukturalnej równowagi sił.

Inspiracje

[1] 

"We the Corporations" Adam Winkler

Liveright Publishing | ISBN: 9780871403841

Adam Winkler (ur. 25 lipca 1967 r.) jest amerykańskim prawnikiem i profesorem prawa Connell na Wydziale Prawa Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles (UCLA). Specjalizując się w amerykańskim prawie konstytucyjnym, polityce dotyczącej broni palnej i prawach korporacji, Winkler jest uznawany za jednego z najczęściej cytowanych prawników w amerykańskich orzeczeniach sądowych. Jego prace naukowe były cytowane w kilku przełomowych orzeczeniach Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych dotyczących Pierwszej i Drugiej Poprawki, w tym w sprawach Citizens United przeciwko Federalnej Komisji Wyborczej (FEC) i McDonald przeciwko miastu Chicago. Oprócz książki „We the Corporations", uznanego historycznego studium praw obywatelskich korporacji, która była finalistą National Book Award, jest autorem książki „Gunfight: The Battle over the Right to Bear Arms in America" i redaktorem „Encyclopedia of the American Constitution".

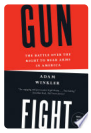
Adam Winkler *(born July 25, 1967) is an American legal scholar and the Connell Professor of Law at the UCLA School of Law. Specializing in American constitutional law, gun policy, and corporate rights, Winkler is recognized as one of the most frequently cited legal scholars in American judicial opinions. His scholarship has been cited in several landmark United States Supreme Court decisions involving the First and Second Amendments, including Citizens United v. FEC and McDonald v. City of Chicago. In addition to We the Corporations, his acclaimed historical examination of corporate civil rights that was a finalist for the National Book Award, he authored Gunfight: The Battle over the Right to Bear Arms in America and served as an editor of the Encyclopedia of the American Constitution.*

University of California, Los Angeles School of Law

Literatura uzupełniająca

Książki

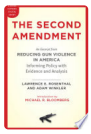
Książki autora i dzieła przywołane w tekście:



[1] "Gunfight"

Adam Winkler

2011 | W. W. Norton & Company | ISBN: 9780393082296



[2] "The Second Amendment"

Lawrence E. Rosenthal, Adam Winkler

2013 | JHU Press | ISBN: 9781421411736



[3] "Music's Everywhere"

Adam Winkler, Tricia Winkler, Christy Zarlengo

2010 | Alfred Publishing Company, Incorporated | ISBN: 9780739074763

[4] "Corporate Law or the Law of Business? Stakeholders and Corporate Governance at the End of History"

Adam Winkler

2014

[5] "Expressive Voting"

Adam Winkler

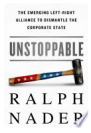
2009

[6] "Scrutinizing the Second Amendment"

Adam Winkler

2007

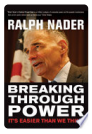
Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[7] "Unstoppable: The Emerging Left-Right Alliance to Dismantle the Corporate State"

Ralph Nader

Hachette UK | ISBN: 9781568584553



[8] "Breaking Through Power"

Ralph Nader

2016 | City Lights Publishers | ISBN: 9780872867062

[9] "The Logic of Collective Action"

Mancur Olson



[10] **"Press Summary - Illinois Information Service"**

Illinois Information Service

1997

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] **"Capital Punishment"**

Lewis F. Powell

1989 | Harvard Law Review | DOI: 10.2307/1341469

Źródło

[2] **"Supreme Justice: Speeches and Writings"**

Thurgood Marshall, J. Clay Smith

2002

Źródło

[3] **"The Supreme Court as Protector of Civil Rights: Equal Protection of the Laws"**

Thurgood Marshall

1951 | The Annals of the American Academy of Political and Social Science | DOI: 10.1177/000271625127500113

Źródło

[4] **"Thurgood Marshall : his speeches, writings, arguments, opinions, and reminiscences"**

Thurgood Marshall, M. Tushnet

2001

Źródło

[5] **"From Principles of Political Economy"**

John Stuart Mill

2005 | Increasing returns and inframarginal econimics | DOI: 10.1142/9789812701275_0018

Źródło

[6] **"Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy."**

Henry Raymond Mussey, John Stuart Mill, W. J. Ashley

1911 | The Journal of Philosophy Psychology and Scientific Methods | DOI: 10.2307/2012734

Źródło

[7] **"Principles of Political Economy."**

L. L. P., John Stuart Mill, W. J. Ashley

1910 | Journal Of The Royal Statistical Society | DOI: 10.2307/2340423

Źródło

[8] **"FROM The Subjection of Women"**

John Stuart Mill

1869 | Wiley eBooks | DOI: 10.1002/9781118011690.ch22

Źródło

[9] **"A Lawyer Looks At Civil Disobedience"**

Lewis F. Powell

1966 | Washington and Lee law review

Źródło

[10] **"Our Bill of Rights"**

Lewis F. Powell

1992 | Indiana Law Review | DOI: 10.18060/2976

Źródło

[11] **"The U.S. Making-Available Right: Preserving the Rights 'To Publish' and 'To Perform Publicly'"**

Thomas Sydnor

2014 | DOI: 10.2139/ssrn.2421724

Źródło

[12] **"Jefferson and the Rights of Man by Dumas Malone"**

Charles S. Sydnor

1952 | South Atlantic Quarterly | DOI: 10.1215/00382876-51-3-450

Źródło

[13] **"The case against "free trade" : GATT, NAFTA, and the globalization of corporate power"**

Ralph Nader

1993

Źródło

[14] **"The Reign of ETS: The Corporation That Makes up Minds."**

Malcolm J. Sherman, Ralph Nader

1981 | Journal of the American Statistical Association | DOI: 10.2307/2287549

Źródło

[15] **"The Winona LaDuke Reader: A Collection of Essential Writings"**

Winona LaDuke, Ralph Nader

2002

Źródło

[16] **"Women Activists: Challenging the Abuse of Power"**

Anne Witte Garland, Ralph Nader, Frances T. Farenthold

1988

Źródło

[17] **"The Logic of Collective Action"**

Mancur Olson

1965 | Harvard University Press eBooks | DOI: 10.4159/9780674041660

Źródło

[18] **"Book Review: Organizational Behavior: The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups"**

Sidney C. Sufrin, Mancur Olson

1966 | Industrial and Labor Relations Review | DOI: 10.1177/001979396601900432

Źródło

[19] **"An Economic Theory of Alliances"**

Mancur Olson, Richard Zeckhauser

1966 | The Review of Economics and Statistics | DOI: 10.2307/1927082

Źródło

[20] **"Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships"**

Richard N. Cooper, Mancur Olson

2000 | Foreign Affairs | DOI: 10.2307/20049751

Źródło

[21] **"Tribute: A Tribute to Justice Harry A. Blackmun: "The Kind Voice of Friends""**

William H. Rehnquist, Ruth Bader Ginsburg, William J. Brennan, Byron R White, Richard S. Arnold

1994 | bepress Legal Repository

Źródło

[22] **"Introducing Justice and Rights to Students of Economics"**

Mark D. White

2024 | DOI: 10.2139/ssrn.4980132

Źródło

[23] **"The Persons Case, 1929: A Legal Definition of Women as Persons"**

Anne White

2001 | Framing Our Past | DOI: 10.1515/9780773569119-049

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[24] **"Fatal in Theory and Strict in Fact: An Empirical Analysis of Strict Scrutiny in the Federal Courts"**

Adam Winkler

2006 | eScholarship (California Digital Library)

Źródło

[25] **"Gunfight: The Battle over the Right to Bear Arms in America"**

Adam Winkler

2011

Źródło

[26] **"Other People's Money: Corporations, Agency Costs, and Campaign Finance Law"**

Adam Winkler

2005 | SSRN Electronic Journal

Źródło

[27] **"Just Sanctions"**

Adam Winkler

1999 | Human Rights Quarterly | DOI: 10.1353/hrq.1999.0014

Źródło

[28] "Corporate Personhood and the Rights of Corporate Speech"

Adam Winkler

2007 | bepress Legal Repository

Źródło

[29] "10. Citizens United, Personhood, and the Corporation in Politics"

Adam Winkler

2017 | Harvard University Press eBooks | DOI: 10.4159/9780674977686-012

Źródło

[30] "A Revolution Too Soon: Woman Suffragists and the 'Living Constitution'"

Adam Winkler

2004 | eScholarship (California Digital Library)

Źródło

[31] "Corporate Law or the Law of Business? Stakeholders and Corporate Governance at the End of History"

Adam Winkler

2004 | Duke Law Scholarship Repository (Duke University)

Źródło

[32] "Scrutinizing the Second Amendment"

Adam Winkler

2007 | Michigan Law Review | DOI: 10.36644/mlr.105.4.scrutinizing

Źródło

[33] "Fundamentally Wrong About Fundamental Rights"

Adam Winkler

2006 | Constitutional Commentary | DOI: 10.24926/26390742.1255

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: fba268f6-deed-4bd5-8db7-cd26eb7a7887