Ewolucja amerykańskich praw korporacyjnych: od ochrony majątku do wolności słowa w świetle książki Adama Winklera We the Corporations

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje transformację roli korporacji w USA, które z podmiotów poszukujących ochrony przed państwem stały się aktywnymi graczami kształtującymi politykę. Autor wskazuje na przełomową kampanię Williama McKinleya i działalność Marcusa Alonza Hanny jako początek systemowego finansowania partii przez wielki biznes. Kluczowym problemem jest tu teoria agencji: pytanie, czy menedżerowie mają prawo wykorzystywać kapitał akcjonariuszy do realizacji celów politycznych, z którymi właściciele mogą się nie utożsamiać. Tekst podkreśla przejście od ochrony własności prywatnej ku zagadnieniu 'demokracji kapitału', gdzie zasoby ekonomiczne są konwertowane na wpływy legislacyjne, co w przeszłości prowadziło do licznych skandali i prób wprowadzenia ograniczeń w wydatkach politycznych przedsiębiorstw.

The article analyzes the transformation of the role of corporations in the USA, which evolved from entities seeking protection from the state into active players shaping policy. The author points to William McKinley's landmark campaign and the activities of Marcus Alonzo Hanna as the beginning of systemic party funding by big business. A key issue here is agency theory: the question of whether managers have the right to use shareholders' capital to pursue political goals with which the owners may not identify. The text emphasizes the transition from the protection of private property toward the issue of "capital democracy," where economic resources are converted into legislative influence, which in the past led to numerous scandals and attempts to introduce restrictions on corporate political spending.

Artykuł analizuje ewolucję statusu prawnego korporacji w USA, śledząc ich drogę od ochrony majątkowej do dominacji w sferze komunikacji politycznej. Autor stawia tezę, że przedsiębiorstwa przeszły strategiczną transformację: gdy w erze Lochnera broniły się przed regulacjami za pomocą XIV Poprawki (wolność kontraktu), a po Wielkim Kryzysie ta tarcza pękła, zaczęły wykorzystywać I Poprawkę (wolność słowa). Kluczowym punktem tej zmiany jest przejście od postrzegania korporacji jako właściciela kapitału do traktowania jej jako infrastruktury komunikacyjnej. Proces ten pozwolił na zamaskowanie akumulacji władzy ekonomicznej retoryką praw obywatelskich, gdzie wydawanie ogromnych sum na kampanie wyborcze przestało być traktowane jako transakcja finansowa, a zaczęło być rozumiane jako chroniona konstytucyjnie ekspresja. W efekcie artykuł ukazuje, jak mechanizm agregacji kapitału wielu osób w jedną strukturę prawną stworzył nową formę władzy politycznej, która rzuca wyzwanie demokratycznej zasadzie równości obywatelskiej.

SŁOWA KLUCZOWE

amerykańskie prawa korporacyjne | corporate political spending | osobowość prawna | Tillman Act | wolność prasy | Citizens United | regulatory capture | rent seeking | teoria agencji | demokracja kapitału | liberty rights | Due Process Clause | shareholder primacy | business judgment rule | funkcjonalna analiza praw korporacyjnych

Transformacja kapitału ekonomicznego w bezpośrednią władzę polityczną

Kiedy kapitał wszedł do urny: korporacje, kampanie wyborcze i narodziny ograniczeń politycznego pieniądza

Na przełomie XIX i XX wieku amerykański problem korporacyjny zyskał nowy wymiar. Dotychczas zasadnicze pytanie brzmiało, w jakim zakresie przedsiębiorstwo może bronić się przed państwem: przed podatkami, wywłaszczeniem, arbitralnym postępowaniem, przeszukaniami czy regulacjami własności.

Industrializacja stworzyła jednak organizacje tak zasobne, że kierunek oddziaływania zaczął się odwracać. Korporacja przestała być wyłącznie adresatem decyzji politycznych. Dzięki kapitałowi, sieciom gospodarczym, prasie, bankom, osobistym związkom menedżerów oraz finansowaniu partii zyskała zdolność wpływania na to, kto te decyzje podejmuje. W ten sposób problem praw osoby prawnej przesunął się z obszaru konstytucyjnej ochrony kapitału w stronę znacznie trudniejszego zagadnienia transformacji kapitału ekonomicznego w władzę polityczną.

Autor książki upatruje symbolicznych początków tego procesu w kampanii prezydenckiej Williama McKinleya z 1896 roku i działalności Marcusa Alonza Hanny. Hanna stworzył mechanizm systematycznego pozyskiwania środków od banków, kolei i korporacji na rzecz Partii Republikańskiej. Ogólny obraz ten znajduje potwierdzenie w źródłach instytucjonalnych, choć określenie tego mechanizmu mianem swoistego „opodatkowania korporacji" należy stosować ostrożniej, niż czyni to autor. Historyczne opracowanie Senatu USA opisuje kampanię McKinleya jako wyjątkowo dobrze sfinansowaną i zarządzaną przez Hannę z nową skalą profesjonalizacji oraz zdolnością do mobilizowania środowisk biznesowych. Kampania ta uczyniła z Hanny ogólnonarodowy symbol sprzężenia pieniędzy z polityką, czego dowodem był przydomek „Dollar Mark". Znaczenie Hanny nie polegało jednak na samym fakcie finansowania polityki przez ludzi zamożnych – pieniądz towarzyszył amerykańskiej polityce od początku republiki.

Nowością była skala organizacyjna właściwa epoce wielkich przedsiębiorstw. Rozbudowujący się system kolejowy, bankowość oraz przemysł stalowy, wydobywczy i ubezpieczeniowy koncentrowały środki, których wcześniejsze pokolenia przedsiębiorców nie posiadały. Korporacja gromadziła kapitał od wielu inwestorów, istniała niezależnie od ich śmierci, dysponowała zawodową administracją i mogła podejmować decyzje finansowe przekraczające możliwości jednostki. Gdy taka organizacja stawała się donatorem politycznym, nie chodziło już tylko o wolność bogatego obywatela do wspierania preferowanego kandydata. Pojawił się nowy aktor instytucjonalny, którego zasoby powstawały w działalności gospodarczej, lecz mogły zostać przesunięte do sfery politycznej. Z perspektywy teorii agencji zrodził to problem podwójnej reprezentacji.

Zarząd korporacji występował jako agent akcjonariuszy w zarządzaniu ich kapitałem, a jednocześnie poprzez finansowanie polityczne próbował wpływać na agentów obywateli – wybranych przedstawicieli. Oznaczało to powstanie wielopoziomowego łańcucha delegacji: menedżer, nieposiadający na własność całego wykorzystywanego kapitału, finansował polityka, który następnie współdecydował o podatkach, regulacjach, zamówieniach publicznych i warunkach działania tej samej organizacji. Korporacyjne finansowanie polityki przestało być zatem jedynie kwestią nierówności między bogatym a biednym mówcą. Pojawiło się pytanie, czy menedżer może

politycznie mówić za pomocą cudzych pieniędzy. Zagadnienie to stało się jednym z najtrwalszych argumentów za ograniczaniem corporate political spending.

Akcjonariusze jednej korporacji mogą przecież głosować na różnych kandydatów, należeć do odmiennych partii, wyznawać różne religie i mieć sprzeczne poglądy na temat wojny, podatków, praw pracowniczych czy obyczajowości. Z faktu nabycia akcji przedsiębiorstwa kolejowego nie wynika logicznie udzielenie zarządowi pełnomocnictwa do reprezentowania politycznej tożsamości inwestora. Wczesna krytyka wydatków korporacyjnych wiązała więc ochronę demokracji z ochroną własności samych akcjonariuszy. W tej konstrukcji ograniczenie politycznej działalności korporacji nie musiało być przedstawiane jako naruszenie praw właścicieli; można je było uzasadnić potrzebą zapobieżenia wykorzystaniu ich majątku do celów, których nie zaakceptowali.

Finansowanie partii jako instrument ochrony majątku

Kulminację społecznego niepokoju przyniosły skandale w branży ubezpieczeniowej. Autor szczególną rolę przypisuje wydarzeniom z 1905 roku oraz pracom nowojorskiej komisji legislacyjnej, znanej jako Armstrong Committee. Opisuje on przesłuchanie George'a W. Perkinsa – wiceprezesa New York Life Insurance Company i partnera J.P. Morgan & Co. – podczas którego ujawniono wykorzystywanie środków przedsiębiorstwa do finansowania republikańskiej kampanii wyborczej. Ta część narracji jest dobrze udokumentowana.

Zapis debaty kongresowej z 1907 roku przywołuje fakt, że wpłata około 48 tysięcy dolarów na kampanię republikańską w 1904 roku została dokonana za pośrednictwem Perkinsa i J.P. Morgan & Co. Zachowane materiały sądowe opisują mechanizm, w którym Perkins najpierw wyłożył własne pieniądze na rzecz Corneliusa N. Blissa, skarbnika Republican National Committee, a następnie otrzymał zwrot z funduszy New York Life. Ta różnica proceduralna ma znaczenie: nie był to zwykły czek spółki wręczony kandydatowi. Konstrukcja opierała się na prywatnej zaliczce funkcjonariusza i późniejszej refundacji przez przedsiębiorstwo, co zapewniało brak zwyczajnej transparentności korporacyjnej. Perkins utrzymywał, że działał w interesie spółki, gdyż zwycięstwo polityczne przeciwników mogłoby zagrozić jej aktywom.

Zachowane źródła odsłaniają zatem coś więcej niż finansową nieprawidłowość. Ukazują one korporacyjną teorię racji politycznej: kierownictwo przedsiębiorstwa uznawało finansowanie partii za instrument ochrony majątku powierzonych mu ludzi. Argument ten jest istotny, ponieważ stanowi prototyp późniejszego uzasadniania aktywności politycznej przedsiębiorstw.

Finansowanie polityczne jako korporacyjne zarządzanie ryzykiem

Jeśli menedżer ma obowiązek chronić spółkę przed ryzykiem, a polityka podatkowa, antymonopolowa lub regulacyjna może stanowić dla niej zagrożenie, finansowanie działalności politycznej przestaje być prywatnym hobby zarządu, a staje się formą zarządzania ryzykiem. W takim ujęciu lobbying, wspieranie organizacji politycznych czy komunikacja z wyborcami są traktowane jako instrumenty gospodarcze, podobnie jak zatrudnianie prawników czy wykupienie ubezpieczenia.

Problem polega na tym, że przyjęcie takiej logiki przekształca przedsiębiorstwo z uczestnika rynku w podmiot systematycznie inwestujący w produkcję własnego otoczenia regulacyjnego. Ekonomia polityczna opisuje to zjawisko poprzez pojęcia rent seeking oraz regulatory capture. Oczywiście nie każde oddziaływanie firmy na władzę jest pogonią za rentą, tak jak nie każdy kontakt eksperta branżowego z regulatorem oznacza jego przejęcie. Przedsiębiorstwa dysponują wiedzą niezbędną do racjonalnego stanowienia prawa i mają uzasadnione interesy, których powinny móc bronić. Problem strukturalny pojawia się jednak wtedy, gdy dostęp do procesu politycznego staje się funkcją nagromadzonego kapitału, a prywatne podmioty mogą przeznaczać zasoby rynkowe na kształtowanie reguł poprawiających ich przyszłą pozycję konkurencyjną. Powstaje wówczas pętla dodatniego sprzężenia zwrotnego: kapitał daje wpływ, wpływ pozwala kształtować reguły, korzystne reguły ułatwiają dalszą akumulację kapitału, a większy kapitał zwiększa przyszły wpływ.

Szczególna wrażliwość sektora ubezpieczeniowego wynikała dodatkowo z charakteru zgromadzonych środków. Były to fundusze pochodzące z milionów indywidualnych składek, związane z bezpieczeństwem ekonomicznym rodzin, oszczędnościami i zobowiązaniami długoterminowymi. Gdy kierownictwo przedsiębiorstwa wykorzystywało część tych zasobów w polityce, problem agencyjny stawał się wyjątkowo wyraźny: osoba kupująca polisę mogła pośrednio finansować partię, której osobiście nie popierała. Autor książki wydobywa ten paradoks – małe środki wielu ludzi, agregowane przez wielką organizację finansową, zamieniane były w potężny strumień kapitału politycznego, niezależnie od indywidualnych preferencji wpłacających.

W tej perspektywie korporacyjna osobowość prawna ujawnia szczególną właściwość agregacyjną. Jej podstawowa przewaga gospodarcza polegała właśnie na łączeniu zasobów wielu jednostek w jeden trwały organizm finansowy. W sferze produkcji pozwalało to budować kolej, hutę czy sieć dystrybucyjną; w polityce ta sama właściwość oznaczała agregowanie potencjału tysięcy ludzi w jedną decyzję wydatkową kierownictwa. Korporacyjne "mówienie" pieniędzmi nie jest więc funkcjonalnie identyczne z sumą indywidualnych wypowiedzi właścicieli kapitału, o ile system

zarządzania nie wymaga od nich politycznej zgody. Autor przywołuje spektakularne szczegóły skandalu ubezpieczeniowego – wystawny bal Jamesa Hazena Hyde'a, skalę korporacyjnego finansowania kampanii Roosevelta czy przypisywaną Henry'emu Clayowi Frickowi wypowiedź o "kupieniu" prezydenta. Ich wartość dowodowa nie jest jednak jednakowa.

Tillman Act i próba separacji kapitału od władzy politycznej

Znaczny udział funduszy korporacyjnych w finansowaniu wyborów 1904 roku oraz skala kontrowersji wokół kampanii Roosevelta znajdują potwierdzenie w literaturze historycznej. Choć w opracowaniach wtórnych pojawia się liczba około 70 procent, nie należy traktować jej jako bezspornego wyniku nowoczesnego audytu, gdyż ówczesny system sprawozdawczości był znacznie mniej rozwinięty niż współcześnie. Z kolei barwna wypowiedź o polityku, który "nie pozostał kupiony", funkcjonuje szeroko w kulturze historycznej, lecz jej dokładna atrybucja jest mniej pewna niż sam fakt napięć między Rooseveltem a środowiskami gospodarczymi, dlatego nie powinna pełnić funkcji dowodu naukowego. Znacznie ważniejsze od anegdoty jest stanowisko samego Theodore'a Roosevelta.

W dorocznym przesłaniu do Kongresu z grudnia 1905 roku prezydent jawnie postulował zakazanie wszystkich korporacyjnych wpłat na komitety polityczne i inne cele wyborcze. Uzasadnienie to jest szczególnie doniosłe dla historii corporate rights, ponieważ Roosevelt wskazywał dwa odrębne dobra: przeciwdziałanie korupcji oraz ochronę akcjonariuszy przed politycznym wykorzystaniem ich pieniędzy przez dyrektorów. Rok później ponowił ten postulat w szerszym zakresie, żądając skutecznego zakazu pośrednich i bezpośrednich wpłat korporacji na cele polityczne.

Roosevelt nie był przeciwnikiem wielkich organizacji gospodarczych jako takich; jego polityka nie opierała się na przekonaniu, że wielka korporacja jest z natury nielegalna. Przeciwnie – uznawał koncentrację gospodarczą za częściowo nieunikniony produkt rozwoju przemysłowego, domagając się przede wszystkim silniejszej federalnej kontroli nad przedsiębiorstwami o zasięgu wykraczającym poza zdolność regulacyjną pojedynczych stanów. W 1905 roku otwarcie argumentował za zwiększaniem narodowej władzy nad korporacjami jako odpowiedzią na zmianę skali gospodarki.

Właśnie dlatego jego sprzeciw wobec korporacyjnych pieniędzy wyborczych jest teoretycznie ciekawszy niż prosty antykapitalizm. Roosevelt akceptował ekonomiczne istnienie wielkiej korporacji, lecz nie zgadzał się na automatyczne przełożenie jej skali na polityczne prawa właściwe

obywatelowi. Rozróżnienie to można przedstawić jako zasadę separacji dwóch rynków. Na rynku gospodarczym firma może legalnie zdobywać przewagę dzięki skali, innowacji, organizacji czy kapitałowi, o ile przestrzega prawa konkurencji i innych regulacji.

W demokracji politycznej podstawową jednostką legitymizacji pozostaje natomiast obywatel. System "one person, one vote" nie ma ekonomicznego odpowiednika w postaci "one dollar, one vote". Jeżeli przewaga zgromadzona na rynku automatycznie przenosi się na proces wyborczy, nierówność ekonomiczna może zostać przekształcona w nierówność zdolności do kształtowania prawa, co z kolei pozwala politycznej nierówności konserwować nierówność gospodarczą. Progressive Era dostrzegła ten problem wcześniej, niż współczesna nauka polityczna nadała mu dzisiejszą terminologię.

W styczniu 1907 roku Kongres uchwalił Tillman Act – pierwsze federalne prawo zakazujące korporacjom i bankom narodowym dokonywania określonych wpłat pieniężnych w związku z wyborami federalnymi. Federal Election Commission uznaje go za początek federalnego systemu zakazów korporacyjnych w finansowaniu kampanii i wiąże jego uchwalenie bezpośrednio z reformami postulowanymi przez Roosevelta. Tillman Act był pierwszą zasadniczą federalną odpowiedzią na problem pieniędzy korporacyjnych w wyborach.

Zakres pierwotnej ustawy należy jednak określić dokładnie, ponieważ późniejsza historia doprowadzi do istotnego rozróżnienia między **contribution** a **independent expenditure**. Tillman Act nie był odpowiednikiem współczesnego totalnego zakazu wszelkiego korporacyjnego komunikowania politycznego. Jego rdzeń dotyczył "money contribution" związanych z wyborami federalnymi; późniejsze ustawodawstwo, orzecznictwo i kolejne reformy rozszerzały oraz redefiniowały zakres regulacji. FEC przypomina, że historyczny zakaz obejmował corporate contributions, podczas gdy rozbudowany system kontroli wydatków, ujawnień i późniejszych PAC-ów powstawał stopniowo w następnych dekadach. Ta różnica stanie się sto lat później krytyczna dla zrozumienia **Citizens United**: zakaz bezpośrednich korporacyjnych contributions do kandydatów nie jest tym samym co ograniczenie niezależnych expenditures finansujących komunikację polityczną.

Normatywne uzasadnienie Tillman Act było wielowarstwowe.

Argumenty przeciwko politycznej aktywności korporacji

Pierwszą warstwą obaw była klasyczna korupcja **quid pro quo**: sytuacja, w której wielki donator finansuje zwycięstwo polityka, oczekując w zamian konkretnych korzyści regulacyjnych lub

administracyjnych. Druga dotyczyła samego wizerunku systemu – tzw. **appearance of corruption**. Demokracja może tracić legitymizację nawet wtedy, gdy nie sposób udowodnić konkretnej łapówki, jeśli obywatele racjonalnie podejrzewają, że polityka jest dostępna przede wszystkim dla największych donatorów. Trzecia warstwa odnosiła się do akcjonariusza, który nie zgadzał się na polityczne wykorzystanie swoich środków. Czwarta – charakterystyczna dla ówczesnej teorii korporacji – opierała się na przekonaniu, że przedsiębiorstwo tworzone w celu gospodarczym nie otrzymuje z samego faktu inkorporacji mandatu do uczestniczenia w sprawowaniu władzy wyborczej. Ostatni argument wyrastał z dawnej doktryny **ultra vires**. W modelu specjalnego charteru osoba prawna miała wykonywać funkcje ściśle określone w akcie ustanawiającym, a działania wykraczające poza ten zakres można było kwestionować jako przekraczające zdolności korporacji. Jednak im bardziej spółki odchodziły od szczegółowych kart na rzecz ogólnych ustaw inkorporacyjnych i szeroko definiowanych celów gospodarczych, tym trudniej było utrzymać ścisły podział między „działalnością przedsiębiorstwa" a aktywnością polityczną. Skoro wynik wyborów wpływał na podatki, taryfy, prawo pracy czy ochronę konkurencji, zarząd zawsze mógł argumentować, że polityka niesie za sobą bezpośrednie konsekwencje ekonomiczne.

Właśnie tutaj rodzi się konflikt, którego nie da się rozwiązać prostą teorią celu korporacji. Autor książki ujmuje wczesne stanowisko bardzo kategorycznie: korporacje miały służyć generowaniu majątku, a nie udziałowi w polityce, gdyż wydatki polityczne mogły naruszać prawa akcjonariuszy o innych poglądach. Jest to istotny element historycznej argumentacji, lecz nie należy go przedstawiać jako wieczystej zasady prawa korporacyjnego. Ewolucja **general incorporation**, **business judgment rule**, ustawowych kompetencji korporacji oraz nowoczesnego zarządzania sprawiły, że podział na działania czysto komercyjne i polityczne stał się coraz trudniejszy do utrzymania.

Nieprzypadkowo kilkanaście lat później pojawiło się orzeczenie **Dodge v. Ford Motor Co.** z 1919 roku – jedno z najbardziej znanych, a zarazem nadinterpretowanych w historii **corporate law**. Autor książki przedstawia je jako moment „przypieczętowania" doktryny maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy i prawnego ograniczenia celu korporacji do sfery komercyjnej. Tę tezę należy jednak zdecydowanie złagodzić.

Michigan Supreme Court rzeczywiście skrytykował Henry'ego Forda za próbę prowadzenia spółki przede wszystkim jako działalności służącej szerszym celom społecznym kosztem akcjonariuszy i nakazał wypłatę specjalnej dywidendy. Nie stworzył jednak uniwersalnej zasady, według której każdy dyrektor amerykańskiej korporacji ma prawny obowiązek maksymalizować krótkoterminowy zysk w każdej decyzji. Współczesne prawo spółek – a szczególnie wpływowe prawo Delaware –

pozostawia zarządom szeroką przestrzeń **business judgment**, pozwalając na decyzje dotyczące pracowników, reputacji, inwestycji czy strategii długoterminowej, o ile mieszczą się one w obowiązkach fiducjarnych i prawidłowo rozumianym interesie korporacji. **Dodge** jest więc bardziej użyteczne jako świadectwo historycznego napięcia między przedsiębiorstwem jako instytucją społeczną a przedsiębiorstwem jako wehikułem inwestorów niż jako konstytucja shareholder primacy obowiązująca w całych Stanach Zjednoczonych. W niniejszym wywodzie jego znaczenie polega przede wszystkim na ujawnieniu paradoksu: jeśli korporacja ma działać na rzecz ekonomicznych interesów udziałowców, jeszcze trudniej uzasadnić polityczne wydatkowanie ich wspólnego kapitału bez znajomości ich indywidualnych przekonań. Spór ten można opisać przy pomocy koncepcji Alberta O. Hirschmana **exit, voice and loyalty**.

Konflikt między demokracją kapitału a obywatelską

Akcjonariusz niezadowolony z wyników przedsiębiorstwa może sprzedać akcje, korzystając z **exit**, lub próbować wpływać na zarząd poprzez korporacyjne mechanizmy **voice**. Kiedy jednak kierownictwo wykorzystuje fundusze organizacji do politycznej wypowiedzi, pojawia się odrębny rodzaj reprezentacji: gospodarczy **voice** jednostki zaczyna być prezentowany jako polityczny **voice** całej organizacji. Akcjonariusz sprzeciwiający się takiemu komunikatowi staje przed wyborem między tolerowaniem politycznego wykorzystania wspólnego kapitału a poniesieniem ekonomicznego kosztu wyjścia z inwestycji. To napięcie nie zniknie wraz z rozwojem współczesnych rynków kapitałowych; przeciwnie, stanie się jeszcze bardziej złożone w świecie funduszy emerytalnych i inwestycyjnych, gdzie miliony ludzi pośrednio posiadają udziały w tysiącach przedsiębiorstw.

Jeszcze głębszego problemu dostarcza teoria reprezentacji politycznej. Korporacja posiada mechanizmy podejmowania decyzji, lecz jej procedury nie opierają się na demokratycznej zasadzie równości członków. W spółce kapitałowej liczba głosów zależy co do zasady od liczby udziałów, a nie od reguły "jeden człowiek – jeden głos". Jest to racjonalne w organizacji gospodarczej, gdyż kontrola pozostaje powiązana z wkładem kapitałowym. Jeżeli jednak decyzje tej organizacji przenoszą się bezpośrednio do sfery polityki, system oparty na proporcji kapitału zaczyna oddziaływać na system oparty na formalnej równości obywatelskiej. Konflikt między tymi dwiema logikami – **demokracją kapitału i demokracją obywateli** – leży w centrum sporu o polityczne prawa korporacji. Nie należy przy tym idealizować obywatelskiego procesu politycznego; bogactwo zawsze pozwalało jednostkom na zakup gazet, organizowanie stowarzyszeń, finansowanie podróży, zatrudnianie ekspertów czy publikowanie książek.

Liberalna demokracja nigdy nie gwarantowała faktycznej równości siły wypowiedzi. Problem korporacji jest jednak jakościowo bardziej złożony, ponieważ prawnie skonstruowana organizacja kumuluje kapitał osób, które nie muszą dzielić wspólnej tożsamości politycznej, a następnie umożliwia scentralizowane wykorzystanie tych zasobów. To właśnie odróżnia sytuację miliardera wydającego własne pieniądze od zarządu spółki wydającego środki będące własnością odrębnej osoby prawnej i ekonomicznie powiązane z wieloma inwestorami.

Z drugiej strony całkowite wyłączenie organizacji ze sfery politycznej rodzi własne niebezpieczeństwa. Ten sam argument, który pozwalał uciszyć przedsiębiorstwo przemysłowe, mógłby zostać wykorzystany przeciwko wydawcy gazety, uniwersytetowi, związkowi zawodowemu, organizacji religijnej albo stowarzyszeniu praw obywatelskich. Gdyby państwo mogło powiedzieć każdej osobie prawnej: "jesteś sztucznym tworem, więc nie wolno ci angażować się w debatę publiczną", znaczna część realnego społeczeństwa obywatelskiego straciłaby zdolność działania. Współczesna demokracja nie składa się przecież wyłącznie z atomizowanych obywateli. Ludzie realizują swoje wolności właśnie poprzez organizacje.

Wczesne regulacje finansowania jako oddzielenie majątku od polityki

Wczesne reformy finansowania wyborów radziły sobie z tym problemem przede wszystkim poprzez kontrolę przepływu pieniędzy do kandydatów, a nie za pomocą rozbudowanej teorii korporacyjnej wolności słowa. Tillman Act powstał, zanim współczesna doktryna First Amendment stała się centralnym instrumentem kontroli ustawodawstwa. W tamtym czasie bardziej naturalne wydawało się traktowanie wpłat korporacyjnych jako czynności finansowej podlegającej regulacji, a nie jako chronionej konstytucyjnie ekspresji politycznej. Dopiero w drugiej połowie XX wieku kategorie te uległy odwróceniu: wydawanie pieniędzy na przekaz polityczny powiązano z wolnością słowa, a każda regulacja kapitału politycznego zaczęła wymagać uzasadnienia w świetle Pierwszej Poprawki. Dlatego Tillman Act reprezentuje nie tylko pierwszy etap federalnego prawa finansowania kampanii, ale również zupełnie inną konstytucyjną wyobraźnię korporacji. Na początku XX wieku można było jednocześnie twierdzić, że przedsiębiorstwo posiada własność chronioną XIV Poprawką i że państwo ma prawo ograniczyć używanie korporacyjnego skarbca do finansowania wyborów. Nie dostrzegano w tym sprzeczności, gdyż ochrona majątku nie oznaczała jeszcze autonomicznego prawa politycznego do wykorzystania całego kapitału w dowolnym celu. Ówczesny ustrój oddzielał sferę ekonomiczną od politycznej znacznie wyraźniej niż późniejsza doktryna. Roosevelt ujmował tę intuicję nadzwyczaj przejrzyście.

W 1905 roku postulował on jednocześnie jawność finansowania kampanii i zakaz politycznych wpłat korporacyjnych, podkreślając, że dyrektorzy nie powinni wykorzystywać pieniędzy akcjonariuszy do takich celów. W 1906 roku żądał wprowadzenia zakazu obejmującego zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie finansowanie polityczne przez korporacje. Rok później, już po uchwaleniu Tillman Act, dostrzegał jednak problem z egzekucją prawa oraz możliwość jego obchodzenia przez aktorów prywatnych. Była to zatem od początku nie tylko debata aksjologiczna, ale spór o projekt instytucjonalny: jak ograniczyć korupcjogenną koncentrację pieniędzy w polityce, nie tworząc systemu, który karze jedynie tych, którzy przestrzegają reguł. W perspektywie następnego stulecia kluczowy okaże się właśnie problem obejścia przepisów. Korporacyjny pieniądz rzadko znika wskutek zakazu; zazwyczaj szuka innego kanału transmisji. Bezpośrednia wpłata może zostać zastąpiona wydatkiem niezależnym, wydatek przedsiębiorstwa – działalnością stowarzyszenia, a jawny donator – organizacją pośredniczącą. Zamiast jednej osoby prawnej pojawia się sieć podmiotów. Im bardziej złożone stają się organizacje i instrumenty finansowe, tym trudniej regulować źródła politycznego wpływu wyłącznie poprzez formalną identyfikację podmiotu dokonującego transferu.

Na początku XX wieku państwo znajdowało się jednak jeszcze przed tą fazą ewolucji. Federalny ustawodawca próbował utrzymać kompromis: własność – tak, polityczna dominacja korporacyjnego skarbca – nie. Korporacja była osobą konstytucyjną wystarczająco silną, by bronić swojego majątku przed arbitralnością państwa, lecz nie uznawano jej jeszcze za pełnoprawnego uczestnika wolności politycznej na tej samej podstawie co obywatel. Paradoks historii sprawił, że właśnie w chwili, gdy państwo próbowało ograniczyć przełożenie korporacyjnego majątku na władzę polityczną, Sąd Najwyższy rozwijał niezwykle silną ochronę gospodarczej „liberty" przeciwko ustawodawstwu społecznemu. Era określana później mianem Lochner era przeniesie konflikt na inną płaszczyznę. Nie będzie już chodziło przede wszystkim o to, czy przedsiębiorstwo może finansować polityka, lecz o to, czy wybrany przez obywateli polityk może skutecznie regulować stosunki pracy, ceny, warunki umów i strukturę gospodarki, jeśli Sąd uzna taką regulację za ingerencję w konstytucyjną wolność. To przejście odsłoni kolejny paradoks: korporacja nadal nie będzie posiadała pełnych „liberty rights" w znaczeniu osobistym (znanym z Hale, Northwestern National Life czy Western Turf), a jednocześnie konstytucyjna doktryna liberty of contract będzie służyć do ograniczania ustawodawstwa gospodarczego oddziałującego na przedsiębiorstwa. Dopiero Wielki Kryzys, New Deal i sprawa Carolene Products przebudują tę architekturę.

Wówczas własność gospodarcza utraci swoją uprzywilejowaną pozycję w sądowej hierarchii wartości, a wolności obywatelskie zyskają silniejszą ochronę. Dla korporacji będzie to pozorną porażką, która w rzeczywistości okaże się początkiem następnej, znacznie bardziej niezwykłej fazy.

Era Lochnera i konstytucjonalizacja wolności gospodarczej

Gdy sądowa ochrona praw gospodarczych słabnie, organizacje zaczynają odkrywać, że najpotężniejszą konstytucyjną tarczą Ameryki nie jest już własność, lecz wolność. Historia korporacji przesuwa się zatem z XIV Poprawki ku Pierwszej — od **property** ku **speech**, od ochrony aktywów do ochrony komunikacji, a wreszcie od prawa do wypowiedzi ku prawu do wydawania ogromnych sum w celu wpływania na wynik wyborów. Od wolności kontraktu do wolności konstytucyjnej: **Lochner**, New Deal i przewrót **Carolene Products**.

W pierwszych dekadach XX wieku amerykańskie prawo konstytucyjne funkcjonowało w osobliwej konfiguracji. Z jednej strony korporacja nie była jeszcze traktowana jako pełny podmiot wolności osobistych: wyroki w sprawach **Hale v. Henkel**, **Northwestern National Life** i **Western Turf** wyznaczały wyraźną granicę między chronionym majątkiem osoby sztucznej a wolnością przypisywaną przede wszystkim osobie naturalnej. Z drugiej strony to właśnie pojęcie „liberty", zawarte w Due Process Clause XIV Poprawki, zaczęło służyć do wyjątkowo intensywnej kontroli ustawodawstwa gospodarczego. Powstał zatem paradoks, który na pierwszy rzut oka może wydawać się sprzeczny.

Korporacja nie musiała posiadać osobistej wolności człowieka, aby przedsiębiorcy i podmioty gospodarcze mogli skutecznie kwestionować regulacje ingerujące w ceny, zatrudnienie, korzystanie z własności czy swobodę zawierania kontraktów. W centrum doktryny nie stała antropologia artificial person, lecz konstytucjonalizacja **wolności gospodarczej jako składnika due process**. Autor książki opisuje ten okres jako erę **Lochnera**, która rozpoczyna się od sprawy **Allgeyer v. Louisiana** z 1897 roku i osiąga swój symboliczny punkt w **Lochner v. New York** z 1905 roku.

Taki skrót jest zgodny z konwencją historiograficzną, lecz wymaga dwóch dopowiedzeń. Po pierwsze, „Lochner era" to nazwa nadana później bardzo zróżnicowanemu okresowi orzeczniczemu, a nie określenie jednolitej doktryny przyjętej przez ówczesny Sąd. Po drugie, sama sprawa **Lochner** nie dotyczyła korporacji. Joseph Lochner był właścicielem piekarni i zakwestionował nowojorską ustawę ograniczającą czas pracy piekarzy do dziesięciu godzin dziennie i sześćdziesięciu tygodniowo. Sąd uznał, że ogólne prawo do zawierania kontraktów gospodarczych jest elementem „liberty" chronionej przez XIV Poprawkę, a konkretne ograniczenie czasu pracy stanowiło niedopuszczalną ingerencję w tę wolność.

Ta korekta jest zasadnicza. Nie należy przedstawiać ery **Lochnera** jako prostego okresu, w którym Sąd „przyznał korporacjom wolność". Doktryna substantive due process, chroniąca liberty of contract, obejmowała relacje gospodarcze zarówno osób fizycznych, jak i prawnych, tworząc środowisko konstytucyjne przyjazne interesom przedsiębiorców. Jej znaczenie dla corporate rights było ogromne, choć pośrednie i systemowe. Jeśli Konstytucja ogranicza ustawodawcę w ingerowaniu w kontrakty pracy czy warunki prowadzenia działalności, beneficjentami takiej doktryny stają się również organizacje gospodarcze, nawet jeśli orzeczenie formalnie dotyczy natural person. Już sprawa **Allgeyer v. Louisiana** z 1897 roku, dotycząca możliwości korzystania przez E. Allgeyer & Co. z polisy ubezpieczeniowej wystawionej poza Luizjaną, wskazywała ten kierunek.

Sąd rozumiał konstytucyjną „liberty" szerzej niż tylko jako wolność od fizycznego uwięzienia — obejmowała ona możliwość prowadzenia legalnej działalności i zawierania zgodnych z prawem umów. Jednocześnie orzeczenie nie negowało zasadniczo stanowej police power, lecz podkreślało konieczność badania, czy konkretny sposób jej wykonania nie przekracza konstytucyjnych granic. Z tej linii rozumowania wyrosła późniejsza doktryna, w której sąd przestał ograniczać się do sprawdzania procedur, a zaczął badać materialną dopuszczalność treści uchwalonego prawa. Właśnie tutaj leży źródło pojęcia **substantive due process**. Dosłowne brzmienie Due Process Clause sugeruje pytanie proceduralne: czy pozbawiono kogoś życia, wolności bądź własności bez właściwej procedury prawnej. W praktyce Sąd wyprowadził z tej klauzuli ochronę określonych praw przed samą treścią regulacji, nawet jeśli została ona uchwalona prawidłowo. Ustawodawca mógł więc przegrać nie przez błędy formalne, lecz dlatego, że według sądu wkroczył zbyt głęboko w obszar chronionej „liberty". Tak pojmowana due process stawała się instrumentem kontroli polityki gospodarczej. Z perspektywy teorii konstytucjonalizmu był to konflikt o to, **kto posiada ostateczną kompetencję do oceny racjonalności regulacji społecznej**.

Wolność kontraktu jako tarcza przed regulacjami

Legislatura mogła argumentować, że ograniczenie godzin pracy służy ochronie zdrowia pracowników. Sąd natomiast mógł uznać, iż związek między tym środkiem a realnym dobrostanem jest zbyt słaby, a pod hasłem police power większość polityczna w rzeczywistości uderza w wolność jednostki. Zwolennicy takiej kontroli widzieli w niej kluczową funkcję sądu konstytucyjnego: ochronę jednostki i własności przed kaprysami chwilowej większości. Krytycy dostrzegali w tym zastępowanie wyborów politycznych sędziowskimi przekonaniami ekonomicznymi. Najbardziej znany głos krytyczny wybrzmiał w zdaniu odrębnym Olivera Wendella Holmesa Jr. w sprawie **Lochner**. Holmes sprzeciwiał się wpisywaniu konkretnej teorii ekonomicznej do Konstytucji,

wskazując, że dokument ten stworzono dla ludzi o skrajnie różnych poglądach społecznych i gospodarczych. Spór ten wykraczał daleko poza samą piekarnię Lochnera.

W jego tle znajdował się problem legitymizacji sądu: pytanie o to, jak dalece niewybierani sędziowie mogą przekształcać pojemne terminy "liberty" i "property" w bariery dla demokratycznej polityki gospodarczej. Autor książki opisuje późniejszą erę **Lochnera** jako okres regularnego unieważniania ustawodawstwa socjalnego i pracowniczego "w imię absolutyzowania wolności gospodarczej spółek kapitałowych". W tym sformułowaniu kryje się trafna intuicja co do realnego wpływu orzecznictwa na gospodarkę, jednak samo słowo "absolutyzowanie" nieco zniekształca bardziej złożony obraz. Sąd Najwyższy w tamtym czasie utrzymywał w mocy wiele regulacji gospodarczych, a police power nigdy nie została całkowicie wyparta przez liberty of contract. Historyczna debata dotyczy raczej intensywności kontroli sądowej oraz rodzaju ustaw, wobec których sędziowie byli skłonni stosować ograniczenia konstytucyjne. Era ta nie była prostym zawieszeniem państwa regulacyjnego, lecz okresem silnego napięcia między regulacją a wolnością kontraktową. Dla historii korporacji najważniejszy pozostaje jednak skutek systemowy.

W XIX wieku spółka walczyła o status "person", który pozwoliłby jej bronić majątku. Na początku XX wieku nie musiała już każdorazowo konstruować swego roszczenia jako pytania o własną ontologię. Mogła funkcjonować wewnątrz szerszego paradygmatu konstytucyjnego, w którym własność i swoboda gospodarcza same uzyskały intensywną ochronę przed regulacją. Corporate personhood stawało się zatem coraz bardziej niewidoczne właśnie dlatego, że odniosło częściowy sukces. Spór przesunął się z pytania "czy korporacja może powołać się na XIV Poprawkę?" w stronę pytania "czy dana ingerencja państwa w działalność gospodarczą jest zgodna z XIV Poprawką?".

Kryzys gospodarczy i koniec prymatu wolności kontraktu

Wielki Kryzys podważył intelektualne i polityczne podstawy tego modelu. Gwałtowna destabilizacja systemu finansowego, bezrobocie, spadek produkcji oraz deflacja pokazały, że gospodarka nie jest jedynie sumą prywatnych kontraktów, a decyzje pojedynczych podmiotów mogą wywoływać skutki systemowe, wymagające reakcji państwa.

New Deal Franklina D. Roosevelta nie był jednorodnym programem ekonomicznym, lecz wspólną cechą jego najważniejszych elementów stało się rozszerzenie federalnej regulacji rynku, pracy, finansów, rolnictwa i zabezpieczenia społecznego. Konflikt między administracją Roosevelta a Sądem Najwyższym stał się zatem sporem o konstytucyjne granice nowoczesnego państwa

gospodarczego. Autor książki wiąże zmianę doktrynalną z kryzysem wokół New Deal i propozycją reorganizacji Sądu, popularnie określaną jako **court-packing plan**. Takie powiązanie jest zasadne, jednak słynna formuła "switch in time that saved nine" nie powinna być traktowana jako bezsporny dowód na to, że sędzia Owen Roberts zmienił stanowisko wyłącznie pod presją prezydenckiego projektu. Chronologia decyzji i wewnętrznych głosowań Sądu sprawia, że związek przyczynowy pozostaje przedmiotem rozbudowanej debaty historycznej.

Pewne jest natomiast, że rok 1937 stanowił przełom polityczny i doktrynalny: sądowa kontrola regulacji gospodarczych zaczęła wyraźnie ustępować większej deference wobec ustawodawcy. Symboliczne znaczenie zyskała sprawa **West Coast Hotel Co. v. Parrish**. Dotyczyła ona Elsie Parrish, pokojówki zatrudnionej w hotelu w stanie Waszyngton, która dochodziła różnicy między otrzymanym wynagrodzeniem a stanową płacą minimalną. Sąd podtrzymał regulację i odrzucił wcześniejsze rozumowanie z sprawy **Adkins v. Children's Hospital**.

Chief Justice Charles Evans Hughes uznał, że wolność kontraktowania nie jest absolutna i może podlegać rozsądnej regulacji służącej ochronie zdrowia, bezpieczeństwa i dobrobytu wspólnoty. Z punktu widzenia teorii praw korporacyjnych znaczenie tego orzeczenia jest szczególne, gdyż przeciwnikiem pracownicy była spółka – West Coast Hotel Company.

Sąd nie zakwestionował jej statusu prawnego ani zdolności do korzystania z due process. Zmienił natomiast wagę interesu gospodarczego w konstytucyjnej równowadze. Było to przesunięcie głębsze niż odebranie konkretnego prawa. Korporacja mogła nadal posiadać property i występować jako person, lecz jej ekonomiczna wolność nie miała już automatycznie przeważać nad regulacyjnym osądem demokratycznego państwa.

Proces ten rozpoczął się jednak wcześniej. W sprawie **Nebbia v. New York** z 1934 roku Sąd zaakceptował stanowe regulowanie cen mleka, podkreślając, że prywatna własność i kontrakty mogą podlegać regulacji wtedy, gdy wymaga tego interes publiczny. Ingerencja narusza due process dopiero w momencie, gdy jest arbitralna, dyskryminacyjna lub pozostaje bez istotnego związku z dopuszczalnym celem ustawodawcy. To właśnie ta rekonfiguracja prowadziła stopniowo do kluczowego pytania: skoro sąd nie powinien intensywnie kontrolować zwykłej polityki gospodarczej, w jakich sprawach powinien być szczególnie podejrzliwy wobec większości parlamentarnej?

Odpowiedź naszkicowano w 1938 roku w sprawie **United States v. Carolene Products Co.**. Co charakterystyczne dla całej tej historii, jednym z najważniejszych orzeczeń dotyczących zmiany filozofii praw konstytucyjnych stała się sprawa przedsiębiorstwa handlującego produktem

mlecznym. Kongres zakazał bowiem międzystanowego obrotu tzw. filled milk, czyli produktem powstającym przez łączenie odtłuszczonego mleka z tłuszczami innymi niż mleczne.

Carolene Products i zmiana logiki kontroli sądowej

Carolene Products Company kwestionowała federalny zakaz, podnosząc zarzut naruszenia due process. Sąd odrzucił to roszczenie i sformułował silne domniemanie konstytucyjności ustawodawstwa regulującego transakcje gospodarcze: jeśli istnieją fakty pozwalające racjonalnie uzasadnić działanie ustawodawcy, sąd nie powinien zastępować jego oceny własnym sądem ekonomicznym. W ten sposób korporacja stała się stroną sprawy, która paradoksalnie ograniczyła jeden z najpotężniejszych dotąd instrumentów korporacyjnej strategii procesowej. Carolene Products przegrała, lecz porażka ta wyznaczała szerszy zwrot w całym konstytucjonalizmie. Ustawodawstwo dotyczące zwykłych transakcji handlowych miało odtąd korzystać z domniemania ważności; sąd nie zamierzał już traktować każdej regulacji biznesowej jako potencjalnego naruszenia wolności wymagającego osobnej oceny ekonomicznej. Autor książki rozpoznaje tę zmianę jako przejście od intensywnej ochrony ekonomicznej ku większej ochronie wolności obywatelskich i politycznych, co jednak wymaga istotnego doprecyzowania terminologicznego.

Słynny Footnote Four nie stworzył w 1938 roku kompletnego systemu tiered scrutiny ani nie ogłosił formalnego testu strict scrutiny w jego późniejszej postaci. Stone sformułował znacznie bardziej ostrożną hipotezę: domniemanie konstytucyjności może być słabsze, gdy ustawa wydaje się sprzeczna z konkretnymi zakazami Bill of Rights, gdy ogranicza procesy polityczne zdolne do skorygowania niepożądanego prawa albo gdy uprzedzenie wobec „discrete and insular minorities” utrudnia sprawne funkcjonowanie mechanizmów demokratycznych.

Dopiero późniejsze orzecznictwo przekształci te intuicje w rozwiniętą hierarchię standardów kontroli. Przedstawianie Footnote Four jako bezpośredniego ustanowienia rational basis dla gospodarki i strict scrutiny dla Pierwszej Poprawki jest zatem posługiwaniem się retrospektywnym językiem doktrynalnym. Nie jest to całkowicie błędne jako syntetyczny opis kierunku ewolucji, lecz należy odróżnić nasiono koncepcji od jej późniejszego dojrzałego kształtu. Carolene Products nie podało gotowej mapy dzisiejszego prawa konstytucyjnego; zmieniło raczej logikę wyboru spraw, w których sądowa nieufność wobec większości może być szczególnie uzasadniona. Teoretyczna doniosłość Footnote Four polegała na zmianie uzasadnienia judicial review. W świecie Lochnera sąd chronił jednostkę przed gospodarczą ingerencją większości, ponieważ uważał określone wolności ekonomiczne za nienaruszalne.

W świecie wyłaniającym się z Carolene Products szczególna kontrola miała być uzasadniona przede wszystkim wtedy, gdy zwykły proces demokratyczny nie potrafi sam się naprawić. Jeżeli większość reguluje ceny mleka, przedsiębiorstwo może argumentować przeciw tej regulacji w Kongresie, finansować lobbying czy przekonywać opinię publiczną, uczestnicząc w standardowym procesie politycznym. Jeżeli natomiast ustawodawca ucisza przeciwników, ogranicza głosowanie lub działa przeciw grupie pozbawionej realnej reprezentacji, założenie samokorygującej się demokracji staje się znacznie mniej wiarygodne. To rozumowanie można powiązać z późniejszą teorią Johna Harta Ely'ego, według której szczególna rola sądu konstytucyjnego polega nie tyle na wybieraniu „najlepszych" wartości substancjalnych, ile na ochronie mechanizmów reprezentacji i uczestnictwa. Z tego punktu widzenia Footnote Four można odczytywać jako zapowiedź proceduralnej teorii demokracji konstytucyjnej: sędzia powinien być najbardziej aktywny tam, gdzie proces polityczny działa wadliwie dlatego, że wykluczono ludzi z udziału albo odebrano im możliwość komunikowania się i organizowania.

Wolność prasy jako infrastruktura praw obywatelskich

I właśnie tutaj rozpoczyna się nieoczekiwany powrót korporacji. Autor książki interpretuje późniejszą strategię przedsiębiorstw jako przejście od praw majątkowych do liberty rights: skoro zwykłe interesy gospodarcze utraciły uprzywilejowaną pozycję, organizacje zaczęły częściej przedstawiać swoje roszczenia w kategoriach komunikacji, zrzeszania się i praw odbiorców. Jest to jedna z najciekawszych tez publikacji, jednak należy unikać obrazu centralnie zaplanowanej „zmiany strategii korporacji". Historycznie nie istniało jedno centrum dowodzenia, które po **Carolene Products** nakazało biznesowi porzucić XIV Poprawkę na rzecz Pierwszej. Następowało raczej stopniowe odkrywanie, że rozwijająca się doktryna wolności obywatelskich może mieć zastosowanie również do organizacji gospodarczych. Zanim sprawa **Carolene Products** została rozstrzygnięta, możliwość ta została już spektakularnie ujawniona w procesie **Grosjean v. American Press Co.** z 1936 roku. Sprawa ta jest dla tej historii jednym z najważniejszych punktów, ponieważ burzy prostą opozycję między „prawami korporacji" a „prawami człowieka".

Luizjana nałożyła szczególny podatek na duże gazety, formalnie opisany jako podatek od wpływów z reklam. Sąd Najwyższy uznał jednak, że regulacja w swoim historycznym i politycznym kontekście działała jak ograniczenie wolności prasy. Wolność ta została potraktowana jako prawo chronione przed ingerencją stanową poprzez Due Process Clause XIV Poprawki. Autor książki przedstawia ten proces jako pierwsze przyznanie komercyjnej korporacji bezpośredniego liberty right związanego z wolnością prasy. W takim ujęciu zawiera się ważna prawda o rezultacie instytucjonalnym, lecz język mówiący, że „korporacja otrzymała wolność słowa", może zaciemnić funkcję prawa. Powodami były

przedsiębiorstwa wydające gazety, lecz przedmiot ochrony obejmował więcej niż ich własny interes ekonomiczny. Sąd podkreślał społeczną rolę prasy w zapewnianiu informacji niezbędnych dla opinii publicznej. Specjalny podatek na prasę był konstytucyjnie problematyczny nie dlatego, że zmniejszał rentowność spółek, lecz dlatego, że mógł ograniczać obieg informacji oraz niezależność instytucji kontrolującej władzę.

To rozróżnienie jest kluczowe dla dalszych części analizy. W **Santa Clara** ochrona korporacji oznaczała przede wszystkim zabezpieczenie jej majątku. W **Grosjean** ochrona organizacji służyła jednocześnie wartości systemowej leżącej poza samą organizacją: **wolnej komunikacji publicznej**. Jeśli państwo może obciążyć przedsiębiorstwo wydawnicze podatkiem skonstruowanym jako narzędzie represji politycznej tylko dlatego, że wydawca jest korporacją, wolność prasy staje się iluzoryczna. Człowiek może mieć konstytucyjne prawo do publikowania swoich poglądów, lecz nowoczesna gazeta wymaga drukarni, pracowników, sieci dystrybucji, reklamy i kapitału. Wolność jednostki potrzebuje infrastruktury organizacyjnej.

Tu pojawia się pierwszy mocny argument przeciwko prostemu hasłu „korporacje nie są ludźmi, więc nie powinny mieć praw konstytucyjnych". Gazeta nie jest człowiekiem, ale jeśli państwo może dowolnie ją uciszyć właśnie dlatego, że przybrała formę osoby prawnej, wolność ludzi działających poprzez gazetę zostanie poważnie ograniczona. Uniwersytet nie jest człowiekiem, ale ludzie realizują przez niego wolność akademicką. Kościół nie jest biologiczną osobą, ale wierni organizują poprzez niego kult. Stowarzyszenie polityczne nie posiada ciała, ale jego członkowie potrzebują organizacji, aby skutecznie występować publicznie. Ta logika prowadzi do zasadniczej modyfikacji funkcjonalnej teorii praw korporacyjnych. Wcześniej wyróżniono ochronę derywacyjną, funkcjonalno-instytucjonalną i autonomiczną. **Grosjean** pokazuje dodatkowo wymiar **ekosystemowy**. Pewne organizacje chroni się nie tylko ze względu na ich właścicieli albo własny interes instytucjonalny, lecz dlatego, że stanowią część infrastruktury koniecznej dla funkcjonowania konstytucyjnego porządku. Wolna prasa jest takim przypadkiem. Jej ochrona ma znaczenie również dla ludzi, którzy nie są akcjonariuszami, redaktorami ani pracownikami wydawnictwa – dla czytelników oraz demokratycznej opinii publicznej.

Przesunięcie ochrony z praw majątkowych na wolność komunikacji

Właśnie ten argument okaże się w przyszłości niezwykle produktywny. Jeśli prawo odbiorcy do informacji może uzasadniać ochronę wypowiedzi organizacji, centrum analizy przesuwa się z tożsamości mówcy na naturę komunikatu i interes słuchacza. W późniejszych sporach

przedsiębiorstwa będą wykorzystywały właśnie tę zmianę perspektywy. Nie będą musiały wykazywać, że osoba prawna posiada psychologiczne doświadczenie wolności słowa; wystarczy argumentować, że ograniczenie wypowiedzi ze względu na korporacyjny charakter mówcy pozbawia społeczeństwo informacji, które Pierwsza Poprawka powinna chronić. Nie można jednak z wyroku w sprawie **Grosjean** mechanicznie przejść do wniosku, że każda wypowiedź każdego przedsiębiorstwa musi uzyskać identyczną ochronę jak gazeta krytykująca władzę. Właśnie tu pojawia się problem, który będzie narastał przez kolejne dziesięciolecia.

Press corporation pełni funkcję bezpośrednio związaną z komunikacją. Manufacturing corporation może natomiast wytwarzać stal, tytoń albo samochody, a następnie wykorzystać swoje zasoby do finansowania reklamy politycznej. Czy fakt, że oba podmioty są korporacjami, wymaga identycznej ochrony? Czy decyduje charakter podmiotu, funkcja komunikatu, interes odbiorców, źródło pieniędzy, czy może możliwość korupcji procesu politycznego? Cała późniejsza historia spraw **Bellotti**, **Buckley**, **Austin** i **Citizens United** będzie próbą odpowiedzi właśnie na te pytania.

Carolene Products i **Grosjean** tworzą więc razem historyczną cezurę. Pierwsza sprawa osłabia konstytucyjne uprzywilejowanie zwykłych roszczeń gospodarczych. Druga pokazuje, że przedsiębiorstwo może znaleźć się pod bardzo silną ochroną wtedy, gdy jego działalność wiąże się z wolnością komunikacji. Korporacyjne prawa nie znikają wraz z końcem ery **Lochnera**. Zmienia się typ prawa, który okazuje się konstytucyjnie najbardziej wartościowy. Nie jest to wyłącznie ewolucja techniki procesowej; zachodzi głęboka zmiana aksjologiczna amerykańskiego konstytucjonalizmu. Wolność gospodarcza coraz bardziej staje się przedmiotem demokratycznej polityki, natomiast wolność wypowiedzi, prasy, religii i zrzeszania zaczyna być traktowana jako warunek, dzięki któremu sama polityka może pozostać demokratyczna. Sądy wycofują się więc częściowo z konstytucjonalizowania wyników rynku, a intensyfikują kontrolę reguł komunikacji i uczestnictwa.

Paradoks polega na tym, że osoba prawna potrafi funkcjonować w obu tych światach. Może być przedsiębiorstwem żądającym swobody ekonomicznej i jednocześnie organizacją umożliwiającą ludziom wykonywanie wolności politycznej. Ta dwoistość sprawi, że proste odróżnienie "business corporation" od "civil society" zacznie się zacierać. Gazeta jest bowiem przedsiębiorstwem i instytucją demokracji jednocześnie.

Od ochrony majątku do funkcjonalnej ochrony komunikacji

Uniwersytet może pobierać opłaty, a jednocześnie realizować wolność akademicką. Organizacja non-profit może dysponować wielomilionowym budżetem i wciąż pozostawać nośnikiem praw swoich członków. Związek zawodowy może być potężnym podmiotem ekonomicznym i zarazem politycznym stowarzyszeniem pracowników. W kolejnych dekadach ruch praw obywatelskich ukazał tę dwoistość z wyjątkową siłą. Gdy Alabama zażądała od NAACP ujawnienia list członków, organizacyjna odrębność — wcześniej krytykowana jako źródło potęgi wielkiego biznesu — stanie się tarczą chroniącą ludzi przed represją. Z kolei gdy prywatna spółka będąca właścicielem całego miasteczka spróbowała wykorzystać prawa własności przeciwko religijnej aktywistce, Sąd ograniczył jej korporacyjną własność w imię wolności wypowiedzi. Sprawy **Marsh v. Alabama** i **NAACP v. Alabama** obrazują dwa przeciwstawne ruchy tej samej doktryny: czasem prawa korporacji należy ograniczyć, aby chronić prawa człowieka; innym razem prawa organizacji trzeba chronić dokładnie z tego samego powodu. Właśnie wtedy staje się jasne, że pytanie o to, czy korporacje powinny mieć prawa, jest źle postawione. Pytanie naukowo użyteczne musi być bardziej precyzyjne: jakie prawo, w jakiej funkcji, przeciw jakiej ingerencji, dla ochrony czyjego interesu i z jakimi konsekwencjami dla innych uczestników porządku konstytucyjnego? Bez takiej funkcjonalnej analizy nie sposób odróżnić ochrony gazety przed cenzurą od ochrony monopolu przed podatkiem, czy ochrony stowarzyszenia praw obywatelskich przed represją od nieograniczonego wykorzystania korporacyjnego skarbca w kampanii wyborczej. Tym samym wraz z końcem ery **Lochnera** nie kończy się historia corporate rights.

Przeciwnie, rozpoczyna się jej druga, znacznie bardziej wymagająca intelektualnie faza. Korporacja przestaje być wyłącznie właścicielem broniącym majątku; zaczyna pojawiać się jako medium komunikacji, zrzeszenia i wspólnego działania ludzi. W tej właśnie przestrzeni narodzi się argument, który ostatecznie doprowadzi do **Citizens United**: że państwo nie powinno pytać, czy wypowiedź pochodzi od człowieka, gazety, stowarzyszenia czy przedsiębiorstwa, lecz czy jest to wypowiedź, którą Pierwsza Poprawka nakazuje pozostawić wolną. Zanim jednak ten argument przybierze swoją najbardziej kontrowersyjną postać, musi przejść przez doświadczenie segregacji rasowej i walki o prawa obywatelskie. To właśnie NAACP pokaże Sądowi Najwyższemu, że artificial person może być prawną strukturą konieczną do ochrony najbardziej naturalnego ludzkiego prawa: możliwości wspólnego przeciwstawienia się władzy bez strachu przed utratą pracy, przemocą i politycznym odwetem.

> Czy w świecie, gdzie wolność słowa stała się tożsama z możliwością finansowania przekazu, prawo do wypowiedzi nie przestało być prawem człowieka, a stało się przywilejem kapitału? Być może największym paradoksem współczesnej demokracji jest fakt, że tarcza stworzona do ochrony mniejszości przed tyranią większości została przejęta przez najpotężniejsze organizacje świata, by chronić ich wpływ na prawo. Pozostaje pytanie: czy potrafimy jeszcze odróżnić głos obywatela od echa korporacyjnego skarbca?

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 w Szkole Prawa Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles. Specjalizuje się w amerykańskim prawie konstytucyjnym, prawach konstytucyjnych korporacji, Drugiej Poprawce do Konstytucji oraz historii Sądu Najwyższego. Winkler uzyskał tytuł doktora prawa (J.D.) na Wydziale Prawa Uniwersytetu Nowojorskiego oraz tytuł magistra nauk politycznych (M.A.) na Uniwersytecie Kalifornijskim w Los Angeles. Jego osiągnięcia naukowe były często cytowane w orzeczeniach sądowych, w tym w przełomowych sprawach Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych dotyczących Pierwszej i Drugiej Poprawki do Konstytucji. Oprócz artykułów w czasopismach naukowych, jest powszechnie znany ze swoich monografii z zakresu historii prawa, komentarzy publicznych i analiz dotyczących osobowości prawnej korporacji i praw do posiadania broni. Jest częstym komentatorem spraw prawnych w głównych mediach krajowych, a wcześniej pełnił funkcję aplikanta w Sądzie Apelacyjnym Stanów Zjednoczonych Dziewiątego Okręgu.

Adam Winkler *(born July 25, 1967) is an American legal scholar and the Connell Professor of Law at the UCLA School of Law. He specializes in American constitutional law, corporate constitutional rights, the Second Amendment, and the history of the Supreme Court. Winkler earned his J.D. from New York University School of Law and an M.A. in political science from the University of California, Los Angeles. His scholarship has been cited frequently in judicial opinions, including landmark United States Supreme Court cases addressing the First and Second Amendments. Beyond his academic journal articles, he is widely recognized for his legal history monographs, public commentary, and analysis on corporate personhood and gun rights. He is a frequent commentator on legal affairs in major national media outlets and previously served as a law clerk on the U.S. Court of Appeals for the Ninth Circuit.*

UCLA School of Law

Literatura uzupełniająca

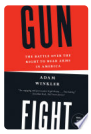
Książki

Książki autora i dzieła przywołane w tekście:

[1] "Expressive Voting"

Adam Winkler

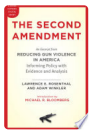
2009



[2] "Gunfight"

Adam Winkler

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



[3] "The Second Amendment"

Lawrence E. Rosenthal, Adam Winkler

2013 | JHU Press | ISBN: 9781421411736



[4] "Music's Everywhere"

Adam Winkler, Tricia Winkler, Christy Zarlengo

2010 | Alfred Publishing Company, Incorporated | ISBN: 9780739074763

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

Adam Winkler

2014

[6] "Scrutinizing the Second Amendment"

Adam Winkler

2007

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[7] "The Man with the Muck Rake"

Theodore Roosevelt

CreateSpace | ISBN: 9781502703248



[8] "The Common Law"

Oliver Wendell Holmes Jr.

BoD – Books on Demand | ISBN: 9783368455910



[9] "Great Pages of Michigan History from the Detroit Free Press"

Bill McGraw

1987

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] "Government Regulation: New York's Responsibility"

George W. Perkins

1912 | Proceedings of the Academy of Political Science in the City of New York | DOI: 10.2307/1171952

Źródło

[2] "The Right of the People to Rule"

Theodore Roosevelt

2008 | DOI: 10.5040/9781978740280.ch-020

Źródło

[3] "The Rise And Growth Of American Politics - A Sketch Of Constitutional Development"

Henry Jones Ford

2000

Źródło

[4] "The Scope of Political Science"

Henry Jones Ford

1905 | Proceedings of the American Political Science Association | DOI: 10.2307/3038383

Źródło

[5] "[Corporate Counsel and the Elite Law Firm]: Comment"

Philip R. Lochner

1985 | Stanford Law Review | DOI: 10.2307/1228618

Źródło

[6] "Offshore Wind in the US Gulf of Mexico: Regional Economic Modeling and Site-Specific Analyses"

Walter Musial, USDOI Bureau of Ocean Energy Management (BOEM), USDOE, Philipp Beiter, Jeremy Stefek, Owen Roberts

2020 | DOI: 10.2172/1968455

Źródło

[7] **"Democracy and Distrust"**

John Hart Ely

1981 | Harvard University Press eBooks | DOI: 10.2307/j.ctv102bj77

Źródło

[8] **"Democracy and Distrust: A Theory of Judicial Review"**

Archibald Cox, John Hart Ely

1981 | Harvard Law Review | DOI: 10.2307/1340684

Źródło

[9] **"Suppose Congress Wanted a War Powers Act That Worked"**

John Hart Ely

1988 | Columbia Law Review | DOI: 10.2307/1122735

Źródło

[10] **"Toward a Representation-Reinforcing Mode of Judicial Review *"**

John Hart Ely

2017 | Routledge eBooks | DOI: 10.4324/9781315095455-10

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: eb4f1e07-758f-4b57-b2cb-6f2fdb85014a