

Jan Koziar

Spadek konkurencyjności przemysłu amerykańskiego



Wrocław 1989
Wydanie cyfrowe Wrocław 2015

DEMOKRACJA

GOSPODARCZA

nr 4

amerykańskie stosunki przemysłowe

JACK BARBASH

◦ CZY CHCEMY MIEĆ
PRACOWNIKÓW NA SMYCZY?

ROBERT B. REICH

◦ LICZY SIĘ PRZEDSIĘBIOR-
CZOŚĆ ZESPOŁOWA

JAN KOZIAR

◦ SPADEK KONKURENCYJNOŚCI
PRZEMYSŁU AMERYKAŃSKIEGO

OKŁADKA BROSZURY Z 1989 ROKU,
W KTÓREJ ORYGINALNY TEKST BYŁ PUBLIKOWANY

Jan Koziar – pracownik Uniwersytetu Wrocławskiego. Doradca RKW NSZZ „Solidarność” Dolny Śląsk d/s demokracji gospodarczej. Publikował dotychczas pod pseudonimem Andrzej Sadowski.

Wrocław, 1989

Wprowadzenie (2015)

Już na kilka lat przed Okrągłym Stołem wzorem nowego ustroju gospodarczego dla Polski stał się w kręgach opozycji, system ekonomiczny Stanów Zjednoczonych. Były one ponoć kapitalistycznym prymusem a „ściągać należy od prymusów” – jak głoszono. Pomyłono tu jednak rozmiary gospodarki amerykańskiej i jej znaczenie w świecie, z jej jakością. Stany Zjednoczone już w tym czasie i od dobrych kilkunastu lat, przestały być prymusem kapitalizmu. Stały się nim natomiast gospodarki typu niemieckiego i japońskiego. W latach 80. ubiegłego wieku ogromne problemy ekonomiczne Stanów Zjednoczonych i zalew importowanych towarów z Japonii i Niemiec, jak również daleko posunięty wykup amerykańskiego majątku przez Japończyków, uzmysłowiły ten stan rzeczy szerokim rzeszom Amerykanów. Została podjęta szeroka dyskusja wśród fachowców (również spoza kręgu kultury amerykańskiej) a także z szeregowymi Amerykanami (poprzez ankietowanie) na temat spadku konkurencyjności Ameryki. Obie dyskusje przeprowadziła redakcja Harvard Business Review w 1987 roku¹. A więc dostatecznie wcześnie by dać ostrzeżenie polskiej opozycji. Bezskutecznie jednak.

Większość respondentów wskazywała na brak polityki gospodarczej państwa i brak kooperacyjnych stosunków przemysłowych jako główne przyczyny amerykańskich problemów gospodarczych. Jak na ironię losu, większość naszej opozycji ustosunkowana była wrogo do takich właśnie rozwiązań traktując je jako komunistyczne lub zbliżone do komunistycznych.

Ponieważ już w 1988 roku sygnalizowałem niebezpieczeństwo realizowania modelu amerykańskiego i wagę kooperacyjnych stosunków przemysłowych (link) postanowiłem naświetlić problem posługując się obficie kompetentną literaturą. Efektem była prezentowana praca (publikowana w 1989 roku), naszpikowana gęsto cytatami z tejże literatury.

Poszliśmy jednak w kierunku negatywów modelu amerykańskiego a nawet jeszcze dalej, bo liczni opozycjoniści, zainfekowani neoliberalizmem, widzieli w nim za dużo

¹ “Competitiveness: 23 leaders speak out”, Harvard Business Review, 4/1987.

“Competitiveness survey: HBR readers respond”, Harvard Business Review, 5/1987.

„socjalizmu” i domagali się systemu jeszcze bardziej neoliberalnego. System taki został w końcu stworzony przez Balcerowicza a jego oplakane skutki możemy dzisiaj obserwować w pełnej rozciągłości.

Skutki działania opisanych w artykule negatywów gospodarki amerykańskiej możemy dzisiaj obserwować również w samych Stanach Zjednoczonych, które z kolei zostały zalane towarami chińskimi i straciły swą pozycję pierwszej gospodarki światowej.

Podstawą sukcesu chińskiego jest model japoński a więc przede wszystkim strategiczna polityka państwa i niedopuszczenie kapitału ponadnarodowego do rządzenia krajem. Wszystkie banki chińskie są bankami chińskimi. Warto również wspomnieć o zastosowaniu w Chinach akcjonariatu pracowniczego. Drugą co do wielkości spółką pracowniczą w świecie jest chiński koncern elektroniczny Huawei (95 tys. pracowników właścicieli) po amerykańskiej sieci supermarketów Publix Supermarkets (144 tys. pracowników właścicieli)

Zarówno opisane w niniejszym artykule problemy ekonomiczne Stanów Zjednoczonych z lat 80. ub. stulecia, jak i obecny upadek gospodarki amerykańskiej oraz sukces Chin, powinny się przyczynić do porzucenia w Polsce neoliberalnych uprzedzeń wobec polityki gospodarczej państwa i kooperacyjnych stosunków przemysłowych.

J.K.
sierpień 2015

Spis treści

I. STAN AMERYKAŃSKIEJ EKONOMII

II. PRZYCZYNY AMERYKAŃSKICH TRUDNOŚCI GOSPODARCZYCH

1. Niski poziom oszczędzania
2. Argument „wysokich płac”
3. Nastawienie na szybki zysk
4. Złe zarządzanie
5. Brak polityki gospodarczej
6. Konfliktowe stosunki przemysłowe

III. ZNACZENIE STOSUNKÓW PRZEMYSŁOWYCH

IV. W JAKIM KIERUNKU PÓJDAĆ DALEJ STANY ZJEDNOCZONE

I. STAN AMERYKAŃSKIEJ EKONOMII

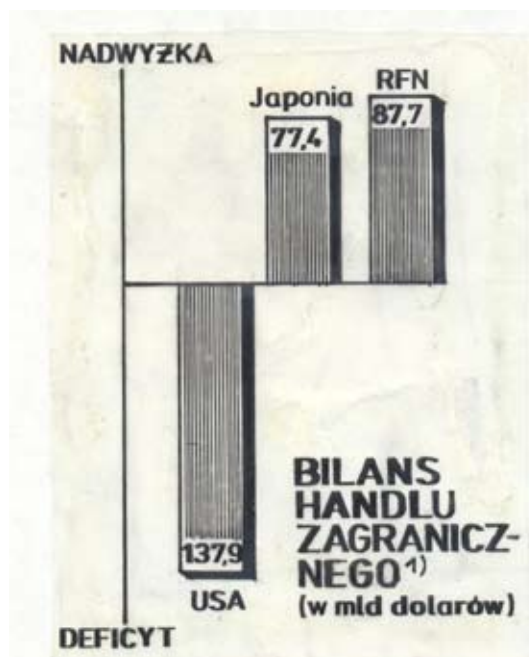
Amerykańska gospodarka wzbudza od lat podziw i uznanie. Budowana na fundamentach purytańskiej etyki pracy i demokracji, szczególnego rozmachu nabrała po wojnie domowej, kiedy to arystokratyczne Południe zostało zdominowane przez dynamiczną, plebejską Północ. W następnych dziesięcioleciach Ameryka w szybkim tempie dopędza Anglię i wysuwa się na czoło gospodarki światowej. Pierwsza i druga wojna światowa umacnia gospodarczą dominację Stanów Zjednoczonych, ale już w latach siedemdziesiątych nasiliły się niepokojące objawy spadku konkurencyjności amerykańskiego przemysłu. Reakcją była ideologiczna ofensywa gospodarczego konserwatyzmu wcielanej w życie przez ekipę prezydenta Reagana. Jednakże praktyczne efekty nowej polityki ekonomicznej okazały się z czasem o wiele mniejsze od efektów propagandowych. Konkurencyjność Stanów Zjednoczonych ulega bowiem pogorszeniu, a okres prezydentury Reagana zamknięty został ogromnym deficytem budżetowym handlowym i zadłużeniem zagranicznym.

Kunio Seiki, dyrektor naczelny Przemysłowego Banku Japonii w dyskusji nad gospodarczymi trudnościami USA oświadczył:

...Stany Zjednoczone muszą przyznać, że tzw. reganomika zawiodła i że państwo nie może dłużej tworzyć ogromnego deficytu budżetowego. Polityka taka doprowadzi w ostateczności do załamania zdrowej ekspansji światowej ekonomii...²

Załamaniem się konkurencyjności Stanów Zjednoczonych ilustruje poniższe zestawienie aktualnych (1988 r.) bilansów handlowych:

Bilans handlu zagranicznego (w mld dolarów)³



² „Competitiveness: 23 leaders speak out”, Harvard Business Review, 4/1987

³ Dane MFV, za Rich Thomas, „What You Won't Hear in Paris”, Newsweek, 17 lipca 1989 r.

Zadłużenie zagraniczne USA wyniosło pod koniec 1986 roku 264 mld \$ w zestawieniu z wierzytelnościami dwóch największych dzisiejszych eksporterów kapitału: Japonii i RFN, odpowiednio: 180 mld \$ i 64 mld \$⁴. Zadłużenie to rozwija się nadal i wg prognozy japońskich autorów⁵ osiągnie w roku 2000 tylko względem samej Japonii i RFN, przy zachowaniu obecnego chronicznego trendu, wysokość 1,6 biliona \$, a obsługa tego długu wyniesie 65 mld \$.

Główne sukcesy administracji Reagana leżą raczej w sferze pozaekonomicznej i wiążą się z umocnieniem poczucia tożsamości Amerykanów, ze złagodzeniem ich urazów wynikłych z wojny wietnamskiej, z konfliktu z Iranem i z nieumiejętnego przeciwstawiania się politycznej ekspansji Związku Radzieckiego.

Sama reganomika legitymuje się trzema najważniejszymi osiągnięciami:

- przyspieszeniem tempa wzrostu gospodarczego
- ograniczeniem bezrobocia
- ograniczeniem inflacji

Wszystkie te sukcesy wiążą się dość wyraźnie z czynnikiem obiektywnym, jakim był znaczny spadek światowych cen ropy naftowej i nie są wcale czymś wyjątkowym.

Taka np. Szwecja stojąca daleko od reganonomiki, również obniżyła inflację i bezrobocie, wydatnie przyspieszyła wzrost gospodarczy, a do tego jeszcze wyrównała budżet państwowy i bilans handlu zagranicznego. Jednym z istotnych czynników tego osiągnięcia są pracownicze fundusze inwestycyjne⁶ – rozwiązanie zwalczane przez gospodarzy konserwatystów.

Nie trzeba dodawać, że główni wierzyciele St. Zjednoczonych: RFN i Japonia również mają niewiele z reganomiką wspólnego.

Do wyliczonych wycinkowych osiągnięć tej ostatniej przyczyniła się niewątpliwie propaganda jednostkowej przedsiębiorczości, jednak odniosła ona sukcesy głównie w zakresie słabo płatnego drobnego biznesu, co obniżyło średnią płacę krajową.

John Young, naczelny dyrektor Hewlett-Packard Company we wspomnianej już dyskusji stwierdził:

Nie można bagatelizować problemu naszej słabej konkurencyjności przez podkreślanie amerykańskiego sukcesu w tworzeniu nowych miejsc pracy. Od roku 1981 stale tracimy miejsca pracy o średnim tygodniowym zarobku 444 \$, a tworzymy nowe o średnim zarobku 272 \$. Amerykański standard życia obniżył się przez to średnio o 5% w stosunku do połowy lat siedemdziesiątych.

Uwzględniając przekraczający 150 mld \$ deficyt budżetowy oraz rozwijające się zadłużenie zagraniczne można powiedzieć, że szeroko rozpropagowany sukces ekonomiczny reganonomiki oparty był w dużej mierze na kredycie.

⁴ Koichi Hamada, Kazumasa Iwata - „On the international capital ownership pattern at the turn of the twenty-first century”, European Economic Review 5/1989.

⁵ jak wyżej

⁶ Stig Carlson – “Three years with employee investment funds”, Tibatryck City 1988.

Amerykański deficyt handlu zagranicznego pojawił się już w drugim roku prezydentury Reagana i osiągnął w roku 1986 zawrotną wysokość 173 mld dolarów. Tradycyjna metoda jego obniżenia poprzez dewaluację dolara (obniżenie realnych cen eksportowych) dała jakby wyniki odwrotne⁷. Poza tym dalsze stosowanie tej metody doprowadziłoby – stwierdza Bruce Scott, autor wprowadzenia do wspomnianej dyskusji – do przekształcenia Ameryki w kraj niskich płac, co byłoby rozwiązaniem zbliżonym do brytyjskiego.

Deficyt handlowy Stanów Zjednoczonych udało się ostatnio (rok 1988) obniżyć do wielkości ok. 140 mld \$, głównie jednak poprzez nałożenie ograniczeń importowych na stal, samochody, obrabiarki, telewizory i tkaniny. Rozwiązanie to, z gruntu sprzeczne z zasadami ideologii ekipy Reagana, dodatkowo podkreśla jej fiasko. Poza tym jest to rozwiązanie zdające egzamin w przypadku potrzebującego ochrony młodego przemysłu. W przypadku przemysłu w znacznej mierze tradycyjnego, jeśli nie podejmie się radykalnych prób jego kuracji, może przynieść tylko negatywne wyniki.

Próby obniżenia deficytu budżetowego są mniej owocne i mimo optymistycznych prognoz i zapowiedzi nie spada on poniżej 150 mld \$⁸.

Między jednym a drugim deficytem istnieje związek. Gdy prezydent Reagan, kierując się wskazówkami neoliberalnego ekonomisty Milтона Friedmana, ograniczył na początku swej pierwszej kadencji podatki, miało to doprowadzić do zwiększenia oszczędności, inwestycji i pośrednio do podtrzymania dochodów państwowych. Tymczasem pieniądze pozostawione w rękach obywateli przeznaczone zostały przede wszystkim na konsumpcję, i to co gorsza, głównie towarów importowanych. Z kolei zagraniczni

⁷ W latach 1984-86 wartość dolara wobec jena spadła o 40-50% (Robert Green, Trina Larsen, „Only relation will open up Japan”, Harvard Business Review 6/1987). Tymczasem wzrost deficytu handlowego z Japonią uległ właśnie w tych latach przyspieszeniu (patrz diagram).



(Newsweek, 13 kwietnia 1987 r.)

Na rok 1989 szacowano go pierwotnie na 136 mld \$, a już w kwietniu br. przewidywano, że wyniesie 153 mld \$. (Newsweek, 24 kwietnia 1989).

⁸ Larry Martz i in., „A Case of the Jitters”, Newsweek, 4 maja 1987 r.

producenci wykorzystali zarobione pieniądze na zakup amerykańskich obligacji państwowych, finansujących rosnący deficyt budżetowy, powodowany nie czym innym, jak właśnie obniżeniem podatków. Niezamierzony efekt regonomiki jest więc taki, że zagraniczni producenci kredytują Amerykanom poprzez budżet państwowy własne towary. To, że Amerykanie mogą je dzisiaj łatwo kupować, wiąże się z koniecznością poniesienia w najbliższej przyszłości ciężaru spłaty olbrzymiego długu państwowego. Przedstawiony mechanizm spowodował, że

Ameryka z największego światowego wierzyciela przekształciła się w największego dłużnika, a roczna obsługa długu wynosi około 20 mld \$⁹ (1987 r). Sam Centralny Bank Japonii jest w posiadaniu amerykańskich obligacji państwowych na sumę ok. 100 mld \$¹⁰ .

Problemy gospodarcze USA nie sprowadzają się jedynie do wyżej omówionych. Wspomniana dewaluacja dolara mająca wspomóc eksport amerykańskich towarów, nie odniosła zamierzonego skutku, wzmogła natomiast wykup amerykańskiego kapitału produkcyjnego i nieruchomości. W Japonii zdobył rozgłos dowcip, z którego Amerykanie się nie śmieją: Na krążowniku Missouri japoński oficer z kamienną twarzą podpisuje kapitulację Japonii. Co on w tej chwili myśli? „Następnym razem Pearl Harbour kupimy”. Nie wiemy co rzeczywiście myślał ów Japończyk, faktem jest jednak, że japoński wykup na Hawajach nabrał takich rozmiarów, iż zdaniem miejscowego działacza republikańskiego Franka Fasi, grozi przekształceniem Honolulu w przedmieście Tokio¹¹. Ofiarą japońskiego wykupu pada też inny niedoszły cel japońskiej ekspansji militarnej – Alaska. Jej senator Ted Stevens skarży się, że mało kto w rządzie amerykańskim zdaje sobie sprawę z tego w jakim stopniu Japończycy są już właścicielami tego stanu¹² .

Japoński wykup postępuje od stanów zachodnich z Kalifornią na czele poprzez Arizonę, Teksas i Florydę do stanów Nowy York i Illinois. Ofiarą jego pada m.in. przemysł stalowy. Np. Nishin Steel wykupiło do roku 1987 połowę California Steel Corporation, a Nippon Kokkan przejęło pakiet kontrolny National Steel Corporation¹³.

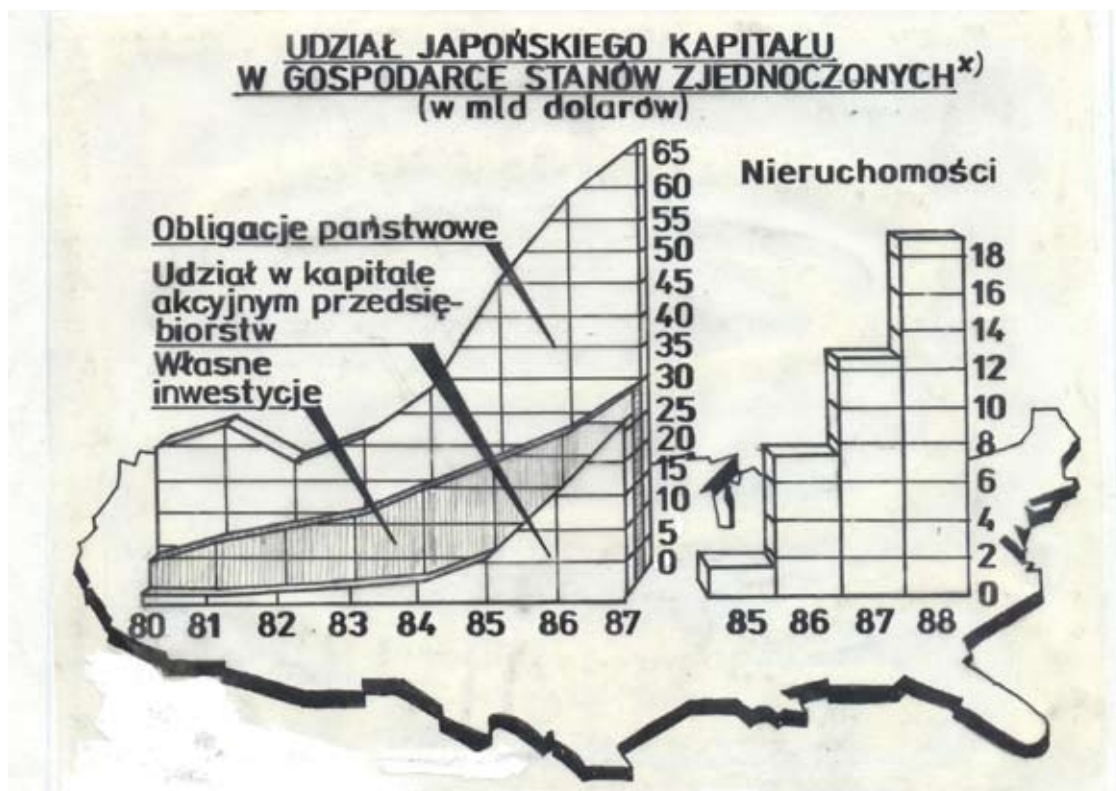
⁹ Larry Matz i in., „Hour of Power”, Newsweek, 27 lutego 1989 r.

¹⁰ Tony Clifton, „A Frenzy of Speculation”, Newsweek, 30 maja 1988 r.

¹¹ Michael Mayer i in., „The Buying of America”, Newsweek, 30 maja 1988 r.

¹² Marc Levinson, „Asking for protection is asking for trouble, Harvard Business Review, 4/1987

¹³ Michael Mayer i in., „The Buying of America”, Newsweek, 30 maja 1988 r.



Udział japońskiego kapitału w gospodarce Stanów Zjednoczonych¹⁴

Wbrew jednak pozorom japoński wykup nie jest największy. Japonia dominuje tylko w wykupie amerykańskich obligacji państwowych, natomiast w wykupie majątku produkcyjnego dominuje Europa Zachodnia¹⁵.

Najbardziej widoczną oznaką inwazji obcego biznesu jest zajmowanie powierzchni biurowej w centrach gospodarczych. Tak np. w Houston 1/3 tej powierzchni należy do obco-krajowców, a w Los Angeles - prawie połowa¹⁶.

Amerykanie są poważnie zaniepokojeni postępującym wykupem St. Zjednoczonych. Ok. 80% obywateli jest za nałożeniem prawnych ograniczeń, a ok. 60% uważa ten proceder prowadzony przez politycznych sojuszników za bardziej niebezpieczny od militarnego zagrożenia ze strony przeciwników politycznych¹⁷.

W parze z zagranicznym wykupem amerykańskiego majątku trwałego idą obce inwestycje. To w dużej mierze dzięki nim poprawił się stan zatrudnienia w USA - nie taki jednak mechanizm przewidywała koncepcja M. Friedmana. Niektórzy Amerykanie akceptują ten stan rzeczy mając na względzie zmniejszenie bezrobocia. Inni jednak są nim poważnie zaniepokojeni, tak jak wykupem dóbr już istniejących.

¹⁴ Sidney J. Gray, Michael C. Mc Dermott, „International Mergers and Takeovers: A Review of Trends and Recent Developments”, European Management Journal 1/1988

¹⁵ Michael Mayer i in., „The Buying of America”, Newsweek, 30 maja 1988 r.

¹⁶ Jak wyżej.

¹⁷ Thomas Rich, „The Selling American Threat”, Newsweek, 11 kwietnia 1988 r.

Stany Zjednoczone przez długie lata więcej kapitału eksportowały niż przyjmowały. Obecnie sytuacja się odwróciła. Kapitałowy udział USA za granicą wynosi ok. 1 biliona \$, a zagranicy w USA – ok. 1,5 biliona \$ (7% majątku narodowego USA), ze wzrostem ok. 150 mld rocznie¹⁸. Łączny niedobór potencjału gospodarczego USA wobec zagranicy wynosi zatem ok. 500 mld \$ i ma tendencje wzrostowe. Jeżeli istniejący trend nie ulegnie zmianie, to w roku 2010 więcej niż 40% kapitału w Stanach Zjednoczonych będzie kapitałem zagranicznym¹⁹.

Kenichi Ohmae, autor japońskiego bestselleru „Nowe bogactwo narodu” („The New Wealth of a Nation”), twierdzi w artykule pod nieco ironicznym tytułem „Nie obawiaj się Ameryko”²⁰, że napływ pieniędzy do USA jest rzeczą dobrą i świadczy tylko o tym, że kraj ten jest świetnym rynkiem kapitałowym. K. Ohmae pomija jednak fakt, że Japończycy zrobili wszystko, by kapitał trwały w Japonii był kapitałem japońskim.

Gospodarcze osłabienie Stanów Zjednoczonych wyraża się również utratą prymatu w pomocy dla zagranicy. W tym roku prymat przejmuje Japonia, zwiększając wydatki na ten cel do prawie 10 mld \$.



Większość tych niekorzystnych dla USA zjawisk nasiliła się podczas drugiej kadencji Ronalda Reagana. Teraz, u progu prezydentury Georga Busha, zagrożone jest czołowe osiągnięcie reganomiki – umiarkowany stopień inflacji, a przyhamowane protekcją niekorzystne dysproporcje w stosunku do głównych światowych eksporterów znów zaczynają wzrastać.

¹⁸ Koichi Hamada, Kazumasa Iwata, „On the international capital ownership pattern at the turn of the twenty-first century...”

¹⁹ „Don't Worry America”, Newsweek, 30 stycznia 1989 r.

²⁰ Lawrence H. Summers, „A fair tax act that's bad for business”, Harvard Business Review, 2/1987

II. PRZYCZYNY AMERYKAŃSKICH TRUDNOŚCI GOSPODARCZYCH

1. Niski poziom oszczędzania

Amerykanie niewiele oszczędzają, a to odbija się na akumulacji kapitału, która – jak wiadomo – jest głównym czynnikiem rozwoju gospodarczego. Średni poziom oszczędzania w USA za okres 1967–87, w zestawieniu z innymi krajami przedstawia poniższy diagram.

Oszczędności i wzrost gospodarczy²¹



Jak widać, duża konsumpcja w USA odpowiada podobnej konsumpcji w Anglii, co ostro kontrastuje z przeszłością tych krajów znaną z purytańskiej oszczędności.

Amerykańska kolumna na diagramie nie oddaje złożoności zagadnienia, gdyż poziom oszczędności w USA załamał się gwałtownie w roku 1981. Autor przedstawionego zestawienia pisze:

Podczas gdy stopień oszczędzania nigdy nie był niższy od 4,5% w latach 1950-1981, to w roku 1981 spadł on do anemicznych 2,9% produktu narodowego brutto i nigdy już nie odzyskał poprzedniego poziomu. Stoimy obecnie przed trudnym wyborem: albo pożyczać z zagranicy – godząc się na przesunięcia własności w przemyśle, albo zwiększyć na powrót własne inwestycje.

Korelacja czasowa nasilenia się kryzysu oszczędzania z erą Reagana jest dokładna. Czym tłumaczyć to załamanie u progu propagowanej nowej ery przedsiębiorczości? Chyba tylko tym, że neoliberalna przedsiębiorczość adresowana jest w efekcie końcowym tylko do nielicznych. Będąc zaś doktryną z gruntu zmaterializowaną może

²¹ Zupełnie inaczej ma się sprawa z ideą przedsiębiorczości opartej na własności pracowniczej, a więc nie adresowanej wyłącznie do potencjalnych pracodawców i poza tym nie apelującej wyłącznie do chęci zysku.

u pozostałej większości pogłębiać tylko konsumpcjonizm²². Byłby to kolejny przykład odwrotnych niż zamierzone, skutków regonomiki. Niezależnie od wyjaśnienia – zjawisko jako takie istnieje i do konsumpcji wprowadzonych ulg podatkowych doszła dodatkowo konsumpcja części sum przeznaczonych wcześniej na oszczędności. Obniżony stopień oszczędzania obywateli zbiega się z ujemnym stopniem oszczędzania państwa (deficyt budżetowy), a potrzebny kapitał pożyczany jest za granicą.

Kryzys oszczędzania w Stanach Zjednoczonych pogłębia się dalej, prowadząc do bankructwa banków oszczędnościowo-pożyczkowych – Savings & Loan industry. W 1980 roku było ich 4613, obecnie jest 2938²³. Dla ratowania tej branży bankowej administracja Busha przeforsowała w sierpniu br. olbrzymią dotację w wysokości 166 mld \$²⁴, co odpowiada wielkości bieżącego deficytu budżetowego.

Poziom oszczędzania jest parametrem bardzo ważnym. Jest poza tym parametrem mierzalnym poddającym się łatwo obróbce rachunkowej. To właśnie w oparciu o niego cytowani wcześniej autorzy japońscy prognozują wzrost zadłużenia i erozję bazy kapitałowej USA.

Poziom oszczędzania nie decyduje jednak wyłącznie o pomyślności ekonomicznej. Obok niego istnieje szereg różnych parametrów – głównie jakościowych – które mogą dławić gospodarkę nawet przy obfitości kapitału. Wpływ takich czynników na ekonomię USA zostanie omówiony dalej. Wcześniej jednak zajmiemy się popularnym argumentem „wysokich płac”, którym próbuje się usprawiedliwiać trudności gospodarcze Stanów Zjednoczonych.

2. Argument „wysokich płac”

Argument wysokich amerykańskich płac jest stosowany bardzo często. Płace te mają wpływać na wysokie, a więc mniej konkurencyjne ceny amerykańskich towarów. Jest to jednak argument coraz mniej zasadny. Niektórzy autorzy już w 1980 r. wskazywali, że niemieckie obrabiarki i samochody skutecznie zdobywają rynek amerykański, mimo wyższych płac niemieckich robotników. Z kolei amerykańskie telewizory, produkowane za granicą przy niższych płacach, już wtedy nie były w stanie konkurować z telewizorami japońskimi²⁵. W międzyczasie sytuacja stała się jeszcze bardziej klarowna,

²² David Pauly i in., „Can the Thrifts be Salvaged?”, Newsweek, 21 sierpnia 1989 r.

²³ jak wyżej

²⁴ Robert Hayes, William Abernathy, „Managing our way to the economic decline”, Harvard Business Review, 4/1980.

²⁵ „Shortsighted Americans”, Newsweek, 9 stycznia 1989 r.

To, że wiodące branże japońskie potrafią zachować konkurencyjne ceny mimo wysokich płac wynika z daleko posuniętej automatyzacji. W Japonii pracuje 116 tys. robotników przemysłowych, podczas gdy w USA tylko 25 tys. (Larry Martz i in., „Hour of Power...”).

Dzięki temu można podnieść płace a obniżyć fundusz płac. Ten ostatni jest w USA rzeczywiście wysoki, ale wynika to nie tyle ze zbyt jednostronnie krytykowanej przez konserwatystów zachłanności świata pracy, co ze zbyt zachłanności świata kapitału, który zaniedbuje długofalowe modernizujące inwestycje na rzecz doraźnych zysków (o czym dalej).

gdyż po prawie dwukrotnym wzroście wartości jena względem dolara, płace japońskie zrównały się z amerykańskimi, a nawet je niekiedy przekroczyły. Np. przeciętny monter u Toyoty zarabia dzisiaj 48 tys. \$ rocznie, a więc około 20% więcej od swego amerykańskiego kolegi²⁶. Gdyby niskie zagraniczne płace były istotnym czynnikiem deficytu handlowego USA, to powinien on być największy w latach 60., gdy u wszystkich handlowych partnerów płace były niższe – argumentują inni autorzy²⁷.

3. Nastawienie na szybki zysk

Niska konkurencyjność przemysłu amerykańskiego bierze się nie z wysokich płac, a z gorszej jakości jego wyrobów. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy, podnoszoną wielkim głosem zarówno w kraju jak i za granicą, jest krótkofalowe planowanie koncentrujące się na kwartalnych zyskach. Eiji Toyota, szef Toyota Motor Corporation, mówi:

*Przyglądając się wzrastającym spekulacjom finansowym w USA uważam, że dużo talentu i energii kierowane jest na krótkoterminowy zysk a nie na zarządzanie produkcją...*²⁸

*Jesteśmy społeczeństwem, które jak rodzina alkoholików robi wszystko, by uzależnić się od krótkich terminów – stwierdził jeden z ankietowanych Amerykanów. Oczekujemy – mówi inny – natychmiastowej satysfakcji, natychmiastowych zysków w najbliższym kwartale.*²⁹

Efektom jest niedoinwestowanie i małe nakłady na programy badawczo-rozwojowe (R&D – Research & Development) i w sumie mała innowacyjność...

Oto jak charakteryzuje logikę amerykańskiego menedżera szef „Sony” Akio Morita:

*Jeżeli zapytasz: dlaczego nie inwestuje? menedżer odpowie: dlaczego mam poświęcać zysk na rzecz mojego następcy?*³⁰

Jak więc widać, niski poziom inwestycji w USA nie jest wywołany wyłącznie słabą podażą kapitału.

Postawa menedżera amerykańskiego – związana wyraźnie z odgrzaną w USA i zbyt dosłownie rozumianą koncepcją „homo economicus” – obca jest menedżerom japońskim czy zachodnioniemieckim, którzy na pierwszym miejscu stawiają postęp i jakość produkcji, lepiej w sumie rozumiejąc i realizując ideę zysku od swych amerykańskich kolegów. „My także dbamy o zysk – mówi niemiecki menedżer – ale dopiero po postawieniu pytania, czy produkt jest dobry?”³¹.

²⁶ Robert Lawrence, Robert Litan, “Why protectionism doesn’t pay”, Harvard Business Review, 3/1987.

²⁷ Competitiveness, 23 leaders speak out...

²⁸ Competitiveness survey: HBR readers respond, Harvard Business Review, 5/1987.

²⁹ Shortseighted Americans ...

³⁰ Robert Hayes, William Abernathy “Managing our way to economic decline ..”

³¹ „Competitiveness survey. HBR readers respond...”

4. Złe zarządzanie

Krótkofalowe myślenie gospodarcze Amerykanów idzie w parze ze złym zarządzaniem. Ta aż nazbyt dobrze widoczna wada jest również szeroko krytykowana.

Amerykańskie zarządy przedsiębiorstw nie znajdują się na produkcji. Obawiają się inwestowania w zaawansowaną technologię, a ich wahania hamują wydajność i wzrost jakości produkcji - twierdzi kolejny ankietowany obywatel³².

Słabość amerykańskiego menedżmentu nie wynika tylko z odświeżonej koncepcji osiągania za wszelką cenę szybkiego i maksymalnego zysku, ale również z jego wykształcenia: większość amerykańskich menedżerów ma wykształcenie prawnicze i finansowe, więc zachowują się bardziej jak handlowcy niż jak producenci, technolodzy.

Amerykańskie przedsiębiorstwa mojej branży - stwierdza jeden z opiniodawców – działają jak banki, mając głównie na względzie odzyskanie zainwestowanych pieniędzy. Niekiedy są one bardziej zainteresowane kupieniem innego przedsiębiorstwa niż sprzedawaniem swoich wyrobów³³.

To ostatnie zjawisko przybiera w USA duże rozmiary i określane jest terminem „mania wchłaniania” – merger mania”, „rapacious takeover philosophy” – „drapieżna filozofia przejmowania” (przedsiębiorstw) – czy też „merger – and – aquisition spree” (...). Poza tym amerykańskie wykupy firm przez inne firmy dokonywane były do niedawna chaotycznie, prowadząc do wielobranżowych zlepeków, co właśnie jest odbiciem braku zainteresowania menedżerów technologią. Wielobranżowość okazała się wielkim błędem i dziś Amerykanie zaczynają naśladować Europę i Japonię w tworzeniu koncernów o dobrze określonym profilu.

Amerykański menedżer trafia do przedsiębiorstwa z zewnątrz, ze szkoły menedżerów, ocierając się tylko lekko – w ramach praktyki przygotowawczej – o halę produkcyjną. Dalsza jego kariera związana jest z częstymi zmianami miejsca pracy. W efekcie nie zna się on dobrze na produkcji, nie jest przywiązany emocjonalnie do zakładu pracy i nie ma wspólnego języka z jego załogą, więcej – ich wzajemny stosunek jest niechętny, jeżeli nie wręcz wrogi. Poza tym duża fluktuacja kadr menedżerskich oraz ich premie, związane z doraźnym zyskiem, sprzyjają wspomnianemu już, eksploatorskiemu traktowaniu przedsiębiorstw.

Jakże inaczej przedstawia się menedżment zachodniemiecki czy japoński. Tamtejszy menedżer, to najczęściej inżynier, który awansuje na menedżera po wielu latach pracy wewnątrz przedsiębiorstwa. Zna się on doskonale na technologii tego co produkuje, przez co lepiej rozumie innowacje i lepiej umie je zastosować. Jest patriotą swojego zakładu pracy, związanym z nim z reguły aż do emerytury. Poza tym dobrze dogaduje się z załogą, spośród której awansował. Przed oderwaniem się od niej chroni go, inna od amerykańskiej, kultura przemysłowa, a w sferze instytucjonalnej – rozwi-

³² Robert Hayes, William Abernathy, „Managing our way to economic decline...”

³³ Robert Hayes, William Abernathy, „Managing our way ...”

nięty system pracowniczego współdecydowania. Ten ostatni wzmacnia długofalową strategię menedżmentu³⁴.

5. Brak polityki gospodarczej

Kolejną przyczyną amerykańskich problemów gospodarczych jest brak współdziałania między biznesem a państwem; brak tego, co w Europie czy Japonii nazywa się polityką gospodarczą³⁵.

Posłuchajmy wypowiedzi, dostrzegających ten problem, uczestników amerykańskiej ankiety:

Zarówno rząd jak i biznes muszą działać razem, by rozwiązać problem. Żaden z nich nie powinien działać osobno.

*Amerykańskie przedsiębiorstwa nie są konkurencyjne z powodu braku powiązań między obywatelami, biznesem, przemysłem i rządem. Amerykanie nie mają, w przeciwieństwie do Japończyków, poczucia nacjonalizmu oraz pracy motywowanej dobrem kraju.*³⁶

I rzeczywiście – harmonijna współpraca rządu japońskiego z przemysłem jest jednym z istotnych czynników japońskiego fenomenu, naśladowanym przez rozwijające się kraje pld.-wschodniej Azji.³⁷ Współpraca taka występuje także w wielu krajach Europy Zachodniej, przyczyniając się wydatnie do ich sukcesu gospodarczego, a obok nazwy „Spółka Akcyjna Japonia” używana jest też nazwa „Spółka Akcyjna Niemcy”.

6. Konfliktowe stosunki przemysłowe

Omówione wady, choć ważne, ustępują pierwszeństwa innemu niedomaganiu amerykańskiej gospodarki; niedomaganiu rzutującemu bezpośrednio na jakość produkcji – niskiej motywacji i niskiej etyce pracy. Oto jedna z dobitnych wypowiedzi charakteryzujących problem:

*Konkurencyjność jest bezpośrednio zależna od chęci bycia najlepszym, od dumy z własnej pracy i od poczucia odpowiedzialności za rozwój własnej dziedziny. Wszystkie te wartości zanikły w dzisiejszym świecie pracy, a większość jego przywódców nie robi nic, by je przywrócić. Etyka pracy nie istnieje na dzisiejszym rynku pracy.*³⁸

³⁴ Tymczasem brak takiego współdziałania może wydawać się nam – po doświadczeniach z gospodarką komunistyczną i pod wpływem propagandy neoliberalistów – podstawą skutecznej ekonomii.

³⁵ „Competitiveness survey ...”, praca cyt.

³⁶ Patrz np. David Heenenan, Warren Keegan, „The rise of third world multinationals”, Harvard Business Review 1/1979, lub: Yung Whee Rhee i in., „Korea’s Competitive Edge”, A World Bank Research Publication, John Hopkins University Press, Baltimore & London 1984.

³⁷ „Competitiveness survey ...”

³⁸ Michael R. Cooper „Changing employee values: deepening discontent?”, Harvard Business Review, 1/1979

Można mieć o to pretensje do przywódców związkowych, ale zmniejszające się zaangażowanie pracowników wiąże się przede wszystkim z rosnącym niezadowoleniem ze stosunków pracy. W 1979 roku zostały opublikowane wyniki obszernych badań prowadzonych przez Opinion Research Corporation na przestrzeni 25 lat³⁹. W pełni dokumentują one powyższy proces.

W parze z rosnącym niezadowoleniem idzie najniższy w obrębie państw rozwiniętych wskaźnik wzrostu wydajności pracy, porównywalny jedynie ze wskaźnikiem brytyjskim.

Upadek etyki pracy w Stanach Zjednoczonych i w Anglii musi budzić zdumienie. To przecież te właśnie dwa kraje miały przez długie lata etykę pracy i – szerzej – etykę gospodarczą najlepiej rozwiniętą (różne odmiany kalwinizmu) i nie bez podstaw tacy autorzy jak Max Weber widzą w niej punkt wyjścia kapitalizmu. Również te dwa kraje wniosły później największy wkład w teoretyczny i praktyczny rozwój nowożytnej gospodarki. Ale każde przecieranie szlaków niesie ze sobą niebezpieczeństwa, które następcom łatwiej ominąć. Wiadomo, że wynalazek kolei żelaznej przypłaciła Anglia najwęższym w świecie rozstawem torów, zaś wynalazek telefonu odpokutowywała Ameryka przez długie lata najbardziej przestarzałą siecią telefoniczną. To samo dotyczy pewnych aspektów anglosaskiej teorii ekonomicznej, tworzonej dwa wieki po zdynamizowaniu gospodarki na bazie religijno-etycznej, a nie zajmującej się dla odmiany etyką w ogóle.

Niewątpliwie największym błędem doktryny liberalizmu gospodarczego – bo o nim mowa – jest potraktowanie pracy najemnej jako naturalnego stanu rzeczy. Ten typ pracy pojawił się w skali masowej dopiero pod koniec 18 wieku i już przez samą swoją nowość nie powinien być traktowany jako naturalny element życia społecznego. Zresztą już wkrótce zaczęły się pojawiać krytyki wykazujące, że praca taka nie odpowiada naturze ludzkiej i nie sprzyja podtrzymywaniu etyki pracy wypracowanej we wcześniejszym okresie, stawiającym bardziej na człowieka niż na mechanikę społeczną; etyki dostosowanej przede wszystkim do pracy na swoim – na farmie, w warsztacie czy w sklepie⁴⁰.

Współczesny trend w kierunku uwłaszczenia pracowników wskazuje, że praca najemna rzeczywiście nie jest czymś naturalnym, stałym i że w niedalekiej przyszłości może przestać być głównym typem pracy. Na pewno jednak przez długi czas była rozwiązaniem potrzebnym a być może nawet koniecznym. Ale nawet wtedy można było do niej podchodzić różnie. Teoria liberalizmu gospodarczego włączyła ją w generalnie słuszny schemat konkurencji: nie tylko poszczególne przedsiębiorstwa mają ze sobą konkurować, ale również pracownicy najemni z pracodawcami w obrębie każdego z przedsiębiorstw. Prowadzi to jednak do dysfunkcjonalności (łącznie z jej ekstremalną formą – walką klas), która stała się kluczowym problemem współczesnego przemysłu.

³⁹ Nienaturalność pracy najemnej podkreślana jest w katolickiej nauce społecznej.

⁴⁰ Szef AFL-CIO Lane Kirkland nazwał to wręcz „reganowską walką klas”.

We wzajemnym antagonizmie pracodawcy mają tradycyjnie przewagę nad pracownikami. Pracownicy nauczyli się z czasem dochodzić swych praw, ale z reguły w zakresie rewindykacji, natomiast bardzo rzadko w zakresie współgospodarowania. Począwszy od wczesnych lat powojennych, w niektórych krajach Europy Zachodniej ze Szwecją i RFN na czele, i równoległe w Japonii, sytuacja ta zaczęła się stopniowo zmieniać. Konfliktowe stosunki przemysłowe zaczęto przetwarzać w stosunki kooperacyjne. Sprzyjały temu miejscowe tradycje, a przede wszystkim brak doktrynerskiego podejścia do zagadnień ekonomicznych. Dzisiejsze doświadczenia modelu kooperacyjnego wykazują jednoznacznie, że uzyskanie wysokiej wydajności pracy i wysokiej jakości produktów jest nierozzerwalnie związane z pełnieniem przez pracowników funkcji współgospodarzy przedsiębiorstw.

Tymczasem w Stanach Zjednoczonych, przy istniejącym tam modelu stosunków konfliktowych, wzrasta niezadowolenie pracowników i spada konkurencyjność firm. W końcu, w latach siedemdziesiątych, silna zagraniczna konkurencja zmusza Amerykanów do podjęcia wysiłków celem wypracowania stosunków kooperacyjnych. Zadanie wykonywane jest z trudem. Przeciwstawia mu się mentalność – ta sama po obu stronach barykady – według której wchodzenie pracy i kapitału w jakieś bliższe kontakty – to ograniczenie pluralizmu i demokracji. Pluralizm dysfunkcyjny traktowany jest tu siłą doktrynalnego rozpędu jako istotny składnik pluralizmu. Dlatego też w USA bardzo rzadko dochodziło do współdecydowania pracowników na wyższych szczeblach zarządzania, a większość innowacji, często bardzo krótkotrwałych, wprowadzano tylko w zakresie tzw. demokracji warsztatowej. Mimo wszystko, opóźniony proces rozwoju amerykańskiej demokracji przemysłowej postępował aż do pierwszej prezydentury Reagana, kiedy to sfera biznesu rozpoczęła ostry atak na zorganizowany świat pracy.

Reganomika zwiększyła wprawdzie aktywność w drobnym biznesie, ale uderzyła obuchem w wielki przemysł, odnawiając w nim, poprzez kampanię antyzwiązkową i zwiększoną dominację pracodawców, stosunki konfliktowe.⁴¹ Efekty nie dały na siebie długo czekać – ogromny deficyt handlu zagranicznego jest prawie w całości dorobkiem okresu Reagana.

III. ZNACZENIE STOSUNKÓW PRZEMYSŁOWYCH

Czy anachroniczne stosunki przemysłowe są rzeczywiście najważniejszym czynnikiem spadku konkurencyjności Stanów Zjednoczonych? Posłuchajmy cennej wypowiedzi japońskiego przemysłowca Konosuka Matsuchito:

My wygramy a przemysłowy Zachód przegra. Nic na to nie poradzicie, bo wy w samych sobie nosicie przyczynę waszej przegranej.

Wasze organizacje są taylorowskie⁴², ale co gorsze, wasze głowy są także takie.

⁴¹ Taylorowska organizacja pracy sprowadza pracownika do roli robota (przyj. red.).

⁴² Materiały konferencyjne „Grupowe formy organizacji pracy: doświadczenia, potrzeby, perspektywy”, Rzeszów 1986, cz. 2.

Wy jesteście przekonani, że aby wasze przedsiębiorstwa funkcjonowały dobrze, trzeba rozróżniać z jednej strony szefów, a z drugiej wykonawców, z jednej tych, którzy myślą, a z drugiej tych, którzy przykręcają śruby.

My jesteśmy „potaylorowcami”, my wiemy, że przedsiębiorstwa stały się tak skomplikowane, a przeżycie firmy w coraz bardziej niebezpiecznym, zmiennym i konkurencyjnym środowisku jest tak problematyczne, że musi ona każdego dnia mobilizować całą inteligencję wszystkich, aby mieć szansę dania sobie rady.

Dla nas zarządzanie to sztuka mobilizowania i włączania całej inteligencji ogółu pracowników dla dobrej pracy przedsiębiorstwa. Ponieważ lepiej niż wy oceniliśmy wymiary nowego wyzwania techniki i ekonomii, wiemy, że inteligencja kilkunastu techników, choćby byli najzdolniejsi, jest niewystarczająca aby temu wyzwaniu sprostać.

Tylko inteligencja wszystkich pracowników przedsiębiorstwa może mu pozwolić na stawianie czoła komplikacjom i wymaganiom nowego środowiska.

Dlatego właśnie nasze wielkie firmy wydają na szkolenie całego personelu trzy lub cztery razy więcej niż wasze, dlatego wewnątrz przedsiębiorstwa prowadzą dialog i dwustronny przekaz informacji, dlatego domagają się sugestii usprawnień od wszystkich i dlatego żądają, aby system szkolny przygotowywał ciągle więcej oświeconych i kulturalnych maturzystów, „humusu” niezbędnego dla przemysłu, który ustawicznie musi żywić się inteligencją.

Wasi działacze społeczni, często ludzie dobrej woli, są przekonani, że trzeba chronić człowieka w przedsiębiorstwie.

My, jako realiści, myślimy odwrotnie – to ludzie muszą bronić przedsiębiorstw, a one odwdzięczają im się stokrotnie. Tak postępując jesteśmy bardziej społeczni niż wy.⁴³

Do wypowiedzi tej można mieć tylko jedno zastrzeżenie – niezbyt dobrze ujmuje zagadnienie od strony geograficznej, przeciwstawiając Japonię reszcie świata. Australijczyk Peter Botsman⁴⁴ jest pod tym względem bardziej dokładny przeciwstawiając zachodnioeuropejsko-japoński model zarządzania modelowi anglo-amerykańskiemu. Przecież rozwiązania nietaylorowskie trafiły do Japonii ze Szwecji, a kooperacyjne stosunki przemysłowe mają zachodnioeuropejski rodowód. Posłuchajmy tego z kolei autora:

Jeżeli przemysł australijski ma przeżyć, trzeba krytycznie zweryfikować amerykańsko-brytyjski model przedsiębiorstwa. Należy skupić uwagę na osiągnięciach przemysłowych Japonii i krajów Europy Zachodniej. (...)

⁴³ Peter Botsman, „Rethinking the CLASS Struggle: Industrial Democracy and the Politics of Production”, *Economic and Industrial Democracy*, 1/1989

⁴⁴ „Competitiveness Survey:...”

Zachodnioeuropejski i japoński system zarządzania w małej skali jest zwiastunem nowej ery dyscypliny przemysłowej o zaskakujących konsekwencjach. Np. w przeciwieństwie do systemu anglo-amerykańskiego przyjęto w nim, że nowa technologia nie jest jedynym czynnikiem wzrostu produktywności. Według zachodnioeuropejskiego i japońskiego punktu widzenia fachowi pracownicy są istotnym czynnikiem wydajności w przedsiębiorstwach o zaawansowanej technologii. (...)

Ostatnie pięć lat w Wielkiej Brytanii ilustruje rozwiązanie alternatywne do przemysłowej demokracji. Rząd p. Thatcher rozwija i popiera masowe bezrobocie dla zwiększenia dyscypliny pracowników. M. Thatcher usiłuje przeorganizować świat pracy neutralizując związki zawodowe.

Polityka taka prowadzi jednocześnie do wzmocnienia hierarchicznych struktur i scentralizowanego kierownictwa, które okazują się nieefektywne w nowoczesnym przemyśle. Nasz świat pracy nie może dopuścić do przyjęcia tego typu rozwiązań w Australii.”

Świadomość doktrynalnych hamulców gospodarki Stanów Zjednoczonych dociera do obywateli amerykańskich. A oto co mówi jeden z nich:

*Adam Smith był w błędzie. Osobnicy pracujący dla własnego najlepszego interesu nie służą dobrze całemu krajowi. Amerykański menedżment i świat pracy niszczą się tylko nawzajem i niszczą samych siebie przez przyjęcie postawy antagonistycznej. Gdy my ze sobą walczymy, reszta świata wyprzedza nas gospodarczo.*⁴⁵

Malejąca konkurencyjność zmusza Amerykanów do wycofywania się z „reganowskiej walki klas” i do przechodzenia na stosunki kooperacyjne. Dotyczy to przede wszystkim najbardziej zagrożonych branż, np. przemysłu samochodowego. Wprowadza się zatem rozwiązania najbardziej przez Amerykanów nie lubiane, jak np. udział funkcjonariuszy związkowych w radach nadzorczych czy, traktowane wcześniej z dużą rezerwą, pracownicze grupy partnerskie.

W Stanach Zjednoczonych upowszechnia się pogląd, że aby skutecznie konkurować z Japończykami, trzeba przejmować ich metody i zwyczaje. W zakresie demokracji przemysłowej jest to słuszne. Demokracja ta stanowi jednak stosunkowo młode piętro japońskiej kultury gospodarczej. Starszy podkład to słabo rozwinięty indywidualizm, uniformizm, skłonność do mechanicznego podporządkowywania się przełożonym i autorytetom. Zdumiewać musi, że w Ameryce czynione są ostatnio, wcale nie odosobnione, próby pójścia również w tym kierunku. Powstało tam mianowicie szereg instytucji przeprowadzających na zamówienie uniformizację umysłową pracowników. Zamówienia składają głównie przedsiębiorstwa-giganty, takie jak Pacific Bell, Procter & Gamble, Ford, Boeing czy Polaroid. Szacuje się, że korporacje wydają na ten cel ok. 4 mld. \$ rocznie.⁴⁶ Za umysłowe urabianie pracowników firmy Pacific Bell zapła-

⁴⁵ Annetta Miller, Pamela Abramson, „Corporate Mind Control”, Newsweek, 4 maja 1987.

⁴⁶ Wg: Krzysztof Ludwiniak, referaty wygłoszone w Polsce (4.X. Wrocław, 6.X. br. Gdańsk) na temat ESOP-ów (Planów Pracowniczych Akcji).

ciła nie firma, ale jej klienci – abonenci telefoniczni, którym wliczono do rachunków łączną sumę 147 mln. \$. Nie tylko jednak klienci są niezadowoleni, ale przede wszystkim sami pracownicy. Szkolenia takie są bowiem z gruntu sprzeczne z charakterem Amerykanów, którzy byli kiedyś nie mniej pracowici od Japończyków i także pracowitość łączyli z silnym indywidualizmem. Dodajmy - ze zdrowym nieanarchistycznym indywidualizmem stanowiącym bazę dla sprawnej, wyćwiczonej niegdys w demokratycznych parafiach, działalności zespołowej. Mnożą się zatem skargi pracowników, łącznie z wnoszeniem spraw do sądu. Zdarzają się również zwolnienia z pracy za przeciwstawianie się szkoleniu, i to zarówno szeregowych pracowników jak i menedżerów od polityki kadrowej.

IV. W JAKIM KIERUNKU PÓJDAĆ DALEJ STANY ZJEDNOCZONE

Liderem w demokracji przemysłowej opartej na pracy najemnej Stany Zjednoczone już raczej nie zostaną. Urabianie umysłowe pracowników to na pewno ślepy zaułek. Zarysowuje się jednak przed nimi droga najbardziej efektywnych rozwiązań organizacyjnych w pełni zgodnych z charakterem Amerykanów i co więcej - najintensywniej przez nich właśnie od niedawna przecierana. Jest to droga uwłaszczania pracowników, na której zatrudniony dotychczasowy najemnik staje się właścicielem i gospodarzem swego zakładu pracy. Według opinii jednego z przewidujących Amerykanów, w niedalekiej przyszłości będą w St. Zjednoczonych dominowały 3 rodzaje własności: zagraniczna, pracownicza i zbankrutowana.⁴⁷

Własność pracownicza w USA i gdzie indziej jest jednak tematem zasługującym na osobne omówienie.

Postowie (2015)

Powyższa, optymistyczna prognoza z roku 1989, dotycząca rozwoju własności pracowniczej w gospodarce amerykańskiej nie sprawdziła się. Wprawdzie sektor własności pracowniczej w Stanach Zjednoczonych trzyma się dobrze, jednak jego rozwój został mocno zahamowany już w drugiej połowie lat 90. ub. wieku. Kredytowany wykup przedsiębiorstw (leveraged buy-out), wymyślony przez Luisa Kelso do wykupów pracowniczych, został na nieporównanie większą skalę zastosowany do wykupów menedżerskich a w gruncie rzeczy do wykupów przez ponadnarodowy kapitał. Tzw. „korporacyjna Ameryka” nie jest już własnością Ameryki i nie kieruje się mentalnością amerykańską. Wyprowadza ona krajową bazę produkcyjną poza granice Stanów Zjednoczonych, wyrzucając miliony amerykańskich pracowników na bruk. Dodać do tego trzeba działalność spekulacyjną tegoż kapitału ponadnarodowego, pozbawiającego miliony Amerykanów bazy mieszkaniowej.

Destrukcyjna działalność kapitału ponadnarodowego, „spuszczonego z uwięzi” po upadku bloku sowieckiego, stała się wspólnym problemem społeczeństw i państw w skali światowej.

J.K.