

Jak USA budowały potęgę Hitlera

10 sierpnia 2021

Ich motto mogłoby słusznie brzmieć: „Profits über alles”, zysk przede wszystkim.

W Stanach Zjednoczonych II wojna światowa jest powszechnie uważana za „dobrą wojnę”. Obchodzona jest powszechnie jako „krucjata”, w której Stany Zjednoczone walczyły bezwarunkowo po stronie demokracji, wolności i sprawiedliwości przeciwko nazistowskiej dyktaturze. Ameryka z pewnością zasługuje na uznanie za swój ważny wkład w zwycięstwo ale o roli amerykańskich korporacji w tej wojnie oficjalne media mówią niewiele albo wcale. Kiedy Amerykanie wylądowali w Normandii w czerwcu 1944 roku i zdobyli pierwsze ciężarówki, ze zdumieniem odkryli, że pojazdy te były wyposażone w silniki wyprodukowane przez amerykańskie firmy takie jak Ford i General Motors.

Hitler, jeszcze przed dojściem do władzy, wysyłał niejednoznaczne sygnały. Podobnie jak ich niemieccy koledzy, amerykańscy biznesmeni martwili się jego intencjami i metodami, których ideologię nazywano narodowym socjalizmem, których partia sama identyfikowała się jako partia robotnicza i którzy mówili złowieszczo o byciu nosicielem rewolucyjnych zmian. Jednak niektórzy z czołowych przywódców amerykańskiego systemu biznesowego, tacy jak Henry Ford, od samego początku przychylnie patrzyli na Führera i podziwiali go. Innymi wczesnymi wielbicielami Hitlera byli baron prasowy Randolph Hearst i Irénée Du Pont, szefowa trustu Du Pont, która, „z pasją śledziła karierę przyszłego Führera od lat dwudziestych” i wspierała go finansowo. Z biegiem czasu wielu amerykańskich kapitanów przemysłu pokochało Führera. Edwin Black, autor znakomitej książki „IBM and the Holocaust”, wyjaśnia przypadek prezesa IBM Thomasa J. Watsona, który kilkakrotnie spotkał Hitlera w latach trzydziestych i był zafascynowany nowym

autorytarnym reżimem w Niemczech.

Ale to w dziedzinie polityki gospodarczej, a nie psychologii, możemy najlepiej zrozumieć, dlaczego amerykański system gospodarczy i przemysłowy przyjął z entuzjazmem Hitlera. W latach dwudziestych wiele znanych korporacji amerykańskich poczyniło znaczne inwestycje w Niemczech. Przed I wojną światową IBM założył swoją filię w Niemczech, w latach dwudziestych General Motors przejął kontrolę nad największym producentem samochodów w Niemczech, Adam Opel AG; Ford położył podwaliny pod filię fabryki, później znaną jako Ford-Werke, w Kolonii. Inne firmy amerykańskie nawiązały strategiczne partnerstwa z firmami niemieckimi. Standard Oil, obecnie Exxon – nawiązał bardzo bliskie kontakty z niemieckim trustem IG Farben.

Na początku lat trzydziestych elita około dwudziestu największych amerykańskich korporacji, w tym Du Pont, Union Carbide, Westinghouse, General Electric, Gillette, Goodrich, Singer, Eastman Kodak, Coca-Cola, IBM i ITT, utrzymywała ścisłe stosunki z Niemcami. Wreszcie, wiele amerykańskich firm prawniczych, ubezpieczeniowych i finansowych oraz banków było głęboko zaangażowanych w amerykańską ofensywę finansową w Niemczech; wśród nich słynna kancelaria prawna z Wall Street, Sullivan & Cromwell oraz banki JP Morgan i Dillon, Read and Company, a także Union Bank of New York, należący do Brown Brothers & Harriman. Union Bank był ściśle związany z finansowym i przemysłowym imperium niemieckiego magnata stalowego Thyssena, którego wkład finansowy umożliwił Hitlerowi dojście do władzy. Ten bank był prowadzony przez Prescottta Busha, dziadka George'a W. Busha. Prescott Bush miał być również entuzjastycznym zwolennikiem Hitlera, ponieważ Bush wysysał mu pieniądze za pośrednictwem Thyssen, a w zamian osiągnął znaczne zyski z robienia interesów z nazistowskimi Niemcami. Dzięki tym zyskom wprowadził swojego syna, który później został prezydentem USA, do biznesu naftowego.

Amerykańskie inwestycje zamorskie nie odniosły sukcesu na

początku lat 30. XX wieku, gdy Wielki Kryzys mocno uderzył, zwłaszcza w Niemcy. Produkcja i zyski gwałtownie spadły, sytuacja polityczna była wyjątkowo niestabilna, na ulicach nieustannie dochodziło do demonstracji i starć między nazistami a komunistami, a wielu obawiało się, że kraj dojrzał do „czerwonej” rewolucji podobnej do tej która doprowadziła bolszewików do władzy w Rosji w 1917 roku. Jednak wspierany przez pieniądze niemieckich przemysłowców i bankierów, takich jak Thyssen, Krupp i Schacht Hitler doszedł do władzy w styczniu 1933 roku. Zmieniła się nie tylko polityka, ale także drastycznie zmieniła się również sytuacja gospodarcza. Nagle niemieckie oddziały amerykańskich korporacji zaczęły mieć zyski. Dlaczego?

Po przejęciu władzy przez Hitlera liderzy biznesu działający w Niemczech z ogromną satysfakcją odkryli, że tak zwana rewolucja nazistowska zachowała „społeczno-ekonomiczne status quo”. Stygmaty faszyzmu krzyżackiego Führera, jak każda inna odmiana faszyzmu, miały charakter reakcyjny i niezwykle korzystny dla celów kapitalistów. Doprowadzony do władzy przez niemieckich biznesmenów i bankierów Hitler służył ich interesom. Jego główną inicjatywą było rozwiązanie związków zawodowych, zmiżdżenie komunistów i wielu działaczy socjalistycznych, wtrącanie ich do więzień i pierwszych obozów koncentracyjnych.

W nazistowskich Niemczech realne płace gwałtownie spadły, podczas gdy odpowiadające im zyski wzrosły i nie można było wspomnieć o żadnych kwestiach pracowniczych, a tym bardziej o próbie zorganizowania strajku bez natychmiastowej reakcji zbrojnej ze strony gestapo, co skutkowało aresztowaniami i zwolnieniami. Oczarowani tym byli właściciele i menedżerowie amerykańskich korporacji inwestujących w Niemczech i otwarcie wyrażali swój podziw dla Hitlera. Hitler zachwyił amerykański system korporacyjny z jeszcze jednego bardzo ważnego powodu: wyczarował, jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, rozwiązanie ogromnego problemu Wielkiego Kryzysu. Jego środek

zaradczy stanowił rodzaj keynesowskiej sztuczki w postaci zamówień i robót publicznych mających na celu pobudzenie popytu, wznowienie produkcji i zrobienie wszystkiego, co możliwe na rzecz firm w Niemczech – w tym również firm z kapitałem zagranicznym – aby bezwzględnie zwiększyć poziom produkcji i uzyskać bezprecedensowy poziom rentowności. Jednak to, co nazistowskie państwo zamawiało od niemieckiego przemysłu, było materiałem wojennym i było całkiem jasne, że polityka zbrojeń Hitlera nieuchronnie doprowadzi do wojny, ponieważ tylko łupy wynikające z udanej wojny pozwolą reżimowi na opłacenie rachunków. .

Sam w sobie nazistowski program zbrojeń okazał się wspaniałą wizytówką możliwości dla amerykańskich dostawców. Ford skorzystał z tej okazji a zamówienia rządowe dotyczyły prawie wyłącznie dostaw wojskowych. Niemiecka filia Forda, Ford-Werke, która na początku lat 30 poniosła duże straty teraz dzięki lukratywnym kontraktom z rządem wynikającym z hitlerowskiego dążenia do remilitaryzacji, odnotowała spektakularny wzrost zysków. Tak samo firma Opel, której udział w niemieckim rynku motoryzacyjnym wzrósł z 35% w 1933 r. do ponad 50% w 1935 r. stała się niezwykle dochodowa dzięki boomowi gospodarczemu wywołanemu przez program zbrojeń Hitlera. Kolejną amerykańską korporacją, która miała złote żniwa w Trzeciej Rzeszy Hitlera, był IBM. Jej niemiecka filia, Dehomag, dostarczyła nazistom sprzęt do kart perforowanych – poprzednika komputera – potrzebny do automatyzacji produkcji w kraju.

Amerykańskie firmy z oddziałami w Niemczech nie były jedynymi, które zyskały niespodziewane fortuny na dążeniu Hitlera do zbrojeń. Niemcy, przygotowując się do wojny, magazynowały ropę, a dużą część tej ropy dostarczały amerykańskie firmy. Dotyczyło to również Forda, którego firma nie tylko produkowała dla nazistów w samych Niemczech, ale także eksportowała częściowo zmontowane ciężarówki bezpośrednio z USA do Niemiec. Pojazdy te zostały następnie w pełni

zmontowane w Ford-Werke w Kolonii i były gotowe do użycia we właściwym czasie wiosną 1939 roku, kiedy Hitler zajął część Czechosłowacji. Ponadto pod koniec lat trzydziestych Ford wysyłał strategiczne surowce do Niemiec, takie jak gumę czy miedź, czasami za pośrednictwem swoich filii w krajach trzecich.

Amerykańskie korporacje starały się i otrzymywały zamówienia w hitlerowskich Niemczech; to jest powód, a nie rzekoma charyzma Führera. Natomiast Hitler i jego towarzysze byli bardzo zadowoleni z wyników amerykańskiego kapitału w państwie nazistowskim. W rzeczywistości produkcja materiałów wojennych przez amerykańskie filie nawet przekroczyła oczekiwania nazistowskiego kierownictwa. Berlin płacił gotówką, a sam Hitler okazał swoje uznanie, przyznając prestiżowe odznaczenia takim ludziom jak Henry Ford, Thomas Watson z IBM i James D. Mooney, dyrektor ds. eksportu GM. Amerykańskie inwestycje w Niemczech ogromnie wzrosły po przejęciu władzy przez Hitlera w 1933 roku choć reżim nazistowski nie pozwalał, przynajmniej teoretycznie, na transfer zysków osiągniętych przez zagraniczne firmy do ich krajów pochodzenia. W rzeczywistości centra operacyjne korporacji mogły ominąć to embargo za pomocą księgowych sztuczek, a więc niemieckie oddziały otrzymywały rachunki za „tantiemy” i różne „opłatami licencyjne”. Przez całe lata trzydzieste zyski korporacji w USA pozostawały w depresji; firmy takie jak GM i Ford mogły tylko pomarzyć o zarobieniu w kraju takiego bogactwa, jakie ich filie w Niemczech zarabiały dzięki Hitlerowi.

Było oczywiste, że Hitler, uzbrajając Niemcy po zęby, prędzej czy później rozpęta poważny konflikt. Jeśli amerykańscy kapitanowie przemysłu mogli mieć co do tego pewne obawy, to zostały one wkrótce rozwiane, ponieważ w latach 30' eksperci międzynarodowej dyplomacji i ekonomii bez wyjątku uznali, że Hitler oszczędzi kraje zachodnie, zaatakuje i zniszczy Związek Radziecki, tak jak obiecał w „Mein Kampf”. Zachęcanie i wspieranie go w tym przedsięwzięciu, które uważał za wielką

misję swego życia było tajnym celem niesławnej polityki przyzwolenia prowadzonej przez Londyn i Paryż, a milcząco zaaprobowanej przez Waszyngton. Polityka pacyfikacji i przyzwolenia była projektem niejednoznacznym, którego rzeczywiste cele musiały być ukryte przed opinią publiczną w Wielkiej Brytanii i Francji. Przyniosło to odwrotny skutek, ponieważ ta polityka w końcu spowodowała, że Hitler zaczął obawiać się rzeczywistych intencji Londynu i Paryża i skłoniło to go do podpisania porozumienia ze Stalinem i rozpętania wojny Niemiec przeciwko Francji i Wielkiej Brytanii zanim napadł na ZSRR.

Sukcesy militarne Niemiec w latach 1939 i 1940 opierały się na nowej i niezwykle mobilnej formie prowadzenia wojny, Blitzkriegu, która polegała na niezwykle szybkich i wysoce zsynchronizowanych atakach z powietrza i na ziemi. Aby prowadzić wojnę błyskawiczną, Hitler potrzebował czołgów, ciężarówek, samolotów, paliw silnikowych i olejów, benzyny, gumy i zaawansowanych systemów komunikacyjnych. Wiele z tego sprzętu dostarczały firmy amerykańskie, głównie niemieckie filie dużych amerykańskich korporacji, ale wiele sprowadzano także ze Stanów Zjednoczonych, choć zazwyczaj przez kraje trzecie. Bez tego rodzaju wsparcia amerykańskiego w 1939 i 1940 r. Führer mógł tylko pomarzyć o „wojnach błyskawicznych”. Większość pojazdów i samolotów Hitlera była produkowana przez niemieckie filie GM i Forda. Być może Niemcy mogliby montować pojazdy i samoloty bez pomocy amerykańskiej. Ale Niemcy rozpaczliwie potrzebowały strategicznych surowców, takich jak guma i ropa, które były niezbędne do prowadzenia wojny opartej na mobilności i szybkości. Na ratunek przyszły amerykańskie korporacje.

Texaco pomogło nazistom magazynować paliwo. Ponadto, gdy w Europie wybuchła wojna, duże ilości oleju napędowego, olejów smarowych i innych produktów naftowych wysyłało do Niemiec nie tylko Texaco, ale także Standard Oil, zwłaszcza przez porty w Hiszpanii. W latach 30' Standard Oil pomagał IG Farben w

opracowywaniu technologii produkcji paliw syntetycznych jako alternatywy dla ropy naftowej. Fabryka takiej syntetycznej benzyny zlokalizowana była niedaleko Oświęcimia i korzystała z pracy więźniów obozów koncentracyjnych. Albert Speer, architekt Hitlera i minister uzbrojenia w czasie wojny, oświadczył po konflikcie, że bez pewnych rodzajów paliwa syntetycznego, wytwarzanego przy pomocy amerykańskiego przemysłu, Hitler „nigdy nie rozważyłby inwazji na Polskę”. Tak było w przypadku Focke-Wulfów i innych niemieckich szybkich myśliwców, które bez dodatku do paliwa syntetycznego czteroetylu ołowiu nie mogłyby osiągnąć swej prędkości. Sami Niemcy przyznali później, że bez tego ogólna koncepcja Blitzkriegu byłaby nie do pomyślenia. Ten magiczny składnik został zsyntetyzowany przez firmę Ethyl GmbH, spółkę zależną trio Standard Oil, niemieckiego partnera Standard IG Farben oraz GM.

Blitzkrieg obejmował doskonale zsynchronizowane ataki naziemne i powietrzne, a to wymagało wysoce wyrafinowanego systemu urządzeń komunikacyjnych. Niemiecki oddział ITT dostarczył większość oprzyrządowania, podczas gdy inne najnowocześniejsze technologie niezbędne do celów Blitzkriegu dostarczał IBM, za pośrednictwem swojego niemieckiego oddziału Dehomag. Z perspektywy amerykańskiego systemu biznesowego nie było katastrofą, że Niemcy latem 1940 r. ustanowiły swoją supremację na kontynencie europejskim. Wiele niemieckich filii amerykańskich firm – na przykład Ford-Werke i rozlewnia Coca-Coli w Essen – rozszerzało działalność na kraje okupowane, korzystając ze zwycięstw Wehrmachtu.

Rok 1940 był szczególnie dochodowym rokiem dla amerykańskich przedsiębiorstw. Oddziały w Niemczech nie tylko brały udział w łupach z triumfów Hitlera, ale konflikt europejski generował inne wspaniałe możliwości. Sama Ameryka przygotowywała się teraz do ewentualnej wojny, a zamówienia na pojazdy, czołgi, samoloty i statki zaczęły napływać z Waszyngtonu. Pod koniec 1940 r. wszystkie wojujące państwa, a także neutralne, takie

jak same USA, zbroiły się uzbrojeniem produkowanym przez przemysł amerykańskiego kompleksu zbrojeniowego. To była rzeczywiście wspaniała wojna, a im dłużej trwała, tym lepiej, z punktu widzenia amerykańskiego systemu biznesowego. Ten system nie chciał, żeby Hitler przegrał tę wojnę, ale też nie chciał, żeby ją wygrał; w rzeczywistości chciał tylko, aby wojna trwała jak najdłużej.

Sytuacja stała się jeszcze korzystniejsza dla amerykańskiego systemu biznesowego, gdy okazało się, że interesy można teraz robić także z Sowietami. Rzeczywiście, w listopadzie 1941 roku, kiedy było już jasne, że Związek Radziecki nie upadnie, Waszyngton zgodził się udzielić kredytu Moskwie, zapewniając w ten sposób dużym amerykańskim firmom następny rynek na swoje produkty.

Po wojnie na Zachodzie stało się powszechnym twierdzenie, że nieoczekiwany sukces Sowietów przeciwko nazistowskim Niemcom był możliwy dzięki ogromnej pomocy Amerykanów oraz że bez tej pomocy Związek Sowiecki nie przetrwałby agresji hitlerowskiej. To stwierdzenie nie jest zbyt wiarygodne.

Po pierwsze, amerykańska pomoc materialna przed 1942 r. była zupełnie nieznaczna, wzrosła długo po tym, jak Sowietci bez żadnej pomocy zakończyli natarcie Wehrmachtu i rozpoczęli pierwszą kontrofensywę.

Po drugie, pomoc amerykańska nigdy nie przekroczyła czterech lub pięciu procent całkowitej sowieckiej produkcji wojennej, choć trzeba przyznać, że nawet ten skromny wkład mógł w jakiś sposób okazać się kluczowy w krytycznej sytuacji. ZSRR skończył spłacać długi zaciągnięte w USA w czasie wojny krótko przed swoim rozpadem.

Po trzecie, sami Sowietci zainicjowali produkcję wysokiej jakości lekkiego i ciężkiego uzbrojenia – takiego jak czołg T-34, prawdopodobnie najlepszy czołg II wojny światowej – co umożliwiło im zwycięstwo w walce z Wehrmachtem. Wreszcie,

szeroko nagłośniona pomoc udzielona ZSRR została w dużej mierze zneutralizowana przez nieoficjalną, dyskretną, ale naprawdę ważną pomoc udzielaną Niemcom, wrogom Sowietów przez amerykańskie firmy. W latach 1940 i 1941 amerykańskie koncerny naftowe zwiększyły eksport ropy do Niemiec, wysyłając znaczne ilości do nazistowskich Niemiec przez państwa neutralne, osiągając duże zyski.

Japończycy niespodziewanie przypuścili atak na Pearl Harbor 7 grudnia 1941 r. a 11 grudnia Niemcy, nie wiedząc czemu, wypowiedziały wojnę USA. W ten sposób USA zrealizowały swój ukryty przed amerykańską opinią publiczną cel czyli aktywne włączenie się do wojny. Niemieckie filie amerykańskich korporacji w żaden sposób nie zostały skonfiskowane przez nazistów, a pełna kontrola nad tymi spółkami-córkami przez spółki-matki nie została usunięta, aż do klęski Niemiec w 1945 roku. Ponadto amerykańscy właściciele i dyrektorzy zachowali znaczną kontrolę nad swoimi niemieckimi spółkami zależnymi, nawet po wypowiedzeniu wojny przez Niemcy przeciwko USA. Centrale korporacyjne w USA i ich oddziały w Niemczech pozostawały ze sobą w kontakcie, albo pośrednio poprzez oddziały w neutralnej Szwajcarii, albo bezpośrednio poprzez globalną sieć nowoczesnych systemów komunikacyjnych. Ten ostatni został dostarczony przez ITT we współpracy z Transradio, wspólnym przedsięwzięciem samego ITT z RCA (kolejna amerykańska korporacja) oraz niemieckimi firmami Siemens i Telefunken.

Po wypowiedzeniu wojny przez Niemcy przeciwko USA członkowie amerykańskiego kierownictwa z pewnością wycofali się ze sceny, ale menedżerowie w Niemczech – którzy zdobyli zaufanie przywódców w Stanach Zjednoczonych – generalnie zachowali swoje kluczowe pozycje i nadal prowadzili działalność mając na uwadze interesy spółek-matek i ich udziałowców. Naziści byli znacznie mniej zainteresowani narodowością właścicieli czy tożsamością kierowników niż produkcją, ponieważ po niepowodzeniu ich strategii Blitzkriegu w Związku Radzieckim

doświadczali stale rosnącego zapotrzebowania na masową produkcję samolotów i środków transportu.

Eksperci uważają, że najlepsze innowacje technologiczne GM i Forda do celów wojennych przyniosły korzyści głównie ich filiom w nazistowskich Niemczech. Jako przykład przytaczają ciężarówki z napędem na wszystkie koła Opla, które okazały się szczególnie przydatne Niemcom w błocie frontu wschodniego i pustyni Afryki Północnej, a także silniki nowego ME-262, pierwszego myśliwca odrzutowego, który był montowany przez firmę Opel w Rüsselsheim. To samo dotyczy Ford-Werke: w 1939 r. fabryka ta opracowała najnowocześniejszą ciężarówkę – Maultier („muł”) – z gąsienicowymi kołami z przodu i przyczepą z tyłu. Ponadto Ford-Werke stworzył „firmę-przykrywkę”, Arendt GmbH, produkującą sprzęt wojenny, a także pojazdy, a konkretnie części maszynowe do samolotów. Pod koniec wojny ta fabryka była zaangażowana w ściśle tajny rozwój turbin do niesławnych pocisków V-2, które siały spustoszenie w Londynie. ITT nadal dostarczało Niemcom zaawansowane systemy łączności nawet po Pearl Harbor, ze szkodą dla samych Amerykanów, których szyfr dyplomatyczny został rozszyfrowany przez nazistów przy użyciu tego sprzętu. Do całkowitego zakończenia wojny zakłady produkcyjne ITT w Niemczech, a także w krajach neutralnych, takich jak Szwecja, Szwajcaria i Hiszpania dostarczały niemieckim siłom zbrojnym najnowocześniejszych urządzeń bojowych. Właściciele i menedżerowie firm macierzystych w USA niewiele dbali o to, jakie produkty są opracowywane i produkowane na niemieckich liniach montażowych. Dla nich i dla posiadaczy ich akcji liczył się tylko zysk. Filie amerykańskich korporacji w Niemczech osiągnęły znaczne zyski podczas konfliktu, a tych pieniędzy naziści nie zgarnęli.

Nie jest jasne, co się stało z zyskami osiągniętymi w Niemczech podczas wojny przez amerykańskie filie. W latach trzydziestych amerykańskie firmy opracowały różne strategie obchodzenia nazistowskiego embarga na transfer zysków. Na

przykład biuro zarządu IBM w Nowym Jorku regularnie wystawiało Dehomag faktury z tytułu opłat licencyjnych należnych spółce macierzystej, spłaty wymyślonych pożyczek oraz innych opłat i wydatków; te praktyki i inne bizantyjskie transakcje wewnątrzgrupowe minimalizowały zyski osiągane w Niemczech, a tym samym funkcjonowały jednocześnie jako plan uchylania się od płacenia podatków. Co więcej, jest prawdopodobne, że część zysków zgromadzonych w III Rzeszy została w jakiś sposób przekazana bezpośrednio do USA, na przykład przez neutralną Szwajcarię. Wiele korporacji amerykańskich utrzymywało biura w Szwajcarii, które działały jako pośrednicy między firmami macierzystymi a ich filiami w krajach wroga lub okupowanych, a tym samym były zaangażowane w „pranie pieniędzy”. Aby przekazać zyski spółkom-matkom, korporacje mogły polegać na sprawdzonych usługach paryskich oddziałów niektórych amerykańskich banków, takich jak Chase Manhattan i JP Morgan, oraz szeregu banków szwajcarskich. Chase Manhattan był częścią imperium Rockefellerów, podobnie jak Standard Oil, amerykański partner IG Farben; jego filia w okupowanym przez Niemców Paryżu pozostawała otwarta przez całą wojnę i osiągnęła znaczne zyski dzięki ścisłej współpracy z władzami niemieckimi.

Niemieckie filie amerykańskich korporacji również chętnie korzystały z niewolniczej pracy dostarczanej przez nazistów, nie tylko za pośrednictwem zagranicznych pracowników, ale także jeńców wojennych i więźniów obozów koncentracyjnych. Najbardziej spektakularne przykłady wykorzystania pracy przymusowej przez amerykańskie spółki zależne z pewnością dostarczają Ford i GM. W przypadku Ford-Werke twierdzono, że począwszy od 1942 r. ta fabryka „szybko, agresywnie i z wielkim sukcesem” wykorzystywała zagranicznych robotników i jeńców wojennych ze Związku Radzieckiego, Francji, Belgii i innych krajów okupowanych – wyraźnie za wiedzą macierzystej firmy w USA.

W USA centrale korporacyjne niemieckich filii bardzo ciężko

pracowały, aby przekonać amerykańską opinię publiczną o ich patriotyzmie, tak aby przeciętny Amerykanin nie mógł pomyśleć, że np. GM finansuje i bierze udział w operacjach i działaniach równoznacznych ze zdradą. Waszyngton był znacznie lepiej poinformowany niż przeciętny obywatel ale rząd USA przestrzegał uzgodnionej niepisanej zasady, że „to, co dobre dla General Motors, jest dobre dla Ameryki” i unikał brania pod uwagę faktu, że amerykańskie firmy gromadziły bogactwo dzięki inwestycjom lub ich działalności w kraju, z którym Stany Zjednoczone były w stanie wojny.

Miało to wiele wspólnego z faktem, że amerykański system korporacyjny stał się jeszcze bardziej wpływowy w Waszyngtonie podczas konfliktu niż wcześniej; w rzeczywistości po Pearl Harbor przedstawiciele „wielkiego biznesu” przybywali do stolicy, aby przejąć kontrolę nad wieloma ważnymi urzędami rządowymi. Czy w tych okolicznościach można się dziwić, że rząd amerykański wolał odwrócić wzrok, podczas gdy wielkie korporacje tego kraju działały jak jastrzębie na ziemi niemieckiego wroga? W rzeczywistości Waszyngton faktycznie legitymizował te działania. Zaledwie tydzień po japońskim ataku na Pearl Harbor 13 grudnia 1941 r. sam prezydent Roosevelt potajemnie wydał dekret zezwalający amerykańskim firmom na prowadzenie interesów z wrogimi narodami – lub neutralnymi krajami, które były w dobrych stosunkach z wrogimi krajami – za pomocą specjalnego zezwolenia. Przepis ten wyraźnie naruszał rzekomo twardo obowiązujące przepisy przeciwko wszelkim formom „handlu z wrogiem”. Przypuszczalnie Waszyngton nie mógł sobie pozwolić na obrażanie wielkich korporacji w kraju, których eksperci byli niezbędni do doprowadzenia wojny do ostatecznego sukcesu. Aby usatysfakcjonować opinię publiczną, w 1942 roku w symboliczny sposób wytoczono pozwy przeciwko najbardziej znanej firmie łączącej prawo o „handlu z wrogiem”, Standard Oil. Ale Standard wskazał, że „dostarczał wysoki procent paliwa armii, marynarce wojennej i siłom powietrznym, umożliwiając tym samym Ameryce wygranie wojny”. Ostatecznie firma Rockefellera

zgodziła się zapłacić niewielką grzywnę „za zdradę Ameryki”, ale pozwolono jej kontynuować lukratywny handel z wrogami Stanów Zjednoczonych. Próba zbadania działalności IBM na terytorium wroga nazistowskiego, którą można by uznać za zdradę, również została zablokowana, ponieważ USA potrzebowały technologii IBM tak samo jak naziści.

Bernard Baruch, wysoki rangą żydowski doradca prezydenta Roosevelta, wydał rozkaz, aby nie bombardować niektórych fabryk w Niemczech lub nie bombardować ich za mocno; trudno się dziwić, że do tej kategorii należały filie amerykańskich firm. I rzeczywiście, gdy historyczne centrum Kolonii zostało zrównane z ziemią w wyniku powtarzających się nalotów bombowych, duża fabryka Forda na przedmieściach mogła cieszyć się opinią najbezpieczniejszego miejsca w mieście podczas nalotów. Po wojnie GM i inne amerykańskie firmy, które prowadziły interesy w Niemczech, nie tylko nie zostały ukarane, ale także zrekompensowano im szkody poniesione przez ich niemieckie filie w wyniku nalotów anglo-amerykańskich. General Motors otrzymał od rządu USA 33 miliony dolarów odszkodowania, a ITT 27 milionów dolarów.

Kiedy wojna w Europie dobiegła końca, amerykański system biznesowy był dobrze przygotowany, aby pomóc dokładnie określić, co powinno się stać z Niemcami w ogóle, a w szczególności z ich niemieckimi operacjami. Na długo zanim armaty ucichły, Allan Dulles ze swojego biura w Bernie w Szwajcarii nawiązał kontakty z niemieckimi współpracownikami amerykańskich firm, którym wcześniej służył jako prawnik w firmie Sullivan & Cromwell i kiedy to wiosną 1945 roku Czołgi Pattona wjechały w głąb Rzeszy, szef ITT Sosthenes Behn, ubrany w mundur amerykańskiego oficera, udał się do pokonanych Niemiec, aby osobiście obejrzeć ich oddziały. Co ważniejsze, administracja w okupowanej przez USA części Niemiec obfitowała w delegatów firm takich jak GM i ITT. Oczywiście byli tam, aby zapewnić amerykańskiemu systemowi biznesowemu możliwość dalszego korzystania z pełnego dochodu z ich lukratywnych

inwestycji w pokonanych i okupowanych Niemczech.

Jednym z ich głównych celów było utrudnienie realizacji Planu Morgenthau. Henry Morgenthau był ministrem skarbu Roosevelta i zaproponował rozmontowanie niemieckiego systemu przemysłowego, a tym samym przekształcenie Niemiec w zacofane, biedne państwo rolnicze, a więc w nieszkodliwy naród. Właściciele i kadra kierownicza amerykańskich korporacji działających w Niemczech doskonale zdawali sobie sprawę, że wdrożenie Planu Morgenthau oznaczało koniec ich niemieckich interesów i dlatego walczyli z nim zębami i pazurami. Szefowie korporacji oraz ich delegaci i przyjaciele w Waszyngtonie w ramach amerykańskich władz okupacyjnych w Niemczech opowiedzieli się za alternatywną opcją: gospodarczą rekonstrukcją Niemiec, aby mogli robić interesy i pieniądze w Niemczech i dostali to, czego chcieli. Po śmierci Roosevelta Plan Morgenthau został po cichu odłożony na półkę, a sam Morgenthau, 5 lipca 1945 r., został zdymisjonowany przez prezydenta Harry'ego Trumana. Niemcy – a przynajmniej zachodnia część Niemiec – miały zostać ekonomicznie odbudowane a amerykańskie spółki zależne byłyby zatem głównymi beneficjentami tego rozwoju.

Amerykańskie przedsiębiorstwa zdradziły swój kraj, produkując wszelkiego rodzaju sprzęt dla maszyny wojennej Hitlera, nawet po Pearl Harbor, i w ten sposób obiektywnie pomogły nazistom popełnić ich straszliwe zbrodnie. Te szczegóły nie wydawały się jednak denerwować właścicieli i menedżerów w Niemczech a nawet w USA, którzy doskonale zdawali sobie sprawę z tego, co dzieje się za granicą. Interesowała ich oczywiście tylko bezwarunkowa kolaboracja z Hitlerem, która umożliwiła im osiągnięcie zysków jak nigdy dotąd; ich motto mogłoby słusznie brzmieć: „Profits über alles”, zysk przede wszystkim. Po wojnie lordowie kapitału i towarzysze faszystowskiego potwora zdystansowali się, niczym dr Frankenstein od swojego stwora i głośno głosili, że preferują demokratyczne formy rządów.

Dziś wielu naszych przywódców politycznych i mediów chce, abyśmy wierzyli, że „wolny rynek” – eufemistyczny język

szyfrowania „kapitalizmu” – i „demokracja” to bracia syjamscy. Jednak nawet po II wojnie światowej kapitalizm, a zwłaszcza amerykański, nadal ściśle współpracował z faszystowskimi reżimami w krajach takich jak Hiszpania, Portugalia, Grecja i Chile, wspierając ruchy skrajnie prawicowe, w tym szwadrony śmierci i terrorystyczne w Ameryce Łacińskiej, Afryce i na całym świecie.

Autorstwo: Jarek Ruszkiewicz SL

Na podstawie: Comitatoeuroexit.wordpress.com

Źródło: NEon24.pl