

II. PRZEGLĄD PIŚMIENNICTWA

DZIAŁ PRAWNICZY

Władysław Siedlecki, *Zasady wyrokowania w procesie cywilnym*, Warszawa 1957, Wydawnictwo Prawnicze, s. 324

Jak wynika już z samego tytułu, autor podjął się opracowania centralnego zagadnienia procesu »cywilnego, jakim jest problem wyroków. Wyrok stanowi bowiem, jak to słusznie podkreśla się w literaturze procesowej, ukoronowanie całej pracy sądu¹. W drodze orzekania sądowego o prawie „dopełnia się synteza systemu norm prawnych i konkretnego unormowania poszczególnych stosunków prawnych, synteza prawa przedmiotowego i prawa podmiotowego (s. 296)”. Doniosłość czynności procesowych związanych z wydaniem wyroku podkreśla, jak to autor zasadnie formułuje, okoliczność, że „urzędywistnienie obowiązujących norm prawnych w drodze wydawanych w procesie cywilnym orzeczeń sądowych i wprowadzenie w ten sposób stanu pewności prawa w stosunkach prawnocywilnych stwarza podstawę uporządkowania życia społecznego i zapewnia poszanowanie prawa w społeczeństwie” (s. 296). Jest to wynikiem założenia procesu cywilnego polegającego na „syntezie interesu indywidualnego poszczególnego podmiotu prawnego i interesu społecznego, interesu całego prawnie zorganizowanego społeczeństwa” (tamże). Z tej perspektywy sklasyfikowanie zasad obowiązujących przy wydaniu wyroku i ich przedstawienie na tle obowiązujących przepisów ma kapitalne znaczenie dla teorii i praktyki. Uwydatnia się ono tym bardziej, skoro zważywszy, że problemu tego w sposób tak wszechstronny, jak tego dokonał autor, nie opracowano dotąd w naszej literaturze procesowej ani do czasu wojny, ani w okresie powojennym. Centralny charakter zagadnienia analizowanego w *Zasadach* wyrokowania sprawił, że autor nie ograniczył się do przedstawienia w wąskich ramach techniki wydawania wyroków, lecz przyjąwszy szeroko zakreślone założenia, omawia ściśle zążębiające się z „wyrokowaniem” podstawowe problemy procesu cywilnego. Pogłębione w ten sposób, zasadniczą problematyką procesu cywilnego, dzieło wzbogaca niepomiernie naukę procesu cywilnego. Dotyczy to zwłaszcza takich poruszonych w dziele zagadnień, jak roszczenia procesowego, stosunku tego roszczenia do zakresu orzekania konkurencji roszczeń, kumulacji i rozdrobnienia roszczeń.

Już samo przedstawienie tych problemów w sposób wnikliwy i wyczerpujący stanowi o wyjątkowej wartości recenzowanego dzieła. Należy do tego

¹ Por. A. Wyszyński, *Teoria dowodów sądowych w prawie radzieckim*, s. 58.

dodać, że analiza tych zagadnień nie wyczerpuje treści recenzowanej książki.

Zadanie, jakie sobie autor postawił, polegało na wydobyciu wszystkich elementów, które dotyczą zespołu czynności procesowych związanych istotnie z wyrokiem (s. 5, 6 i 296). Dla lepszego zrozumienia istoty tych czynności autor wyławia reguły rządzące tym zespołem czynności. Zastrzegając się z góry przed zarzutem hipertrofii, w jaką popadają niekiedy procesualiści, zaznacza, że nie chodzi mu o mnożenie zasad procesowych, przeciwstawianie ich naczelnym zasadom procesowym itd., lecz o względy metodologiczne. Ujawnienie tych reguł, którymi sąd powinien się kierować wydając orzeczenie sądowe, pozwala nie tylko na wyczerpującą analizę zagadnienia wyroków, lecz nadto przez jasną klasyfikację tych reguł ułatwia ich zrozumienie i przyswojenie przez sędziów, których przede wszystkim autor uważa za adresatów swego dzieła.

Metoda, jaką zastosował autor, zdała swój egzamin. Pomieścił bowiem w ramach przedstawionych przez siebie zasad wszystkie podstawowe elementy nauki o wydaniu wyroków. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że problem ten jest węższy od zagadnienia wyroków w ogóle, na który składają się sprawy poszczególnych rodzajów wyroków (zaocznych, wstępnych, częściowych itd.), prawomocności wyroków, wykonalności ich itp., którymi dzieło nie zajmuje się. Jednakże z drugiej strony w związku z treścią art. 364 k. p. c., nakazującego odpowiednie stosowanie przepisów o wyrokach do postanowień, zasady wyrokowania odnoszą się także do wydawania postanowień.

Autor dzieli swe zasady na trzy grupy:

1. zasady dotyczące przedmiotu orzekania,
2. zasady dotyczące czasu orzekania,
3. zasady dotyczące podstaw orzekania.

W pierwszej grupie autor omawia ogólne zasady dotyczące zakresu orzekania, od których wyodrębnia szczególne.

W drugiej zastanawia się nad regułami, jakimi sąd jest związany, jeżeli chodzi o uwzględnienie w wyroku pod względem czasowym okoliczności faktycznych oraz przepisów prawnych (proceduralnych i materialnych), które uległy zmianie po wniesieniu powództwa.

W trzeciej grupie autor przedstawia zasady związane z budową wyroku i kształtowaniem przez sąd jego podstawy faktycznej i prawnej. Przeprowadzona w ten sposób klasyfikacja kryje ogromne bogactwo materiału, jakie stworzyć mogą tylko najprzeróżniejsze skomplikowane sytuacje, tak właściwe dla procesu cywilnego.

Dla zorientowania czytelnika wy starczy przytoczyć problematykę, jaką analizuje w jednym tylko podrozdziale, zatytułowanym „Roszczenie procesowe a zakres orzekania sądu w polskim procesie cywilnym” (s. 42 i n.): zasada „ne procedat iudex ex officio”, „ne eat iudex ultra petita partium” i to odrębnie w powództwach o świadczenie, o ustalenie i o ukształtowanie prawa, problem zasady dyspozycyjności, granice związania sądu w ramach art. 329 § 1 k. p. c, udział prokuratora w procesie cywilnym, dokładna analiza art. 329 § 2 k. p. c. w postępowaniu rewizyjnym, zakres orzekania co do kosztów i rygoru natychmiastowej wykonalności, następstwa procesowe związania sądu żądaniami stron. Równie bogato przedstawiają się pozostałe rozdziały książki.

Drobiazgowa precyzja w którą autor wyposaża swoje rozumowanie, pozwala mu przedrzeć się przez powikłania, które na kształt dżungli wystają na płaszczyźnie procesu cywilnego i wytyczyć proste ścieżki dla studiujących i stosujących prawo postępowania cywilnego. Przy różnorodnych możliwościach, które może stworzyć kumulacja, konkurencja, rozdrobnienie roszczeń w procesie (cywilnym, różne formy współuczestnictwa itd., nie jest to łatwe ani dla teoretyka, ani dla praktyka. Piętrzących się przed poszukującym właściwych rozwiązań trudności przysparza zmiana w naszym kodeksie zasady „ne eat iudex ultra petita partium”, pozwalająca sądowi w wielu przypadkach wyjść poza żądanie stron (art. 329 § 2 k. p. c.). O zdrazieckie te przeszkody niejednokrotnie potykano się, jak ma to wskazywać niektóre krytykowane orzeczenia Sądu Najwyższego czy też opracowania teoretyczne. Zwycięsko je pokonuje autor. Dzieje się to dzięki jasnym i trafnym założeniom metodologicznym przyjętym w dziele i wysokiej jakości warsztatu naukowego.

Autor zakłada bowiem, że w przeciwstawieniu do nauki burżuazyjnej, wyrok nie może stanowić jedynie matematycznego formalnego rozrachunku (choćby stosującego, jeżeli do tego porównania sięgamy, prawidła wyższej matematyki)²; będącego tylko „aktem stosowania prawa, który polega na skonkretyzowaniu abstrakcyjnej normy prawnej, na zastosowaniu jej do danego stanu faktycznego” (s. 5). W akcie tym W. Siedlecki widzi jeszcze inne czynniki.

Wyrok według niego musi być wynikiem świadomości prawnej sądu oraz jego wiedzy prawnej (s. 11) i spełniać doniosłe znaczenie w rozwoju świadomości prawnej i ugruntowaniu zasad praworządności ludowej. Dlatego przy dokonaniu ustaleń faktycznych przez sąd wskazuje on ma konieczność stosowania metody dialektycznej (s. 238), nakazującej badanie wszystkich okoliczności sprawy wszechstronnie, jak najdokładniej i zupełnie, w ich wzajemnym związku, w ich przyczynowym uwarunkowaniu i rozwoju. Natomiast przy stosowaniu prawa nie może sąd pominąć treści przyjętych zasad współżycia społecznego (s. 263).

W odróżnieniu jednak od wielu autorów, Siedlecki podkreśla jednocześnie walor normy prawnej i konieczność jej stosowania i analizowania (s. 42, 250), a przeciwstawia się wykładni *praeter legem* w imię realizacji źle pojętej metody dialektycznej (s. 58, 264).

Do pokonania trudności problematyki związanej z problemem wydawania wyroków przyczynia się waleń warsztat naukowy, (którym operuje autor.

Wyjątkowo bogata literatura przytoczona w dziele obejmuje poza polską nie tylko klasyków procesu cywilnego. Autor sięga do współczesnej nauki niemieckiej, włoskiej, francuskiej, a także japońskiej. Z drugiej strony konfrontuje swoje tezy z nauką radziecką i stanem prawnym w Czechosłowacji.

Przegląd zasadniczych kierunków głoszonych w nauce, jakiego doko-

² Por. Muneo Nakamura, *Der Zivilprozess als Institution und seine Theorie*, „The Japan Annual of Law and Politics” 1953, który stosuje porównania z zakresu rachunku kwantów.

nuje autor, zwłaszcza w zakresie pojęcia roszczenia, może stanowić wzór poprawnej, wyczerpującej i obiektywnej informacji naukowej. Autor wszakże nie poprzestaje na apercpcji jednego z tych poglądów, lecz wysuwa i udowadnia tezę, że dla określenia rzeczywistej poszczególnej instytucji procesowej opartej na zasadach socjalistycznych należy przeprowadzić jej analizę przede wszystkim na podstawie obowiązującej ustawy (s. 42). Z tych względów poddaje wnikliwej krytyce poglądy poszczególnych autorów.

Na obszerniejszą wzmiankę zasługuje analiza pojęcia roszczenia. Konieczną jest ona autorowi dla ustalenia odpowiedzi, co jest przedmiotem procesu cywilnego. Zagadnienie to stanowi jeden z najżywotniejszych problemów procesu cywilnego. Wystarczy wskazać, że stanowił on ostatnio temat dwóch habilitacji w Niemczech³. Dlatego autor zapoznaje czytelnika ze stanem nauki o roszczeniu, przedstawiając w pierw teorie dotyczące roszczenia materialnoprawnego, a następnie roszczenia procesowego. Wskazując na powództwa ustalające negatywne i prawotwórcze jako przykład wypadków, w których skarga przestała być emanacją prawa podmiotowego, W. Siedlecki dochodzi do konkluzji, że pojęcie roszczenia stało się niepotrzebne i bezużyteczne.

Jednakże „roszczenie” jest technicznym terminem prawniczym którym posługuje się również prawo procesowe. Roszczenie procesowe nie jest identyczne z roszczeniem materialnoprawnym. Roszczeniem procesowym według autora jest żądanie pozwu i jego podstawa (s. 33), w odróżnieniu od samego żądania, stanowiącego tylko wniosek. Formą, w której uzewnętrznia się roszczenie, jest powództwo (s. 34). W tym znaczeniu roszczenie stanowi przedmiot sporu; jest ono „centrum, dokoła którego skupiają się wszystkie dalsze akty procesowe, które składają się na całość procesu cywilnego, gdyż celem tych aktów jest wykazanie zasadności lub też bezzasadności (jeśli chodzi o czynności pozwanego!) roszczenia procesowego”. Autor w ten sposób identyfikuje przedmiot sporu z pojęciem roszczenia, przy czym tym ostatnim pojęciem zajmuje się tylko ze względów utylitarnych, ponieważ posługuje się nim prawo procesowe. To kompromisowe rozwiązanie nie usuwa jednakże wszystkich wątpliwości. Obawiać się można, czy da ono się zastosować do przypadków negatywnych powództw o ustalenie. Wątpliwe bowiem, czy w procesie z tego powództwa w ogóle można mówić o zrzeczeniu się roszczenia w sensie art. 209 k. p. c.

Omawiając istotę zrzeczenia się roszczenia, autor wskazuje na istotne skutki pozaprocessowe, „pozbawiające powoda możliwości skutecznego dochodzenia tego samego roszczenia procesowego przeciwko temu samemu pozwanemu” (s. 188). Wątpliwe jest, czy formułę da się zastosować do powództw o negatywne ustalenia. Powód, występując z negatywnym powództwem o ustalenie, zapobiega właśnie dochodzeniu przez przeciwnika ewentualnego roszczenia, co do którego twierdzi, że w ogóle nie istnieje. Zatem jeżeli powód

³ K. H. Schwab, *Streitgegenstand im Zivilprozess*, Berlin 1954; Habscheid, *Der Streitgegenstand im Zivilprozess*, 1956. Również w literaturze szwedzkiej zajmuje to miejsce. Por. recenzję P. O. Ekelöf, *Processuella Grundbegrepp och allmänna processprinciper* Stockholm 1956, napisaną przez B. Rehfeldta, „Zeitschrift für Zivilprozess”, t. 70, marzec 1957, s. 156 i n.; por. również A. Blomeyer, *Zum Urteilsgegenstand im Leistungsprozess*, Festschrift für Friedrich Lent, Monachium-Berlin 1957.

zrzeka się dochodzenia roszczenia o niedochodzenie roszczenia przez pozwanego, to tym samym co najwyżej uznaje roszczenie, którego nieistnienie starał się wykazać. Uznanie i jego skutki a zrzeczenie się roszczenia — to dwie różne rzeczy, co zresztą sam autor stwierdza (s. 186). Sąd w ponownym procesie wytoczonym z powództwa o ustalenie negatywne może mieć poważne wątpliwości, czy „zrzeczenie się roszczenia” w poprzednim sporze odniosło w ogóle jakikolwiek skutek. Dlatego też, o ile słuszna wydaje się teza, że przedmiotem sporu jest żądanie pozwu wraz z jego podstawą, co pozwala autorowi na wyciągnięcie trafnych i precyzyjnych wniosków, zwłaszcza w zakresie orzekania sądu o tym przedmiocie (s. 43 i n.), to o tyle nie przekonywające jest identyfikowanie jego z roszczeniem.

W związku z tym dalsze wątpliwości budzi tok rozumowania autora jeżeli chodzi o wyciągnięcie wniosków co do zachowania się sądu wobec roszczenia procesowego. Konsekwencją zgłoszenia roszczenia procesowego wysuniętego zgodnie z przepisami formalnymi jest według autora to, że sąd musi przyjąć każde roszczenie procesowe (s. 37).

Wątpliwości co do tej tezy nasuwa już proces fikcyjny, w którym autor wypowiada się kategorycznie za wyłączeniem stanowczo pozytywnego rozstrzygnięcia, gdyż proces taki zazwyczaj zmierza do obejścia obowiązujących przepisów prawnych (s. 60). Wątpliwości te pogłębiają nie omówione przez autora przypadki, gdy sąd odmówił powodowi przyznania zwolnienia od kosztów sądowych z powodu oczywistej bezzasadności powództwa (art. 113 § 2 k. p. c), jak również przypadek, w którym z powodu oczywistej bezzasadności sąd odmówił wydania nakazu zapłaty (w postępowaniu upominawczym art. 471 § 1 p. 2 k. p. c.). W obu przypadkach obowiązek przyjęcia roszczenia przez sąd jest problematyczny.

Wątpliwości nadto mogą powstać co do roszczeń pozbawionych dostatecznego interesu prawnego i to nie tylko w przypadkach wytoczenia powództwa o ustalenie, w którym powód musi wykazać swój interes prawny. Literaturze procesowej znany jest szereg sytuacji, w których interes ten jest niedostateczny. Powód nie może doznać ochrony swego interesu prawnego, gdy żąda świadczenia niemożliwego do spełnienia. Na przykład orzecznictwo francuskie uznaje skargę za niedopuszczalną, jeżeli dochodzi się w niej zapłaty banknotami nie posiadającymi w chwili orzekania wartości obiegowej.

Również pozbawione interesu prawnego jest roszczenie spełnienia świadczenia sprzecznego z dobrymi obyczajami⁴. Znane są również przypadki nadużywania powództwa o ustalenie, które wnosi pozwany w procesie o świadczenie w celu zawieszenia lub odroczenia procesu i jego przewleczenia⁵. Podobnie pozbawiony interesu prawnego jest powód występujący z powództwem o ustalenie przeciwko świadkowi, który występuje w procesie wiążącym się z tym powództwem w takim celu, by udaremnić wystąpienie jego jako świadka lub osłabić moc dowodową zeznań⁶. Również orzecznictwo

⁴ A. Schönke, *Das Rechtsschutzbedürfnis*, „Archiv für civile Praxis”, t. 150, z. 3. 1949, s. 230.

⁵ M. Allerhand, *Podstęp w procesie*, 1909, s. 255.

⁶ A. Schönke, op. cit.

odmawia ochrony prawnej interesowi prawnemu, gdy według powszechnego poglądu jest on na tyle mało znaczny, by usprawiedliwiać uruchomienie państwowych instytucji, udzielających tej ochrony. Jako przykład cytowane jest orzeczenie francuskiego sądu, uznające za niedopuszczalną skargę o odszkodowanie, skierowaną przeciwko tłumaczowi dzieła z powodu nieumieszczenia przy nazwisku twórcy tłumaczonego dzieła pełnego przydomku szlacheckiego i z powodu popełnienia w przedmowie jednego błędu ortograficznego⁷.

Przykładami tymi, które umyślnie przytoczyłem, pragnę zwrócić uwagę na wybijający się w literaturze współczynnik roszczenia (resp. żądania), relatywizujący dotychczasowe poglądy na konieczność jego przyjęcia przez sąd. Współczynnikiem tym jest uzasadniony interes prawny⁸, stanowiący przesłankę procesową. Wprawdzie poza art. 3 i 67 k. p. c. wyraźnie nie wspomina się o tej przesłance, jednakże tak literatura, jak i orzecznictwo nadaje jej coraz większe znaczenie, a tym samym stwarza podstawę do rozważenia, jakie stanowisko powinien zająć wobec niej nowy kodeks postępowania cywilnego.

Uwagi te. nasuwające się na marginesie też Siedleckiego, mają oczywiście charakter wyraźnie dyskusyjny. Świadczą one niewątpliwie o tym, że tezy autora mają charakter twórczy, zmuszający czytelnika do refleksji nad istotą procesu cywilnego.

Poza tym do autora nie można mieć pretensji o to, by wobec trwającej od 100 z górą lat dyskusji nad spornym zagadnieniem przedmiotu sporu, przedstawił tezy ostateczne i nieodparte. Wydaje się, że autor stawiając tezę, iż przedmiotem sporu jest żądanie pozwu wraz z jego podstawą, wybrał niewątpliwie tezę najwięcej odpowiadającą rzeczywistości i tym samym stanowiącą kryterium, które pozwala najtrafniej rozwiązać różne problemy. Kwestię roszczenia stawia Siedlecki jednak drugorzędnie, wypowiadając się jako przeciwnik roszczeń ochronnych (s. 35) i o ile się nie mylę, tym samym wszelkich teorii o ochronę prawną.

Przyjęcie jednej lub drugiej koncepcji jest w ostateczności sprawą postawy badacza. Tym się niewątpliwie tłumaczą różnice w koncepcjach poszczególnych badaczy. Jedni widzą w procesie przede wszystkim spór o prawa, które nauka burżuazyjna nazywa prywatnymi. W procesie tym głównymi aktorami są przede wszystkim strony najwięcej zainteresowane wynikiem sporu⁹.

Drudzy badacze natomiast zwracają uwagę na cel i funkcję procesu cywilnego i podkreślają ścisły jego związek z interesem społecznym, praworządnością i elementami wykraczającymi poza sferę tak zwanych praw prywatnych¹⁰.

⁷ Ibidem.

⁸ F. Lent, *Zivilprozessrecht*, Monachium 1957, wbrew dawnym zapatrywaniom, traktującym interes prawny jako przesłankę prawa materialnego. Por. J. Kohler, *Prozessrechtliche Forschungen*, Berlin 1889, s. 65.

⁹ Taki pogląd wydaje się przebiegać przez sformułowanie naprzykład M. Lisiewskiego, *Podstawowe problemy struktury nowego postępowania cywilnego*, „Nowe Prawo” 1957, nr 3, s. 15 i n.

¹⁰ Niewątpliwie wyznawcą tego kierunku jest W. Siedlecki.

Dyskusji tych niewątpliwie nie da się przeciąć w żaden sposób żadną gotową formułą. Dlatego, jeżeli zdaniem recenzenta teza 'omawianego dzieła nasuwa jakieś wątpliwości, to nie mogą one jeszcze osłabić oceny wysokiego poziomu, jakiemu daje wyraz w innym miejscu. Natomiast uwagi tego rodzaju mogą przyczynić się do sprecyzowania, a nawet rewizji pewnych przesłanek¹¹.

Te względy nakazują w recenzji podzielić się z dalszymi wątpliwościami, nasuwającymi się przy lekturze dzieła. Powstają one również w związku z tezą o dopuszczalności rozdrobnienia roszczeń. Autor, omawiając to zagadnienie na tle obowiązującego ustawodawstwa, twierdzi, że ujemne następstwa rozdrobnienia roszczeń, na które wskazywała nauka burżuazyjna, nie zagrażają obecnie i uważa, że rozdrobnienie jest dopuszczalne bez wyjątków (s. 139—142 — jedyny wyjątek, według autora, to niedopuszczalność rozdrobnienia roszczenia a świadczenie niepodzielne). W związku z tym co już powiedziano o interesie prawnym, mogą zachodzić nadużycia obowiązujących przepisów o kosztach. Rozdrobnienie roszczeń może „opłacać się” adwokatowi będącemu pełnomocnikiem procesowym. Przy dosć niefortunnie zakreślonym górnym pułapie wynagrodzenia adwokackiego ustalonego przez rozporządzenie o wynagrodzeniu adwokackim na kwotę 1000 zł i uprzywilejowaniu spraw drobniejszych (§ 9 Rozporz. o wynagr. adwokatów z 19 VIII 1953), istnieje stała obawa rozdrobnienia roszczeń. Mogą przy tym powstać sytuacje, w których sąd nie będzie mógł skorzystać z art. 225 k. p. c. i zarządzić łączną rozprawę, wydać łączne orzeczenie oraz zunifikować koszty. Wątpliwe, czy w takim wypadku sąd będzie mógł zastosować sankcję z art. 103 k. p. c. lub zastosować art. 97 k. p. c., mówiący o celowych kosztach procesu. Dlatego wydaje się, że kategoriyczna teza o dopuszczalności rozdrobnienia roszczeń powinna być zrealizowana wskazaniem co najmniej na społeczną szkodliwość rozdrobnienia, mającego na celu wyłącznie obciążenie drugiej strony dodatkowymi kosztami (przy takim rozdrobnieniu wzrastają również koszty sądowe) i wyciągnięcie odpowiednich wniosków *de lege ferenda*.

Przy wyliczeniu szczególnych zasad dotyczących przedmiotu orzekania autor pominął przypadki, w których dochodzi do orzekania na skutek sprzeciwu od wyroku zaocznego i zarzutów od nakazu zapłaty w postępowaniu nakazowym. Wydaje się, że dla tych przypadków należałoby kreować oddzielną szczególną zasadę, z uwagi na to, że sformułowanie wyroku jest inne niż w pozostałych wyrokach (sąd tu zajmuje stanowisko wobec wydanego już orzeczenia, a nie żądania pozwu, art. 353,461 k.p.c.). dalej ze względu na to, że badanie pozwu wyznaczone jest granicami sprzeciwu lub zarzutów (pozwany może ograniczyć swe żądanie uchylenia orzeczenia tylko w niektórych punktach), jak i wreszcie z uwagi na specyfikę zarzutów od nakazów zapłaty, ograniczających obronę pozwanego (art. 463 k.p.c.).

W tymże rozdziale (s. 154—157) autor wypowiada się za przyjęciem w nowym kodeksie przepisu przewidzianego w art. 257 projektu, według którego sąd może odroczyć wykonanie zasądzonego świadczenia lub rozłożyć je na

¹¹ W nauce światowej wysokiej miary procesualności nie wahają się przy konfrontacji swoich tez z poglądami innych autorów prostować wręcz wypowiedzi. Por. L. Rosenberg, *Die gewillkürte Parteiänderung im Zivilprozess*, „ZZP” 1957, nr 1—2.

raty. Poglądowi temu przeciwstawiłem się¹² już, proponując, by w podobną władzę wyposażony był nie sąd procesowy, lecz sąd egzekucyjny. Omawiając to zagadnienie, wskazywałem, że sąd procesowy w chwili wydania wyroku nie może mieć pełnego rozeznania co do stanu majątkowego dłużnika, skoro w stadium orzekającym nie biorą udziału inni jego wierzyciele. Natomiast w postępowaniu egzekucyjnym sąd może lepiej zorientować się w sytuacji majątkowej dłużnika o stopniu jego lojalności wobec postępowania egzekucyjnego (stwierdzić, czy dłużnik jest złośliwym dłużnikiem) oraz wysłuchać innych wierzycieli.

Niejasno, moim zdaniem, wypadł wywód autora w tej części rozdziału III, w którym omawia zmianę okoliczności faktycznych mających wpływ na wyrok. Do okoliczności tych zalicza czynności procesowe, jak cofnięcie sporu, uznanie, zrzeczenie się roszczenia, ugodę. Niewątpliwie w znaczeniu szerszym są to również okoliczności faktyczne, jednakże czy do tych działań stron, które autor w innym miejscu nazywa czynnościami procesowymi¹³, można stosować to pojęcie? Jeżeli bowiem k.p.c. w art. 216 i 223 mówi o okolicznościach faktycznych, to chodzi przecież o okoliczności uzasadniające żądanie pozwu (art. 200 § 2 k.p.c.).

Wreszcie, nie mogę się w pełni zgodzić z poglądem autora, że bardzo szkodliwa jest postawa sądu, biorącego pod uwagę abstrakcyjny stan faktyczny podany w normie prawnej, która powinna znaleźć zastosowanie (s. 227, przy wszczęciu postępowania dowodowego. Stanowisko to, moim zdaniem, jest sprzeczne z należytą koncentracją materiału procesowego¹⁴. Sędzia działający bez planu wprowadza chaos w postępowaniu, doprowadza do zbędnej pracy i przewleka postępowanie. Sąd, wydając postanowienie dowodowe, musi przecież zadecydować, jakie fakty mają dla strony istotne znaczenie (s. 235). Oczywiście, sędzia powinien wystrzegać się jednostronności i wziąć pod uwagę wszystkie możliwe warianty, mogące mieć zastosowanie do opisanego przez strony stanu faktycznego, a nawet, według zaleceń nauki włoskiej oraz niemieckiej, w stadium wyjaśniającym okoliczności sprawy nie czynić tajemnicy ze swej konstrukcji prawnej i przeprowadzić przy pomocy pytań i odpowiedzi wymianę poglądów co do tego¹⁵. Teza autora, nie uwzględniająca tych aspektów, może natomiast z góry rozgrzeszyć wielu sędziów w ich błędnej praktyce i pogłębić anarchię, zaznaczającą się w wielu, niestety, jeszcze procesach, a decydującą o przewlekłości postępowania sądowego. Zgodzić się natomiast należy z twierdzeniem autora, że sędziemu nie wolno *per fas et nefas*, bez względu na okoliczności sprawy, włączać sprawę w przyjęty a priori (i do tego zazdrośnie w tajemnicy przed stronami strzeżony) schemat prawny.

Poza tymi wyjątkami, nielicznymi i mającymi charakter dyskusyjny, recenzowane dzieło odznacza się precyzją, logicznym rozumowaniem oraz jasnym językiem.

¹² E. Wengerek, *Egzekucja sądowa*, Annales Uniw. M. C. Skłodowskiej, Lublin 1957. s. 293 i n.

¹³ W. Siedlecki, *Zarys postępowania cywilnego*, 1957, s. 61 i n.; *Czynności procesowe* „Państwo i Prawo” 1952, nr 11.

¹⁴ Por. E. Wengerek, *Koncentracja materiału procesowego w postępowaniu cywilnym*, 1958, s. 116, 117.

¹⁵ Tamże i cytowany Calamandrei oraz Bull w „ZZP” 1957, nr 1–2, s. 72.

Autor wykonał swoje zadanie. W książce odpowiedział przejrzyście na wszelkie problemy, jakie mogą sądowi nasunąć się w toku tej najważniejszej czynności myślowej w procesie cywilnym, jaką jest rozstrzyganie sporu. W dziele swym autor nie ogranicza się do zsumowania wiadomości wynikających z literatury i orzecznictwa, lecz twórczo rozstrzyga szereg problemów, jakich dotąd nie rozwiązano. Rozdziały takie, jak roszczenie procesowe a zakres orzekania sądu, konkurencja roszczeń, kumulacja roszczeń, zasady wyrokowania dotyczące czasu i podstaw orzekania, pełne śmiałych i twórczych wniosków, których nie sposób tu wyliczyć, stanowią nie tylko wielki wkład do nauki procesu cywilnego, lecz przedstawiają bezcenną pomoc dla sędziego, jak również dla każdego prawnika cywilisty. Z dziełem tym powinni również zapoznać się adwokaci i radcy prawni, gdyż z każdej bodaj stronicy wynika wiele wniosków wskazujących na to, jak należy przygotować sprawę, by uzyskać pożądaný rezultat w procesie.

Za dzieło to, wieńczące ogromnie płodny i bogaty 25-letni okres pracy naukowej, należy się prof. W. Siedleckiemu pełne uznanie. Jest ono wynikiem ogromnego wysiłku naukowego, z którego dowodami mieliśmy możność stykać się już dawniej, studiując serię artykułów i glos, systematycznie ogłaszanych w czasopismach prawniczych. Wartość tego wkładu wyraża się w aprobacie wielu też przez Sąd Najwyższy, w którego orzeczeniach autor jest często wręcz cytowany.

Można zatem z powodzeniem wróżyć *Zasadom wyrokowania*, że przez dłu-gie lata będą podstawą wielu dalszych tez orzecznictwa Sądu Najwyższego i będą stanowić jedno z zasadniczych opracowań nauki procesu cywilnego, do których nauka i praktyka stale wraca. Autor chlubnie urzeczywistnił główne zadania nauki polegające na ukazywaniu praktyce (zwłaszcza orzecznictwu sądowemu) właściwych dróg rozwojowych poszczególnych instytucji procesowych.

W końcu, należy wspomnieć o starannym wydaniu *Zasad wyrokowania* przez Wydawnictwo Prawnicze. Wyposażenie książki w skorowidz oraz w streszczenie w języku niemieckim, dokładna korekta, poprawna szata graficzna — stanowią oprawę stosowną do wysokiej rangi recenzowanej książki.

Edmund Wengerek

Alfred O h a n o w i c z, *Zobowiązania. Część ogólna*, Poznań 1958, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, ss. 160

Praca powyższa stanowi właściwie trzecie wydanie — uzupełnione i zaktualizowane — podręcznika, który poprzednio wydawany był przez PWN w postaci skryptu (pierwsze wydanie w 1954 r., drugie w 1955 r.). Podręcznik dostosowany został do programu obowiązującego na wydziałach prawa «naszych uniwersytetów, a wiadome jest, że program ten po macoszemu potraktował prawo cywilne, uważane dotąd powszechnie — nie bez głębokich racji — za podstawę wykształcenia prawniczego. Niezwykle skromna liczba godzin (około 80 godzin na czwartym roku studiów!) przeznaczona na wykład prawa obligacyjnego, łącznie z prawem obrotu gospodarczego, uniemożliwia wykład-

dowcy szersze omówienie nawet najważniejszych instytucji, utrudnia zaprawienie studentów w posługiwaniu się metodą cywilistyczną, w wyniku czego nasi absolwenci prawa przechodzą do praktyki nieprzygotowani należycie — przynajmniej jeśli chodzi o opanowanie tak obszernej dziedziny wiedzy, jak prawo cywilne. Piszę o tym dlatego, że — być może — niejeden praktyk zechce zdumiewać się nad zbyt ubogą fakturą tego podręcznika, nad faktem, że niektóre szczególnie ważne dla praktyki zagadnienia zostały bądź pominięte, bądź pobieżnie potraktowane. Niestety, jest to tylko podręcznik uniwersytecki, którego zadaniem jest danie studentom maksimum wiadomości w tych skąpych pod względem czasu ramach, w jakie wciśnięto wykład prawa obligacyjnego.

Co do materiału objętego podręcznikiem, autor odstąpił od systematyki kodeksu zobowiązań o tyle, że wyeliminował przede wszystkim przepisy działu II, tytułu II, o zobowiązaniach z innych źródeł niż oświadczenia woli (prowadzenie cudzych spraw bez zlecenia, niesłuszne wzbogacenie, nienależne świadczenie, czyny niedozwolone) oraz z dokumentów na okaziciela (tytuł IV, dział I, rozdział VIII), uważając słusznie, że należą one do części szczegółowej. Ze względów dydaktycznych autor odstąpił również od przyjętego w kodeksie porządku przedstawienia stosunków zobowiązaniowych. Dzięki temu tok wykładu zyskał na przejrzystości i przystępności, prowadząc studiującego stopniowo od zagadnień stosunkowo prostszych i bardziej znanych do zagadnień skomplikowanych, których zrozumienie wymaga dokładnego opanowania podstawowej aparatury pojęć prawa obligacyjnego.

Wieloletnie doświadczenie autora na polu dydaktyki znalazło piękny wyraz w omawianym podręczniku: wykład prowadzony jest prostym, jasnym językiem a równocześnie dość żywym, by przykuwać uwagę czytelnika. Autor potrafi w niewielu zdaniach przedstawić — by się tak wyrazić — plastycznie skomplikowane instytucje i trudne zagadnienia. Pod tym względem osiąga on poziom klasycznego u nas w tej dziedzinie wiedzy podręcznika R. Longchamps de Beriera. Zawsze — przy trudniejszych zagadnieniach — sprawa ilustrowana jest trafnym przykładem. Mam tylko do zarzucenia, że w niektórych miejscach autor swoje dążenie do zrozumiałości i popularyzacji okupuje precyzją definiowania. Moim zdaniem, studiujący prawo zobowiązaniowe nie może się obejść bez tego, *by* nie opanować pamięcią ustawowych lub naukowych definicji poszczególnych instytucji: w podręczniku te definicje muszą mu być przedstawione (i to rozstrzelonymi czcionkami lub kursywą). Stąd trudno uznać za trafne takie wyjaśnianie, jakie na przykład znajdujemy na s. 127, gdzie autor istotę potrącenia ujmuje w słowach następujących: „Potrącenie polega na umorzeniu wzajemnych wierzytelności przez zaliczenie” Podobnie nieścisła jest definicja zadatku, podana w słowach następujących: „Zadatek jest to suma pieniężna lub inna rzecz, jaką strona daje drugiej przy zawarciu umowy” (s. 76). Przy takim ujęciu bowiem zaciera się w oczach logicznie myślącego laika różnica między zadatkiem a zapłatą.

Mam również pretensje do autora o to, że wyeliminował całkowicie ze swego podręcznika łacinę, to znaczy nie przytacza łacińskich nazw poszczególnych instytucji prawa obligacyjnego, nie mówiąc już o klasycznych rzymskich paremiach i maksymach. Przecież studenci nasi studiują nadal — mimo

wszystko — prawo rzymskie i przypomnienie im na czwartym roku nazw instytucji, które poznali już w prawie rzymskim, mogłoby ułatwić zrozumienie stosunków. Niezależnie od tego, praktyka w niektórych przypadkach częściej posługuje się terminami rzymskimi niż polskimi (np. *pactum de contrahendo*). Gdy się słyszy narzekania ze strony praktyków na niski poziom wykształcenia prawniczego aplikantów, najczęstszym argumentem, mającym świadczyć o tym niskim poziomie, jest wskazywanie, że nie znają łacińskich terminów, którymi swobodnie operują sekretarze, a nawet woźni sądowi.

Jeśli chodzi o materiał zawarty w podręczniku, sądzę, że nie zawadziłoby pomieszczenie w nim również materii unormowanych w przepisach ogólnych prawa cywilnego, a dotyczących bezpośrednio zobowiązań, jak na przykład przepisów regulujących zawarcie umowy. Podręczniki części ogólnej prawa cywilnego są wyczerpane, a zresztą w dużym stopniu zdezaktualizowane, wobec czego postulat ten jest podwójnie uzasadniony. Zagadnienia dotyczące trybu i formy zawierania umów, szczególnie na terenie gospodarki społecznej, mają kapitalne znaczenie i stąd czytelnik praktyk, chcąc odświeżyć swoje wiadomości z dziedziny prawa zobowiązaniowego, odczuwa brak informacji o tym jako dotkliwą lukę. Niestety, podręcznik oddany zaśladał do druku w początkowym okresie dokonywanych u nas tak zwanych przekształceń modelowych. W wyniku tego, zanim ukazał się na półkach księgarskich, straciła *na* aktualności znaczna część zawartych w nim informacji i ocen z zakresu stosunków zobowiązaniowych na terenie gospodarki społecznej. Dzisiaj trzeba stanowczo uznać za przesadę twierdzenie zawarte na s. 5, iż kodeks zobowiązań „przestał być głównym i najważniejszym źródłem tego prawa”, a za mitologię znany skądinąd wywód o tym, jakoby podstawowemu ekonomicznemu prawu socjalizmu podporządkowane były wszystkie prawa ekonomiczne rządzące stosunkami produkcji w obrębie sektora społecznego (s. 11). Niezgodne z aktualnym stanem rzeczy są rozdziały, w których mowa o zobowiązaniach powstających z aktów władz gospodarki narodowej (s. 59 i n.), o umowach zawieranych między jednostkami gospodarki społecznej (s. 65 i n.) oraz o rozliczeniach między tymi jednostkami (s. 86 i n.). Wydaje się zresztą, że zamieszczanie w części ogólnej prawa obligacyjnego tak szczegółowych informacji o trybie i formach zawierania umów dostawy czy dokonywania rozliczeń, jak to uczynił autor, nie jest wskazane; są to sprawy nadające się *par excellence* do omówienia w części szczególnej.

Omawiając poszczególne instytucje i postanowienia kodeksu zobowiązań, autor nigdy nie traci z oczu stosunków w układzie społecznym, podkreślając, gdzie trzeba, że w tym układzie postanowienia kodeksu nie mają zastosowania, albo mogą być stosowane tylko w ograniczonym zakresie, przy czym sumiennie powołuje się na orzecznictwo arbitrażowe. Niestety, i w tych dziedzinach stosunki się zmieniły, a cytowane tezy orzeczeń arbitrażowych straciły aktualność lub przynajmniej nabrały charakteru bardzo względnego. Na przykład nie można już dzisiaj twierdzić, jakoby solidarna odpowiedzialność jednostek gospodarki społecznej sprzeciwiała się zasadzie rozrachunku gospodarczego (s. 53), tym bardziej że twierdzenie to nigdy nie było trafne: nie można twierdzić (s. 76), jakoby w układzie społecznym jako dodatkowe zastrzeżenie umowne było aktualne tylko odszkodowanie umowne, gdyż dzisiaj strony mają dużą swobodę w ustanawianiu dodatkowych za-

strzeżeń i warunków (zaliczki, zadatki, kaucje, gwarancje etc.). Tak samo straciły aktualność tezy związane z poprzednio obowiązującym systemem rozliczeń, a dotyczące dopuszczalności potrąceń między jednostkami gospodarki społecznej, prawa wstrzymania się ze świadczeniem, prawa zatrzymania etc.

Uwagi powyższe dowodzą, jak trudno jest pisać podręcznik na temat związany bezpośrednio z obowiązującym ustawodawstwem gospodarczym, które z natury swej odznacza się dużą zmiennością. Można żywić nadzieję, że w roku bieżącym nastąpi stabilizacja naszego nowego systemu gospodarczego na dłuższy okres czasu, a tym samym otworzą się lepsze perspektywy dla opracowania odpowiednich podręczników. Należy życzyć autorowi dość zdrowia i ochoty do przygotowania nowej edycji podręcznika, uwzględniającego w pełni założenia nowego systemu gospodarczego. Byłoby przy tym bardzo pożądane, aby podręcznik w następnym wydaniu wkroczył bardziej w dziedzinę prawa porównawczego i oświecał nieco czytelników co do różnic pomiędzy systemami prawa cywilnego najbardziej nas obchodzących krajów — przynajmniej w zakresie podstawowych instytucji, związanych z obrotem gospodarczym. Gdy byt naszego kraju zależy w wysokim stopniu od rozwoju obrotów gospodarczych z zagranicą, dalsze kultywowanie izolacjonizmu na polu nauk prawnych przynosić będzie coraz większe szkody. Jeżeli nie stać nas w tej chwili na wydawanie specjalnych podręczników porównawczego prawa cywilnego, jakich wiele ukazuje się w Związku Radzieckim, to przynajmniej dajmy nieco miejsca tym sprawom w podręcznikach traktujących o prawie rodzimym.

Stefan Buczkowski

Krystyna Daszkiewicz-Paluszyńska, *Groźba w polskim prawie karnym*, Warszawa 1958, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, ss. 255

1. Praca Krystyny Paluszyńskiej-Daszkiewiczowej jest pracą kandydacką autorki. Jest to jednak praca, która przekracza dzięki swej treści, jak mi się wydaje, w wielu punktach wymogi stosowane wobec prac kandydackich. Praca ta zdradza oryginalność ujęcia, dużą umiejętność korzystania ze źródeł, znajomość tych źródeł a zarazem znajomość literatury badanego problemu. Są to wszystko niezbędne warunki dla możliwości prawidłowego przeprowadzenia analizy. Warunkom tym autorka w pełni sprostała i dlatego właśnie pracę jej należy ocenić jako pełnowartościową pracę naukową w dziedzinie, która od dawna domagała się dogłębnego zbadania z punktu widzenia zarówno dogmatycznego, jak i psychologicznego.

2. I tutaj należy podkreślić cechę pracy stosunkowo rzadko spotykaną w literaturze prawnokarnej: umiejętność łączenia analizy dogmatycznej i psychologicznej. Pod tym względem należy stwierdzić, iż autorka bardzo szczerze i w pełni obrała temat pracy, odpowiadający jej zamiłowaniu i naukowemu przygotowaniu. W naszej literaturze prawa karnego brak było do tej pory głębszej monograficznej pracy dotyczącej groźby, a odpowiadającej obu wymienionym wyżej kryteriom. Praca taka czekała po prostu na swego autora. Tę lukę niewątpliwie wypełniła praca Paluszyńskiej-Daszkiewiczowej. Posiada

ona swój głęboki twórczy nurt, wnosi swój własny dorobek do nauki, co powinno być chyba największym tytułem do dumy młodego naukowca i zasługuje tym samym na duże uznanie.

Poważna praca monograficzna o groźbie w prawie karnym (w pełnym ujęciu tej groźby jako groźby karalnej i groźby bezprawnej) mogła być napisana przez osobę mającą dobre przygotowanie psychologiczne. Wymóg ten był wymogiem nieodzownym. I aczkolwiek znajomość „praw i zasad psychologii” powinna charakteryzować każdą pracę dotyczącą poszczególnych zagadnień z zakresu prawa karnego, to w szczególności wymóg ten powinien być stosowany do prac, które dotyczą podstaw odpowiedzialności, zagadnień związanych z winą jako swoistym przeżyciem wewnętrznym sprawcy oraz problemów łączących się ze stroną subiektywną przestępstwa.

Na ogół w literaturze światowej strona dogmatyczna wydaje się znacznie przeważać nad stroną psychologiczną. Są co prawda w tej mierze istotne wyjątki (na przykład Bjerre, *Zur Psychologie des Mordes* oraz Alexander i Staub, *Der Verbrecher und seine Richter*. Ta ostatnia praca, o charakterze psychoanalitycznym, zwraca szczególną uwagę na stronę psychologiczną, wprowadzając swoiście analizowaną i interpretowaną, ale tylko wyjątki. Również w naszej literaturze istnieje wyraźna przewaga profilu czysto dogmatycznego w literaturze poświęconej problemom karnym. Znamienitym wyjątkiem w tej dziedzinie, poza pracami W. Woltera (zwłaszcza *Czynnik psychiczny w istocie przestępstwa*) jest praca P. Horoszowskiego, *Zabójstwo z afektu*, prace Pałuszyńskiej-Daszkiewiczowej dotyczące tegoż problemu, wreszcie ostatnia praca tejże autorki, stanowiąca przedmiot niniejszej recenzji.

Napisanie pracy czysto dogmatycznej o groźbie było rzeczą zupełnie możliwą. Dogłębny badacz, posługujący się tylko tą metodą, niewątpliwie napisałby taką pracę, wzbogacając może nawet znacznie dorobek naukowy. dosyć w tej dziedzinie ubogi. Praca taka jednak z konieczności i pomimo swych zalet pozostałaby pracą jednostronną.

Autorka inaczej podeszła do tego, co uważała za swoje zadanie. W ten sposób nasze piśmiennictwo naukowe mające poważne braki, zostało poważnie wzbogacone przez pracę, która nie tracąc nic ze swego charakteru dogmatycznego, wnosi ze sobą nowy powiew, argumentację w nowej rzadko przez prawników zgłębianej dziedzinie, jaką jest psychologia, która przecież wiele powinna mieć do powiedzenia w dziedzinie oceny i walki z przestępczością.

3. Nie ma po prostu żadnego zagadnienia związanego z groźbą, które nie byłoby połączone z argumentacją psychologiczną. Wydaje się, iż wybrała ona naumyślnie temat „psychologiczny”, aby móc przeprowadzić właśnie taką analizę dogmatyczno-psychologiczną. Potrafiła ona połączyć subtelne dogmatyczne poszukiwania i ścisłą analizę prawnika z przekonywającymi wywodami psychologa. I właśnie dzięki temu praca jej stanowi wręcz nową wartość w naszej literaturze prawnokarnej.

To „przeniknięcie” problematyki prawnokarnej psychologią, wynikiem analizy procesów psychicznych człowieka, daje się obserwować przy analizie wszystkich problemów związanych z zagadnieniem groźby. Czasem podejście psychologiczne autorki „prześwituje” w sposób na pozór niedostrzegalny poprzez treść prostych i jasnych określeń, na przykład określenie groźby jako

zapowiedzi naruszenia pewnego dobra. W danym przypadku oczywiście ta zapowiedź łączy się z pragnieniem pokrzywdzonego co do możliwości dalszego korzystania z zagrożonego dobra, ze swoistą reakcją obronną przeciwko zamachowi ze strony grożącego. Czasem oparcie rozważań na podstawie psychologicznej jest daleko bardziej wyraziste. Zawsze jednak analiza instytucji i całej problematyki z nią związanej jest oparta na szczególnym pragnieniu, na chęci zgłębienia zagadnienia na podstawie praw rządzących postępowaniem człowieka, jego procesów rozumowych i uczuciowych.

W takim podejściu i takim zrozumieniu zadań na niej ciążyących, autorka z konieczności odwraca się od wszelkich dowodzeń abstrakcyjnych, zachowując zawsze ścisłość myślenia i argumentacji. Poświęcenie analizy czysto dogmatycznej na korzyść metody dogmatyczno-psychologicznej jest tu bardzo wyraźne. Wydaje mi się, iż kryje się w tym przyznanie do jedynie ścisłej metody naukowej, operującej dokładną obserwacją i poznaniem praw rządzących postępowaniem ludzi z punktu widzenia ich rozumowania, oceny i wnioskowania, z punktu widzenia ich reagowania na bodźce, ich usposobienia i charakteru, jednym słowem z punktu widzenia zasad psychologii. Przyjęta przez autorkę metoda z konieczności nakazuje jej oparcie się na materialistycznym sposobie rozumowania.

Również opierając się na takich przesłankach, przystąpiła autorka do określenia wzajemnego stosunku groźby i przemocy i przeprowadziła w tej materii dokładne rozumowanie, w stosunku do którego mam pewne zastrzeżenia nie z punktu widzenia jego treści, ale skomplikowanego charakteru argumentacji. Wnioski autorki w tej dziedzinie, o konieczności rozgraniczenia pojęć groźby i przemocy jako dwóch odrębnych sposobów działania, będących środkami przymusu (s. 20), są najzupełniej trafne, są one jednak podane po przeprowadzeniu argumentacji, której skomplikowanie, jak mi się wydaje, dałoby się przynajmniej w części usunąć.

Za bardzo dobre uważam potraktowanie następujących zagadnień: psychicznego znaczenia groźby dla osoby zagrożonej (i tutaj na pierwszy punkt wysuwa się znajomość zasad psychologii i umiejętność ich stosowania w granicach problematyki prawnokarnej), określenie roli premedytacji przy popełnieniu przestępstw pod wpływem groźby, określenie wzajemnego stosunku strachu i obawy oraz ich znaczenia przy groźbie. Z powyższym wiąże się odnośna interpretacja możliwości wzbudzenia obawy w zagrożonym, sprzeczna z tradycyjną, przyjętą powszechnie w wymiarze sprawiedliwości wykładnią tego kryterium. Rozumowanie autorki w tej materii uważam za stojące bardzo wysoko pod względem prawnym, a zwłaszcza pod względem celowości prawa. Argumentacja ta miejscami wydaje się wręcz doskonała!

Do najlepiej ujętych i rozwiązanych problemów w ocenianej pracy uważam dalej: ujęcie *de lege ferenda* groźby jako przestępstwa celowego, zbędność w tymże ujęciu kryterium prawdopodobieństwa spełnienia zapowiedzi, będącej treścią groźby, aczkolwiek nie jestem w stosunku do stanowiska autorki pozbawiony wszelkich zastrzeżeń, określenie charakteru groźby konkludentnej, podkreślenie roli ostrzeżenia jako ewentualnej formy pomocy parzy sytuacji będącej przedmiotem dyspozycji art. 247 k. k. (nieudzielenie pomocy w niebezpieczeństwie) oraz sformułowanie podstawy odpowiedzialności karnej grożącego.

Autorka słusznie podkreśliła występujący nieraz trwały charakter presji przy groźbie, co jednak nie pociąga za sobą możliwości uznania takiej groźby za przestępstwo trwałe, bowiem łączy taką groźbę z tą kategorią przestępstw tylko pewne podobieństwo.

Słuszna również jest teza autorki odnośnie do tego, że w wypadku groźby, której towarzyszy niezwłoczna realizacja, zachodzi prawna jedność przestępstwa. W pozostałych przypadkach autorka nie widzi jedności prawnej tego przestępstwa. Wydaje się, iż samo kryterium „niezwłoczności” może tu przedstawiać pewne wątpliwości. Sama długość okresu czasu wpływającego od chwili groźby do jej realizacji nie może być dostatecznym kryterium oceny istnienia lub braku prawnej jedności przestępstwa. Dlatego też problem ten pozostaje, zdaniem moim, nadal dyskusyjny i zasługuje na dalsze przemyślenie.

Niezwykle trafnie został skonstruowany przez autorkę argument uzasadniający wadliwość i niesłuszność braku podstawy w naszym prawie karnym do zwolnienia od kary albo nadzwyczajnego jej złagodzenia (w formie klauzuli generalnej) w stosunku do czynu dokonanego pod wpływem groźby. Ostatnia ta argumentacja ma tym większe znaczenie, iż jest wyraźnie postawiona w płaszczyźnie polityki prawa, w dziedzinie stosunkowo rzadko poruszanej w monograficznych pracach karnoprawnych.

Nie można również nie podkreślić trafności argumentów autorki o charakterze historycznym. To co przytacza w swej pracy odnośnie do „odpowiedzi” w dawnym polskim prawie karnym jako swoistej formy groźby, jest zgodne z posiadanymi przez naukę danymi, jest trafnie omówione i przeanalizowane i zaopatrzone prawidłowymi wnioskami.

4. Uderza dokładna znajomość szerokiego wachlarza materiału normatywnego przez autorkę. Dowodzi tego chociażby obfitość źródeł przytoczonych w pierwszej części bibliografii. Tak wyczerpująca lista kodeksów i praw rzadko kiedy bywa przytoczona w naukowej monografii! Zresztą chodzi nie tylko o przytoczenie tych aktów normatywnych w bibliografii. Autorka doskonale posługuje się obfitością źródeł normatywnych i pięknie z nich korzysta przy uwzględnianiu określonego stanowiska, dla poparcia swojej tezy lub zwalczania tezy przeciwnej. Wydaje mi się, że nie będę daleki od rzeczywistości, gdy stwierdzę, iż pracy o takiej obfitości powoływania się na obce źródła normatywne, pracy przytaczającej taką wielość obcego materiału ustawowego od dawna nie widzieliśmy w naszej literaturze naukowej prawa karnego.

W tej materii mam tylko jedno drobne zastrzeżenie. Chodzi o kodeks karny szwajcarski. Autorka kilkakrotnie podaje datę obowiązującego kodeksu helweckiego na 1942 r. Tymczasem za datę ustawy czy kodeksu przyjmuje się zawsze datę jego uchwalenia albo ogłoszenia, nie zaś datę, od której prawo to obowiązuje. Kodeks karny szwajcarski, uchwalony 21 grudnia 1937 r., ogłoszony 29 grudnia tegoż roku, poddany następnie w myśl przepisów konstytucji referendum, został przyjęty. Obowiązuje od 1 stycznia 1942 r.

5. Z uznaniem trzeba stwierdzić pełne opanowanie ze strony autorki orzecznictwa Sądu Najwyższego i Najwyższego Sądu Wojskowego. Autorka zręcznie wplata tezę z orzecznictwa do omawianego i analizowanego każdorazowo problemu, przez co skutecznie unika męczenia czytelnika. Materia-

łem tego orzecznictwa posługuje się w sposób argumentacyjnie właściwy, dokładny i bezbłędny, wywołujący słuszne wrażenie doskonałego opanowania materiału.

Bardzo trafna jest, co szczególnie podkreślić należy, krytyka orzeczenia Najwyższego Sądu Wojskowego z dnia 12 sierpnia 1947 r. odnośnie do „natchmiastowości” gwałtu w sensie odróżnienia momentu zapowiedzi od chwili realizacji groźby. Również ocena pozostałego orzecznictwa obu najwyższych instancji sądowych jest trafna i przekonywająca.

6. Uwagi końcowe pracy (rozdział VII) grają rolę wniosków, które autorka wyciąga z podjętej przez siebie oceny, zwłaszcza *de lege ferenda*. Wnioski te są słuszne i ze wszech miar zasługują na poparcie. Można je streścić następująco: Zachodzi konieczność przekształcenia groźby na przestępstwo celowe, jakim dotąd w świetle redakcyjnego ujęcia przepisów nie było. Należy rozszerzyć zakres groźby karalnej (przez zagrożenie karą również groźby popełnienia wykroczenia), zmienić redakcję art. 250 k. k. na bardziej wydolną (przez zastąpienie kryterium prawdopodobieństwa spełnienia zapowiedzi groźby pojęciem przekonania o grożącym niebezpieczeństwie), zmodyfikować sankcję karną grożącą za to przestępstwo przez skoordynowanie kar grożących za dokonanie przestępstwa i za zmuszanie do jego dokonania, a także zsynchronizować ramy kar za podżeganie do dokonania przestępstwa i za zmuszanie, wreszcie umieścić przepis o zmuszaniu do przestępstwa w ramach części ogólnej kodeksu. Na koniec autorka wypowiada się za umieszczeniem w kodeksie odrębnego przepisu, który dawałby sędziemu prawo do nadzwyczajnego łagodzenia kary lub nawet możliwości uwolnienia od kary w wypadku przestępstw dokonanych pod wpływem groźby.

Takie postawienie sprawy wydaje się wyczerpywać całość wniosków, jakie można zgłosić odnośnie do problemu groźby w przyszłym kodeksie karnym PRL.

7. Autorka z przekonaniem, dużą wnikliwością i umiejętnością posługuje się metodą dialektyczną. Swoisty aspekt tej metody został już podkreślony wyżej. Nie wyczerpuje to jednak całości uwag w tej materii. Tam gdzie jest mowa w pracy o szczególnych formach groźby w ustawodawstwach państw kapitalistycznych, czy to gdy chodzi o groźby ze strony żebraków i włóczęgów (bardzo piękne i przekonywające powołanie się na Marksa!), czy gdy mowa jest o groźbach wypowiedzianych przez robotników w ramach akcji zmierzających do poprawienia ich warunków bytowych, autorka z umiarkowaniem, ale i ze stanowczością godną rzetelnego historyka prawa powołuje się na ten moment, 'który nieraz wulgaryzowano, a który stanowi nieprzemijającą dźwignię w rozwoju prawa, której zapomnieć ani niedocenić nie sposób.

Całość pracy stanowi, zdaniem moim, piękny dorobek autorki i cenny wkład do polskiej nauki prawa karnego. Mam tylko pewne, teoretyczne zresztą wątpliwości, czy słusznie uczyniłem podejmując się recenzji pracy mojej uczennicy. Skoro jednak redakcja „Ruchu” zastrzeżeń tych nie miała, sądzę, że nie powinienem ich mieć i ja, a gdy praca zasługuje na bardzo pozytywne przyjęcie przypuszczam, iż nie zdradziłem zasad krytyki i naukowej oceny, skoro przedstawiłem ją zgodnie z rzeczywistością i głębokim moim przekonaniem.

Jerzy Śliwowski

Bronisław Walaszek, *Uznanie dziecka w polskim prawie rodzinnym*, Kraków 1958, Wydawnictwo UJ, ss. 148

Nasza literatura prawnicza posiada nieliczne tylko prace z zakresu prawa rodzinnego, w każdym razie nieliczne są jeszcze prace oparte na materiale legislacyjnym kodeksu rodzinnego PRL. Toteż z zadowoleniem należy powitać ukazanie się monografii B. Walaszka, *Uznanie dziecka w polskim prawie rodzinnym*. Autor omawia w niej instytucję uznania dziecka na tle prawa polskiego i widać dość wyraźnie, że założeniem pracy było nasuwanie materiału porównawczego tylko o tyle, o ile to było potrzebne do naświetlenia przepisów prawa polskiego. Biorąc jednak pod uwagę takie widoczne u autora założenie, można zauważyć, że w rozdziale I dano nierównomiernie dużo materiału legislacyjnego z obcych ustawodawstw (s. 21–36). W uwagach historycznych o obcych ustawodawstwach (s. 6–10) nie należało jednak całkowicie pomijać prawa krajów anglosaskich.

Autor postawił w pracy kilka zagadnień z zakresu uznania dziecka, omówił te zagadnienia analitycznie i polemicznie. Píše nie tylko *de lege lata*, lecz również *de lege ferenda* (tak na przykład przy omawianiu treści art. 46 k.r. — to tylko jeden z wielu możliwych przykładów). Praca ma charakter badawczy i twórczy.

W kolejnych rozdziałach pracy, po obszernym wstępie, autor omawia: charakter prawny uznania dziecka (s. 13–51), dokonanie uznania (s. 51–106), skutki prawne uznania (s. 107–117), ustanie uznania (s. 117–141). Książkę kończy streszczenie w języku angielskim i rosyjskim.

Zagadnienia postawione przez autora nie mogły zostać oderwane od węzłowego pytania, co do stosowalności przepisów ogólnych prawa cywilnego do stosunków prawnorodzinnych. Odpowiedź na to pytanie była niezbędną przesłanką rozważenia takich spraw, jak wymogi możliwości uznania dziecka, pełnomocnictwo do uznania itd. Należy jednak stwierdzić, że rozważania autora na temat problemu stosowalności p. o. p. c. nie zostały niestety przeprowadzone w sposób całkowicie zadowalający. Nie jest jasne, co autor rozumie przez posiłkowe stosowanie „przepisów prawa cywilnego do pewnych sytuacji regulowanych przez kodeks rodzinny” (s. 41). Nauka prawa nie zna posiłkowego stosowania norm, zna tylko stosowanie analogiczne w razie luki w prawie oraz zna uzupełnianie norm legis specialis normami legis generalis (chyba to drugie ma autor na myśli?). Nie można też mówić ogólnikowo o stosowaniu p. o. p. c. „do pewnych sytuacji regulowanych przez kodeks rodzinny”, bo to niczego nie wyjaśnia. Z takich rozważań autora nad wspomnianym problemem nie może nic wynikać co do dopuszczalności pełnomocnictwa przy uznaniu dziecka i ustęp dotyczący sprawy tegoż pełnomocnictwa jest może najsłabszą częścią pracy (s. 56–57). W każdym razie nie można było przy kwestii tego pełnomocnictwa pisać tak, jakby art. 84 § 1 p. o. p. c. w ogóle nie istniał. Autor mógł dojść do wniosku, że ten artykuł nie ma tu zastosowania, lecz należało to udowodnić. Pogląd, według którego nie można uznać dziecka przez pełnomocnika, jest nader rozpowszechniony. Jakkolwiek osobiście tego poglądu nie podzielam, szanuję go u autora. Szkoda, że autor nie uzasadnia go należycie.

Za szczęśliwe uważam rozwiązania autora w zakresie ustalenia charak-

teru prawnego uznania dziecka. Słusznie, moim zdaniem, autor sięgnął do ogólnego pojęcia uznania, jakim operuje cywilistyka. Zgadzam się z opartą na bazie tego pojęcia tezą autora, że uznanie dziecka to czynność prawna, a zarazem przyznanie faktu. Teza ta nie jest wprawdzie oryginalną konstrukcją autora, co sam zaznacza (s. 41), niemniej dochodzi do niej autor własną drogą poprzez ogólne pojęcie uznania.

Nie budzi specjalnych zastrzeżeń rozdział o dokonaniu uznania (s. 51—106). Brak jednak ścisłego uzasadnienia, dlaczego zgoda matki nie może być dokonana w sposób dorozumiany, przy czym autor nie zajął stanowiska co do artykułu 43 p. o. p. c., o którym nie wspomina.

Pozytywnie oceniam tezę autora co do kwestii, kto> może zostać uznany. Zgadzam się, że nasciturus jest na odcinku uznania wyposażony przez k. r. w podmiotowość prawną i że jest to podmiotowość warunkowa, a mianowicie ograniczona swoistym warunkiem rozwiązującym (s. 86—87). Poprawne są uwagi autora o formie uznania dziecka (s. 92—106). Nawiasem można jednak powiedzieć, że to co autor nazywa tu formą uznania, to nie sensu stricto forma czynności prawnej, lecz tzw. forma substancjalna, a więc ogół norm regulujących sposób działania przy sporządzaniu danego aktu prawnego.

W ciekawych wywodach na temat art. 38 prawa o aktach stanu cywilnego (s. 96—106) nie podkreślił autor pewnego ważnego momentu: ustalenie i wpis z art. 38 to po prostu relikty starej instytucji prawnej, znanej pod nazwą *legitimatio per subsequens matrimonium*. Nadto uważam, że tak szczegółowa analiza art. 38, jaką dał autor, wyszła poza ramy tematu jego pracy i była tu niepotrzebna.

W rozdziale poświęconym skutkom uznania dziecka (s. 107—117) autor słusznie stanął na stanowisku, że uznanie wywiera pełne skutki od chwili wyrażenia zgody przez matkę, że przed wyrażeniem tej zgody uznanie przypomina *negotium claudicans*. Zgadzam się z autorem również co do tego, że „pełny skutek uznania wyraża się w tym, że działa ono *erga omnes*” (s. 107). Wątpliwa jest natomiast dla mnie teza autora, że art. 447 k. p. c. należy odpowiednio stosować również do uznania dziecka. Art. 447 k. p. c. dotyczy skutków wyroku w sprawach ze stosunku rodziców i dzieci, a więc w postępowaniu spornym. Również szukanie choćby analogii z art. 447 w zakresie omawianym przez autora wydaje się zbędne, gdyż to, że uznanie dziecka skutkuje *erga omnes*, wynika z samego charakteru praw rodzinnych jako praw podmiotowych bezwzględnych. Prawa dziecka uznanego mają skutek *erga omnes*, ponieważ wszelkie prawa podmiotowe rodzinne (z wyjątkiem alimentacyjnych) są prawami bezwzględnymi. Zresztą sam autor wspomina na innym miejscu o tym charakterze praw uznanego dziecka.

Jeżeli chodzi o rozdział ostatni, dotyczący ustania uznania (s. 117—142), to miałbym co do niego następujące dwa zastrzeżenia. Nieważność uznania, a także jego unieważnienie to nie są sposoby ustania, lecz sposoby ustalenia nieważności istniejącej już od początku. Sposobem ustania uznania dziecka będzie natomiast znane projektowi kodeksu rodzinnego NRD odwołanie uznania w dokumencie publicznym. Rozdział ostatni należało moim zdaniem zatytułować: unieważnienie i ustanie uznania dziecka. A oto drugi zarzut mój co do tego rozdziału: jeżeli chodzi o jego merytoryczną treść, to wywody autora — zwłaszcza w przedmiocie unieważnienia z powodu wad oświadcze-

nia woli — znajdują się niekiedy o tyle w próżni, że — jak już wspomniałem wyżej — w pracy nie rozważono należycie i wyczerpująco kwestii stosowania p.o.p.c. do stosunków prawnorodzinnych. I to stanowi w pracy jej „pięte achillesowe”. Ale i ta usterka nie przeczy faktowi, że monografia B. Walaszka jest bardzo cennym wykładem do nauki polskiego prawa rodzinnego.

Jerzy Fabian

Karol Ostrowski, *Polityka finansowa Polski przedwrześniowej*, Warszawa 1958, Państwowe Wydawnictwo Naukowe

Sam autor wyjaśnia we wstępie cel i charakter pracy oraz metodę opracowania. To w pewnym stopniu ułatwia omówienie i ocenę książki, a w każdym razie przestrzega przed domaganiem się od niej tego, czego autor nie zamierzał dać.

W intencji autora omówienie polskiej polityki finansowej z lat 1918—1939 nie jest celem samym w sobie, lecz porównawczym narzędziem poznania „wyników dotychczasowego — pełnego trudności i błędów — odcinka naszej drogi do socjalizmu” (należy rozumieć: w zakresie polityki finansowej). Obraz tej polityki w międzywojennym dwudziestoleciu zbyt często, pod wpływem interesów klasowych, był zabarwiany „na różowo”; stąd potrzeba przywrócenia mu prawdziwego koloru. Tak ujęty cel pracy czyni z niej niejako studium wstępne, mające ułatwić ocenę powojennej polskiej polityki finansowej. Tą oceną ani też porównaniem z poprzednią polityką autor — może na razie — nie zajmuje się.

Następnie K. Ostrowski określa swą pracę jako „szkic, dający jedynie bardzo ogólny i niepełny zarys objętej nią problematyki”. Szeroka synteza powinna się — zdaniem autora, i słusznie — opierać na uprzednich opracowaniach monograficznych, których dotąd brak. Należy przypuszczać, że autor ma tu na myśli w szczególności brak powojennych opracowań monograficznych, bowiem opodal wspomina o „obfitej publicystyce przedwrześniowej”, którą — jak wynika nie tylko z jego stwierdzenia, ale i z lektury pracy — czasem pomijał.

Autor dodaje, że omawiana przezeń polityka finansowa przejawiała się nie tylko w normach prawnych, „ale także w licznych działaniach pozaprawnych”. Trzeba zauważyć, że może to być szczególnie niebezpieczne pole dociekań, na którym opinie, czasem wypowiedzane pod wpływem bieżących meandrow polityki, mogą uchodzić za rodzaj dowodów. W związku z trudnościami zdobycia pełniejszej dokumentacji, autor określa odmalowany przez siebie obraz polityki finansowej międzywojennego dwudziestolecia jako „nie tylko niepełny, ale także mniej lub więcej wypaczony”. Zapewne przedstawienie całej prawdy, tylko prawdy i niczego prócz prawdy zawsze jest przedsięwzięciem trudnym. Ale czy przedstawianie wypaczonego obrazu sprawy zawsze bywa „społecznie bardziej użyteczne” niż pozostawienie „białych plam naszkicowanego obrazu”, w obawie, że zostaną one może zabarwione na zbyt różowy kolor? Zdaje się, że tak sądzi autor, ale odpowiedź na to pytanie nie wydaje się łatwa. Zwłaszcza gdy utrzymuje on — można przypuszczać, że w szczególności co do swej pracy — iż „każda ocena dokony-

wana jest ze stanowiska określonych poglądów". Czy należy przez to rozumieć, że zadaniem każdej pracy naukowej jest uzasadnianie z góry ustalonej tezy? Ta metoda badania mogłaby jednak budzić pewne wątpliwości.

We wstępie autor uzasadnia też budowę pracy. W polityce finansowej międzywojennego dwudziestolecia rozróżnił pięć okresów (idąc za B. Mincem, o czym oczywiście sam informuje czytelnika): I. okres wielkiej inflacji (1918—1923), II. okres poinflacyjnego osłabienia gospodarczego (1924—1926), 3. okres ożywienia gospodarczego (1927—1928), 4. okres wielkiego kryzysu gospodarczego (1929—1935), 5. okres pokryzysowej aktywizacji gospodarczej (1936—1939). Autor wyjaśnia, iż o wyborze takiego właśnie podziału decydowały kryteria ekonomiczne, jako że polityka finansowa jest szczególnie ściśle powiązana z bazą ekonomiczną. Jednocześnie należało — zdaniem autora — uwzględnić polityczno-ustrojowe kryteria podziału, które również mają szczególne znaczenie dla polityki finansowej. Autor zapowiada też, że niekiedy odstąpi od (przyjętej) periodyzacji, a to w wypadku, gdy jakieś zjawisko będzie w którymś z okresów dominowało, w innych wyraźnie przygasając. Podział pracy ma przeto — według zamiaru autora — charakter mieszany, wybiegając zaś naprzód, już tu można zauważyć, że często na czoło opracowania wysuwają się kryteria polityczno-ustrojowe, co zresztą znalazło swój zewnętrzny wyraz w tytule pracy, następnie w niektórych przypadkach w doborze ilustracji wywodów oraz czasem w publicystycznym ich tonie. Autor polemizuje w końcu z pewnymi przewidywanymi przezeń zarzutami, jakie można by postawić przyjętemu w pracy podziałowi materiału.

Pierwszy rozdział pracy: „Tło społeczno-ekonomiczne” (tj. polityki finansowej) zajmuje się strukturą rolnictwa owego czasu, strukturą przemysłu i handlu, szczególnymi cechami polskiego kapitalizmu i wreszcie omawia zagadnienia państwa i aparatu państwowego. Pomijając tu elementy publicystyki politycznej tego rozdziału, w pozostałych wywodach autor przede wszystkim wskazuje na brak równowagi w budowie rolnictwa, jak i przemysłu tych czasów. W rolnictwie z jednej strony widzi wiele pierwiastków „feudalizmu”, co uważa za ujemną jego stronę. Wypieranie jednak owego feudalizmu leżało w interesie elementów kapitalistycznych, co również było objawem niepożądanym. W ogólnym rozrachunku autor zdaje się jednak skłaniać do upatrywania w rolnictwie tego czasu charakteru kapitalistycznego. Wywody o rolnictwie oparte zostały w znacznej części na danych z roku 1921, które przedstawione są o tyle systematyczniej od późniejszych, że trochę zaciera się obraz zmian, jakie zaszły w tej dziedzinie gospodarki w ciągu omawianego dwudziestolecia.

Właściwie, podobną do budowy rolnictwa widzi też autor i budowę przemysłu polskiego: „na jednym biegunie istniała daleko posunięta koncentracja produkcji przemysłowej, na drugim — rozproszenie między ogromną ilość zakładów”. Odnosząc się nader krytycznie do procesu koncentracji przemysłu polskiego, nie mniej niechętnie odnosi się też do istnienia przytłaczającej ilości drobnych warsztatów wytwórczych które były podstawą licznego drobnomieszczaństwa, będącego — mimo wzajemnych sprzeczności — sprzymierzeńcem wielkiego kapitału.

Charakteryzując bliżej polski kapitalizm, autor zwrócił uwagę na jego słabość, pociągającą za sobą konieczność szukania oparcia w kapitale zagra-

nicznym i uzależnienia odeń. Szeroko rozwinięty w tych czasach etatyzm również był zjawiskiem ujemnym, bowiem rozwijał się żywiołowo i przypadkowo.

Rozdział pierwszy pracy ma stanowić tło dla następnych pięciu (II—VI) rozdziałów, omawiających zagadnienia w rozróżnionych przez autora okresach. Chyba nie ma tu potrzeby streszczać wszystkie rozdziały po kolei, może wystarczy, gdy zostanie zwrócona uwaga na ich tematykę — w zasadzie podobną, choć nieraz rozłożoną w innym porządku. Tak więc wszystkie te rozdziały zajmują się zagadnieniami budżetowymi w ogóle (między innymi wzrostem wydatków, wykonaniem budżetów), polityką podatkową, polityką pieniężną (inflacja, reforma pieniężna i jej załamanie się, stabilizacja waluty) oraz pożyczkami i długami państwowymi. W różnych rozdziałach — tam gdzie autor uważał to za właściwe — omówione zostały pewne poszczególne zagadnienia, jak na przykład niektóre charakterystyczne cechy gospodarcze danego okresu, kontrola państwowa, wyodrębnione fundusze, przedsiębiorstwa państwowe, finanse samorządów. Ostatni siódmy rozdział pracy, poświęcony został „próbie charakterystyki przedwrześniowej polityki finansowej”. Jak się zdaje, próba ta wykazuje pewne wahania autora, które można było spostrzec już we wstępie pracy, a także w jej toku. Jednak wahania nie w ostatecznej ocenie polityki finansowej dwudziestolecia, którą można uznać za zupełnie negatywną, lecz w doborze kryteriów, na których wypadałoby się oprzeć dla uzasadnienia końcowego wniosku.

Najpierw więc autor, stwierdzając zupełną „jednorodność stosunków społeczno-ekonomicznych w przedwrześniowym dwudziestolecu”, widzi ją w odpowiadającej owym stosunkom polityce finansowej. Jednorodność, posuniętą aż do „identyczności” w metodach uzyskiwania przez państwo środków finansowych czy w kierunku wydatków państwowych, które to elementy polityki finansowej zgodne były z metodami i kierunkami późnego kapitalizmu. Ale czy czasem stwierdzenie tej jednorodności nie podważy przyjętej przez autora periodyzacji? Jeśli wydarzenia, przyjęte przezeń za kryteria poszczególnych okresów, nie wypłynęły na różność celów i metod polityki finansowej, to po co dzieli się ją na okresy? Stwierdziwszy jednorodność polityki finansowej, autor w tym samym rozdziale mocno podkreśla jednak „głębokie sprzeczności pomiędzy poszczególnymi jej posunięciami, niekiedy paraliżującymi się wzajemnie”. Polityka finansowa dwudziestolecia robiła wrażenie „przypadkowości, nieskoordynowania, chaotyczności”, które to cechy przecież trudno mieszczą się w pojęciu jednorodności. A może należałoby to tak rozumieć, że jednorodność odnosi się do charakteru klasowego polityki finansowej, chaotyczność jej zaś itp. — do jej metod? Wymagałoby to jednak jakiegoś wyraźniejszego wyjaśnienia. Wskazawszy na dwie zasadnicze metody uzyskiwania dochodów budżetowych, to jest opodatkowanie i pożyczki państwowe; jako trzecią metodę podał autor inflację. Ale i tutaj — poza pierwszymi latami — rzecz idzie podwójnym torem: „jednostronna deflacja w czasie wielkiego kryzysu spletała się z inflacyjnym finansowaniem pomocy dla gospodarki prywatno-kapitalistycznej”. Tak w toku pracy, jak i w ostatnim, reasumującym rozdziale autor stale wskazuje na przytłaczające budżet wydatki na cele wojskowe, upatruje w nich jedną z walnych przyczyn trudności finansowych państwa. Wprawdzie dążenie do zapewnienia obronności państwa uważa za

uzasadnione w każdym ustroju, jednak ze względów politycznych gani „treść” tych wydatków w dwudziestoleciu. Za główne elementy ujemne, ciężące na ówczesnej polskiej polityce finansowej, autor uważa istnienie obszarnictwa, i słabość rodzimego kapitału, która powodowała konieczność uciekania się do drogo opłacanej pomocy kapitału zagranicznego, a także do „bezprogramowego etatyizmu”.

Na tle ogólnego ciemnego obrazu międzywojennej polityki finansowej autor dostrzegł jednak tu i ówdzie „niektóre posunięcia finansowe o charakterze obiektywnie postępowym” (nawet w etatyzmie). Wzmiankuje o nich we wstępie i w zakończeniu, mniej w toku pracy, i przypisuje je strachowi sfer rządzących przed ruchami rewolucyjnymi. Szczególnym obrotem spraw, stosunkowo pochlebniej, choć krótko, autor ocenił ostatni z wyróżnionych przez siebie okresów, więc nie parlamentarnej demokracji, lecz rządów autorytatywnych. Ale i te ówczesne posunięcia i plany w końcu skazane byłyby — zdaniem autora — na niepowodzenie.

We wstępie autor polemizuje z przewidywanymi przez siebie ewentualnymi zarzutami, z jakimi mogłaby się spotkać jego praca. Żadne opracowanie nie jest wolne od wad i nie jest pozbawione zalet; w stosunkowo krótkim sprawozdaniu z pracy można spróbować sformułować tylko niektóre ogólne zastrzeżenia co do niej i zwrócić uwagę na niektóre jej dobre strony.

Wydaje się, że w pracy zostały naruszone właściwe proporcje między opisem zjawisk i ich analizą — na niekorzyść tej ostatniej. Wrażenie to odnosi się tak przy czytaniu ustępów poświęconych sprawom opodatkowania, jak i budżetu, a zwłaszcza polityce pieniężnej. Niektórym ważnym przejawom jej poświęcone zostały niemal tylko informacyjne wzmianki, ogólne zaś wrażenie jest następujące: polityka finansowa państwa przez całe dwudziestolecie była niemal taka sama — niezależnie od tego, czy ministrem skarbu był J. Matuzewski, czy W. Zawadzki, czy wreszcie E. Kwiatkowski,

Niektóre wybrane zagadnienia potraktowane są dość obszernie, jak na przykład w pewnych okresach sprawa pożyczek państwowych lub nawet nowej ordynacji podatkowej. Czasem autor jest nawet dość szczegółowy — dla zilustrowania przepłacania przez przedsiębiorstwa państwowe prywatnych dostaw przytacza przykład zbyt wysokich cen, płaconych w latach 1928/1929—1930/1931 przez monopol spirytusowy za butelki.

Ustępy informacyjne pracy autor przeplata swymi wyjaśnieniami i ocenami. Ich stale i niezmiennie — z drobnymi wyjątkami — potępiający charakter, czasem wpadający jakby w emocjonalny ton, może wzbudzić wątpliwość co do tego, czy takie stanowisko jest zawsze słuszne, a w każdym razie zdziwienie, jak mogła się utrzymać aż dwadzieścia lat ta polityka finansowa, Wciąż zataczająca się od błędu do błędu. I czy właściwy cel pracy, wymieniony we wstępie przez autora — że ma ona stanowić niejako tło porównawcze dla badania polityki finansowej Polski Ludowej, zyska na tak jednobarwnym odmalowaniu?

W toku pracy autor oczywiście przytacza opinie różnych pisarzy dwudziestolecia oraz dane faktyczne. Może nie trzeba przywiązywać zbyt dużej wagi do tego, że czasem pominął niektóre opracowania albo że tu i ówdzie czerpał ze źródeł pośrednio. Dobór przytoczonych opinii jest jednak z reguły taki, że czytelnik odnosi wrażenie, iż bodaj nie było surowszych krytyków

polityki finansowej dwudziestolecia jak właśnie współcześni jej pisarze, nie wyłączając W. Grabskiego, To, że dla oceny ówczesnych stosunków należało sięgnąć do współczesnej im literatury, jest oczywiste, ale zbyt wyselekcjonowany dobór tych opinii może osłabić zaufanie do ilustracji wywodów autora. Można by też powątpiewać w to, czy rzeczywiście było tak, jak to odnosi się wrażenie: że niemal nie było wówczas nikogo wśród kierowników polityki finansowej, kto by rzetelnie pragnął poprawy położenia, a jeśli zdziałano coś godnego choćby umiarkowanej pochwały — to ze strachu. W 1920 r. „ogarniętemu paniką Sejmowi było obojętne co uchwała”.

W końcu, odnosi się też wrażenie, jakby autor potępiał ówczesną politykę finansową za to, że przy jej pomocy dążono do utrzymania panującego ustroju gospodarczego i politycznego. Niezależnie od obiektywnej szkodliwości istnienia ustroju kapitalistycznego, ten zarzut autora, raczej wyczuwany (może mylnie?) niż wyraźnie formułowany, metodologicznie wydaje się błędny.

Jak wyżej wspomniano, wypada się tu ograniczyć do paru ogólnych spostrzeżeń, by w końcu podnieść — równie ogólnie — parę zalet pracy.

Otóż niewątpliwie autor zadał sobie wielki, niezbyt wdzięczny, za to nie tylko pożyteczny, ale i konieczny trud zebrania w jedno polityki finansowej dwudziestolecia. We wstępie napisał, że ma to być tylko szkic. Jest to jednak szkic zachęcający do dalszych badań — i pierwszy w naszej literaturze na tym polu. Zebrane materiały, próby ich oceny i oświelenia mogą dać podstawę do dalszej selekcji zagadnień i dalszego wglądu w poruszane sprawy.

Pionierski trud autora przejawiał się także w innym kierunku — mianowicie w próbie ujęcia zagadnienia z klasowego punktu widzenia. Nie jest to rzecz łatwa, Wymaga bowiem znajomości nie tylko obiektywnego — jeśli tak można powiedzieć — materiału, ale i opanowania metody, pozwalającej na nowe ujęcie sprawy. Wiemy o tym, jak szeroki wachlarz zagadnień obejmuje polityka finansowa. Już sama znajomość ich i właściwe przedstawienie wymagają niemałej wiedzy i uzdolnień, jednak omówienie tych zagadnień w oderwaniu od podłoża, na którym wyrastają, byłoby ułomnym ich omówieniem. Autor zastosował szeroką metodę badania, podbudowując zagadnienia finansowe zarysem stosunków gospodarczych, społecznych i politycznych.

Recenzowana praca daje świadectwo pasji badawczej autora. Stara się on wiązać z sobą różne zjawiska, stanowiące jedną całość tak w ich przekroju statycznym, jak i w dynamicznym rozwoju. *Polityka finansowa Polski przedwrześniowej* K. Ostrowskiego jest więc pierwszą obszerniejszą pracą z tego zakresu, jaka pojawiła się w Polsce Ludowej; może się ona przyczynić do lepszej znajomości wybranego zagadnienia, a zwłaszcza zachęcić do dalszego studiowania go w owej niedawnej przeszłości i w czasach powojennych.

Jan Zdzitowiecki

W. Lebiedinskij, J. Kalenow, *Prokurorskiej nadzor w SSSR. Oczerki po kursu*, Moskwa 1957, Gosudarstwennoje Izdatielstwo Juridiczeskoj Litieratury, ss. 331

Książka W. Lebiedińskiego i J. Kalenowa o nadzorze prokuratorskim jest w literaturze radzieckiej drugą z kolei pracą omawiającą ten przedmiot. Wy-

dana o rok wcześniej, pod tym samym tytułem, praca W. Tadiewosjana była pierwszym w ogóle podręcznikiem tej nowej dyscypliny naukowej. Należy podkreślić, że „nadzór prokuratorski” jako odrębna dyscyplina został wprowadzony do programów nauczania na wydziałach prawa w ZSRR. Dyscyplina ta obejmuje organizację prokuratury i całokształt jej działalności.

W prawie radzieckim zakres kompetencji prokuratury jest bardzo szeroki. Odpowiednio do tego autorzy pracy omawiają działalność prokuratury w dziedzinie nadzoru ogólnego (rozdział V), nadzoru nad działalnością organów dochodzenia i śledztwa (rozdział VI), tzw. „nadzoru sądowego” w sprawach karnych (rozdział VII) i cywilnych (rozdział VIII), nadzoru nad miejscami pozbawienia wolności (rozdział IX) oraz działalność jej w dziedzinie załatwiania skarg ludności (rozdział X). Powyższe działy nie wyczerpują jednak całości pracy. Zagadnieniom tym autorzy poświęcają sześć rozdziałów, podczas gdy całość pracy składa się z czternastu.

W pierwszych czterech rozdziałach omówili oni przedmiot i system wykładu „nadzór prokuratorski w ZSRR” (rozdział I), utworzenie radzieckiej prokuratury i główne etapy jej organizacyjnego rozwoju (rozdział II), rolę prokuratury w umacnianiu socjalistycznej praworządności, funkcje prokuratury, jej prawa i obowiązki (rozdział III), podstawowe zasady organizacji radzieckiej prokuratury, jej system i strukturę (rozdział IV). Natomiast ostatnie cztery rozdziały przeznaczyli na omówienie prokuratury wojskowej i transportowej (rozdział XI), organizacji pracy w organach prokuratury (rozdział XII), prokuratury w innych państwach socjalistycznych (rozdział XIII), prokuratury w przedrewolucyjnej Rosji i w ważniejszych współczesnych państwach kapitalistycznych (rozdział XIV). Konstrukcja pracy W. Lebedinskiego i J. Kalenowa odbiega swym ujęciem od konstrukcji pracy W. Tadiewosjana (por. W. Tadiewosjan, *Prokurorskij nadzor w SSSR*, Moskwa 1956, Gosjurizdat'). Ta ostatnia składa się tylko z ośmiu rozdziałów. Na szczególną uwagę zasługuje brak w pracy Tadiewosjana rozdziału, w którym omówiona byłaby organizacja pracy w organach prokuratury.

Jeśli chodzi o systematykę materiału, można mieć pewne wątpliwości. Tak np. w rozdziale zatytułowanym „Sądowy nadzór prokuratury w sprawach cywilnych” omówiony został między innymi udział prokuratora w administracyjnym postępowaniu eksmisyjnym z mieszkania (s. 199–200). Nie trudno się domyślić, że autorzy pracy mieli trudności w umiejscowieniu tego zagadnienia. Wynikły one z tego, że w pracy nie ma osobnego rozdziału poświęconego omówieniu wszystkich zagadnień związanych z uprawnieniami prokuratury w sferze działania administracji. W zasadzie zagadnienia nadzoru prokuratora nad działalnością organów administracji omówione zostały w rozdziale dotyczącym nadzoru ogólnego. Udział prokuratora w administracyjnym postępowaniu eksmisyjnym nie podpada jednak pod pojęcie nadzoru ogólnego. Z drugiej strony nie wydaje się właściwe umiejscawianie tego zagadnienia w rozdziale dotyczącym tzw. „nadzoru sądowego”. Nieadekwatny jest też tytuł rozdziału IX, poświęconego omówieniu nadzoru prokuratora nad wykonywaniem pracy poprawczej. Z tytułu można wnioskować, że w rozdziale tym autorzy piszą wyłącznie o nadzorze nad karą pozbawienia wolności (tytuł rozdziału: „Prokuratorski nadzór nad miejscami pozbawienia wolności”), a tymczasem omawiają oni nie tylko nadzór nad wykonywaniem

pracy poprawczej w koloniach pracy poprawczej, więzieniach i koloniach pracy dla nieletnich, ale także nadzór nad wykonywaniem wyroków skazujących na pracę poprawczą bez pozbawienia wolności (s. 223—227).

Zagadnienia związane z 'Organizacją i działalnością prokuratury omawiane są również w wykładach z innych przedmiotów. Głównie chodzi o takie dyscypliny, jak teoria państwa i prawa, prawo państwowe, prawo administracyjne, proces cywilny i karny, organizacja wymiaru sprawiedliwości. Nowy przedmiot wyodrębniony został w oparciu o kryterium podmiotowe. Powstaje więc pytanie, czy nie stanowi on po prostu powtórzenia odpowiednich partii z wykładów innych przedmiotów, czy nie jest li tylko jakimś wykładem „zbiorczym”? W radzieckiej nauce prawa są przeciwnicy ujmowania „nadzoru prokuratorskiego” w odrębną dyscyplinę studiów. Wysuwają oni obiekcje co do celowości wyodrębnienia takiej dyscypliny, negując właśnie istnienie jej przedmiotowej podstawy. Interesujących się tym zagadnieniem odsyłamy do artykułu S. Gołunskiego, który jest specjalnie poświęcony tej problematyce (S. Gołunskij, *Ob uczebnoj disciplinie „prokurorskij nadzor w SSSR”*, „Sowietskoje Gosudarstwo i Prawo” 1956, nr 5, s. 41 i n.). Autorzy omawianej pracy zajmują w tej kwestii takie stanowisko, że w dotychczasowych (tradycyjnych) dyscyplinach problematyka prokuratury nie znajduje dostatecznego omówienia. Wiadomości zaczerpnięte ze wszystkich tych dyscyplin nie dają pełnego obrazu organizacji prokuratury, jej funkcji, zadań i wielostronnej działalności (s. 7—11). Warto jeszcze dodać, że jeśli w wykładzie „nadzoru prokuratorskiego” znajdujemy wiadomości z prawa administracyjnego, państwowego, procesu cywilnego i karnego czy organizacji wymiaru sprawiedliwości, to są one przedstawione w specjalnym, kierunkowym ujęciu, pod kątem widzenia praw i obowiązków prokuratury. Ponadto w pracy uwzględnione zostały wewnętrzne zarządzenia i instrukcje, przeznaczone dla organów prokuratury. Przypisaniu pracy wykorzystano więc nie tylko ustawy, ale i źródła o charakterze nawet instruktażowym. Należy wreszcie zaznaczyć, że wykład „nadzoru prokuratorskiego” w ujęciu W. Lebiedinskiego i J. Kalenowa obejmuje zagadnienia organizacji pracy w organach prokuratury oraz metod kierowania pracą prokuratorów niższego stopnia, przez prokuratorów nadrzędnych. Oczywiście, zagadnienia te nie mogą być przedmiotem wykładów z innych dyscyplin. Nie można się natomiast zgodzić z twierdzeniem autorów, że za wyodrębnieniem nadzoru prokuratorskiego w specjalną dyscyplinę przemawia konieczność zajęcia się działalnością prokuratury w takich dziedzinach, nie uwzględnianych w wykładach z innych przedmiotów, jak nadzór nad miejscami pozbawienia wolności, nadzór nad administracyjną działalnością milicji, rozpatrywanie skarg na czynności osób urzędowych, działających w dziedzinie administracji. Nieuwzględnienie w tym lub innym wykładzie tych czy innych zagadnień nie może stanowić argumentu na rzecz tworzenia nowej dyscypliny naukowej. O tym muszą decydować kryteria rzeczowe. Przepisy określające administracyjną działalność milicji należą do dziedziny prawa administracyjnego. Do działu prawa administracyjnego należą również przepisy o skargach ludności na czynności osób urzędowych, działających w zakresie zarządu administracyjnego. Jeśli chodzi o przepisy dotyczące wykonywania pracy poprawczej, to są one ujęte w specjalne kodeksy (isprawitielno-

trudowyje kodeksy) i stanowią przedmiot odrębnej dyscypliny naukowej - prawa pracy poprawczej (isprawitielno-trudowoje prawo). Nadzorcze uprawnienia prokuratora w zakresie wykonywania pracy poprawczej mogłyby być omówione w ramach tej właśnie dyscypliny.

Nie można nie zwrócić uwagi na to, że w pracy W. Lebiedńskiego i J. Ka-lenowa „nadzór prokuratorski” pojmowany jest bardzo szeroko. Autorzy nie podają jednak definicji tego nadzoru. Brak takiej definicji jest mankamentem pracy, zwłaszcza jeśli się weźmie pod uwagę, iż chodzi tu o nowy przedmiot. Nie zastąpią definicji wywody, w których autorzy wykazują różnice między nadzorem prokuratorskim a nadzorem wykonywanym przez organy władzy i zarządu (wiedomstwiennyj nadzor), nadzorem sprawowanym przez organy kontroli państwowej (gosudarstwiennyj nadzor) i nadzorem konstytucyjnym (konstitucyjnyj nadzor). Wywody te, aczkolwiek dotyczą istoty problemu, nie doprowadzają autorów do ścisłego określenia „nadzoru prokuratorskiego” (por. s. 42—47 i 73—75). Inna sprawa, że stanowią one interesujące partie pracy. Na marginesie warto wspomnieć o krytyce, z jaką w radzieckim piśmiennictwie prawniczym spotkało się stanowisko reprezentowane przez autorów omawianej pracy w kwestii istnienia w ZSRR nadzoru konstytucyjnego (por. G. Toporow, *Litieratura po obszczemu nadzoru sowiet-skoj prokuratury*, „Socjalistyczeskaja Zakonnost’” 1957, nr 4, s. 82). Krytyka ta dotyczyła wcześniejszej pracy W. Lebiedńskiego, w której omówił on problematykę nadzoru ogólnego (W. Lebiedinskij, *Sowietskaja prokuratura i jeje diejatielnost’ w obłasti obszczego nadzora*, Moskwa 1954, Gosjurizdat). Powracając do pojęcia „nadzoru prokuratorskiego” należy stwierdzić, że autorzy omawianej pracy przez nadzór ten rozumieją właściwie wszelką prawem określoną działalność prokuratury. Najlepszym przykładem tego jest pogląd autorów wypowiedziany przy okazji omawiania nadzoru nad ściganiem przestępstw przez organy śledztwa i dochodzenia. Ich zdaniem, nadzór nad ściganiem przestępstw nie może się ograniczać do ram nadzoru nad postępowaniem przygotowawczym w konkretnych sprawach. Prokurator powinien dążyć do wykrycia przyczyn rodzących przestępstwa i do realizowania środków zmierzających do usunięcia tych przyczyn. Z tego wynika, że nadzór nad ściganiem przestępstw rozciągają oni na profilaktykę kryminalną. Według słów autorów prokurator jest „organizatorem walki z przestępczością” (s. 112—116). Niektórzy do „nadzoru prokuratorskiego” zaliczają nawet pracę prokuratora w zakresie propagandy prawa (por. S. Gołunskij, *Ob uczebnoj disciplinie „prokurorskoj nadzor w SSSR”*, „Sowietskoje Gosudarstwo i Prawo” 1956, nr 5, s. 45). Nadzór, który stanowi przedmiot omawianego wykładu, nie wiąże się więc z pojęciem podporządkowania. Nie wiąże się nawet z pojęciem kontroli. Nie musi on polegać na kontroli. Wobec takiego ujęcia nadzoru, polemika autorów omawianej pracy ze stanowiskiem N. Arszeniewa odbywa się na płaszczyźnie różnych pojęć (s. 149—150). Arszeniew dopatruje się istoty nadzoru w tym, że jeden organ w działalności swej podlega kontroli innego organu, przy czym organ kontrolujący ma prawo polecać organowi kontrolowanemu wykonanie określonych czynności. W związku z takim pojmowaniem nadzoru, N. Arszeniew dochodzi do wniosku, że nie można mówić o sądowym nadzorze prokuratury, sąd nie jest bowiem podporządkowany prokuraturze (N. Arsje-

niew, *Sudiebnyj nadzor prokuratury*, „Socjalisticeskaja Zakonnost'” 1949, nr 1, s. 20). Tymczasem w pracy W. Lebedińskiego i J. Kalenowa wyraz „nadzór” używany jest w zupełnie innym sensie. Brak wspólnej płaszczyzny pojęciowej można też w pewnym stopniu zarzucić polemice autorów z I. Pierłowem (s. 151—152). Nie od rzeczy będzie, jeśli zaznaczymy, że na różnym rozumieniu „nadzoru” opiera się również taka sama polemika W. Tadiewosjana z N. Arszeniewem i M. Strogowiczem. Zdaniem jednak W. Tadiewosjana, stanowisko N. Arszeniewa i M. Strogowicza, którzy uważają, iż prokurator nie może wykonywać nadzoru sądowego, wypływa z pojmowania funkcji i roli prokuratora w sposób charakterystyczny dla nauki burżuazyjnej (W. Tadiewosjan, *Prokurorskij nadzor w SSSR*, Moskwa 1956, Gosjurizdat, s. 196 i n.). Z tej krótkiej dygresji wynika, iż krytyce N. Arszeniewa autorzy recenzowanej pracy nie są osamotnieni ani oryginalni. Ostatnio z krytyką Arszeniewa wystąpił także W. Kozłow. Ale autor ten krytykuje również W. Lebedińskiego i J. Kalenowa, zarzucając im niedostrzeganie różnicy między wykonywaniem przez prokuraturę kontroli w zakresie działalności organów sądowych a wykonywaniem kontroli nad pracą wszystkich innych organów, instytucji i organizacji (W. Kozłow, *Ob ucześci prokurom w sudie*, „Soecjalisticeskaja Zakonnost'” 1958, nr 11, s. 33 i n.).

Kończąc niniejsze uwagi, należy podkreślić, że praca W. Lebedińskiego i J. Kalenowa nie pretenduje do wyczerpującego omówienia wszystkich zagadnień związanych z organizacją i działalnością prokuratury. Intencją autorów było danie studentom prawa zarysu podstawowych wiadomości o „nadzorze prokuratorskim”, ujętym w odrębną dyscyplinę (s. 7). Założeniom tym praca w pełni odpowiada. Czytelnik znajdzie w niej wszystkie podstawowe wiadomości na temat organizacji prokuratury, jej funkcji i zadań, praw i obowiązków, form i metod działania. Dla czytelnika polskiego najbardziej interesująca jest jednak sama koncepcja „nadzoru prokuratorskiego” jako odrębnej dyscypliny prawniczej.

Wiesław Daszkiewicz

Le Pouvoir, Institut International de Philosophie Politique, Paris 1956—1957, Presses Universitaires de France, t. 1: ss. XII + 179, t. 2: ss. 215

Dwa pierwsze tomy „Annales de Philosophie Politique” to zbiór rozpraw piętnastu autorów, zajmujących się z różnych punktów widzenia problemem władzy. Rozprawy te mają różnorodny charakter i różną wartość. Znajdziemy tam zwięzłe analizy zjawisk społecznych i gadatliwe ogólniki, znajdziemy pomysły do dziejów, które by się dzieć mogły i interesujące rozprawki z historii doktryn politycznych, a obok rozważań o charakterze filozoficznym — opisy pewnych zjawisk społecznych. Piszą autorzy zachowujący neutralność wobec koncepcji marksistowskich i zdecydowanie marksizmowi niechętni. Ta różnorodność sprawia, iż trzeba oceniać każdą część omawianego wydawnictwa z osobna.

Richard McKeon (*Le Pouvoir et le langage du Pouvoir*) wskazuje na

zawiłości językowe dyskusji o problemach władzy ze względu na to, że tezy pozornie jednobrzmiące związane są często z całkowicie odmiennym sposobem ich interpretowania i odmiennym systemem ocen. Język filozofii politycznej, który kształtował się w epoce powszechnego uznawania tej czy innej odmiany koncepcji prawa natury, staje się nieadekwatny wobec problematyki współczesnej, całkowicie odmiennej, kiedy same zróżnicowane teorie polityczne stały się czynnikiem politycznym i sukcesy ich stają się sukcesem określonego bloku państw.

Carl J. Friedrich (*Le problème du Pouvoir dans la théorie constitutionnelle*) przeciwstawia się hobbesowskiemu sposobowi pojmowania władzy jako czegoś, co się posiada jak worek złota, odnajdując ten sposób pojmowania władzy i u niektórych autorów współczesnych. Tyle tylko, że władza musi się opierać o posiadaną moc, o możliwość stosowania takiego czy innego rodzaju nacisku. Władza w grupie polega na określonym układzie stosunków w grupie (co w pewnym stopniu spostrzegał już Locke), a układ ten nie jest wyznaczony wyłącznie przez czynnik przymusu, lecz także przez zgodę ze strony rządzących. Władza przez samo tylko uznanie i władza przez sam tylko przymus są skrajnościami, których w rzeczywistości się nie spotyka.

Rozważania nad koncepcją władzy u Locke'a kontynuuje R. Polin. W obszernym szkicu (*Sens et fondement du Pouvoir chez J. Locke*) przedstawia on podstawy filozoficzne doktryny tego autora i jej aspekty etyczne. Szkic ten jest interesujący głównie dla historyka doktryn.

Historyczny charakter ma również rozprawka Sergio Cotta o roli partii w koncepcjach politycznych początku XVIII w. (*Les partis et le Pouvoir dans les théories politiques du début du XVIII^e s.*). Doktryny polityczne XVII w., zarówno uzasadniające absolutyzm, jak i uzasadniające rządy konstytucyjne, odnosiły się z dużą nieufnością do koncepcji partii politycznej. Dla Hobbesa partie polityczne przedstawiają niebezpieczeństwo wznowienia bellum omnium contra omnes, nie ma dla nich miejsca w koncepcjach Locke'a, radykalnie potępiał je Spinoza. Wywarło to wpływ na wiek XVIII, a nawet czasy późniejsze. Dla Rousseau partie polityczne są czynnikiem, który oddziela obywatela od państwa, stwarzając, jakbyśmy dziś powiedzieli, szkodliwe dla społeczeństwa mity. Jego zdaniem, jedyną gwarancję racjonalności woli powszechnej jest spokojna refleksja każdego z osobna członka społeczności. Nawet lord Bolingbroke, torys uwikłany całkowicie w walki stronnictw swojej epoki, nie waha się potępiać partii politycznych. Partia jest złem, a fakcja złem najgorszym, rezultatem namiętności politycznych zaślepiających rozsądek i prowadzących do niesprawiedliwości (taką właśnie fakcją są whigowie, podczas gdy torysi są wyrazicielami woli całego narodu!). Hume potępia też partie, jako czynnik rozsadzający państwo. Uważa je jednak w pewnym stopniu za zło konieczne. Przeprowadza przy tym pewną typologię partii w oparciu o motywy ich powstania, różnie oceniając ich znaczenie dla społeczeństwa. Otworzyło to dziedzinę badań naukowych nad partiami politycznymi. U Monteskiusza partie polityczne zostają uwolnione od brzemienia potępień moralnych. Spójność społeczeństwa jest wedle niego rezultatem ścierania się różnych koncepcji politycznych, prowadzącego do uzgodnienia poglądów. Nic to złego, że namiętności polityczne są czynnikiem kształtującym partie, gdyż namiętności te są przejawem żywotności społeczeństwa.

Jean J. Chevallier zajmuje się koncepcjami utylitarystów angielskich (*Le Pouvoir et l'idée d'utilité chez les utilitaires anglais*), wyprowadzając ich rodowód od Hume'a. Benthamowska koncepcja władzy odrzuca fikcję umowy społecznej, opierając podstawy władzy na rachunku korzyści i cierpień ze strony poddanych: prawa naturalne są dla Benthama retorycznym nonsensem. Wolność jest dlań tylko dobrem instrumentalnym, środkiem zapewnienia bezpieczeństwa. Rozprawka Chevalliera podkreśla, iż przez długie lata Bentham był daleki od liberalizmu i stał się wodzem duchownym liberałów angielskich dopiero po zetknięciu się z Jamesem Millem.

Jerzy Langrod umieścił w omawianym zbiorze rozprawkę o teorii Gumplowicza (*La conception du Pouvoir dans la doctrine de l'État de L. Gumplowicz*), podkreślając między innymi związek tego autora, rzekomo, „austriackiego”, z Polską. Zasługują tu na uwagę obszerne informacje bibliograficzne o Gumplowiczu. Langrod uważa, iż Gumplowicza teoria powstania władzy państwowej, jakkolwiek staroświecka nam by się dzisiaj wydawała, swego czasu stanowiła pewien krok naprzód, uwzględniając element socjologiczny zagadnienia, a nie tylko jego „fasadę prawniczą”. Rozprawka Langroda zamyka pierwszy tom omawianego dzieła, poświęcony, jak widzieliśmy, głównie rozważaniom historycznym.

W drugim tomie, po dosyć niejasnej rozprawce G. Davy (*Le pouvoir souverain est-il un absolu?*), znajdujemy rozważania J. Maritain'a o demokracji (*Démocratie et autorité*). Demokracja liberalno-burżuazyjna podobnie jak faszyzm są w jego rozumieniu zamaskowanymi przejawami anarchii, jako że władza w tych ustrojach opiera się tylko na mocy, a nie na autorytecie moralnym. Maritain uważa postulowanie ustrojów, w których by rządy nad ludźmi zostały zastąpione przez administrowanie rzeczami, za wyraz tendencji otwarcie anarchistycznych, nie wierzy w możliwość istnienia społeczności niezhierarchizowanej, postuluje jednak hierarchię przywódców spośród równych sobie towarzyszy pracy. Jeśli ma być to spór z marksizmem (autor analizuje przede wszystkim koncepcję socjalizmu utopijnego), to byłby to współcześnie spór wynikły z nieporozumienia. Przyznając, iż zabiera głos jako filozof, a nie prawnik, Maritain przeciwstawia indywidualistycznej demokracji burżuazyjnej XIX w. swoją osobistą koncepcję „organicznej demokracji” opartej o społeczność (*communautaire*), lecz zarazem personalistyczną i odpowiadającą ideologii chrześcijańskiej. Człowiek nie „rodzi się” wolny lecz wolność musi sobie dopiero wywalczyć i owa „organiczna demokracja” ma być osiągalna w następstwie rozwoju ludzkości. Maritain przeciwstawia się nadużywaniu teologii w celu wspierania władzy państwowej i odrzuca paternalizm elity w stosunku do mas ludowych, jako rzekomo „niedojrzałych” politycznie. Wśród różnych szczegółowych pomysłów filozofa znaleźć można koncepcje ustrojowe przypominające w pewnych elementach system rad.

Herbert W. Schneider (*Pouvoir et devoir*) zajmuje się problemem świadomości prawnej. Jego zdaniem, linia rozwojowa władzy państwowej polega na oparciu jej w coraz większym stopniu na poczuciu obowiązku rządzonych wobec całości społeczeństwa, a nie na mocy rządzących opartej o siłę.

Jasną i zwięzłą analizę stosunku społecznego władzy daje H. B. Acton (*Logique et casuistique du Pouvoir*). Władza może opierać się na przymusie

lub na uznaniu. Przymus wymaga istnienia pewnego zespołu ludzi, którzy skłonni będą wykonywać to, czym grozi władca. Ci ludzie muszą być związani z władzą innym czynnikiem niż obawa lub też obawiać się ryzyka oporu względem władzy, nie będąc pewni współdziałania innych ludzi tej kategorii. Nie można uzależniać innych ludzi od siebie wyłącznie dzięki skupieniu w swoim ręku dóbr ekonomicznych; własność o tyle jest źródłem władzy, o ile sama zabezpieczona jest odpowiednią siłą. Przymus jest zawsze ograniczony o tyle, że przymuszany może uznać za mniejsze zło represję niż posłuszeństwo. Istotnym czynnikiem są tu w znacznym stopniu korzyści, których oczekuje jedna strona od drugiej. Acton odróżnia prawowitość (*légitimité*) władzy opartą na tradycji i opartą na przesłankach racjonalnych, wskazując konsekwencje społeczne dla każdego z tych przypadków. Nie są to tezy nowe, ale dobrze uporządkowane.

Niewiele nowego wnosi rozprawka T. Ruysseña o elementach psychologicznych stosunku władczego (*Les facteurs psychologiques du Pouvoir*). Autor omawia motywację psychologiczną stosunku władzy w społeczeństwach pierwotnych, wskazując, jak w miarę rozwoju społecznego motywacja ta staje się coraz bardziej złożona. Ciekawe w poszczególnych przypadkach, uwagi autora gubią się w dość chaotycznej całości. Jak niektórzy inni autorzy omawianego zbioru, Ruysseñ zestawia ze sobą jako „totalitarne” ustroje faszystowskie i komunistyczne, opierając się na powierzchownych analogiach. Podobnie niewielką wartość przedstawia rozprawka G. Leibholza (*L'essence de la politique et la conscience chrétienne*).

A. Zurcher (*Le pouvoir du gouvernement et le problème du leadership dans une démocratie*) widzi zagrożenie dla demokracji zachodnioeuropejskich w rzekomej tendencji do powierzania rządu nie przedstawicielom politycznym ludu, lecz ekspertom. Wiąże to między innymi z istniejącym napięciem międzynarodowym. Słabość tych ustrojów widzi w obciążeniu państwa nadmiarem funkcji społecznych, a w szczególności w koncepcji państwa, które ma się troszczyć o dobrobyt każdego z osobna obywatela. Towarzyszy temu apologia amerykańskiego kapitału akcyjnego, który w oczach autora staje się niemal czymś w rodzaju spółdzielni pracy.

Luźno związana z całością zbioru jest praca E. McWhinneya o problemach konstytucyjnych konfliktu rasowego w Stanach Zjednoczonych (*Le constitutionnalisme et les relations raciales*), zawierająca zresztą ciekawy dla czytelnika polskiego materiał informacyjny.

Mało dyskutowane u nas zagadnienie tzw. „grup nacisku” referuje praca A. Sauvy (*„Lobbys” et groupes de pression*). „Grupą nacisku” nazywa się wszelkie mniej lub więcej zorganizowane grupy, które stawiają sobie za cel kształtowanie opinii publicznej w pewnym określonym kierunku. „Lobby” to zorganizowane urabianie poglądów członków organów państwowych, w szczególności narzucanie poglądów parlamentarzystom w kuluarach parlamentu. Autor analizuje kolejno oddziaływanie grup nacisku na własnych członków, celem ich zmobilizowania do wspólnej akcji, oddziaływanie na opinię szerokich kół ludności, na funkcjonariuszy państwowych, wreszcie na członków rządu i parlamentu, wskazuje na ośrodki kierownicze, metody i technikę działania, operując przy tym licznymi przypadkami. Zajmując się Radą Ekonomiczną we Francji jako zinstytucjonalizowaniem formy ścierania się

interesów różnych części społeczeństwa, wskazuje między innymi, że w jej ramach słabe ekonomicznie grupy są całkowicie pozbawione wpływów oraz że dobro ogółu jest wyraźnie poświęcone na rzecz interesów prywatnych, złączonych przypadkowymi koalicjami. Autor przedstawia środki walki przeciwko „Lobbys” w Stanach Zjednoczonych, gdzie istnienie tej instytucji zostało oficjalnie stwierdzone w 1946 r. przez nałożenie obowiązku rejestracji i prowadzenia księgowości na osoby zawodowo trudniące się tym procederem. Autor widzi jako jeden ze środków przeciwdziałania szkodliwym wpływom grup nacisku publikowanie przez organy państwowe ściśle obiektywnych, technicznych informacji o zagadnieniu, które jest przedmiotem dyskusji.

Praca A. Sauvy jest jedną z prac wyróżniających się w omawianym zbiorze, w którym obok pozycji wartościowych sporo jest filozoficznego gadulstwa. Tylko część prac w tym zbiorze opiera się na dostatecznie rzetelnej analizie współczesnej rzeczywistości społecznej lub przekazów historycznych, nie brak w nim jednak mniej lub więcej błyskotliwych syntez, opartych o wiedzę typu dziennikarskiego.

Zygmunt Ziemiński

Georges Burdeau, *La démocratie, Essai synthétique*, Bruxelles 1956, Éditions de la Baconnière, ss. 114

Tytuł omawianej książeczki ustala w sposób ogólny nie tylko przedmiot rozważań, ale również wyraźnie ogranicza cele, jakie postawił sobie jej autor. Ułatwia to niewątpliwie jej omówienie i ocenę. Autor określa pracę jako szkic syntetyczny. To wskazuje, że nie zamierzał stworzyć jakiegoś wyczerpującego studium ustroju demokratycznego. Nie możemy więc mieć pretensji do autora, że nie znajdziemy w jego opracowaniu wyczerpującego omówienia ani podstaw filozoficznych demokracji, ani jej instytucji pozytywnych.

Recenzowana książka składa się z wprowadzenia, zasadniczych rozważań, zawartych w dziewięciu rozdziałach, oraz z konkluzji.

Rozdział I autor poświęcił różnym próbom interpretacji idei wolności, rozdział II zaś analizie pojęcia ludu w ustroju demokratycznym. W rozdziale III mowa jest o władzy ludu. Autor zajmuje się tu przede wszystkim problemem przejścia od władzy narodu do władzy ludu rzeczywistego oraz wyróżnia dwa rodzaje ustrojów demokratycznych, a mianowicie: tzw. demokrację rządzoną (d. *gouvernée*) i tzw. demokrację rządzącą (d. *gouvernante*). Dalszy rozdział poświęcony jest sprawom, związanym z przejściem od demokracji politycznej (formalnej) do demokracji społecznej. Zwraca tu szczególną uwagę na to, co jest podstawą demokracji społecznej, jej przedmiotem, oraz na to, jakie warunki muszą być spełnione, aby mogła ona być zrealizowana. Rozdział V zawiera ciekawe rozważania o socjalizacji ustroju demokratycznego i o zmianach warunków życia politycznego w czasach współczesnych. W rozdziale VI znajdujemy analizę tzw. demokracji pluralistycznej (d. *pluraliste*), a w rozdziale VII analizę demokracji marksistowskiej. Rozdziały VIII i IX poświęcone są zagadnieniom związanym z techniką rządzenia, a szczególnie systemowi „władzy otwartej” i systemowi „władzy zamkniętej”.

Ten krótki przegląd tytułów poszczególnych rozdziałów pracy informuje

dostatecznie, że autor ogranicza swoje rozważania tylko do kilku obszernych zagadnień społecznych i politycznych, związanych z problematyką ustroju demokratycznego.

Zwykle w pracach, których przedmiotem rozważań jest analiza demokracji, autorzy poprzestają na omówieniu mechanizmów rządzenia. Od takiego ujęcia autor odstępuje. Umieszcza bowiem ideę demokracji w całym kontekście potrzeb, wierzeń i słabości człowieka współczesnego. Książka według intencji autora ma odpowiedzieć na pytanie, co może przynieść ludziom ustroj demokratyczny oraz ma wskazać pewne jego niedogodności.

Wskazując, że demokracja bywa dzisiaj utożsamiana z filozofią, z określonym sposobem życia kolektywnego, z religią, a w (mniejszym stopniu z określoną formą rządu, dochodzi do wniosku, iż ta różnorodność znaczeniowa, jaką przypisują temu terminowi ludzie, wpływa stąd, że demokracja jest ideą, w której tkwią marzenia ludzkie o lepszym życiu. W związku z tym trudno jest, zdaniem autora, oddzielić to, co jest rzeczywiste w demokracji, od tego, co jest w niej tylko wierzeniem. Niemniej taką próbę podejmuje, chcąc „przwrócić właściwy sens pojęciu demokracji”. Nie zawsze jednak robi to skutecznie, nie mogąc wyzwolić się w pełni od tej otoczki mitycznej, jaka nagromadziła się w ciągu wieków wokół idei wolności człowieka i idei ustroju demokratycznego. Błędna metoda badania, którą stosuje, nie pozwala mu tego zadania trafnie rozwiązać. Uwaga autora skupia się prawie wyłącznie na koncepcjach filozoficznych, które stanowiły albo stanowią podstawę ideologiczną demokracji. I one posiadają dla niego zasadnicze znaczenie. Rzeczywistość społeczną widzi niejako „poprzez” te koncepcje. Stąd jej obraz jest w wywodach G. Burdeau często urojony lub zniekształcony. Nie można bowiem właściwie przedstawić ustroju demokratycznego, nie analizując tego, jaki on jest w rzeczywistości, a o tym nie zawsze przecież informuje to, co ktoś o nim głosi.

Burdeau analizuje różne koncepcje wolności człowieka, wskazując na stopniowe przemiany tych idei. One są, jego zdaniem, rozumowo i faktycznie związane z ideą demokracji. Uzasadnia tezę, że każdej koncepcji wolności odpowiada określony typ ludu, który ją przyjmuje. Omawiając z kolei różne pojęcia „ludu”, autor trafnie podkreśla, że zmiany w sposobach wytwarzania przyczyniają się do uformowania ludu rzeczywistego, który jest przeciwieństwem abstrakcyjnego ludu-obywateli („istota ogólna, zobojętniona i majestatycznie jednolita”, „lud złożony z istot identycznych”. s. 17). Autor dostrzega jednak, iż abstrakcyjna koncepcja ludu-obywateli nie znajduje pokrycia w rzeczywistości i że stworzona została przez burżuazję, dla której lud rzeczywisty stanowi groźbę. Ale od razu błędnie dodaje, że „w XIX w., w ciągu którego ustaliły się instytucje demokratyczne, lud stał się w całości podobny do jego obrazu” (s. 18). Zgodnie więc z jego założeniem rzeczywistość przystosowała się do koncepcji.

Autor akcentuje mocno tezę, iż obecnie istnieją dwa odrębne systemy polityczne: system marksistowski i system ustrojów zachodnich. Mają to być systemy tzw. demokracji rządzącej, tzn. takiej, w której dominuje władza ludu rzeczywistego. Demokracja rządząca ma być rezultatem ewolucji „demokracji rządzonej” (państwa liberalnego). Nie dostrzega więc żadnej różnicy w tym względzie pomiędzy demokracją burżuazyjną a demokracją socjalistyczną i bezpodstawnie porównuje instytucje pozytywne ustroju socjalistycznego z in-

stytucjami państw kapitalistycznych, pomijając ich istotne różnice klasowe. Wbrew faktom dowodzi, że we współczesnych państwach kapitalistycznych władza burżuazji została zastąpiona władzą ludu rzeczywistego.

Rysem charakterystycznym ewolucji współczesnego ustroju demokratycznego jest przechodzenie od demokracji politycznej (formalnej) do demokracji społecznej, której podstawę tworzą głównie uprawnienia socjalne człowieka. Autor podkreśla, że taki ustrój demokratyczny może być zrealizowany albo przez odnowienie pozytywnych instytucji demokracji politycznej i wtedy powstaje tzw. demokracja pluralistyczna (d. pluraliste), której przykładem są demokracje zachodnie, albo przez rewolucję społeczną, która prowadzi do ukształtowania dyktatury proletariatu i marksistowskiego ustroju demokratycznego.

. Wśród omawianych problemów najbardziej interesują nas rozważania autora poświęcone analizie demokracji marksistowskiej.

Burdeau przedstawia zasadnicze tezy materializmu historycznego i marksistowskiej teorii państwa. Omawia przede wszystkim zagadnienie walki klasowej, rewolucji proletariackiej, rolę partii komunistycznej w państwie socjalistycznym oraz stosunek rządzących do rządzonych. Niektóre fragmenty budzą uzasadnioną wątpliwość, czy autor, chociaż powołuje się na prace klasyków marksizmu, omawiane problemy rozumie. Przeszkadza w tym jego idealistyczna metoda badania. Łatwo to zauważyć, czytając wzmianki autora o skutkach rewolucji socjalistycznej (s. 75). (Stwierdza on, że rewolucja ta, znosząc prywatną własność środków produkcji, ustala realną równość między ludźmi, a to ma być równoznaczne z utworzeniem społeczeństwa bezklasowego i bezpaństwowego. Teza ta jest bezspornie fałszywa. Wystarczy przecież wskazać na fakt, że sam tekst konstytucji radzieckiej, odzwierciedlając istotny stan rzeczy, mówi wyraźnie o istnieniu w państwie radzieckim dwóch zaprzyjaźnionych klas: klasy robotniczej i klasy chłopskiej. Autor miesza tu wyraźnie ustrój socjalistyczny z ustrojem komunistycznym. I dlatego fakt zachowania aparatu państwowego po zwycięstwie rewolucji proletariackiej w Rosji uważa za dowód nierealności poglądów K. Marksa i F. Engelsa na przyszłość państwa socjalistycznego (s. 76).

Analizując naturę demokracji marksistowskiej, którą traktuje ze względu na „doskonałą jedność społeczeństwa socjalistycznego” jako „monokrację ludową” (s. 61) stwierdza, iż ta jedność ma być przyczyną, że masy stosują się do woli rządzących. Jednorodna władza przez oddziaływanie na wszystkich pracujących ma powodować zanik różnic między rządzącymi a rządzonymi. Stąd wyciąga bezpodstawny wniosek, że pojęcia: „społeczeństwo” i „państwo” są w ustroju socjalistycznym zamienne. I wreszcie formułuje tezę, że władza w państwie proletariackim jest tylko teoretycznie władzą ludu pracującego, ale faktycznie, ze względu na przewagę, jaką daje władcóm tego państwa i przy braku odpowiedniej kontroli oraz bez istnienia partii opozycyjnych, władza ta służy rządzącym, a nie rządzonym (s. 85). Fałszywość przytoczonych tez wypływa głównie z aklasowego traktowania rządzących i rządzonych. Autor nie dostrzega, że innego rodzaju stosunki łączą klasy czy warstwy społeczne wchodzące w skład ludu pracującego, a inne lud jako całość z klasami eksploatorskimi. Pierwsze opierają się na zasadach sojuszu i ścisłej współpracy, drugie zaś — na zasadach walki przyjmującej różną postać. Co więcej, nawet w ra-

mach ludu zauważyć można pewne przeciwieństwa interesów. Tylko są to przeciwieństwa dotyczące interesów drugorzędnych i przemijające.

Burdeau za cechę charakterystyczną dla demokracji marksistowskiej uznaje istnienie tylko jednej partii politycznej — partii komunistycznej, uważając, że w „ustroju komunistycznym wielość partii politycznych jest bardziej niepojęta aniżeli ponowne pojawienie się prywatnej własności środków produkcji” (Cs 82). Łatwo i tutaj wykazać fałszywość tez autora. Wystarczy powołać się na liczne wypowiedzi W. I. Lenina, według których istnienie i działalność innych partii politycznych, które reprezentują pewne grupy nieproletariackich klas i warstw społecznych, jest w państwie socjalistycznym nie tylko możliwe, ale i pożądane. Powołane są one szczególnie do tego, aby występować z propozycjami prawnego uregulowania spraw reprezentowanych przez siebie klas czy grup społecznych. W. I. Lenin podkreślał, że partie te powinny się wzajemnie kontrolować, a nawet mogą ze sobą współzawodniczyć o wpływy w społeczeństwie. Niedopuszczalne jest tylko istnienie partii burżuazyjnych. Nie dostrzegł autor tu również i tego, że wskazane wyżej poglądy Lenina znalazły zastosowanie w praktyce niektórych państw socjalistycznych (np. w Polsce i w Chińskiej Republice Ludowej).

Autor kończy swoje rozważania trafnym wnioskiem, że chociaż we wszystkich ustrojach demokratycznych pewne rysy się powtarzają, nie można zrozumieć ich istotnego znaczenia, nie uwzględniając przy analizie konkretnych warunków historycznych danego społeczeństwa.

Walory omawianej książki umniejsza również fakt, iż pisana jest nie zawsze W sposób jasny. Pełno w niej przenośni, które zamiast wyjaśnić, czynią pewne tezy autora niezrozumiałymi. Często też trudno odróżnić w rozważaniach, gdzie kończy się przedstawianie tez jakiejś doktryny, a gdzie zaczynają się oceny autora. Co więcej, trafne sądy przeplatają się z fałszywymi, zwłaszcza tam, gdzie autor chce mechanicznie łączyć ze sobą przeciwstawne kierunki filozoficzne. Niemniej książka G. Burdeau jest pozycją interesującą głównie dlatego, że cechuje ją bogactwo myśli i oryginalne rozwiązania oraz dlatego, że dostarcza czytelnikowi polskiemu informacji o tym, jak ujmuje się i jak się rozwiązuje zagadnienia związane z problematyką demokracji w burżuazyjnej nauce prawa państwowego.

Dionizy Wojtkowiak

C. Wilfred Jenks, *The Common Law of Mankind*, London 1958, Stevens & Sons Ltd., ss. XXVI, 456

W Wielkiej Brytanii ukazała się nowa, obszerna praca C. W. Jenksa pt. *The Common Law of Mankind*. Praca ta, pozytywnie przyjęta przez angielskie koła naukowe, jest wyrazem najnowszych angielskich poglądów na aktualnie obowiązujące prawo międzynarodowe, a zwłaszcza problematykę „de lege ferenda” w zakresie tego prawa. Książka nie jest podręcznikiem; zadanie, jakie sobie autor postawił, polega na przedstawieniu wybranych zagadnień współczesnego prawa międzynarodowego, ze szczególnym podkreśleniem tych problemów, które wymagają w najbliższej i dalszej przyszłości prawnego uregulowania. Jest więc w pewnym zakresie katalogiem „zagadnień przyszłości”, przy

przy czym autor w wielu wypadkach próbuje opracować pewne wnioski co do sposobu uregulowania tych „przyszłych” zagadnień.

Autor wychodzi z założenia, iż tradycyjna nauka prawa międzynarodowego nie nadąza za olbrzymimi zmianami, jakim współczesny świat podlega, zmianami zarówno w dziedzinie politycznej, ekonomicznej i społecznej, jak również w dziedzinie postępu technicznego. Autor próbuje wyjść poza powszechnie przyjętą definicję prawa międzynarodowego. Uważa, że współczesne prawo międzynarodowe „nie jest już prawem rządzącym stosunkami między państwami, lecz powszechnym prawem ludzkości (the common law of mankind) na wczesnym etapie swego rozwoju” („Przedmowa”, s. XI). Poglądy swoje Jenks rozwija w dziesięciu rozdziałach pracy: rozdział I zajmuje się zakresem współczesnego prawa międzynarodowego, rozdział II poświęcony jest powszechności tego prawa, III — wpływowi organizacji międzynarodowych na kształtowanie się prawa międzynarodowego, rozdział IV omawia stosunek między organizacją międzynarodową o światowym zasięgu (a więc ONZ) a kwestią integracji zachodnioeuropejskiej, rozdział V zawiera krótki szkic wzajemnego stosunku prawa międzynarodowego i polityki kolonialnej. W rozdziale VI autor zastanawia się nad wpływem keynesowskiej ekonomicznej zasady „pełnego zatrudnienia” na współczesne prawo międzynarodowe. Rozdział VII poświęcony jest prawnomiędzynarodowej problematyce energii atomowej dla celów pokojowych, VIII stanowi dosyć nowatorską analizę problemu Antarktydy. IX zajmuje się raczej przyszłą niż aktualną problematyką prawną działalności ludzkiej w przestrzeni kosmicznej, wreszcie rozdział X ostatni, zawiera krótką ocenę stanu nauki prawa międzynarodowego i formułuje szereg postulatów i zadań dla współczesnego prawnika-międzynarodowca.

Celem pracy jest rozwinięcie i udoskonalenie współczesnego prawa międzynarodowego. O ile cel ten nie budzi żadnych zastrzeżeń, to wątpliwości nasuwać się przy bliższej analizie poszczególnych członów rozumowania autora oraz metody, jaką stosuje dla uzasadnienia swych wniosków. Nie można się zgodzić na niektóre wnioski, sugerowane przez autora.

Autor tak definiuje „powszechne prawo ludzkości”: „Przez powszechne prawo ludzkości rozumie się prawo zorganizowanej wspólnoty światowej, składającej się w zasadzie z państw, ale uwalniających się w coraz większym stopniu ze swych funkcji za pośrednictwem zespołu międzynarodowych i regionalnych instytucji; gwarantujące prawa i nakładające zobowiązania na indywidualnego obywatela i stojące wobec szerokiego zakresu problemów ekonomicznych, społecznych i technologicznych, domagających się jednolitego uregulowania w płaszczyźnie międzynarodowej, która nabiera rosnącego znaczenia w orzędmiotowym zakresie prawa” (s. 8). Tę długą i zawiłą definicję można dla jasności podzielić na następujące człony: 1. „prawo ludzkości” jest w zasadzie prawem międzypaństwowym, ale z tendencją przekazywania w coraz to większym zakresie szeregu funkcji organizacjom międzynarodowym, 2. „prawo ludzkości” nadaje prawa i nakłada zobowiązania na jednostki, 3. „prawo ludzkości” wykazuje tendencję do uregulowania nowych problemów, które współcześnie się wyłaniają, w płaszczyźnie międzynarodowej, przez co autor rozumie pomniejszenie roli suwerennych państw. W związku z tak pojętą koncepcją „powszechnego prawa ludzkości” Jenks ogranicza również pojęcie suwerenności; definiuje je jako „kompetencję określoną i ograniczoną

przez prawo międzynarodowe" (s. 3). To ograniczenie suwerenności państw proponuje przyjąć jako jedną z podstawowych zasad współczesnego prawa międzynarodowego (s. 123), uzasadniając swój wniosek licznymi przykładami, zaczerpniętymi z różnych systemów prawa wewnętrznego (s. 123-129), mającymi między innymi dowiedzieć, iż nawet w bardzo prymitywnych systemach prawnych swoboda postępowania władcy (czy rządu) musiała się ugiąć przed prawem.

Jenks jest zwolennikiem rozwiązań „międzynarodowych” (tzn. ponadpaństwowych), które też zaleca w przypadkach istniejących współcześnie lub przewidywanych w najbliższej przyszłości problemów międzynarodowych. Ogólna tendencja autora to poszerzenie kompetencji ONZ, a zwłaszcza Zgromadzenia Ogólnego ONZ. Dążenie autora do powiększenia roli i funkcji organizacji międzynarodowych jest widoczne zarówno w samej definicji „prawa ludzkości”, jak i we wnioskach, którymi kończy analizę aktualnych i przyszłych problemów prawa międzynarodowego: na przykład propozycje dotyczące umiędzynarodowienia Antarktydy (s. 380–381), niektóre sugestie w sprawie międzynarodowej kontroli energii atomowej używanej dla celów pokojowych (s. 348–365), czy poszczególne propozycje dotyczące problematyki lotów kosmicznych (s. 383–407).

Autor wzywa do rewizji przestarzałych poglądów na prawo międzynarodowe, w którego rozwoju, jak twierdzi „zachodnioeuropejskie a ostatnio północnoamerykańskie wpływy odgrywały dominującą rolę” (s. 65), i zachęca do poszerzenia skali tych poglądów, zwracając jednocześnie uwagę, że podejmowane w różnych krajach badania historyczne dowiodły, iż prawo międzynarodowe nie jest wyłącznie tworem cywilizacji europejskiej, że było znane i stosowane w stosunkach międzynarodowych od dawna. Autor powołuje się na opracowania hinduskie, izraelskie i mahometańskie, nie zna wszakże publikacji wschodnioeuropejskich (z wyjątkiem wspomnianej tylko przelotnie *Istории дипломатии* Potiomkina), które w poważnym stopniu uzupełniły wiedzę o historii nauki i prawa międzynarodowego.

Jenks często powołuje się na różne instytucje prawa wewnętrznego, które — jego zdaniem — inspirowało i nadal w rosnącym nawet zakresie będzie inspirować rozwój prawa międzynarodowego w przyszłości. Autor rozróżnia następujące współczesne, główne systemy prawa: common law (anglo-amerykańskie, recypowane w szerokim zakresie przez różne kraje Brytyjskiej Wspólnoty), system prawa cywilnego (pochodzący od Rzymian, rozwinięty w Europie zachodniej i. przyjęty przez liczne państwa Ameryki Łacińskiej i niektóre kraje Dalekiego Wschodu), prawo muzułmańskie, prawo radzieckie oraz prawo afrykańskie (w stadium załączkowym). Jenks zachęca też, aby przy formułowaniu przyszłych instytucji „powszechnego prawa ludzkości” uwzględniać w szerokim zakresie doświadczenia tych różnych systemów.

Praca porusza mnóstwo zagadnień i streszczenie jej zabrałoby zbyt dużo miejsca. Ograniczając się więc do podkreślenia tylko najważniejszych punktów i założeń, należy zaznaczyć, że w konkluzjach swych jest ona wyraźnie optymistyczna. Autor zdaje się być entuzjastą prawa międzynarodowego (a raczej przyszłego „powszechnego prawa ludzkości”), nie zrażonym widocznymi niedomaganiem tego prawa. Jego niedoskonałość i braki uważa za przemijające i naturalne w okresie wzrostu, którym — zdaniem autora — ten

system prawa się znajduje. Autor wyraźnie wystrzega się ocen politycznych, ograniczając się do zreferowania faktów, tam gdzie uważa to za konieczne. Jego koncepcje „przyszłościowe” kreślone są z rozmachem i pewną dozą fantazji (czasami nieco utopijnie!). Praca zasługuje niewątpliwie na przeczytanie jako wyraz angielskiej myśli teoretycznej oraz ze względu na bogactwo nowych problemów, nowatorskich ujęć i jako zachęta i inspiracja do dyskusji.

W ramach dyskusji niechże wolno będzie i recenzentowi wypowiedzieć parę uwag.

Zaczynając od najogólniejszego zagadnienia — podstawowego dla całej pracy — przyszłości i perspektyw rozwojowych prawa międzynarodowego, trudno jest nie dostrzec zasadniczego niedostatku pracy: autor twierdzi — i z tym należy się chyba zgodzić — iż prawo międzynarodowe przyszłości powinno w znacznie większym zakresie uwzględnić dorobek różnych istniejących współcześnie systemów prawa. Ta słuszna myśl została jednak przez autora zarzucona praktycznie, gdyż rozwiązania, które proponuje jako „przyszłościowe”, noszą na sobie nieomylny stygmat najnowszych zachodnich i tylko zachodnich teorii.

Przyczyna tego praktycznego wypaczenia słusznych założeń jest całkiem jasna: widoczna jest ona już w ustaleniu kolejności systemów prawa, z których przyszłe prawo międzynarodowe ma czerpać nowe rozwiązania i formuły. Na pierwszym miejscu autor wymienia „common law”, a następnie kolejno: system prawa cywilnego, prawo muzułmańskie, prawo radzieckie (które autor utożsamia z prawem socjalistycznym) i prawo afrykańskie. Tak więc w systemie prawa socjalistycznego autor widzi tylko bardzo drugoplanowe źródło „natchnienia” dla rozwiązań międzynarodowoprawnych w przyszłości. Tymczasem, jak powszechnie wiadomo, w stosunkach międzynarodowych istnieją, współcześnie dwa główne systemy polityczne: kapitalistyczny i socjalistyczny i one będą decydowały o wszelkich przyszłych instytucjach prawa międzynarodowego.

Przyczyną tej „degradacji” prawa socjalistycznego — jako systemu — jest niestety ograniczona znajomość tego prawa. Cała wiedza autora oparta jest na niekompletnych, przestarzałych i częściowo zniekształconych opracowaniach o prawie radzieckim i to opracowaniach amerykańskich. Ten zasadniczy brak wiedzy „z pierwszej ręki” musiał oczywiście wpłynąć ujemnie na wnioski autora. O ile wszakże nieznaną literaturę radziecką i innych państw socjalistycznych może być jeżeli nie wytłumaczona, to zrozumiała ze względu na trudności językowe, to zadziwić musi fakt, iż wśród licznie powołanych w przypisach prac czytelnik daremnie szuka jakiegokolwiek pozycji niemieckiej. A przecież literatura prawnomiędzynarodowa w języku niemieckim odgrywa dość poważną rolę w nauce prawa międzynarodowego.

Brak realnej oceny układu sił w świecie i — co za tym idzie — ich wpływu obecnego i potencjalnego na kształtowanie się prawa międzynarodowego, ciąży na całej książce. Przykładem może być problem suwerenności państw. Autor, zgodnie z przeważającymi na Zachodzie teoriami, proponuje ograniczenie suwerenności przez prawo międzynarodowe. Uważa, że w ten sposób zlikwidowanoby poważne i szkodliwe źródło anarchii w stosunkach międzynarodowych. Założenie to, przy pewnych pozorach słuszności, jest w gruncie rzeczy błędne i nierealne, ponieważ fałszywie ocenia rolę suwerenności we

współczesnych stosunkach międzynarodowych i ze względów politycznych jest nie do przyjęcia.

Współczesne pojęcie suwerenności, jako całkowitej niezależności państwa w jego stosunkach wewnętrznych i zewnętrznych, nie musi być utożsamiane ze swawolą państwa i nie może być pojmowane w sensie absolutnym. W szczególności nie zwalnia państwa z przyjętych przezeń zobowiązań i jest w naturalny sposób ograniczone poszanowaniem dla interesów innych państw. Jeżeli postulowane przez autora ograniczenie suwerenności przez prawo międzynarodowe oznacza poszanowanie chronionych prawnie interesów innych państw, to owo ograniczenie nie wprowadza niczego nowego do istniejącego już — i powszechnie uznanego — porządku prawnego. Jednakże ograniczenie suwerenności nie może być utożsamiane z podporządkowaniem jednego państwa decyzjom większości innych państw. Tego rodzaju koncepcja — którą autor zdaje się sugerować — nie jest akceptowana bez reszty nawet przez państwa zachodnie. Wystarczy tylko wspomnieć nader częste powoływanie się na tzw. „domestic jurisdiction” w postaci zastrzeżeń do konwencji czy też na forum Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości, by stwierdzić, że w praktyce również i państwa zachodnie nie rezygnują z atrybutów suwerenności. Jeżeli zaś uwzględnimy polityczny podział współczesnego świata, to tym wyraźniej wystąpi nierealność tej koncepcji.

Pozory legalności, jakie na przykład usiłują zachować Stany Zjednoczone w swych akcjach politycznych (oświadczenie rządu amerykańskiego w związku z konfliktem sueskim, iż Stany Zjednoczone nie przedsięwzją żadnej akcji nie aprobowanej przez ONZ) itp. nie mogą przy bliższej analizie zasłonić politycznych realiów: kapitalistycznej większości członków ONZ i ich licznych powiązań ze Stanami Zjednoczonymi. W tej sytuacji deklaracja „wierności” wobec decyzji ONZ praktycznie w niewielkim tylko stopniu krępuje swobodę rządu amerykańskiego, mogącego liczyć na „zalegalizowanie” swoich poczynań przez większość członków ONZ.

Może ktoś powołać się na daleko posunięty proces integracji Europy zachodniej i wskazać, że jednak szereg państw ograniczyło dobrowolnie swoją suwerenność na rzecz organów międzynarodowych, niezależnych od tych państw. Przykładowo tego nie wolno odrywać od kontekstu, jakim jest polityczna jednorodność tych państw. Nie wolno również zapominać o roli czynnika zewnętrznego — polityki Stanów Zjednoczonych, pod których patronatem integracja ta się odbywała i odbywa. Przeciwnością narodowych interesów poszczególnych członków wspólnoty zachodnioeuropejskiej schodzi na dalszy plan wobec ich wspólnego celu ekonomicznego i politycznego: zachowania systemu kapitalistycznego.

Inaczej jednak przedstawia się sprawa, gdy próbujemy rozpatrzeć problem suwerenności w świetle koegzystencji dwóch przeciwstawnych sobie ustrojów: kapitalistycznego i socjalistycznego. Wtedy suwerenność nabiera podstawowego znaczenia: państwa socjalistyczne nie są w stanie — w imię samego swego istnienia — zrezygnować z suwerenności, jako atrybutu pozwalającego im na obronę swego ustroju. Dopóki istnieje większość państw kapitalistycznych, zasada podporządkowania się decyzjom większości byłaby samobójstwem politycznym dla państw socjalistycznych.

Te oczywiste prawdy trzeba przypomnieć, by zdać sobie sprawę z niere-

alności podstawowej zasady, jaką Jenks proponuje ustalić dla przyszłego „prawa ludzkości” — zasady ograniczenia suwerenności —. Autor jest zresztą niekonsekwentny: przyjmuje koegzystencję państw kapitalistycznych i socjalistycznych jako milczące założenie dla przyszłego „prawa ludzkości”, lecz proponuje rozwiązania, które mogłyby być zrealizowane tylko przy założeniu jednorodności ustrojowej społeczności międzynarodowej. Autor jest również niekonsekwentny, gdy zwraca uwagę, że przyszłe „prawo ludzkości” musi zaczerpnąć nowe idee z różnych współcześnie istniejących systemów prawnych, jednak swoje propozycje ogranicza do koncepcji zaczerpniętych wyłącznie z zachodniej myśli teoretycznej. Uderzyć musi fakt, że Jenks specjalny rozdział pracy poświęca wpływowi, jaki na współczesne prawo międzynarodowe wywiera stosowana w państwach kapitalistycznych tzw. „polityka pełnego zatrudnienia”, natomiast zupełnym milczeniem pomija wpływ ekonomiki państw socjalistycznych, które we wzajemnych stosunkach, a częściowo i w stosunkach z państwami kapitalistycznymi, wprowadziły szereg nowych instytucji prawnych.

Ignorancja jest złym doradcą. Prawo międzynarodowe przyszłości będzie musiało na pewno w znacznie szerszym stopniu uwzględnić teoretyczny i praktyczny dorobek prawa socjalistycznego. Do tego jednak potrzebne jest rozpowszechnienie znajomości tego prawa. Błąd Jenksa polega na nieznaności prawa socjalistycznego, ale trzeba też stwierdzić, że teoria prawa socjalistycznego za mało dbała o opracowanie i spopularyzowanie swoich koncepcji. Na tym odcinku jest niewątpliwie dużo do zrobienia, zważywszy, że okres faktycznej izolacji myśli teoretycznej między Wschodem i Zachodem nie został wcale przezwyciężony. Dowodem może być zrecenzowana praca Jenksa, w której autor wykazuje niewątpliwie dużo dobrej woli, by zaczerpnąć również garść idei z systemu prawa socjalistycznego — z systemu, którego nie zna i tak długo znać nie będzie, dopóki zasady tego prawa nie zostaną na Zachodzie rozpowszechnione.

Bolesław Wiewióra

DZIAŁ EKONOMICZNY

Edward Taylor, *Historia rozwoju ekonomiki*, Poznań 1957—58, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, t. I: ss. 258, t. II: ss. 385

Pozycja dzieła w piśmiennictwie

Na dzieło Edwarda Taylora można i należy patrzeć z wielu punktów widzenia. Przede wszystkim ze stanowiska faktycznego stanu rodzimego piśmiennictwa ekonomicznego, a także i tegoż piśmiennictwa obcego.

Polskie piśmiennictwo ekonomiczne, jak wiemy, jest na ogół ubogie; starało się ono podciągnąć wzwyż w okresie międzywojennym do poziomu piśmiennictwa innych narodów. Zawsze jednak było słabą roślina w porównaniu z nauką europejską. Wiemy wszyscy, co przyniosło powojenne czterdzieści lat, zdaje się, że najzyczliwszy krytyk nie będzie mógł zaliczyć tego okresu do

epoki świetnego rozwoju. Trzeba sobie uświadomić, że jeszcze przed czternastu laty cały skarb literatury polskiej w zakresie historii ekonomiki mieścił się w dwóch tłumaczonych dziełkach, liczących po około 300 stron, mianowicie J. Kellsa Ingrama *Historii ekonomii politycznej*¹, i A. Espinasa *Historii doktryn ekonomicznych*². Późniejsze prace i dzieła z okresu międzywojennego, S. Lewińskiego, A. Heydla, R. Rybarskiego, S. Grabskiego, F. Zweiga, S. Głębińskiego, nie zawsze dostatecznie pogłębione obejmowały swym zasięgiem albo zaledwie fragmenty historii ekonomiki, albo jej okres niewiele sięgający poza rok 1900. To samo zresztą trzeba powiedzieć o przyswojonym polskiemu piśmiennictwie tłumaczeniu znanego francuskiego podręcznika Karola Gide'a i Karola Rista pt. *Historia doktryn ekonomicznych*, które ukazało się u nas w roku 1919. Gdy ponadto przypomnimy, jak wiele zmieniło się w świecie i w nauce ekonomiki właśnie w ostatnim półwieczu, to trzeba będzie stwierdzić, że w tym dziale literatury naukowej istniała u nas rażąca luka. Skazani byliśmy w całości na obcą twórczość, jak wiadomo, trudno dostępną. Toteż pojawienie się oryginalnego polskiego dzieła tych rozmiarów i wysokiego poziomu naukowego, obejmującego swym zasięgiem najnowsze teorie i prądy, jest wydarzeniem wielkiej miary. Nie ujmując bowiem znaczenia przedwojennym pracom polskich ekonomistów poświęconym historii myśli ekonomicznej, nie mieliśmy dotąd dzieła oryginalnego o tym poziomie i tym zasięgu. Jest to zatem w polskim piśmiennictwie ekonomicznym, jak to już podniosła także krytyka, dzieło pionierskie, bo nikt jeszcze w Polsce nie opracował dotąd historii ekonomiki ostatniego pięćdziesięciolecia.

Na dwa tomy pracy Edwarda Taylora trzeba spojrzeć także ze stanowiska stanu i poziomu opracowań historii ekonomiki na szerokim świecie. W przeciwieństwie do polskiego piśmiennictwa, światowa literatura poświęcona historii rozwoju ekonomiki i myśli ekonomicznej jest bardzo bogata. Niemcy, Francuzi, Włosi, Anglosasi posiadają długi szereg doskonałych dzieł ogólnych i podręczników poświęconych historii naszej nauki, a także setki specjalnych monografii poświęconych poszczególnym kierunkom i znakomitym pisarzom. Dzieł tych ciągle przybywa.

Wprawdzie okres wojny zaznaczył się i tam na ogół znacznym osłabieniem twórczości naukowej, także na polu historii myśli ekonomicznej. W wielu krajach tak ważny okres ostatniego trzydziestolecia nie był opracowany, ale tuż po skończeniu wojny rozpoczął się ożywiony ruch wydawniczy w tej dziedzinie. Stąd wiele dawnych, rozszerzonych wydań i nowych kompendiów, żeby wymienić najgłówniejsze: A. Fanfaniego, L. H. Hanneya (wyd. 4), E. Whitakera (1956), E. Jamesa, G. Stavenhagena, J. A. Schumpetera i innych. Dzięki prof. Taylorowi nie pozostajemy tak bardzo w tyle za obcymi i dołączamy się do tego szeregu nowych opracowań.

Metoda ekspozycji

Jak wiadomo, są różne metody, jakie mogą być i są stosowane przy opracowywaniu historii ekonomiki. Przede wszystkim wyłania się kwestia, czy

¹ J. Kells Ingram, *Historia ekonomii politycznej*, Warszawa 1891, oraz wyd. 2, Kraków 1907, w przekładzie Z. Daszyńskiej-Golińskiej.

² A. Espinas, *Historia doktryn ekonomicznych*, Warszawa 1912.

historią tą ma być objęta szerzej pojęta myśl ekonomiczna, dotycząca ogółu zagadnień życia społeczno-gospodarczego, czy też tylko teoretyczny aparat poznawczy, służący do wyjaśnienia jego fenomenów. Zagadnienie takie stało się przedmiotem żywszej dyskusji stosunkowo niedawno i związane jest z pewnością z rozwijającym się postępem ścisłości naukowej w ekonomice oraz z dążnością do wydzielenia badania zagadnień tego, co jest, od tego, co być powinno, albo, innymi słowy, oddzielenia doktryn od teorii, czy jeszcze inaczej — nauki od subiektywnych rozważań światopoglądowych. Prof. Taylor jest właśnie zwolennikiem takiego rozdziału. Stwierdza, że „historia idei ekonomicznych i historia teorii ekonomiki są to dwie odrębne rzeczy i nie ma żadnej potrzeby ich łączenia”. Toteż ogranicza się, zgodnie z tytułem książki, wyłącznie do przedstawienia rozwoju ekonomiki jako rozwoju jej teorii tzn. aparatu poznawczego. Jest to postawa zasadnicza i można by powiedzieć nowoczesna, bo od niedawna dopiero znane są, niezbyt liczne, próby wcielania jej w życie. Takie same stanowisko zajmują ze współczesnych teoretyków między innymi G. Pirou, G. H. Bousquet, a przede wszystkim J. A. Schumpeter, który w swej głośniejszej *History of Economic Analysis* twierdzi, że w historii naszej nauki chodzi nie o przedstawienie tego, czego się dowodzi, ale o to, „jak się dowodzi i jakich do tego używa się narzędzi”.

Taką zasadniczą postawę nie każdy będzie podzielał, ale każdy może zrozumieć; jest to postawa, która w realizacji opracowania nasuwa z pewnością niemałe trudności oddzielania momentów światopoglądowych od dziedziny ściśle poznawczo-badawczej, tak często przemieszanych u większości autorów. W pracy prof. Taylora linia tego podziału została na ogół przez cały ciąg obu tomów utrzymana, co należy zapisać na konto niemałożnacznych osiągnięć autora w tej pracy.

Jest jeszcze druga, ogólna zasada podstawowa, natury metodologicznej, którą należy omówić przy charakterystyce dzieła poświęconego historii rozwoju ekonomiki. Dotyczy ona sposobu przedstawienia dorobku teoretycznego tej nauki. Istnieją tu właściwie dwie możliwości. Można przedstawiać rozwój ekonomiki albo chronologicznie, według autorów i szkół — przykładem klasycznym takiego opracowania jest dawniejsze dzieło A. Onckena, — albo też, w poszukiwaniu częściowej syntezy i linii rozwojowej postępu, względnie w poszukiwaniu rezultatów dociekań, można dawać przegląd rozwoju teorii poszczególnych zagadnień, składających się na system ekonomiki. Przykładem takiego opracowania współcześnie jest dzieło E. Whittakera. Obie te metody mają swoje wady i zalety. Wada pierwszej jest najczęściej zagubienie w szczegółach poglądu na postęp całości rezultatów, na kierunki oraz udoskonalenia badań poszczególnych zagadnień systemu. Wada drugiej jest zagubienie wewnętrznego związku między odrębnie traktowanymi zagadnieniami systemu, który stanowi przecież całość, przy czym zetraca się związek z epoką.

Prof. Taylor obrał drogę pośrednią między tymi dwiema metodami. Stara się — jak pisze w przedmowie — „przeprowadzić kompromis między tymi dwoma nastawieniami, by wykorzystać zalety każdego z nich”. Taki kompromis jest zadaniem niezwykle trudnym. Rozwiązał go autor w ten sposób, że zasadniczą ekspozycję treści zbudował na kolejnym, chronologicznie opracowanym opisie i analizie szkół, a w tych ramach na analizie twórczości wybranych przez siebie standartowych autorów każdej epoki i szkoły. Powiązanie zaś tego,

z istoty rzeczy rozproszonego między poszczególnych autorów dorobku, czyli próba syntetycznego ujęcia głównych prądów i kierunków teoretycznych — znalazła wyraz w bardzo ciekawych i oryginalnie opracowanych rozdziałach specjalnych. Należą do nich rozdział XIV: „Ogólny pogląd na dorobek klasycyzmu”, rozdział XVI: „Uwagi wstępne”, poświęcony niektórym zagadnieniom metodologicznym, rozdział XXIII § 2 „Dorobek neoklasycyzmu”, a przede wszystkim rozdział XXIV: „Ogólny pogląd na rozwój ekonomiki”. Są to właściwie oddzielne sprawy, powiązane ze sobą przewodnią myślą przedstawienia postępującego rozwoju teorii. Dają one czytelnikowi w sposób przejrzysty uogólniony pogląd na istotę osiągnięć nauki, ich etapy i istniejący pomiędzy nimi związek.

U w a g i k r y t y c z n e

a) Trudne ustępy i pominięcia

Dzieło prof. Taylora spotkało się już z obszerną krytyką. Nic dziwnego. Po pierwsze, prof. Taylor *nie* należy, jak wiadomo, do ekonomistów mało krytykowanych po wojnie. Po wtóre, historia ekonomiki to historia nieskończonej ilości problemów i zagadnień, rozbieżnych stanowisk metodologicznych i zgoła odmiennych punktów widzenia. Sposób i metoda ich przedstawienia mogą stać się zawsze przedmiotem dyskusji, ale, oczywiście, także interpretacja merytoryczna teoretycznego dorobku poszczególnych autorów może wywoływać kontrowersję krytyków, skłonnych do odmiennej wykładni. Powiedziano kiedyś nieco złośliwie, ale, sądzę, trafnie — z okazji zgłębiania tak znamiennej dla ostatnich czasów nauki J. M. Keynesa i jego licznych interpretatorów i zwolenników — że należałoby rozróżniać nie tylko między tym, co sam Keynes napisał, a tym, co myślał, ale także między tym, co myślał, a tym, co keynesiści sądzą, że myślał. Jest to przykład, może najtypowszy, trudności, z jakimi spotyka się historyk naszej nauki, ale także, przede wszystkim, przykład przyczyn, stwarzających grunt dla kontrowersji i krytyki jego wysiłków. Toteż sądzę, że w piśmiennictwie polskim wielokrotnie nawracać się będzie w przyszłości krytycznie lub pozytywnie do wielu problemów otwartych czy dyskusyjnych, związanych z treścią dzieła prof. Taylora.

Trzeba stwierdzić, że czytelnik napotka, szczególnie w drugim tomie dzieła, wiele ustępów trudnych, niełatwo zrozumiałych. Nie tylko przy czytaniu rozdziałów poświęconych teoriom Walrasa, Pareta czy Jevonsa nieprzygotowany czytelnik napotka na trudności. Trzeba jednak uwzględnić, że omawiane teorie są same przez się zagadnieniami skomplikowanymi i że wszelkie skróty myślowe, mające na celu ułatwienie zrozumienia, mogłyby zaciemniać tok i charakter dowodzeń streszczanych autorów. Ponadto, jak wiadomo, wiele teorii jest w oryginale w ogóle niedostępnych polskiemu czytelnikowi, nie władającemu kilkoma językami obcymi. Toteż przedstawienie takich teorii, choćby szerzej, jest z tego stanowiska raczej pożądane, bez względu na to, czy są one mniej lub bardziej przebrzmiałe. Dzieło jest bowiem poświęcone historii teorii, której znajomość i nauczanie ma swoje głębokie uzasadnienie, czego tu przypominać nie potrzeba.

Wydaje mi się, chyba słusznie, że olbrzymia większość czytelników chwyta tom drugi prof. Taylora szukając wiadomości i pouczenia o ostatnim trzydzie-

stoleciu teorii ekonomiki. Nie są one, zgodnie z zasadniczą metodą ekspozycji według szkół i autorów, skupione w oddzielnej części. Zawarte są nie tylko w końcowej, ale także we wcześniejszych partiach drugiego tomu, przy okazji omawiania nowoczesnego historyzmu, nowej wiedeńskiej szkoły, współczesnych matematyków-ekonometryków oraz, zakwalifikowanych do neoklasyków w sensie najogólniejszym, takich teoretyków, jak A. Aftalion, J. Schumpeter, F. H. Knight, A. H. Hansen, E. Chamberlin i inni. Oczywiście, dwa końcowe rozdziały, zawierające między innymi wykład teorii J. M. Keynesa, przedstawicieli szkoły szwedzkiej (dość skąpo) oraz J. R. Hicksa przykuwają najbardziej uwagę czytelnika. Te dwa rozdziały, niewielkie w stosunku do całości drugiego tomu, mogą właśnie robić wrażenie niekompletnego potraktowania ostatnich lat czterdziestu, jeśli nieuważny czytelnik nie sięgnie do wcześniejszych rozdziałów.

Rzecz prosta, dokładny czytelnik łatwo stwierdzi, że historia ostatnich dziesięcioleci stanowi pokątną część drugiego tomu. Mimo to może i on jednak odczuć pewien niedosyt. Nie zawsze bowiem znajdzie w dziele prof. Taylora wystarczające przystępne pouczenie o niejednym problemie czy terminie, o których tak często w dzisiejszych czasach dyskutuje naukowa publicystyka. Teoria rynków, wzrostu, dojrzałości gospodarczej, teoria gier lub teoria panowania, niektóre zagadnienia problematyki „ekonomiki zatrudnienia”, a także niejedną z wielu terminów z tych dziedzin nie zawsze i niełatwo dadzą się odszukać i może nie zawsze są objaśnione w sposób, jakiego życzyłby sobie czytelnik.

Jeżeli chodzi o bardziej szczegółowe pominięcia, to dotyczą one, w nielicznych zresztą przypadkach, raczej nierównomiernego potraktowania teorii niektórych autorów czy szkół. W tym znaczeniu można by powiedzieć, że w skromniejszych rozmiarach niż na to zasługują, omówieni zostali na przykład niemiecki klasyk J. H. von Thünen i polski — Ludwik Wołowski, oraz że ze względu na odrodzone dzisiaj żywe zainteresowania Robertem. Malthusem, może nie dość szeroko omówione zostało znaczenie tego pisarza. Brak na ogół choćby krótkiej charakterystyki rozwoju teorii ekonomiki w poszczególnych krajach, przyczynił się pewnie do skromnego także potraktowania lub nawet pominięcia niektórych, bodaj godnych uwzględnienia przedstawicieli szkoły włoskiej i szkoły szwedzkiej.

b) Powściągliwa krytyka J. M. Keynesa

Znaczenie nauki J. M. Keynesa, mimo doskonałego jej przedstawienia, nie zostało w pełni oświetlone ze strony krytycznej. Chodzi mi o nazbyt może treściwe przedstawienie i scharakteryzowanie istniejących krytycznych poglądów na twórczość tego najgłośniejszego po A. Smithie ekonomisty.

Wprawdzie autor wspomina krótko, że lord Keynes był gwałtownie krytykowany (s. 280), że wykazywał brak dbałości o ścisłość określeń (s. 282), a dalej, że jego koncepcje teoretyczne nie są wykończone, że mnożnik i zatrudnienie to pojęcie bardziej skomplikowane, a wpływ stopy procentowej został przesadnie oceniony, wreszcie, że jego teoria procentu jest jednostronna (s. 299 i 300).

Wydaje mi się, że byłoby może wskazane nieco szerzej poinformować czytelnika, że to nie tylko przeciwnicy światopoglądowi, ale także i najwierniejsi uczniowie przeprowadzili krytykę mistrza i już dość wcześniej ustalili stosunkowo niewielką listę teoretycznego dorobku, jaki na trwałe po nim zostanie

w nauce. Znaleźć można: *The New Economics* wydane przez Seymour E. Harrisa już w dziesięć lat po ukazaniu się *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza*, jest przecież tego dowodem. Ale i w dwadzieścia parę lat po jej wydaniu trzeba się bodaj zgodzić z J. R. Schlesingerem³, który stwierdza, że J. M. Keynes, podminowany jako teoretyk przez wiernych uczniów, zawdzięcza swą sławę raczej emocjonalnej atrakcyjności poglądów, a nie konstrukcjom teoretycznym. Może przy tym byłoby na miejscu podkreślić, uprzedzając nasze snobistyczne skłonności, (niebezpieczeństwo posługiwania się głośnymi, ale nie ścisłymi dowodzeniami i terminami, jakich Keynes nie szczędził, a które Francuzi tak słusznie chyba nazwali „raisonnements en caoutchouc”. Nie byłoby też bez znaczenia dodanie, że sława J. M. Keynesa nie była powszechna, że na przykład uczeni z Francji, w olbrzymiej większości, «nie uznali jego nauki, a we własnej ojczyźnie nie uważa się, aby jego książki oznaczały „rewolucję dotychczasowej teorii ekonomiki”.

Wreszcie, wobec tak sugestywnego wpływu zaleceń lorda Keynesa w dziedzinie praktycznej polityki gospodarczej, byłoby dla czytelnika ważne dowiedzieć się, że nie zawsze towarzyszy jej sukces. Wypadki ostatnich lat w Anglii i krajach skandynawskich są pewno dowodem prawdziwego kryzysu „polityki pełnego zatrudnienia” i nie jedynego zachwiania przekonania o jej pozytywnych skutkach. Ta polityka gospodarcza, stosowana, jak wiadomo, przez socjalistów skandynawskich od końca drugiej wojny, nie przyniosła tam sukcesu. Zrezygnowane, niedawne wypowiedzi socjalistycznego ministra Myrdała, znanego ekonomisty i zwolennika Keynesa, o niewykonalności takiej polityki z powodu niemożności zapobieżenia presji inflacyjnej, są z pewnością najbardziej autorytatywnym tego potwierdzeniem⁴.

Te wszystkie drobne może, ale sądzę ważne uzupełnienia stworzyłyby bodaj bardziej prawdziwy obraz pozycji, jaką J. M. Keynes coraz bardziej zaczyna zajmować w nauce, oraz zapewniłyby większą równowagę w poglądach na miarę jego znaczenia oraz na charakter krytyki, z jaką się spotkał.

c) Nieporozumienia w końcowych twierdzeniach

Wreszcie, nie mogę pominąć niektórych uwag, jakie nasunęły mi się przy czytaniu pięknie skreślonego i znakomicie przemyślanego rozdziału końcowego drugiego tomu, zawierającego ogólny pogląd na rozwój ekonomiki. Po przekonującej i doskonałej analizie, dowodzącej, że postęp teorii ekonomiki, nauki na wskroś nomotetycznej, polega na wyzwalaniu się z pęt światopoglądu, czemu autor poświęcił prawie cały ten rozdział końcowy, na dwóch, dosłownie, ostatnich stronach, zamykających całość tomu, znajdujemy niespodziewanie zdania. Wygląda na to, jakby były one zaprzeczeniem tak konsekwentnie w ciągu całego dzieła przeprowadzonego dowodu o nomotetycznym charakterze nauki, a więc także o możliwości tylko pośredniego jej wpływu na praktyczną politykę gospodarczą. Mianowicie, na s. 346, mówiąc o odzyskaniu współczesnie przez ekonomikę całej pełni zaufania (z czym na pewno nie wszyscy się zgodzą), autor pisze: „gdy [ekonomika] wysunęła zagadnienie pełnego za-

³ Por. artykuł pt. *After Twenty Years: The general Theory*, „The Quarterly Journal of Economics” November 1956, nr 281, s. 581–602.

⁴ Por. „Neue Züricher Zeitung”, Mai 1955, podane w „Revue d'Economie politique”, 1956, nr IV, s. 652 i n.

trudnienia i związek jego z całokształtem dochodu społecznego, można powiedzieć, że stała się obecnie ogólnie uznawanym i cenionym przewodnikiem ogólnej polityki gospodarczej, wskazując jej cele i drogi zapewniające powodzenie". I nieco niżej, na tej samej stronie: „Sukcesy przypadły ekonomice... również z powodu jej własnych postępów, które jej umożliwiły przez zbliżenie badań do rzeczywistości osiąganie wyników istotnych i wartościowych dla poznawania przebiegu zjawisk gospodarczych w ich wzajemnych związkach oraz dla kierowania nim [przebiegiem]⁵."

Zgodnie z założeniami autora i tytułem jego dzieła, ekonomika to właśnie teoria, jej teoretyczny dorobek. Twierdzenia powyższe wyglądają zatem na zasadnicze nieporozumienie, którego jako czytelnik nie chcę interpretować, ale które domaga się bodaj istotnego objaśnienia. Bo jeżeli ekonomika jest nauką nomotetyczną, to chyba nie może być ona ani „przewodnikiem polityki gospodarczej”, ani „wskazywać jej celów i dróg”, które tak bardzo związane są ze światopoglądem, a tym bardziej „zapewniać jej powodzenia”. Na pewno zaś chyba teoria nie może „kierować przebiegiem zjawisk gospodarczych”.

Oczywiście, jeżeliby autor zaznaczył, czego nie robi, i co z tekstu wynika, że przytoczone twierdzenia odnoszą się tylko do nauki J. M. Keynesa, nieporozumienie nie byłoby tak duże. Wówczas jednak trzeba by także bezstronności podać fakty związane z krytycznym osądem jego teorii oraz zaleceń dla polityki gospodarczej. Dopiero co była o tym właśnie mowa.

Prof. Taylor w swoich końcowych ujęciach ogólnego poglądu na rozwój naszej nauki wydaje się być optymistą. Wynika to nie tylko z motta, jakie umieścił pod nagłówkiem ostatniego rozdziału, ale z głębokiego przekonania, bijącego z kart dzieła, a stwierdzającego naprawdę poważny postęp nauki i otwarcie wrót w latach 1930–1940 do nowych osiągnięć. Pewnie, iż ukazanie czytelnikom takiego stanu i perspektyw rozwoju jest bardzo pożądane i na pewno jest na miejscu oraz zgodne ze stanem rzeczy. Ale optymizm ten, połączony z twierdzeniami ostatnich stron drugiego tomu, z których zaczerpnięte zostały dopiero co przytoczone cytaty, może wzbudzić w czytelniku przekonanie, że dotychczasowy i przyszły rozwój teorii prowadzi do „naukowej” polityki gospodarczej i możliwości dokładnego przewidywania przebiegu zjawisk życia gospodarczego. Dla przeciwwagi takich skojarzeń może nie byłoby rzeczą zbędną uwzględnić tutaj bardziej sceptyczne poglądy na stan i rozwój teorii ekonomiki.

Lista osiągnięć

I to już koniec, z pewnością i tak przydługich, moich uwag. Ich obszerność może być usprawiedliwiona tylko tak zasadniczym znaczeniem, jakie trzeba przypisać *Historii rozwoju ekonomiki* prof. E. Taylora i jakie mu z pewnością przypisują czytelnicy. Wypowiedziane tutaj uwagi krytyczne są raczej dezyderatami czytelnika, zgłaszającego pragnienia pewnych wyjaśnień czy drobnych uzupełnień. Sytuacja taka nie sprzyja nadaniu rękopisowi dzieła ostatniego szlif. Mogłoby to nastąpić przy drugim wydaniu, chyba prawdopodobnym, wobec szybkiego wyczerpywania się pierwszego nakładu.

⁵ Podkreślenie recenzenta.

Nie można jednak poprzestać tylko na krytycznych uwagach czy desideratach dotyczących uzupełnień treści. Podstawową zaletą *Historii rozwoju ekonomiki* prof. Taylora jest dążność do dokładnego i obiektywnego referowania dorobku teoretycznego poszczególnych autorów.

Nie da się powiedzieć chyba nic bardziej ważkiego o pracy naukowej. Jest to osiągnięcie najwyższej miary, a trzeba stwierdzić, iż wyziera niemal z każdej karty dzieła. Każdy kto je pozna, przyzna to bez zastrzeżeń. Można by na tym poprzestać jeśli chodzi o ogólną ocenę, gdyby nie narzucała się potrzeba zwrócenia uwagi czytelnika także na niektóre przynajmniej osiągnięcia kategorii szczegółowszej.

Za bardzo ciekawe i na wskroś oryginalne osiągnięcie, o dużym znaczeniu metodologicznym, trzeba poczytać zgrupowanie teoretyków ekonomiki w dwóch odłamach kierunku neoklasycznego, nazwanych neoklasycyzmem „sensu stricto” i „sensu largo”. Gdy powszechnie uważa się za kierunek neoklasyczny szkołę z Cambridge, stanowi ona według prof. Taylora tylko część najbardziej zwartą i jednolitą bardzo rozległego kierunku. Ten kierunek wyróżniają w teorii ekonomiki trzy podstawowe cechy: a) stosowanie metody równowag częściowych, b) uwzględnienie w analizie cen i innych zjawisk gospodarczych, wpływów wychodzących od człowieka i zewnętrznego świata materialnego, wreszcie c) marginalizm. Dla teoretyków, znacznie skądinąd różniących się, ale uwzględniających trzy powyższe zasady, ustala prof. Taylor przynależność do kierunku neoklasycznego „sensu largo”. W ten sposób dają się tu zaliczyć: ze starszych J. B. Clark, K. Wicksell, I. Fisher, F. A. Fetter, G. Cassel, a z późniejszych: A. Aftalion, J. A. Schumpeter, F. H. Knight, A. H. Hansen, E. H. Chamberlin, H. v. Stackeiberg i inni.

Ten podział, doskonale potwierdzający nieprzerwaną ciągłość nauki, wydaje mi się głęboko przemyślany i bardzo dobrze uzasadniony

Z rozważań poświęconych poszczególnym teoretykom ekonomiki zasługują na specjalną uwagę w pierwszym tomie dzieła, strony poświęcone Dawidowi Ricardo i Simondemu de Sismondemu. Mogą być one uważane także za oryginalny wkład autora w opracowanie charakterystyki ich twórczości. Ciekawa analiza dzieł obu wymienionych pisarzy, obszerniejsza od spotykanych na ogół w podręcznikach, daje raczej krytyczne oświetlenie ich twórczości teoretycznej, wykazując, szczególnie jeśli chodzi o Sismondiego, ograniczoną sferę jego późniejszych wpływów.

Także z pewnością oryginalnym wkładem autora jest opracowanie dzieł K. H. Raua, zwykle pomijanego w podręcznikach lub zbywanego kilkoma wierszami. Ze względu na dzisiejsze znaczenie polityki gospodarczej pełnego zatrudnienia oraz dobrobytu, poruszone tam zagadnienia naukowości polityki gospodarczej, choć dyskusyjne, warte były wznowienia i oświetlenia i stanowią wzbogacenie treści dzieła.

W drugim tomie za prawdziwe osiągnięcie trzeba uważać wyczerpujące opracowanie teorii Alfreda Marshalla, tego bodaj najbardziej przez autora ulubionego teoretyka, któremu, z pewnością słusznie, poświęcił dwadzieścia kilka stron tekstu.

Podziw może budzić opracowanie nauki Leona Walrasa, tego teoretyka wielkiej miary, któremu autor poświęcił prawie dziesiątą część obszernego drugiego tomu swego dzieła.

Do tych, moim zdaniem, na szczególną uwagę zasługujących osiągnięć trzeba dodać wzbogacenie treści dzieła szeregiem uzupełnień. Zaliczam do nich życiorysy wielu bardzo ciekawych postaci wśród teoretyków ekonomiki, zasłużonych dla rozwoju nauki. W dużej mierze są to życiorysy po raz pierwszy opublikowane w polskim piśmiennictwie.

Za wzbogacenie treści dzieła, którego tu także nie można pominąć, musi być uznana przedsięwzięta, udana próba sklasyfikowania polskiego piśmiennictwa ekonomicznego ostatnich kilkudziesięciu lat. Okazuje się, że ogólny dorobek tego piśmiennictwa w ostatnim półwieczu nie był mały, mierząc oczywiście skalą poprzednich ubogich okresów. Przeglądając dorobek poszczególnych szkół, stwierdzamy, że prawie każdy kierunek miał w Polsce swych przedstawicieli i zwolenników. Otwarta pozostała sprawa ustosunkowania się polskich ekonomistów ostatniego dwudziestolecia do nauki J. M. Keynesa.

Ciekawym i bardzo pożądanym osiągnięciem wydaje mi się także próba wprowadzenia pewnych nowych terminów, których brak było w naszym języku dla określenia pewnych pojęć, niezbędnych przy rozważaniu dzisiejszych teorii. Należą do nich na przykład takie terminy, jak: „skarbieństwo”, „skaloowanie”, „sprawstwo” itd., które wprowadzone zostały w rozważaniach dzieła. Wydaje się, że terminy te, dobrze przemysłane, przyjmą się ogólnie w dyskusjach naukowych i przyczynią się do ich ułatwienia.

W oświetleniu tego wszystkiego, co zostało wyżej powiedziane, zbędne byłoby wykazywanie, że już opublikowane dwa tomy *Historii rozwoju ekonomiki* przyczynią się z pewnością do podniesienia poziomu wiedzy ekonomicznej w Polsce. Z pewnością stanowią one bowiem dla obecnego i przyszłych pokoleń wielkie ułatwienie jej zdobywania oraz najdostępniejsze narzędzie poznania trudnych teorii i ich dziejowego rozwoju. Historia ekonomiki prof. E. Taylora będzie mogła niejednokrotnie w dużej mierze, albo nawet z konieczności będzie musiała zastąpić czytelnikom źródła obce i zbliżyć dziesiątki nieznanym autorów, nie wymagając mozołu czytania oryginałów w kilku językach lub też używania obcych podręczników. Ileż zaoszczędzi to trudu i ile zostanie usuniętych i stłumionych w zarodku nieporozumień, płynących z ignorancji, uwarunkowanej ubóstwem naszej literatury.

Stefan Rosiński

W. Arthur Lewis, *The Theory of Economic Growth*, London 1955, George Allen and Unwin Ltd., ss. 453

Przeczytawszy prof. Lewisa *The Theory of Economic Growth* nie można nie wyrazić podziwu zarówno dla wszechstronności i dokładności omówienia poruszonych w niej zagadnień, jak i dla jasności i treściwości wykładu, stanowiącego — mimo znacznego rozczłonkowania — zwartą całość.

Autor ujął temat bardzo szeroko, posługując się jednocześnie prostym i wydawałoby się ubogim pod względem treści określeniem zjawiska wzrostu gospodarczego. Zjawisko to definiuje prof. Lewis przede wszystkim jako proces powiększania produkcji społecznej, przypadającej na głowę ludności. W świetle zaś całości rozważań przyjmuje ono ostatecznie postać długofalowego wzrostu produkcji społecznej, szybszego aniżeli wzrost liczebny ludności.

Na takim określeniu wzrostu gospodarczego konstruuje autor wszechstronne omówienie tematu, w którym przedstawia: działanie i zmienność czynników rządzących wzrostem, funkcjonowanie mechanizmu wzrostu, a także problematykę ciągłości i równomierności funkcjonowania tegoż mechanizmu. Nadto na zakończenie — w charakterze dodatku do całokształtu rozważań — daje ocenę pożyteczności wzrostu.

Rozległość tematyczna wykładu wynika przede wszystkim z uwzględnienia w rozważaniach nie tylko ekonomicznych, lecz także pozaekonomicznych czynników wzrostu. Drugą zaś istotną tej rozległości przyczyną jest naświetlanie zagadnienia wzrostu nie tylko pod kątem widzenia różnych możliwości sytuacyjnych, lecz także w stosunku do różnych poglądów teoretycznych. W związku z tym praca prof. Lewisa, niezależnie od swej treściowości, ma charakter encyklopedyczny. Rozważania ekonomiczne przeplatają się przy tym w bardzo misterny sposób z poglądami socjologicznymi, a jednocześnie często są dokumentowane faktami historycznymi. W tej mozaice poglądów i faktów panuje jednak rygorystyczny porządek myśli. Zapewnia go poddanie wszystkich poglądów ocenie pod kątem widzenia ich przydatności dla realizacji wzrostu. Wokół problemu wzrostu całokształt poglądów i rozważań zawartych w omawianej pracy prof. Lewisa, rozkłada się niejako koncentrycznie.

W związku z tym można by całość rozważań teoretycznych tej pracy przedstawić obrazowo w postaci koncentrycznych pierścieni. Ich wspólnym środkiem jest zagadnienie realizacji wzrostu. Pierwszy z tych pierścieni wypełniają rozważania na temat mechanizmu wzrostu, drugi — bardziej od centrum odległy — rozważania na temat czynników ekonomicznych, kierujących tym wzrostem, trzeci rozważania na temat bezpośredniego wpływu na wzrost czynników pozaekonomicznych, a ostatni rozważania na temat pośredniego wpływu na wzrost czynników pozaekonomicznych. Nie są to przy tym pierścienie wyraźnie od siebie oddzielone, ponieważ obok wzajemnego oddziaływania na się czynników wzrostu i samego procesu wzrostu istnieją również wzajemne powiązania między czynnikami wzrostu. Istotę mechanizmu wzrostu stanowi powiększanie się produkcji społecznej pod wpływem procesu kapitalizacyjnego, powiązane ze zmianami liczebnymi ludności. Na mechanizm ten działają bezpośrednio: tempo narastania i rozmiary kapitału danego społeczeństwa, poziom aktywności gospodarczej tegoż społeczeństwa oraz szybkość podnoszenia się poziomu wiedzy i techniki¹.

Z tych czynników można wyodrębnić ściśle ekonomiczne: stan kapitału i specjalizację. Z kolei na bezpośrednio kierujące mechanizmem wzrostu czynniki ekonomiczne i pozaekonomiczne nakłada się działanie pośrednie wpływów pozaekonomicznych, które w pewnej mierze kieruje zachowaniem się czynników, bezpośrednio działających na mechanizm wzrostu. Ogólnie można te wpływy określić mianem czynnika instytucjonalnego. Czynniki instytucjonalny, o ile sprzyja swobodnemu rozwojowi aktywności gospodarczej, pozwala jednocześnie na wykorzystanie osiągnięć technicznych, a tym samym stwarza korzystne warunki dla pomyślnego rozwoju procesu kapitalistycznego. W ten sposób zostaje wprawiony w ruch mechanizm wzrostu. Wzrost zaś, nabrawszy

¹ Przez aktywność gospodarczą rozumie autor dążność jednostek zarówno do powiększania produktu, otrzymanego z pomocą danego wysiłku, czy danych materialnych środków produkcji, jak i do zmniejszania kosztu uzyskiwania danej ilości produktu.

rozpędu, poczyną coraz korzystniej dla siebie kształtować instytucje. Wynikłe stąd zmniejszenie oporów instytucjonalnych powiększa — poprzez wpływ na czynniki bezpośrednio działające na wzrost — rozmach wzrostu, co z kolei jeszcze silniej modyfikuje instytucje. W ten sposób cały proces nabiera przyspieszenia i kumulatywnego rozpędu. Dzieje się tak, ponieważ wzrost gospodarczy, dochodząc do skutku przez zmianę i pociągając za sobą zmianę, niszczy swym działaniem podstawy, na których opierały się dotychczasowe instytucje. Podstawy te to przekonanie o słuszności danych instytucji, ich przydatność oraz siła, która je podtrzymuje. Zniszczenie jednak podstaw trwałości jednych instytucji prowadzi w końcu do wytworzenia się innych instytucji, które utrwaliwszy podstawy swego istnienia, doprowadzają ostatecznie do zatrzymania się procesu zmian instytucjonalnych. Nie musi to co prawda oznaczać zatrzymanie procesu wzrostu, tak jak zainteresowanie tego procesu nie zależy wyłącznie od zmian instytucjonalnych, niemniej zatrzymanie procesu wzrostu skutkiem braku odpowiednich zmian tego rodzaju, a tym bardziej przyhamowanie tego procesu jest możliwe.

Jak przy tym wynika z powyższego, powiązanie czynnika instytucjonalnego z procesem wzrostu jest powiązaniem luźnym. Jest ono tym luźniejsze, że proces wzrostu nie zawsze musi pociągać za sobą zmiany instytucjonalne. Tym niemniej powiązanie takie istnieje i tłumaczenie wzrostu wyłącznie przy pomocy czynników ekonomicznych byłoby tłumaczeniem niezupełnym. Możliwie wszechstronne wyjaśnienie tego procesu wymaga analizy działania wpływów pozaekonomicznych, także tych, które w postaci instytucji wiążą się z zagadnieniem wzrostu jedynie pośrednio.

Niemniej lektura *The Theory of Economic Growth* nasuwa myśl, że dążność autora do możliwie wszechstronnego ujęcia procesu wzrostu zaciążyła ujemnie na przedstawieniu ekonomicznej przecież istoty tego procesu. Wystąpiło to szczególnie wyraźnie w zakresie rozważań na temat istoty mechanizmu wzrostu. Opis bowiem zasad działania tego mechanizmu został rozbity i rozrzucony po trzech rozdziałach: III punkt 5, V i VI punkt 1².

Skutkiem takiego rozczłonkowania opis ten zginął w masie innych problemów, wiążących się z zagadnieniem wzrostu. Dzięki niezwyklej zwartości i przejrzystości wykładu złożenie tegoż mechanizmu przez czytelnika nie napotyka co prawda na większe trudności, niemniej rozbicie opisu mogłoby być tylko wtedy w pełni uzasadnione, gdyby teoria wzrostu była już całkowicie opracowana i bezsporna. Tak tymczasem nie jest. Konstrukcja prof. Lewisa, będąc bardzo oryginalna, jest tylko jedną z wielu alternatyw, toteż powinna być przedstawiona w zwartej całości i silniej umotywowana niż to uczynił autor w „Introduction” do całości rozważań.

Jak jednak wygląda ten mechanizm wzrostu? Podstawę wyjściową konstrukcji stanowi stan stagnacji społeczeństwa gospodarczo nierozwiniętego, który charakteryzuje się niskim poziomem produkcji, wyposażenia kapitałowego i konsumpcji, niewielką zmiennością liczby ludności (przyrost naturalny W granicach 10‰) oraz stałością instytucji. Gdy takie społeczeństwo poczyną realizować politykę wzrostu, zachęcone do tego choćby przykładem innych

² Rozdział III nosi tytuł „Economic Institutions”, punkt 5 tego rozdziału — „Institutional Change”, rozdział V — „Capital”, rozdział VI — „Population and Resources”, punkt 1 tego rozdziału — „Population and Output”].

krajów, o wyższym poziomie gospodarczym, wówczas skutkiem poprawy w zakresie (produkcji i dystrybucji środków żywnościowych oraz skutkiem podniesienia poziomu lecznictwa osiąga ono w stosunkowo krótkim okresie czasu (najwyżej dwóch generacji) wysoki przyrost naturalny. Kształtuje się on w granicach 30%, czyli 3% rocznie; wywołuje go znaczny spadek śmiertelności.

W tej sytuacji dalsza realizacja wzrostu wymaga powiększenia produkcji społecznej w tempie szybszym niż 3% rocznie, powiedzmy 4% rocznie. Oznacza to konieczność szybkiego rozbudowania wyposażenia kapitałowego, którego tempo określa marginalny stosunek kapitału do dochodu społecznego (inaczej krańcowa wartość współczynnika kapitałowego — marginal value of the capital coefficient, wyrażana jako $\frac{K}{Y}$ lub $\frac{J}{Y}$, gdzie K oznacza kapitał, Y — dochód społeczny, J — inwestycje). Orientacyjnie dla krajów uprzemysłowionych wynosi on 3. Wobec braku odpowiednich wiarogodnych obliczeń dla krajów gospodarczo nierozwiniętych oraz wobec rozbieżności opinii co do kształtowania się tego współczynnika w tych krajach wyżej lub niżej aniżeli w krajach gospodarczo rozwiniętych, nie pozostaje nic innego, jak przyjąć współczynnik 3 również dla krajów gospodarczo nierozwiniętych. Ustaliwszy wzrost produkcji na 4% rocznie, wiadomo, że do jego zrealizowania trzeba corocznie przeznaczać na inwestycje $3 \cdot 4\% = 12\%$ dochodu społecznego, gdy tymczasem przy przyroście naturalnym w granicach 1% i stagnacji produkcji na tym poziomie starczało 3% dochodu. Oznacza to, wzięwszy pod uwagę ograniczone możliwości systemu podatkowego, konieczność szybkiego i znacznego (w cytowanym przykładzie czterokrotnego) powiększenia dobrowolnych oszczędności. Społeczeństwo danego kraju z reguły nie potrafi sprostać temu trudnemu i ciężkiemu zadaniu. Stąd w braku dostatecznych rozmiarów pomocy zagranicznej pojawia się inflacja, która choć kontrolowana przez państwo, nie może jednak trwać dowolnie długo. Może ona natomiast stać się jedną z przyczyn załamania procesu wzrostu. W każdym razie realizacja wzrostu nie przebiega gładko, obfitując w rozliczne załamania tego procesu. Omawiane zaś stadium wzrostu, w którym gospodarka społeczna pozostaje pod presją wielkiego przyrostu naturalnego, jest szczególnie trudne. Wymaga ono bowiem przebudowy struktury społecznej, przebudowy rynku krajowego, tak by rozwijający się przemysł mógł opierać swe istnienie nie tylko na kapryśnie zmiennych potrzebach zagranicy, a jednocześnie takiego ograniczenia wydatków konsumpcyjnych społeczeństwa, by można było uzyskać odpowiednie fundusze inwestycyjne.

Po przestawieniu się przemysłu przede wszystkim na rynek krajowy, czemu powinna towarzyszyć proporcjonalna rozbudowa pozostałych działów gospodarki społecznej, ten pierwszy osiąga zwykle rozmiary pozwalające nazwać dany kraj gospodarczo rozwiniętym. Kraj taki, przebrnąwszy trudności omówionego poprzednio, drugiego stadium, ma już przed sobą łatwiejszą drogę dalszego wzrostu. Niemniej także i tu występują w przebiegu wzrostu załamania, a przy tym stale trzeba się liczyć z niedostatecznymi rozmiarami popytu efektywnego wobec stałego powiększenia się oszczędności, przy jednoczesnej możliwości okresowych braków odpowiednich okazji inwestycyjnych. Poza tym istnieje szereg innych możliwych przyczyn i to nie tylko załamania, lecz w ogóle zakończenie wzrostu, jak: wyczerpanie zasobów naturalnych, zanik aktywności gospodarczej w społeczeństwie, utworzenie się silnych oporów in-

stytucjonalnych lub też wypadki losowe: wojny, klęski żywiołowe. Żadna z tego rodzaju przyczyn nie zagraża danemu społeczeństwu nieuchronnie. W rzeczywistości jednak — jak uczy tego historia — poszczególne społeczeństwa obok okresów rozwoju przeżywają także okresy upadku.

Tego rodzaju prostą i jasną konstrukcję mechanizmu wzrostu przytłacza w *Theory of Economic Growth* masa pozaekonomicznych zagadnień, luźno tylko związanych z problemem wzrostu. Praca ta jest, jak stwierdza w przedmowie autor, mapą działania różnorodnych czynników wzrostu. Na mapie tej jednak problemy ekonomiczne nikną wśród spraw nieekonomicznych, ustosunkowywanych wprawdzie przez autora do problematyki gospodarczej wzrostu. W tym też kontekście można mówić, że tytuł pracy prof. Lewisa do pewnego stopnia wprowadza czytelnika w błąd. Jest to bowiem „Teoria gospodarczego wzrostu”, w której dominują zagadnienia pozagospodarcze. Powracając do porównania całokształtu rozważań pracy z układem koncentrycznych pierścieni, trzeba stwierdzić, że rozważania na temat wpływów pozaekonomicznych zajmowałyby w tym układzie o wiele większą przestrzeń aniżeli problemy ekonomiczne. Tego rodzaju dysproporcja nie umniejsza wprawdzie bardzo wielkich walorów pracy. Jest to praca świetnie napisana, a przy tym bardzo oryginalnie ujęta. Równocześnie jednak wskazuje ona na trudności łączenia analizy wpływów pozagospodarczych, należących głównie do zakresu badań socjologicznych, z rozważaniami ekonomicznymi. Przy takim połączeniu — bardzo pożądanym ze względu na wyczerpujące potraktowanie przedmiotu rozważań — zawsze istnieje niebezpieczeństwo zagubienia treści ekonomicznej na rzecz zagadnień socjologicznych. Niemniej ryzyko takie warto ponieść w dążeniu do ujęcia całokształtu problemu naukowego. Wymownie o tym świadczy *The Theory of Economic Growth* prof. W. A. Lewisa.

Jerzy Tetzlaw

Bronisław Minc, *Zarys teorii kosztów produkcji i cen*, Warszawa 1958, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, ss. 333

Dyskusja na temat cen i kosztów otrzymała przez ukazanie się recenzowanej pracy nową podjętą do kontynuacji. Zagadnienia w niej przedstawione są przedmiotem szerokiej polemiki, jaka się toczy od początku 1956 r. na łamach czasopism naukowych i w publicystyce. Dyskusja ta koncentruje się głównie wokół systemu ustalania cen, szukania ceny wyjściowej. Problemy istoty cen i kosztów są w niej poruszane o tyle, o ile służą do wyjaśnienia zasadniczego zagadnienia. Na razie nikt jednak nie pokusił się o syntezę teoretyczną tych zagadnień. Taką próbę uczynił właśnie autor recenzowanej pracy.

Omawiana książka składa się z siedmiu rozdziałów. W pierwszym z nich autor zajął się teorią kosztów produkcji, a w następnych pięciu teorią cen. Pracę zamyka krótki rozdział, w którym autor omówił politykę cen. Jak z powyższego wynika, praca ta stanowi połączenie w pewnym stopniu niezależnych od siebie problemów. Mimo to można sformułować kilka uwag odnoszących się do całości książki. Poważny kłopot sprawia określenie jej charakteru. Nie może być uważana za podręcznik, gdyż zawarte są w niej poglądy indywidualne autora, a nie ogólnie przyjęta teoria. Natomiast książka posiada

poważne braki jako rozprawa naukowa. Temu charakterowi pracy przeczy przede wszystkim fakt, że obok rzeczy istotnych, umieszczona jest spora ilość, twierdzeń od dawna powszechnie znanych i nie budzących dyskusji. Dość znaczna natomiast liczba sformułowań zaczerpniętych od innych autorów nie posiada w ogóle odnośników.

W pierwszym rozdziale pracy autor omówił teorię kosztów produkcji. Rozdział ten nasuwa szereg uwag. Po krótkim omówieniu pojęcia kosztów wraz z różnymi na nie poglądami oraz ich rodzajów autor przeszedł do rozpatrzenia, czy koszty wykazują tendencję malejącą, czy też wzrastającą. Problem ten obejmuje zasadniczą część tegoż rozdziału, zgodnie z zamieszczonym mottem. Nasuwa się więc pytanie, czy wobec tego tytuł powyższego rozdziału jest właściwy, bowiem teoria kosztów produkcji nie sprowadza się wyłącznie do dynamiki kosztów. Dynamikę kosztów produkcji przedstawiono łącznie z prawem zmniejszającego się przychodu. Opierając się na krytyce współczesnej literatury zagranicznej autor doszedł do wniosku, iż prawo to nie ma racji bytu w rozwoju dynamicznym, a stąd koszty produkcji w takim przypadku nie mogą rosnąć. Autor formułuje tu prawo spadku kosztów produkcji (s. 25—26 i 69—72). Trudno je jednak określić jako „powszechne prawo”, gdyż wszystkich dziedzin życia gospodarczego nie można w nim uogólnić, czego najlepszym przykładem są koszty w handlu.

W pracy zakwestionowano również wzrost kosztów w krótkich okresach czasu w poszczególnych przedsiębiorstwach. Autor wyraża zastrzeżenie przede wszystkim do działania prawa wzrostu kosztów w kształcie litery U. Stwierdza on, że prawo to opiera się na sztucznych założeniach, bo pomija problemy granicy wykorzystania mocy produkcyjnej, jak również przyjmuje możliwość nieograniczonego wzrostu jednego czynnika przy stałości pozostałych, jako proces typowy. Tymczasem zwolennicy tego prawa wysuwają jako argument jego istnienia również granicę wykorzystania mocy produkcyjnych oraz niepodzielność niektórych czynników produkcji w warunkach statycznych¹.

Nie można również bez zastrzeżeń przyjąć cytowanego przez autora wyniku badań uczonych amerykańskich (s. 46—51). Badania te dotyczyły bowiem kształtu krzywej kosztu średniego, która dla praktycznej działalności przedsiębiorstwa może być tylko malejąca. Otrzymane wyniki (rys. 6, 7) potwierdzają natomiast kształt krzywej kosztu krańcowego.

Zastrzeżenie budzi również końcowa część rozdziału. Autor przedstawił w niej zasadę rozmieszczenia produkcji, w wypadku gdy zapotrzebowanie na produkcję jest mniejsze, od mocy produkcyjnej przedsiębiorstw zdolnych do jej wytwarzania (s. 82). Sprowadza się ona do tego, że produkcję w takich, przypadkach należy umieścić przede wszystkim w przedsiębiorstwach o najniższych kosztach średnich. Zasada ta, nazwana przez autora „zasadą minimalizacji, średniego kosztu zmiennego” nie uwzględnia jednak takiego momentu lokalizacji jak odległość od rynków zbytu, która wpływa na zwiększenie kosztów przedsiębiorstw kooperujących czy ludności.

Rozdział drugi poświęcił autor marksowskiej teorii cen. Należałoby przypuszczać, że autor ograniczy się w tym rozdziale do przedstawienia teorii

¹ Par. E. Taylor, *Teoria produkcji*, Warszawa-Łódź 1947, s. 191 i 204, oraz E. H. Chamberlain, *The Theory of Monopolistic Competition. A re — Orientation of the Theory of Value*, Cambridge-Massachusetts (1966), s. 230—259 — Apendix B.

ceny K. Marksa; w przeciwnym przypadku tytuł rozdziału powinien brzmieć „Marksistowska teoria cen”. Tymczasem szereg przedstawionych zagadnień wybiega poza dorobek naukowy samego K. Marksa. Z stwierdzenia na s. 98 wynika, że wartość rynkowa i cena produkcji są synonimami. Marks jednak nadawał tym pojęciom różne znaczenie, o czym zresztą w sposób wyczerpujący pisał A. Runowicz². Zastanawiając się nad problemem, co określa wartość rynkową, autor stwierdza, że średnie koszty gałęzi produkcji, a nie krańcowe (s. 100—105). Jak już podkreślał E. Lipiński³, takie podejście jest możliwe tylko w abstrakcji, bo w rozwoju dynamicznym przedsiębiorstwa o wyższych kosztach od ceny albo ulegną likwidacji, albo przestawią produkcję. Z tego więc wynika, że analiza marginalna nie jest bez znaczenia. Na zakończenie powyższego rozdziału autor przedstawił problem ceny monopolowej. Z stwierdzenia jego wynika, że o cenie monopolowej decyduje chęć kupna i zdolność płatnicza nabywców (s. 113). Wydaje się, że takie określenie czynników wpływających na kształtowanie się ceny monopolowej jest niewystarczające, bo przecież część cen monopolowych wynika z wpływu, jaki monopol wywiera na rynek.

Po tym krótkim scharakteryzowaniu marksowskiej teorii ceny przedstawiono w nast. rozdziale współczesną burżuazyjną teorię cen. Nie jest to jakieś jednolite scharakteryzowanie teorii cen, a raczej szeregu różnych twierdzeń i narzędzi badawczych. Z większością zastrzeżeń autora w odniesieniu do powyższych twierdzeń można się zgodzić. Niektórych z nich jednak nie można przyjąć. Problem ten odnosi się do przydatności krzywych popytu oraz wykazów popytu (s. 121). W krótkich okresach czasu zachodzą zmiany cen, częstokroć dość znaczne i wówczas znajomość krzywych popytu jest istotna. Krzywe popytu rozpatruje się w zasadzie łącznie z krzywymi podaży, i dopiero wówczas można wydać sąd o ich przydatności. Jest również oczywiste, że efekt dochodowy i substytucyjny wchodzi w skład działania mechanizmu prawa popytu i podaży (s. 123). Zastosowanie jednak tych elementów teorii cen przyczyniło się do lepszego zrozumienia tego prawa. Negowanie przez autora tezy, że cena w krótkim okresie czasu równa się kosztowi krańcowemu (s. 132—136)) wynika z niezrozumienia istoty i przyczyn kształtowania się kosztu krańcowego, o czym poprzednio wspomniano. Nie posiada również dużej wartości porównanie koncepcji ceny — „bulk-line” z teorią ceny produkcji (s. 141). Jeżeli bowiem koncepcję ceny bulk-line można uważać za empiryczną, to z kolei teorię ceny produkcji tylko za teoretyczną w odniesieniu do ustalania cen. W rozumowaniu autora odnośnie do ceny monopolowej można spostrzec pewną niekonsekwencję. Autor twierdzi, że obecna teoria burżuazyjną czystej ceny monopolowej nie tłumaczy poziomu cen (s. 150), mimo że poprzednio przedstawił poglądy na ten temat (s. 141—146).

Na zakończenie omówienia rozdziału III recenzowanej pracy należałoby się zastanowić nad tym, czy praktyka potwierdza zastosowanie kosztów krańcowych w teorii cen. Dla poparcia swojej tezy, że koszt krańcowy nie ma w praktyce zastosowania, autor dostarczył nam szereg wypowiedzi z literatury zagranicznej (s. 162—170). Z tych jednak cytatów nie można mieć pewności,

² A. Runowicz, *O pewnej skostniałej teorii*, „Życie Gospodarcze” 1958, nr 20.

³ E. Lipiński, *Wartość — ceny — koszty*, „Życie Gospodarcze” 1958, nr 16.

czy przyjmowany koszt średni nie równa się krańcowemu, które to zjawisko zachodzi przy optimum produkcji.

Niezależnie od tego, że zagadnienia ceny monopolowej były poruszane powyżej, poświęcono im następny z kolei rozdział, w którym zostały przedstawione tylko pewne problemy z tej dziedziny. Niektóre z nich należy jednak uważać w dalszym ciągu za nierozwiązane. Po odrzuceniu z teorii ceny monopolowej stopnia monopolu Lerner'a, autor przedstawił własne mierniki monopolu (s. 182—184). Powstaje jednak pytanie jaką produkcję przyjąć za monopolową, a co zaliczyć do pozostałej. To, że występuje stosunkowo niewielka ilość przedsiębiorstw produkujących dane dobro, nie oznacza jeszcze produkcji monopolistycznej, a nawet oligopolu. Równocześnie powstaje pytanie, jak ustalić cenę produkcji. Momenty te skłaniają do stwierdzenia, że aby można było przeprowadzić analizę według propozycji autora, należałoby najpierw zastosować formułę Lerner'a. Inny problem, który podjął autor za Hilferdingiem, odnosi się do sprawy, czy cena monopolowa jest wynikiem przejścia części zysku przez monopole z gałęzi wolnokonkurencyjnych. Monopol może bowiem przez utrzymanie wysokich cen w danej gałęzi ograniczać wielkość popytu na dane dobro nie zmieniając bynajmniej zapotrzebowania konsumenta na inne dobra przy danym dochodzie. Jeżeli natomiast wysokie ceny w danej gałęzi spowodują, że konsument musi więcej wydatkować ze swego dochodu na określony produkt (przy artykułach niezbędnych dla życia), wówczas będzie musiał ograniczyć popyt na inne produkty, a tym samym może to spowodować spadek cen w innych przedsiębiorstwach.

W rozdziale piątym autor omówił zagadnienia ceny i wartości w gospodarce socjalistycznej. Stanowisko autora do tych zagadnień wywołuje jednak dyskusję, której pewne fragmenty zostaną przedstawione. Przyczyny deficytowości produkcji środków produkcji widzi autor tylko we wzroście płac (s. 201). Tymczasem na deficytowość miały wpływ takie czynniki, jak: zła organizacja pracy oraz wzrost cen surowców i innych elementów produkcji danych środków produkcji. Nie można również zgodzić się ze stanowiskiem, że niski poziom cen środków produkcji i sprzyja postępowi technicznemu oraz zapobiega substytucji pracy uprzedmiotowionej na żywą (s. 207—210). Jest to najbardziej jaskrawe nieporozumienie. Sztucznie bowiem niski poziom cen środków produkcji w ogóle uniemożliwia realizowanie postępu technicznego uzasadnionego ekonomicznie. Jak to wykazała dyskusja na sesji PAN poświęconej cenom⁴, dzięki wysokiemu ich poziomowi można wpłynąć na oszczędność w zużyciu surowców i maszyn. Obliczenie efektywności inwestycji dokonywane jest nie tylko od strony wielkości kosztów, ale również i akumulacji. Tej drugiej wielkości jednak dotychczas nie można było brać pod uwagę. W przypadku istnienia prawidłowego systemu cen można by było wyeliminować produkcję nierentowną, która nie da się ustalić przy dotychczasowych cenach. Z przedstawionych poglądów na temat formuły cen, za najśluszniejszą można przyjąć propozycję prof. Brusa (s. 220 i 226—229).

Powiązania cen środków produkcji z cenami środków konsumpcji można by dokonać, gdyby się przyjęło w ustaleniu cen środków produkcji proporcje

* J. Lisikiewicz, *Kontrowersji o cenach ciąg dalszy*, „Życie Gospodarcze” 1958, nr 21.

zachodzące w cenach środków konsumpcji. Nie można natomiast zrozumieć formuły, którą proponuje autor (s. 228–231). Wymaga tu przede wszystkim wyjaśnienia sprawa, dlaczego wielkość produktu dodatkowego ma być równa wielkości funduszu płac (100%) oraz dlaczego mamy przyjąć daną wielkość amortyzacji. Niezrozumiały staje się dla czytelnika problem równości sumy cen z sumą wartości. Definicja autora „że dana suma cen zawsze wyraża daną sumę wartości” (s. 232) oznacza, że pomimo dowolnych zmian cen, ich suma będzie odpowiadać wartości. Nie można jednak porównywać wielkości konkretnej i wymiernej sumy cen do wielkości abstrakcyjnej, niewymiernej wartości. Stąd zamieszczone przez autora równanie sumy cen z sumą wartości, w odniesieniu do produktów podlegających działaniu prawa popytu i podaży, nie ma znaczenia (s. 238). Mimo to autor rozpatruje równanie sumy cen z wartością (s. 242–246). Na podstawie omówionych równań, trudno ustalić, co rozumie on pod pojęciem wartości: czy rachunkowe określenie globalnej masy towarowej, czy też wartość w rozumieniu Marksa. Czynniki określające cenę autor przedstawił z punktu widzenia makroekonomicznego (s. 246–247). Są to koszty produkcji, fundusz płac i produkt dodatkowy. Fundusz płac oraz produkt dodatkowy są już jednak wynikiem odpowiednich cen produktów. Należałoby stąd podejść do tego problemu od strony przedsiębiorstwa.

Bezpośrednio z omówionym powyżej rozdziałem wiąże się następny, w którym autor przedstawił problemy teorii ceny socjalistycznej. Rozdział ten podobnie jak i poprzednie nasuwa pewne uwagi. Wartość użytkowa w ekonomii jest rozumiana nie jako użyteczność towaru w ogóle, ale użyteczność społeczna, a stąd są to pojęcia równoznaczne. Nie ma więc potrzeby rozpatrywać te pojęcia oddzielnie (s. 258–259). O wielkości produkcji przy danej cenie decyduje wielkość dochodów, a nie niewymierzalna ilość pracy społecznie niezbędnej. Autor słusznie twierdzi, że o cenach decydują warunki wytwarzania w kraju, nie zaś poziom cen światowych (s. 262–266). Jednakże warunki produkcji w kraju w odniesieniu do ogółu cen nie odbiegają znacznie od cen światowych. W związku z tym pożądana byłaby ścisła współzależność między cenami krajowymi i światowymi, których wahania wyrównałyby cła. Sprawa ta odnosi się głównie do środków produkcji, ze względu na bardzo ścisłe powiązanie ich z obrotem zagranicznym. Autor stanął na stanowisku, że podstawą średniej ceny gałęziowej powinien być średni koszt danej gałęzi. Przy pomocy odpowiedniej argumentacji wykazał, że koszt średni może jedynie określać średnią cenę gałęziową (s. 266–271). Trzeba jednak stwierdzić, że zamieszczone dane cyfrowe nie są przekonywujące, bo: 1. przyjęcie innych sum kosztów da nam odmienną średnią, która łącznie z orzyętym narzutem 40% będzie niższa od najwyższego kosztu; 2. w przypadku zastosowania kosztu krańcowego dla uzyskania ogólnej sumy akumulacji w podanym przykładzie, narzut na ten koszt będzie wynosił 5%, a nie 40%, jak to obliczono. Przyjęcie natomiast cen opartych o koszty krańcowe wyeliminuje deficytowość przedsiębiorstw. Te same zastrzeżenia odnoszą się do podstawy ceny kopalin (s. 273–280). Oparcie o koszt krańcowy pozwala na racjonalną eksploatację tych kopalin.

Pracę zamyka autor rozdziałem poświęconym problemom polityki cen w gospodarce socjalistycznej. Wyodrębnienie tego rozdziału po omówieniu

dwóch poprzednich jest bardzo trudne. Stąd też nie można mieć poważniejszych zastrzeżeń do tego, że problemy tego rozdziału były już poprzednio poruszane. Ta część pracy może być uważana raczej za przyczynek do polityki cen. Wśród poruszanych zagadnień autor pominął dość istotną sprawę roli psychiki ludności w polityce cen. Omawiając politykę cen środków produkcji, autor formułuje wzór, według którego mają być ustalane te ceny (s. 332). Wydaje się, iż wzór nie może mieć praktycznego zastosowania, bo górna granica ceny — „wielkość nakładów pracy żywej, którą dane maszyny i urządzenia zastępują” — jest wielkością nieokreśloną.

Ramy zakreślone recenzją nie pozwalają na wyczerpujące omówienie wszystkich poruszonych przez prof. Minca problemów i stąd recenzujący ograniczył się w zasadzie wyłącznie do uwag krytycznych.

Na zakończenie uwaga wydawnicza. W pracach tego rodzaju niezbędny jest indeks rzeczowy oraz wykaz literatury, które tym razem zostały pominięte.

Florian Wiśniewski

J. M. Meade, *Planning and the Price Mechanism*, London 1957, wyd. 4, ss. 130+XVI¹

Czwarty z kolei w ciągu dziewięciu lat nakład oraz dwa zagraniczne wydania (francuskie w 1952 r. i niemieckie (NRF) w 1956 r.) mogą świadczyć, że mamy do czynienia z pracą o nieprzemijającej szybko wartości, cieszącej się dużą poczytnością. Niewątpliwie przyczynił się do tego bardzo aktualny temat oraz fakt, że autor przedstawia program liberalno-socjalistycznego rozwiązania trudności Anglii po drugiej wojnie światowej. Z tych też względów książka jest przede wszystkim cenna dla interesujących się zagadnieniami polityki gospodarczej.

W rozdziale I — „Postawienie problemu” — Meade zastanawia się, czy państwo powinno ułożyć pian centralnego kierowania. Nie neguje on tej, konieczności, mimo że jest zdecydowanym przeciwnikiem planowania ilości produkcji. Podkreśla mianowicie, że tego rodzaju gospodarka planowa jest bardzo niekorzystna, ponieważ zawiera w sobie groźbę ograniczenia wolności wyboru konsumenta, stwarza podstawy do korupcji i powstawania czarnych rynków, powoduje nadmierny wzrost aparatu kontroli. Trzeba podkreślić, że stanowisko Meade'a nie jest bynajmniej odosobnione i zawiera wiele słuszności. Zagadnienie optymalnego przeznaczenia rozporządzalnych zasobów łatwo rozwiązuje się w gospodarce rynkowej, gdyż ruch cen wskazuje, jakie dobra powinny być produkowane. Przy planowaniu produkcji są wreszcie metody kontroli alokacji środków, niewydajne i marnotrawne w porównaniu z odpowiednio funkcjonującym systemem cen. Meade prezentuje się jako zwolennik

¹ J. E. Meade, z przekonań liberalny socjalista, objął w roku 1957 katedrę ekonomiki w Cambridge po D. H. Robertsonie, przedtem był profesorem handlu na uniwersytecie w Londynie. W latach 1931–1937 wykładał ekonomikę w Oksfordzie. W czasie drugiej wojny światowej był członkiem Economic Section of the Cabinet Secretariat, a w ciągu dwóch lat powojennych dyrektorem tejże sekcji oraz ponadto członkiem delegacji United Kingdom na różne międzynarodowe konferencje. Poza szeregiem artykułów w czasopismach ekonomicznych, Meade napisał, między innymi: *An Introduction to Economic Analysis and Policy*, 1937; *Geometry of International Trade Problems of Economic* 1952; *Trade and Welfare*, 1955.

pośredniej kontroli przebiegu życia gospodarczego, to jest kontroli przez pieniądz i mechanizm cen, a w szczególności kontroli nad całkowitym popytem pieniądza, naci dystrybucją dochodów i własności oraz nad prywatnymi monopolami.

W rozdziale II — „Kontrola inflacji i deflacji” — Meade nasamprzód syntetycznie przedstawia szkodliwe skutki zarówno zbyt dużej inflacji, jak i deflacji, po czym wskazuje sposoby usunięcia skutków inflacji. Według Meada, środkiem umożliwiającym utrzymanie odpowiedniej siły nabywczej pieniądza w czasie inflacji jest kontrola nad całkowitymi wydatkami narodowymi przez stopniowanie wydatków w czasie, politykę fiskalną, blokowanie płynnych rezerw kasowych oraz stopę procentową.

W rozdziale III — „Dystrybucja dochodów i własności” — autor podkreśla, że warunkiem prawidłowego działania systemu cen i pieniądza jest odpowiedni rozdział dochodów i własności. Meade krytykuje zbyt silną progresję podatkową w Anglii, wskazując w sposób sugestywny na jej ujemne skutki. Równie krytycznie odnosi się do Subsydii mających na celu utrzymanie cen produktów żywnościowych na niskim poziomie, podkreślając, że korzystniejszy i większy wpływ na welfare osiągnęłoby się wówczas, gdyby owe fundusze zostały zużyte na podwyższenie dodatków rodzinnych, emerytur itd. bądź też na zmniejszenie ciężarów podatkowych mniej zarabiającym. Wydaje się, że Meade ma rację. Oderwanie dochodów z pracy od stawek płac — przez dodanie części dochodu drogą subsydii towarowych — pozbawia rynek pracy najpoważniejszego regulatora, którym są różnice w relatywnych płacach. Niewątpliwie do najciekawszych należy ta część rozdziału III, w której autor wskazuje, że nierówność dochodów jest przede wszystkim rezultatem nierówności szans ekonomicznych (economic opportunity), spowodowanych nierównością dziedziczonej własności, jak i nierównością szans kształcenia się (educational opportunity). Meade wyraża pogląd, że możliwość kształcenia się powinna zależeć od zdolności, a nie od stopnia zamożności czy pochodzenia społecznego, a ponadto jest on zwolennikiem wolnego ruchu ku lepiej płatnym zawodom. Oryginalne jest zapatrywanie się Meada na zagadnienie dziedziczenia. Uważa on mianowicie, że należałoby ustalić górny limit sumy, którą może otrzymać każdy w formie daru lub dziedziczenia, by w ten sposób położyć kres posiadaniu wielkich fortun, które nie byłyby rezultatem własnej aktywności, a z drugiej strony umożliwić rozdział własności danej osoby bez opodatkowania.

W rozdziale IV — „Problem monopolu” — Meade krytycznie odnosi się do monopolu zarówno przedsiębiorców, jak i pracowników, (związki zawodowe). Podobny pogląd w odniesieniu do związków zawodowych reprezentuje G. J. Stigler (*Theory of Price*, 1946). Stojąc na stanowisku welfare economic, Meade jest zwolennikiem socjalizacji niektórych przemysłów, a mianowicie takich, w których istnieje duża rozbieżność między interesem osobistym a interesem społecznym. Wraz z uspołecznieniem przemysłów, jak to słusznie podkreśla Meade, zjawia się jednak pierwsza trudność, a mianowicie konieczność wynalezienia własnych zasad korzystania z mechanizmu cen w celu osiągnięcia maksimum społecznych korzyści. Autor proponuje wykorzystanie w pewnym stopniu teorii cen monopolu. W tym przypadku stanowisko Meada jest zbieżne z poglądami H. Stackelberga (*Grundlagen der theoretischen*

Volkswirtschaftslehre, 1948). Według Meada, ważniejszy jest jednakże problem drugi, a mianowicie problem zastąpienia motywu zysku w taki sposób, ażeby doprowadzić do najwyższej technicznej wydajności pracy, przy równoczesnym zachowaniu naukowych zasad cen i kosztów. Niestety, Meade nie rozwiązuje zagadnienia i ogranicza się jedynie do stwierdzenia, że uspołecznione i prywatne przemysły powinny konkurować między sobą.

Na zakończenie rozdziału IV Meade rozpatruje zagadnienie związków zawodowych, dochodząc w konkluzji do następującego wniosku. Na rynku pracy powinien działać mechanizm podaży — popytu, a ponadto jest wskazana i dopuszczalna interwencja państwa w zakresie ustalania stawek płac, gdy istnieje nadmierna podaż lub popyt na poszczególnych rynkach pracy. Pogląd Meada, dotyczący konieczności interwencji państwa w zakresie płac, jest zbieżny z poglądem H. Stackelberga (cytowana książka), mimo że obaj podchodzą do zagadnienia z dwóch skrajnie różnych punktów widzenia.

W rozdziale V — „Polityka finansowa i bilans płatniczy” — Meade wskazuje na konieczność stosowania również i w tej dziedzinie kontroli przez mechanizm cen i pieniądza. Stosunkowo dużo miejsca poświęca on zagadnieniom kontroli wewnętrznego popytu, ruchu zagranicznego kapitału, handlu, jak i niezbędnych warunków umożliwiających działanie mechanizmu cen w zakresie międzynarodowym. Ciekawe jest stanowisko Meade dotyczące ostatniego problemu. Rozpatruje on powyższą kwestię zarówno dla kraju mającego deficyt bilansu płatniczego, jak i nadwyżkę. W pierwszym przypadku Meade podziela pogląd Keynesa (*General Theory of Employment, Interest and Money*, 1936) oraz w pewnej części Hawtreya (*The Gold Standard in Theory and Practice*, 1947), aczkolwiek tylko w zakresie konieczności deprecjacji kursu. Stanowisko autora w drugim przypadku jest odwrotne, a mianowicie Meade widzi potrzebę aprecjacji kursu. Trzeba poza tym dodać, że Meade z naciskiem zwraca uwagę na niedopuszczalność protekcjonizmu w krajach posiadających nadwyżkę bilansu płatniczego.

Wydaje się, że poglądy Meada zawierają wiele racji, a w ogóle są słuszne w odniesieniu do gospodarki angielskiej w okresie po drugiej wojnie światowej i zawierają wiele elementów postępowych. Meade jest zwolennikiem szeroko pojętej interwencji państwa — i w tym zakresie zgodny jest z poglądami wielu ekonomistów współczesnych. Według Meada, warunkiem skuteczności kontroli przebiegu życia gospodarczego przez państwo jest istnienie mechanizmu konkurencji i wolnych rynków, determinujących ceny i rozmiary produkcji. Celem więc interwencji państwowej powinno być dokonanie głębokich reform strukturalnych umożliwiających powrót do gospodarki rynkowej. Tego rodzaju stanowisko autora wskazuje na umiejętność godzenia poglądów liberała z poglądami keynesisty, a nawet socjalisty. Autor wypowiada się za rygorystyczną polityką fiskalną i oszczędnościową w okresie ekspansji spekulacyjnej. Ciekawe jest stanowisko Meada dotyczące polityki podatkowej. Według niego, podatek nie może być uważany za źródło równowagi budżetowej. Wypowiadając się kategorycznie przeciw zbyt ostrej progresji, uważa podatek przede wszystkim za środek oddziaływania na sposób, w jaki społeczeństwo może robić użytek z siły nabywczej pieniądza. W tym przypadku wyraźnie widać zbieżność poglądów autora z poglądami A. Lerner'a (*Economics of Control*, 1946).

Zenobia Knakiewicz

The Theory of Wage Determination — Proceedings of a Conference held by the International Economic Association, edited by John T. Dunlop, New York 1957, Macmillan and Co Ltd, ss. XV+437

Na treść wydanej przez profesora Harvard University J. T. Dunlopa pracy o teorii oznaczania płac składają się: referaty uczestników odbytej pod jego przewodnictwem Konferencji Okrągłego Stołu Międzynarodowego Stowarzyszenia Ekonomicznego oraz protokoły dyskusji nad referatami.

Wspomniana Konferencja obradowała w dniach 4–13 IX 1954 r. w Seelisberg (Szwajcaria). Międzynarodowe Stowarzyszenie Ekonomiczne organizuje tego rodzaju konferencje corocznie, poczynając od 1950 r., ta znaczcy od momentu powstania Stowarzyszenia w ramach UNESCO. Celem takich konferencji jest możliwie wszechstronne omawianie ważnych aktualnie zagadnień gospodarczych lub też problemów teoretycznych poszczególnych działów ekonomiki.

W Konferencji z 1954 r., zajmującej się zagadnieniem płac, wzięli udział zarówno specjaliści z zakresu ekonomiki pracy, jak również ekonomiści zajmujący się ogólną teorią ekonomii. Konfrontacja tych ekonomistów miała dopomóc w przewycięzeniu głęboko zakorzenionego, a metodologicznie niewłaściwego nawyku do generalizowania tez z zakresu teorii płac, słusznych jedynie dla danej konkretnej gospodarki społecznej. Jednocześnie zaś miała ona ułatwić wypracowanie nowych podstaw ogólnej teorii płac, jak również skonstruowanie metod analizy zagadnienia, które można by stosować przy badaniu różnych społecznych organizmów gospodarczych.

Czy Konferencja wykonała postawione sobie, wyżej sformułowane zadania? Odpowiedź na to pytanie dać może jedynie przegląd najważniejszych zagadnień poruszonych na Konferencji. Zagadnienia te dają się ująć, jak wykazała to dyskusja nad referatami, w trzy zasadnicze działy: 1. płace i poziom zatrudnienia, 2. struktura płac, 3. wpływ związków zawodowych na płace. Już taki podział zagadnień wskazuje na to, że Konferencja odeszła w swych rozważaniach od teoretycznych przesłanek wolnorynkowego kształtowania się płac. Szukała wytłumaczenia aktualnej sytuacji w dziedzinie płac: w działaniu państwa (polityka pełnego zatrudnienia, polityka antyinflacyjna), związków zawodowych oraz stojących poza gospodarką czynników psychologicznych i socjologicznych.

O takim nastawieniu Konferencji świadczą szczególnie wyraźnie wygłoszone referaty, omawiające strukturę płac. Przede wszystkim bowiem rozpatrują one strukturę płac od strony działania na nią związków zawodowych oraz wzajemnej zależności tej struktury z ogólnym poziomem zatrudnienia. Silnie natomiast kwestionowano na Konferencji znaczenie, jakie dotychczas przypisywano różnicowaniu płac w zakresie rozdziału pracy ludzkiej między przedsiębiorstwami, gałęziami produkcji, regiony i zawody.

W tej sytuacji użycie przez J. T. Dunlopa w tytule pracy określenia „teoria oznaczania płac”, którą następnie w przedmowie równa z teorią płac, staje się bardzo znamienne. To zrównanie obu pojęć, z których pierwsze sugeruje, pozarynkowe kształtowanie płac, a drugie ustalanie się płac na wolnym rynku, wyjaśnia ostatecznie rozprawa J. T. Dunlopa *The Task of Con-*

temporary Wage Theory. Autor stwierdza w niej, że nie istnieje jakaś specjalna teoria płac, oparta na współdziałaniu popytu i podaży, natomiast dawniejsze teorie, — z których klasyczna teoria funduszu płac ujmowała zagadnienie od strony podaży pracy, a neoklasyczna teoria produktywności krańcowej tylko od strony popytu na pracę — nie nadają się do wytłumaczenia sytuacji współczesnego rynku pracy. Chcąc tę sytuację wyjaśnić, konieczne trzeba uwzględnić po stronie podaży pracy działanie czynników instytucjonalnych, a przede wszystkim związków zawodowych, ich sposobów postępowania oraz wpływów, kształtujących ich decyzje. Dzisiaj bowiem o płacach nie decydują przedsiębiorstwa czy grupy przedsiębiorstw, lecz ugody zawierane między związkami zawodowymi a zainteresowanymi przedsiębiorstwami, które kończą procesy wzajemnych targów.

Zaansosowane w ostatnich uwagach odsunięcie się uczestników Konferencji od tłumaczenia kształtowania się płac grą sił wolnorynkowych najwyraźniej zaznaczyło się w referatach: K. W. Rotschilda (Austria), E. H. Phelps Browna (Anglia) oraz J. Marchala (Francja).

Pierwszy z nich w referacie zatytułowanym „Approaches to the Theory of Bargaining” wytycza rozwój ekonomiki w kierunku oparcia teorii płac na teorii wzajemnych targów oraz widzi wielkie możliwości dla konstrukcji teorii płac w powiązaniu teorii wzajemnych targów z elementami psychologicznymi i instytucjonalnymi. Jednocześnie zaś silnie kwestionuje przydatność dla teorii płac koncepcji doskonałej i niedoskonałej konkurencji, twierdząc ostatecznie, iż elementy niedoskonałej konkurencji mogą co najwyżej tworzyć schemat sytuacyjny dla teorii wzajemnych targów o płacę.

O ile K. W. Rotschild proponuje zastąpić działanie wolnorynkowe popytu i podaży teorią wzajemnych targów, używając tej ostatniej do tłumaczenia krótkookresowej zmienności płac, o tyle E. H. Phelps Brown w „The Long-Term Movement of Real Wages” ustosunkowuje się sceptycznie do wpływu popytu i podaży na płace w długich okresach czasu. Jego zdaniem, całością rynku rządzą przede wszystkim konwencje, które określają normalną stopę zysku i ceny sprzedażne, przy czym zmiany stopy zysku łączą się z kierunkowo przeciwnymi zmianami płac. O zmianie konwencji, dotyczącej normalnej stopy zysku, decydują: z jednej strony stopień usztywnienia konwencji cen sprzedażnych, czyli stopień usztywnienia opinii rynku co do możliwości zmiany tych cen, a z drugiej — akcja związków zawodowych. Wzajemne oddziaływanie na siebie tych elementów stanowi zarówno o mniejszych, jak też o większych wzajemnych zmianach płac i zysków. Jednakże w odróżnieniu od mniejszych zmian, dających możliwość powrotu do dawnej konwencji, większe zmiany łączą się z anulowaniem dotychczasowej konwencji, dotyczącej normalnej stopy zysku, i uformowaniem się nowej. Tego rodzaju zasadnicze zmiany konwencji mogą być spowodowane bardzo silnym naciskiem związków zawodowych na wyższą płacę, przy panującej jednocześnie na rynku opinii o niemożności przeprowadzenia kompensującej tę akcję zmiany układu cen sprzedażnych. Wówczas aktualny według dawnej konwencji poziom zysków nie tylko ulega obniżce, lecz nadto późniejszy powrót do niego staje się już niemożliwy, skutkiem czego formuje się nowa konwencja normalnej stopy zysku. Cały opisany tu proces długookresowej zmienności zysków i płac odznacza się przy tym nieciągłością i znacznych rozmiarów inercją.

Gdy obydwaj dopiero co omówione referaty wskazywały na konieczność położenia nacisku przy budowie teorii płac na inne elementy niż wolnorynkowe: popyt i podaż, to J. Marchai poszedł znacznie dalej. W referacie „Wage Theory and Social Groups” zaprzeczył on możliwości istnienia samodzielnej teorii płac, postulując jednocześnie rozbudowę i przebudowę ogólnej teorii dystrybucji, która by brała pod uwagę aktualne zmiany podziału społeczeństwa na grupy, zachowanie się tych grup oraz odpowiednie do podziału grupowego kształtowanie się rodzajów dochodu społecznego.

Pogląd J. Marchala jest bez wątpienia poglądem krańcowym i jako taki nie reprezentuje głównego kierunku myślowego Konferencji, który zaznaczył się w zakresie reformy teorii płac. Nie można przy tym pominąć, że referat opiera się wyłącznie na stosunkach gospodarki francuskiej, nie posiada więc dostatecznie szerokiej podstawy do generalizowania zawartych w nim tez. J. Marchal proponuje podział na dochody z działalności, czyli dochody subiektywne, oraz na dochody z własności, czyli dochody obiektywne.

Do pierwszych należą: 1. płace i pensje, 2. zyski z działalności przemysłowej i handlowej, 3. dochody z gospodarki rolnej. Każdy z tych dochodów przypada tylko jednej grupie społecznej. W odróżnieniu od dochodów subiektywnych, dochody obiektywne, na które składają się procenty i czynsze dzierżawne, nie przypadają obecnie jakiejś ściśle określonej grupie społecznej, lecz pobierają je niektórzy członkowie grup społecznych, otrzymujących dochody subiektywne.

Dystrybucją dochodu społecznego rządzą stosunki między grupami społecznymi, pobierającymi dochody subiektywne, z których każda dba o zachowanie odpowiedniej pozycji w społeczeństwie.

Wspomnianym dopiero co głównym kierunkiem myślowym Konferencji w dziedzinie reformy teorii płac było dążenie do wypracowania ogólnych podstaw teorii płac w ramach teorii wzajemnych targów.

G. L. S. Shackle (Anglia) przedstawił cztery konstrukcje teoretyczne, które, zrywając z uznawaniem ceny ustalonej inaczej niż pod działaniem wolnej konkurencji, za teoretycznie nieoznaczalną (F. Y. Edgeworth) i z szukaniem rozwiązań wyłącznie ekonomicznych w nieokreśloności dwustronnego monopolu, próbują oznaczyć płacę na ekonomiczno-psychologicznych podstawach targów o nią. Są to: teoria J. R. Hicksa, zawarta w jego *The Theory of Wages* z 1932 r., teoria F. Zeuthena w *Problems of Monopoly and Economic Welfare* z 1930 r., teoria J. Pena w *A General Theory of Bargaining* z 1952 r. oraz teoria samego prelegenta, sformułowana w jego *Expectation in Economics* z 1949 r.

Trzy pierwsze teorie G. L. S. Shackle poddał szczegółowej i głębokiej analizie krytycznej w referacie „The Nature of Bargaining Process”. Jego własną teorię omówili krytycznie uczestnicy Konferencji w dyskusji nad referatem. W rezultacie, przeciwko wszystkim podniesiono poważne zarzuty. J. R. Hicks zbudował swą teorię na założeniu całkowitej znajomości wzajemnego postępowania obu stron targujących się. W ten sposób został z jego teorii wyeliminowany element niepewności, tak istotny dla procesu wzajemnych targów. W teorii Zeuthena, nie wytłumaczalna jest równoczesność maksymalizacji ryzyka u obu stron, która stanowi warunek zawarcia porozumienia. W teorii Pena znów użyta przez niego funkcja ofelimity tak

została sformułowana, że każdy z etapów procesu trzeba rozpatrywać w ode-
rzwaniu od oceny przebiegu przyszłych etapów. U Shackle'a z kolei niepokoi
wprost bardzo wysoki poziom abstrakcji rozumowania. W jaki sposób strona
targująca się ma ocenić w gotówce szkodę w postaci utraty prestiżu, którą
odczuje przy okazji przyszłych targów skutkiem utraty tegoż prestiżu obecnie?
Czy istnieje możliwość określenia przez osoby trzecie preferencji każdej ze
stron, dotyczących się „gry” w zakresie wzajemnych targów, i czy wobec tego
można w ogóle ryzykować oznaczenie przyszłej płacy, uzgodnionej przez obie
targujące się strony?

Nie chodzi jednak o zarzuty skierowane przeciw konstrukcji każdej
z wspomnianych teorii z osobna, a szukające wad i usterek w doskonale
obmyślanej i bardzo precyzyjnej budowie tych ostatnich. Ważniejsze bowiem
jest to, że wszystkie omówione teorie mogą jedynie w niewielkim stopniu
być przydatne reformie teorii płac. Wszystkie one są bardzo oddalone od
rzeczywistości. Wszystkie nie biorą pod uwagę możliwości arbitrażu, np. państ-
wowego, zajmując się jedynie dwustronnym procesem targów. A co najważ-
niejsze, wszystkie zakładają, iż celem targów jest uzyskanie możliwie naj-
wyższej płacy. To zaś implikuje związkom zawodowym jednostronność postę-
powania, polegającego wyłącznie na maksymalizowaniu płacy i w ogóle ko-
rzyści ekonomicznych, tym samym przekształcając je w monopole danych
rodzajów pracy.

Tymczasem Konferencja przeprowadziła wyraźne rozróżnienie teoretyczne
między monopolicznym przedsiębiorstwem a związkiem zawodowym. Roz-
różnienie to szczególnie jasno wyraził Lloyd G. Reynolds (USA) w referacie
*The Impact of Collective Bargaining on the Wage Structure in the United
States*. Wskazał on mianowicie na to, że w odróżnieniu od przedsiębiorstwa,
związek zawodowy jest organizacją gospodarczą, która nie stosuje zasady
maksymalizacji, kierując się przy tym nie tylko względami ekonomicznymi,
lecz także, choć w mniejszym stopniu, względami socjalnymi i politycznymi.
Przy dużej stosunkowo wadze względów ekonomicznych, związek zawodowy
niczego nie maksymalizuje, jest raczej zbliżony do agencji rządowej okre-
ślającej minimum warunków ciągłości produkcji.

Takie określenie istotnych cech związków zawodowych stoi w rażącej
sprzeczności z konstrukcjami teorii wzajemnych targów przedstawionych na
Konferencji. Było to ważną przyczyną tego, że na Konferencji zarysowały
się jedynie tendencje zmian, a zabrakło nowych sformułowań reformujących
teorię płac. Ten brak sformułowań wystąpił bardzo wyraźnie przy omawia-
niu wpływu związków zawodowych na płace. Pojawiła się tu szczególnie
wielka różnorodność poglądów, mająca swe źródło w odmienności warunków
gospodarczych, społecznych i politycznych poszczególnych krajów, w których
działają związki zawodowe. Stan debaty na temat wpływu związków zawo-
dowych na płace najlepiej wyraża kończąca ją wypowiedź E. A. G. Robinsona,
przewodniczącego dyskusji, podsumowująca osiągnięcia Konferencji. Powiedział
on: „Dyskusja przyniosła pożytek, o ile u każdego z biorących w niej udział
wytworzyła przekonanie, iż nie są nam jeszcze znane odpowiedzi na wszystkie
pytania”.

W dziale zagadnień dotyczących struktury płac, dorobek Konferencji
okazał się natomiast znacznie bardziej obfity. Przede wszystkim (przyjęto

jednolitą klasyfikację różnic płac, składających się na strukturę płac. Wydzielono więc: a) różnice między płacami jednostkowymi, b) różnice między przedsiębiorstwami w ramach rynku na dany produkt, c) różnice między gałęziami produkcji, d) różnice zawodowe, e) różnice terytorialne. Ponadto w oparciu o wspomnianą klasyfikację poczyniono szereg ważnych obserwacji odnośnie do zróżnicowania płac. Szczególnie trzeba tu wspomnieć o wielokrotnie podnoszonej możliwości odchylenia działania sił wolnorynkowych od wyniku procesu targów o płace, przybierającego postać „poślizgu płacy” (wage slide albo wage glide), oraz o kwestionowaniu znaczenia różnic płac dla rozdziału siły roboczej.

Najistotniejsze jednak osiągnięcia Konferencji należy zanotować w zakresie wzajemnego związku płac i poziomu zatrudnienia. Sformułowano tu szereg tez, które podaję niżej w zwięzłym streszczeniu.

1. Bezinflacyjny poziom zatrudnienia może być tym wyższy: a) im bardziej jest zrównoważona struktura produkcji, b) im bardziej równomiernie rozkłada się wzrost popytu społecznego, c) im większy i równomierniej rozłożony jest wzrost produktywności, d) im bardziej sprzyjają warunki handlu (terms of trade), e) im łatwiejsze są do redukcji zyski, f) im bardziej giętka jest struktura płac, g) im bardziej wyspecyfikowany jest kierunek działania polityki fiskalnej i pieniężnej.

2. Polityka zamrażania płac najczęściej podnosi krytyczny poziom zatrudnienia, przy którym poczynają rosnać ceny i płace.

3. Sposób wynagradzania pracy, włączając tu również działanie systemu bodźców ekonomicznych, pozwala ustalić, czy ze wzrostem ogólnego zatrudnienia płace zaczynają rosnać wcześniej, czy później.

W świetle poprzednich rozważań powyższe zestawienie wykazuje, że Konferencja najwięcej zaakceptowanych przez ogół jej uczestników uogólnień postawiła w dziedzinie makroekonomicznej teorii płac i zatrudnienia. Powołała to na próbę syntetyzującego ujęcia i oceny dorobku Konferencji, zawartego w pracy wydanej przez prof. J. T. Dunlopa.

Referaty i dyskusje wygłoszone i przeprowadzone w ramach Konferencji wykazały wielką różnorodność poglądów wśród uczestników. Przyczyny tej różnorodności szukać należy — obok różnic specjalizacji ekonomicznej — przede wszystkim w odmienności gospodarczej i społeczno-politycznej poszczególnych krajów, które uczestnicy Konferencji reprezentują. Dzięki wspomnianej różnorodności, Konferencja wykazała dobitnie niebezpieczeństwo i niewłaściwość przeprowadzania uogólnień na podstawie sytuacji gospodarczej poszczególnego kraju. Równocześnie jednak ta sama różnorodność poglądów walczyła się do braku poważniejszych osiągnięć w zakresie modyfikacji i uzupełnień teorii płac. Występujące na Konferencji tendencje do położenia wielkiego nacisku przy wyjaśnianiu kształtowania się płac na zachowanie się podaży pracy, a w szczególności na zachowanie się związków zawodowych, tendencje do oparcia teorii płac na teorii wzajemnych targów, tendencje do posługiwania się pojęciem struktury płac zamiast dotychczasowej fikcyjnej płacy jednolitej — nie dały w rezultacie teoretycznych uogólnień, które by powszechnie przyjęto. W przeciwieństwie do tego, Konferencja dużo osiągnęła w dziedzinie dawno już uznanej makroekonomicznej teorii płac i zatrudnienia. Mimo jednak rozdzwiku między brakiem osiągnięć ze

strony nowych tendencji a zwiększonym dorobkiem starej teorii, który charakteryzował Konferencję, wszystko przemawia za tym, iż nowe tendencje wyrobą sobie odpowiednie miejsce w ogólnej teorii płac.

Jerzy Tetzlaw

André Philip, *La Démocratie Industrielle*, Paris 1956, Presses Universitaires de France, ss. 180

André Philip jest znaną osobistością w życiu politycznym Francji, działaczem francuskiej partii socjalistycznej (SFIO), przywódcą jej lewego skrzydła. Jest on również profesorem ekonomii politycznej, autorem wielu prac naukowych.

Tytuł jednej z ostatnich jego prac — „Demokracja przemysłowa” brzmi obiecująco, a zarazem dosyć enigmatycznie. Bo któż nie pretenduje do posiadania klucza do demokracji?... Przymiotnik „przemysłowa” może spowodować u czytelnika pewną dezorientację. Dopiero przejrzanie spisu rozdziałów zamieszczonego na końcu książki pozwala na zorientowanie się w jej treści. Można wtedy przekonać się, że jest to książka omawiająca udział pracowników w zarządzaniu przemysłem, czyli inaczej, jeżeli tak można mówić w warunkach kapitalizmu, o samorządzie robotniczym. Problem jest bardzo aktualny u nas i dlatego praca ta może żywo zainteresować czytelnika polskiego. Jest to jednak problem nie tyle o charakterze ekonomicznym, ile raczej socjologicznym. Cała zresztą działalność A. Philipa nosi piętno socjalizmu. Jest on typowym przedstawicielem nowego nurtu w francuskiej teorii ekonomicznej, polegającego — według wyrażenia André Marchala — na przechodzeniu z „ekonomizmu” na „socjologizm” i „pisychologizm”¹.

O problemie samorządu robotniczego A. Philip traktuje w pierwszej części książki. Druga część składa się z trzech rozdziałów, niejednorodnych pod względem tematycznym. Autor omawia w nich „eksperyment jugosłowiański”, nowe potrzeby gospodarki francuskiej oraz zagadnienia wymiany międzynarodowej.

A. Philip jest socjaldemokratą. Pragnie on wnieść do ustroju kapitalistycznego szereg poprawek, które by zapewniały i umacniały „demokrację”. Zmiany te jednak nie mają celu dokonania zasadniczych przeobrażeń w strukturze społeczno-ekonomicznej kapitalizmu. Pragnie on zachować prywatną własność środków produkcji, jedyną, jego zdaniem, efektywną formę gospodarowania. Jest on przeciwnikiem marksizmu i tego co się dzieje w Związku Radzieckim.

Punktem wyjścia jego rozważań na temat samorządu robotniczego jest stwierdzenie, że teza Marksa o proletaryzacji społeczeństwa kapitalistycznego jest błędna — w większości krajów klasa robotnicza nie stanowi przeważającej części społeczeństwa, a jej liczebność wykazuje tendencje do ustabilizowania się. Obok klasy robotniczej i kapitalistów istnieją cztery inne grupy społeczne, stanowiące poważny odłam społeczeństwa. Są to:

¹ Por. recenzję książki A. Marchala *La pensée économique en France depuis 1945* w „Ruchu Prawniczym i Ekonomicznym” 1959, nr 1.

Średnia klasa przedkapitalistyczna (według dosłownego tłumaczenia terminu autora), obejmująca drobną gospodarkę towarową i drobny handel;

Średnia klasa niezależna powstała wskutek rozwoju technicznego wielkiego przemysłu. Do tej kategorii wchodzi przedstawiciele współczesnego rzemiosła, jak właściciele warsztatów naprawy samochodów lub innych podobnych przedsiębiorstw;

Chłopsstwo związane z jedną lub drugą z poprzednio wymienionych grup społecznych. Wbrew twierdzeniom Marksa, nie nastąpiła koncentracja w rolnictwie. Drobną gospodarką chłopską pozostała powszechną formą gospodarowania;

Średnia klasa najemna, bardzo niejednolita pod względem społecznym, obejmująca całą hierarchię urzędników i personelu kierowniczego w przedsiębiorstwach.

Według A. Philipa powodzenie każdego przedsięwzięcia klasy robotniczej wymaga współpracy z pozostałymi grupami społecznymi. Odmawia więc autor tym samym klasie robotniczej prawa do stanowienia samodzielnej siły społecznej.

Wśród samej klasy robotniczej następuje pewne zróżnicowanie; można obecnie wyodrębnić w niej trzy grupy. Są nimi:

Robotnicy wykwalifikowani, których współczesny przemysł coraz bardziej potrzebuje. Posiadają oni dużą wiedzę techniczną, wykazują zamiłowanie do zawodu i stanowią pewną elitę wśród klasy robotniczej. Jest to typ pracownika najbardziej zdolnego do pracy związkowej i politycznej;

Robotnicy bez kwalifikacji, nazywani przez autora „robotnikami do miotły”;

Robotnicy wyspecjalizowani, posiadający jednak znacznie mniejsze umiejętności niż pierwsza kategoria. Ich wiedza ogranicza się do wąskiego odcinka pracy.

Zasadniczym problemem w polityce socjalnej robotników powinna być usilna dążność do zmiany samej „psychologicznej atmosfery” w fabryce. Chodzi tu przede wszystkim o zmianę sytuacji socjalnej robotnika w przedsiębiorstwie, a przez to o wpłynięcie na jego samopoczucie. Tych zmian można dokonać, według autora, sposobami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Sposoby zewnętrzne przejawiają się w zakresie form wynagradzania, zainteresowania robotnika stroną finansową przedsiębiorstwa, oddziaływania na warunki materialne i psychologiczne, w których robotnik pracuje.

Krótką analizę różnych form płacy roboczej kończy Philip rewelacyjnym wnioskiem, że wynagrodzenie za pracę nie rodzi wydajności pracy, a może ono pozwolić na wzrost wydajności pracy, jeżeli jakaś głębsza przyczyna potrafi go zrodzić (s. 15). Teza ta jest niewątpliwie ciekawa, chociaż może ona wzbudzać obiekcje. U nas panuje powszechnie pogląd, że prawidłowy system płac jest zasadniczym warunkiem umożliwiająącym wzrost wydajności pracy. Wydaje się, że to twierdzenie jest słuszne.

Przegląd zaś form udziału robotników w wynikach finansowych przedsiębiorstwa kończy autor stwierdzeniem, że należy oddzielić zupełnie produkt pracy, którym interesuje się robotnik, od zysku handlowego, zrealizowanego przez przedsiębiorstwo na rynku (s. 21). Nie można przerzucać na

robotnika części ryzyka rynkowego, wobec którego jest on bezradny. W tym autor ma niewątpliwie rację.

Dużą rolę w zmianie „atmosfery psychologicznej” w fabryce odgrywać powinny zmiany w warunkach pracy robotnika. Philip odrzuca system naukowy organizacji pracy Taylora i kładzie duży nacisk na problem „stosunków personalnych” wewnątrz przedsiębiorstwa. Nieprawdą jest, jakoby istniał tylko jeden sposób wykonywania danej pracy (one best way). Każdy człowiek posiada swój indywidualny rytm pracy i dlatego „metoda pracy powinna być dostosowana do rytmu każdej jednostki” (s. 24). Nie istnieje poza tym tylko zmęczenie mięśni, ale również zmęczenie ogólne, psychiczne. Celem umniejszenia tego zmęczenia, autor zaleca — na podstawie najnowszych badań psychologii i fizjologii pracy — przerwy w pracy oraz lansuje zasadę dostosowania maszyny do człowieka. Odgrywa tutaj również znaczną rolę tzw. komfort materialny pracy, na który składają się warunki oświetlenia, temperatury oraz eliminowanie hałasu. Powołując się na tzw. psychologię robotniczą, zwraca uwagę na takie momenty w pracy fabryki, jak odpowiednie awansowanie robotników, potrzeba ich informowania o warunkach pracy i jej rezultatach, pobudzanie robotników do wysuwania sugestii w zakresie warunków pracy i konieczności zapewnienia maksimum urozmaïcenia w pracy. Według A. Philipa nie należy zmuszać robotnika, aby myślał o swym zarobku, lecz trzeba „wyzwolić potencjalny indywidualizm robotnika, który jest obecnie hamowany przez niedemokratyczne organizacje” (s. 31)).

Do sposobów zewnętrznych zmiany „atmosfery psychologicznej” w fabryce zalicza autor „komitety zakładowe” (comités d'entreprise), czyli odpowiednik naszych samorządów robotniczych. Polski czytelnik może się tutaj dowiedzieć, że nasza ustawa o samorządzie robotniczym ma szereg precedensów w historii ustawodawstwa socjalnego. Oczywiście, można mówić o odmiennej treści społecznej, różniącej naszą ustawę od unormowania tego problemu w krajach kapitalistycznych. Autor dokonuje przeglądu odpowiedniego ustawodawstwa w różnych krajach, przy czym szerzej omawia, stosunki francuskie. Dowiadujemy się, że w większości krajów sprawa samorządu robotniczego została już prawie uregulowana w latach dwudziestych tego wieku.

Do zadań samorządu robotniczego A. Philip zalicza rewindykację praw i należności, działalność socjalną, funkcje ekonomiczne oraz organizację pracy w warsztacie. Przez funkcje ekonomiczne autor rozumie obowiązek udzielania informacji i rad dyrekcji przedsiębiorstwa. Działalność samorządu robotniczego może być efektywna tylko wówczas, gdy będzie miał on poparcie silnego ruchu związkowego.

Właśnie ruchowi związkowemu poświęca A. Philip trzeci rozdział pierwszej części swej książki. Na wstępie dokonuje on oceny ewolucji ruchu związkowego od zarania jego powstania. Znamiennej cechą tej ewolucji są przejścia od związku jednego zawodu do związku jednego przemysłu, przejście od związku o zasięgu lokalnym do federacji związkowej, narodowej oraz przejścia od udziału dobrowolnego w związku do udziału obowiązkowego. Do środków działania ruchu związkowego zalicza on umowę zbiorową i strajk.

Ruch związkowy powinien odgrywać poważną rolę w życiu społecznym całego narodu. Jego miejsce w życiu społecznym narodu jest określone przez

wpływ na płace, wpływ na życie gospodarcze w ogóle oraz na życie polityczne. Polityka płac związku zawodowego powinna być rozumiana nie tylko jako współudział w ustaleniu stawek wynagrodzenia za pracę, ale również jako uczestnictwo w podejmowaniu decyzji w zakresie zbytu i cen, a więc rynku w ogóle, który działa determinująco na poziom płac realnych.

Drugą część książki rozpoczyna autor długim rozdziałem o współczesnej Jugosławii z punktu widzenia strukturalnych zmian zaszłych w tym kraju. Na podstawie własnych, bezpośrednich obserwacji opisuje on strukturę władzy politycznej oraz system gospodarczy i socjalny. Dla czytelnika polskiego, który ma możliwość czerpania wiadomości o Jugosławii z innych źródeł, rozdział ten posiada mniejszą wartość i nie budzi żywszego zainteresowania. Pewną ciekawostkę stanowi niewątpliwie zestawienie w końcowej partii rozdziału rozwiązań, które w „eksperymentie jugosłowiańskim” autorowi się podobają lub też nie podobają. Jest to tym bardziej ciekawe, że autorem jest socjalista francuski.

A. Philip wyraża się z uznaniem o rozwiązanej w Jugosławii kwestii narodowościowej, o decentralizacji administracji oraz o doświadczeniach w dziedzinie samorządu robotniczego. Nazywa on te osiągnięcia „postępowymi elementami eksperymentu jugosłowiańskiego”. Znacznie więcej rzeczy autorowi się nie podoba, na przykład uregulowanie kwestii religii, systemu oświaty, wymiaru sprawiedliwości i wyborów oraz stanowiska i roli partii.

Drugi rozdział tej książki poświęca A. Philip gospodarce francuskiej. Zdaniem autora, współczesna Francja zagrożona jest pogłębiającą się z roku na rok „dekadencją ekonomiczną”. Od zupełnego upadku gospodarki może ją uratować tylko „kompletna rewizja struktury ekonomicznej i socjalnej” (s. 183). Autor zaleca szereg reform w rolnictwie, przemyśle, handlu, w ogólnej strukturze gospodarczej oraz całokształcie życia politycznego. Omawia on szczegółowo pożądaną, jego zdaniem — orientację rolnictwa francuskiego w zakresie zbóż chlebowych, produktów mlecznych, mięsa, jarzyn i owoców oraz wina. Postulowane kierunki rozwojowe rolnictwa mogą być osiągnięte, jeżeli uprzednio zostanie zapewniony rozwój oświaty rolniczej, motoryzacja oraz komasacja ziem.

Pożądane reformy w przemyśle i handlu rozpatruje A. Philip kolejno w czterech punktach: w przemyśle znacjonalizowanym, w sektorze prywatnym, w dystrybucji oraz w obciążeniach fiskalnych i socjalnych. Przedsiębiorstwa państwowe powinny przede wszystkim nadrobić opóźnienie w stosunku do sektora prywatnego w zakresie inwestycji. Przedsiębiorstwa te znajdują się w trudnej sytuacji z powodu płacenia wysokich cen za dostawę od przedsiębiorstw prywatnych i sprzedaż z kolei swoich produktów poniżej ogólnego wskaźnika cen. Dotyczy to przede wszystkim elektryczności i usług transportowych. Zmiany powinny pójść w kierunku unormowania sytuacji w tej dziedzinie. W przemyśle prywatnym istnieją przedsiębiorstwa o bardzo wysokiej technice, inne zaś reprezentuje poziom techniczny zacofany. Należy dążyć do odrobienia tych zaległości.

Poziom techniczny, a stąd i wydajność pracy w handlu francuskim są bardzo niskie. Reformy w tej dziedzinie powinny pójść w kierunku zapewnienia warunków podniesienia wydajności pracy.

Wbrew temu co twierdzą Francuzi, obciążenia fiskalne nie są we Francji

wyższe niż w innych krajach. W zakresie ogólnej polityki gospodarczej A. Philip domaga się opracowania planu ogólnej ekspansji gospodarczej. Jest on zwolennikiem planowania gospodarczego.

Autor wysuwa również szereg innych postulatów. Wysuwa on tezę, że postępową politykę socjalną może prowadzić tylko rząd trwały i silny. Jest on przeciwnikiem ciągłych zmian rządu. Dawna forma podziału między władzą ustawodawczą i wykonawczą nie odpowiada nowym warunkom. Zmiany w tym zakresie zapewniłyby trwałość rządu. Przyczyn niestałości rządów dopatruje się autor w tym, że Francuzi przywiązują znaczną wagę do samej osoby męża stanu, traktując drugoplanowo jego poglądy. Opinia francuska nie jest demokratyczna, lecz głęboko „bonapartystyczna”.

Demokracja wymaga silnej struktury partii politycznych. Przy pomocy partii politycznych i wewnątrz nich krystalizuje się „wola narodu”. Rola państwa w demokracji nie polega na sprawowaniu suwerennej władzy, przytłaczającej sity wolnego społeczeństwa, lecz na zapewnieniu między tymi siałami odpowiedniej równowagi.

Następny rozdział książki poświęca A. Philip międzynarodowym stosunkom gospodarczym. Rozpatruje kolejno zagadnienia utworzenia rynku światowego, bilansu handlowego Europy oraz problem Jej zjednoczenia. Podobnie jak czołowy ekonomista francuski François Perroux, jest on zwolennikiem przywrócenia rynku światowego. Ułatwiłoby to sytuację Europy zachodniej w stosunkach międzynarodowych. Z powodu ujemnego bilansu handlowego i płatniczego jest ona dłużnikiem Stanów Zjednoczonych AP. Zanim jednak nastąpi utworzenie rynku światowego, należy dążyć do zjednoczenia gospodarczego Europy. Autor kończy ten rozdział przeglądem przedsięwzięć zmierzających do ekonomicznej i politycznej integracji Europy,

Ostatnia część książki — „Wnioski” — stanowi syntetyczny zbiór postulatów autora wysuwanych w pracy. Osiągnięcie postulowanych reform jest możliwe tylko przy zrealizowaniu wstępnego, zasadniczego warunku, jakim jest, zdaniem autora, rozwój oświaty ludowej.

Czytelnika książki uderza duża rozpiętość zagadnień w niej poruszanych i stąd niejednorodność tematyczna. Praca A. Philipa mówi o samorządzie robotniczym, o Jugosławii, o potrzebie reform gospodarczych we Francji i wymianie międzynarodowej. Całość, mimo dużego wachlarza problemów, jest przedstawiona bardzo systematycznie. Nie jest to książka ekonomiczna czy też czysto socjologiczna. Zawiera ona bardzo swoistą mieszaninę teorii ekonomicznej, socjologii, prawoznawstwa, psychologii i polityki. Autor nie ujmuje poruszanych zagadnień w sposób głęboki, analityczny. Z zadziwiającą łatwością i niewątpliwie z pewnym wdziękiem potrafi przechodzić z tematu na temat. Forma wykładu przyjęta przez autora nie jest dla czytelnika nużąca. Często spotykamy tego rodzaju ujęcie u autorów francuskich, nawet u wybitnych naukowców.

Na zakończenie należy podkreślić, że autor recenzji nie miał na celu przeprowadzenia merytorycznej krytyki omawianej pracy. Chodziło mu przede wszystkim o zwrócenie uwagi na dość oryginalną i ciekawą pozycję, stanowiącą przyczynek do poznania aktualnych poglądów socjaldemokracji francuskiej.

Zygmunt Kowalczyk

Moses Abramowitz, Vera Eliasberg, *The Growth of Public Employment in Great Britain*, New York 1957. National Bureau of Economic Research, ss. 151

Można śmiało stwierdzić, że istotą rozwoju współczesnej gospodarki kapitalistycznej, poczynwszy od końca XIX w., jest stale wzrastający wpływ państwa na życie gospodarcze. Znajomość jednak zakresu i rozmiarów ingerencji państw kapitalistycznych w sprawy gospodarcze nie zawsze jest dostateczna, albo ze względu na brak konkretnych danych w tym zakresie, lub też brak opracowań danych istniejących. Dlatego też wszelkie prace z tego zakresu, mające doniosłe znaczenie dla teorii współczesnej gospodarki kapitalistycznej, są szczególnie cenne.

Praca M. Abramovitza i V. Eliasberg jest w zasadzie informacją, jak kształtowało się zatrudnienie w sektorze państwowym obejmującym centralne i lokalne organy władzy oraz upaństwowione przemysły i usługi w Wielkiej Brytanii od drugiej połowy XIX w. aż do czasów dzisiejszych, tj. od roku 1850 do 1950. Główną jednak uwagę autorzy skupiają na okresie ostatnich sześćdziesięciu lat, tj. okresie od 1890 do 1950 r. Cel pracy, który postawili sobie autorzy, sprowadza się, jak sami stwierdzają, przede wszystkim do przedstawienia danych statystycznych, obrazujących kształtowanie się zatrudnienia państwowego w wyżej wymienionym okresie oraz naświetlenia warunków towarzyszących tym zmianom. Stanowi ona więc, zważywszy iż Wielka Brytania jest krajem przodującym pod względem gospodarczym w Europie, poważny przyczynek dla określenia roli państwa we współczesnej gospodarce kapitalistycznej.

Książkę można by w zasadzie podzielić na trzy części. Pierwsza z nich składa się z dwóch rozdziałów, w których omówiono cel pracy, źródła z których czerpano materiały oraz w oparciu o mniej szczegółowe dane — rozwój zatrudnienia państwowego w drugiej połowie XIX w. Cztery następne rozdziały stanowią główną i zasadniczą część pracy. Obrazują one, na podstawie szczegółowych danych statystycznych wzrost zatrudnienia państwowego w latach 1890—1950, przy czym dane te zestawiane są w różnych kombinacjach, jak np. zatrudnienie centralnych i lokalnych organów zarządu, zatrudnienie centralnych i lokalnych organów władzy, w tym organów pochodzących z wyboru i mianowanych, zatrudnienie w upaństwowionych przemysłach i usługach itd. Dane te, zebrane w szeregu tablicach lub też ilustrowane licznymi wykresami, wskazują na znaczny wzrost zatrudnienia państwowego w badanym okresie. Tak na przykład o ile zatrudnienie to w roku 1890 wynosiło 504—564 000 osób, co stanowiło 3,6% ogółu zatrudnienia, to już w roku 1911 wzrosło blisko dwukrotnie, a mianowicie do 1 274 000, co stanowi 6,9% ogółu zatrudnienia. W roku 1921 zatrudnienie wzrasta już do 1 954 000 osób, tj. do 10%, a w roku 1950, wyłączając upaństwowione przemysły i usługi, wynosi 3 214 000, co stanowi 13,9% ogółu zatrudnienia, włączając zaś te ostatnie, zatrudniające 2 383 000, procent wzrasta aż do 24,3.

Autorzy, poza przedstawieniem ogólnego wzrostu zatrudnienia w sektorze państwowym, analizują także jego strukturę. Dla przykładu: o ile w 1851 r. 85% zatrudnienia centralnych organów państwowych stanowiła służba wojskowa, a resztę służba cywilna, to w roku 1914 procent ten spadł do 65,

a w 1950 r. do 60. Z kolei, o ile na przykład w roku 1851 w ubezpieczeniach społecznych zatrudnionych było jedynie 313 osób, a w Urzędzie Handlu 103 osoby, to w roku 1914 obydwie te urzędy zatrudniały już 26% ogółu zatrudnienia centralnych organów państwa, a w roku 1950 procent ten wzrasta już do 10,6. Praca niewątpliwie zyskałaby poważnie na znaczeniu, gdyby poza tymi danymi, wskazała również na związek wzrostu zatrudnienia państwowego na przykład z dochodem społecznym czy też sytuacją materialną ludności. Oczywiście, brak ten w niczym nie umniejsza i tak bez wątpienia dużej wartości tej części pracy, której główną zaletą jest duża przejrzystość zestawionych bogatych danych statystycznych.

Ostatni wreszcie rozdział, w oparciu o przedstawione poprzednio dane oraz pracę S. Fabricanta *The Trend of Government Activity in the United States since 1900*, autorzy poświęcają porównaniu zatrudnienia państwowego w Wielkiej Brytanii i USA. Charakterystyczną cechą jest tu prawie że zbieżność danych obydwu tych krajów. I tak, wyłączając zatrudnienie w upaństwowionych przemysłach i usługach, zatrudnienie państwowe wynosi w USA w 1900 r. 4,7% całego zatrudnienia, podczas gdy w Wielkiej Brytanii w tym samym okresie wynosi 5,8%, w roku 1950 w USA procent ten wzrasta do 12,3, a w Wielkiej Brytanii do 14,1.

Niewątpliwie dodatnią stroną książki jest to, że autorzy nie ograniczają się tylko do przedstawiania zebranych danych statystycznych, lecz podają także tło historyczne, polityczne i gospodarcze towarzyszące tym zmianom, wyjaśniając tym samym przyczyny tak dużego wzrostu zatrudnienia w sektorze państwowym. Nadaje to pracy mniej lub bardziej charakter teoretycznej analizy, ilustrowanej tylko danymi z konkretnej rzeczywistości.

Oryl Kazimierz

B. H. Beckhart, *Banking Systems*, wyd. 2, New York 1956.
Columbia University Press, ss. 934

Banking Systems to praca zawierająca przegląd aktualnej struktury systemów bankowych wraz z najważniejszymi informacjami o współczesnych kierunkach ich rozwoju w szesnastu krajach Europy, Ameryki i Azji. Wiele z tych informacji poparto materiałem liczbowym, zawartym w 186 tablicach analitycznych. Ponadto bogate zestawienie literatury, obejmujące akty normatywne, pozycje książkowe i artykuły kierują czytelnika do źródeł, umożliwiających wyczerpujące poznanie problematyki poszczególnych systemów bankowych.

Z przedmowy redaktora B. H. Beckharta wynika, że celem książki jest zaznajomienie czytelnika z zmianami w strukturze i technice działania systemów bankowych w Okresie od kryzysu 1929 r. do 1953 r., wyrażającymi ich przystosowanie się, jak i oddziaływanie na rozwój gospodarczy poszczególnych krajów, a przez to umożliwienie trafniejszej oceny zalet i wad własnego systemu bankowego. Słusznie też redaktor traktuje książkę jako uzupełnienie wcześniejszego opracowania: *Foreign Banking Systems*, wydanego pod redakcją H. Parker Willis i B. H. Beckhart (Henry Holt & Co, New York 1929).

Redaktor dokonał celowego doboru krajów, kierując się przy tym możliwie najszerszym zakresem zróżnicowania pod względem stopnia rozwoju i formy organizacji gospodarczej, co urozmaica pracę i czyni ją interesującą. Wśród wybranych krajów znajdują się kraje uprzemysłowione, kraje o niedostatecznie rozwiniętych zasobach gospodarczych, posiadające szczupły albo szeroko rozwinięty handel zagraniczny, kraje wyposażone w rozwinięty system bankowy, jak i kraje, w których dopiero kształtują się nowoczesne i dobrze funkcjonujące systemy bankowe, kraje, w których istnieje szeroki rynek kapitałowy albo też zmuszone do mobilizowania oszczędności innymi sposobami. Z punktu widzenia własności i wolności gospodarczej wybrane kraje reprezentują rozmaite typy ustrojowe, gospodarka kolektywistyczna reprezentowana jest jednak tylko przez Związek Radziecki. W ogólności można zauważyć, że na dobór niewątpliwie wpływ miało kryterium zainteresowania Stanów Zjednoczonych gospodarką innych krajów.

W książce przeważają opisy i informacje o zmianach w systemach krajów rozwijających bankowość tradycyjną. Zaznacza się brak analizy systemów bankowych krajów kolektywizmu częściowego, jak na przykład ChRL, Polski itp., które zerwały z bankowością tradycyjną, nadając jej, w różnym zresztą stopniu, charakter podrzędny w stosunku do planu państwa. Zagadnienia tego nie wyczerpuje w każdym razie rozdział opisujący bankowość ZSRR (s. 733–768) ani też opis systemu bankowego NORD i Berlina Wschodniego (s. 366–368) w rozdziale poświęconym bankowości NRF. Takiego rozwiązania nie może usprawiedliwiać stwierdzenie, że reformy bankowe krajów demokracji ludowej polegały na całkowitej likwidacji istniejących systemów bankowych i wiernym kopiowaniu systemu bankowego ZSRR (s. 762).

Każdemu systemowi bankowemu w wybranych krajach poświęcono w zasadzie oddzielny rozdział, uzasadniając takie rozwiązanie zależnością specyfiki systemów kredytowych od struktury ekonomicznej poszczególnych państw. Każdy rozdział jest przy tym opracowany przez innego autora lub grupę współautorów, będących zwykle specjalistami bankowymi danego kraju. Książka posiada przeto charakter zbioru, obejmującego 16 całkowicie oddzielnych opracowań. Ważną cechą opracowania jest zachowanie jednolitej kolejności omawiania poszczególnych zagadnień. Autorzy rozdziałów przedstawiają kolejno strukturę organizacyjną systemu bankowego, rolę banków handlowych, instytucji oszczędnościowych, instytucji kredytu hipotecznego, banków spółdzielczych i państwowych instytucji kredytowych; oddzielne miejsce poświęcają bankom centralnym, zwracając szczególną uwagę na ich rolę jako banku banków i na ich politykę kredytową. Ponadto autorzy zajmują się zagadnieniem rynku pieniężnego, o ile taki istnieje w omawianym kraju.

Konstrukcja rozdziałów umożliwia w zasadzie porównanie zmian i sposobu przystosowywania się poszczególnych systemów bankowych do rozwoju gospodarczego wielu krajów świata. Jednak możliwość porównań jest ograniczona pewnymi brakami opracowań. Opisy systemów bankowych nie obejmują jednego czasokresu, w poszczególnych przypadkach przyjmuje się mianowicie różne daty początkowe, wspólna jest jedynie data końcowa — 1953 r. Na przykład opis systemu bankowego NRF rozpoczyna się od reformy pieniężnej z 1948 r., Brazylii, Kuby i Holandii — od początku drugiej wojny świa-

towej, a pozostałych krajów — na ogół od wielkiej depresji 1929 r. Inna trudność dla porównań wynika z braku jednolitej metody sporządzania tablic analitycznych i obliczania wskaźników.

Niejednolity jest też poziom opracowania poszczególnych rozdziałów. Wynika to przede wszystkim z różnego stopnia rozwoju systemów bankowych, techniki i teorii bankowej w poszczególnych krajach oraz ze zbiorowego opracowania książki. Rozdział poświęcony systemowi bankowemu ZSRR, opracowany przez Gregory Grosismana, posiada charakter typowo podręcznikowy. Do słabszych należą też rozdziały o charakterze zdecydowanie opisowym poświęcone systemom bankowym Kuby, Meksyku i Japonii. Przeważają jednak opracowania opisowo-analityczne, do których należą w szczególności rozdziały omawiające systemy bankowe Włoch, NRF, Szwajcarii, Szwecji, Holandii, Indii, Australii, Kanady, Brazylii. Do najlepszych opracowań w grupie opisowo-analitycznej należą rozdziały dotyczące Francji (Henry Germain-Martin), Wielkiej Brytanii (John Edwin Wadsworth), USA (J. Brooke Willis).

Autory poszczególnych opracowań podkreślają wzrost ingerencji państwa w sprawy bankowe, która pojawiła się w związku z ochroną interesów władców, a następnie, szczególnie w rezultacie kryzysu lat 1929—1931 i drugiej wojny światowej, pogłębiona i rozszerzona została na dystrybucję kredytu i politykę pieniężną. Poszczególne państwa ingerują przy pomocy różnorodnych środków, poczynając od licencjonowania przedsiębiorstw bankowych i kontroli ich działalności, poprzez pomoc finansową dla banków przeżywających trudności lub spełniających zadania szczególnie ważne dla gospodarstwa narodowego, aż do tworzenia sektora banków państwowych. Celem współczesnej ingerencji rządów w sprawy bankowe jest dostosowanie wolumenu kredytu do wymogów polityki pieniężnej, uodpornienie banków na wpływ kryzysów ekonomicznych, kształtowanie proporcji rozdziału kredytu na pokrycie poszczególnych potrzeb, mobilizacja (funduszy, obniżenie kosztów operacji bankowych, a niekiedy też realizacja polityki pełnego zatrudnienia. Realizacja tego ostatniego zadania, stanowiącego statutowy obowiązek na przykład the Commonwealth Bank Australii (s. 44), może łatwo doprowadzić do przekroczenia dopuszczalnych granic kredytowania i do inflacji, co jest sprzeczne z obowiązkami statutowymi banku centralnego w zakresie stabilizacji pieniądza i dobrobytu społeczeństwa. Współautorzy książki słusznie traktują takie zjawiska jako ujemne skutki nadmiernej interwencji państwa, wynikającej z przejścia przez nie kierowniczej roli w polityce kredytowej i pieniężnej.

Jednym z sposobów uodpornienia banków na wpływ kryzysów, niezależnie od koncentracji banków, było wprowadzenie do prawa bankowego zasady oddzielenia działalności handlowej od inwestycyjnej. Zachętą do tego była stosunkowo mała liczba upadłości banków francuskich podczas kryzysu 1929 r., gdzie od dawna istniał specjalny typ banków inwestycyjnych (*banques d'affaires*), lokujących w przedsiębiorstwach przemysłowych kapitały własne i wkłady przyjęte na okres co najmniej dwuletni. W USA utworzono w tym celu w 1932 r. the Home Loan Bank System, jako typ trustu inwestycyjnego, oraz zakazano bankom handlowym nabywać na rachunek własny akcje i obligacje przedsiębiorstw. Trust inwestycyjny gromadzi kapitały w drodze emisji oprocentowanych papierów wartościowych, a następnie udziela kredytu długo-

terminowego, zabezpieczonego hipoteką. Typ trustu inwestycyjnego rozwinął się też w Szwajcarii (osiągając największe rozmiary w 1931 r., kiedy istniało 48 korporacji inwestycyjnych, posiadających ogółem 997 mln franków kapitału własnego i rezerw). Natomiast niemieckie banki handlowe zachowały tradycyjną uniwersalność, przyjmują wkłady krótko- i długoterminowe oraz udzielają krótkoterminowego kredytu obrotowego i długoterminowego kredytu inwestycyjnego, łącznie z udziałami w przedsiębiorstwach. Podobny charakter mają też szwedzkie banki handlowe, ale nie mogą być współwłaścicielami przedsiębiorstw.

Z poszczególnych opracowań wynika, że kontrola kredytu rozwijała się na zasadach nadzoru państwowego albo na zasadach oddziaływania państwa i wzajemnej współpracy banków. Nadzór państwowy nad działalnością banków, sprawowany przez ministerstwa skarbu i podległe mu organa kontrolne oraz przez centralne instytucje bankowe, istnieje w wielu krajach od dawna, a w niektórych, jak na przykład we Francji, kształtuje się dopiero po drugiej wojnie światowej. Polega on na wydawaniu dyrektyw w sprawie zasad dystrybucji kredytu, przeprowadzaniu rewizji i czuwaniu nad dyscypliną bankową. Tego rodzaju nadzór wprowadzono w 1934 r. w Szwecji i Niemczech, a w 1935 r. w USA. Natomiast we Francji nadzór bankowy wprowadzono podczas drugiej wojny światowej, powołując w tym celu w 1941 r. Bank Control Commission, w 1945 r. National Credit Council dla kontroli banków znacjonalizowanych i określenia ogólnej polityki kredytowej kraju, oraz w 1941 r. L'Association Professionnelle des Banques, między innymi jako łącznik między organami kontrolnymi a bankami. Ponadto w 1946 r. utworzono Centrale des Risques Bancaires, jako departament przy Banku Francji, dla informacji zainteresowanych banków o celowości udzielania kredytu.

Kontrola oparta na zasadzie dobrowolnego współdziałania banków w przestrzeganiu zaleceń ministerstwa finansów i banku centralnego, ograniczających działalność kredytową banków, rozwijała się szczególnie w Wielkiej Brytanii i Szwecji. W krajach tych podczas drugiej wojny światowej zapoczątkowano i następnie rozwinęto jako uzupełnienie kontroli ilościowej tzw. kontrolę jakościową, polegającą na dobrowolnym przystosowywaniu polityki kredytowej poszczególnych banków do zaleconych kierunków kredytowania. W Wielkiej Brytanii kontrolę jakościową sprawuje the Capital Issues Committee, działający przy ministerstwie skarbu, a w Szwecji Sveriges Riksbank, jako państwowy bank centralny.

Głównym celem wojennej i powojennej kontroli banków centralnych jest przeciwdziałanie tendencjom inflacyjnym, znajdującym wyraz w ogólnym wzroście kredytu bankowego, wywołanym częściowo powiększeniem rozmiarów produkcji i obrotów, a częściowo wzrostem cen i płac. Na ogół ekspansja kredytu przekraczała rozmiary uzasadnione rozwojem produkcji i obrotów, dlatego też istniała konieczność stałego przeciwdziałania tendencjom inflacyjnym. Banki centralne dysponują obecnie większym zakresem środków służących do tych celów, jak w okresie międzywojennym, a mianowicie: typowaniem dokumentów przyjmowanych do redyskonta, operacjami otwartego rynku, zmianą stopy redyskontowej, ustalaniem stopy rezerw kasowych banków, zmianami limitu emisji fiducjarnej, wydawaniem dyrektyw

i zaleceń, sprawowaniem nadzoru bankowego, ilościową i jakościową kontrolą kredytu.

Autorzy zwracają też uwagę na wzrost udziału państwa w bezpośredniej dystrybucji kredytu przy pomocy instytucji państwowego sektora bankowego, który powstał w drodze tworzenia nowych banków państwowych, a w niektórych krajach także na podstawie nacjonalizacji banków centralnych i wielkich banków handlowych. We Francji na przykład znacjonalizowano z dniem 1 I 1946 Bank Francji i cztery główne banki handlowe, które posiadały około 57% ogółu wkładów, a mianowicie Credit Lyonnais, Société Generale, Comptoir National d'Escompte i Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie. W innych krajach znacjonalizowano tylko banki centralne: w 1946 r. Bank Anglii, a w 1948 r. Bank Holandii, Bank Japonii i Bank Rezerwy Indii. Nacjonalizacja polegała na przejęciu przez państwo akcji wymienionych banków w zamian za państwowe obligacje, przy równoczesnym pozostawieniu ich charakteru samodzielnych przedsiębiorstw. Również stosunki między rządami a upaństwowionymi bankami kształtują się w zasadzie nadal w formie konsultacji i oddziaływania. Ustawa o utworzeniu Banku Krajów Niemieckich z 1948 r. wręcz stwierdza, że bank centralny nie powinien otrzymywać żadnych instrukcji od władz politycznych, ale powinien śledzić ogólną politykę gospodarczą rządu federalnego i uwzględniać ją w spełnianiu swoich zadań (s. 352).

Zjawisko tworzenia nowych publicznych i półpublicznych instytucji kredytowych występuje zarówno w krajach posiadających rozwinięty system bankowy, w związku z specjalizacją banków i stawianiem przed nimi nowych zadań, wymagających ogromnych funduszy, jak też w krajach słabo rozwiniętych, w których państwo musi się podjąć zaspokojenia potrzeb kredytowych kraju ze względu na niedostateczny rozwój prywatnego sektora bankowego. Meksyk na przykład jest krajem, w którym rząd był zmuszony tworzyć banki państwowe, zwykle małe i o ograniczonych zadaniach, z powodu częstych upadłości i niedostatecznego rozwoju banków prywatnych. Państwowe instytucje kredytowe działają na ogół według zasad przedsiębiorstw prywatnych i w oparciu o zasoby wniesione przez państwo, banki handlowe, zakłady ubezpieczeniowe, a niekiedy też dostarczone przez międzynarodowe organizacje gospodarcze. Udzielają one średnio- i długoterminowego kredytu dla rolnictwa, handlu zagranicznego, państwowych i komunalnych robót publicznych, budownictwa mieszkaniowego, elektryfikacji wsi, telekomunikacji, rozwoju drobnego przemysłu i rzemiosła, powojennej odbudowy i modernizacji przedsiębiorstw, przemysłu w rejonach dotkniętych bezrobociem. Po drugiej wojnie światowej znacznie wzrosła liczba banków państwowych, które kredytują wymienione cele specjalne oraz nowe zadania, właściwe tylko danym krajom, jak na przykład w Wielkiej Brytanii produkcję filmów i eksport maszyn lotniczych, we Francji potrzeby obrotowe i wyposażeniowe znacjonalizowanych przedsiębiorstw przemysłu elektrycznego, gazowego i węglowego oraz zwrot odszkodowania byłym właścicielom, w NRF potrzeby obrotowe i inwestycyjne przedsiębiorstw wychodźczych.

W książce zwraca się też uwagę na nowe zjawisko, charakterystyczne dla krajów o wysokim stopniu koncentracji przemysłu i bankowości, jak na przykład Wielkiej Brytanii, Francji itp., a polegające na tzw. samofinansowa-

niu nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z zysku, z pominięciem kredytu bankowego. W Wielkiej Brytanii zjawisko to ma być przyczyną względnego spadku, w porównaniu z okresem międzywojennym, udziału sektora prywatnego w całości wkładów bankowych.

Autorzy poszczególnych rozdziałów podają wiele innych informacji o zmianach z zakresu prawa bankowego, organizacji bankowości, techniki gromadzenia wkładów, form i metod kredytowania, rynku pieniężnego i kapitałowego itd., spełniając pod tym względem w zupełności cel zamierzony przez redaktora książki.

Banking Systems, podobnie jak jej poprzedniczka (*Foreign Banking Systems*), stanowi wartościową lekturę, przeznaczoną dla bankowców, studentów i wykładowców przedmiotu bankowości.

Stefan Ochociński

Erich Gutenberg, *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*, t. I, *Die Production*, Berlin 1957, Springer-Verlag, ss. X + 410

Wśród obszernej literatury niemieckiej dotyczącej nauki o przedsiębiorstwie książka Gutenberga stanowi jedną z nowszych i większych pozycji. W pracy tej autor trzyma się wiernie tradycji nauki niemieckiej, która dąży do ugruntowania nauki o przedsiębiorstwie nie tylko jako samodzielnej, ale także równorzędnej dyscypliny w stosunku do ekonomii politycznej. Uzasadnienie takiego stanowiska, reprezentowanego przez Schära, Dietricha, Schmalenbacha, Priona, Mellerowicza, Lehmana, Lohmanna i wielu innych doszukiwać by się należało już we wpływach niemieckiej szkoły historycznej z drugiej połowy XIX w.

Rozważania w *Grundlagen* mają obejmować głównie „zagadnienia kosztów i organizacji przedsiębiorstw”, które stanowią według autora nadal główny trzon stosowanej nauki ekonomicznej. W rzeczywistości jednak E. Gutenberg idzie znacznie dalej, z wątpliwym pożytkiem dla nauki o przedsiębiorstwie.

Pracę swoją autor dzieli na trzy zasadnicze części. W pierwszej części zajmuje on się przyczynami, które przy danej kombinacji (proporcji) czynników produkcji dają takie a nie inne wyniki produkcyjne, w drugiej analizą samego procesu produkcji, głównie od strony kosztów, w trzeciej wreszcie — stosunkiem przedsiębiorstwa do całego „systemu gospodarczego”, w jakim przedsiębiorstwo działa. Analizę swoją prowadzi Gutenberg w odniesieniu do każdego czynnika produkcji, których wymienia sześć, a mianowicie trzy „elementarne” (praca, środki przedsiębiorcze i materiały) oraz trzy „dyspozytywne” (kierownictwo, planowanie i organizacja). Przedstawiając warunki optymalnego układu tych wszystkich czynników, Gutenberg zajmuje się gruntownie wydajnością pracy. Wydajność ta zależy, według autora, od walorów osobistych pracownika, warunków obiektywnych oraz płac. Duży nacisk kładzie on na oświetlenie zależności różnych rodzajów produkcji od urządzeń. Daje też ciekawą analizę czynników, decydujących o wyborze takich a nie innych urządzeń zakładowych, wypełniając tę część pracy obszernymi rozważaniami w dużej części natury technicznej. Znajdzie tu czytelnik wiele uwag, dotyczących także ekonomicznej strony zagadnienia wydajności

maszyn i stosunku do nich człowieka. Rozważania dotyczące „czynnika surowcowego” obejmują przedstawienie warunków dobrej (gospodarki materiałowej (zależność między ilością surowca a wagą otrzymywanego towaru, rola surowca znormalizowanego oraz stopnia jego przydatności).

Kompetencje „czynnika kierownictwa”, którego znaczenie jest Według Gutenberga szczególnie duże, są trudne do ujęcia w ramy schematu („Freiheit der Geschäfts- und Betriebsleitung geht in keine Formel ein”). Uważając także planowanie za „czynnik produkcji” poświęca mu szczególnie dużo miejsca (57 stron). Charakterystyczna jest przy tym próba wykazania wielkiego znaczenia planu dla nowoczesnego przedsiębiorstwa kapitalistycznego. W planie tym powinno ono zawrzeć cały swój „porządek”, a jego organizacja stanowić powinna już tylko „aparat”, który ten zaplanowany porządek realizuje.

Druga część pracy, dotycząca procesu produkcji, stanowi w gruncie rzeczy swoiste rozważanie prawa przychodów, będącego, jak wiadomo, podstawą teorii produkcji. Część ta zawiera liczne wzory matematyczne i wykresy, jakie znajdujemy zwykle w nowoczesnym podręczniku ekonomii politycznej. Autor daje szczególnie obszerną analizę procesu produkcji w ramach wyłożonej teorii kosztów. Zajmuje się przy tym wszystkimi głównymi przyczynami, wpływającymi na koszty przedsiębiorstwa (rodzaj i proporcja czynników oraz ich ceny). W analizie tej przyjmuje on metodę stosowaną przez ekonomistów zgrupowanych w amerykańskim Committee on Price Determination.

Trzecia część książki dotyczy teoretyczno-poznawczych podstaw, które — zdaniem autora — pozwalają określić stanowisko przedsiębiorstwa w otaczającym go świecie i przedstawić jego związek z panującym „systemem gospodarczym”. Autor uważa, że jego system sześciu „produktywnych czynników” oraz zasada gospodarczości (formalna i obiektywna) daje możliwość wydzielenia odrębności przedsiębiorstw różnych ustrojów. „Przedsiębiorstwo kapitalistyczne kieruje się „zasadą autonomii”, polegającej na samodzielnym regulowaniu stosunku produkcji do zbytu. W gospodarce planowej obowiązuje natomiast „Organprinzip”, władze planujące regulują działalność przedsiębiorstwa będącego jedynie „członem nadrzędnym całości”. W takim układzie stosunek przedsiębiorstwa do świata zewnętrznego jest zupełnie inny aniżeli w przedsiębiorstwie kapitalistycznym. Stosowanie gospodarczości polega tutaj na zasadzie „planowo określonej wydajnej produkcji” (plandeterminierter Leistungserstellung), będącej przeciwstawieniem „prywatno-gospodarczej zasady zyskowności”. Przedsiębiorstwo to powinna się przy tym kierować zasadą „umiarkowanego zysku”, tak jak zresztą każde nowoczesne przedsiębiorstwo. Stanowisko autora w stosunku do przedsiębiorstwa socjalistycznego nie jest jednak jasno skryształizowane, skoro znów w innym miejscu zaznacza on (s. 375), że przedsiębiorstwo to powinno realizować takie same cele, jak przedsiębiorstwo kapitalistyczne. Pracę swoją kończy autor rozważaniami dotyczącymi różnych typów przedsiębiorstw w zależności od form własnościowych.

Książka E. Gutenberga, profesora Uniwersytetu w Kolonii, stanowi poważny przyczynek do nauki o przedsiębiorstwie i odzwierciedla dobrze tor myślowy, jakim podąża na badanym odcinku nauka w NRF. Autor słusznie też staje na stanowisku, że stosowana nauka ekonomiczna powinna zajmować się analizą składników czynników produkcji i dążyć do szczegółowego przedstawienia zjawisk, występujących w przedsiębiorstwie. Praca zawiera wiele

myśli, które stanowią treść najnowszej literatury z zakresu organizacji i analizy kosztów. Autor kładzie słusznie duży nacisk na znaczenie kierownictwa w przedsiębiorstwie, ale niepotrzebnie odrywa to pojęcie od pojęcia organizacji. Z chwilą bowiem, kiedy utworzone zostaje w przedsiębiorstwie kierownictwo, staje się ono po prostu częścią składową jego organizacji. Podkreślając małą wagę samych schematów organizacyjnych, autor nie zaznacza jednak, że odnosi się to tylko do jednostek organizacyjnych najwyższego szczebla, a nigdy do samych przedsiębiorstw, w których regulaminowo ujęty szczegółowy podział pracy ma wielkie znaczenie. Analizując obszernie, w oparciu o wzory, amerykańskie przyczyny wpływające na koszty, autor daje szereg cennych uwag, które mogą stanowić podstawę do wyciągania praktycznych wniosków przydatnych dla działalności różnych przedsiębiorstw, a zwłaszcza przedsiębiorstw przemysłowych. Słusznie też przy tym zajmuje on (podobnie jak Keynes) stanowisko, że nauka nie może jednak dawać życiu praktycznemu gotowych recept i że między „rzeczywistością a teorią istnieje będzie zawsze niezapełniona luka” (s. 103).

Nie można natomiast przyjąć tezy autora, że ekonomia polityczna nie stanowi podstawy dla nauki o przedsiębiorstwie i że jest równorzędną w stosunku do niej dyscypliną. Z samej pracy Gutenberga wynika coś zupełnie odwrotnego, skoro opiera on się w sposób zasadniczy na „aparacie naukowym” ekonomii politycznej. Próba zaś tworzenia obok ekonomii politycznej drugiej równorzędności nauki ekonomicznej musi prowadzić do niekonsekwencji. Taką niekonsekwencją jest u autora pojmowanie teorii kosztów jako rozważań, które stoją poza teorią produkcji (s. 9). Argument zaś, że nauka o przedsiębiorstwie jest dyscypliną niezależną od ekonomii (politycznej, jeśli nie pojmuje się jej jako nauki o dochodzie, nie jest przekonujący. Właśnie bowiem w rozważaniach dotyczących kosztów autor wybitnie patrzy na zjawiska od strony dochodu przedsiębiorstwa.

Po przeczytaniu pracy Gutenberga nie można się oprzeć przekonaniu, że wykład jego stanowi w gruncie rzeczy specyficznie opracowaną teorię produkcji. To jednak właśnie powoduje, że autor omija wiele rozważań, które należą do nauki o przedsiębiorstwie, zwłaszcza w części dotyczącej teorii organizacji i kierownictwa oraz innych kierunków naukowej organizacji, jak badanie czasu i ruchów przy pracy, ogólnych warunków pracy, szkolenia, a nawet rachunkowości. Pobieżne traktowanie tych zagadnień powoduje też, że niektóre z nich przedstawione są w sposób przestarzały (jak na przykład rozważania organizacyjne o celowości rozwijania silnej konkurencji między komórkami przedsiębiorstwa, którą propaguje schmalenbachowski ośrodek badawczy). Autor nie bierze po prostu pod uwagę tego najnowszego dorobku z zakresu teorii organizacji, który powstał pod wpływem ogromnego wzrostu znaczenia nowoczesnej techniki w rozwiązywaniu organizacyjnych zagadnień przedsiębiorstw.

Jakkolwiek zatem praca prof. Gutenberga nie przedstawia dużej wartości dla naszych celów dydaktycznych, zawiera ona bogaty materiał, dotyczący zjawisk występujących w procesie produkcji i stanowi zapładniającą literaturę tak dla pracownika nauki, jak też dla kierownika przedsiębiorstwa, który dąży do osiągnięcia jak największych korzyści i oszczędności.

Antoni Skowroński

Walter Thoms, *Reform der Wirtschaftsrechnung in Betrieben und Behörden*, Herne—Berlin 1957, Verlag Neue Wirtschaftsbrieft, ss. 203

Problematyka rachunku gospodarczego stanowi temat, który coraz częściej jest przedmiotem rozważań teoretyków i praktyków reprezentujących różne kraje świata, bez względu na ich ustrój społeczno-gospodarczy. We współczesnych nam czasach ma bowiem miejsce burzliwy rozwój w dziedzinie rachunkowości. Wyraża się on przede wszystkim znacznym rozszerzeniem zakresu przedmiotu rachunkowości, co pozostaje w bezpośrednim związku z rozwojem życia społecznego i gospodarczego. Zagadnienie sprowadza się nie tylko do powiązania rachunku kosztów i kalkulacji z księgowością, aby w ten sposób umożliwić kierownictwu pełne wnioskowanie o sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa. Przecenianie szczególnie elementów rozrachunkowo-kosztowych doprowadzało do nieliczenia się z pozostałymi elementami. Z tych też względów problem reformy rachunku gospodarczego staje się centralnym problemem teorii i praktyki gospodarczej.

Właśnie ostatnia praca prof. dra Waltera Thomsa pt. *Reform der Wirtschaftsrechnung* stanowi śmiałą próbę nowego, lepszego, ze wszechmiar konsekwentnego dostosowania rachunkowości przedsiębiorstw kapitalistycznych, zgodnie z ich funkcją gospodarczą, jaką powinny one spełniać w skomplikowanej rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Teoretyczną podstawę w tym zakresie stanowi „teoria ekonomicznej kinetyki”¹.

Takie byłyby ogólne i pośrednie zarazem przesłanki powstania recenzowanej pracy Thomsa. Bezpośrednią jednak przyczyną, która zmusiła autora do gruntownego naświetlenia szeregu problemów dotyczących funkcjonalnego rachunku kont, było ukazanie się w 1956 r. krytyki, wydanej przez stowarzyszenie ekspertów rachunkowości². Obok niej pojawiły się również inne krytyczne opracowania, niejednokrotnie zawierające szereg błędnych poglądów lub wręcz nieporozumień. Dotyczyły one następujących zagadnień z zakresu funkcjonalnego rachunku kont: a) teoretycznych podstaw, b) terminologii, c) możliwości metodyczno-dydaktycznych, d) rozwiązań technicznych, e) zakresu stosowania, f) wartości poznawczej nowych bilansów.

Jak widać, krytyka była dość różnorodna i wszechstronna, bo obejmująca podstawową problematykę decydującą o wartości każdej formy księgowości.

Treść książki podzielił autor na osiem części, nie licząc wstępu, wykazu piśmiennictwa oraz indeksu nazwisk i indeksu rzeczowego.

Pierwsza część dotyczy znaczenia rachunku, «w którym posługujemy się ekonomicznymi wielkościami „Die Bedeutung der Rechnung mit ökonomischen Daten”. W sposób ciekawy przedstawiono w niej związki i współza-

¹ Por. W. Thoms, *Das Buchen und Bilanzieren der funktionalen Kontorechnung*, Verlag Neue Wirtschaftsbrieft, Herne, Berlin 1955, ss. 126. Rec. M. Przedpelskiego W „Ruchu Prawniczym i Ekonomicznym”, rok XX, 1958, s. 300–305, także W. Thoms, *Das ABC der ökonomischen Kinetik*, „Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis” 1953, H. 6.

² *Die Grenzen der funktionalen Kontorechnung. Eine kritische Betrachtung*. Bearbeitet von Buchhaltungsexperten des Fachverbandes Systembuchungsmittel und Organisationsmittel, Frankfurt (Main) 1956.

leżności zachodzące między gospodarstwem społecznym, przedsiębiorstwami i ich ekonomiką z jednej strony a możliwościami ich odzwierciedlenia z drugiej. Problem przedstawiono w nowym oświeceniu, zakładając, że ruch wartości gospodarczych przedstawia określoną i znaną budowę, która decyduje o zasadach rachunku gospodarczego. Właśnie struktura ruchu wartości gospodarczych stanowi tę oś dookoła której wszystko się obraca. Krytyka natomiast opracowanej przez Thomsa koncepcji, jeśli ma być konstruktywna, sensowna i rozwijająca wiedzę ludzką w tym zakresie, musi się z tym liczyć³.

Drugi rozdział dotyczy rozwoju funkcjonalnego rachunku kont. Omówiono w nim miejsce funkcjonalnego rachunku kont w historii rozwoju księgowości, przesłanki dalszego rozwoju rachunkowości, etapy rozwoju, założenia wyjściowe i postęp w rozwoju funkcjonalnego rachunku kont oraz instytucje zabezpieczające dalszy rozwój i coraz to szersze stosowanie tej formy księgowości.

W rozdziale trzecim autor odpowiada na krytykę Kurta Kinka⁴, który w swoich rozważaniach zajmuje się centralnym problemem nauki o przedsiębiorstwie, tj. rachunkiem gospodarczym, stawiając jednocześnie wysokie wymagania teoretyczne i metodyczne. Argumentacja Thomsa zmierza w kierunku wykazania istoty wkładu „funkcjonalnego rachunku kont” do ogólnej nauki o przedsiębiorstwie.

W dalszej części pracy prof. Thorns polemizuje z krytyką funkcjonalnego rachunku kont przeprowadzoną przez innych szwajcarskich rzeczoznawców gospodarczych, a w szczególności przez Ericha Hubachera⁵, F. Scheerera⁶ i przez rzeczoznawcę występującego pod inicjałami E. F.⁷

Nie można się dziwić, że prace prof. Thomsa znalazły tak żywy oddźwięk w szwajcarskim piśmiennictwie fachowym. Szwajcarii bowiem posiada dużą na tym polu tradycję, wystarczy, aby wymienić takie nazwiska jak Schär, Hügli i Ruf. Tym niemniej prace Thomsa spotkały się w Szwajcarii z powściągliwą albo negatywną oceną, zaś czasopisma publikujące te oceny nie zamieściły nadesłanych replik.

Wracając jednak do poszczególnych krytyk należy podkreślić, że Hubacher zajął się oceną funkcjonalnego rachunku kont z punktu widzenia założeń teoretycznych, możliwości technicznych oraz jego przydatności w warunkach szwajcarskich. Zacytowane przez prof. Thomsa wyjątki z artykułu

³ „Kritik ist Beurteilungskunst, Scheidung des Richtigen vom Falschen, Wertvollen vom Wertlosen, Prüfung einer Leistung, eines Werkes nach Bedeutung und Wert des Gebotenen, auf seine Angemessenheit zu den Forderungen und Normen der theoretischen oder praktischen Vernunft oder des Geschmacks hin”, s. 57.

⁴ K. Kink, *Inhalt und Form der funktionalen Kontorechnung. Eine Entgegnung — zugleich als Beitrag zur Frage der Anwendung des System- und Stilbegriffs in der Betriebswirtschafts- und Verrechnungslehre*, „Zeitschrift für Betriebswirtschaft” 1955, z. 12, s. 697. Por. też W. Thorns, *Das Strukturgesetz der ökonomischen Bewegungsordnung — zugleich eine Entgegnung auf die Kritik von Kurt Kink*, „Zeitschrift für Betriebswirtschaft” 1956, z. 2, 7(8) 1956, s. 418-433.

⁵ E. Hubacher, *Funktionale Kontorechnung, Die Unternehmung*, „Zeitschrift für die Betriebswirtschaft und Organisation”, 1955, nr 3, s. 90-94.

⁶ F. Scheerer, *Die funktionale Kontorechnung von Prof. Dr W. Thorns*, „Büro und Verkauf”, 1955, z. 9.

⁷ E. F., *Zur Diskussion über die „funktionale Kontorechnung”, der Organisator*, „Schweizer Monatschrift”, r. 37, 1955, nr 441.

Hubachera świadczą o pewnym konserwatyzmie, a nawet skostnieniu w traktowaniu całej problematyki.

W odpowiedzi F. Scheererowi Thoms omawia szczegółowo teorię i technikę opracowanej przez siebie formy księgowości. Polemika między obydwojema autorami jest ostra. Ze strony prof. Thomsa natomiast szczególnie skierowana przeciw nieuzasadnionym tradycyjnym nawykom przeciwstawiającym się wszelkiemu postępowi. Autor obok własnych argumentów cytuje również wypowiedzi różnych znawców przedmiotu, aby jak najbardziej osłabić postawione zarzuty.

Pewne analogie istnieją również w krytyce E. F., który nawiązuje do teorii kont, a szczególnie do „Zweikontentheorie”. Nie zdaje on sobie natomiast sprawy, że funkcjonalnego rachunku kont nie da się tłumaczyć z pozycji teorii kont. Teorie te bowiem są przydatne do objaśniania systemu podwójnej księgowości, niemniej jednak funkcjonalny rachunek kont wykazuje obok cech wspólnych szereg różnic w porównaniu z klasyczną księgowością podwójną. Dlatego też podstawy rzeczowej i metodycznej dla tej formy księgowości nie stanowi również i bilans zapasów. Teoretycznym punktem wyjścia funkcjonalnego rachunku kont jest treść rachunkowości, tzn. ruch wartości gospodarczych.

W piątej części pracy zajmuje się Thoms krytycznym opracowaniem funkcjonalnego rachunku kont przez ekspertów księgowych, pt. „Die Grenzen der funktionalen Kontorechnung”⁸. Stanowi ona trzon omawianej pracy, w którym jeszcze raz przedstawia autor w sposób logiczny i prosty teoretyczne podstawy funkcjonalnego rachunku kont. Na szczególne podkreślenie zasługuje cechująca autora skłonność do stałego i możliwie wszechstronnego wydobywania wszelkich związków i współzależności oraz wskazywania, o ile stanowią one zaletę funkcjonalnego rachunku kont.

Oddzielną część rozdziału poświęca autor na szczegółowe omówienie zarzutów postawionych przez ekspertów księgowych. W tej części pracy wyjaśnia on kolejno istotę nowej terminologii zastosowanej w odniesieniu do funkcjonalnego rachunku kont, założenia grupowania materiału księgowego, występujące trudności w zakresie powstawania pola błędów, nakładu pracy księgowania na kontach rzeczowych i osobowych, w zakresie księgowego ujęcia środków pieniężnych i rozrachunków wewnętrznych przedsiębiorstwa.

Dalsze rozważania dotyczą wartości analitycznej bilansów. W replice prof. Thomsa nie brak daleko idących zastrzeżeń upatrujących przyczyny krytyki w niezdrowej rywalizacji zawodowej oraz w braku obiektywizmu.

Dyskusja na temat funkcjonalnego rachunku kont znalazła swój wyraz w wielu publikacjach opracowanych przez niemieckich specjalistów. Należy tu wymienić:

1. Roehling—Steiner, *Grundlagen, Nutzenanwendung und Aussagewert der funktionalen Kontorechnung*, „Zeitschrift für Betriebswirtschaft”, 1956, Heft 3.
2. W. Röttgermann, *Zur funktionalen Kontorechnung*, „Die Wirtschaftsprüfung” 1955, Nr 15 i 16.
3. A. Erdmann, *Die funktionale Kontorechnung — eine systematische Analyse*, „Der Merkur-Bote” 1956, nr 2, s. 62.

⁸ Por. przypis 2.

4. Inne opracowania krytyczne opublikowane w czasopismach fachowych jak „Wirtschaft-Praxis”, „Zeitschrift für Betriebswirtschaft”, „Hotel”, „Zeitschrift für Organisation”, „Bilanz- und Buchhaltungs-Praxis”, „Der Betrieb” i inne.

Ocena funkcjonalnego rachunku kont zawarta w przytoczonych publikacjach jest różna, a więc nie brak ocen powściągliwych, jak również często można spotkać się z wydobyciem istotnych walorów teoretycznych i praktycznych funkcjonalnego rachunku kont.

Nie bez znaczenia dla dyskusji, jaka rozwinęła się wokół opracowanej przez prof. Thomsa formy księgowości, jest stanowisko przedstawicieli niemieckiej nauki o przedsiębiorstwie. Jak wiadomo, w tej dziedzinie wiedzy miał miejsce widoczny rozwój, którego istotę wyraża zamieszczony cytat⁹.

Szczegółowo ten rozwój analizuje Otto Bredt w pracy pt. *Die Krise der Betriebswirtschaftslehre*¹⁰, dochodząc do bardzo pesymistycznych wniosków odnośnie do przeszłości. Wydaje się nieunikniona rewizja dotychczasowych pozycji, których istota sprowadza się do niedostrzegania faktycznych współzależności i związków zachodzących w gospodarce przedsiębiorstwa, jak również w kurczowym trzymaniu się niesłusznych założeń metodologicznych.

Ocena funkcjonalnego rachunku kont, dokonana przez prof. Otto Hintnera¹¹, Petera Scherpf¹², Hansa Linhardta¹³, Wilhelma Hasenacka¹⁴, Waltera Le Coutrea¹⁵, E. Aufermanna¹⁶, Heinena¹⁷ i Adolfa Willaretha¹⁸, stanowi dalszą interesującą część pracy.

Przywołane niżej recenzje prac prof. Thomsa obejmują okres lat 1940—1955. Dotyczą one zatem początkowych koncepcji funkcjonalnego rachunku kont oraz dojrzałych już rozwiązań. Nie brak w tych ocenach zastrzeżeń dotyczących terminologii, jak również takich, które świadczą o braku gruntownej znajomości teoretycznych założeń funkcjonalnego rachunku kont. Nie brak jest również ocen całkowicie sprzecznych, tzn. negujących i doceniających wartość funkcjonalnego rachunku kont.

⁹ „Die Entwicklung der Betriebswirtschaftslehre ist in den letzten Jahren einen Weg gegangen, der sie von der «Buchhaltung und Bilanz» weg und zur Kostenrechnung hingeführt hat», ss. 174.

¹⁰ „Zeitschrift für Handelswirtschaftliche Forschung”, 1956, z. 2, s. 113.

¹¹ O. Hintner, *Rentabilität und Leistung Bemerkungen zu dem Buch von Walter Thoms, „Finanzarchiv”*, 1943, t. 9, s. 205.

¹² P. Scherpf, *Der Kontenrahmen. Entstehung, Verbreitung, Möglichkeiten*, München 1955.

¹³ H. Linhardt, recenzja w „Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis”, r. 3, 1951, z. 2, s. 127.

¹⁴ *Die Besprechung des Wirtschaftslexikons I Band A—K*, Herausgeber Dr. R. Sellien und Dr. H. Sellien, Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler, Wiesbaden 1956, „Zeitschrift für Betriebswirtschaft”, 1956, z. 3, von Prof. Dr. Wilhelm Hasenack.

¹⁵ Le Coutre, *Die Bilanz nach funktionaler Kontorechnung. Stichwort „Bilanztheorien” w: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft*, 3. Auflage, Stuttgart 1956, Sp. 1170—1172.

¹⁶ E. Aufermann, *Die Besprechung des Buches von W. Thoms, Das Buchen und Bilanzieren der funktionalen Kontorechnung*, Herne (Westf.) 1955. Verlag Neue Wirtschafts-Briefe.

¹⁷ Keinen, *Saarbrücken, eine Buchbesprechung, „Thoms, die funktionale Kontorechnung”*, „Saar-Wirtschaft”, 1955, nr 24.

¹⁸ A. Willareth, *Die Besprechung der Broschüre „Laborex Buchhaltung”*, „Mannheimer Morgen”, r. 5, 1950, nr 142.

Trudno jest dokonywać szczegółowej analizy poglądów poszczególnych autorów na temat teoretycznych i praktycznych wartości funkcjonalnego rachunku kant. Ostatecznym rozstrzygającym i prawdziwym kryterium w tej dyskusji jest praktyka gospodarcza, która z powodzeniem posługuje się tą formą rachunkowości.

Problemem istotnym dla czytelnika polskiego jest sprawa, jakie korzyści dla niego daje lektura recenzowanej książki Thomsa. Odnośnie do tej kwestii wydaje się, że spostrzeże on pewne analogie, jeśli chodzi o ogólną sytuację zarówno w zakresie teorii, jak i praktyki. Analogie te znajdują swój wyraz przede wszystkim w tym, że dotychczasowy rozwój doprowadził do znacznego usztywnienia i uschematyzowania rachunkowości. Przeważna część prac na temat rachunkowości posiada charakter komentarzy prawnych albo opisów objaśniających korespondencję kont. Natomiast prace dotyczące rachunku kosztów, zwłaszcza planowanych, ograniczają się w zasadzie do wielkich przedsiębiorstw, nie bacząc na stosunek ilościowy wielkich i małych przedsiębiorstw.

Nie zmienił się również zupełnie „duch” prowadzonej rachunkowości, która jeszcze często nosi charakter biurokratyczno-administracyjny, a więc nie odpowiadający współczesnym wymogom. Rachunkowość wykazująca taki charakter, mimo zmienionych form jej prowadzenia, posiada wszelkie znamiona rachunkowości „tradycyjnej”, a więc nie mogącej sprostać współczesnym zadaniom, wyrażającym się w rzetelnej i terminowej informacji o sytuacji przedsiębiorstwa w przeszłości, teraźniejszości i przyszłości.

Dlatego też wydaje się, że nie są obojętne dla realizacji tych zadań przesłanki metodologiczne, na jakich opiera się grupowanie i klasyfikowanie materiału księgowego. Nie są również obojętne dociekania, mające na celu ustalenie istoty albo przedmiotu rachunkowości.

Książka prof. Thomsa natomiast stawia tę problematykę w sposób jasny i oczywisty, zmuszając czytelnika do zrewidowania własnej postawy, szczególnie w zakresie konieczności posługiwania się w rozważaniach na tematy rachunkowości kategoriami ekonomicznymi.

W zakończeniu należy podnieść, że praca prof. Thomsa pt. *Reform der Wirtschaftsrechnung* stanowi oryginalną pozycję bibliograficzną z dziedziny rachunkowości krajów kapitalistycznych. Porusza ona bowiem wiele zagadnień teoretycznych i praktycznych przedmiotu, dając niejednokrotnie „różnobarwny” obraz jego stanu w krajach zachodniej Europy. Niezależnie od tego czytelnik jest w stanie wyrobić sobie pogląd na stosunki panujące w sferach naukowych krajów kapitalistycznych.

Wartość pracy prof. Thomsa polega również i na tym, że porządkuje W niej autor całość krytycznej problematyki, bez względu na jej pozytywną lub negatywną treść. Niezależnie od tego w pracy swojej rozwija Thorns z całą konsekwencją założenie teoretyczne i metodologiczne funkcjonalnego rachunku kont, a więc i rachunkowości.

Reasumując wszystkie te okoliczności należy podkreślić również dużą aktywność naukową prof. Thomsa, który żadnej krytyki ani wypowiedzi na temat funkcjonalnego rachunku kont nie pozostawił bez odpowiedzi, a mało tego — zebrał i usystematyzował całą literaturę zagadnienia, wskazując na konieczność nowych rozwiązań w zakresie rachunkowości przedsiębiorstw.

Cecil Gillespie, *Cost Accounting and Control*, Englewood Cliffs, 1957, Prentice-Hall, Inc., ss. 824

Autor recenzowanej książki jest profesorem i wykładowcą rachunkowości na uniwersytecie w Detroit (Northwestern University). Książka ta po niedawno wydanym podręczniku *Accounting Procedure for Standard Costs*¹ jest kolejną obszerną publikacją autora z zakresu ewidencji i bieżącej kontroli kosztów przedsiębiorstw przemysłowych.

Celem pracy jest wyłożenie ogólnych zasad ewidencji i kontroli kosztów, a przede wszystkim przedstawienie problematyki wykorzystania rachunku kosztów dla celów planowania i zarządzania. Aspekt przydatności systemów i metod rachunku kosztów i kontroli ich poziomu dla celów podejmowania decyzji kierowniczych stanowi niejako myśl przewodnią całego opracowania. Książka przeznaczana jest dla personelu wyższych szczebli zarządzania (top-management) oraz dla tych pracowników działu rachunkowości, którzy przeprowadzają samodzielnie studia i badania w zakresie interpretacji i analizy danych rachunku kosztów.

Wydaje się, że cel pracy został w poważnym stopniu osiągnięty, a co więcej, książka pozwala na wyciągnięcie pewnych uogólniających wniosków, dotyczących metod ewidencji i analizy kosztów własnych. Stało się to z jednej strony dzięki sprecyzowaniu przez autora szeregu określeń i terminów teorii rachunku kosztów, z drugiej strony dzięki zastosowaniu wszelkich dostępnych w tego rodzaju publikacjach środków upogładwiających treść. Zawarte w pracy liczne zaczerpnięte z praktyki przykłady liczbowe, schematy przebiegu ewidencji poszczególnych rodzajów kosztów, wzory i możliwe warianty rozwiązań księgowych, wykresy krzywych kształtowania się kosztów, zestawienia i tablice analityczne stanowią dla czytelnika cenny, a zarazem przystępny materiał metodologiczny i dydaktyczny.

Całe opracowanie składa się z czterech zasadniczych części, w których kolejno omówione zostały: rachunek kosztów, kontrola kosztów, wykorzystanie rachunku kosztów dla celów planowania i planowanie kosztów. Ponadto praca zawiera cenny apendix w postaci kompletnego zbioru sprawozdań, służących jako podstawa kontroli kształtowania się kosztów, przykładowego budżetu kosztów konkretnego przedsiębiorstwa oraz wykazu bibliograficznego artykułów, które ukazały się w „Biuletynie Stowarzyszenia Księgowych-Kosztowców USA”². Poza podziałem na cztery główne części autor zastosował w książce dalsze ugrupowanie zagadnień w 30 rozdziałach. Po każdym rozdziale podane są pytania kontrolne (Questions), które mają charakter krótkich podsumowań głównych tez i myśli rozdziału. Obok pytań kontrolnych niektóre rozdziały zawierają zagadnienia przykładowe do samodzielnego rozwiązania.

Pierwszy i drugi rozdział książki poświęcone są zagadnieniom teoretycznym — pojęciu, zadaniom, zakresowi i podziałowi rachunku kosztów. Rachunek kosztów definiuje autor jako „zbiór sposobów ustalania kosztu produktu i różnych czynności wywołanych jego wytworzeniem i sprzedażą oraz służący

¹ C. Gillespie, *Accounting Procedure for Standard Costs*, New York 1954, ss. 472.

² National Association of Cost Accountants, Bulletin, New York.

celom planowania i mierzenia wykonania" (zadań — przyp. A. J.). Tego rodzaju „czynnościowe” określenie rachunku kosztów spotyka się także u innych autorów amerykańskich. Kohler na przykład pisząc o pojęciu rachunku kosztów, wylicza jego elementy składowe³.

Cytowana wyżej definicja jest jednocześnie określeniem zakresu rachunku kosztów, którego części składowe stanowią: ewidencja kosztów, kontrola kosztów, analiza kosztów, porównywanie kosztów i planowanie kosztów. Związek tych poszczególnych części rachunku kosztów z całokształtem działalności przedsiębiorstwa, a przede wszystkim ich powiązanie z komórkami dyspozycyjnymi przedstawia autor posługując się schematami organizacyjnymi.

Omawiając podział rachunku kosztów, autor wymienia dwa zasadnicze systemy: system zleceń i procesowy. Pod pojęciem systemu zleceń autor rozumie odnoszenie poniesionych nakładów na przedmiot produkcji niezależnie od długości cyklu produkcyjnego w czasie. Natomiast w zakresie systemu procesowego wchodzi te rachunki kosztów, w wyniku których uzyskuje się przeciętny koszt wszystkich wytworzonych w danym okresie czasu (na przykład miesiącu) produktów.

Przechodząc do kryteriów klasyfikacyjnych kosztów, autor podkreśla konieczność stosowania szerokich i szczegółowych podziałów kosztów jako niezbędnego warunku wnikliwej ich kontroli i analizy. Autor rozróżnia sześć podziałów kosztów: według funkcji i operacji (by function and operation), według elementów (by elements), według grup bezpośrednich i pośrednich (direct and indirect), według przedmiotu (by object), według zależności od wielkości produkcji (fixed and variable) oraz według odpowiedzialności (by responsibility).

Kolejne rozdziały części pierwszej książki (rozdziały III—XV) autor poświęca metodom i przykładom praktycznych rozwiązań ewidencji poszczególnych rodzajów kosztów (materiałowych, robocizny, kosztów ogólnych itp.) zarówno przy systemie zleceń, jak i przy systemie procesowym rachunku kosztów.

Część druga książki, obejmująca rozdziały XVI—XXII, poświęcona jest zagadnieniom kontroli kosztów i analizie ich poziomu. Autor wykazuje w tej części wyższość różnych systemów kosztów wyznaczanych (predetermined costs) nad systemami kosztów „historycznych” (historical costs). Nowością książki Gillespie jest związanie uwagi czytelnika nie tylko z procedurą rachunku kosztów wyznaczanych, lecz także ze znacznymi korzyściami stosowania tych metod i uzyskiwaniem bieżących informacji dla podejmowania decyzji kierowniczych (managerial information). Autor omawia dwie zasadnicze metody ewidencji w oparciu o koszty wyznaczane: koszty szacunkowe — prognostyczne (estimate costs) i koszty standardowe (standard costs). Wykazuje on ograniczoną poznawczą zarządu przedsiębiorstwa przy stosowaniu kosztów szacunkowych i pełną przydatność dla operatywnych decyzji kierowniczych systemu „standard costs”. Celem bowiem tego systemu jest bieżące informowanie kierownictwa o pojawieniu się odchyleń od wyznaczonych wielkości, ze wskazaniem przyczyn ich powstania, w celu wywołania okres-

³ „Cost accounting: that branch of accounting dealing with the classification, recording, allocation, summarization and reporting of current and prospective costs”. E. L. Kohler, *A Dictionary for Accountants*, Englewood Cliffs, 1957, s. 143.

lonych środków przeciwdziałających niekorzystnym odchyleniom. Odchylenia od wielkości standardowych mogą mieć charakter wartościowy (na przykład zmiany rynkowe cen materiałów, zmiany stawek płac itp.) oraz ilościowy (na przykład przekroczenie ilościowych norm zużycia materiałów, norm czasowych pracy itp.). Prowadzone przez przedsiębiorstwo odpowiednie urządzenia ewidencyjne, które w postaci wzorów są przytoczone przez autora, pozwalają na ujmowanie odchyłeń od wielkości postulowanych, ich wycenę pieniężną oraz ugrupowanie według przyczyn powstania.

Dokładnym określeniem norm zużycia mogą być objęte zasadniczo koszty bezpośrednie wytwarzanych produktów. Natomiast koszty pośrednie wytwarzania wymagają w przedsiębiorstwie innych metod kontroli. Przeważająca część ich sumy, w odróżnieniu od kosztów bezpośrednich, utrzymuje się na względnie stałym poziomie, niezależnie od stopnia zatrudnienia zakładu. Część jednak kosztów pośrednich wykazuje również tendencję zmienności, powiązaną ze stopniem wykorzystania zdolności produkcyjnej. Jaki wobec tych faktów przyjąć sposób wyznaczania i kontroli wielkości nakładów pośrednich? Autor przedstawia w swym opracowaniu metodę tzw. budżetów elastycznych (flexible budgets) kosztów pośrednich, podając przykład sporządzenia tego rodzaju budżetu w wariantach 60, 80 i 100% wykorzystania zdolności produkcyjnej zakładu.

Stosunkowo dużo cennego materiału poznawczego i dydaktycznego znajduje się w rozdziale XX, pt. „Obniżka kosztów przez analizę odchyłeń” (od wielkości wyznaczonych — przyp. A. J.). Problematyka zawarta w tym rozdziale jest niezmiernie aktualna i wielce interesująca dla czytelnika polskiego. Autor zaznacza na wstępie, że możliwości obniżki kosztów własnych znacznie wzrastają z momentem prawidłowego zastosowania w rachunku kosztów systemów kosztów wyznaczanych. Szczególny nacisk autor kładzie na wnikliwie i oparte na badaniach ustalanie norm kosztów. Jest ono samo w sobie bodźcem oszczędnej gospodarki zakładu. Posługiwanie się następnie właściwymi metodami operatywnej kontroli odchyłeń od wielkości postulowanych kosztów zwielokrotnia możliwości ich obniżki. Analiza kształtowania się kosztów powinna być przeprowadzana kompleksowo, zdaniem autora, obejmując swoim zakresem zarówno zagadnienia czysto ekonomiczne, jak i warunki techniczne. Wszelkie bowiem oddzielne ich traktowanie nie daje pełnego obrazu sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa.

Ostatni rozdział (XXII) drugiej części pracy poświęcony jest kontroli kosztów dystrybucji (distribution cost control). Autor, wychodząc z założenia, że koszty zbytu stanowią w przedsiębiorstwach amerykańskich poważny odsetek ogółu ponoszonych nakładów, wysuwa postulat objęcia także i tych kosztów systemem standardów i budżetowaniem.

Zagadnienia planowania kosztów omówione zostały przez autora w części trzeciej i czwartej pracy (rozdziały XXIII—XXX). Autor identyfikuje pojęcie kompletnego budżetu przedsiębiorstwa z pojęciem planu, pisząc, że „budżet (w jego całościowej postaci) jest złączonym w całość i skoordynowanym planem operacji, obejmującym wszystkie fazy działalności przedsiębiorstwa i zestawionym w celu wykazania wyników finansowych wykonania planu” (s. 561). Autor rozróżnia trzy zasadnicze grupy budżetów (planów), które sporządzane są w przedsiębiorstwach amerykańskich: budżety produkcji (i zwia-

zane z nimi budżety zbytu), budżety zaopatrzenia w środki i budżety finansowe. Budżety finansowe układem zbliżone są do stosowanych w naszej metodzie planowania finansowego „bilansów dochodów i wydatków przedsiębiorstwa” (oczywiście bez części obejmującej rozrachunki z budżetem państwa).

Przechodząc z kolei do przedstawienia związków, jakie mogą ukształtować się w przedsiębiorstwie między wolumenem kosztów a wielkością zysku (cost-volume-profit relationships), autor podaje, że fundamentalną zasadą analizy tego zagadnienia jest ścisły podział ogółu kosztów przedsiębiorstwa na zmienne i stałe. Ten podział kosztów służy do ustalenia tzw. wielkości marginalnej bilansu (marginal balance), wyrażanej wielkościami absolutnymi (w pieniądzu) lub względnymi (procentowo do wielkości sprzedaży). Jest ona różnicą między wielkością sprzedaży a kosztami zmiennymi. Na podstawie wielkości marginalnej zostaje obliczony tzw. martwy punkt przedsiębiorstwa (breakeven point), który służy jako podstawa określania związku kosztów z poziomem zysku oraz wskazania, przy jakiej wielkości sprzedaży przedsiębiorstwo będzie pracowało jeszcze na zasadzie rentowności.

Książka Gillespie jest niewątpliwie opracowaniem przeznaczonym dla praktyków, mimo że posiada ona także walory teoretyczne. Obszerność i encyklopedyczny charakter predestynują pracę jako vademecum kosztowca-kontrolera w przedsiębiorstwie. Dla czytelnika pragnącego po raz pierwszy zapoznać się z zagadnieniami kontroli kosztów wydaje się ona gęszczem alternatyw, rozwiązań, procedur i metod. Stosowana przez autora metoda przykładowa (the case method) może, jak zauważa amerykański recenzent tej książki — Norton M. Bedford, „nasunąć u studenta mniemanie, że funkcja rachunkowości polega na tym, aby nauczyć wszystkiego tego, co jest wykonywane w praktyce”⁴.

Pomimo tej wady książka daje czytelnikowi przygotowanemu dobrą podstawę zapoznania się z zagadnieniami rachunku i kontroli kosztów przedsiębiorstwa. Stanowi ciekawą i zasługującą na uwagę pozycję bibliograficzną dla specjalizującego się w zakresie wykorzystania rachunku kosztów dla celów kierowania i zarządzania przedsiębiorstwem przemysłowym.

Adam Jarzembowski

W. W. Gołowski, *Statisticeskij kontrol kaczestwa za rubieżom*, Moskwa 1957, Maszgiz, ss. 150

W wielkich przedsiębiorstwach produkcyjnych, dających dużą ilość produktów o różnych asortymentach, istnieje silna potrzeba przeprowadzania systematycznej kontroli jakości produkcji. Jednym z najważniejszych sposobów przeprowadzania tej kontroli jest sprawdzanie jakości produkcji za pomocą metod statystycznych. Metody te ujęte są w całą wyodrębnioną gałąź wiedzy, zwaną statystyczną kontrolą jakości.

W miarę zmieniania się sposobów i organizacji produkcji oraz zastosowania nowoczesnej techniki dotychczasowe organizacyjne zasady statystycznej kontroli jakości stają się coraz mniej przydatne w praktyce. Ten stan rzeczy

⁴ N. M. Bedford, „The Accounting Review” 1958, nr 1, vol. XXXIII, s. 160.

spowodował, że wiele przedsiębiorstw przestało stosować albo źle stosowało statystyczną kontrolę jakości. Na tym tle powstał kryzys tej dziedziny wiedzy, jako nie nadążającej za nowymi organizacyjno-technicznymi i ekonomicznymi warunkami. Z uwagi na to, autor postawił sobie za zadanie odpowiedzieć na pytanie, czy kryzys statystycznej kontroli jakości jest rzeczywisty i powstał na skutek niemożności jej stosowania w obecnych warunkach, czy też powstał on na skutek niezajomości rozwoju tej (gałęzi wiedzy. W tym celu W. W. Gołowinski przeprowadził w recenzowanej pracy krytyczną ocenę ostatnich osiągnięć oraz rozwoju statystycznej kontroli jakości w Stanach Zjednoczonych, Anglii, Francji i w Niemczech Zachodnich.

Pracę swą W. W. Gołowinski podzielił na cztery następujące części: „Zmiany w zasadach i skali zastosowania statystycznego regulowania jakości na Zachodzie”, „Statystyczne regulowanie jakości w odlewniach”, „Statystyczne regulowanie w zakładach mechanicznych”, „Montażownie i emaliernie”¹.

W części pierwszej autor omawia standardyzowany wariant statystycznego regulowania jakości, standardowe karty kontrolne i przedstawia rozwój statystycznego regulowania jakości produkcji. Szczególnie obszernie autor omawia w tym miejscu rozwój statystycznej kontroli w Ameryce, Anglii i Niemczech Zachodnich. Autor dochodzi do wniosku, że regulowanie jakości produkcji powstało na założeniu, iż w produkcji nie trzeba prowadzić beznadziejnej walki z wpływami przyczyn przypadkowych, natomiast zagadnieniem zasadniczym jest śledzenie i bezkompromisowe niszczenie przyczyn określonych, powodujących straty. Z przedstawionego przez autora rozwoju statystycznej kontroli jakości wynika, że do drugiej wojny światowej regulowanie jakości produkcji miało bardzo ograniczone zastosowanie i dopiero podczas wojny stało się ono masową metodą, służącą do walki o dobrą jakość produkcji.

W. W. Gołowinski pisze, że nie wszędzie pojęcie statystycznej kontroli jakości jest jednakowe. W Stanach Zjednoczonych statystyczne metody badania jakości wchodzą do kontroli technicznej, w Anglii utarło się zaliczanie SKJ-otu do analizy operacyjnej, czyli do dziedziny racjonalnego kierownictwa, natomiast we Francji uważa się ją za środek służący do wykazania miejsca powstawania braku, a w NRF statystyczną kontrolę jakości zalicza się do dziedziny kontroli produkcyjnej.

Należy podkreślić, że autor bardzo gruntownie zaznajamia czytelnika z teoretycznymi założeniami zachodnich autorów zajmujących się statystyczną kontrolą jakości. Dzięki temu czytelnik może wyrobić sobie dokładny pogląd na rzeczywisty stan tej gałęzi wiedzy. Również bardzo ciekawe są uwagi krytyczne, w których W. W. Gołowinski sprzeciwia się twierdzeniom statystyków zachodnich, jakoby nie można było oddziaływać na przyczyny uboczne. Autor twierdzi, że granica między określonymi a przypadkowymi przyczynami jest w zasadzie umowna. Nie ma żadnych podstaw do twierdzenia, że przyczyny przypadkowe nie poddają się oddziaływaniu inaczej, jak drogą pełnej przebudowy procesu. Ogromną większość przyczyn noszących charakter przypadkowych łatwiej osłabić niż tak zwane przyczyny określone. Po przytoczeniu

¹ Autor używa nazwy „cechi pokritij” — chodzi tu o niklowanie, chromowanie, emaliernie itd.

szeregu przykładów autor dochodzi do wniosku, że twierdzenia, jakoby przyczyny uboczne nie poddawały się oddziaływaniu, a określone przyczyny poddawały się, nie potwierdza praktyka w dziedzinie technologii budowy maszyn i odnosi się ono do tych schematów, które powstają w ciszy gabinetów. Wydaje się, że w tym miejscu, mimo niewątpliwej słuszności, autor uprościł nieco zagadnienie. Trudno jest bowiem oddziaływać na przyczyny uboczne właśnie z samego ich charakteru przypadkowości. Jeżeli potrafimy oddziaływać na przyczyny przypadkowe, to oznacza, że przyczyny te zatraciły w jakiejś mierze charakter przypadkowy, a weszły w stadium przyczyn określonych. Jeżeli założylibyśmy, że część produkowana przez automat wykazuje częste odchylenia od określonych norm, to odchylenia te mogą przejść w składnik systematyczny; wówczas oczywiście można będzie określić przyczynę tych odchyień i spowodować ich zniknięcie. Jeżeli natomiast jedna część na tysiąc będzie wykazywała odchylenie albo gdy częste odchylenia będą różniły się od siebie, to wtedy oddziaływanie na te przypadki będzie miało również charakter przypadku, a nie świadomego działania.

Część druga pracy poświęcona została zastosowaniu statystycznej metody badania jakości produkcji w gałęzi przemysłu zajmującej się odlewnictwem. Autor przedstawia tu główne zadania oraz metody statystycznej kontroli jakości i na konkretnych przykładach podaje doświadczenia statystyków zachodnich w tej dziedzinie wytwórczości.

W części trzeciej autor omawia zagadnienia dokładności, granice kontrolne, tablice Duddinga-Rissika, rozmaite typy kart kontrolnych oraz organizację posługiwania się nimi. Następnie W. W. Gołowski omówi ogólne zasady organizacji statystycznego regulowania produkcji, analizę danych oraz procedurę regulowania jakości. Część tę kończy ciekawe zestawienie, wykazujące rezultaty statystycznego regulowania jakości w wielkim przedsiębiorstwie urządzeń elektrycznych w Anglii. Z zestawienia tego wynika, że przed wprowadzeniem statystycznego regulowania jakości uznano za nadające się do przyjęcia tylko 49,8% produkcji, natomiast po jego zastosowaniu procent przyjętej produkcji wzrósł do 78,0. Również procent braków spadł z 16,9 na 9,0. Dane te wykazują, jak nieodzowne staje się stosowanie statystycznej kontroli jakości w wielkich współczesnych przedsiębiorstwach przemysłowych.

W części czwartej zajmuje się autor zagadnieniem dokładności kontroli, następnie omawia dyspersyjną analizę błędów produkcji, błędy pomiarów, ocenę rozproszenia oraz omawia nowe doświadczenia w stosowaniu statystycznej kontroli jakości. Część ta, jak i dwie poprzednie, stanowi bardzo pożyteczne podsumowanie organizacji i metod prowadzenia kontroli jakości na Zachodzie. Metody te autor omawia z punktu widzenia praktycznego ich zastosowania w poszczególnych gałęziach przemysłu. Należy podkreślić, że udało się to autorowi w całej rozciągłości. Części praktyczne zostały bowiem opracowane w ten sposób, że można na ich podstawie zorganizować i przeprowadzać statystyczną kontrolę jakości. Umiejętność, z jaką autor wybrał z obszernej literatury najważniejsze, a zarazem nieskomplikowane metody badania jakości oraz ujął je w formie instrukcji, zasługuje na szczególne podkreślenie.

Należy równocześnie zaznaczyć, że części te charakteryzują się nie tylko bardzo starannym opracowaniem praktycznego zastosowania metod staty-

stycznej kontroli jakości w przedsiębiorstwach. Równocześnie bowiem autor omawia w nich teoretyczną stronę zastosowania tych metod. Z teoretycznych wywodów Gołowskiego wynika, że dotychczas pod metodami statystycznego regulowania jakości produkcji rozumiano zasady statystycznego opracowania danych kontrolnych. Natomiast obecny stan tej dyscypliny ukazuje, że przez metody statystycznej kontroli jakości produkcji należy rozumieć nie tylko zastosowanie techniki statystycznej, ale przede wszystkim organizacyjne i techniczne przedsięwzięcia. W szczególności należą tu, zdaniem autora, metody systematycznego sygnalizowania braku, zachęcanie pracowników oraz analizowanie przyczyn powstawania braków. Natomiast jeżeli chodzi o zastosowanie metod statystycznego opracowania danych kontrolnych, to raczej ono maleje. Z naciskiem autor zaznacza, że bez odpowiedniego zachęcania [pracowników wszystkie inne metody statystycznej kontroli jakości nie mają znaczenia.

Książka W. W. Gołowskiego oparta została na obszernej literaturze, przeważnie anglosaskiej i stanowi jej podsumowanie, jednakże sposób, w jaki autor to zrobił, wykazuje, że zna on dokładnie to zagadnienie nie tylko teoretycznie, ale i praktycznie.

Charakterystyczną cechą pracy jest zmniejszenie matematycznych metod w statystycznej kontroli jakości i sprowadzenie zagadnienia przede wszystkim do form techniczno-organizacyjnych. W podkreślaniu wagi zachęcania pracowników produkcyjnych przejawia się również moment psychologiczny, niedokładnie jednak przez autora oświetlony. W. W. Gołowski przedstawił dorobek statystyków zachodnich z punktu widzenia tego, o ile ich doświadczenia można wykorzystać w warunkach radzieckich. Z tego też względu praca jest bardzo pożyteczna. Charakteryzuje się ona wnikliwymi ocenami autora oraz łatwością stylu. Uważam, iż z uwagi na to, że starania o poprawienie jakości produkcji w naszych przedsiębiorstwach są również duże, a samo zagadnienie bardzo palące, byłoby niezmiernie pożyteczne przetłumaczenie recenzowanej pracy na język polski i w ten sposób udostępnienie jej naszemu czytelnikowi, mając na uwadze szczególnie kierowników przedsiębiorstw przemysłowych.

Konstanty Eckhardt

Europe To-day and in 1960, 8th Raport of O. E. E. C., Paris 1957, The Organisation for European Economic Cooperation, t. I: ss. 120 i t. II: ss. 152

Ukazanie się na półkach księgarskich raportu Organizacji dla Europejskiej Współpracy Gospodarczej (O. E. E. C.), wydanego w języku angielskim i zatytułowanego „*Europe To-day and in 1960*”, stwarza możliwość dla polskiego czytelnika poznania stopnia rozwoju życia gospodarczego w krajach Europy zachodniej w chwili obecnej i w najbliższej przyszłości.

Raport opracowany przez Komitet Ekonomiczny O. E. E. C. stanowi cenną pozycję zawierającą materiał do studiów nie tylko dla specjalisty ekonomisty i polityka gospodarczego, ale z uwagi na wybitnie informacyjny charakter i przystępny sposób ujęcia problematyki życia gospodarczego krajów należących do Organizacji dla Europejskiej Współpracy Gospodarczej (O. E. E. C.) — dla każdego, kogo interesują zagadnienia gospodarcze krajów zachodnich.

Raport składa się z trzech tomów. Pierwszy, zatytułowany *Europe To-day*, stanowi przegląd sytuacji i problemów ekonomicznych w Europie do końca 1956 r., z uwzględnieniem skutków ekonomicznych kryzysu sueskiego. Ostatni rozdział tego tomu poświęcony jest działalności Organizacji dla Europejskiej Współpracy Gospodarczej oraz organizacji i zakresowi działania poszczególnych komitetów wykonawczych O. E. E. C.

W drugim tomie raportu, *Europe in 1960*, nakreślone zostały perspektywy rozwoju ekonomicznego krajów członków O. E. E. C. w latach 1956—1960. Celem tego studium jest omówienie warunków sprzyjających rozwojowi ekonomicznemu Europy oraz zarysowanie podstawowych problemów, od których pomyślnego rozwiązania zależeć będzie realizacja postępu ekonomicznego krajów członkowskich O. E. E. C. w najbliższej przyszłości.

Trzeci tom raportu poświęcony jest omówieniu sytuacji ekonomicznej poszczególnych krajów członków O. E. E. C., przy czym opublikowany został on w formie oddzielnej broszury dla każdego kraju. Obszerniejsze omówienie tych broszur przekracza ramy niniejszej recenzji i dlatego też zostało pominięte.

Recenzowaną publikację charakteryzuje dbałość o sumienne i wyczerpujące poinformowanie czytelnika o stanie gospodarki i perspektywach jej rozwoju w 17 krajach należących do O. E. E. C. Zamierzenia te są realizowane za pośrednictwem licznych zestawień tabelarycznych, pomysłowych wykresów oraz obszernych aneksów. Raport zaopatrzony jest również w przypisy literatury źródłowej, dzięki którym czytelnik ma możliwość dalszego śledzenia specjalnie interesujących go zagadnień.

Po krótkich uwagach wstępnych w t. I, w części dotyczącej sytuacji ekonomicznej w Europie zachodniej raport rozwija zagadnienia produkcji i źródła mocy produkcyjnej, omawia sytuację finansową, zagadnienia handlu i bilansu płatniczego O. E. E. C. i wreszcie analizuje ekonomiczne skutki kryzysu sueskiego dla krajów — członków O. E. E. C.

Powstaje pytanie, czy na tle omówionych zagadnień sytuację gospodarczą krajów członków O. E. E. C. w 1956 r. można ocenić jako pomyślną? Rozmiary produkcji, liczba zatrudnionych, jak i stopa życiowa krajów Europy zachodniej była wyższa w 1956 r. aniżeli kiedykolwiek, chociaż wskaźnik tempa wzrostu ekonomicznego uległ pewnemu zahamowaniu po raz pierwszy od 1952 r. Również i obroty handlowe krajów Europy zachodniej z zagranicą kształtowały się w tym okresie pomyślnie, a rezerwy w złocie i dolarach wykazywały tendencję zwyżkową. Kryzys sueski sprawił jednak, że tempo wzrostu produkcji uległo dalszemu osłabieniu pod koniec 1956 r., ponadto powstały trudności w zaopatrzeniu krajów-członków w ropę. wzrosły tendencje inflacyjne oraz zarysowały się poważnie trudności płatnicze w łonie Europejskiej Unii Płatniczej (European Payments Union).

Pomimo zarysowujących się trudności w życiu gospodarczym krajów członków Organizacji dla Europejskiej Współpracy Gospodarczej pod koniec 1956 r., sama Organizacja ocenia sytuację gospodarczą tego okresu w swoim raporcie z dozą umiarkowanego optymizmu, traktując wyłaniające się w tym okresie trudności jako przejściowe. O. E. E. C. wiąże sprawę rozwoju ekonomicznego krajów-członków w przyszłości ze swoją działalnością. Formy i zakres tej działalności stanowią przedmiot drugiej części t. I recenzowanego

raportu. Na zakres tej działalności składa się w ujęciu raportu koordynacja polityki ekonomicznej krajów członkowskich, współpraca w dziedzinie energii, oparta na szczegółowych planach badań nad rozwojem energii jądrowej, współpraca w dziedzinie rolnictwa, handlu, bilansu płatniczego, polityki w europejskich i pozaeuropejskich krajach o zacofanej gospodarce. Współpraca ta jest realizowana przez komitety techniczne, agencje produktywności oraz komitet dystrybucji siły roboczej. Organizacji oraz zakresowi działalności tych ciał, jak już wspomniano, poświęcone są ostatnie rozdziały tomu pt. *Europe To-day*.

Tom raportu O. E. E. C. zatytułowany *Europe in 1960* stanowi próbę określenia możliwości ekspansji gospodarczej krajów członków O. E. E. C. w latach 1956—1960.

Dla polskiego czytelnika zapoznanie się z perspektywami rozwoju ekonomicznego krajów zachodnich jest ze względu na odmiennność panujących tam warunków ekonomicznych, oraz małą stosunkowo znajomość tych zagadnień, jak i próbę ujęcia ich w perspektywie — niezwykle interesujące.

Pewne zdziwienie u czytelnika przyzwyczajonego do planowania perspektywistycznego może wywołać krótki okres, zaledwie pięcioletni, w jakim Komitet Ekonomiczny O. E. E. C. rozpatruje najistotniejsze problemy rozwoju gospodarki krajów członków O. E. E. C. Wybór pięcioletniego okresu znajduje uzasadnienie w tym, że jest on dostatecznie długi dla ujawnienia się trendów długofalowych, a równocześnie występujące zakłócenia chwilowe w życiu gospodarczym, które mogą mieć decydujące znaczenie dla okresów krótkich, są bez znaczenia dla okresu dłuższego, jakim jest okres pięcioletni. Ponadto okres pięcioletni pozwala na poczynienie pewnych założeń, jak:

1. przyjęcie stałych cen, co wybitnie ułatwia przeprowadzenie analizy porównawczej wielkości ekonomicznych w różnych okresach czasu,

2. pominięcie w założeniach wpływów na ekonomię innowacji technicznych itd.

Planowany wzrost produktu globalnego, jak i rozwój oraz strukturę wydatków w krajach O. E. E. C. w 1960 r. w porównaniu z latami 1950 i 1955 W bilionach dolarów, według cen z roku 1955, przedstawia poniższe syntetyczne zestawienie.

Wyszczególnienie	1950 r.	1955 r.	1960 r.	Średni wzrost w %	
				1950-1955	1955-1960
Produkt globalny	173,0	219,1	257,2	27	17
Konsumpcja prywatna	116,4	142,5	168,1	22	18
Bieżące wydatki państwa	16,4	19,9	22,7	21	14
Obrona	9,0	11,4	12,5	27	10
Inwestycje:	28,9	40,6	50,4	41	24
w tym					
Budownictwo mieszkaniowe	5,8	9,9	11,9	71	17
Pozostałe	23,1	30,7	38,8	33	26
Bilans zagraniczny					
ze zmianami zapasów	2,3	4,7	3,6		

Wydaje się, że przytoczone dane nie wymagają szerszego omówienia, natomiast nasuwa się problem, czy założenia te są realne, a jeśli tak, to od czego uzależniona jest ich realizacja?

Przewidywany wzrost produktu globalnego nie stanowi według opinii autorów szczytu możliwości krajów członkowskich O. E. E. C., w latach 1955—1960, tym niemniej jego osiągnięcie uzależnione jest od zacieśnienia współpracy gospodarczej tych krajów, jak również od odpowiedniej polityki ich rządów. Planowany wzrost produktywności uzależnia Komitet Ekonomiczny O. E. E. C. w głównej mierze od odpowiedniej jakości, jak i rozdziału sił produkcyjnych (rozdział II i IV), od wysokiego poziomu inwestycji (rozdział V), od usunięcia przeszkód o charakterze nacjonalistycznym i egoistycznym dla pełnej mobilizacji źródeł rozwoju ekonomicznego, a w szczególności barier celnych, ograniczenia kwot imigracyjnych, importowych itd. (rozdz. III).

Na tle tych rozważań powstaje pytanie, jaki wpływ wywrze planowana ekspansja gospodarcza krajów Europy zachodniej na warunki życiowe ludności tych krajów.

Częściową odpowiedź na to pytanie otrzymujemy zapoznając się z treścią rozdziału VI, który poświęcony jest rozwojowi i strukturze konsumpcji ludności Europy zachodniej w 1960 r. Jakkolwiek przewiduje się ogólny wzrost zapotrzebowania na dobra konsumpcyjne trwałe, to jednak Komitet Ekonomiczny O. E. E. C. nie ukrywa obaw, że znaczna jeszcze część ludności Europy zachodniej wydawać będzie w 1960 r. swoje zarobki wyłącznie na podstawowe środki utrzymania. To stanowisko Komitetu Ekonomicznego O. E. E. C. zasługuje na specjalną uwagę tych czytelników, którzy zdradzają inklinację do zbyt optymistycznej oceny stosunków ekonomicznych na Zachodzie, przy równoczesnym odsądzaniu od czci gospodarki planowej.

Szczególne zainteresowanie O. E. E. C. w omawianym długofalowym studium budzi analiza popytu na stal i energię. Ten problem jest przedmiotem obszernych rozważań zawartych w rozdziale VII raportu. W związku z rozwojem i strukturą konsumpcji ludności, omawianej w rozdziale VI, pozostają uwagi dotyczące rolnictwa, zamieszczone w rozdziale VIII. Na tle przewidywanych wydatków ludności na produkty pochodzenia rolniczego oraz po uwzględnieniu trendów w imporcie i eksporcie tych produktów, raport określa rozmiary potrzebnej produkcji rolnej w Europie w 1960 r. Ta część raportu zawiera ponadto uwagi dotyczące polityki agrarnej, a w szczególności wydajności pracy, stanu zatrudnienia w rolnictwie i handlu produktami rolnymi.

Problematyka wzrostu ekonomicznego oraz poprawa warunków życiowych w krajach członków O. E. E. C. związana jest i uzależniona od polityki handlu zagranicznego, a w dalszej konsekwencji od zrównoważenia bilansu płatniczego. Tym zagadnieniom poświęca raport O. E. E. C. szczególne miejsce w rozważaniach dotyczących perspektyw rozwojowych gospodarki krajów członków Organizacji w okresie lat 1955—1960.

Doświadczenia polityki gospodarczej wykazują, że zalecenia O. E. E. C. zmierzające do liberalizacji handlu, zniesienia barier celnych, zniesienia pul importowych przez poszczególne kraje nie zawsze są respektowane przez kraje członkowskie. Jedne państwa uznają je w pełni i wyrażają zgodę na ich stosowanie w praktyce bez żadnych zastrzeżeń, inne szermują najróżniej-

szymi argumentami, broniąc interesów własnych. Rozbieżność stanowisk poszczególnych rządów nie sprzyja realizacji planowanej przez O. E. E. C. ekspansji gospodarczej i co więcej — grozi otwartym konfliktem. Czy w tej sytuacji realny jest obraz Europy w roku 1960, nakreślony w raporcie O. E. E. C.? Trudno to rozstrzygnąć w chwili obecnej. Niedaleka już przyszłość, udzieli nam odpowiedzi na to pytanie. Rozważania zawarte w recenzowanym raporcie dostarczają bogatego materiału rzeczowego opracowanego w sposób niezwykle przystępny, a równocześnie interesujący i dlatego zasługują na uważne przestudiowanie.

Informacyjny charakter raportu sprawił, że bogaty materiał liczbowo-statystyczny opracowany został przy użyciu względnie elementarnych metod, z pominięciem bardziej precyzyjnych narzędzi analizy statystycznej, co nie zaciążyło jednak w sposób decydujący na wartości samego opracowania.

Szkoda tylko, że autorzy (ustalając tytuł raportu nie wzięli pod uwagę oczywistego faktu, że Europę poza siedemnastu krajami — członkami O. E. E. C. reprezentuje szereg innych jeszcze państw — stąd też tytuł wydaje się być zbyt pretensjonalny.

Dla czytelnika polskiego raport, pomimo że jest pisany w odmiennych warunkach ekonomicznych, może stanowić przykład, jak należy prowadzić kompleksową pracę badawczą dla wzbogacenia opracowań charakteryzujących w sposób syntetyczny zamierzenia i osiągnięcia na polu gospodarczym. Należałoby życzyć udostępnienia szerszej publiczności w Polsce podobnego opracowania z zakresu ekonomii krajów socjalistycznych. Przyczyniłoby się ono w dużej mierze do lepszego zrozumienia wielu problemów gospodarczych, jakie będziemy musieli rozwiązać w Polsce w latach 1960—1965.

Zygmunt Maciejewski

T. Keller, *Die wirtschaftliche Bedeutung der Automation*, „Schweizerische Zeitung für Volkswirtschaft und Statistik” 1958, III, s. 48—67

J. Maquet, *Automation*, „Paris-Match” 1957, XI, nr 451, s. 83—97

Problem automatyzacji zaprzęta obecnie uwagę wielu ekonomistów, i to zarówno praktyków, jak i teoretyków. Prof. Theo Keller z St. Gallen w wywodach swoich — podsumowujących jak gdyby dotychczasowy stan rozważań na ten temat — zwraca uwagę na szereg zagadnień związanych ściśle z automatyzacją. Jest to, rzecz jasna, spojrzenie z pozycji gospodarki kapitalistycznej. Warto się przeto z nimi zapoznać, aby uczyć się na błędach i osiągnięciach innych, móc zawczasu zorientować się, w jakim zakresie oraz w jakiej formie mogą one wystąpić w warunkach gospodarki socjalistycznej.

Rozważania prof. Kellera można streścić do dziesięciu jak gdyby podstawowych zagadnień, które ściśle łączą się z problemem automatyzacji:

1. Automatyzacja wymaga dużych nakładów inwestycyjnych, stąd poważnym hamulcem jej szybkiego wzrostu będzie brak „gotowych do poniesienia ryzyka kapitałów”,

2. Automatyzacja wymaga zmiany struktury kosztów, w znaczeniu przesunięcia punktu ciężkości z kosztów pracy na koszty kapitałowe. Wymaga ona względnie sztywnej struktury kosztów.

3. Automatyzacja powoduje silne związanie z rynkiem zbytu. Czynniki ten wydaje się być decydujący. Widmem towarzyszącym automatyzacji staje się nadprodukcja. Wyrasta więc zagadnienie proporcji pomiędzy konsumpcją a oszczędnościami z jednej strony oraz oszczędnościami i inwestycjami z drugiej.

4. Automatyzacja wpływa na zatrudnienie. Rodzi się groźba strukturalnego bezrobocia, przy jednoczesnym wzroście popytu na nowe usługi. Problem ten nie wystąpi tak ostro przy wysokiej koniunkturze. Jest jednak groźny wobec periodycznego falowania gospodarczego.

5. Automatyzacja spowoduje zmiany strukturalne w zawodach, idące w kierunku rozwoju nauk ścisłych i technicznych.

6. Automatyzacja powoduje następstwa społeczne, takie jak na przykład skrócenie czasu pracy, które w efekcie daje więcej czasu na naukę, prowadzi do dłuższego okresu szkolenia i wcześniejszej emerytury.

7. Automatyzacja zrodzi szybką koncentrację przemysłu, a wraz z nią zmiany struktury przemysłowej i gospodarczej. Na tym tle powstanie problem wzajemnego stosunku pomiędzy małymi przedsiębiorstwami i zakładami a wielkimi kombinatami przemysłowymi.

8. Automatyzacja wpłynie na szybkie podniesienie krajów zacofanych.

9. Automatyzacja, zwiększając czas odpoczynku, spowoduje tym samym wzrost potrzeb kulturalnych

10. Automatyzacja utoruje drogę gospodarce planowej we wszystkich krajach.

W łańcuch tych zagadnień wplata się jedno potężne, które wymaga szczególnego omówienia — zagadnienie stopy życiowej. Kanwą dla naszych rozważań będą doświadczenia zakładów Renault.

Czy postęp techniczny prowadzący do automatyzacji zagraża interesom robotników? Przypuśćmy rzecz absurdalną, iż maszyna wyparła z fabryki robotników, a urzędników z biur. Fabrykanci są wówczas faktycznymi panami u siebie. Bezrobotni jednak nie kupią tego, co maszyny wytworzą, gdyż nie mają za co. Inaczej rzecz ujmując, powiemy, że jeden klucz ekonomiki dierżą w swym ręku robotnicy, a drugi przedsiębiorcy. Jest rzeczą ciekawą, że właśnie automatyzacja wykazuje, iż robotnicy dierżą go nie z uwagi na swą zdolność wytwórczą, jak to myślano dawniej, ale właśnie z uwagi na to, że są przede wszystkim konsumentami. Automatyzacja wyraźnie wskazuje na to, że możemy w dużym stopniu obejść się bez robotnika jako producenta, ale nie możemy się obejść bez niego jako konsumenta. Można więc w zasadzie zwolnić robotników z pracy, ale jak zachować ich siłę kupną? Tu tkwi problem. Jak go rozwiązać?

Automatyzacja wprowadzona w zakładach Renault dała następujące wyniki: w 1947 r. 37296 robotników produkowało 280 pojazdów dziennie, a w 1957 r. 56400 robotników wytwarzało ponad 1400 pojazdów dziennie.

Ilość produkowanych wozów wzrosła pięciokrotnie, podczas gdy zatrudnienie podniosło się około 50%. Produkcja per capita zwiększyła się przeszło trzy razy. W wyniku przeprowadzonej automatyzacji zakłady mogły dawać

produkcję roku 1947 przy 1/3 ilości zatrudnionych. W efekcie przeprowadzonej automatyzacji ilość robotników jednakże wzrosła zamiast zmaleć. Jak wytłumaczyć ten pozorny paradoks?

Istota problemu spoczywa w tym, że zautomatyzowanie produkcji wydłuża łańcuch zazębiających się ogniw popytu na narzędzia produkcji, surowce, transport itd. Wymaga to dodatkowego zatrudnienia pracowników kwalifikowanych (np. pracowników biur projektowych, których ilość w związku z automatyzacją poważnie wzrosła). Fakt ten powoduje, że automatyzacja nie usunęła nikogo, a tylko dokonała przetasowania niektórych robotników z odcinków zautomatyzowanych na nie zautomatyzowane. Automatyzacja nie może być wprowadzona od razu, a tylko stopniowo, jak to miało miejsce u Renaulta.

Rozpatrzmy problem od strony producenta. W wyniku automatyzacji może on utrzymać dotychczasową produkcję przy znacznej redukcji personelu albo, utrzymując niezmienny stan zatrudnienia, zwiększyć produkcję.

Kalkulacja kosztów szybko wykaże, że w wyniku redukcji personelu oszczędność na płacy jest nieznaczna w porównaniu z tym, co kosztuje zautomatyzowanie produkcji. Warunkiem nieodzownym automatyzacji jest więc koniunktura gospodarcza. Okres powojenny był właśnie takim okresem ożywienia ekonomicznego, które pozwoliło m. in. i zakładom Renault nie tylko na wzrost produkcji, ale także i zatrudnienia.

Jeżeli rozwój produkcji osiągnął już taki stan, dalszy jego wzrost jest niemożliwy (w warunkach ustroju demokratycznego) bez zapewnienia możliwości wzrostu konsumpcji, to tego rodzaju stan rzeczy skłania do zwrócenia uwagi przede wszystkim na odcinek krajowego rynku zbytu.

Przyczyna sytuacji istniejącej w chwili obecnej, w której pierwsze potęgi gospodarcze świata kapitalistycznego boją się nadprodukcji, nie spoczywa po stronie zbyt wielkiej automatyzacji i mechanizacji, produkcji, a tkwi ona w dysproporcji, jaka zaistniała między kolosalnym wzrostem możliwości produkcyjnych a względnym nieprzygotowaniem do konsumpcji — w całej rozciągłości tego pojęcia — owoców osiągnięć technicznych. Historia się powtarza. Nie lepiej było z maszynizmem, jak jest obecnie z automatyzmem.

To nieprzygotowanie do konsumpcji polega między innymi na tym, że nie zawsze zdawano sobie sprawę z tego, iż na konsumpcję trzeba mieć czas (urlopy, emerytury, zasiłki, coraz krótszy dzień pracy). Poza tym trzeba umieć rozbudzić apetyt konsumenta. Nie można go bowiem traktować jak zło konieczne. Nie można wyrobić smaku prowadząc konsumpcję metodą gar-kuchni, ale przeciwnie, właśnie teraz istnieje obiektywna konieczność zwracania uwagi na stan indywidualnych gospodarstw domowych ludzi pracy.

Od rozwoju gospodarstw indywidualnych zależy rozwój wielkiego przemysłu. Powoduje to konieczność zdecydowania się, jaką obrać politykę wynagrodzeń? Przykładów w tej mierze dostarcza porównanie angielskiej i amerykańskiej polityki płac. Podczas gdy pierwsza, nie doceniając roli krajowego rynku zbytu, opierała w poważnym stopniu swą politykę na dwustronnym wyzysku kolonialnym (zarówno jeżeli chodzi o siłę roboczą i surowce, jak i o rynek zbytu), druga zwracała większą uwagę na wzrost płac realnych robotników i pracowników, opierając zbyt swej produkcji w poważnym stop-

niu na wewnątrz krajowym konsumencie¹. W tym właśnie m. in. zaznaczyła się wyższość kapitalizmu amerykańskiego nad angielskim.

W związku z powyższymi uwagami nasuwa się szereg wniosków zarówno praktycznej natury, jak i teoretycznej:

1. Dalszy rozwój ekonomiczny organizmów społeczno-gospodarczych oparty o najnowsze osiągnięcia w zakresie techniki i organizacji produkcji wymaga zagwarantowania, w ramach danego organizmu, podstawowych proporcji między potencjałem produkcyjnym a siłą nabywczą ludności, co w praktyce oznacza konieczność zwiększenia płac realnych. Określenie „organizm gospodarczy” rozsądza wąskie dotychczasowe ujęcie jednego organizmu państwowego i może objąć swym zasięgiem szereg organizmów państwowych, tworząc w ten sposób blok silnie ekonomicznie zespolony.

2. W konsekwencji par excellence praktycznej tezy postawionej w punkcie 1 płynie ważne stwierdzenie dla teorii ekonomiki. W świetle faktów i cyfr dziewiętnastowieczna teoria zysku maksymalnego kapitalisty wymaga rewizji, idącej w kierunku ustalenia zysków optymalnych, a więc takich, które gwarantować będą harmonię między interesem producenta i konsumenta, a tym samym będą podstawą stabilizacji ekonomicznej. Staje się to bowiem obiektywną koniecznością dla przedsiębiorcy, który zostaje zmuszony — we własnym dobrze zrozumianym interesie — do troski o konsumenta.

Ażeby sprawa zysków optymalnych mogła być jednak praktycznie rozwiązana, istnieć muszą odpowiednie warunki gospodarcze i społeczne. Stwarza je gospodarka planowa, która między innymi jest w stanie przyrównać potencjał produkcyjny i potrzeby rozwojowe danego organizmu wytwórczego do możliwości nabywczych rynku krajowego oraz chłonności rynków zagranicznych.

Koordynacja procesów wytwórczych istnieć musi nie tylko wewnątrz danego organizmu państwowego, ale także i w łonie bloku, do którego ta jednostkowa komórka będzie należeć. Stąd gospodarka planowa rozszerzy swe ramy i na teren międzynarodowy.

W znanej mi literaturze krajowej i zagranicznej nie spotkałem się z koncepcją zysków optymalnych. Trudność rozwiązania tego problemu polega na tym, iż leży on w płaszczyźnie makroekonomicznej — nie zaś w skali przedsiębiorstwa. Stąd wymagać musi koordynacji pomiędzy producentami z jednej strony a aparatem handlu z drugiej. Istota całego zagadnienia tkwi w wytyczeniu — w skali danego organizmu społeczno-gospodarczego — tempa rozwoju ekonomicznego kraju, a więc m. in. proporcji w podziale dochodu narodowego, rozmiaru oraz intensywności inwestycji itp. Nie wydaje się, ażeby obecna organizacja gospodarki kapitalistycznej była w stanie sprostać temu zadaniu. Poza tym problem jako taki jest równie ważny i dla gospodarki socjalistycznej. Sprowadza się on do wytyczenia rozmiarów wyprzedzenia, jakie musi istnieć pomiędzy „z lekka inflacyjnym” naciskiem inwestycji produkcyjnych na gospodarkę narodową a proporcjonalnym do niego wzrostem chłonności rynku krajowego,

Julian Popiel

¹ J. Strachey, *Contemporary Capitalism*, London 1956, s. 136.