

II. PRZEGLĄD PIŚMIENNICTWA

A. Komar, *Budżet miasta Poznania w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej (lata 1945—1960)*, Poznań 1962, PWN, ss. 318 + 8

Po krótkim rozdz. I, obrazującym start powojenny miasta Poznania i na jednej stroniczce charakteryzującym osiągnięcia w 1960 r., trzy zasadnicze rozdziały pracy podają analizę przygotowywania budżetu m. Poznania oraz strukturę jego dochodów i wydatków (s. 19—187). Analiza jest oparta na bogatej literaturze, kompletnie zebranym prawodawstwie i bardzo cennej dokumentacji statystycznej.

W zakresie literatury trzeba jednak od razu zanotować bardzo istotną lukę. Na s. 10 autor wymienia podstawowe piśmiennictwo krajowe, pomijając tak istotne prace prof. Mieczysława Gutkowskiego, jak *Gospodarka finansowa Warszawy*, Piotrogród 1916 (po ros.) oraz *Gospodarka miast b. Królestwa Polskiego*, Prace Polskiej Rady Ekonomicznej, Piotrogród 1917, Co do wykorzystania literatury, nie zawsze też mogę się zgodzić z poglądami teoretycznymi, gdy chodzi o charakterystykę reform podatkowych 1945 i 1946 r., które wniosły dużo porządku i jasności do naszego systemu, walkę o samodzielność finansową rad narodowych, która nigdy nie była u nas dostatecznie radykalna, ewolucję całości systemu budżetowego do 1950 r., która jest u nas nie doceniana, wartość instytucji budżetu zbiorczego, która budzi poważne wątpliwości, przekazanie budżetom terenowym podatku od wynagrodzeń, które wydaje mi się bardzo uzasadnione itd.

Jednakże jest oczywistym prawem autora zajmowanie tego stanowiska teoretycznego, które uważa za słuszne, odmienne więc moje stanowisko w niczym nie uchybia pracy, będącej wynikiem bardzo rozległych i sumiennych studiów, przeprowadzonych starannie pod względem metodologicznymi, opartych na dobrym, krytycznym doborze materiałów, dających cenne tezy naukowe, świadczące o samodzielności i przenikliwości autora.

Warto w szczególności tu przytoczyć bardzo cenny przykład analizy finansowej w zakresie przedsiębiorstw gospodarki komunalnej — oczyszczania miasta, wodociągów, kanalizacji, komunikacji i oświetlania miasta (s. 130 i n.). Autor bardzo trafnie łączy momenty zaspokajania potrzeb, cen, opłat, kosztów i deficytowości, rozważa konsekwencje „stabilizacji” cen i opłat, rozrzutności konsumentów, paradowsalnego uprzywilejowania finansowego przemysłu zarządzanego centralnie itd. O trafności sądów autora świadczy również ustosunkowanie się do upośledzenia finansowego budżetów dzielnicowych (s. 113 i n.) lufo charakterystyka wydatków inwestycyjnych na gospodarkę miejską (s. 161—170).

Wszakże jeszcze cenniejsze osiągnięcia Autora trzeba odnotować w rozdz. V, poświęconym wykonywaniu budżetu miasta (s. 188—243). Tu autor prawdziwie po mistrzowsku pokazał „życie” prawa budżetowego, śledząc faktyczne losy przepisów, blaski i cienie ich wykonywania, wydobywając zawstydzającą słabość sprawozdawczości i dyskusji budżetowej (s. 233 i 235), o której świadczą nawet te prymitywne wskaźniki zebrane przez autora, oraz akcentując twardą walkę gospodarzy o dobro miasta, mimo biurokratycznych, centralnych zarządzeń.

Końcowe rozdziały, poświęcone obciążeniu mieszkańców oraz ogólnej charakterystyce budżetu m. Poznania, niestety, są zbyt sumaryczne, co zresztą sam autor przyznaje (s. 249).

Tak więc w ocenie pracy występują zarówno momenty krytyczne, jak i momenty wysoce pozytywne. Te ostatnie niewątpliwie przeważają. A. Komar dał na prawdę wartościową pracę, dobrze świadczącą o jego wyrobieniu metodologicznym, wielkiej erudycji, dużej sumienności naukowej. Trzeba ją gorąco polecić czytelnikom. Może też ona mieć duże znaczenie przy podejmowanej obecnie reformie prawa budżetowego, pokazując życie przepisów, tak dobrze ujęte przez autora w rozdz. V.

Leon Kurowski

Z. Resich, *Dopuszczalność drogi sądowej w sprawach cywilnych*, Warszawa 1962, Wyd. Prawnicze, ss. 746

Jak bardzo aktualny jest problem dopuszczalności drogi sądowej obrany przez autora — jako przedmiot badań — świadczy niewspółmiernie do innych zagadnień wielka ilość opublikowanych orzeczeń Sądu Najwyższego dotyczących tej przesłanki procesowej. W ogłaszanych systematycznie na łamach czasopism prawniczych przeglądach orzecznictwa SN rozdział omawiający drogę sądową obejmuje stale największą ilość orzeczeń. Nie jest w tym nic dziwnego dla prawnika cywilisty, skoro naruszenie drogi sądowej stanowi szczególny rodzaj nieważności postępowania — brany pod uwagę w postępowaniu z rewizji nadzwyczajnej po uprawnieniu się bez względu na termin złożenia rewizji (art. 399 § 2 k.p.c.), a sprawa rozgraniczenia drogi sądowej od administracyjnej i arbitrażowej przy obfitości przepisów i skomplikowanej organizacji współczesnego życia prawnego przedstawia wiele trudności. Dlatego należy się pełne uznanie autorowi za monograficzne opracowanie tematu, który — jak słusznie w pracy podkreślono — pozostaje w bezpośrednim stosunku do praworządności socjalistycznej, gdyż wymaga ona, „by granice kompetencji każdego organu państwa były wyraźnie w ustawie określone w interesie planowej i odpowiedzialnej działalności” (s. 5).

Przedmiotem pracy jest dopuszczalność drogi sądowej sensu stricto. Autor ogranicza się do analizy grupy stosunków prawnych mogących być przedmiotem procesu w sądzie powszechnym, a wyłącza problemy jurysdykcji międzynarodowej oraz ograniczeń opartych na zapisie na sąd polubowny, wchodzących w zakres pojęcia drogi sądowej sensu largo.

Punktem wyjściowym pracy jest art. 2 k.p.c., który reguluje dopuszczalność drogi sądowej. Z. Resich poddaje szczegółowej analizie poszczególne elementy tego przepisu, wyjaśniając, co należy rozumieć pod określeniami: „sądy powszechne orzekające w sprawach cywilnych”, „sprawa cywilna”, „przekazanie ustaw szczególnych rozstrzygnięcia innym sądom lub władzom”. Z kolei autor bada zagadnienie sprawy cywilnej przez pryzmat kryteriów procesu cywilnego, omawia dopuszczalność procesu cywilnego z aspektu przesłanki procesowej, przedstawia działanie tego założenia procesowego w poszczególnych trybach postępowania sądowego, wskazuje na problem sporów kompetencyjnych, dokonuje szczegółowej klasyfikacji wypadków niedopuszczalności drogi sądowej i w końcu występuje z wnioskami de lege ferenda.

Układ pracy należy określić jako przejrzysty. Pozwolił on autorowi wyczerpać prawie wszystkie problemy związane z tematem pracy. Nasuwa się tylko jedna

uwaga, że w rozległej perspektywie, jatką trafnie rzucił autor dla dopuszczalności drogi sądowej, zagubił się (problem dopuszczalności drogi sądowej w kwestiach prejudycjalnych. Jakkolwiek zagadnienia tego praca nie omija (s. 19, 67, 77), uważam, że wystąpiłoby ono w pełniejszym świetle, gdyby zostało skoncentrowane w jednym z osobnych rozdziałów. Sprawa ta należy bowiem do trudnych fragmentów referowanego przez autora problemu, z którym — jak wykazuje bieżące orzecznictwo — borykają się sądy.

Pozytywnie należy również ocenić metodę pracy Z. Resicha. Po przedstawieniu poszczególnych (kwestii, autor referuje w sposób zwięzły istotne elementy wypowiedzi zagranicznych i polskich procesualistów, którzy zajmowali się w jakikolwiek sposób dopuszczalnością drogi sądowej, omawia szczegółowo orzecznictwo Sądu Najwyższego i po poddaniu krytyce przedstawionych poglądów i tez — występuje z własną koncepcją, gruntownie uzasadnioną.

W pracy uderza duży umiar, jaki autor stosuje przy operowaniu poszczególnymi składnikami swej metody. Wyraża się to we właściwej proporcji referowanych wypowiedzi i orzeczeń, a nadto w wysokiej kulturze krytyki, która dotyczy istotnych problemów, zdecydowanie jest zarysowana, a mimo to nie ma charakteru dokuczliwego ani napastliwego. Z. Resich, nie zgadzając się z wypowiedziami niektórych autorów, nie rozstawia ich „po kątach”, jak to niekiedy się spotyka, i nie rozdziela „cenzurek”, lecz rozprawia z nimi w spokojny sposób, ujawnia te przesłanki ich rozumowania, które są jego zdaniem trafne, a przeciwstawiając się mniej doskonałym wynikom rozumowania, uzupełnia je bądź koryguje własnymi тезami, przyczyniając się w ten sposób do konstruktywnego rozwijania dla dobra nauki. Dar, jakim dysponuje Z. Resich, sprawia, że pracę czyta się bardzo przyjemnie. Odcina się ona w ten sposób wyraźnie od tych opracowań, w których chełpliwe a często nietrafne atakowanie uważa się za cel sam w sobie.

Z tych względów metodę autora należy ocenić jako wzorową. Przyczynia się do tego także systematyczność, z jaką poddaje on analizie wszystkie elementy badanego problemu.

Jeżeli chodzi o rozwiązania stanowiące wynik pracy, to szczególną wartość przedstawiają wywody określające granice między sądami powszechnymi a innymi organami władzy państwowej i określenie istoty sprawy cywilnej. Recenzowane dzieło przedstawia po raz pierwszy w naszej literaturze w sposób wyczerpujący i trafny skutki braku dopuszczalności drogi sądowej. Opis natomiast szczegółowych zagadnień dopuszczalności drogi sądowej w poszczególnych sprawach cywilnych daje bardzo cenny materiał, z którego korzystać będzie teoria i praktyka procesu cywilnego. Najbardziej realnym efektem pracy jest wkład, jaki dają one dla dyskusji nad nowym projektem k.p.c. Wyniki pracy autora, będącego przewodniczącym zespołu procesu cywilnego Komisji Kodyfikacyjnej, niewątpliwie znajdą swój pełny oddźwięk w nowym k.p.c., którego uchwalenia należy się spodziewać w najbliższym czasie.

W sumie należy recenzowaną monografię uznać za poważny wkład w naukę procesu cywilnego.

Stanowiska tego nie mogą podważać uwagi, jakie nasuwają się przy czytaniu dzieła. Stanowią one bowiem wyraz wątpliwości, choć być może nie całkiem zasadne, skoro pochodzą od recenzenta w żadnym razie nie zaawansowanego w studiach nad drogą sądową w tym stopniu, co autor.

Jak wyżej wspomniałem, niewątpliwie poważnym wykładem jest analiza treści określenia „sprawy cywilnej”. Zgodna z nauką i w pełni trafna jest konkluzja, że do essentialii tego pojęcia należy bezwarunkowo równouprawnienie partnerów. Obawiam się jednakże, że zastrzeżenie może budzić pogląd autora, iż cecha ta

musi wystąpić na wypadek sporu. Wynika to ze sformułowania autora, według którego „za sprawę cywilną uważa się sprawę, w której ochrona prawna ma polegać na wywołaniu skutku prawnego w zakresie stosunku prawno-cywilnego”, „którego uczestnicy muszą na wypadek sporu występować w charakterze równouprawnionych podmiotów” (s. 49). Zredagowanie tej definicji wskazuje wyraźnie na ujęcie cywilno-procesowe, ale czy słusznie? Wydaje się, że sam autor nie jest co do tego przekonany, skoro na t. 52 godzi się z poglądem, iż sprawa nie przestaje być cywilną, gdy prawo przekazuje orzecznictwo w sprawach danego rodzaju organom administracji państwowej, a przecież w postępowaniu tym trudno mówić o równorzędności uczestników. Na swoje Usprawiedliwienie autor podaje, że „badanie sprawy jest bezcelowe, jeśli przepis szczególny przekazuje daną sprawę cywilną do kompetencji¹ innych sądów lub organów” (s. 51). W innym znowu miejscu zgadza się on z poglądem, że w postępowaniu niespornym odtwarzanie dyplomów i świadectw szkolnych przekazane do tego trybu dekretem z 7 VII 1945 r. zachowało właściwy im charakter administracyjno-prawny (s. 102). Z tych względów definicja sprawy cywilnej (s. 49) nasuwa wątpliwości co do jej ścisłości. Nie oznacza to, by sformułowanie autora nie przedstawiało korzyści. Ma ono jednak znaczenie tylko dla wąskiego grona procesualistów, którzy mogą je przyjąć jako określenie uwarunkowane ramami kodeksu postępowania cywilnego.

Jak wiadomo, piętą achillesową nauki procesu cywilnego jest przedmiot procesu. Z. Resich przyjmuje konstrukcję roszczenia procesowego, którą rozwinął W. Siedlecki¹. Jakkolwiek należy przyznać, że w naszych warunkach teoria „roszczenia procesowego” wydaje się być najbardziej trafna, jednakże rozpatrywanie jej z punktu widzenia dopuszczalności drogi sądowej nasuwa pewne wątpliwości. Art. 2 k.p.c. stanowiący podstawę do określenia drogi sądowej mówi o rozstrzyganiu spraw cywilnych. Wynikałoby stąd, że obowiązek badania tej przesłanki odnosi się do roszczenia procesowego w związku z rozstrzygnięciem (art. 207 i 228 k.p.c.). Jednakże gdy strony zawierają ugodę przed sądem, który wpisuje ją do protokołu, nie można mówić o „rozstrzygnięciu”, skoro strony same dysponują roszczeniem, a sąd ogranicza swą czynność do wpisania do protokołu sądowego, czuwając co najwyżej nad tym, by nie była sprzeczna z prawem i nie zawierała wad stanowiących przeszkodę dla ważności umów². Zgodnie natomiast z doktryną strony mogą objąć ugodą także roszczenie nie objęte pozwem. Gdy do tego dodamy, że strony mogą zawrzeć ugodę także w postępowaniu pojednawczym, w którym wnioskodawca nie występuje z pozwem, to staje się jasne, że konstrukcja roszczenia procesowego nie wyczerpuje wszystkich sytuacji, jakie mogą zajść w procesie. Stosowanie jej do przesłanki dopuszczalności drogi sądowej nie daje odpowiedzi, czy również w postępowaniu pojednawczym bądź w związku z wpisywaniem ugody do protokołu sąd obowiązany jest badać tę przesłankę. Wątpliwości co do tego potęguje fakt, że głównym celem ugody jest stworzenie tytułu egzekucyjnego, który stosownie do art. 534 k.p.c. może być równie dobrze kreowany poza sądem. Tego aspektu nie rozważa recenzowane dzieło ani w rozdziale o przedmiocie procesu, ani w rozdziale o postępowaniu egzekucyjnym.

Ze szczegółowych kwestii pragnąłbym zwrócić uwagę na to, że w pracy nie znajdujemy rozwiązania sytuacji, w której podmiot podlegający państwowemu arbitrażowi gospodarczemu w wyniku zajęcia prawa bądź wierzytelności osoby nie należącej do kręgu tych jednostek wyacza na podstawie art. 644 k.p.c. po-

¹ W. (Siedlecki, *Zasady wyrokowania w procesie cywilnym*, Warszawa 1957, s. 13 i n.

² E. Wengerek, *W sprawie wykonalności ugody sądowej*, Biuletyn Min. Spraw. 1962 nr 7—8, s. 39.

wództwo przeciwko innemu podmiotowi podlegającemu państwowemu arbitrażowi gospodarczemu. W sytuacji tej zachodzi substytucja procesowa po stronie powodowej. W orzeczeniu 2 CR 175/60³ Sąd Najwyższy przyjął w sytuacji tej dopuszczalność drogi sądowej.

W rozdziale o postępowaniu egzekucyjnym autor twierdzi, że egzekucja sądowa jest ostatnim ze sposobów wykonania orzeczenia arbitrażowego. Stanowisko to nie wydaje mi się słuszne, skoro § 101 rozporz. w sprawie organizacji państwowych komisji arbitrażowych i trybu postępowania arbitrażowego (Dz. U. nr 38, poz. 148) przewiduje, że ilekroć k.p.c., przewiduje właściwość sądu w postępowaniu egzekucyjnym i do rozpoznania skargi na czynności komornika właściwa jest komisja arbitrażowa. Z przepisu tego wynika, że przepisy II części k.p.c. mają odpowiednie zastosowanie do wykonania orzeczeń arbitrażowych, jednakże organy egzekucyjne są inne. Dlatego nie można mówić o egzekucji sądowej.

Na marginesie tego przepisu nasuwa się zagadnienie, jaki organ jest właściwy do rozpoznania powództwa o zwolnienie spod egzekucji (art. 574 k.p.c.), jeżeli osobą trzecią, której naruszono prawa w egzekucji arbitrażowej jest podmiot nie podlegający arbitrażowi gospodarczemu. Interpretując dosłownie § 101 cytowanego rozporządzenia należałoby przyjąć, że do rozpoznania tego powództwa kompetentna jest komisja arbitrażowa. Byłoby to jednak sprzeczne z art. 2 dekretu z 5 VIII 1949 r. o państwowym arbitrażu gospodarczym (Dz. U. nr 37 z 1961, poz. 195), który uprawnia komisje arbitrażowe tylko do rozpoznania sporów o prawa majątkowe między podmiotami arbitrażowymi.

Uwagi te nie mogą umniejszyć wartości dzieła, które dorównuje znakomitej monografii opublikowanej dokładnie 50 lat temu, autorstwa przodującego procesualisty polskiego K. Fiericha pt. *Unzulässigkeit des Rechtweges*.

Edmund Wengerek

J. Winiarz, *Ustalenie wysokości odszkodowania*, Warszawa 1962, PWN, ss. 200

Zagadnienie odszkodowania jako cywilnoprawnej formy naprawienia szkody przez osobę, którą przepisy uznają za odpowiedzialną, od dawna już stanowi przedmiot zainteresowania, naukowych badań i dociekań. Ze szczególnym zainteresowaniem spotyka się kwestia wysokości odszkodowania i sposób jej ustalenia. Trudno w tym skupieniu uwagi dostrzec coś dziwnego, jeśli się zważy, że odszkodowanie jest jednym z centralnych zagadnień prawa zobowiązaniowego, zagadnień o największym ciężarze gatunkowym i że od jego prawidłowego uregulowania przez przepisy prawa obligacyjnego z jednej strony, zaś od wytyczenia właściwego kierunku wykładni tych przepisów przez judykaturę z drugiej, zależy w pewnej mierze sprawne funkcjonowanie obrotu gospodarczego. Wpływ na jedno i drugie ma nauka, wypracowane przez autorów poglądy. W odniesieniu do obowiązujących przepisów wpływ ten jest — rzecz można — pomyślany długofalowo; skutek w postaci modyfikacji przepisów idącej po linii postulatów nauki może nastąpić dopiero po upływie dłuższego czasu. Wpływ postulatów doktryny na orzecznictwo sądowe jest (a ściślej: może być) szybszy, ale też z natury rzeczy mniej trwały. Jednak i jeden i drugi (skutek dociekań naukowych posiada duże znaczenie praktyczne, prowadząc — pierwszy w dziedzinie stanowienia norm, drugi w dziedzinie

³ OSPiKA 1962 poz. 127 wraz z glosą K. Lipińskiego.

ich stosowania — do doskonalenia prawnego regulowania stosunków zobowiązaniowych i doskonalenia sposobu egzekwowania wynikających z nich roszczeń.

W ramach zagadnienia ustalania wysokości odszkodowania spór w polskiej nauce prawa zobowiązaniowego, wynikły na tle rządzącego tym zagadnieniem art. 158 § 1 k.z., zogniskował się wokół odpowiedzi na pytanie, jakie okoliczności powinny być uwzględniane przy ustalaniu wysokości odszkodowania.

Ukształtowały się w tym przedmiocie dwa poglądy.

Zwolennicy pierwszego z nich (A. Ohanowicz, W. Czachórski, połowicznie też A. Szpunar) twierdzą, że przy ustalaniu wysokości odszkodowania należy uwzględnić te (i tylko te) okoliczności, o których ustawa wyraźnie wspomina. Niedopuszczalne jest natomiast kształtowanie wysokości odszkodowania także pod wpływem innych czynników. Według wymienionych autorów, dla wysokości odszkodowania obojętny jest więc np. stopień winy sprawcy i inne okoliczności, których kodeks zobowiązań wyraźnie nie wylicza.

Drugi pogląd, reprezentowany przez R. Longchamps de Berier, L. Domańskiego i A. Woltera, przyjmuje zasadę, iż istotny wpływ na wysokość odszkodowania mają nie tylko okoliczności wyraźnie przez kodeks zobowiązań przytoczone, ale (także inne, które sąd ma obowiązek uwzględnić po myśli art. 158 § 1 k.z., wspominającego o „wszelkich zachodzących okolicznościach” (np. sytuacja majątkowa stron, rodzaj winy, zachowanie się sprawcy po wyrządzeniu szkody etc.).

Recenzowana praca J. Winiarza stanowi dalszy i to poważny głos w dyskusji. Publikacja jest dysertacją doktorską autora, uzupełnioną i wzbogaconą uwagami zawartymi w recenzjach oraz podniesionymi w czasie dyskusji w Instytucie Nauk Prawnych PAN.

Praca składa się ze wstępu, w którym autor przedstawia cel, przedmiot i zakres pracy oraz 6 rozdziałów.

Rozdz. I pracy autor poświęca omówieniu pojęcia szkody oraz określeniu warunków, w jakich powstaje obowiązek odszkodowania. Stwierdzając na wstępie, że kodeks zobowiązań, podobnie zresztą jak większość obcych źródeł prawa obligacyjnego, nie zawiera definicji szkody, autor daje przegląd poglądów panujących w tej mierze w polskiej i obcej literaturze prawniczej. W drugiej części rozdziału omówione zostały przesłanki powstania obowiązku naprawienia szkody. Autor sumując swe wywody stwierdza, iż odpowiedzialność za szkodę powstaje wówczas, kiedy szkoda jest rezultatem pewnego zdarzenia oznaczonego przez ustawę. Może nim być zachowanie się osoby albo też inne zdarzenie niezależne od woli ludzkiej.

Rozdz. II poświęca autor omówieniu zależności pomiędzy wysokością szkody a rozmiarem odszkodowania, przy czym rozpoczyna od stworzenia podstawy do rozważań przez omówienie ukształtowania problemu w podstawowych ustawodawstwach europejskich. Uregulowania te wykazują znaczne odmienności. Np, według kodeksu cywilnego niemieckiego poszkodowanemu należy się zawsze pełne odszkodowanie, obejmujące zarówno *damnum emergens* jak i *lucrum cessans*; sąd poza przypadkiem współwiny (§ 254 k.c.n.) nie ma prawa obniżyć odszkodowania, w sumie więc ustalenie odszkodowania sprowadza się do ustalenia wysokości szkody. W prawie szwajcarskim natomiast ustalenie szkody i ustalenie wysokości odszkodowania to dwie różne operacje. Prawo szwajcarskie pozostawia bowiem sądowi oznaczenie wysokości odszkodowania, nakazując mu jedynie uwzględnić towarzyszące okoliczności i stopień winy sprawcy (tzw. swobodny wymiar sędziowski).

W dalszym ciągu autor omawia problem ustalenia wysokości odszkodowania na tle kodeksu zobowiązań, dochodząc w rezultacie do przekonania, że zawarte w k.z. uregulowanie tej kwestii oparte jest na systemie prawa szwajcarskiego, w związku z czym sąd przy ustalaniu wysokości odszkodowania powinien brać

pod uwagę wszystkie (a nie tylko wyraźnie w k.z. wymienione) okoliczności sprawy. Zdaniem autora, nie stoi temu na przeszkodzie przepis art. 157 k.z. Wreszcie końcową partię rozdziału autor poświęca omówieniu roli i znaczenia art. 330 k.p.c. Dochodzi do wniosku, że przepis ten dotyczy tylko ustalenia rozmiaru szkody, nie rozciąga się natomiast na ustalenie wysokości odszkodowania, którego zasady sprecyzowane są w prawie materialnym. Dlatego art. 330 k.p.c. nie znajduje zastosowania, gdy nie da się ustalić stopnia przyczynienia się poszkodowanego do powstania szkody.

W rozdz. III autor zajmuje się przedmiotowym zakresem działania art. 158 § 1 k.z. Do ważniejszych tez tego rozdziału należy twierdzenie, iż na podstawie art. 242 k.z. wymieniony przepis znajduje zastosowanie nie tylko do szkód wynikających *ex delicto*, ale także *ex contractu*, przy czym autor zwraca uwagę, że w odniesieniu do odpowiedzialności *ex contractu* kodeks zobowiązań ustanawia większy rygoryzm aniżeli do odpowiedzialności deliktowej. Dalej autor przechodzi do omówienia stosunku art. 158 § 1 k.z. do odszkodowania umownego (kary umownej), szczególnie w stosunkach pomiędzy jednostkami gospodarki społecznej. Autor dochodzi tu do wniosku, że art. 158 § 1 k.z. znajduje pełne zastosowanie, gdy wierzyciel zrzeka się odszkodowania umownego i, dochodzi wyższego odszkodowania na zasadach ogólnych. W zakończeniu rozdziału autor stwierdza, że okoliczności, o których wspomina art. 158 § 1 k.z., w żadnym przypadku nie mogą spowodować ustalenia odszkodowania na poziomie wyższym niż wyrządzona szkoda, natomiast przypadki takie mogą zachodzić pod rządami przepisów szczególnych, wyłączających działanie art. 158 § 1 k.z. Tezę swoją autor ilustruje przepisami ustawy z 22 XI 1952 r. o kontroli państwowej (Dz. U. nr 47, poz. 316).

Rozdz. IV autor poświęca omówieniu poglądów doktryny i orzecznictwa na temat zastosowania art. 158 § 1 k.z. Na wstępie przedstawia istotę sporu, twierdząc za W. Czachórskim, że kontrowersja sprowadza się do odpowiedzi na pytanie, „czy odszkodowanie przypadające od osoby odpowiedzialnej za szkodę może być obniżone ze względu na okoliczności sprawy” (s. 90). Inaczej: czy sąd może — gdy wysokość szkody jest niewątpliwa — ustalić wysokość odszkodowania poniżej odpowiednika pełnej szkody. Odpowiedź pozytywną daje R. Longchamps de Berier, L. Domański, A. Wolter, negatywną — A. Ohanowicz, W. Czachórski.

Dalej autor dokonuje analizy ewolucji poglądu na omawiany problem w judykaturze Sądu Najwyższego. Początkowo orzecznictwo stało na stanowisku ścieśniającej wykładni art. 158 § 1 k.z. Później zaczęto szerzej używać, a nawet nadużywać wymienionego przepisu. Rozpowszechnił się pogląd, że podstawą zmniejszenia odszkodowania mogą być nie tylko konkretne okoliczności, ale i pewne założenia ogólne (np. sytuacja majątkowa pracowników). Autor generalnie sprzeciwia się tendencji polegającej na tym, że sądy dość dowolnie przechodzą do porządku dziennego nad wysokością wyrządzoną szkody i zasądzają tylko stosunkowo drobną część odszkodowania, np. ze względu na to, że dłużnik jest człowiekiem pracy i nie ma innych dochodów poza uposażeniem. Sprzeciw swój autor uzasadnia faktem, że tendencja taka podważa podstawowe zasady prawa obligacyjnego. Na tle przedstawionych wywodów autor analizuje treść uchwały Sądu Najwyższego z 17 II 1958 r., dotyczącej ustalania wysokości odszkodowania. Uchwała ta do okoliczności podlegających uwzględnieniu przy ustalaniu wysokości odszkodowania zalicza m. in. stopień zawinienia i stan majątkowy osoby odpowiedzialnej za szkodę.

Z kolei autor precyzuje własne stanowisko, stwierdzając, że jego zdaniem art. 158 § 1 k.z. nakazuje uwzględniać przy ustalaniu wysokości odszkodowania wszystkie okoliczności, nie zaś tylko te, które ustawa wyraźnie wymienia jako pod-

legające uwzględnieniu. Z tej pozycji autor poddaje krytyce stanowisko zwolenników tzw. wykładni ścieśniającej (A. Ohanowicza, W. Czachórskiego, częściowo także A. Szpunara).

W końcu autor wymienia przykładowo okoliczności, które jego zdaniem mogą wpływać na wysokość odszkodowania (ograniczona poczytalność sprawcy szkody, zasady słuszności, zachowanie się sprawcy po wyrządzeniu szkody, stan majątkowy sprawcy i in.).

Rozdz. V poświęcony jest zastosowaniu przepisu art. 158 § 1 k.z. do zobowiązań solidarnych i regresowych. Autor rozważa, czy „miarkowanie” odszkodowania na podstawie wymienionego przepisu może mieć miejsce także w odniesieniu do zobowiązań solidarnych i regresowych. Gros swojej uwagi poświęca tym drugim. W pierwszym przypadku autor za A. Wolterem przychylił się do zdania, iż nic nie stoi na przeszkodzie, by art. 158 § 1 k.z. znajdował pełne zastosowanie. Zajmując się drugim pytaniem, autor stwierdza, iż wymaga ono wstępnego rozstrzygnięcia, czy roszczenie regresowe jest roszczeniem odszkodowawczym, gdyż tylko do takich stosuje się omawiany przepis. Na pytanie to autor udziela odpowiedzi pozytywnej, przesądając tym samym kwestię stosowania art. 158 § 1 k.z. do roszczeń regresowych. Autor odnotowuje odmienne stanowisko A. Ohanowicza i W. Czachórskiego oraz judykatury Sądu Najwyższego.

Rozdz. VI i ostatni poświęca autor podsumowaniu swych wywodów i wynikającym z nich wnioskom *de lege ferenda*. Podkreślając jeszcze raz swoje stanowisko *de lege lata*, autor stwierdza jednocześnie, że uregulowanie takie jest nie do utrzymania na przyszłość i postuluje wprowadzenie przepisów nakazujących całkowite wyrównanie szkody — bez względu na stopień zawinienia i inne okoliczności sprawy. „W kraju — pisze autor — w którym poszanowanie zdrowia, życia i mienia cudzego pozostawia jeszcze wiele do życzenia, w kraju, w którym społeczeństwo jest mało zdyscyplinowane, niezbędny jest pewien rygoryzm przy odpowiedzialności za szkodę”.

Mimo iż recenzowana praca składa się z sześciu rozdziałów, wszystkie rozważania o charakterze zasadniczym zawarte zostały w rozdziale czwartym. Tam też umieścił autor swoją zasadniczą tezę, iż przepis art. 158 § 1 k.z. nakazuje uwzględniać przy ustalaniu wysokości odszkodowania wszystkie okoliczności sprawy, nie zaś tylko te, z którymi ustawa wyraźnie ten skutek łączy.

Teza ta budzi wątpliwości, z czego zresztą nie można autorowi robić zarzutu.

Kwestia, o której mowa, od dawna jest sporna i ramy recenzji nie pozostawiają miejsca na analizowanie przytaczanych przez strony argumentów. Jeden z nich wszakże wydaje się posiadać szczególnie duży ciężar gatunkowy. Otóż przyjęcie tezy autora w ogóle, a szczególnie zaliczenie do okoliczności mających wpływ na wysokość odszkodowania stopnia winy, jest krokiem w kierunku penalizacji prawa obligacyjnego, penalizacji, która prawu temu zawsze była całkowicie obca.

Zagadnienie, którego analizę postawił sobie autor za cel w swojej pracy, zostało już obecnie, praktycznie rzecz biorąc, rozstrzygnięte. Projekt kodeksu cywilnego z 1962 r. w art. 901 powiada: „W stosunkach pomiędzy osobami fizycznymi zakres obowiązku naprawienia szkody może być stosownie do okoliczności ograniczony, jeżeli ze względu na stan majątkowy poszkodowanego lub osoby odpowiedzialnej za szkodę wymagają takiego ograniczenia zasady współżycia społecznego”. Tak więc zmiany postulowane przez autora *de lege ferenda* zostały w dużej mierze uwzględnione. Wprawdzie obowiązek bezwzględного naprawienia szkody w całości, jak tego chciał autor, do projektu konsekwentnie nie wprowadzono, ale ilość okoliczności, mogących spowodować obniżenie wysokości odszkodowania zredukowano do jednej (stan majątkowy wierzyciela lub dłużnika.), a i to tylko w stosunkach

między osobami fizycznymi. Wydaje mi się, że obecne sformułowanie art. 901 projektu k.c. (oraz związkowego art. 345 projektu, dawniejszego art. 158 § 2 k.z.) nie pozostawia miejsca na wątpliwości co do jego treści.

Poza wymienioną uwagą natury ogólnej praca budzi kilka zastrzeżeń.

Przede wszystkim uderza brak omówienia *poza kodeksowych* form ustalania wysokości odszkodowania. Kończąc lekturę pracy czytelnik czuje się zawiedziony: autor daje mu mniej niż obiecał w tytule. Zanalizowanie sposobów ustalania wysokości wynagrodzenia pod rządami przepisów szczególnych (przynajmniej niektórych) znacznie wzbogaciłoby pracę. Ciekawe byłoby na przykład omówienie odpowiedzialności poczty (art. 56 ustawy z 31 I 1961 r. o łączności — Dz. U. nr 8, poz. 48), przewoźnika morskiego (art. 156—160 kodeksu morskiego), a także przewoźnika lotniczego (art. 74—90 prawa lotniczego). Wysokość odszkodowania kształtuje się tam niekiedy na zgoła odmiennych zasadach. Oczywiście, autorowi wolno było określić pracy takie a nie inne ramy, ale należało o tym czytelnika uprzedzić, gdyż — wbrew twierdzeniu autora (s. 7—8) — tytuł nie odpowiada treści pracy.

Wątpliwości budzi celowość operowania przez autora w rozdz. III (pkt 3 B) przykładami opartymi na przepisach uchylonej przed sześciu laty ustawy z 22 XI 1952 o kontroli państwowej (Dz. U. nr 47, poz. 316).

Brakiem pracy jest niemal zupełne poniesienie omówienia rozwiązań projektu kodeksu cywilnego, co musi budzić zdziwienie zwłaszcza wobec faktu, że autor formułuje wyraźne wnioski *de lege ferenda*.

Powyższe uwagi nie mogą zmienić ogólnego, pozytywnego wrażenia, jakie po zostawia praca. Książka J. Winiarza napisana jest interesująco, wnikliwie i ze znajomością rzeczy, odznacza się przy tym jasną, przejrzystą konstrukcją. W całości uwzględniono orzecznictwo Sądu Najwyższego. Imponuje także rozmiar wykorzystanej literatury, zwłaszcza niemieckiej i szwajcarskiej.

Pod względem językowym praca prezentuje się korzystnie.

Wojciech Siuda

O. Chybiński, *Paserstwo w polskim prawie karnym*, Warszawa 1962, Wyd. Prawnicze, ss. 132

Wyjątkowo bogata, lecz fragmentaryczna literatura i orzecznictwo poświęcone paserstwu od dawna uzasadniały potrzebę uporządkowania wszystkich, niejednokrotnie sprzecznych ze sobą w tej materii poglądów, wyjaśnienia i skomentowania obowiązujących przepisów regulujących to przestępstwo. Recenzowana praca, będąca zresztą pierwszą od 1930 r. publikowaną na ten temat książką¹, czyni zadość tej potrzebie. Przedstawiając głoszone do tej pory poglądy oraz argumenty przemawiające tak za, jak i przeciw rozpatrywanym tezom, autor precyzuje swe własne, umotywowane zapatrywania, pogłębione trafnymi na ogół wnioskami *de lege ferenda*, wyliczonymi w zakończeniu pracy.

Chybiński nie ogranicza swych rozważań do dyspozycji art. 160 i 161 k.k., lecz obejmuje nimi również odpowiednie przepisy ustaw dodatkowych, jak: ustawy z dnia 18 VI 1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej, ustawy karnej skarbowej z dnia 13 IV 1960 r., ustawy z dnia 22 IV 1959 r. o zwalczaniu niedozwolonego wyrobu spirytusu, dekretu z dnia 24 VI 1953 r. o uprawie tytoniu i wytwarzaniu wyrobów tytoniowych, dekretu z dnia 19 VIII

¹ Z tego roku pochodzi praca S. Rozenbanda, *Paserstwo*, Warszawa 1930.

1946 r. o koncesjonowaniu garbarń, zakładów do solenia i suszenia skór surowych oraz niektórych fabryk obuwia lub pasów transmisyjnych, ustawy z dnia 14 VI 1960 r. o zagospodarowaniu lasów i nieużytków nie stanowiących własności państwa oraz niektórych lasów i nieużytków państwowych, a także ustawy z dnia 14 IV 1937 r. o szkodnictwie leśnym i polnym.

Podział materii przyjęty przez autora jest logiczny i przejrzysty. Praca podzielona jest na sześć rozdziałów, W pierwszych czterech zawarte są rozważania nad przedmiotem ochrony przepisów określających paserstwo, nad cechami przedmiotu czynności wykonawczej tego przestępstwa oraz stroną przedmiotową i podmiotową paserstwa w postaci, w jakiej jest ono określone w k.k. i ustawie z dnia 18 VI 1959 r. Rozdz. V dotyczy znanych ustawie z dnia 18 VI 1959 r. form kwalifikowanych i uprzywilejowanych paserstwa, ostatni zaś rozdział traktuje o zawartych w pozostałych ustawach dodatkowych przepisach określających paserstwo.

Na tle przedstawionej w ten sposób, w najogólniejszym zarysie, problematyki poruszanej w recenzowanej pracy, nasuwają się pewne uwagi natury ogólnej.

Przed wszystkim nie wykraczając poza ramy zakreślone komentatorskim charakterem pracy, autor pozostawił w zasadzie na uboczu rozważania nad istotą i formami paserstwa w ich ujęciu historycznym. Sprawom tym poświęcono tylko kilka słów we wstępie, przedstawiając ogólnie dwie zasadnicze teorie na temat istoty paserstwa, panujące w niemieckiej nauce prawa karnego. Po krótkim ustosunkowaniu się do tych poglądów Chybiński dochodzi do wniosku, iż według polskiego ustawodawstwa karnego „paserstwo jest to bezprawny obrót rzeczami pochodzącymi z przestępstwa lub ich ukrycie związane z obrotem”, podkreślając, że paserstwo w tym rozumieniu nie jest udziałem ani w poprzednim czynie przestępnym, ani też w zysku z tego przestępstwa pochodzącym, paser zaś podlega karze za własny czyn, będący wynikiem swoistego stosunku do rzeczy (s. 8—9).

Odczuwa się również brak rozważań dotyczących wymiaru kary za paserstwo. Należało poruszyć przede wszystkim zagadnienia związane z rodzajem i wysokością kar przewidzianych za to przestępstwo w naszym prawie karnym.

W literaturze pojawiały się na przykład głosy opowiadające się za zlikwidowaniem kary grzywny. Pogląd ten uzasadniano twierdzeniem, iż ze względu na charakter tego przestępstwa wymierzanie grzywny nie zawsze jest celowe, zaś w przypadku ustalenia chęci zysku można ją wymierzyć na podstawie art. 42 § 2 k.k. Podkreślano, iż przy istnieniu innych pobudek wymierzanie kary grzywny jest niezgodne z ogólną praktyką przyjętą przez k.k. Postulowano wprowadzenie w jej miejsce fakultatywnie obok kary więzienia — kary aresztu².

Z tego rodzaju spraw postulowano również wyposażenie sędziego orzekającego z art. 160 k.k. w prawo stosowania nadzwyczajnego złagodzenia kary lub tzw. sędziowskiego prawa łaski w przypadkach „mniejszej wagi” (na wzór art. 257 § 2, 262 § 4 itp.)³.

W związku ze stosowaniem w przypadku paserstwa przepisu art. 60 k.k. (recydywa), wiele polemik wywoływał problem — jakie przestępstwa uznać można za przestępstwa tego samego rodzaju, co paserstwo⁴.

² Por. np. S. Kalinowski, *Część szczególna kodeksu karnego w świetle krytyki*, „Demokratyczny Przegląd Prawniczy” 1949, z. 1, s. 50 i n., oraz T. Kostecki, *Paserstwo w kodeksie karnym z 1932 roku*, „Głos Sądownictwa” 1935, nr 3, s. 360 i n.

³ Por. np. S. Kalinowski, op. cit., T. Kostecki, op. cit., oraz S. Pławski, *Materiały do kodyfikacji prawa karnego — Głosy praktyki sądowej*, „Nowe Prawo” 1950, z. 12, s. 21.

⁴ Por. m. in. S. Śliwiński, *Przestępstwa tego samego rodzaju*, „Gazeta Sądowa Warszawska” 1939, nr 26—27, s. 345 i n., por. też orzeczenie (Sądu Najwyższego z dnia 2 VI 1938 r. 3K 2610/37 — OSP t. XVIII, z. 1 — K 7/39; orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 23 X 1934 r., 2K 1054/34, Zb. O. K186/35).

Podobnie nadal aktualny w literaturze prawniczej jest problem stosunku art. 148 k.k. (polecznictwo) do przepisów o paserstwie⁵.

Przechodząc obecnie do kwestii bardziej szczegółowych podkreślić należy, iż charakter i ramy niniejszych uwag nie pozwalają na pełne ustosunkowanie się do wszystkich tez i wniosków zawartych w recenzowanej pracy. Z konieczności ograniczyć się trzeba do kilku tylko refleksji.

W rozdz. II poświęconym przedmiotowi czynności wykonawczej paserstwa autor zajmuje stanowisko, że chodzi tu tylko o przedmioty materialne, a dalej, iż przedmiotem paserstwa może być również energia, np. elektryczna, oraz przedmioty nie posiadające wartości materialnej. W tym ostatnim przypadku byłoby moim zdaniem poprawniej mówić o wartości majątkowej. Z drugiej strony autor wyłącza spod przedmiotu czynności wykonawczej paserstwa np. prawa, rzeczy niczyje, rzeczy, które stały się własnością pozbywającego się jej, a również rzeczy wytworzone lub przetworzone przez sprawcę głównego przestępstwa. Jeśli chodzi o tę ostatnią kategorię przedmiotów, to wynika to — zdaniem Chybińskiego — z interpretacji zwrotu „uzyskana za pomocą przestępstwa”. Chodzi o rzeczy, które główny sprawca uzyskał w innej drodze aniżeli za pomocą przestępstwa, i które dopiero w efekcie przestępstwa uzyskały inną, swoistą postać (np. przerobiony dokument). Podczas gdy cytowane sformułowanie może rzeczywiście nasuwać wątpliwości uzasadniające stosowanie wykładni zwięzającej, to zastąpienie tego sformułowania zwrotem „pochodząca z przestępstwa” likwiduje chyba te spory, umożliwiając w efekcie podciągnięcie pod tak rozumiany przedmiot również rzeczy dopiero przestępstwem wytworzone lub przetworzone. Uwaga powyższa jest o tyle aktualna, iż Chybiński wielokrotnie tego zwrotu używa, choć w ogóle nie analizuje jego znaczenia, w szczególności nie porównuje go z obecnym w tej części brzmieniem przepisu⁶.

W dalszej części autor podziela stanowisko, iż przez „przestępstwo”, o którym mowa w art. 160 i 161 k.k., należy rozumieć również czyny zabronione pod groźbą kary, w szczególności zachowanie się niepoczytalnego, czy czyn sprawcy, po stronie którego nie zachodzą warunki odpowiedzialności ze względu na okoliczności wyłączające ściganie (przedawnienie) lub brak warunków procesowych (wniosek pokrzywdzonego lub skarga prywatna), nadto przestępstwa popełnione za granicą, a nie uznane za przestępstwa przez ustawę obowiązującą w miejscu jego popełnienia (art. 6 § 1 k.k.).

Konieczne wydaje się uwzględnienie w tym miejscu również takich zagadnień, jak to, czy może tu wchodzić też w grę czyn popełniony za granicą, który jest uznany za przestępstwo tylko przez ustawę obowiązującą w miejscu jego popełnienia, dalej — czyny, które po ich popełnieniu względnie po popełnieniu paserstwa przestały być przestępstwami, czy czyny przestępne, które zostały popełnione w okresie okupacji⁷.

Zajmując się interpretacją pojęć określających stronę przedmiotową paserstwa (rozdz. III) Chybiński m. in. nie podziela reprezentowanego przez niektórych autorów stanowiska o możliwości zastąpienia pojęć „nabywa” oraz „przyjmuje” tylko tym ostatnim. Autor zaprzecza istnieniu stosunku podporządkowania zakresu pojęcia „nabywa” zakresowi pojęcia „przyjmuje”.

⁵ Por. np. A. Gimbut, *Zbieg przepisów art. 160 k.k. i 148 k.k.*, „Państwo i Prawo” 1962, z. 2, s. 290 i n.

⁶ Pojęcia tego używał J. Makarewicz w swym projekcie wstępnym kodeksu karnego — por. Kom. Kodyf. t. IV, z. 2, s. 51. Pojęcia tego użyto również w odpowiedniej uchwale Komisji Kodyfikacyjnej — por. Kom. Kodyf. t. III, z. 1, s. 65 i n.

⁷ Por. np. orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 10 IX 1946 r. (K 957/46—OSN 781) oraz z dnia 10 XII 1946 r. (Zb. O. 118/47).

Podkreślając znaczenie obopólnej zgody warunkującej skuteczność „nabycia” względnie „przyjęcia” — Chybiński staje na stanowisku, iż nie wypełnia znamion paserstwa uzyskanie władztwa nad rzeczą w sposób pierwotny.

Sporo miejsca w recenzowanej pracy poświęcono stosunkowi pojęć „przyjmuje” i „korzysta” wskazując przypadki, w których „korzystanie” z rzeczy nie poprzedzone uprzednim „przyjęciem” nie jest karalnym paserstwem. Odmienne stanowisko zajmuje Chybiński w odniesieniu do pojęcia „konsumuje” i jego stosunku do określeń czasownikowych użytych w art. 160 i 161 k.k. oraz 4 § 1 ustawy z dnia 18 VI 1959 r., uważając, iż „trudno mówić o konsumpcji bez objęcia przedmiotu konsumpcji we władztwo osoby konsumującej” (s. 47), a więc bez uprzedniego nabycia.

Autor podziela wreszcie słuszny pogląd, iż również „nabycie rzeczy pochodzącej z przestępstwa przez osobę uprawnioną do alimentacji, np. indywidualne lub wspólne spożycie przyswajanych przez sprawcę artykułów żywnościowych, jak i przyjęcie rzeczy, np. używanie skradzionej maszyny do pisania, powinny być traktowane jako karalne paserstwo” (s. 48).

W rozważaniach nad stroną podmiotową paserstwa (rozdz. IV) Chybiński wyśnuwa między innymi postulat dokonania odpowiednich zmian w dyspozycji art. 4 § 1 ustawy z dnia 18 VI 1959 r. w ten sposób, by przepis obejmował również przypadki, gdy sprawca wprawdzie nie wie, że rzecz uzyskana została przez zagarnięcie, przewiduje jednak tę okoliczność i na nią się godzi. Autor uznaje za nieuzasadniony dotychczasowy stan prawny w tym zakresie, w warunkach którego paser mienia społecznego działający z zamiarem ewentualnym odpowiada nie z cytowanej ustawy, lecz z art. 160 k.k. Tego rodzaju poprawkę należy — zdaniem Chybińskiego — wprowadzić również do wszystkich tych przepisów ustaw dodatkowych, które wymagają *expressis verbis*, by sprawca wiedział o pochodzeniu rzeczy z przestępstwa.

Niezbyt przekonujące są wywody autora w przedmiocie okoliczności, które sprawca paserstwa mienia społecznego objąć musi swą świadomością. Chybiński uważa, iż „ustawa nie wymaga *expressis verbis*, aby sprawca wiedział, że rzecz jest mieniem. A zatem sprawca paserstwa z ustawy z 1959 r. musi znać cechę pochodzenia rzeczy z zagarnięcia, natomiast, jeśli chodzi o cechę wartości pieniężnej rzeczy, wystarczy, że sprawca ma świadomość możliwości istnienia tej cechy” (s. 59). Trudno zgodzić się z tym zapatrywaniem, bo ustawa w cytowanym przepisie chyba tylko ze względów stylistycznych nie powtarza po pierwszym przecinku użytego już raz wcześniej określenia „mienie społeczne”, zastępując je w tym miejscu zwrotem „zostało”, który w sposób nie budzący wątpliwości odnosi się do rzeczy bliżej określonej wcześniej, a mianowicie do „mienia społecznego”. W tych warunkach uważam, że paser mienia społecznego odpowiadający z cytowanej ustawy musi objąć swą świadomością również to, że rzecz jest mieniem społecznym.

W przedmiocie *mała fides superveniens* autor recenzowanej pracy uważa, iż nabywca i przyjmujący nie odpowiadają za paserstwo mimo *mała fides superveniens*, gdyż czynności te zostały dokonane przed powzięciem wiadomości o pochodzeniu rzeczy z przestępstwa. Jeśli zaś chodzi o pomoc do zbycia lub ukrycia, to czynności te w pewnych przypadkach mogą być przestępstwami trwałymi i wówczas może się zdarzyć, że w trakcie ich popełniania sprawca dowie się o przestępnym pochodzeniu rzeczy. W tych sytuacjach *mała fides* też nie ma mocy wstecznej, jednak niekaralne dotąd zachowanie się sprawcy staje się z tą chwilą karalnym paserstwem. Na marginesie autor zwraca tu uwagę, iż w innych przypadkach „do objęcia karalnością *mała fides superveniens* wystarczyłoby wprowadzenie przepisu

uznającego za wykroczenie fakt niezawiadomienia właściwej władzy o posiadaniu rzeczy pochodzącej z przestępstwa" (s. 64).

Wśród szeregu uzasadnionych poglądów dotyczących konstrukcji tzw. paserstwa nieumyślnego określonego w art. 161 k.k. autor nie ustosunkował się do podniesionego swego czasu w doktrynie zarzutu, iż w dyspozycji tego przepisu istnieje pewne niedomówienie. Chodzi o to, że przepis ten wspomina o powinności przewidywania faktu pochodzenia rzeczy z przestępstwa, nie mówiąc nic o tym, czy dla bytu tego przestępstwa fakt ten musi obiektywnie istnieć, czy też nie:

W konkluzji podkreślić należy, iż mimo zgłoszonych uwag recenzowana praca stanowi wartościową pozycję, wzbogacającą literaturę prawa karnego. Analizując aktualny stan ustawodawstwa w zakresie paserstwa może ona, ze względu na swe praktyczne walory, liczyć na szeroki krąg czytelników.

Andrzej J. Szwarc

G. W. Aleksandrenko, *Burżuaznyj fiedieralizm. Kriticzeskij analiz burżuaznych fiedieracij i burżuaznych teorij fiedieralizma*, Kijów 1962, Izd. Akadiemii Nauk Ukrainsoj SSR, ss. 355

Przeglądając bogatą literaturę związaną z problemem federalizmu mało znajdowaliśmy dotychczas pozycje, które by z marksistowskiego punktu widzenia zajęły się zagadnieniami Współczesnych federacji burżuazyjnych. Tę poważną lukę wypełnia częściowo praca G. W. Aleksandrenki. Oczywiście, ta 350-stronicowa książka nie mogła objąć wszystkich zagadnień, które federacje nasuwają, zresztą, nie takie autor stawiał sobie zadanie, stwierdzając już we wstępie, iż przedmiotem jego pracy jest analiza genezy burżuazyjnych federacji i wyłowienie ich istotnych cech charakterystycznych oraz naświetlenie niektórych zagadnień federalizmu w aspekcie praktycznego zastosowania w poszczególnych państwach burżuazyjnych.

Praca Aleksandrenki składa się z trzech części. W pierwszej autor przedstawia poglądy klasyków marksizmu-leninizmu na burżuazyjne federacje, omawia federacje na tle ogólnego kryzysu kapitalizmu oraz ustala ich cechy charakterystyczne. W drugiej części w trzech rozdziałach wskazuje, w jaki sposób wykorzystano federacyjne formy w burżuazyjnych państwach 1) Ameryki i Europy, 2) Azji, Afryki i Australii, 3) w koloniach brytyjskich. W dwu zaś następnych rozdziałach przedstawia projekty przeobrażenia brytyjskiego imperium oraz wspólnoty francuskiej na zasadach federalnych. Wreszcie część trzecia zawiera krytykę burżuazyjnych teorii federalizmu. Najbogatsza w treść jest niewątpliwie część druga, której przedmiotem jest analiza wykorzystania federacyjnych form w państwach burżuazyjnych. Wymieniając problemy drugiej części recenzowanej pracy, zwróciłem uwagę na owe trzy rozdziały, w których przeanalizowano poszczególne federacje. Autor tak bowiem ustawiwszy porządek pracy, wskazuje tym samym, co zresztą i dalej podkreśla, iż różne były przyczyny wykorzystania form federalistycznych w poszczególnych państwach i różne cele polityczne miano na względzie forsując tę formę. Inna była geneza federacji w Europie, a inna zaś np. w Afryce. Część druga pracy wydaje się być najcenniejszą, gdyż zebrany tam materiał jest stosunkowo mało znany, poruszany jedynie w literaturze zachodniej, gdzie jest przedstawiony często w niewłaściwym świetle. Należy także podkreślić moment, który niewątpliwie podnosi wartość tej pracy. Autor objął swymi dociekaniem wydarzenia najświeższe i stara się je odpowiednio skomentować. Rozpatrując np. federację birmańską objął też swymi rozważaniami przewrót dokonany w dniu 2 III

1962 r., organizację władz po przewrocie i faktyczną likwidację federacji, jakkolwiek książka została oddana do druku 5 V 1962 r.

W toku swych ogólnych rozważań zawartych w części pierwszej, autor nie traktuje przedmiotu tylko z historycznego punktu widzenia, lecz zajmuje się aktualnymi problemami współczesnych federacji burżuazyjnych. Zajmuje się problemami państwa kapitalistycznego w okresie, kiedy jego rola w społeczeństwie burżuazyjnym w warunkach rozwoju państwowo-monopolistycznego kapitalizmu niepomiernie wzrasta. Autor podkreśla, iż burżuazja chcąc wzmocnić pozycję państwa w społeczeństwie bądź przystosowuje stare formy rządzenia do zmienionych warunków, bądź tworzy nowe formy, przy czym jedno i drugie muszą odpowiadać potrzebom kapitalizmu na danym etapie jego rozwoju. Na przykładzie burżuazyjnych federacji widać wyraźnie, jak można stare formy przystosować do nowych warunków i jak tworzy się nowe formy nie znane dotychczas kapitalistycznemu światu. I tak federacyjna forma w USA na przestrzeni lat mocno odeszła od swego wzoru zarysowanego w konstytucji z 1787 r. i w tej chwili bliższa jest państwu unitarnemu niż federacji. Z drugiej strony, w związku ze wzrostem ruchów narodowyzwoleńczych w koloniach po II wojnie światowej, Wielka Brytania chcąc utrzymać nadal swe wpływy musiała sięgnąć do nowych metod. Jedną z dróg do osiągnięcia wspomnianego celu było utworzenie tzw. kolonialnych federacji. Takie sztuczne federacje tworzone wbrew faktom historycznym i ekonomicznym powstały np. na Malajach, w Rodezji i Niasie oraz we Wschodnich Indiach. Zdaniem autora, kolonialniści liczyli na wywołanie waśni narodowościowych wewnątrz owych federacji, by w ten sposób osłabić ruch narodowyzwoleńczy i tym samym przedłużyć swe panowanie. Te ogólne rozważania uzupełnia autor w części drugiej, w której — jak już wspomniano — rozpatruje poszczególne federacje. Ujął on bowiem swą pracę w ten sposób, że pierwszą i trzecią część poświęcił rozważaniom ogólnym, drugą zaś szczegółowym.

Autor wykorzystał w wielkiej mierze obcą literaturę i cytuje nieraz poglądy burżuazyjne dotyczące federalizmu. Wśród nich przeprowadził podział na bardziej reakcyjne, rozpatrujące federację jako jeden z elementów przeciwdziałających rozpadowi systemu kolonialnego, oraz liberalno-demokratyczne, upatrujące w federacji jedną z form zabezpieczenia burżuazyjnej demokracji. Stara się przy tym wykazać, jakie błędy leżą u podstaw owej drugiej grupy poglądów.

Dalej Aleksandrenko analizuje problem, w jakich to warunkach burżuazyjna federacja jest formą postępową, tzn. odpowiada interesom ekonomicznym kraju oraz interesom klasy robotniczej, w jakich zaś wsteczną. Tu też na wstępie czytelnik otrzymuje wyjaśnienie, iż kluczem do odpowiedzi na to pytanie będą prace klasyków marksizmu i leninizmu. Przechodząc do bardziej szczegółowych rozważań, autor wskazuje na postępową rolę federacji w Indii, gdzie pomaga ona przecięć utrwalone od lat rozdrobnienie feudalne, służy zbliżeniu plemion i narodów, pomaga walczyć z silnymi jeszcze tendencjami separatystycznymi. Jednak i w Indii nie od zarania federacja miała tendencje postępowe. Zasugerowana bowiem przez Wielką Brytanię, miała przyczynić się do umocnienia pozycji kapitalistów brytyjskich w wolnej już Indii. Zdaniem też autora, współcześnie tylko federację indyjską można uznać za formę postępową.

Na tle rozważań o federacji indyjskiej Aleksandrenko zajął się problemem terytorialnego rozgraniczenia poszczególnych członów federacji, stwierdzając m. in., iż jedynie w federacji indyjskiej granice jej części składowych ukształtowane są odpowiednio i zgodnie z przynależnością narodową ludności tam zamieszkującej. Podział w innych federacjach burżuazyjnych — również wielonarodowościowych — na kantony, czy też na stany, jest (podziałem raczej sztucznym, to

znaczy, że nie opiera się na kryterium narodowościowym, ale jak np. w Szwajcarii, w oparciu o ukształtowanie geograficzne terenu. Dlatego też podkreśla autor, nie można tam mówić o przedstawicielstwie narodowości, czy to niemieckiej czy francuskiej wzgl. włoskiej, lecz tylko o wielonarodowościowym przedstawicielstwie kantonu. Może jeszcze jaskrawiej występuje ten problem w USA, gdzie stany ukształtowano w formie prawie regularnych prostokątów.

Następnymi zagadnieniami, które autor ujął w rozdziale poświęconym cechom charakterystycznym współczesnych burżuazyjnych federacji, to zagadnienie ich kształtowania się oraz suwerenności. Oba te problemy Aleksandrenko potraktował krótko (na takie też tylko ujęcie pozwalał charakter tej pracy), niemniej jednak orientuje czytelnika w głównej problematyce. Analizując kształtowanie się tzw. starych federacji (USA, Szwajcarii, II Rzeszy), autor zwraca uwagę na rolę umów, kiedy to formalnie równe strony zawiązywały federacje. Aleksandrenko akcentuje tu ów zwrot „formalnie równe”, bo — jak dalej wywodzi — federacje owe powstały w wyniku nacisku czy to ze strony stanów ekonomicznie silniejszych na słabsze (USA), czy też kantonów zwycięskich na zwyciężone (w wojnie domowej w Szwajcarii). Dzisiaj jednak, tak w nowo tworzących się federacjach, jak i w starych (przy przyłączaniu nowych terytoriów), umowy nie odgrywają roli, zastąpiono je odpowiednimi aktami (w USA — enabling act) władz centralnych.

Podobnie zwięźle jak kształtowanie federacji burżuazyjnych, opracował autor zagadnienie suwerenności części składowych federacji i stwierdza krótko, iż we współczesnych burżuazyjnych federacjach suwerenność przysługuje wyłącznie władzy ogólnozwiązkowej, która w ten czy inny sposób, w tej czy innej formie stosuje przymus w stosunku do części składowych. Dla podbudowania tej tezy autor wskazuje na odpowiednie artykuły konstytucji NRF, Szwajcarii i Argentyny. Odnośnie zaś do Szwajcarii, wyjaśnia, iż tam w przypadku naruszenia porządku wewnętrznego, lub jeżeli jednemu kantonowi grozi niebezpieczeństwo ze strony drugiego, władze ogólnozwiązkowe mają prawo ingerować w wewnętrzne sprawy kantonu, a nawet odwołać się do pomocy sił zbrojnych. Organy ogólnozwiązkowe uciekają się jednak częściej do sankcji finansowych, które są bardzo efektywne, zważywszy silną zależność ekonomiczną kantonu od federacji. Teza autora, głosząca, iż w federacjach burżuazyjnych suwerenność przysługuje wyłącznie organom ogólnozwiązkowym, jest słuszna. Nie może to jednak naszym zdaniem oznaczać, że elementy składowe nie posiadają żadnej niezależności. Jest ona często bardzo poważna.

Aleksandrenko słusznie podkreśla tendencje centralistyczne cechujące współczesne federacje burżuazyjne i zaznacza, iż wzrost tych tendencji nie jest wszędzie równomierny. Zależy bowiem od rozwoju ekonomicznego, od pewnych faktów politycznych i układu sił klasowych. Nasilenie tendencji centralistycznych, zdaniem autora, doprowadziło do tego, że w wielu „nowych i starych” federacjach status członka federacji niewiele różni się od statusu prowincji wchodzącej w skład państwa unitarnego. Wywody autora w tej mierze są, jak się wydaje, ze wszech miar słuszne. Trudno jednak zgodzić się z podanym przez niego przykładem, a mianowicie, że położenie prawne kantonów szwajcarskich równe jest prawie położeniu zwykłych jednostek „administracyjno-terytorialnych” w państwie unitarnym (s. 57).

Marginesowo (w związku z problemem suwerenności kantonów szwajcarskich) omówił autor problem wzajemnego stosunku pojęć federacji i konfederacji i ograniczył się tutaj do podania zasadniczych różnic, kończąc rozważania stwierdzeniem, iż konfederacja była tylko przejściową formą, czy to do państwa unitarnego, czy też do federacji.

Nasza recenzja nie może ze względu na wielkość materiału stanowić przeglądu wszystkich zagadnień poruszanych przez autora. Wypada w każdym razie zaznaczyć, że Aleksandrenko omawia nadto problem wystąpienia z federacji, stanowisko drugiej izby parlamentu federalnego, konstrukcję parlamentów części składowych, bliżej też rozpatruje zagadnienia związane z obywatelstwem w państwie federalnym — przy omawianiu zaś poszczególnych federacji (w ramach części drugiej), nieraz bardzo szczegółowo analizuje ich ustrój.

W ostatniej wreszcie, trzeciej części autor zawarł krytykę burżuazyjnych teorii federalizmu. Poddano tam krytyce m. in. teorię podziału suwerenności między organy związku a organy części składowych oraz teorię przyznania suwerenności tylko członom federacji. Aleksandrenko już w pierwszej części (o czym wspomniano) zajmował się zagadnieniami suwerenności w federacjach burżuazyjnych, stąd też w części niniejszej ograniczył się do krótkich tylko rozważań i krytycznych uwag w związku z poglądami niektórych burżuazyjnych teoretyków. Rozważania związane z teorią podziału suwerenności rozwinął autor opierając się przede wszystkim na przykładzie Stanów Zjednoczonych, gdzie — jego zdaniem — teoria ta miała waleń przysłużyć się w okresie uchwalania konstytucji do zjednania tzw. antyfederalistów dla idei federalizmu. Należy zwrócić uwagę na trafnie podkreśloną przez autora rolę Sądu Najwyższego w USA, odegraną przy rozwijaniu tendencji centralistycznych i co — za tym idzie — ograniczaniu suwerenności stanów, a to z uwagi na przysługujące mu prawo rozstrzygania spraw powstałych na tle sporów kompetencyjnych między federacją a stanami. Autor cytuje w tym miejscu A. Tocquevillè'a stwierdzającego, iż w ten sposób suwerenność stanów ograniczają nie tylko ustawy, ale i ich interpretacja. W konkluzji Aleksandrenko stwierdza, że przy bliższej analizie burżuazyjnych federacji wyraźnie zarysowuje się bezpodstawność teorii podziału suwerenności. Dzisiaj zresztą, zdaniem autora, teoria ta powoli traci znaczenie, ustępując miejsca teoriom bardziej dostosowanym do warunków okresu rozwiniętego kapitalizmu. Stała się teorią „pomocniczą” maskującą postępujący stale proces przeobrażania członów federacji w prowincje państwa unitarnego.

Zwrócono już uwagę, że Aleksandrenko w pracy swej nie zamierzał ująć wszystkich problemów współczesnych burżuazyjnych federacji, a ograniczył się do pewnego ich wyboru. Mimo to, jak się wydaje, autor objął materiał zbyt obszerny, co nie pozwoliło mu wszystkich omawianych problemów wyczerpać, toteż nie można uznać, że badania nad burżuazyjnymi federacjami zbliżają się do końca. Praca Aleksandrenki powinna pobudzić do dalszych badań nad kierunkami rozwoju współczesnych burżuazyjnych federacji, gdyż wnikliwsze zajęcie się tymi zagadnieniami, w szczególności w stosunku do młodych federacji Afryki i Azji wydaje się być ze wszech miar słuszne i pożyteczne.

Tadeusz Smoliński

Gosudarstwennoje prawo burżuaznych stran, pod redakcją I. D. Levina i B. S. Kryłowa, Moskwa 1962, Gosud. Izd. Jurid. Litieratury, ss. 488

Recenzowana książka jest właściwie podręcznikiem prawa państwowego państw burżuazyjnych, przeznaczonym dla studentów wydziałów prawa uniwersytetów i wyższych szkół prawniczych. Składa się z bardzo krótkiego słowa wstępnego i 21 rozdziałów. W pierwszych ośmiu rozdziałach autorzy omawiają podstawowe

zasady prawa państwowego państw burżuazyjnych, w następnych zaś — ustroje trzynastu państw burżuazyjnych¹. Problematyka poruszona w pierwszej części pracy jest tak obszerna, że można ją było potraktować tylko syntetycznie. Jednak student na podstawie podanego tutaj materiału może zdobyć ogólne wiadomości o prawie państwowym państw burżuazyjnych. Zaletą tej części podręcznika jest jasny wykład, zrozumiałe dla studenta podawanie i naświetlanie faktów, bez żadnej frazeologii i spływania zagadnień. Pierwsza część podręcznika pomaga studentom w znacznym stopniu zrozumieć i ocenić ustrój państw, o których jest mowa w drugiej części pracy.

Uwagi zasadniczej natury do pierwszej części podręcznika się nie nasuwają. Jednak można tu wysunąć zastrzeżenia co do pewnych sformułowań, braku omówień czy niedostatecznych omówień. Na przykład trudno całkowicie zgodzić się z twierdzeniem, że w dzisiejszych partiach burżuazyjnych i socjalistycznych rola lidera jest ważna (s. 40). To zależy bowiem w dużym stopniu od samej partii i od tego, kto stoi na czele partii. Nie można np. porównywać z wielu przyczyn roli przywódcy CDU K. Adenauera z rolą lidera FDP E. Mende, ani też roli jaką odgrywał niegdyś w SPD K. Schumacher z rolą E. Ollenhauera. Za mało miejsca przeznaczyci autorzy na omówienie roli partii w państwach azjatyckich i afrykańskich, walczących z jarzmem kolonialnym.

Do wspomnianych wyżej 13 państw należą (podaję w kolejności omówienia ich): Stany Zjednoczone, Anglia, Francja, Niemiecka Republika Federalna, Włochy, Finlandia, India, Indonezja, Japonia, Iran, Brazylia, Argentyna, Ghana. Trudno jest odpowiedzieć na pytanie, czym kierował się zespół redakcyjny podręcznika, przyjmując taką właśnie kolejność. Gdyby zespół ten przyjął za podstawę znaczenie poszczególnych państw we współczesnym świecie kapitalistycznym, czy nawet podobieństwo ich ustroju albo ich położenie geograficzne, to musiałby wprowadzić inną kolejność. Na ogół zachowano w podręczniku właściwe proporcje co do rozmiarów poświęconych poszczególnym państwom. Poszczególne rozdziały, ze względu na to, że zostały napisane przez różnych autorów, są niejednakowe co do sposobu ujmowania problemów i naświetlania ich. Najwięcej podoba mi się rozdział poświęcony Anglii, pióra Krylowa.

Trudno ustosunkować się do wszystkich ciekawych rozdziałów. Ograniczę się wobec tego tylko do dwóch z nich, tj. do rozdziałów o USA i NRF. Pewne zastrzeżenia budzi konstrukcja rozdziału o ustroju Stanów Zjednoczonych. Autor pisze bowiem o federalizmie w USA po scharakteryzowaniu już konstytucji i poszczególnych organów władzy w tym państwie, zamiast mówić o tym po omówieniu konstytucji. Zaliczanie socjalistycznej partii pracy i socjalistycznej partii pracujących do partii burżuazyjnych (s. 122) nie jest całkiem słuszne. Partie te są mniej więcej odpowiednikami partii socjalistycznych w Europie Zachodniej. Nie zachodzi zaś potrzeba uzasadniać tu, że pomiędzy tymi ostatnimi partiami a partiami burżuazyjnymi istnieje pewna różnica.

Autor twierdzi, że chociaż konstytucja z 1787 r. nie mówi o gabinecie, to jednak gabinet ten istniał już od czasów prezydenta Waszyngtona (s. 133). Niewątpliwie sam termin „gabinet” pojawił się w tym okresie. Pierwszy prezydent zwolywał

¹ Tytuły tych rozdziałów są następujące: I. Przedmiot i system wykładów prawa państwowego państw kapitalistycznych; II. Ekonomiczny ustrój i struktura klasowa dzisiejszych państw burżuazyjnych; III. Partie i ich rola w mechanizmie państwowym; IV. Formy państw burżuazyjnych; V. Konstytucje państw burżuazyjnych; VI. Burżuazyjno-demokratyczne prawa i swobody i ich ograniczenia; VII. Prawo wyborcze; VIII. Aparat państwowy i organy państwa burżuazyjnego.

niekiedy kierowników departamentów i wyższych urzędników dla omówienia spraw wewnętrznych czy zewnętrznych państwa. Te narady nosiły nazwę „gabinetu”. Jednak zależało od prezydenta, czy wynik tych narad ma mieć charakter wiążący. Powstanie gabinetu, jako rezultat pozakonstytucyjnej praktyki państwowej, nie doprowadziło jednak do powstania odpowiedzialnego rządu. Gabinet był zawsze i jest obecnie tylko ciałem doradczym prezydenta². Prezydent całkowicie określa linię polityczną rządu, która jest wiążąca dla wszystkich członków gabinetu. Nie ma on naprzeciw siebie solidarnego gabinetu z jednoosobowym premierem, ale indywidualnych i nie złączonych wobec niego węzłem solidarności kierowników departamentów. Prezydent, jeśli chce, może rządzić bezpośrednio i nieraz rządzi bezpośrednio. Porządek rozpatrywania spraw na posiedzeniach gabinetu, częstotliwość ich posiedzeń itp. — wszystko to zależy od prezydenta. Dlatego też niektórzy prezydenci, np. Truman, Eisenhower, zwoływali regularnie posiedzenia gabinetu, natomiast inni prezydenci, np. Lincoln, Wilson — od czasu do czasu.

W posiedzeniach gabinetu biorą udział nie tylko kierownicy departamentów, lecz także inne osoby, przeważnie szefowie różnych urzędów. W okresie np. trzeciej prezydentury Roosevelta udział w posiedzeniach gabinetu brało oprócz kierowników departamentów blisko 20 osób. Dlatego też podanie przez autora wykazu szefów instytucji i osób piastujących wysokie stanowiska państwowe (s. 133—134), które biorą udział w posiedzeniach gabinetu, nie jest zbyt ściśle. Wymienione osoby braty udział w posiedzeniach gabinetu w okresie prezydentury Eisenhowera. W innym okresie czasu było nieco inaczej.

Niezbyt też ściśle jest twierdzenie autora, że faktycznie Senat nigdy nie odmawia zgody prezydentowi w zatwierdzaniu jego nominacji na kierowników departamentów (s. 133). Zdarzyły się bowiem wypadki, że Senat odmówił tej zgody. Na przykład Senat odmówił dwa razy zgody w 1927 r. prezydentowi Coolidge na zatwierdzanie nominacji Charlesa Warren jako kierownika departamentu sprawiedliwości. Wynik pierwszego głosowania był 40 : 40, drugiego 46 : 39³. Zdarzyły się także wypadki, że prezydent musiał stoczyć ciężkie boje z Senatem zanim uzyskał jego zgodę na nominację kierownika departamentu. Tak było np. z Henry Wallace, zanim prezydent Roosevelt uzyskał zgodę Senatu na zatwierdzenie go na kierownika departamentu handlu.

Na s. 149 autor wysuwa twierdzenia częściowo sprzeczne. Z jednej bowiem strony twierdzi, że pomoc finansowa Unii dla stanów jest najważniejszą formą uzależniania stanów od władzy centralnej, z drugiej zaś strony, że pomoc finansowa władz centralnych dla stanów w związku z wielkimi wydatkami USA na zbrojenia jest niewielka. Dla orientacji można podać, że w latach 1911—1912 cała pomoc Unii dla stanów wynosiła 5 mln dolarów, zaś w 1952—1953 ponad 2,58 mld⁴.

Wspomniane zastrzeżenia nie dowodzą, że rozdział o ustroju Stanów Zjednoczonych uważam za słaby. Zdaniem moim rozdział ten, podobnie jak pozostałe rozdziały poświęcone poszczególnym krajom, jest dobry.

Charakterystyka ustroju Niemieckiej Republiki Federalnej jest właściwa. Nie znaczy to jednak, że nie nasuwają się tu żadne uwagi krytyczne. Wydaje się, że zbyt dużo miejsca poświęcono zagadnieniom politycznym w stosunku do proble-

² Dostyc dużo i ciekawego materiału na temat gabinetu można znaleźć w pracy Edwarda S. Corwina, *The President Office and Powers 1787—1957. History and Analysis of Practice and Opinion*, Nowy Jork 1957.

³ Za R. F. Ferino Jr., *The President's Cabinet. An Analysis in the Period from Wilson to Eisenhower*, Cambridge, Massachusetts 1959, s. 55.

⁴ Za pracę: J. H. Ferguson, Dean E. Mc Henry, *The American Federal Government*, wyd. 4. Nowy Jork—Toronto—Londyn 1956, s. 90.

matyki prawno-konstytucyjnej. W rozdziale tym spotyka się niezbyt dokładne informacje. Na przykład regulamin Parlamentu Związkowego nie pochodzi z 12 I 1951 r., lecz z 28 I 1952 r. Autor twierdzi, że zgodnie z ustawą zasadniczą istnieją dwa rodzaje ustawodawstwa — wyłącznie⁵ i równoległe⁶ (s. 277). W gruncie rzeczy istnieją trzy rodzaje ustawodawstwa — bowiem obok wymienionych rodzajów ustawodawstwa istnieje jeszcze trzeci, a mianowicie ustawodawstwo ramowe (art. 75), dotychczas nieznane konstytucjonalizmowi niemieckiemu. Ustawodawstwo ramowe (Rahmengesetzgebung) polega na tym, że kraje posiadają o tyle prawo stanowienia ustaw, o ile sam związek nie reguluje tych spraw (tak jak w ustawodawstwie równoległym), jednak jest on tutaj ograniczany do stanowienia ogólnych i szczególnych norm prawnych dla całego państwa. Ustawa związkowa musi tu być uzupełniona przepisami krajowymi, przystosowanymi do warunków i specyfiki krajów.

Z przepisów ustawy zasadniczej wynika, że ustawodawstwo ramowe jest specjalnym rodzajem ustawodawstwa, niezależnym od ustawodawstwa równoległego, aczkolwiek posiada z nim wspólne cechy. Ustawodawstwo ramowe, podobnie jak ustawodawstwo równoległe, jest uwarunkowane, nadto ograniczone. Jest ono z jednej strony ograniczone przez pojęcie „przepisy ramowe”, z drugiej strony — ze względu na warunki art. 72 ust. 2 ustawy zasadniczej. Kompetencje ramowe art. 75 powstają wówczas, gdy przesłanki art. 72 zostały spełnione.

Przy charakterystyce systemu wyborczego w NRF autor nie wspomniał ani słowem o „geografii wyborczej” szeroko stosowanej w tym kraju. Trzeba pamiętać, że podział na okręgi wyborcze w NRF został przeprowadzony w 1949 r. Już wtedy istniały pomiędzy poszczególnymi okręgami różnice co do liczby ludności. Od tego czasu różnice te znacznie się zwiększyły, głównie na skutek przeniesienia się przesiedleńców z „przeładowanych” do „mniej przeładowanych” krajów i na skutek wewnętrznej migracji, jako następstwo różnego rozwoju gospodarczego krajów i okręgów w tych samych krajach. Przeciętnie w skali federalnej zgodnie z ogólną liczbą ludności powinno przypadać w 1961 r. na jeden okręg wyborczy 220 000 ludności. Obecnie okręgi wyborcze wykazują w stosunku do tego znaczne odchylenia. W 1961 r. na przykład najmniejszy okręg wyborczy — nr 4 (Norder-Süderdithmarschen) liczył 128 000 ludności, a największy okręg — nr 99 (Gelsenkirchen) — 390 000⁷.

Istnienie tak wielkich okręgów jednomandatowych uniemożliwia mniejszym partiom przeprowadzenie swych kandydatów bezpośrednich, toteż wyłączny monopol na posłów z okręgów mają tylko CDU i SPD.

⁵ Wyłączne ustawodawstwo związku polega na tym, że kraje mogą wydawać ustawy w zakresie materii objętych tego rodzaju ustawodawstwem w przypadkach wyraźnych uprawnień przez ustawę zasadniczą. Uprawnienia takie udziela się jednak tylko dla poszczególnych zagadnień (Einzelfragen), zakreślając równocześnie granice dla ustawodawcy krajowego.

⁶ Równoległe ustawodawstwo (przejęte z art. 7 konstytucji weimarskiej) polega na tym, że kraje posiadają o tyle w danej dziedzinie uprawnienia ustawodawcze, o ile sam związek tych spraw w drodze prawnej nie uregulował. Uprawnienia ustawodawcze związku w ustawodawstwie równoległym istnieją tylko przy określonych warunkach wskazanych w art. 72 ustawy zasadniczej.

⁷ Według obliczeń komisji stałej do spraw podziału na okręgi wyborcze (ständige Wahlkreiskommission), powołanej w 1958 r. przez prezydenta Republiki Federalnej, 28 okręgów wyborczych odstępowało na dzień 1 I 1958 r. o więcej niż o plus lub minus 33 1/3%, a mianowicie aż do 82,9% od przeciętnego. Ponadto wiele okręgów odstępowało o nieco niniejszy procent. Por. *Neue Bundestageswahlkreise. Bericht und Vorschlag der Ständigen Wahlkreis-kommission*, „Das Parlament”, Bonn 1959, nr 23.

Recenzowany podręcznik jest dobry, znacznie lepszy od wielu dotychczas wydanych podręczników w Związku Radzieckim. Zespół redakcyjny składał się z wybitnych specjalistów ustrojów poszczególnych krajów. Z pewnością podręcznik pomaga bardzo dużo studentom w nauce prawa państwowego państw burżuazyjnych. Recenzję naszą można zamknąć wyrażeniem życzenia, aby podobny podręcznik ukazał się w Polsce.

Kazimierz Nowak

B. K a s m e, *La Capacité de l'Organisation des Nations Unies de conclure des Traités*, préface de P. Reuter, Paryż 1980, ss. 214

Rewolucja organizacyjna, bo tak nazwano¹ interesujące nas zjawisko tworzenia wspólnych organów międzynarodowych, jest faktem historycznym o dużej doniosłości. Inna rzecz, czy uzasadniona jest nazwa „rewolucja”. Znaczenie współczesnego rozwoju organizacji międzynarodowych porównywano jednak nawet ze skutkami opanowania przez człowieka energii atomowej. W zasadzie przyczyn tej „rewolucji” nie potrafimy jeszcze wyjaśnić. Dokonała się „w empirii prawnej w dużej mierze niezależnie od jakichkolwiek doktryn filozoficznych czy prawnych. Od zjawisk, które analizował w początkach XX w. Lenin, określając monopolistyczne stadium kapitalizmu, różni się przede wszystkim tym, iż powstała na bazie właśnie koegzystencji państw socjalistycznych i kapitalistycznych. Dokonała się przy tym na podstawie zasad Karty Narodów Zjednoczonych, a więc: antyimperialistycznych, antykolonialnych i antyfaszystowskich. Wiele mogą wyjaśnić materiały ruchu robotniczego do XX Zjazdu KPZR. Próby wiązania przyczyn zjawiska wyłącznie z konfliktem Wschód-Zachód zostały poddane dosadnej krytyce w dyskusjach na forum organizacji, tzw. europejskich. Nikogo nie przekonają już, trącające geopolityką w stylu „wyższości niemieckiej”, wynurzenia Morgenthaua². Problemy te są dzisiaj przedmiotem badań nowej i szybko rozwijającej się nauki socjologii prawa i stosunków międzynarodowych³. Natomiast nauka prawa podjęła szereg mniej lub bardziej udanych prób teoretycznej i pojęciowej konceptualizacji zjawisk prawnych związanych z rozwojem organizacji międzynarodowych. W rezultacie piśmiennictwo dotyczące organizacji międzynarodowych należy do najbogatszego działu współczesnych bibliografii stosunków międzynarodowych. Znajdujemy tu na jednym krańcu wydawnictwa o charakterze encyklopedyczno-informacyjnym, literaturę propagującą „nadpaństwo” i prace komentatorskie, a na drugim — specjalistyczne monografie prawno-międzynarodowe.

Zdaniem Sohna⁴ nowoczesną wiedzę prawniczą o prawie organizacji międzynarodowych zapoczątkował Jenks w roku 1945⁵. Nie była to jednak jeszcze próba abstrakcyjnych uogólnień teoretycznoprawnych związanych z rozwojem organizacji międzynarodowych po drugiej wojnie światowej⁶. Od tego czasu oprócz prac

¹ Patrz np. K. E. Boulding, *The Organizational Revolution*. Commentary by R. Niebuhr, Nowy Jork 1953.

² Proceedings of the American Society of International Law, 1952, s. 131.

³ Patrz J. Stone, *Problems Confronting Sociological Enquiries Concerning International Law*, Académie de Droit international, Recueil des Cours 1956, I (89). Patrz także B. Landheer, ibidem, 1957, I (91).

⁴ W. Friedman - C. Parry, *The Public Corporation*, Londyn 1954, s. 527.

⁵ C. W. Jenks, *Some Constitutional Problems of International Organisations*, The British Year Book of International Law, 1945, XXII.

⁶ Przed pierwszą wojną światową podstawowe znaczenie posiadała praca Descamps'a pt.

natury ogólnej, jak monografia Zemanka⁷ czy artykuł Parry'ego, pojawiło się szereg wartościowych rozpraw podejmujących wybrane ogólne zagadnienia teorii prawa międzynarodowego, na tle funkcjonowania organizacji międzynarodowych. Motorem rozwoju tej literatury były niejednokrotnie problemy powstałe w praktyce międzynarodowej i działalność instytucji międzynarodowych. Dużą rolę zwłaszcza odegrało orzecznictwo Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości, zapoczątkowane słynną rezolucją australijską⁸. We wszystkich tych pracach widoczne jest poszukiwanie drogi dla nauki prawa międzynarodowego w warunkach intensywnej działalności nowych instytucji prawa międzynarodowego. Do rzędu tych prac zaliczyć należy także recenzowaną pracę Kasme'a. Słusznie bowiem ocenę jej łączy prof. Reuter z odpowiedzią na pytanie: „Comment traitez de nos jours une question qui concerne l'ensemble des organisations internationales”.

Autor recenzowanej książki wchodzi w skład Sekretariatu ONZ, spełniając swe funkcje w Bibliotece ONZ w Genewie. Podkreśla jednak, iż reprezentuje w pracy wyłącznie osobiste poglądy, które niekoniecznie muszą być zgodne z poglądami Sekretariatu. Książkę swą dedykuje autor „wszystkim tym, którzy walczą o wolność i sprawiedliwość”. Praca pisana była pod kierunkiem prof. Guggenheima⁹. Opublikowana została jako tom XII pożytecznej Biblioteki Prawa Międzynarodowego, działającej pod patronatem Instytutu Wyższych Studiów Międzynarodowych Uniwersytetu Paryskiego.

Nie we wszystkim można się z autorem zgodzić, tym więcej, że omawia szereg zagadnień najbardziej podstawowych, takich jak podmiotowość prawa międzynarodowego, pojęcie porozumień międzynarodowych, prawa konstytucyjnego organizacji i inne. Na uwagę zasługuje jednak sposób traktowania problemu szczegółowego, pozwalający na wnioski odnośnie do koncepcji rozważań o prawie organizacji międzynarodowych i przejawiających się na Zachodzie tendencji de iure condendo.

Wydaje się, że zasadniczą myśl przewodnią ujawnił autor w konkluzjach. Uważa mianowicie, iż kodyfikacja zasad rozwiniętych w praktyce organów ONZ nie tylko nie jest sprzeczna z koncepcjami wynikającymi w zakresie źródeł z zasady suwerenności, lecz jest tej zasady gwarantem. Nie hamuje bowiem rozwoju prawa, lecz zapobiega arbitralności (s. 197) i wnosi element pewności.

Fundamentalnym założeniem całości rozwiązań autora jest wola państw wyrażona w Karcie, tak jak ją pojmuje i interpretuje Międzynarodowy Trybunał Sprawiedliwości. Zgodnie z tym Kasme przyjmuje możliwość istnienia dwóch rodza-

Les offices internationaux et leur avenir, Bruksela 1894. W okresie międzywojennym A. Rapisardi-Mirabelli opublikował w Akademii Haskiej wykład pt. *Théorie générale des unions internationales*, Recueil des Cours, 1925, II (7). Jest to próba określenia charakteru umów międzynarodowych tworzących związki międzynarodowe.

⁷ K. Zemanek, *Das Vertragsrecht der Internationalen Organisationen*, Wiedeń 1957. Inny typ twórczości w tym zakresie reprezentuje np. I. L. Claude w *Swords into Plowshares, The Problems and Progress of International Organization*, wyd. 2, Nowy Jork 1959.

⁸ Rezolucja uchwalona na II Sesji Zgromadzenia Ogólnego nosiła tytuł: „O potrzebie częstszego odwoływania się przez ONZ i jej organy do Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości nie tylko odnośnie do sporów prawnych, lecz także w kwestii prawnego aspektu sporów i sytuacji”, Rezolucja 171 (II).

⁹ Autor składa podziękowanie prof. Guggenheimowi na karcie dedykacyjnej. Prócz tego powołano tam następujące nazwiska: Freymond, Virally, Bindsehler, Bourquin, Kelsen, Wehberg, Reuter, oraz Breycha-Vauthier, Field, Farra i Bedjaoui. Autor dąży do uwzględnienia całości literatury; z polskich autorów cytuje wykłady haskie prof. Berezowskiego i prof. Lachsa.

jów osobowości prawnomiędzynarodowej: 1. państwa suwerenne, mające pierwotną i pełną osobowość prawa międzynarodowego, 2. inne osoby mające określony zakres osobowości, wynikający z porządku prawnomiędzynarodowego. Próba zwięzłości stylu i sposobu ujmowania zagadnień przez Kasme'a jest następująca konkluzja dotycząca podmiotowości ONZ: „Prawa i obowiązki międzynarodowe osób prawa międzynarodowego zmieniają się od wypadku do wypadku. Przyznanie osobowości nie oznacza prawa zawierania traktatów. Prawo zawierania traktatów jest dowodem osobowości, a nie odwrotnie. Suwerenność jest wystarczającym, lecz nie niezbędnym warunkiem zawierania traktatów. Osobowość międzynarodowa nie stanowi dostatecznej podstawy wykonywania tych praw” (s. 35).

Mówiąc o woli państw wyrażonej w Karcie pojmuję ją zgodnie z opinią doradcą Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości jako *implicite* zawierającą pewne kompetencje rozwinięte w praktyce. Dlatego bada nie tylko tekst Karty, lecz i praktykę jej organów. Podkreśla natomiast, że nie wytworzyły się do tej pory żadne, ani teoretyczne, ani zwyczajowe, ogólne podstawy, mogące uzasadnić aprioryczne rozwiązywanie zagadnienia objętego pracą.

Ciekawą część recenzowanej publikacji stanowi próba rekonstrukcji praktyki organów ONZ odnośnie do innych form zaciągania zobowiązań przez ONZ: ustawy wewnętrzne poszczególnych państw, paralelne decyzje dwóch organizacji, zalecenia ONZ przyjmowane przez państwa oraz zawiadomienia państw o przedsięwzięciu kroków zmierzających do ich wykonania. Zwraca przy tym uwagę na tworzone w praktyce specjalne organy, mające czuwać nad urzeczywistnianiem zobowiązań ONZ i zapewniające kontrolę ich stosowania. W tym rozdziale omówiono także porozumienia nie przewidziane przez Kartę, m. in. uprawnienia 19 organów pomocniczych w zakresie negocjacji i konsultacji z rządami. Prowadziły one często do zawarcia układów. Tutaj należą także niektóre porozumienia z państwami nieczłonkowskimi.

Rozdz. III dotyczy problemu konstytucyjności — legalności porozumień ONZ. Autor dąży do ustalenia kryteriów konstytucyjności zwłaszcza dla porozumień nie przewidzianych w Karcie. Szczegółowo omawia przypadki kwestionowania legalności porozumień w praktyce ONZ.

Rozdz. IV poświęcił autor zagadnieniom związanym z oceną charakteru porozumień zawieranych przez ONZ. Uważa on, iż nazwa nie ma większego znaczenia dla istoty zawartych w porozumieniu zobowiązań. Nie jest jednak zupełnie bez znaczenia. „Terminologia użyta dla określenia danego porozumienia może być istotna z punktu widzenia prawa wewnętrznego stron kontrahujących, w szczególności w kwestii sposobów zawarcia porozumienia, a zwłaszcza odnośnie do potrzeby ratyfikacji przez organ ustawodawczy”. W rezultacie ustala autor następujące kryteria pozwalające na stwierdzenie międzynarodowego charakteru układów zawieranych przez ONZ: 1. osobowość prawnomiędzynarodowa stron (zawarcie traktatu nadaje osobowość, a możliwość zawarcia układu jest podstawowym atrybutem osobowości); 2. przedmiot układów i prawo mające zastosowanie; 3. klauzule zwyczajnie znajdujące się w traktatach międzypaństwowych, a występujące również w układach ONZ; 4. istnienie w umowie zobowiązań prawnych. W punkcie trzecim autor zwraca uwagę m. in. na brak w porozumieniach ONZ klauzuli, dotyczącej kompetencji Trybunału, ze względu na obecne brzmienie art. 34 (1) Statutu Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości. Paliatywem tego postanowienia jest możliwość żądania opinii doradczej w tych sprawach. Strony bowiem w tekście traktatu zgadzają się na przyjęcie opinii Trybunału jako wiążącej.

Opinie doradcze przyjmowane przez strony jako wiążące należą do najnowszych i najbardziej charakterystycznych zjawisk współczesnego prawa narodów. Niestety, Kasmie nie podejmuje próby rozwiązania konsekwencji prawnoteoretycznych tego zjawiska. Moim zdaniem, jest ono dowodem wyodrębniania się w ramach prawa narodów nowego porządku prawnego.

Rozdz. V obejmuje szeroki krąg zagadnień. Autor dokonuje w nim klasyfikacji i systematyki porozumień ONZ. Porusza w związku z tym także takie problemy, jak zagadnienia formy porozumień, ich publikacji itp. Zasadniczy podział opiera na rozróżnieniu materialnej i formalnej definicji traktatów. W związku z tym znajdujemy tam następujące tezy: jednostronna deklaracja może tworzyć zobowiązania „*de caractère conventionnel*”, przyjęcie decyzji organizacji międzynarodowej „może nadać tej decyzji znaczenie zobowiązania kontraktualnego”. Zdaniem wielu autorów, przyjęcie zalecenia instytucji międzynarodowej stanowi porozumienie wiążące obydwie strony.

W rozdz. VI znalazły się rozważania odnośnie do problematyki oznaczania strony w układach ONZ, pojęcia zawierania umów oraz kompetencji Zgromadzenia i Sekretarza Generalnego w kwestii zawierania umów. Nie pominął autor również praktyki technicznej strony zawierania umów przez Sekretarza Generalnego.

Konkluzje zamykające pracę Kasmie'a można ująć w kilka punktów.

1. ONZ może w praktyce wykonywać funkcje nie przewidziane w Karcie, lecz niezbędne do dobrego, należytego funkcjonowania Organizacji.

2. Traktaty zawierane przez Organizację, które przed trzydziestu laty uważano za anomalię życia międzynarodowego, stały się codzienną rzeczywistością.

3. Ze względu na zasadę suwerenności państwa popierały zaciąganie zobowiązań w układach ONZ. Procedura ta była pewnym pancerzem przeciw rezolucjom podejmowanym większością głosów.

3. Z kolei uproszczenie procedury zawierania tych porozumień doprowadziło do pomijania w praktyce wymogu zgody formalnej ze strony państw. Indywidualna zgoda państw nie była nigdy wymagana jako warunek wejścia w życie porozumień ONZ. Nawet zatwierdzanie ich przez Zgromadzenie Ogólne — odpowiednik ratyfikacji — wymagane było w praktyce tylko w wypadkach zupełnie wyjątkowych.

4. Żaden akt prawny nie określa obecnie procedury zawierania umów ONZ. Nie podważa to wprowadzenia ich legalności, lecz może w konkretnych warunkach stanowić wygodny pretekst do jej podważania.

Powyższe wnioski służą autorowi jako punkt wyjścia postulatu rewizji i uzupełnienia tych luk Karty w drodze przewidzianej w jej art. 108 i 109. Również Statut Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości powinien zostać uzupełniony przepisem przypominającym art. 228 Europejskiej Wspólnoty Ekonomicznej. Chodzi o upoważnienie Trybunału do orzekania o legalności układów zawieranych przez Organizację.

Słuszna ocena wartości pracy zawartej w cytowanym fragmencie przedmowy prof. Reutera wskazuje jednak na jej pewną jednostronność. Autor zajmując się swym zagadnieniem pod kątem widzenia zjawisk prawnych organizacji międzynarodowych, pominął zupełnie problematykę konsekwencji nowych, opisywanych przez niego zjawisk w zakresie teorii umowy międzynarodowej w ogóle. Innymi słowy, autor widzi zmiany w ONZ, lecz nie dostrzega ich konsekwencji w dziedzinie teorii ogólnej umowy międzynarodowej. A to jest bardziej trwale i istotne.

Kazimierz Kocot

G. Conso, *Accusa e sistema accusatorio. Atti processuali penali. Capacità processuale penale*, Mediolan 1961, Giuffrè, ss. 120

I. Niezwykle bogata włoska literatura procesu karnego nie zawsze opłaca trud czytelnika polskiego, który by poszukiwał tam przesłanek i argumentów pomocnych przy rozwiązywaniu naszych rodzimych trudności teoretycznych. Przyczyną tego jest przede wszystkim różnica systemów prawnych, która sprawia, że wiele (jeśli nie większość) wywodów dotyczących interpretacji przepisów włoskiego prawa nie da się przetłumaczyć na użytek teorii związanej z naszym systemem prawnym (i odwrotnie, oczywiście). Ale jest inny jeszcze powód. Sympatyczna retoryka, która we Włoszech króluje wszędzie, nie czyni również wyjątku dla literatury prawniczej, osłaniając tu czasem niejedną mglistość pojęciową, niejednen defekt śmiałych skądinąd koncepcji. Z tym większą satysfakcją bierze się do ręki dzieło, które łączy w sobie ambicje ogólnoteoretyczne i precyzyjną, drobiazgową analizę, z maksymalną zwięzłością i prostotą logiczną, nie rezygnując bynajmniej z pięknego, nieraz kunsztownego wyrazu. Do prac tego rodzaju należą m. in. niewątpliwie publikacje Giovanni Conso, profesora procedury karnej Uniwersytetu w Turynie.

Recenzowana praca stanowi tomik złożony z trzech samodzielnych opracowań, dotyczących węzłowych zagadnień teorii czynności procesowych. Rozprawki te, dzięki swym wartościom syntetycznym, szczególnie zasługują na przedstawienie ich polskiemu czytelnikowi.

II. Pierwsze z tych opracowań poświęcone jest pojęciom „oskarżenia” i „systemu skargowego”.

Zasługą autora jest przede wszystkim wykrycie i rozszyfrowanie wieloznaczności nazwy „accusa”, która odpowiada naszemu „oskarżeniu” (i „oskarżaniu”). A trzeba zaznaczyć, że system włoski, nasycony w znacznie większym stopniu niż nasz elementami inkwizycyjnymi, nastręcza tu szczególne trudności. Wystarczy wspomnieć, że w systemie tym nie ma w ogóle aktu oskarżenia¹, a jego rolę spełnia (z odpowiednimi różnicami, naturalnie, w stosunku do naszego systemu) bądź prokuratorski „wniosek o pozwanie przed sąd” (richiesta di citazione a giudizio — art. 296 k.p.k.), jeśli postępowanie toczyło się w formie tzw. „śledztwa sumarycznego (istruzione sommaria), bądź — częściowo — tzw. „wyrok o oddaniu pod sąd” (sentenza di rinvio a giudizio — art. 374 i 384 k.p.k.), wydawany przez sędziego śledczego w tzw. „śledztwie formalnym” (istruzione formale). Ponadto kodeks włoski zna pojęcie „obwinienia” (imputazione), o dość nieokreślonym stosunku do pojęcia oskarżenia, a nadto, jako rekwizyt ustawodawstwa napoleońskiego, sięgający zresztą tradycją do prawa rzymskiego, pojęcie „skargi karnej” (azione penale), które jednak w pewnych kontekstach tłumaczy się na nasz język lepiej terminem „ściganie” (bo actio, action, azione — to przede wszystkim działanie). Autor stwierdza, że na tle najrozmaitszych znaczeń, w jakich używa się terminu „oskarżenie” w języku prawniczym, jedno tylko spostrzeżenie uznać można za całkowicie pewne i bezsporne, a mianowicie, że pojęcie oskarżenia jest przeciwstawne pojęciu obrony. Stwierdzenie to, samo w sobie niewiele wyjaśniające, służy jednak autorowi jako punkt wyjścia do dalszych charakterystycznych wniosków.

Trafna jest uwaga, że o oskarżeniu mówi się z trzech różnych punktów widzenia: 1. na określenie odpowiedniej funkcji procesowej (obok funkcji obrony i funkcji orzekania), 2. na określenie odpowiedniego organu lub podmiotu procesowego (w tym sensie „oskarżenie” jest synonimem „organu oskarżającego”, „oskarży-

¹ Instytucję aktu oskarżenia znał włoski k.p.k. z 1913 r.

ciela"), 3. na określenie odpowiedniego (i to nie zawsze tego samego) aktu procesowego.

Wychodząc od analizy znaczenia tego wyrazu w języku potocznym, autor stwierdza, że oskarżenie oznacza przypisanie komuś jakiegoś czynu niedozwolonego, przy czym w procesie karnym chodzi naturalnie o przypisanie przestępstwa. Aby termin ten nie objął jednak również zawiadomienia o przestępstwie czy wniosku pokrzywdzonego o ściganie z jednej strony, a z drugiej — sądowego wyroku skazującego, trzeba tu, jako warunek dodatkowy, dodać wymaganie, aby to przypisanie czynu dokonane było przez odpowiedni organ² i skierowane celem uzyskania sądowego stwierdzenia odpowiedzialności.

Przyjmując panującą w literaturze klasyfikację typów procesu wedle schematu: system skargowy, system inkwizycyjny i system mieszany³, autor wywodzi, że proces skargowy charakteryzuje się nie tyle istnieniem oskarżenia, ile istnieniem specjalnego organu oskarżenia; i na odwrót — „procesu inkwizycyjnego, jeśli już nie czysto inkwizycyjnego, to przynajmniej tego w przeważającej mierze inkwizycyjnego ...nie można uważać za proces bez oskarżenia, lecz trzeba go traktować jako proces, w którym oskarżenie jest prowadzone przez samego sędziego" (s. 12).

Przyjęcie możliwości reprezentacji oskarżenia przez samego sędziego („sędzia-oskarżyciel") w systemach procesu mieszanego, w tym również we włoskim, prowadzi, zdaniem autora, do wniosku o niemożliwości identyfikacji pojęcia „accusa" z pojęciem „azione penale", o której nie można mówić w wypadkach postępowań wszczynanych przez sąd z urzędu (s. 12—13).

Spostrzeżenia dotyczące możliwości połączenia w osobie sędziego funkcji jurysdykcyjnej i funkcji oskarżycielskiej przy zachowaniu autonomii funkcji obrony dowodzą, jak dalece skomplikowany jest problem zasady kontradiktoryjności w systemach mieszanej formy procesu.

Co się tyczy sformułowania oskarżenia w odpowiednim akcie procesowym, to autor zwraca uwagę, że można je ujmować z dwóch punktów widzenia: 1. dynamicznego, jako przejaw aktywności człowieka (*attività nel suo effettuarsi*) oraz 2. statycznego — jako rezultat tego działania (s. 17). Dalsze uwagi poświęcone są różnym typom sformułowania oskarżenia w odpowiednich aktach procesowych („sformułowanie pierwsze" i „sformułowania następne") oraz modyfikacji oskarżenia na tle prawa włoskiego, wreszcie wymogowi podania oskarżenia do wiadomości oskarżonemu.

Uwagi o wieloznaczności terminu „oskarżenie" zachowują w zasadzie swą wartość również w odniesieniu do zagadnień naszego prawa karno-procesowego. Trzeba jednak odnotować okoliczności, które stawiają nas pod tym względem w położeniu korzystniejszym. A więc od strony somatycznej język polski o tyle sprawę ułatwia, że obok form „jednorazowych" czasowników zna również formy „ciągłe" czy „wielokrotne" („zabić" i „zabijać"), co znajduje swój odpowiednik w zróżnicowaniu form „rzeczowników odczasownikowych". Stąd możliwość utworzenia dwóch terminów o subtelnej różnicy znaczeniowej: „oskarżenie" i „oskarżanie". Poza tym nasz k.p.k. nie zna, na szczęście, odpowiednika: „azione penale", a termin „skarga karna", jeśli pojawia się w literaturze, to na ogół tylko jako synonim „aktu oskarżenia"; terminu zaś „ściganie" (zresztą rzadko spotykanego)

² Włoski system karno-procesowy nie zna oskarżenia prywatnego.

³ W literaturze polskiej przyjmuje się ostatnio raczej zaproponowany przez L. Schaffa termin „forma" (skargowa, inkwizycyjna, mieszana), który wykazuje tę zaletę, iż pozwala uniknąć nadawania dwóch znaczeń terminowi „system".

używa się wyłącznie na oznaczenie odpowiedniej funkcji procesowej. Wreszcie, najważniejsze: na tle naszego k.p.k., który zna instytucję aktu oskarżenia wnoszonego wprost do sądu powołanego do rozpoznania sprawy, o oskarżeniu (w ścisłym znaczeniu) możemy mówić dopiero od momentu wniesienia tego aktu do sądu.

Oczywiście, pozostaje problem formułowania zarzutów procesowych w postępowaniu przygotowawczym (postanowienie o wszczęciu śledztwa lub dochodzenia, postanowienie o przedłożeniu zarzutów, postanowienie o zamknięciu śledztwa). To są akty, w których formuluje się... co? Chyba oskarżenie rozumiane sensu largo. A postanowienie o zamknięciu śledztwa wydane przez sędziego dla nieletnich, które stanowi podstawę sądowego rozpoznania? To przecież nie jest akt oskarżenia, a jednak stanowi procesową konkretyzację zarzutu (oskarżenia sensu largo). Może by więc w przyszłym k.p.k. zastosować dwa terminy: węższy — „oskarżenie” i szerszy — „obwinienie”?

W związku z uwagami autora na temat „dynamicznego” i „statycznego” pojmowania sformułowania oskarżenia⁴ można byłoby coś dodać. Uwagi te dotyczą niezwykle ważnego i ciekawego problemu, który z pewnością przekracza ramy problematyki związanej z oskarżeniem, a nawet w ogóle ramy nauki procesu karnego, gdyż odnosi się w rzeczywistości do wszystkich czynności prawnych, a przynajmniej do tej najważniejszej grupy, którą określamy mianem oświadczeń⁵. Jak sama nazwa wskazuje, przez „czynność prawną” rozumie się zwykle uwarunkowane wolą zachowania się człowieka, z którym ustawa łączy skutki prawne (czasami pojęcie to zacieśnia się do czynności skierowanych celem wywołania skutków prawnych). W ujęciu tym przebija wyraźnie „dynamiczny” (można byłoby nawet powiedzieć ściślej — „behaviorystyczny”) punkt widzenia. Lecz oto pytanie, czy czynność prawna z chwilą jej dokonania „skończyła się”, zapadła w przeszłość? Bynajmniej. Czynność taka trwa jako zjawisko prawne i oddziałuje w sposób właściwy na stosunki ludzkie, dopóki nie zostanie unicestwiona przez upływ czasu lub inne okoliczności. Weźmy np. wyrok sądowy. Czy naprawdę zamyka on swe „istnienie” w fakcie złożenia podpisu sędziów pod sentencją i odczytania jej przez przewodniczącego? Tu narzuca się pokusa rozpatrywania tego zagadnienia pod kątem widzenia obowiązania decyzji procesowych, ale okazuje się niesłuszna. Przecież w podobnym sensie „trwa” umowa, przyrzeczenie publiczne, testament itp. A więc może trwa tylko wynikiły z czynności „stosunek prawny” czy „sytuacja prawna”, sama zaś czynność prawna jest efemerydą, która umiera w momencie swego dokonania? Także nie. Uważna obserwacja przekonuje nas, że czynność prawna trwa jako zjawisko prawne, stanowiąc podstawę, niezbędny warunek istnienia odpowiedniej sytuacji prawnej, a unicestwienie czynności kładzie eo ipso kres warunkowanej nią sytuacji prawnej. Sąd uchyla wyrok, zmienia wyrok i utrzymuje w mocy wyrok — a nie stworzoną przez wyrok sytuację prawną. Tak samo możemy mówić o rozwiązaniu umowy⁶, co tym samym rozwiązuje oparty na niej stosunek prawny. Podobnie rzecz się ma z rewizją. Nie wyczerpuje się ona w jednorazowym oświadczeniu strony, lecz trwa jako zjawisko prawne przez cały tok postępowania rewi-

⁴ Autor nawiązuje do tej kwestii również w następnej pracy recenzowanego zbioru, W odniesieniu do wszystkich czynności procesowych.

⁵ W kwestii systematyki czynności procesowych por. M. Cieślak, *Wprowadzenie do nauki polskiego procesu karnego*, Kraków 1961, s. 42—46. Z literatury socjalistycznej w kwestii ogólnej charakterystyki czynności procesowych por. zwłaszcza M. Móra, *Les actes défectueux de procédure pénale dans le droit hongrois*, „Acta Juridica Academiae Scientiarum Hungaricae”, t. II, fasc. 3—4 z 1960 r.

⁶ Por. np. A. Walas, *Prawo wypowiedzenia umowy o pracę*, Kraków 1961, s. 55 i in.

zyjnego, stanowiąc niezbędną przesłankę nie tylko wszczęcia tego postępowania, lecz również jego dalszego biegu; cofnięcie rewizji, lub uznanie jej za nieważną („nie odpowiadającą warunkom formalnym” — wedle naszego k.p.k.) prowadzi do unieczystwienia postępowania rewizyjnego (umorzenie lub „pozostawienie bez biegu”).

W ramach niniejszej recenzji trzeba jednak poprzestać niestety na zasygnalizowaniu tego zagadnienia, które należy przecież do skomplikowanej, teoretycznej problematyki istnienia zjawisk prawnych⁷.

III. W rozprawce drugiej, poświęconej czynnościom karno-procesowym, najbardziej interesujące są uwagi dotyczące rozgraniczenia czynności procesowych i faktów procesowych w znaczeniu ścisłym⁸ oraz czynności procesowych i czynności prawnych nieprocesowych, stosunku odpowiedniej czynności prawnej do procesu karnego (problem, jakie czynności należą do procesu karnego, a jakie uznać trzeba za leżące poza jego granicami), przesłanek procesowych i przesłanek poszczególnych czynności procesowych, wywody o tzw. „nieważności pochodnej” (invalidita derivata), która oznacza nieważność czynności wynikającą z nieważności innej czynności procesowej, wreszcie uwagi na temat pierwszej czynności w procesie karnym, innymi siłowy — na temat wszczęcia procesu karnego. Z wielką jasnością i rzadko spotykanym zmysłem syntezy prowadzi autor czytelnika przez gąszcz różnorakich, często sprzecznych poglądów literatury (przeważnie włoskiej, w mniejszej mierze — niemieckiej), aby na ich tle dojść do własnych konkluzji, nie wahając się zresztą niekiedy uznać tego czy innego problemu za nie nadający się do rozwiązania w sposób, który by usuwał wszelkie wątpliwości i odpowiadał wszelkim założeniom teoretycznym. W wielu punktach autor odsyła do swoich opracowań bardziej szczegółowych, a zwłaszcza do monografii poświęconej faktom karno-procesowym⁹.

Pewne wątpliwości, jakie mogą nasuwać się w związku z niektórymi tezami autora, wynikają zapewne z różnicy systemów. Wątpliwości takie powstają zwłaszcza w związku z twierdzeniem, że w wypadku nieważności całego stosunku procesowego¹⁰ wszystkie czynności przynależne do tego stosunku lub do odpowiedniej fazy procesu muszą być uznane za nieważne (s. 41). Na gruncie naszego prawa cały stosunek prawny będzie nieważny (jeśli przyjąć taką konstrukcję) np. w wypadku rozpoznania sprawy przez sąd niższy z naruszeniem przepisów o właściwości miejscowej (art. 12 k.p.k.) lub jeśli proces toczy się z naruszeniem zasady ne bis in idem. A jednak czynności dowodowe dokonane w tych procesach, jeśli

⁷ Z prac, które w tym czy innym zakresie nawiązują do tej problematyki p. zwłaszcza K. Opalek, *Problemy metodologiczne nauki prawa*, Warszawa 1962, s. 26 i n. oraz 105—121; W. Lang, *Czy istnieje zjawisko prawne*, „Przegląd Polski i Obcy”, nr 6 z 1958 r., oraz szerzej, W. Lang, *Obowiązywanie prawa*, Warszawa 1962, cz. 1, rozdz. I (por. także opracowanie tegoż w pracy zbiorowej: J. Śmiałowski, W. Lang, A. Delorme, *Z zagadnień nauki o normie prawnej*, Warszawa 1961, s. 15—28); A. Banach, *Wstępny opis przepisu prawa karnego*, w: *Zagadnienia prawa karnego i teorii prawa*, — *Księga pamiątkowa ku czci W. Woltera*, Warszawa 1959, s. 16—24.

⁸ „Fakty procesowe w znaczeniu ścisłym” odpowiadają w przeprowadzonej przeze mnie systematyce „zdarzeniom procesowym”. Dla pojęcia rodzajowego obejmującego czynności procesowe i zdarzenia procesowe zaproponowałem nazwę „fakty procesowe” (*Wprowadzenie do nauki polskiego procesu karnego*, s. 42).

⁹ G. Conso, *I fatti giuridici processuali penali*, Mediolan 1955.

¹⁰ Sama koncepcja nieważności stosunku procesowego nie wydaje się zbyt szczęśliwa, a to zarówno z powodu nieokreśloności pojęcia stosunku procesowego i rekordowej wprost różnorodności ujęć tej konstrukcji w literaturze procesowej, jak i ze względu na to, że nie do wszystkich czynności procesowych daje się sensownie zastosować ocenę nieważności (por. M. Cieślak, *Zagadnienie orzeczeń nieważnych we włoskiej procedurze karnej*, Zeszyty Naukowe UJ, Prace Prawnicze nr 9, 1962).

same w sobie nie są dotknięte istotnymi wadami, nie będą chyba całkowicie pozabawione wartości prawnej i mogą być wykorzystane w innym procesie, w przypadku, gdy ich oryginalne odtworzenie okaże się niemożliwe. Tak samo trudno uznać za nieważne wykonanie aresztu tymczasowego zastosowanego w takim nieważnym procesie, co musiałoby doprowadzić do niemożliwości zaliczenia go na poczet kary orzeczonej następnie w późniejszym ważnym procesie.

Trudno byłoby też, na gruncie naszego prawa, akceptować twierdzenie, „że stosunek procesowy, lub odpowiedni jego etap, będzie nieważny, gdy brak jest aktu otwierającego (*atto introduttivo*) ten stosunek lub ten etap, albo też gdy akt ten jest dotknięty wadą” (s. 41). Ani brak aktu oskarżenia, ani brak rewizji nie czynią nieważnymi odpowiednich etapów postępowania (choć w razie wykrycia tego braku zobowiązuje on do umorzenia postępowania w odpowiednim zakresie) i tracą swe znaczenie z chwilą uprawomocnienia się wyroku. Oczywiście, inaczej przedstawiałaby się sprawa, gdybyśmy chcieli operować (niefortunnym, moim zdaniem) pojęciem „nieważności względnej”, ale wtedy w żadnej mierze nie moglibyśmy przyjąć tezy, że taka „nieważność” rozciąga się na wszystkie czynności danego procesu lub odpowiedniego jego etapu.

IV. Najobszerniejsze jest opracowanie dotyczące zdolności karno-procesowej. Tu znowu autor wykazuje całe bogactwo odcieni znaczeniowych przypisywanych temu terminowi przez różnych autorów. Zasadnicze rozróżnienie pojęciowe sprowadza się do przeciwstawienia „zdolności do stania się podmiotem procesu karnego” (płaszczyzna zdolności prawnej) i „zdolności do rozwinięcia aktywności w tym procesie”¹¹. Pojęcie „podmiotu procesu” ujmuje autor *largissime*, utożsamiając je (z przyjętym w naszej literaturze) pojęciem „uczestnika procesu”. Przy takim założeniu nie podlega dyskusji wniosek, że można mówić również o zdolności procesowej sędziego, prokuratora, świadka, tłumacza itp. Zgodnie jednak z dotychczasową tradycją doktryny autor ogranicza swe rozważania do zagadnienia zdolności procesowej stron oraz wnioskodawcy (*querelante*), który korzysta — w zależności od trybów i etapów procesowych — z pewnych uprawnień stron (w sprawach o przestępstwa ścigane na wniosek pokrzywdzonego).

Słusznie zwraca autor uwagę na niemożliwość mechanicznego stosowania do procesu karnego kryteriów wypracowanych z tej materii przez doktrynę procesu cywilnego, a to przede wszystkim ze względu na swoisty charakter stron stosunku karno-procesowego (prokurator, oskarżony), a nadto ze względu na komplikacje wynikłe z możliwości dołączenia się procesu adhezyjnego, z dalszą możliwością wystąpienia takich podmiotów, jak: „odpowiedzialny cywilnie” (pозwany o odszkodowanie z powodu przestępstwa, nie będący oskarżonym o to przestępstwo) czy „osoba cywilnie odpowiadająca za grzywnę”. Z tych względów autor zmuszony jest prowadzić swe rozważania dotyczące warunków zdolności procesowej, na tle prawa włoskiego, z osobna w stosunku do poszczególnych podmiotów procesowych.

Ciekawe są zwłaszcza spostrzeżenia dotyczące związku zagadnienia zdolności prawnej z problematyką przesłanek procesowych oraz uwagi o skutkach procesowych braku zdolności tego czy innego podmiotu (s. 69—73).

Z problemów szczegółowych poświęconych zagadnieniu poszczególnych stron (i osób korzystających częściowo z uprawnień stron), najważniejsze są chyba rozważania dotyczące zdolności procesowej oskarżonego, które — acz również ściśle

¹¹ Autor zwraca przy tym uwagę na fakt mieszania przez niektórych przedstawicieli doktryny procesu karnego pojęcia „zdolności do działań procesowych” (określanej często terminem „*legitimitas ad processum*”) z pojęciem „*legitimitas ad causam*” wypracowanym przez doktrynę cywilistyczną.

związane z włoskim systemem prawnym — nie pozbawione są w wielu punktach wartości teoretycznej również na gruncie naszego prawa karnego procesowego.

V. Recenzowana praca, aczkolwiek przeważają w niej dociekania semantyczne, zawiera w materii konstrukcji procesowych wiele myśli o użyteczności teoretycznej, przekraczającej z pewnością ramy jednego systemu prawnego. Dla czytelnika polskiego zaś spełnić może ona ponadto rolę cennego przewodnika w obszernym piśmiennictwie włoskim w zakresie poruszonych w niej zagadnień.

Mariait Cieślak

J. G. Zieliński, *Big business. Z problematyki nowych technik zarządzania*, Szkice ekonomiczne, Warszawa 1962, Książka i Wiedza, ss. 261

Książka została napisana na podstawie wybranej literatury i materiałów zebranych w niektórych przedsiębiorstwach amerykańskich. Jej autor był uczestnikiem grupy ekonomistów, która w ramach tzw. „Economics in Action Program” dokonuje corocznie analizy wybranych przedsiębiorstw. Tą drogą autor zebrał dane i informacje, które z zasady nie znajdują się w oficjalnych źródłach statystyczno-sprawozdawczych ani w cytowanej literaturze, a wykorzystane w książce służą zwiększeniu komunikatywności przedstawionej w niej problematyki.

Praca składa się z dwu części i poświęcona została technikom zarządzania stosowanym w wielkich przedsiębiorstwach Stanów Zjednoczonych. W pierwszej, zawierającej trzy rozdziały, przedstawione są techniki, które mają wpływ na produkcję — jej ilość i jakość. Zalicza do nich autor zarówno naukowe zarządzanie F. W. Taylora, teorię i praktykę „human relations” jak i najnowsze sposoby szybkiego opracowywania informacji, podejmowania decyzji przy pomocy zastosowań programowania i badań operacyjnych, a nawet metody naśladowania procesów myślowych przez mózgi elektronowe. Z kolei w części drugiej, która obejmuje dwa rozdziały, prezentowane są techniki, które służą dostosowaniu produkcji do rynku. Jako ogólną metodę zalicza tutaj J. G. Zieliński reklamę, jako szczególne zaś, które są jej podporządkowane — metody ankietowe (survey technique), metody oparte na bezpośredniej obserwacji i eksperymencie, badania oparte na stałym zespole respondentów (panel research), oraz badania motywów zachowania konsumentów (klientów) na rynku (motivation research).

Autor analizując ekonomiczno-organizacyjne doświadczenia dużych przedsiębiorstw amerykańskich stawia sobie za cel przedstawienie przede wszystkim prakseologicznych aspektów tych doświadczeń oraz sformułowanie wstępnych warunków ich wykorzystania w gospodarce socjalistycznej.

Rozważania w rozdz. I części pierwszej pracy zaczyna autor od stwierdzenia przeobrażeń podmiotów gospodarowania. Przejawiają się one w zastąpieniu przedsiębiorcy indywidualisty — korporacją, która jest instytucją kolektywno-biurokratyczną. Ta właśnie ewolucja stworzyła potrzebę wykształcenia nowych form i technik zarządzania wielkimi przedsiębiorstwami. Znalazły one swój wyraz w pojawieniu się i upowszechnieniu w społeczeństwie amerykańskim tzw. „the organization man” oraz „board of directors”.

Problematyka zarządzania korporacją, mimo różnej treści i warunków ekonomicznych, jest podobna do problematyki, którą muszą albo powinny rozwiązywać np. zjednoczenia w naszej gospodarce. Stąd słusznie — zdaniem autora — istnieje

realne uzasadnienie potrzeby zapoznania się z funkcjonowaniem w praktyce nowych technik zarządzania. Trzeba przy tym nadmienić, że oprócz aspektów pragmatycznych autor nie zapomina o aspektach klasowych. Tymi elementami, które decydują o pewnych analogiach w rozwiązywaniu problemów ekonomiczno-organizacyjnych — zarówno w kapitalistycznych, jak i socjalistycznych przedsiębiorstwach — są np. „najemny charakter personelu w całości, lub w przeważającej większości, konieczność uruchomienia skomplikowanych systemów bodźców, kontroli oraz zasad postępowania”. Tam natomiast, gdzie niecały personel jest najemny”, to i tak rozmiary przedsiębiorstw wykluczają jakikolwiek osobisty dozór czy możliwość osobistej kontroli lub wpływu”.

W rozdz. II autor omawia istotne zmiany, jakie zaszły w składach „board of directors”, stwierdzając zmniejszanie się w nich udziału wielkich akcjonariuszy i bankierów na rzecz urzędników etatowych danej korporacji. Doprowadziło to do profesjonalizacji zarządzania przedsiębiorstwem i wzrostu znaczenia wykształcenia, które byłoby najodpowiedniejsze dla kierowników przedsiębiorstw. Autor dokonuje analizy historycznych przemian w okresie ostatnich 50 lat, udzielając odpowiedzi na pytanie, „czym różni się dzisiejszy kierownik big businessu od swego poprzednika z roku 1900”. Pozwoliło to J. G. Zielińskiemu na stwierdzenie, że stan wykształcenia kadr kierowniczych w Polsce w 1956 r., statystycznie rzecz ujmując, był dwa razy gorszy niż w Stanach Zjednoczonych w roku 1900. Budzić może wątpliwości porównywalność samego wykształcenia, niemniej porównanie to ma swoją wymowę. Ponadto za ekonomistami amerykańskimi autor prezentuje podstawowe warunki doboru najlepszych kierowników. Zalicza do nich interesującą pracę i pole do inicjatywy, wysokie wynagrodzenie, dostateczną pewność i bezpieczeństwo zachowania stanowiska oraz odpowiedni prestiż.

W rozdz. II części pierwszej, autor — wychodząc od przykładów wyników osiągniętych przez wybrane przedsiębiorstwa amerykańskie — koncentruje swoje rozumowanie na udzieleniu odpowiedzi na pytanie, jak określone techniki zarządzania doprowadziły do uzyskania rewelacyjnych wyników ekonomicznych w przedsiębiorstwie Lincoln Electric Co. Wykładając zasady tzw. „filozofii potencjalnych możliwości”, albo „filozofii bodźców”, czy „ukrytych zdolności” J. F. Lincolna i prezentując ich funkcjonowanie w praktyce, J. G. Zieliński dochodzi do próby zdefiniowania „human relations” jako nowej, coraz szerszej przyjmującej się techniki zarządzania. Zdaniem autora, rozwinęła się ona wyrażnie dopiero po drugiej wojnie światowej, po wyczerpaniu się możliwości eksploatacyjnych naukowego zarządzania F. W. Taylora.

„Human relations” z klasowego punktu widzenia są formą „neopaternalizmu” albo „neoreformizmu fabrycznego”, który służy „rozbijaniu jedności klasy robotniczej i tworzeniu ekonomicznych postaw oportunistów w łonie załogi przedsiębiorstwa”. Neopaternalizm polega na kompleksowym stosowaniu łącznego oddziaływania — materialnego, społecznego, polityczno-ideologicznego na zatrudnionych w przedsiębiorstwie kapitalistycznym. Neopaternalizm przejawia się w „human relations”, paternalizm zaś polegał na metodzie „bata i piernika”, sprowadzającej się do „bezpośredniego przekupstwa i nacisku na świadomość robotnika”.

Z punktu widzenia prakseologicznego „human relations” są metodą, która służy zwiększaniu wydajności pracy. Autor przedstawia środki szczegółowe, jakimi posługuje się ta metoda w celu integracji dążeń robotnika z dążeniami przedstawicieli kapitału, i sposoby ich funkcjonowania. W uwagach krytycznych o teorii i praktyce „human relations” autor stwierdza, że metoda ta prowadzi do konformizmu. Wyraża się to w popycie na konformistów, w przekonaniu, że „team” — kolektyw jest wszechpotężny, że „good guys” albo „well rounded men” (gładcy

ludzie) są zdecydowanie pożyteczniejsi od wybitnych indywidualistów w kierowaniu przedsiębiorstwami. Treść rozdz. III kończy wskazanie przez autora ogólnych społeczno-gospodarczych warunków efektywności produkcji i analiza wpływu najnowszych, tzw. informacyjnych technik zarządzania, na stosowanie zasad i środków w ramach metody „human relations”. Zdaniem autora, techniki informacyjne nie zmniejszają zakresu stosowania „stosunków międzyludzkich” i ich znaczenia dla wydajności pracy.

Część drugą rozpoczyna J. G. Zieliński analizą form konkurencji i działania reklamy w zależności od tych form. Poddając krytyce podział reklamy na informacyjną i konkurencyjną w ekonomii amerykańskiej dochodzi do słusznego wniosku, że w modelu konkurencji doskonałej czy czystej nie może istnieć reklama. Pełne jej zastosowanie ma miejsce w modelu konkurencji niedoskonałej ze względu na fakt, że „im mniej elastyczna jest krzywa popytu, tym mniej efektywna jest obniżka cen jako środek zwiększenia utargów”. W takiej sytuacji zasadnicze znaczenie mają „pozacenowe formy konkurencji”, w tym przede wszystkim reklama. Jest ona często efektywnym substytutem obniżki cen i stąd prowadzi do zwiększania na nią wydatków, które w 1958 r. przekroczyły 10,1 mld dolarów w gospodarce amerykańskiej, osiągając 2,5% dochodu narodowego, stając się „narzędziem zmiany sytuacji konkurencyjnej”.

Analizując przyczyny wzrostu udziału wydatków na reklamę oraz ekonomiczne i społeczne skutki reklamy autor określa w rozdz. II rolę badań rynkowych dla zwiększenia jej efektywności. Prezentując przyczyny rozpowszechnienia badań rynkowych, ich zakres i klasyfikację oraz ich trend zmian, przechodzi do szczegółowego omówienia badania motywów postępowania konsumenta na rynku, metod eksperymentalnych i obserwacyjnych oraz opartych na stałym zespole respondentów. Badania rynkowe w Stanach Zjednoczonych obejmują: badanie produktów lub usług, rynków, metod i polityki sprzedaży, przy czym daje się zauważyć prawidłowość, że procent przedsiębiorstw prowadzących te badania „wzrasta gwałtownie wraz ze zwiększaniem się ich rozmiarów”.

Najwięcej uwagi poświęcił J. G. Zieliński w rozdz. II części drugiej badaniom motywów postępowania konsumenta, które wzbogaciły wiedzę o pobudkach powodujących takie a nie inne zachowanie się konsumenta na rynku. Badania motywacyjne, operujące trzema podstawowymi poziomami świadomości — racjonalnym, podświadomym i nieświadomym, posługują się w celu poznania motywów postępowania konsumenta tzw. „wywiadami głębinowymi” i „technikami projekcyjnymi”, których zastosowanie omawia autor na podstawie wybranych przykładów. Jest to niestety tylko ilustracyjne przedstawienie sposobów ich wykorzystania.

Charakterystykę związku big businessu z rynkiem autor kończy wyrażeniem przekonania, że dzięki powszechnej w krajach socjalistycznych tendencji „przejścia od rynku producenta do rynku nabywcy, szczególnego znaczenia nabierają badania rynkowe, których ekonomiczna opłacalność w gospodarce socjalistycznej jest większa niż w kapitalizmie” ze względu na strukturalną odmienność tych sposobów produkcji.

Przejdźmy obecnie do uwag ogólnych o problematyce zawartej w książce. Ujmuję je w kilku punktach.

1. Szeroki zakres problematyki ekonomicznej, organizacyjnej, socjologicznej, psychologicznej i innej z konieczności określa charakter pracy. Wydaje się więc, że jest to praca bardziej o charakterze informacyjno-sprawozdawczym niż analitycznym. Autor sięgając do problematyki bezpośrednio nie wchodzącej w zakres ekonomii musiał rezygnować często z analizy na rzecz ilustracji tez wybranymi przykładami. Niemniej książka, ze względu na wielką aktualność problematyki dla

przedsiębiorstw socjalistycznych, jest; dla polskiego czytelnika bardzo pożyteczna. Zaslugą autora jest wskazanie możliwości przeniesienia na grunt polski doświadczeń w zakresie stosowania współczesnych technik zarządzania dużymi przedsiębiorstwami.

2. Problematyka książki jest częściowo czytelnikowi polskiemu znana dzięki kompletowaniu przez KiW „Biblioteki nauki o pracy”, w której ukazało się kilka ciekawych źródłowych pozycji. W tej serii znalazły się m. in. antologia zatytułowana *Wiedza o pracy ludzkiej, Maszyna i człowiek*, — G. Friedmanna, *Jak pracuje człowiek — z badań polskich psychologów, socjologów i ekonomistów*, *Psychologia społeczna przemysłu* — J. A. C. Browna. Ujęcie problematyki technik zarządzania w serii prac wspomnianej biblioteki, jakkolwiek niezmiernie pożyteczne, jest zgoła odmienne od ujęcia, które prezentuje J. G. Zieliński. W tych pierwszych spotykamy się z omówieniem zasad technik, ich znaczenia, czy nawet wycinkowych zastosowań, z zasady jednak nie wykracza ono poza określony organizacyjny, psychologiczny, socjologiczny, fizjologiczny, pedagogiczny czy ekonomiczny punkt widzenia. Mimo że poszczególne punkty widzenia łączy wspólny przedmiot, ich charakterystyka nosi cechy „poszufladkowania”. Natomiast szczególną cechą książki J. G. Zielińskiego — co trzeba podkreślić jako jego zasługę — jest umiejętne i przejrzyste rozpatrywanie tych technik na tle ogólnej problematyki ekonomiczno-organizacyjnej wewnętrznej i dotyczącej stosunków z rynkiem przedsiębiorstw amerykańskich. Takie ujęcie pozwoliło również autorowi zaakcentować ekonomiczno-społeczne uwarunkowanie stosowania danych technik, ich określoną skuteczność oraz implikacje społeczne, a przede wszystkim przedstawić ich funkcjonowanie w ramach skomplikowanego organizmu, jakim jest duże przedsiębiorstwo kapitalistyczne.

3. Szkoda, że autor wyraźniej nie określił zakresu i efektywności stosowania nowych technik zarządzania wewnątrz przedsiębiorstwa. Po przeczytaniu książki jesteśmy przeświadczeni, że w dużych przedsiębiorstwach amerykańskich są one stosowane. Przekonują nas o ich stosowaniu również dane odnoszące się do ilości specjalistów od „human relations” w przemyśle japońskim. Nie znajdujemy natomiast w książce odpowiedzi na pytanie, jak kształtuje się stosowanie tych technik w całym przemyśle amerykańskim, jakie są proporcje w ich stosowaniu w poszczególnych przedsiębiorstwach. Dla określenia efektów stosowania nowych technik zarządzania wewnątrz przedsiębiorstwa autor posłużył się ekstremalnym przykładem Lincoln Electric Co. Ciekawa byłaby odpowiedź na pytanie, czy w przemyśle amerykańskim jest więcej przedsiębiorstw uzyskujących tak rewelacyjne wyniki, jak Lincoln Electric Co. Taka odpowiedź, jak się wydaje, nie byłaby bez znaczenia dla procesów adaptacyjnych tych technik w warunkach gospodarki socjalistycznej.

4. Autor rozpatrując problemy z pogranicza ekonomii, organizacji, psychologii, socjologii i pedagogiki dokonał, jak wspomniałem wyżej, wyjątkowo umiejętnej syntezy tych zagadnień z punktu widzenia mikroekonomii. Szkoda, że nie pokusił się o krótkie naszkicowanie teoretycznych przesłanek związku omawianych technik z ekonomiką przedsiębiorstwa. Interesująca byłaby odpowiedź na pytanie, w jakiej części teoria „human relations” wchodzi w zakres przedmiotu ekonomiki przedsiębiorstwa i w jakim stopniu wiąże się z teorią ekonomiki. Nie można jednak czynić autorowi z tego powodu zarzutu, bowiem pisząc książkę nie stawiał sobie takiego celu.

5. W wyniku analizy teorii i praktyki „human relations” autor dowodzi, że prowadzą one do konformizmu. Konformizmu jako zjawiska społecznego nie można zaliczyć do pozytywów.

W związku z tym wyłania się problem, jak w przypadku procesów adaptacyj-

nych technik związanych z „human relations”, w warunkach socjalizmu, zdołamy przeciwdziałać temu negatywnemu procesowi, tym bardziej że rozwijanie szerszych inicjatyw jest już w tej chwili dziedziną nie najlepiej funkcjonującą w naszych przedsiębiorstwach. Szkoda, że autor nie ustosunkował się do tej interesującej i ważnej kwestii, zwłaszcza, iż niektórzy autorzy — np. W. Krencik — są zdania, że w panującym w Polsce obrachunkowym modelu polityki płac techniki „human relations” nie mogą być w ogóle zastosowane¹. Gdyby rzeczywiście tak było, to wtedy większego znaczenia nabierałoby badanie aspektów klasowych, a nie praktycznych tych technik. W moim przekonaniu, zaakcentowanie w książce przez J. G. Zielińskiego elementów pragmatycznych nowych technik zarządzania jest prawidłowe, uważam jednak, że ta ciekawa i pożyteczna praca zyskałaby jeszcze bardziej na wartości, gdyby autor dał w niej pełniejszy niż w zakończeniu szkic warunków ich adaptacji w naszej gospodarce.

W sumie książka zasługuje na pełne zainteresowanie się nią. Autor słusznie akcentuje w niej potrzebę dalszych badań technik zarządzania. Krytyczna ich ocena zapładnia do dalszych ujęć i przemyśleń oraz podjęcia prób zastosowania tych technik w gospodarce socjalistycznej. Autor przeznaczając książkę dla ekonomistów, sądzę jednak, że w równym stopniu powinna ona zainteresować specjalistów od psychologii i socjologii pracy.

W pracy, starannie wydanej przez KiW, w której zdarzają się bardzo rzadkie błędy korektorskie (np. na s. 166, 204, 235), cytowanych jest 55 pozycji, w zdecydowanej większości autorów amerykańskich.

Tadeusz Obrębski

Rocznik Ekonomiczny 1961, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne — Oddział w Szczecinie, Szczecin 1962, ss. 120

Recenzowana publikacja jest wyrazem znacznej roli i niewątpliwego rozwoju działalności szczecińskiego ośrodka ekonomicznego. Ambicja posiadania własnego wydawnictwa znajduje też pełne uzasadnienie w publikowanych materiałach.

„Rocznik Ekonomiczny 1961” podzielony jest na 5 działów. Połowę zbioru stanowią publikacje zawarte w pierwszym z nich, zatytułowanym „Fragmenty wybranych odczytów”. Tej też części poświęca recenzujący głównie swoje uwagi.

Dział pierwszy otwiera praca J. Rutkowskiego, *O zadaniach nauk ekonomicznych i zawodzie ekonomisty*, która stanowi interesujący wkład do toczącej się od kilku już lat dyskusji na ten temat. Należy żałować, że artykuł ten ukazał się w tak niewielkiej objętości, co prawdopodobnie uniemożliwiło autorowi rozwinięcie szeregu zagadnień, które zostały jedynie zasygnalizowane w postaci тез. Publikacja nosi też bardziej charakter streszczenia niż fragmentu odczytu. Szkoda na przykład, że nie rozwinięto szerzej kwestii „profilu” ekonomisty. Interesujące i pożyteczne byłoby przedstawienie go w ujęciu wiążącym ekonomikę i technikę ze względu na profil Politechniki Szczecińskiej i nagromadzone zapewne doświadczenia w kształceniu inżynierijno-ekonomicznym.

Polemiczne uwagi nasuwa artykuł w odniesieniu do tezy, że przyczyną poświęcania zbyt małej uwagi konsumpcji osobistej jest hołdowanie teorii „suwerenności gospodarstwa domowego”. Zdaniem recenzującego, przyczyn należy szukać

¹ W. Krencik, *Badanie polityki zatrudnienia i płac w gospodarce socjalistycznej*, Warszawa 1962, s. 136 i 137.

raczej w nawrotach trudności zaopatrzenia rynkowego i utrzymującej się sytuacji rynku producenta oraz niedostatecznej sprawności aparatu handlowego. Pojawiające się sporadycznie głosy o prywatnym charakterze konsumpcji osobistej, mające na celu usunięcie tego problemu z szerszego pola widzenia, nie zasługują chyba na poświęcenie im większej uwagi.

Jako udział w dyskusji traktuje również swoją pracę pt. *Z zagadnień rachunku ekonomicznego efektywności inwestycji*. T. Madej. Autor zajął się głównie problemami zamrożenia i oprocentowania, które były i pozostają w centrum uwagi dyskutantów zajmujących się ekonomicznymi aspektami inwestowania. Opóźniona publikacja Rocznika spowodowała niestety pewne zdezaktualizowanie artykułu ze względu na wprowadzone w roku 1962 zmiany do metodyki badań ekonomicznej efektywności inwestycji¹.

Oparty na oryginalnych badaniach i zasługujący na miano pionierskiego jest artykuł F. Gronowskiego, *Próba oceny ekonomicznej efektywności motoryzacji barek na Odrze*. Wart ze wszech miar opracowania problem rozwoju transportu śródlądowego, omówiony został na szczególnie ważnym odcinku — ekonomicznej efektywności eksploatacji taboru żeglownego. Autor na podstawie przeprowadzonych badań za lata 1959 i 1960 analizuje eksploatację barek motorowych i jej koszty w ujęciu porównawczym na tle pracy barek bez napędu. Mimo rozlicznych trudności spowodowanych niedostatkiem ewidencji ruchu i kosztów, autor przeprowadził wnikliwą analizę wyników eksploatacji 12 nowych barek motorowych i 10 barek bez napędu, tego samego typu, w dwóch kolejnych sezonach nawigacyjnych, różniących się jednak krańcowo pod względem długości okresu pływania ze względu na poziom wody umożliwiający żeglę. Jakkolwiek sam wybór lat wydaje się szczęśliwy, gdyż jak stwierdza autor, średnie z tych dwóch lat odpowiadają typowym wieloletnim, to niewystarczająco wydaje się udokumentowana liczebność reprezentacji. Ciekawe są przykłady korygowania wskaźników kosztów jednostkowych i metodyka przeprowadzania korekty dla uzyskania prawidłowej podstawy do analizy. Badania nad ekonomiczną efektywnością eksploatacji różnych rodzajów taboru żeglugi śródlądowej zasługują niewątpliwie na kontynuację i pogłębienie, na co zwraca zresztą uwagę autor we wnioskach artykułu. W związku z tym nasuwają się pewne uwagi odnośnie do zagadnień, które — zdaniem recenzującego — niedostatecznie uwzględnione lub udokumentowane zostały w artykule F. Gronowskiego. Na większą uwagę zasługuje naszym zdaniem struktura przewożonej masy towarowej, a szczególnie kwestia ładunków drobnicowych, potraktowana zbyt pobieżnie (s. 27). Twierdzenie o mankamentach konstrukcyjnych barek motorowych i wpływie ich na wykorzystanie ładowności nie jest wystarczająco udokumentowane (s. 30). Uwagi druga i trzecia o nieporównywalności kosztów własnych przewozów w roku 1959 dla barek motorowych (s. 31) odnoszą się w naszym przekonaniu także do wyników eksploatacyjnych. Podważa to w pewnym stopniu wyniki analizy eksploatacyjnej, gdyż dane zawarte w tabelach 1—4 nie są w pełni porównywalne dla barek motorowych z barkami bez napędu. Należałoby też unikać błędów rachunkowych, jakie wkładły się do tabel 1 i „b” (przypis na s. 36), gdyż zniekształcają one obraz analizowanych zjawisk. Ujednolicenie miernika wskaźników wykorzystania czasu eksploatacyjnego w tabeli 4 znacznie ułatwiłoby analizę porównawczą.

¹ Por. Komisja Planowania przy Radzie Ministrów, *Instrukcja ogólna w sprawie metodyki badań ekonomicznej efektywności inwestycji*, ss. 107 i *Instrukcja w sprawie efektywności mniejszych inwestycji oraz przedsięwzięć organizacyjno-technicznych*, ss. 27, Warszawa 1962.

Cenne i interesujące są rozważania I. Rutkowskiej w artykule *Koszty transportu w obrocie towarami rolnymi w USA*. Autorka na podstawie amerykańskiej literatury i danych statystycznych prezentowanych w sześciu tabelach wykazuje znaczny udział kosztów transportu obciążających poważnie ceny produktów rolnych w Stanach Zjednoczonych. W pełni uzasadnione przytoczonym materiałem statystycznym, jak i wynikami analizy ekonomicznej wydają się uwagi o stratach z tego wynikających i wnioski co do przyczyn, które je powodują. Można je sprowadzić do trzech: nierównomiernego terytorialnie rozmieszczenia popytu, kosztów wywołanych szkodliwą konkurencją i działalnością oligopoli. Mimo zasadniczej odmienności sytuacji, w jakiej znajduje się i rozwija nasza gospodarka, przedstawienie samej problematyki na przykładzie kraju o wysokim stopniu rozwoju gospodarczego może mieć dużą wartość poznawczą w społeczeństwie, w którym udział rolnictwa w produkcie globalnym jest jeszcze tak znaczny.

Przy czytaniu omawianego artykułu odczuwa się brak danych porównawczych odnośnie do przewozowych taryf kolejowych i samochodowych, a także prezentacji graficznej. Niejasne jest też rozróżnienie taryf przewozowych i kosztów przewozu za tono-milę (s. 43 i 44). Warto by także wyjaśnić przyczyny stosunkowo wysokich kosztów przewozu mąki i produktów zbożowych.

Ostatni z zamieszczonych w tym dziale jest artykuł E. Terebuchy pt. *Cykliczność prac w rachunkowości*. Wydaje się, że praca zyskałaby znacznie, gdyby autor poparł swoje wywody wynikami przeprowadzonych badań, o których wspomina tylko na wstępie. Na zwartość i przejrzystość tekstu wpłynęłyby też skróty, dzięki którym można by uniknąć zbędnych powtórzeń. Zdaniem naszym, autor przecenia rolę harmonogramów i postulowana ich szczegółowość wydaje się nadmierna. Niektóre propozycje, np. „Każdy pracownik powinien mieć swój własny oddzielny harmonogram, zawierający wykaz wykonywanych czynności oraz daty i godziny” (s. 61), są, jak się wydaje, w zastosowaniu praktycznym nierealne. Takie są w każdym razie wyniki doświadczeń recenzującego.

Następne działy „Rocznika” obejmują recenzje i przeglądy prac ekonomistów szczecińskich, sprawozdania, spis prac członków Szczecińskiego Oddziału PTE i kronikę Szczecińskiego Oddziału PTE za rok 1961.

Przy zapoznawaniu się z recenzjami nasuwa się uwaga o niedostatecznej jeszcze współpracy PTE w Szczecinie z innymi ośrodkami. Rozwinięcie jej pozwoliłoby rozszerzyć grono recenzujących i w ten sposób uniknąć wzajemnego recenzowania prac między pracownikami tej samej katedry.

W spisie publikacji, który dowodzi dużej, godnej podkreślenia aktywności naukowej ośrodka, razi nieco terminologia nagłówków: „książki naukowe” i „artykuły naukowe”. Warto by w następnych rocznikach zastosować inną, powszechnie używaną, jak np. „monografie”, „artykuły w czasopismach naukowych” lub krótko książki, publikacje zwarte itp., bez dodatku „naukowe”, gdyż brzmi to pretensjonalnie.

Na zakończenie pragniemy podkreślić raz jeszcze, że recenzowany „Rocznik” jest dowodem dużej aktywności naukowej i organizacyjnej ekonomistów szczecińskich skupionych w tamtejszym Oddziale PTE. Ze względu na szczupłość ram recenzji, wysunięcie na pierwszy plan uwag krytycznych wynika z chęci przyczynienia się choć w drobnej mierze do udoskonalenia tego tak bardzo pożytecznego wydawnictwa.

Aleksander Okuniewski

G. C. Allen, *Struktura przemysłu brytyjskiego**, Warszawa 1962, PWE, ss. 285

Stale wzrastające zainteresowanie problematyką rozwoju przemysłu w chwili obecnej stanowi proces naturalny, będący następstwem upowszechnienia osiągnięć współczesnej cywilizacji poprzez prasę, kino, radio i telewizję. Współczesne środki informacji upowszechniają bowiem osiągnięcia w dziedzinie uprzemysłowienia krajów ekonomicznie rozwiniętych — przenoszą je do odległych zakątków ziemi i rozbudzają tam potrzeby ludzi. Sytuacja ta wywołuje bardzo różnorodne skutki zarówno w zakresie świadomości tych społeczeństw, jak również prowadzi do przemian politycznych i społeczno-gospodarczych. W związku z tym rozwój przemysłu we wszystkich krajach świata jest zagadnieniem bardzo istotnym. Problem ten ze szczególną siłą występuje w krajach gospodarczo nierozwiniętych. Składa się na to szereg przyczyn, z których jako najważniejsze wymienia się w piśmiennictwie ekonomicznym pogłębienie różnic w potencjale gospodarczym i stopie dobrobytu ludności krajów kapitalistycznych. Powyższe sprzeczności ostatnio wyraźnie zaostrzyły się w rezultacie znacznego przyrostu naturalnego ludności w krajach nierozwiniętych oraz szybkiego tempa rozwoju gospodarczego krajów obozu socjalistycznego. Ten ostatni czynnik, wpływający na wzrost dysproporcji i sprzyjający narastaniu sprzeczności, jest tym więcej decydujący, albowiem wskazuje on krajom nierozwiniętym z jednej strony fiasko teorii klasycznej, wyrażającej pogląd, jakoby przepływ kapitałów z kraju rozwiniętego do nierozwiniętego stanowił podstawowy czynnik rozwoju gospodarczego, a z drugiej dlatego, że wskazuje on krajom gospodarczo nierozwiniętym możliwości i perspektywy postępu ekonomicznego.

Trzeba jednak zdawać sobie sprawę, że teoria wzrostu gospodarczego w marksistowskiej ekonomii politycznej podkreśla szczególne znaczenie charakteru stosunków produkcji, przesuwając lub wręcz pomijając wpływ czynników drugorzędnych na proces wzrostu ekonomicznego.

Książka G. C. Allena stanowi zatem przykład rozpowszechnionych badań w burżuazyjnej ekonomii politycznej, pozostawiających na uboczu problem stosunków produkcji, a wskazujących przede wszystkim wpływ pozostałych czynników na proces wzrostu gospodarczego i pojawiających się w związku z nim najważniejszych przemian strukturalnych przemysłu brytyjskiego.

W pierwszej części recenzowanej pracy omówiono przemiany strukturalne w przemyśle brytyjskim w okresie 1900—1960, a także poddano analizie proces przemian strukturalnych oraz przedsiębiorstwo jako element struktury przemysłu. W rozważaniach tych wskazuje się przede wszystkim na fakt, że nieustanny rozwój gospodarki jest ideą nowoczesną, będącą efektem przełamania wielu tradycyjnych poglądów, jako skutku początkowo wolno odbywającego się postępu technicznego. Istota tych tradycyjnych poglądów panujących mniej więcej do końca XVII w. polega na przekonaniu o stagnacyjnym charakterze gospodarki. Przy tej okazji wyraża się nie bez racji pogląd, że społeczeństwo, sprzyjające przemianom gospodarczym, musi liczyć się z szerokim zasięgiem ich działania. Nowa skomplikowana technologia warunkuje wytworzenie nowych produktów, ale jednocześnie stanowi ona źródło pojawienia się nieznanych dotąd grup zawodowych i autorytetów. Zmieniają się nawyki życiowe i zasady gospodarowania. Przemiany struktury gospodarczej powodują głębokie przekształcenia w stosunkach między pracowni-

* Tytuł oryginału, *The Structure of Industry in Britain, A Study in Economic Change*. Londyn 1961, Longmans, tłum. Wanda Świeżewska.

kami i pracodawcami. Powstają równocześnie nowe zagadnienia organizacji przedsiębiorstw oraz gałęzi przemysłu jako całości. Przedsiębiorstwa o starej tradycji stają wobec konieczności przystosowania się do nowych form popytu i nowoczesnej techniki. Pierwszeństwo w tym skomplikowanym procesie przemian struktury gospodarczej zyskują pionierzy postępu i nowoczesności. Dalszy zaś rozwój, a więc egzystencja zrutynizowanych przedsiębiorców staje się niepewna i bez przyszłości. Splot tych problemów dotyczy każdej dynamicznej gospodarki, bez względu na stan zaawansowania w rozwoju ekonomicznym.

Osiągnięcia przemysłu brytyjskiego w dziedzinie wzrostu efektywności technicznej, a wyrażające się wzrostem wydajności pracy, jako warunku wzrostu dobrobytu społecznego, przebiegały równolegle do zmian kierunków rozwoju przemysłu. Współcześnie strumień produkcji (zarówno towarów, jak i usług) nie przypomina w niczym produkcji z okresu pierwszych lat XX w. Nie znaczy to, aby przemiany w przemyśle brytyjskim odbyły się w większej skali niż to miało miejsce w innych krajach. Przyczyny takiego stanu były różne, a wśród nich niedostateczne inwestycje w przemyśle, brak odpowiedniej liczby wykwalifikowanych specjalistów (przede wszystkim pracowników inżynieryjno-technicznych) oraz słabość zarządzania. Trudno jest znaleźć jednoznaczne kryterium dla oceny tych skomplikowanych procesów. Fakt, że Brytyjczycy znaczą dziś mniej w handlu międzynarodowym niż na początku stulecia, jest wynikiem pojawienia się i wzrostu rywali. Dziś przemysłowiec brytyjski musi konkurować nie tylko z krajami całej Ameryki Północnej oraz Europy Zachodniej i Środkowej, ale dołączyły się do rywali również kraje azjatyckie. Dlatego też nie może on ulegać samozadowoleniu, lecz musi działać prężnie, przy pełnej gotowości do zmian pola oraz zakresu swej działalności.

Przemiany strukturalne przemysłu brytyjskiego w ciągu 60 lat doprowadziły do daleko idących przeobrażeń organizacyjnych i sposobu zarządzania przedsiębiorstwem przemysłowym. Dotyczy to przede wszystkim form prawnych działania. W końcu XIX w. najbardziej częstą formą przedsiębiorstwa była spółka bez osobowości prawnej lub firma jednoosobowa. W 1900 r. było 29 tys. zarejestrowanych prywatnych spółek, tj. takich, które nie uciekały się do publicznej subskrypcji kapitału. Obecnie strumień produkcji pochodzi niemal wyłącznie z zarejestrowanych spółek akcyjnych, których jest 331 tys., w tym większość to spółki prywatne. Wzrostowi zatem liczby wielkich towarzystw odpowiada zjawisko oddzielenia własności przedsiębiorstwa przemysłowego od funkcji zarządzania. W nowej sytuacji zatem akcjonariusze nie mają decydującego wpływu na kierowanie przedsiębiorstwem, które sprawuje grupa zawodowych kierowników najemnych. Z drugiej strony ten rozdział między własnością a dyspozycją w wielkich towarzystwach nie należy do powszechnych, gdyż działa wiele małych przedsiębiorstw, gdzie istnieje jedność kapitału i dyspozycji. Zmienił się jednak typ akcjonariusza. Na rynku kapitałowym główną rolę odgrywają bowiem inwestorzy instytucjonalni (towarzystwa ubezpieczeniowe, trusty inwestycyjne), dysponujący znacznymi funduszami, których źródło stanowią dobrowolne lub przymusowe oszczędności osób prywatnych. Jeśli do tych funduszy doliczyć kapitały będące nie rozdzielonymi zyskami przedsiębiorstw przemysłowych oraz inwestycje publiczne, to możliwości prywatnych inwestorów, mimo wzrostu ich liczby, nie mogą się liczyć. Wzrastająca pozycja inwestora instytucjonalnego, jakkolwiek nie ma wpływu na rozdział własności i dyspozycji, to jednak zbliża prawdopodobieństwo przejścia zarówno własności znacznej części wielkiego przemysłu, a także dysponowanie nią na wielkie instytucje finansowe.

Mimo niezmienniej formy własności postępująca koncentracja w wielu gałę-

ziach produkcji oraz wzrost wielkości przedsiębiorstw powodowały zmiany w problematyce administracji i zarządzania, a także decydowały o potrzebie nowego człowieka na stanowiskach kierowniczych. Proces ten polega na zwiększaniu się w grupie kierowniczej liczby pracowników najemnych. Jest to czynnik, który w opinii wielu autorów podtrzymywał żywotność wielu gałęzi przemysłu. Obecnie ten dostęp dla nowych ludzi rozszerzył się również na przedsiębiorstwa wielkie. W rezultacie wielu zdolnych ludzi posiada wykształcenie, a brak jest warunków sprzyjających ich usamodzielnieniu się. Zmianie uległa zatem forma wejścia tych ludzi do przemysłu, przy równoczesnym nie zmniejszeniu się możliwości. Baza społeczna, z której rekrutuje się personel kierowniczy przemysłu, rozszerzyła się.

Analiza koncentracji w przemyśle, rzucająca światło na strukturę przemysłu brytyjskiego w różnych okresach, stanowi dobrą podstawę do szukania w dalszych rozdziałach odpowiedzi na pytanie, o ile w przemyśle brytyjskim istnieje wyraźna tendencja monopolizacji. W tej kwestii autor napotyka na wyraźne trudności metodyczne. Stopień koncentracji, jakkolwiek istnieje niedostatki statystyczne i interpretacyjne, to jednak daje się wymierzyć. Tymczasem materiały dotyczące działania monopolu nie dają podstaw do wymierzenia zachodzących zjawisk i z konieczności stanowią skomplikowany problem oceny ekonomicznej. Zagadnienie wiąże się bowiem z tym, co określane jest jako rozszerzanie i kurczenie się konkurencji. Wiadomo bowiem, że są to przemiany, którym towarzyszy rozpowszechnianie się rozmaitych form organizacyjnych. Z drugiej strony wiadomo, że aktywność w zakresie powstawania karteli i porozumień niekoniecznie w skutkach prowadzi do kurczenia się sfery konkurencji. Jest to teza, u podstaw której leży przekonanie, że narastająca kartelizacja może mieć swoje źródło w załamaniu się starszych form monopolu, a także może się pojawiać w powiązaniu z potrzebą likwidacji występujących przedtem niedoskonałości rynku. Autor stoi na stanowisku, że przemysł brytyjski w podstawowych gałęziach wytwórczości w okresie do pierwszej wojny światowej miał bardziej konkurencyjny charakter niż przemysł niemiecki albo amerykański. Przemysł brytyjski w tym czasie interesuje się rynkami eksportowymi.

Pierwsza wojna światowa powoduje kurczenie się konkurencji, co pozostaje w związku z nową rolą państwa, jako największego klienta przemysłu, a także nie bez znaczenia są tu związane z wojną braki na rynku oraz potrzeba zastrzeżenia różnych form kontroli. Istotne zmiany mają miejsce dopiero w latach dwudziestych, kiedy przemysł brytyjski utracił rynki zagraniczne. Utrata tych rynków nie została skompensowana wzrostem popytu krajowego. Stąd też w wielu gałęziach pojawiają się duże nadwyżki zdolności produkcyjnych. Nieprzydatność karteli, jako środka ratunku w latach trzydziestych, powoduje dalsze kurczenie się niektórych gałęzi przemysłu, a także wzrasta świadomość niedoskonałego funkcjonowania konkurencji i nie gwarantuje względnie szybkiego zmniejszenia zdolności produkcyjnych.

Teoretycy ekonomii owego czasu zdają sobie sprawę z potrzeby podjęcia wysiłku zmierzającego do uruchomienia procesów dostosowawczych, a więc racjonalizacji pojętej jako rodzaj porozumienia zmierzającego nie do monopolistycznej kontroli rynku, ale do oszczędności w produkcji i dystrybucji. Oczywiście, trudno ocenić, o ile teoria uzasadniająca racjonalizację i wynikająca z analizy niedoskonałej konkurencji, miała znaczenie praktyczne. I dlatego problem racjonalizacji wydaje się bardziej oczywisty, jeśli potraktować go jako świadomy wysiłek przemysłu, zmierzający do wypracowania form organizacyjnych odpowiadających zmianom, jakie zaszły na rynku oraz w stanie techniki. W takich okolicznościach stanowi ona przeciwieństwo tych wszystkich form, które stanowią rezultat wzrostu organicznego wywołanego naciskiem konkurencji selekcyjnej. Przeprowadzona akcja

racjonalizacyjna nie dała zbyt wielkich efektów, mimo że w odniesieniu do niektórych gałęzi włączało się również państwo.

Przedstawiony problem racjonalizacji stanowi jedynie pewien fragment oddziaływania państwa na problemy gospodarcze. W rzeczywistości oddziaływanie to jest bardziej wszechstronne i dotyczy spraw konsumpcji i usług, a także decyzji inwestycyjnych (również w zakresie lokalizacji). Oddziaływanie na powyższe zagadnienia wiąże się z interwencją państwa na rynku pracy oraz w dziedzinach bezpośrednio związanych z dobrobytem społecznym. Można współcześnie stwierdzić wkroczenie państwa w życie poszczególnego obywatela w takim stopniu, jakiego przed 60 laty był nie do pomyslenia. Zmieniła się zatem sytuacja pracowników najemnych i ich zależność od pracodawców. Zmienił się zatem rynek pracy, który obecnie stanowi domenę bezwzględnych wpływów związków zawodowych. W całej niemal gospodarce płace ustala się w trybie układów zbiorowych, zaś regulacja płac jest prawie niemożliwa bez udziału czynnika publicznego. Stwierdza się właśnie na rynku pracy instytucjonalny charakter jego struktury oraz coraz powszechniejsze stosowanie układów ogólnokrajowych i centralnie podejmowanych decyzji. W takiej sytuacji wyłania się istotna kwestia pogodzenia nowej pozycji związków zawodowych na rynku pracy z interesem publicznym, przy czym rozwiązanie szuka się w dalszej koncentracji władzy. Nie wyklucza się zatem możliwości powstania systemu ogólnokrajowej polityki płac, co oczywiście oznaczałoby dalszą centralizację decyzji; Uważa się bowiem, że dochód narodowy będzie wzrastał, a stosowany system rachunkowości umożliwi bieżące obliczanie jego przyrostów oraz ich szacowanie w przyszłości. Chodzi bowiem o planowanie podziału przyrostów dochodu narodowego między grupy ludności i uwzględnienie tego w umowach między pracodawcami i pracownikami. Postawienie tej kwestii stanowi niewątpliwą postępek.

Lektura książki G. C. Allena nasuwa szereg refleksji dotyczących przede wszystkim treści opisanych przemian strukturalnych. Dając bowiem analizę przemian strukturalnych przemysłu brytyjskiego autor wysuwa tezę, że osiągnięcia materialne stanowią rezultat wynalazków naukowych, umiejętności technicznych, a także w równej mierze, a nawet przede wszystkim — przemian instytucjonalnych i politycznych, w rezultacie których powstał klimat potrzebny do utrzymania jedności społecznej. Sedno sprawy tkwi nie w problematyce ekonomicznej, bowiem wyłączna troska o postęp materialny, w przekonaniu autora, może doprowadzić do napięcia społecznego naruszającego w sposób zdecydowany warunki, które go spowodowały. Również konsekwentnie przewija się myśl mająca na celu uświadomienie, że działalność monopoli aktualnie w przemyśle brytyjskim nie stoi w kolizji z interesem świata pracy, a więc nie ma miejsca fakt umacniania się władzy kapitału państwowo-monopolistycznego. W (rozważaniach zachowano umiar zmierzający do możliwie obiektywnego, a więc pozbawionego akcentów apologetycznych przeanalizowania materiału historyczno-statystycznego. O takim właśnie stanowisku autora świadczy dobór faktów z historii przemysłu brytyjskiego, a w szczególności materiał dotyczący problemów koncentracji przemysłu oraz stosunków między monopolami a państwem. Nie ukrywa się również występującego marnotrawstwa sił wytwórczych, permanentnego zagrożenia regresem gospodarczym i inflacją, a także braku koordynacji w dziedzinie polityki inwestycyjnej oraz konieczności lawirowania polityki gospodarczej państwa między zasadą wolności gospodarczej a opinią społeczną przeciwstawiającą się poczynaniom wielkiego kapitału.

Do książki dołączono dodatek statystyczny, zawierający 9 tablic, w których podano strukturę gałęziową ludności pracującej W. Brytanii w 1911 i 1951 r., oraz podział siły roboczej między gałęzie przemysłu włókienniczego, metalowego i ma-

szynowego w tych samych latach. Dalsze tablice dotyczą ludności pracującej w 1948 i 1959 r., dynamiki produkcji przemysłu przetwórczego w latach 1907—1948 oraz dynamiki produkcji przemysłowej w latach 1900—1957, a także podziału przedsiębiorstw według wielkości w 1930 i 1934 r. i liczby związków zawodowych, ich członków oraz wielkości. Dobór materiału statystycznego dotyczy głównych kwestii stanowiących przedmiot analizy. Daje on równocześnie możliwość udokumentowania podstawowych wątków myślowych. Skondensowana forma materiału statystycznego oraz ograniczony zakres wynikają z trudności jego zebrania. W treści rozważań zwraca się niejednokrotnie uwagę na ten moment. Podkreślić jednak wypada, że przeprowadzona analiza stosunkowo ograniczonego materiału statystycznego stanowi przykład umiejętności i wszechstronnego jego wykorzystania.

Uprzysiężenie książki prof. G. C. Allena polskiemu czytelnikowi umożliwia obiektywne pogłębienie wiedzy o rozwoju i ekonomice przemysłu brytyjskiego.

Mieczysław Przedpelski

F. Perroux, *L'économie du XX-ème siècle*, Paris 1961, Presses Universitaires de France, ss. 598

Jest rzeczą niewątpliwą, że François Perroux jest postacią pierwszoplanową wśród współczesnych ekonomistów francuskich. Jego indywidualność, talent i dorobek naukowy wyznaczają mu pierwsze miejsce wśród nich. Jest profesorem w Collège de France i dyrektorem dwóch instytutów naukowych (Instytutu Ekonomii Stosowanej oraz Instytutu Badań nad Rozwojem Gospodarczym i Społecznym przy Uniwersytecie Paryskim). Spis jego publikacji zawarty w recenzowanej książce zawiera dwadzieścia pozycji książkowych. Zrozumiałe jest więc, że jego książka ukazująca się pod atrakcyjnym tytułem „Ekonomia XX wieku może wzbudzić zainteresowanie czytelnika polskiego interesującego się współczesną myślą ekonomiczną świata kapitalistycznego. Okazuje się jednak, że pozycja ta jest tylko przereklamowanym zbiorem szeregu drobniejszych opracowań, które ukazały się na przestrzeni kilku lat w różnych periodykach naukowych. Tytuł jest tylko konwencjonalną klamrą obejmującą szereg problemów współczesnej gospodarki. Ładunek teoretyczny zawarty w tej książce nie jest więc nowy i nie odbiega w zasadzie od poprzednich wywodów autora na te tematy już wielokrotnie przez niego poruszane.

Z punktu widzenia formalnego recenzowana książka składa się z sześciu części, zatytułowanych kolejno: ekonomia dominacji, ośrodki wzrostu, makrodecyzje, informacja ekonomiczna, wzrost szarmonizowany i ekonomia „uogólniona”. W ten sposób ujęta praca daje szeroki przegląd dorobku i myśli autora w zakresie ekonomicznej problematyki współczesności.

Mimo całej oryginalności myśli F. Perroux można zauważyć, iż niewątpliwie autor ten pozostaje pod przemożnym wpływem dorobku i sposobu myślenia J. Schumpetera i E. Chamberlina; można by wyłuskać szereg zbieżności myśli między tymi autorami; wszyscy oni przywiązują ogromną wagę do jednostronnego działania jednostek i grup społecznych w procesie ekonomicznym, fetyszyzując niemal że pojęcie tworzenia i mocy ekonomicznej.

Nie nowe jest także określenie „ekonomii dominacji” (jest to tytuł pierwszej części dzieła), które po raz pierwszy użył jeszcze w roku 1944 A. Piètre w artykule na łamach „Economie et Humanisme”. Problem tzw. efektu dominacji F. Perroux rozpatruje łącznie z teorią konkurencji monopolistycznej, która zresztą

się ściśle wiąże merytorycznie. Efekt dominacji oznacza według niego „wpływ dysymetryczny lub nieodwracalny, zamierzony lub niezamierzony, jaki jednostka ludzka, firma, naród lub inna jednostka gospodarcza może wywierać na inne jednostki mniej silne”. Stanowi to niewątpliwie duży krok naprzód w stosunku do dotychczasowej ekonomii burżuazyjnej, która swoją analizę ekonomiczną opierała na domniemanej zasadzie wolności i równości sił; czy to w odniesieniu do ludzi, czy też jednostek gospodarczych. Dotychczas uważano, że elementy siły, presji, przymusu, jednym słowem dominacji, są czynnikami pozaekonomicznymi i dlatego nie mogą być brane pod uwagę w „czystej” teorii ekonomicznej. Elementy te mogą być przedmiotem badań socjologii lub tzw. nauk politycznych, tak bardzo modnych na Zachodzie, ale nie obchodzą one ekonomistów. Uwzględnienie tych elementów pozaekonomicznych czy nawet uczynienie z nich punktu centralnego w analizie rzeczywistości gospodarczej oznacza urealnienie teorii ekonomicznej, skonkretyzowanie modelu teoretycznego. Analiza mechanizmów gospodarczych przeistoczyła się w analizę sił. Oczywiście, F. Perroux nie opiera swej analizy stosunków i sił na przesłankach klasowych i dlatego też wypada ona dosyć metafizycznie.

Ekonomia dominacji F. Perroux jest więc niejako syntezą teorii ekonomicznej w dotychczasowym ujęciu z socjologiczną teorią siły, władzy i przymusu. Znajduje w tym swój wyraz socjologiczny nurt francuskiej myśli ekonomicznej, tak bardzo charakterystyczny dla jej rozwoju po drugiej wojnie światowej. Efekty dominacji są badane z punktu widzenia firmy dominującej oraz z punktu widzenia gospodarki narodowej dominującej. Wiele spostrzeżeń autora w tym zakresie jest ciekawych i trafnych. Ma on niewątpliwie rację, gdy stwierdza, że we współczesnym świecie wiele wielkich firm ma większe wpływy i siłę oddziaływania w polityce niż niejedno państewko, zasiadające w ONZ. Obecnie trwające zamieszki w Katandze, inspirowane i ukrycie kierowane przez „Union Minière”, są chyba najlepszym tego przykładem.

Wydaje się, że autor ma również rację, gdy stwierdza, że dominacja nie oznacza niezależności: gospodarka W. Brytanii epoki wiktoriańskiej była niewątpliwie gospodarką dominującą, ale pozostawała bardzo uzależniona pod wieloma względami od reszty świata; ekonomika Niemiec hitlerowskich natomiast, która starała się być niezależną autarkiczną nie była jednak gospodarką dominującą.

Nie należy także mylić, zdaniem F. Perroux, dominacji z imperializmem. Pojęcie dominacji jest znacznie szersze, zawiera ono skutki nie zamierzone i niemal że mechaniczne, jakie wywierają na gospodarkę społeczną pewne wielkie jednostki ekonomiczne z tytułu choćby tylko swoich rozmiarów.

Z tematem pierwszej części książki wiąże się ściśle temat trzeciej części: makrodecyzje. Chodzi tu o decyzje dużych grup społecznych (kraje, kartele, związki zawodowe), w których wchodzi w grę pewne wielkości globalne (ceny towarów, podaż i cena siły roboczej itp.); mamy wtedy do czynienia ze zużyciem może nawet niezamierzonym, przemocy, siły. W tą część pracy autor wtoczył dosyć sztucznie rozważanie o tzw. kosztach człowieka i o ekonomicznym znaczeniu daru we współczesnym kapitalizmie.

Bardziej zwarta tematycznie jest natomiast część druga, traktująca o ośrodkach wzrostu gospodarczego. Koncepcja F. Perroux ośrodków wzrostu gospodarczego jest zupełnie zbieżna z koncepcją amerykańskiego ekonomisty H. B. Woolleya „krajów ognisk”. Cechy charakterystyczne „krajów ognisk” to: posiadanie ośrodków wzrostu i możliwość stworzenia nowych ośrodków oraz zdolność przeniesienia tych ośrodków na zewnątrz. Według tej koncepcji Stany Zjednoczone stanowią jakieś „superognisko”.

Dla F. Perroux ośrodkami wzrostu gospodarczego są ośrodki produkcji, handlu

i finansowe, tzn. zespoły jednostek twórczych, które mają zdolność pociągania za sobą rozwoju całego otoczenia. Zagłębie Ruhry może być dobrym tego przykładem w gospodarce Europy Zachodniej XIX w.

Problem ośrodków wzrostu F. Perroux wiąże z koncepcją „przestrzeni ekonomicznej”, która, jego zdaniem, powinna być odróżniana od przestrzeni geograficznej i przestrzeni politycznej. Przestrzeń ekonomiczna w jego ujęciu stanowi „zawartość planu”, tzn. zespół stosunków istniejących między przedsiębiorstwem, jego dostawcami i klientami, „pole wzmaganie się sił”, czyli inaczej strefa wpływów ekonomicznych, oraz wreszcie jakiś zespół jednolity z punktu widzenia np. systemu cen lub systemu monetarnego.

Wychodząc właśnie z tych koncepcji ośrodków wzrostu gospodarczego i przestrzeni ekonomicznej F. Perroux jest przeciwny polityce Wspólnego Rynku, która by zamknęła Europę Zachodnią w dotychczasowych jej granicach politycznych. Stąd jego apel o „Europę bez brzegów” (jest to tytuł jednej z jego ostatnich książek) lub o rynek światowy (jest to tytuł ostatniego rozdziału drugiej części recenzowanej książki).

Czwarta część książki poświęcona jest tzw. informacji ekonomicznej. Rozpatruje w niej autor w trzech rozdziałach technikę informacji ekonomicznej, rozpowszechnianie informacji ekonomicznej w współczesnym społeczeństwie oraz informację jako czynnik postępu ekonomicznego w XX w.

Problem ten jest niezmiernie ważny i aktualny w naszej gospodarce. Informacja ekonomiczna stanowi niewątpliwie jedną z „przekładni” między teorią a praktyką, o czym ostatnio tak się często mówi.

Najciekawsze, moim zdaniem, są ostatnie dwa tematy tej książki, które się ściśle wiążą ze sobą: część piąta — wzrost „sharmonizowany” (*harmonisée*), część szósta — ekonomia „uogólniona” (*généralisée*). W tym miejscu F. Perroux rości sobie pretensje do prześcignięcia J. M. Keynesa i jego ujęcia statycznego pełnego zatrudnienia; przechodząc w swej analizie na pozycję dynamiki gospodarki narodowej w stanie „progresywnym” pragnie on stworzyć „teorię ogólną postępu ekonomicznego”. Te dwie części stanowią kontynuację, a zarazem podsumowanie jego poprzednich wywodów.

Według F. Perroux, wzrost gospodarczy oznacza trwałe powiększenie się podczas dłuższego okresu czasu pewnego wskaźnika, oznaczającego rozmiary; dla gospodarki społecznej będzie nim produkt globalny brutto lub netto wyrażony rzeczowo. Precyzuje on przy tym, że nie oznacza to, wzrostu produktu realnego na głowę ludności, jak to powszechnie się przyjmuje (s. 557). Szkoda, że autor nie motywuje szerzej swego twierdzenia, bo jak wiadomo *Ekonomia polityczna wzrostu* P. Barana przyczyniła się do rozpowszechnienia u nas tego drugiego poglądu na wzrost gospodarczy.

Wiele jest zagadnień poruszanych w tych dwóch ostatnich częściach książki, dość luźno zresztą powiązanych z sobą i z tytułami tych części. Traktuje on w nich o polityce antycyklicznej, stabilności finansowej, o równowadze bilansu płatniczego, przewidywaniu gospodarczym, stabilizacji produktów podstawowych, zyskach w gospodarce kapitalistycznej i radzieckiej. Wiele jest bowiem czynników, których związek ze wzrostem gospodarczym można udowodnić w myśl zasad dialektyki. Zdaniem F. Perroux, istnieją trzy części składowe postępu: tworzenie, które jest procesem kolektywnym, rozpowszechnianie, które odbywa się przez „sieć strumieni, cen i antycypacji”, jak również poza rynkiem (np. rozpowszechnianie „tajemnic” technicznych), oraz tzw. znaczenie (*signification*), co oznacza zdolność przyciągania do pewnych „ideałów referencyjnych”. To ostatnie pojęcie jest szczególnie mętne w tej całej konstrukcji myślowej o postępie gospodarczym. W tym

właśnie ustępie najbardziej wyraźnie uwidacznia się wpływ J. Schumpetera. Tak jak zresztą u J. Schumpetera, całe dzieło F. Perroux jest prześięknięte „socjologizmem”; można by nawet zaryzykować twierdzenie, że recenzowana praca, jak również jego cały poprzedni dorobek leży na pograniczu ekonomii i socjologii. Fakt ten należy poczytywać, moim zdaniem, jako dodatnią cechę dorobku autora, który wykazuje w ten sposób dużą umiejętność syntezy tak bardzo potrzebnej w naukach społecznych (chyba nie tylko społecznych). Pozostaje on w ten sposób również par excellence francuski i wiernym przedstawicielem francuskiej szkoły ekonomicznej (jeżeli by można taką dzisiaj wyodrębnić), w której umiejętność syntezy kompensuje braki w zakresie pogłębionej analizy szczegółów.

Zygmunt Kowalczyk

P. S. Florence, *Post-War Investment, Location and Size of Plant*, The National Institute of Economic and Social Research, Occasional Papers XIX, Cambridge 1962, University Press, ss. VIII+51

W 1943 r. P. Sargent Florence opublikował pracę pt. *Investment, Location and Size of Plant*¹. Przedstawił w niej podstawowe cechy strukturalne przemysłu Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. Opierając się na obszernym materiale statystycznym z lat 1929—1939 autor ustalił prawidłowości dotyczące wielkości zainwestowania, właściwości rozmieszczenia oraz rozmiarów zakładów poszczególnych gałęzi przemysłowych w obu krajach. Jako podstawowy czynnik kształtujący wymienione cechy należy, zdaniem Florence'a, uznać postęp techniczny i wynikającą z niego skłonność do zwiększania inwestycji. Podstawowym wnioskiem pracy było stwierdzenie, że większe zainwestowanie wiąże się z. przewagą dużych zakładów przemysłowych w danej gałęzi. Ta prawidłowość odnosi się wszakże tylko do tych rodzajów zakładów, których lokalizacja nie jest niczym skrupowana. W przypadku lokalizacji „związanej” powstają zniekształcenia współzależności zainwestowanego kapitału i rozmiarów zakładów.

W kilka lat po wydaniu wspomnianej pracy P. S. Florence opublikował drugą książkę, w której przedstawił szersze studium porównawcze struktury przemysłu angielskiego i amerykańskiego². Tym razem zajął się bardziej szczegółowo stroną organizacyjną przemysłu. Rozpatrzył wpływ specjalizacji produkcji na rozmiary i strukturę przestrzenną przemysłu oraz przedstawił konsekwencje, jakie niesie z sobą zjawisko kombinowania produkcji.

Obie prace, zawierające wiele bardzo trafnych uogólnień, opierały się wszakże na przedwojennych materiałach statystycznych. Dlatego też mogła powstać wątpliwość, czy stwierdzone w nich prawidłowości zachowały swą aktualność w latach powojennych. Wyjaśnieniu tej sprawy poświęcona jest recenzowana praca. Jej celem jest zastosowanie identycznej metody analizy struktury przemysłu do materiałów statystycznych z lat powojennych, a w szczególności z 1951 r. Autor sprawdził w niej przydatność wypracowanych uprzednio metod, przeprowadził ocenę stabilności struktury przemysłu w latach 1929—1939 i 1951 oraz zweryfikował swe spostrzeżenia co do podobieństw przemysłu w Wielkiej Brytanii i USA. Celem

¹ *Investment, Location and Size of Plant*, National Institute of Economic and Social Studies, 7, Cambridge 1948, University Press.

² *The Logic of British and American Industry*, Londyn 1953, wyd. 2; ukazało się w 1961 r.

zachowania ciągłości danych statystycznych i umożliwienia porównań z poprzednim badaniem, autor zachował w swej nowej pracy układ tabel i zakres materiału taki sam, jak w 1948 r.

Praca składa się z trzech rozdziałów. W rozdz. I — wstępnym autor przypomina mierniki, za pomocą których charakteryzuje wielkość zainwestowania, rozmiary zakładów przemysłowych i ich lokalizację. Pierwsze zjawisko mierzy mocą zainstalowanych w zakładach urządzeń przemysłowych. Wielkość zakładów przemysłowych charakteryzuje zatrudnieniem. Ażeby ustalić w tej dziedzinie wielkość typową dla całej gałęzi przemysłowej, Florence podzielił wszystkie gałęzie na pięć grup, zależnie od tego, jaka wielkość zakładów przeważa w danej gałęzi. Tak np. do pierwszej grupy, w której dominują małe zakłady, zaliczone zostały gałęzie posiadające ponad 50% całego zatrudnienia w zakładach do 50 osób lub ponad 60% pracowników w zakładach przemysłowych zatrudniających mniej niż 100 osób. Natomiast do piątej grupy, skupiającej gałęzie o przewadze dużych zakładów, autor zaliczył wszystkie te gałęzie, w których co najmniej 50% całego zatrudnienia przypadało na zakłady o załodze składającej się z 1000 i więcej osób. Właściwości lokalizacyjne poszczególnych gałęzi charakteryzuje Florence za pomocą skonstruowanego przez siebie współczynnika lokalizacji. Powstaje on drogą porównania rozmieszczenia zatrudnienia w danej gałęzi z ogólnym zatrudnieniem przemysłowym w poszczególnych regionach. Współczynnik ten pozwala za pomocą jednej wielkości (od 0,0 do 1,0) przedstawić właściwości lokalizacyjne każdego przemysłu, co ma zasadnicze znaczenie w przypadku operowania dużą masą statystyczną (np. około 150 gałęziami w Wielkiej Brytanii, odpowiadającymi polskiemu pojęciu „grupa przemysłu”).

W rozdz. II pracy autor zajął się ustaleniem związków pomiędzy wielkością zainwestowania i właściwościami lokalizacyjnymi a wielkością zakładów przemysłowych w Anglii w 1951 r. oraz zmianami w tej dziedzinie na przestrzeni lat 1930—1935 i 1951. Szczegółowy materiał statystyczny dla tych rozważań został umieszczony w aneksach pracy (aneksy A i B). Co się tyczy związków pomiędzy dominującą w danej gałęzi wielkością zakładów przemysłowych a jej właściwościami lokalizacyjnymi, badanie ujawnia, że im wyższy jest stopień lokalizacji, tym większe są w danej gałęzi rozmiary dominujących zakładów przemysłowych. Jednakże po przekroczeniu pewnego stopnia koncentracji zakładów okazuje się, że wysoki stopień lokalizacji jest charakterystyczny dla gałęzi przemysłowych posiadających przeważnie zakłady średnich rozmiarów. Natomiast gałęzie nie posiadające typowej wielkości zakładów (posiadające zarówno zakłady małe, średnie i duże) odznaczają się dużym rozproszeniem. Odnośnie do związków pomiędzy wielkością zainwestowania (mierzoną wielkością mocy urządzeń przypadającą na jednego pracującego) a rozmiarami dominujących zakładów przemysłowych Florence ustalił, że generalnie gałęziom o przewadze dużych zakładów odpowiada wysoki wskaźnik zainstalowanej mocy urządzeń przypadającej na jednego zatrudnionego i odwrotnie — gałęziom posiadającym małe zakłady właściwe jest niskie uzbrojenie pracy w urządzenia energetyczne.

Bardzo interesujące wnioski wysunął Florence odnośnie do zmian wielkości zakładów i lokalizacji w czasie. Wykazał on, że przy generalnej tendencji do wzrostu zatrudnienia przypadającego na jeden zakład, zjawisko to nie dotyczy szeregu gałęzi. Spośród 95 zbadanych gałęzi przemysłu angielskiego aż 56 nie zmieniło na przestrzeni 16—21 lat dominującej wielkości zakładu przemysłowego. W dziedzinie właściwości lokalizacyjnych poszczególnych gałęzi przemysłu nastąpiły w okresie 1930—1951 minimalne zmiany. Stąd też Florence dochodzi do stwierdzenia dużej stabilności struktury przestrzennej przemysłu, pomimo dużych zmian

w technicznym uzbrojeniu pracy, jakie się dokonały w ostatnich 20 latach. Wydaje się, że ten wniosek Florence'a wymaga sprawdzenia za pomocą innych jeszcze mierników. Szkoda, że autor nie przeprowadził analizy rozmieszczenia każdej gałęzi w stosunku do powierzchni poszczególnych regionów. Próba obliczenia tak rozumianego współczynnika lokalizacji, przeprowadzona przez niżej podpisanego w odniesieniu do przemysłu Wielkopolski w latach 1938—1960 wykazała, że przy braku zmian współczynnika, obliczonego w odniesieniu do zatrudnienia we wszystkich gałęziach, występują zmiany, niekiedy nawet stosunkowo duże, gdy się przyrówna rozmieszczenie danej gałęzi do powierzchni wziętej za podstawę porównania zmian czasowych.

W rozdz. III pracy autor zajął się porównaniem struktury przemysłu angielskiego i amerykańskiego, Powojenny materiał statystyczny (zawarty w aneksie C) potwierdził w zasadzie generalny wniosek z jego poprzednich badań, że w odpowiadających sobie gałęziach przemysłu obu krajów istnieje duża zbieżność w zakresie wielkości zainwestowania, dominującego rozmiaru zakładów i właściwości lokalizacyjnych. W konsekwencji tego (spostrzeżenia, jak i wniosków z poprzedniego rozdziału, Florence doszedł do wniosku, że jego praca z 1948 r. nie straciła na aktualności. Dane powojenne potwierdziły wnioski wysunięte przez niego na podstawie materiałów statystycznych z lat międzywojennych. Struktura przemysłu w rozpatrywanym przez Florencea zakresie wykazała zarówno w Wielkiej Brytanii, jak również w USA stosunkowo dużą stabilność.

Praca Florence'a stanowi wartościowy przyczynek do badań nad strukturą przemysłu. Pozwala ona na weryfikację szeregu twierdzeń teorii lokalizacji. Równocześnie daje ona bogaty materiał do nowych uogólnień, uwzględniających osiągnięty aktualnie stopień rozwoju przemysłu. Jest rzeczą zrozumiałą, że wysunięte przez autora wnioski dotyczą tylko obu rozpatrywanych krajów i nie mogą być bez dalszych badań odnoszone np. do krajów nierozwiniętych. Krytykę może także wzbudzić wybór mierników zainwestowania, wielkości zakładów i lokalizacji. W odniesieniu do tego ostatniego można np. podnieść, że nie pozwala on na uchwycenie procesów koncentracji przestrzennej w ramach regionu, co jest przecież zjawiskiem bardzo powszechnym w dobie obecnej. Trzeba jednak mieć na uwadze, że swoboda wyboru mierników jest w tego typu badaniach ograniczona zakresem badania statystycznego będącego podstawą rozważań,

Bohdan Gruchman

D. Zehnhoff, *Kreditpolitik und Kreditentwicklung in Westdeutschland seit 1948*, Hamburg 1960, ss. 215

Geneza zachodnioniemieckiego „cudu gospodarczego” jest tematem licznych monografii i publikacji, pasjonujących wielu ekonomistów polityków. U podstaw tego zainteresowania nie trudno dostrzec chęci znalezienia odpowiedzi na pytanie, czy szybka odbudowa, następnie rozbudowa oraz utrzymująca się stabilność gospodarki NRF jest zjawiskiem jednorazowym, powstałym w wysoko uprzemysłowionej części kontynentu europejskiego, na styku dwóch antagonistycznych rywalizujących ze sobą systemów gospodarczych — czy też rozwiązaniem powtarzalnym w przypadku zaistnienia podobnych warunków, a przede wszystkim stosowaniu tych samych zasad polityki gospodarczej, kredytowej, czy też fiskalnej i walutowej.

Zagadnieniem tym zajmuje się również D. Zehnhoff w swej dysertacji doktor-

sklej pt. „Polityka kredytowa i rozwój kredytu w Zachodnich Niemczech od 1948 r.”, przedłożonej Wydziałowi Prawa Nauk Społecznych Uniwersytetu Fryburskiego. Przedmiotem rozważań Zehnhoffa jest rola kredytu i polityki kredytowej w odbudowie gospodarczej NRF w okresie od reformy walutowej w 1948 r. do 1957 r. Okres ten pokrywa się z kadencją Baniku Krajów Niemieckich, który został wchłonięty przez Niemiecki Bank Federalny, organizacyjnie bardziej odpowiadający tradycjom Reichsbanku aniżeli jego poprzednik, wzorowany na systemie Federalnej Rezerwy.

Autor pracę swoją dzieli na trzy części, z których pierwsza stanowi wprowadzenie, połączone z krótkim wykładem o istocie i formach kredytu oraz jego znaczeniu dla życia gospodarczego. Rozważania na ten temat mają na celu sprecyzowanie poglądu autora na istotę, zadania i granice kredytu, rozmaicie definiowane i interpretowane zarówno w teorii, jak i w praktyce. Zasadniczą częścią pracy jest część druga. Na tle naszkicowanej przez siebie sytuacji gospodarczej Niemiec, poczynawszy od 1945 r. do napływu pierwszych dostaw amerykańskich w ramach planu Marshalla i separatystycznej reformy walutowej w 1948 r., autor przystępuje do krytycznego przeglądu polityki kredytowej i jej instrumentów oraz wyników ekspansji kredytowej w następujących kolejno okresach. Autor rozróżnia mianowicie trzy okresy w latach 1948—1955, tzn. okres od reformy walutowej w 1948 r. do jesieni 1950 r., nacechowany liberalizmem kredytowym i szybką ekspansją kredytową, następnie okres odwrótu od liberalizmu i wprowadzenia restrykcji koniecznych dla przeciwdziałania niepożądanym reperkusjom konfliktu koreańskiego i zmniejszenia trudności płatniczych, zakończony na wiosnę 1952 r. oraz następujący po tym okres ponownego złagodzenia polityki kredytowej i zaniechania, przynajmniej w zasadzie, czynnych interwencji banku emisyjnego. Okres czwarty, od półrocza 1955 do 1957 r. — stawia przed bankiem centralnym coraz trudniejsze zadanie przeciwstawienia się inflacyjnemu skutkom stałych nadwyżek bilansu płatniczego oraz nadmiernej ekspansji kredytowej banków. W części trzeciej pracy, zresztą tylko kilkunastonicowej, autor podaje wnioski, do których doszedł w trakcie swoich rozważań.

Przechodząc do szczegółowszego przeglądu części I dysertacji należy przede wszystkim ze zdziwieniem podkreślić, że autor w błyskotliwym rozwoju gospodarki zachodnioniemieckiej nie dopatruje się „cudu”, lecz jedynie potwierdzenia prawdziwości fundamentalnych zasad ekonomii.

Główną rolę w dziele odbudowy autor przypisuje niezwykle szybkiej ekspansji kredytowej bardzo rozbudowanego niemieckiego aparatu bankowego. Twierdzenie swoje o prymacie kredytu w okresie odbudowy Zehnhoff uzasadnia wskazaniem na prawie dwukrotnie szybszy — w omawianym dziesięcioleciu — wzrost kredytu o 800% od wzrostu produktu społecznego (o około 450%), mimo pokrywania wielkich rządowych i prywatnych nakładów inwestycyjnych w poważnej części w drodze samofinansowania. Stwierdzenie to stanowi podbudowę dla późniejszych wywodów o znaczeniu ekspansji kredytowej w warunkach rozwoju gospodarczego.

Wydaje się jednak, że kredyt był tylko jednym z najważniejszych czynników, które przyczyniły się do tak szybkiej regeneracji wysoko rozwiniętego organizmu gospodarczego — po okresie zupełnego załamania — w nowych warunkach geopolitycznych. Trudno bowiem nie doceniać w powojennej odbudowie także znaczenia poważnych inwestycji rozpoczętych już w czasie trwania ostatniej wojny światowej, następnie nie angażowania zarówno potencjału produkcyjnego, jak i dochodu narodowego (przez szereg lat) w wyścigu zbrojeń, oraz ogromnej pomocy amerykańskiej oraz, co prawda już mniejszej, angielskiej i francuskiej, czy też wojny

koreańskiej, która ułatwiła gospodarce zachodnioniemieckiej wyjście z bardzo kłopotliwego impasu gospodarczego.

W rozważaniach swych autor dużo miejsca poświęca zagadnieniu unikania skutków inflacyjnych przy wzroście wolumenu kredytowego, wyprzedzającym wzrost dochodu narodowego. Nie kwestionując słuszności teorii kredytu reprodukcyjnego K. Marksa w warunkach gospodarki stacjonarnej, autor podkreśla konieczność ekspansywnej pomocy kredytowej w warunkach gospodarki dynamicznej. Możliwość uniknięcia mimo to skutków inflacyjnych autor ocenia na przykładzie NRF pozytywnie przy zachowaniu następujących warunków: kreowany kredyt zostaje wykorzystany w sferze obrotu bezgotówkowego, a działalność inwestycyjna wzrasta szybciej od spożycia indywidualnego (czyli że względnie niższe obroty artykułami konsumpcyjnymi wymagają mniejszych ilości pieniądza gotówkowego, a potrzeby względnie większego obrotu w sferze produkcji są zaspokajane w większym stopniu kredytem uruchamianym w formie pieniądza żyrowego).

Twierdzenie Zehnhoffa, że w NRF w okresie 1948—1957 nie wystąpiły zjawiska inflacyjne, nie jest słuszne. Wprawdzie względna stabilność marki zachodnioniemieckiej została w omawianym okresie utrzymana, jednakże na przestrzeni lat 1953—1956 koszty utrzymania wzrosły w NRF o 6%, podczas gdy w tym samym okresie w Stanach Zjednoczonych i Francji nastąpił tylko 3-procentowy wzrost. Obawa przed narastającymi skutkami inflacji pelzającej w rzeczywistości nieprzerwanie niepokoi kierownictwo zachodnioniemieckiego banku centralnego, jak i wicekanclerza Ehrhardta. Pogląd autora o możliwości bezinflacyjnego wzrostu gospodarczego w NRF może być więc traktowany jako równie deklaracyjny i postulatyczny, jak np. poglądy A. F. Burnsa, czy G. Colma o bezinflacyjnym wzroście w gospodarce kapitalistycznej.

Autor zwraca następnie uwagę na specyficzne dla krajów wykazujących żywioną działalność interwencyjną wydłużanie się cyklu kredytowego równoległe do wydłużenia procesu produkcyjnego (aż do produktu finalnego). Cykl ten w NRF wydłużył się w okresie lat 1949—1957 z 42 do 69 dni.

Przy dużych nakładach inwestycyjnych utrzymanie płac na dotychczasowym poziomie, a tym bardziej wzrost globalnej sumy płac przez większe zatrudnienie musi doprowadzić wg autora do przewagi popytu nad podażą. Dla uniknięcia zakłóceń w rozwoju gospodarczym przewaga ta — w przypadku gdy dodatkowo potrzebny kredyt nie znajduje pokrycia w oszczędnościach pieniężnych, zmniejszających obieg pieniądza gotówkowego — powinna być likwidowana przez podwyżkę cen. Autor wysuwa tu na plan pierwszy znaczenie odsetek płaconych od wkładów oszczędnościowych, pomija natomiast co prawda mało popularne, ale w praktyce zawsze możliwe zabiegi polityki podatkowej.

Rozumowanie to stanowi punkt wyjścia dla bardzo krytycznej oceny przez autora skartelizowanego (za zgodą państwa) regulowania wysokości odsetek pobieranych i płaconych przez banki. Banki kredytowe niezwykle szybko reagują na każde podwyższenie stopy dyskontowej przez bank centralny w zakresie odsetek pobieranych od udzielonych kredytów. Opóźnione nawet o kilka miesięcy podwyższenie oprocentowania od wkładów jest wg Zehnhoffa niezgodne z założeniami „wolnej gospodarki rynkowej” (oficjalnej koncepcji gospodarczej NRF), hamuje wzrost wkładów oszczędnościowych oraz zapewnia bankom kredytowym dodatkowe ogromne zyski. Zyski te umożliwiają bankom kreowanie dodatkowych kredytów i postępujące uniezależnianie się od banku centralnego. Wydaje się jednak, że wzrost potęgi finansowej banków zachodnioniemieckich jest całkowicie zgodny z żądaniem sfer rządzących NRF do uzyskania bezwzględnej hegemonii w zachod-

niej Europie i krytyka autora jest tak samo bezcelowa, jak wszelkie próby wykazania słuszności w obecnych warunkach doskonałej¹ konkurencji.

Oprócz przedstawionych zagadnień, autor w części I pracy zajmuje się również omawianiem skutków gospodarczych kredytu krótko- i długoterminowego w zależności od tego, czy jest on udzielany działom produkcji podstawowej albo działom produkcji finalnej, działom produkcji wykazującym większy albo mniejszy udział siły roboczej w procesie wytwarzania i wreszcie też w zależności od tego, czy kredyt wcześniej albo później zamienia się w dochód. Rozważania autora w tym zakresie znajdują potwierdzenie w pozytywnych skutkach polityki kredytowej Banku dla Odbudowy (KfW), faworyzującego w pierwszych latach odbudowy przemysł podstawowy (surowcowy i energetykę — w tym zwłaszcza hydroenergetykę).

Autor, powołując się na ograniczony zakres swojej pracy, tylko marginesowo przedstawia wpływ zmian w strukturze ogólnogospodarczej NRF na politykę kredytową, jak i politykę gospodarczą, a zwłaszcza podatkową, postulując jedynie zgodność celów polityki kredytowej i gospodarczej oraz poparcie — albo co najmniej neutralność — przejawów działalności państwa dla polityki kredytowej. Wydaje się, że marginesowe tylko potraktowanie powiązań polityki kredytowej z fiskalną w okresie nagromadzenia znacznych rezerw budżetowych jest oczywistym brakiem dysertacji.

Część II pracy poświęcona jest głównie omówieniu polityki kredytowej banku emisyjnego w latach 1947—1955 oraz nacisku inflacyjnego po 1955 r.

Skuteczność poszczególnych instrumentów polityki kredytowej banku centralnego autor ocenia raczej sceptycznie. Powątpiewa on w szczególności w skuteczność polityki dyskontowej oraz niezawodne działanie rezerwy minimalnej jako instrumentu ograniczającego ekspansję kredytu bankowego. Uznaje on natomiast skuteczność działania zespołu odpowiednio dobranych instrumentów polityki kredytowej z dodatkowym przy tym uwzględnieniem administracyjnych posunięć banku emisyjnego.

Interesujący, chociaż nie udowodniony jest pogląd autora, że bankowi emisyjnemu, przy umiejętnym stosowaniu instrumentów walutowych i administracyjnych, łatwiej zapobiegać stagnacji aniżeli zahamować niepożądany trend koniunkturalny. Zabiegi Banku Federalnego zmierzające do zahamowania wzrastającego ożywienia gospodarczego w NRF ilustrują wprawdzie trudności w opanowaniu trendu, ale nie stanowią one jeszcze dowodu na to, że bank emisyjny jest w stanie nie tylko łagodzić, ale również zahamować odchylenia cykliczne, wykraczające poza pojęcie przejściowych zakłóceń w życiu gospodarczym danego kraju. Sukces Banku Krajów Niemieckich w opanowaniu boomu koreańskiego może stanowić raczej argument dla poglądu odmiennego od wyrażonego przez autora.

Przebieg toczącej się w krajach kapitalistycznych i dotąd nie rozstrzygniętej dyskusji nad pytaniem, czy dla zwalczania inflacji, bez hamowania rozwoju gospodarczego, jest bardziej skuteczna i powołana polityka pieniężna czy też polityka budżetowa — nie przemawia za tym, aby bank emisyjny bez współdziałania państwa był w stanie zahamować nadmierny rozwój koniunktury ani też samodzielnie wyprowadzić gospodarkę narodową ze stanu stagnacji. Omawiając szczególnie aktualny od 1955 r. problem nacisku inflacyjnego, wywołanego przez stałe nadwyżki bilansu płatniczego, Zehnhoff przypisuje uniknięcie groźnych skutków inflacyjnych posiadaniu permanentnych nadwyżek pieniężnych na rachunkach bankowych i oszczędnościowych.

Według M. Kaleckiego niemałą rolę w walce z tendencjami inflacyjnymi odgrywała również ośmiomiliardowa rezerwa budżetowa, stanowiąca fundusz

zbrojeniowy, wykorzystywany począwszy od 1956 r. na zakupy broni poza granicami NRF. Przyczyniła się ona do tego, że nadwyżki bilansu płatniczego NRF tylko w nieznacznym stopniu zwiększyły popyt rynkowy w omawianym dziesięcioleciu¹. Dopatrując się jednej z przyczyn sukcesów niemieckiego eksportu w sztywnych kursach walutowych, Zehnhoff zadaje sobie pytanie, czy rzekomo ujemne skutki zmiennych kursów walutowych nie są mimo wszystko mniejsze od ujemnych skutków stałych nadwyżek bilansu płatniczego. Nie zajmuje jednak w tym przypadku tak wyraźnego stanowiska, jak np. L. A. Hahn, F. A. Lutz czy inni zdecydowani zwolennicy kursów zmiennych.

Rozważania swoje autor kończy oceną polityki kredytowej Banku Krajów Niemieckich, którą ujmuje następująco: 1. zachodnioniemiecka polityka kredytowa w omawianym dziesięcioleciu bazuje na kredycie krótkoterminowym, jako decydującym czynnikiem odbudowy; 2. założenia polityki kredytowej i gospodarczej muszą być zharmonizowane i zmierzać do wspólnego celu; 3. skartelizowane regulowanie stopy oprocentowania kredytów i wkładów nie jest zgodne z założeniami „społecznej gospodarki rynkowej” w znaczeniu „wolnej gospodarki rynkowej” i może zneutralizować politykę kredytową banku centralnego; 4. między systemami walutowymi istnieją — poprzez światowe powiązania — korelacje utrudniające obronę gospodarki własnej przed niepożądanymi tendencjami powstałymi w innych krajach; 5. politykę kredytową banku centralnego w omawianym dziesięcioleciu należy ocenić bezwzględnie pozytywnie, chociaż nie była ona wolna od błędów, których nie może uniknąć żadna współczesna polityka kredytowa — zwłaszcza w warunkach działania gospodarki dynamicznej.

Reasumując przegląd pracy Zehnhoffa należy podkreślić, że zawarte w niej uogólnienia będą niewątpliwie ciekawe dla czytelnika pragnącego sobie wyrobić ogólny, chociaż niepełny pogląd na rolę, jaką odegrał kredyt w doprowadzeniu gospodarki zachodnioniemieckiej do rozkwitu, aczkolwiek w stopniu bez porównania skromniejszym od uznanego jako niezbędny przez ideologów III Rzeszy.

Edmund Galla

La planification de l'éducation. Recherche de l'éducation comparée, Genewa—Paryż 1962, Bureau International de L'Éducation, Unesco, ss. L+190

W serii wydawniczej Międzynarodowego Biura Wychowania wydano pracę z zakresu planowania wychowania. Rachel Gampert, członek Oddziału Badawczego tego Biura, podaje w przedmowie, że wydawnictwo niniejsze oparte jest na odpowiedziach na opracowaną i rozesłaną przez wspomniane Biuro ankietę. Fakt otrzymania odpowiedzi 75 przedstawicieli ministerstw wychowania świadczy o aktualności problemu. Na podstawie odpowiedzi przedmówca formułuje szereg uogólnień. Systematyczne planowanie wychowania stosuje 40% państw, które odpowiedziały na ankietę; w pozostałych obserwuje się dążność do opracowywania długotrwałych planów rozwoju życia ekonomicznego i socjalnego, w tym także wychowania. Mimo różnorodnych metod planowania i zakresów poszczególnych planów, około 40% państw biorących udział w ankiecie opracowuje plany rozwoju szkolnictwa średniego. W państwach, w których nie przygotowuje się planów centralnych lub

¹ M. Kalecki, *Szkice o funkcjonowaniu współczesnego kapitalizmu*, Warszawa 1962, s. 50.

szczegółowych specjalnych, istnieją co najmniej plany bazy materialnej wychowania. Zauważa się powszechny wzrost zainteresowania dla rozwoju kadr naukowych i technicznych z wyższym wykształceniem. Systemy planów i sposoby ich opracowania wymagają dalszych ulepszeń. Po krótkiej przedmowie podano tekst ankiety przesłanej ministerstwu wychowania poszczególnych państw. Ankieta ta obejmuje kilkadziesiąt pytań usystematyzowanych wg 7 działów: 1. Rodzaje planowania, 2. Organy planowania, 3. Opracowanie, wykonanie i ocena planów, 4. Przygotowanie kadr do planowania, 5. Współpraca międzynarodowa, 6. Dalsze zamierzenia, 7. Różne.

Następnie podano studium porównawcze na podstawie odpowiedzi na ankietę.

Rozwój współczesnego życia, a szczególnie przyspieszenie przemian socjalnych, wzrost demograficzny, eksplozja szkolna, postępy uprzemysłowienia i rozwój badań naukowych zmuszają poszczególne państwa do lepszego wykorzystania zasobów intelektualnych i materialnych oraz do podjęcia planowania wychowania. Większość państw uznaje za słuszne i celowe opracowanie takich planów, a w tych państwach, w których nie przygotowuje się planów centralnych czy specjalnych wychowania, istnieje koordynacja poprzez planowanie budżetowe. Czasokres trwania planów jest różny, od 5 do 20 lat. Plany te mają charakter albo obowiązujący, albo zalecający. Opracowaniem planów zajmują się bądź to centralne komórki planistyczne, bądź też wydzielone komisje przy poszczególnych ministerstwach wychowania. Do opracowania planów korzysta się z danych statystycznych i wskaźników, a ocena wykonania planu praktykowana jest powszechnie. Na ogół stwierdza się brak dostatecznej liczby specjalistów w zakresie planowania i to szczególnie wśród państw nowo powstałych, które też chętnie korzystają z współpracy międzynarodowej. Większość państw uznaje za konieczne rozbudowanie planowania, lecz uskarża się na brak finansów.

Po części porównawczej podano opracowania monograficzne państw wg odpowiedzi na pytania ankiety. Opisano 75 państw, w tym 27 europejskich (także Polskę) i 48 pozaeuropejskich, w tym wiele nowo powstałych państw Afryki i Azji.

Praca daje przegląd obecnego stanu prac nad planowaniem wychowania i wskazuje na powszechnie uznaną potrzebę kontynuowania i usprawnienia prac planistycznych w zakresie wychowania, jak również na współzależność wszystkich przejawów życia ekonomicznego i socjalnego.

Hanna Maciejewska

Ch. Lorenz, *Betriebswirtschaftsstatistik, Methode und Arbeitspraxis mit Anleitungen zur Aufgabenbearbeitung*, Berlin 1961, Duncker & Humblot, ss. 372

Każda nowa pozycja poświęcona badaniom empirycznym w przedsiębiorstwie kapitalistycznym budzi u polskiego czytelnika zrozumiałe zainteresowanie z dwóch względów: 1. jest to dziedzina zastosowań metod statystycznych nadal bardzo zaniedbana; 2. doświadczenia dotychczasowych zastosowań nie doczekały się poważniejszych opracowań monograficznych, pomijając różne przyczynki z dziedziny analizy działalności przedsiębiorstw, w których tylko w niewielkim stopniu wykorzystuje się metodę statystyczną. Zainteresowanie wywołuje ona również z tego względu, że ten dział statystyki stosowanej posiada w krajach zachodnioeuropejskich w ogóle a w Niemczech w szczególności bogate tradycje wyrosłe na podłożu rozwoju nauki o przedsiębiorstwie.

Przedsiębiorstwo jako przedmiot badania statystycznego stwarza własne problemy obserwacji i analizy zjawisk gospodarczych, które przyczyniły się do wykształcenia odrębnej techniki postępowania badawczego. Celowe wydaje się więc rozważenie, w jakim zakresie specyficzne właściwości przedmiotu badania znalazły swój wyraz w odrębności metod i technik badawczych w recenzowanej pracy.

Praca prof. Charlotte Lorenz, znanej ze swych zainteresowań statystyką ekonomiczną¹, stwarza ku temu odpowiednią okazję. Zgodnie z przyjętymi założeniami autorki — „aus der Praxis für die Praxis”, opracowanie to przeznaczone jest przede wszystkim dla ekonomistów praktyków. Ponadto służyć ma dla celów dydaktycznych.

Autorka nie zakłada uprzedniej znajomości podstaw statystyki u czytelnika, co w konsekwencji powoduje, że praca zbliża się swym charakterem bardziej do podręcznika akademickiego niż opracowania monograficznego. Znajduje to swe odbicie w konstrukcji pracy. Całość swych rozważań autorka zamknęła w trzech częściach, w których kolejno przedstawia: przedmiot, podstawy metodologiczne i technikę stosowania metody statystycznej w przedsiębiorstwie.

W części pierwszej, która ma charakter uwag wstępnych, przedstawiono pojęcie i zadania statystyki w przedsiębiorstwie, jej miejsce w ogólnej teorii statystyki oraz statystyki stosowanej. Przedmiot badania autorka ograniczyła do zjawisk ekonomicznych. Znalazło to swój wyraz w tytule pracy (Betriebswirtschaftsstatistik zamiast powszechnie przyjętego określenia w literaturze niemieckiej Betriebsstatistik). W wysuniętej koncepcji statystyki ekonomicznej w przedsiębiorstwie autorka dostrzega szereg płaszczyzn badawczych. Dzieli je na statystykę wewnętrzną i zewnętrzną nadając jej wielostopniowy zakres obserwacji: zakładowy, branżowy (gałęziowy), traktując jako osobne pole obserwacji zjawiska rynkowe. Tak szeroko pojęty zakres obserwacji statystyki w przedsiębiorstwie wyznacza jej wielorakie funkcje poznawcze.

Stosownie do tego, odpowiedniej modyfikacji ulega koncepcja metody i techniki statystycznej (część II). Autorka w zależności od przyjętej płaszczyzny badania wyróżnia jednostkowy — monograficzny, oraz zespolowy — kolektywny sposób postępowania badawczego. W tym ostatnim przypadku występuje agregacja podmiotu badania (związki branżowe, instytuty naukowo-badawcze, organy statystyki państwowej itp.). Ze względu na istniejący układ stosunków społecznych badanie zbiorowości przedsiębiorstw rzadko może być przeprowadzone przez jeden podmiot badawczy (wyjątek: organy statystyki ogólnopństwowej). Autorka zwraca uwagę, że agregacja zainteresowanych podmiotów badawczych przyjąć może w praktyce różne formy, które zapewniają zróżnicowane możliwości poznawcze. W tej części pracy warto zwrócić uwagę czytelnika na poprawne określenie przedmiotu badania oraz przedstawienie od strony instrumentacji statystycznej problematyki porównań międzyzakładowych.

Najbardziej obszerna pod względem swej objętości część III zaznajamia czytelnika z podstawowymi metodami analizy, wnioskowania i prezentacji wyników dochodzeń statystycznych. W kolejnych dziesięciu rozdziałach przedstawiono: współczynniki natężenia, wielkości przeciętne, miary rozproszenia, metodę indeksową wraz z metodą trendu, metodę korelacji i regresji prostoliniowej, krzywoliniowej dwóch zmiennych w przypadku obserwacji uporządkowanej i nieuporządkowanej oraz metodę statystycznej kontroli jakości. Ponadto w końcowych rozdziałach pokazane zostały sposoby konstruowania szeregów statystycznych, prezentacji ma-

¹ Por. Ch. Lorenz, *Forschungslehre der Sozialstatistik*, t. I: *Allgemeine Grundlegung und Anleitung*, t. II: *Angewandte Sozialstatistik*, Berlin 1951, ss. 400.

teriału ze szczególnym uwzględnieniem metod graficznych. Stosowanie tych metod ilustrowane jest autentycznym materiałem liczbowym zaczerpniętym z przedsiębiorstw o różnych przekrojach branżowych. W usystematyzowaniu tych metod nie kierowano się przekrojem problemowym, lecz rodzajowym. Przyjęcie kryterium rodzajowego stanowi niewątpliwie wygodne rozwiązanie dla autorki (eliminuje niebezpieczeństwo powtarzania tych samych parametrów), lecz nie zawsze dla niedostatecznie obeznanego z statystyką czytelnika. W ten sposób decyzja wyboru tych metod i technika ich poprawnego stosowania na konkretnym materiale empirycznym należy do czytelnika. Autorka odwołuje się wyraźnie do jego twórczej inwencji badawczej. Nasuwa się zatem pytanie, w jakim stopniu podręcznik prof. Lorenz może taką inwencję u zainteresowanego czytelnika wywołać?

Przyjęty w pracy sposób wykładu posiada niewątpliwie wiele zalet. Wywód autorki jest przedstawiony w sposób jasny i zwięzły. Wiele troski poświęca poprawnej terminologii oraz właściwej interpretacji wyników stosowania narzędzi poznania statystycznego. Zastosowanie tych ostatnich ilustrowane jest sugestywnymi przykładami liczbowymi.

Pod względem przygotowania dydaktycznego podręcznik reprezentuje nierówny poziom. O ile rozważania dotyczące określenia przedmiotu badania statystycznego charakteryzują się wysokimi walorami dydaktycznymi, to nie można tego powiedzieć o tej części podręcznika, która ma zapoznać czytelnika ze stosowaniem metod analizy statystycznej. Wyraża się to nie tyle w dysproporcjach wykładu, ile w niewspółmierności stosowanych przez autorkę środków dydaktycznych celem zbliżenia tej trudnej problematyki do czytelnika. Stosunkowo najlepiej pod tym względem przedstawiona została problematyka współczynników natężenia. Autorka ilustruje możliwości stosowania tych miar w ujęciu dynamicznym i statycznym, w szerokim przekroju rzeczowym na tle podstawowych funkcji przedsiębiorstwa. Problematyka zastosowań tych narzędzi analizy zostaje ponadto modyfikowana w zależności od przyjętego sposobu postępowania badawczego i wiązana w umiejętny sposób z metodą grupowania. Wywody swe autorka ilustruje licznymi schematami poglądowymi, tablicami synoptycznymi, określającymi możliwości stosowania tych metod pod względem rzeczowym, przestrzennym i chronologicznym. Ch. Lorenz nie posługuje się niestety tymi środkami w dalszym ciągu swoich rozważań przy omawianiu pozostałych metod analitycznych. Nie ułatwia to czytelnikowi poznania ich właściwości ani też możliwości ich stosowania w różnych sytuacjach badawczych. Z merytorycznego punktu widzenia poświęcenie tak wiele uwagi współczynnikom natężenia ze względu na rolę, jaką odgrywają one w ekonomicznej ocenie działalności przedsiębiorstw, ma swe uzasadnienie. Dyskusyjna wydaje się natomiast przyjęta kolejność, zapoznawania czytelnika z poszczególnymi narzędziami analizy statystycznej. Dydaktycznie nie należy uważać za najbardziej szczęśliwe przedstawienie budowy szeregów statystycznych dopiero na końcu opracowania. Najpoważniejszym mankamentem jest jednak fakt, że czytelnik nie znajduje wyczerpującego omówienia tak ważnego zagadnienia, jakim jest grupowanie statystyczne.

Na pozytywną ocenę zasługuje natomiast zakres omawianych narzędzi analizy statystycznej, który odbiega poważnie od dotychczasowych tradycyjnych ujęć w tego typu podręcznikach wydanych w NRF w okresie powojennym². Wprowa-

² Do ważniejszych opracowań zaliczyć należy: K. Fechtner, *Handbuch der Betriebsstatistik*, Norymbergia 1950, ss. 172; A. Isaac, *Betriebswirtschaftliche Statistik*, Wiesbaden 1950, ss. 327; J. Mand, *Betriebsstatistik*, Wiesbaden 1950, ss. 50; C. Ruberg, *Statistik in Han-*

dzenie do wykładu zagadnień statystycznej kontroli jakości spowodowało konieczność przedstawienia ważniejszych twierdzeń z zakresu probabilistyki i metody reprezentacyjnej. W rezultacie korzystanie z podręcznika wymaga więcej niż elementarnego przygotowania matematycznego, pomimo iż w całej pracy widoczne są wysiłki autorki, by zaoszczędzić czytelnikowi w tym kierunku dodatkowego trudu. Wypada podkreślić, że Ch. Lorenz stara się wprowadzić wszędzie tam, gdzie jest to tylko możliwe, uproszczone sposoby obliczania parametrów statystycznych.

Koncepcja całości rozważań oparta jest na przedsiębiorstwie anonimowym, nieokreślonym pod względem organizacyjnym i branżowym. Pozwala to autorce kreślić przed czytelnikiem w sposób swobodny kierunki zastosowań metody statystycznej. Nietrudno jednak dostrzec pewną jednostronność przytaczanej egemplifikacji. Skierowuje ona uwagę czytelnika głównie na problemy statystyki gałęziowej, w niewielkim natomiast stopniu na problemy statystyki zakładowej. Powoduje to zbytne wyeksponowanie techniki badawczej opartej na wtórnym materiale statystycznym, z wyraźną niekorzyścią dla badań opartych na monograficznej metodzie obserwacji. Żałować ponadto należy, że autorka ogranicza się jedynie do interpretacji i analizy publikowanych danych statystycznych, przez co czytelnik nie zapoznaje się w sposób wystarczający z techniką obserwacji i opracowania statystycznego. W sumie zarysowuje się dla początkującego statystyka zbyt wielki przeskok myślowy między częścią poświęconą omówieniu przedmiotu badania a częścią pracy ilustrującą stosowanie metod analizy statystycznej, by mógł on bez znajomości procedury badania statystycznego samodzielnie podręcznikiem tym się posługiwać. W rezultacie czytelnik zostaje przygotowany raczej do korzystania z materiałów wtórnych aniżeli pierwotnych, w zakresie których pozostać musi z konieczności bezradny.

Podręcznik przeznaczony jest dla zróżnicowanego kręgu odbiorców, w rzeczywistości korzystać zeń mogą osoby posiadające już pewne wykształcenie statystyczne i dostateczne przygotowanie matematyczne. Krytyczny czytelnik łatwo spostrzeże, że nie wszystkie uogólnienia natury metodologicznej oparte są na doświadczeniach wypracowanych na podstawie własnych badań empirycznych autora. Aczkolwiek opracowaniom typu podręcznikowego nie stawia się tak wysokich wymogów, fakt ten dowodzi, że recenzowane opracowanie stanowi wstępne studium zastosowań statystyki do badania ekonomiki przedsiębiorstw. Przypuszczać można, że zgodnie z zapowiedzią na wstępie pracy, studium to będzie ulegać stałemu pogłębianiu w miarę rozszerzania się warsztatu naukowego autorki.

Praca Charlotte Lorenz, mimo jej ogólnego charakteru, jest w sumie dobrym przykładem celowego posługiwania się metodą statystyczną. Oryginalnością ujęcia przedmiotu badania zainteresować może każdego czytelnika.

Uwadze czytelnika polskiego polecić można ponadto obszerny aneks bibliograficzny, który stwarza pogląd na aktualny stan piśmiennictwa statystyki w przedsiębiorstwie w języku niemieckim oraz na istniejące opracowania źródłowe z tej dziedziny różnych instytucji gospodarczych i naukowych w Niemieckiej Republice Federalnej.

Stanisław Wierchosławski

dels- und Industriebetrieben, Wiesbaden 1950, ss. 93; A. Graf, A. Hunziker, F. Scheerer, *Betriebsstatistik, und Betriebsüberwachung*, Leitfaden zur Betriebsanalyse mit Aufgaben, Stuttgart 1958, ss. 273.

J. Leiby, *Carrol Wright and Labor Reform. The Origin of Labor Statistics*, Cambridge Massachusetts 1960, s. IX + 244

Zarówno w Europie jak i w Stanach Zjednoczonych A. P. narodziny statystyki pracy przypadały na ten etap rozwoju rynku siły roboczej, kiedy nadużycia zmusiły robotników do zorganizowanej obrony swych najbardziej żywotnych interesów. Inicjatywa badań statystycznych wychodziła na ogół spoza sfer rządowych. Statystyka pracy rozwijała się w miarę narastania elementów demokracji mieszczańskiej i powoli wchodziła do programów stałych badań państwowych i międzynarodowych instytucji statystycznych. Rozwój statystyki pracy w USA na tle przemian w tamtejszej demokracji mieszczańskiej i reform stosunków pracy spowodowanych walką strajkową oraz innymi formami zorganizowanego oporu przedstawił w swej pracy James Leiby.

Autor jest znawcą historii amerykańskiej cywilizacji. Wykłada w Uniwersytecie Stanowym New Jersey. Praca jego ukazała się w serii monografii Uniwersytetu Harvardzkiego. Początki i rozwój amerykańskiej statystyki pracy prof. Leiby omówił w ramach biografii inicjatora i organizatora tej statystyki, Karola Wrighta.

K. Wright żył w latach 1840—1909. Pochodził z rodziny farmerskiej osiadłej w Nowej Anglii. W wojnie cywilnej brał udział po stronie stanów północnych uzyskując stopień pułkownika. W latach sześćdziesiątych podczas agitacji o skrócony czas pracy w przemyśle organizuje w Massachusetts biuro pracy, które kolejno staje się biurem statystyki pracy, stanowym biurem statystycznym i ekspozyturą federalnego biura cenzusów. Wright był powoływany jako ekspert statystyki pracy na różne stanowiska w USA i w krajach europejskich. Był on zwłaszcza pierwszym doradcą wieloletniego prezesa biura cenzusów i reorganizatora statystyki państwowej Walkera i po nim objął stanowisko prezesa American Statistical Association. K. Wright jest też autorem i redaktorem wielu opracowań źródłowych oraz metodycznych z zakresu statystyki pracy.

W II połowie XIX stulecia, kiedy Stany Zjednoczone z kraju rolniczego stawały się w szybkim tempie krajem przemysłowym, sytuacja robotników przemysłowych była niezwykle ciężka. Według Wrighta ówczesne zło można sprowadzić do pięciu kategorii: 1) rozbięcie życia rodzinnego wskutek pracy kobiet i dzieci, 2) niezdrowe warunki pracy, 3) szerzące się pijaństwo i marnotrawstwo, 4) wzrastająca przestępczość i prostytucja, 5) intelektualna degeneracja robotników. W ówczesnych warunkach bogaty stawał się jeszcze bogatszy, a ubogi coraz to uboższy. Na wszystkich szczeblach administracji publicznej szerzyła się korupcja. Walkę z tym złem można było jedynie prowadzić środkami dozwolonymi przez ówczesne ustawodawstwo.

O rozmiarach panującego zła trzeba było informować społeczeństwo. Aby pozyskać robotników dla solidarnego działania, należało ich uświadomić o ich własnej krzywdzie. Chcąc zmienić istniejący stan prawny trzeba było przekonać pracodawców, że ograniczenie krzywdzącego systemu nie przyniesie pracodawcom strat, lecz wręcz przeciwnie dalsze korzyści. Dla tych celów potrzebne były dane statystyczne. Badania podjęte w tym kierunku dały początek amerykańskiej statystyce pracy.

Przedmiotem ówczesnej statystyki pracy były warunki pracy i położenie robotników. Trudno określić zakres tego przedmiotu. Jeżeli za przedmiot badania przyjmiemy warunki w danym momencie czasu, to w rachubę wchodzi tu warunki w miejscu pracy, droga do pracy, warunki domowe, sytuacja na rynku pracy i na rynku środków konsumpcyjnych, możliwości zrzeszania się, wypowiedzania

opinii itd. Zakres ten nieustannie zmienia się, jeżeli śledzimy warunki pracy w rozwoju dynamicznym.

Postępujący społeczny podział pracy powodował wówczas tak jak i dziś nieustannie różnicowanie warunków pracy. Wskutek tego powstawały coraz to inne zjawiska masowe, które należało objąć badaniami statystycznymi. W następstwie rozwoju gospodarczego i ustawodawstwa niektóre zjawiska jak: grupy zawodowe robotników, narzędzia i maszyny, rodzaje produkcji itp. zanikały, a w ich miejsce powstawały nowe. W tym stanie rzeczy przedmiot statystyki pracy ulegał nieustannym zmianom.

Aż po dni dzisiejsze, gdy mowa o warunkach pracy i położeniu robotników, to narzucają się jednostki badania i cechy charakteryzujące te warunki od strony negatywnej. Nawet wtedy, gdy skrupulatnie przedstawimy relacje do ogółu robotników, warunki pracy są zawsze jednostronnie badane. Jest to problem metodyczny statystyki pracy do dni dzisiejszych nie rozwiązany. Problem ten istniał w XIX-wiecznej, amerykańskiej statystyce pracy i był dostrzegany przez Wrighta. Ten aspekt statystyki pracy był cichym sprzymierzeńcem amerykańskiej klasy robotniczej walczącej środkami parlamentarnymi o swoje prawa.

Spośród ogromnej różnorodności zagadnień przedmiotem badań największej wagi był czas pracy, płace i ceny. Przed badaniami podjętymi przez Wrighta i współcześnie tym badaniom posługiwano się w USA danymi o płacach, urągającymi wszelkim zasadom grupowania, reprezentatywności, typowości i obliczania średnich. Wynikały one częściowo z ignorancji metody statystycznej, a częściowo służyły one zachowaniu status quo. Wrightowi zawdzięcza amerykańska statystyka pracy i amerykańskie censusy poprawne schematy klasyfikacyjne osób zatrudnionych. Od drugiej połowy lat sześćdziesiątych w badaniach organizowanych przez Wrighta doskonalono zasady doboru celem uzyskania zbiorowości reprezentatywnych albo przynajmniej typowych. W tych badaniach poczyniono znaczne postępy celem uzyskania zbiorowości porównywalnych w ramach przemysłu, między działami gospodarki amerykańskiej, w ujęciu przestrzennym, a nawet w skali międzynarodowej. Szczególnie wiele uwagi poświęcano średnim, które obliczano dla zbiorowości najmniej wewnętrznie zróżnicowanych — a więc dla grup zawodowych o jednolitych kwalifikacjach, o analogicznym wydatkowaniu pracy w sensie czasu pracy i wydajności oraz dla zbiorowości coraz to bardziej złożonych aż do płac średnich robotnika przemysłowego, robotnicy, młodzieży i dzieci. Wiele z tych ówczesnych osiągnięć ocenilibyśmy dzisiaj ujemnie. W ówczesnych warunkach były one poważnym osiągnięciem.

W biurze statystycznym w Massachusetts podejmowano wiele badań specjalnych, aktualnych w okresie walki o ochronne ustawodawstwo pracy. W czasie agitacji o dziesięciogodzinny dzień pracy podjęto badania nad wydajnością pracy i opłacalnością zatrudniania robotników przez czas skrócony do 10 godzin oraz czas dłuższy, przepracowywany zgodnie z miejscowym zwyczajem. Szeroko rozbudowano badania nad wpływem pracy kobiet, zwłaszcza ciężarnych, na liczebność i jakość potomstwa oraz zdrowie matek. Do osiągnięć zaliczyć należy wypracowanie metody badań nad warunkami pracy w transporcie kolejowym, całkowicie przedtem ignorowanymi. Wiele z tych badań przyjęło później centralne biuro cenzusów. Spisy z 1870 i 1880 r. pod wpływem Wrighta stały się przeglądem gospodarki i warunków socjalnych w skali narodowej. Niedopatrzieniem poważnym było połączenie ogromnej liczby zagadnień w jednym, równoczesnym spisie. Wykraczało to poza możliwości udzielania wiarygodnych informacji przez ludność oraz zebrania i opracowania tych materiałów przez personel zaangażowany przy censucie.

Badania przeprowadzone z inicjatywy Wrighta dostarczyły wartościowych

przyczynków do teorii i techniki statystycznej. Dotyczą one między innymi wartości poznawczej ankiety, zwłaszcza wypełnianej samodzielnie przez anonimowego informatora. Znacznie więcej przywiązywano wagi do ankiet wypełnianych pod nadzorem agentów biura statystycznego. Zwrócono uwagę na kwestię zaufania ludności do organizatorów badania. Brak takiego zaufania zdaniem Wrighta i wspomnianego Walkera przekreśla wartość danych statystycznych. W związku z tym wysunięto postulat całkowitej apolityczności badań.

Bibliografia prac K. Wrighta składa się z kilkudziesięciu pozycji, których wybór załączono do omawianej przez nas pracy. Wiele z nich jest w pełni aktualnych jako źródła i podstawy metodologiczne statystyki pracy. Omawiana książka prof. Leiby spełnia również rolę przewodnika do tych prac.

Stanisław Borowski

J. Ziółkowski, *Sosnowiec, drogi i czynniki rozwoju miasta przemysłowego*, Katowice 1960, Wyd. „Śląsk”, ss. 387

Obszerna monografia przedstawia wielostronne oświetlenie procesów rozwojowych oraz przemian struktury i funkcji społeczno-gospodarczych miasta Sosnowca od jego powstania aż do okresu współczesnego. Autor posługuje się w niej — podobnie jak w innych swoich pracach — metodą socjologiczno-historyczną w powiązaniu z badaniami terenowymi. Wykorzystując równomiernie źródła historyczne, jak i materiały własnych badań terenowych, a w opracowaniu ich stara się o socjologiczną syntezę przy uwzględnianiu możliwie wszystkich podstawowych aspektów badanego obiektu: historycznego, ekonomicznego, geograficznego, demograficznego, ekologicznego, co jest szczególnie cenne i pożądane w monografiach socjologicznych wspólnot lokalnych. Zgodnie z tym monografia *Sosnowiec* ujmuje w kolejnych rozdziałach rozmaite aspekty miasta — historycznogospodarczy, ekologiczny, demograficzny. W aspekcie socjologiczno-historycznym, stanowiącym podstawowe tło monografii, autor stosuje periodyzację pozwalającą ukazać przełomowe momenty w rozwoju badanego miasta, jak również zmiany jego struktury i funkcji społecznej w tym procesie rozwojowym, uwzględniając przede wszystkim okresy: do pierwszej wojny światowej, okres pierwszej wojny światowej, dwudziestolecia międzywojennego, okupacji hitlerowskiej, wreszcie okres Polski Ludowej. Monografia *Sosnowiec*, najobszerniejsza z prac autora, stanowi konsekwentne zastosowanie tej metody; eksponuje na pierwsze miejsce — przy uwzględnieniu wspomnianych rozmaitych aspektów — problemy kształtowania się miasta oraz przekształcania się jego struktury i funkcji społeczno-gospodarczej.

Kolejne rozdziały uwydatniają zagadnienia Zagłębia Dąbrowskiego jako regionu Sosnowca (rozd. I), genezy Sosnowca jako miasta przemysłowego („Od Sosnowca wsi do Sosnowca miasta” — rozdz. II), czynników, które decydowały o kształtowaniu się i rozwoju miasta („Główne czynniki miastotwórcze Sosnowca w ich historycznym rozwoju — rozdz. III), przestrzennej struktury miasta (rozd. IV), rozwoju demograficznego Sosnowca (rozd. V), wreszcie społecznej struktury miasta z uwzględnieniem jej aspektu historycznego („Społeczność Sosnowca w jej historycznym rozwoju — rozdz. VI).

Periodyzacja historyczna zastosowana została w poszczególnych rozdziałach w sposób rozmaity, odpowiednio do rozwiązywanych problemów. Jedne z zagadnień (zagadnienia powstania Sosnowca jako miasta przemysłowego) wyczerpują się zasadniczo w okresie do pierwszej wojny światowej, inne (zagadnienia przestrzeni miasta) skupiają się na okresie współczesnym, jeszcze inne (zagadnienia

czynników miastotwórczych, rozwoju demograficznego i przede wszystkim struktury społeczności sosnowieckiej) znajdują równomierne oświetlenie we wszystkich podstawowych okresach historycznych. Ostatni rozdział — „Społeczność Sosnowca w jej historycznym rozwoju — struktura i współzycie społeczne”) stanowi przy tym doskonałą socjologiczną syntezę z całej problematyki pracy. Autor dał w niej świetną analizę kształtowania się i zmian struktury społeczności Sosnowca w rozmaitych warunkach społeczno-historycznych. Ukazał, jak z początkiem drugiej połowy XIX w. społeczność Sosnowca u swego zarania jako miasta zaczyna kształtować się z elementu wiejskiego i napływającego elementu miejskiego i jak stopniowo zaczyna się zaznaczać uwarstwienie narodowościowe z niższych warstw — Polaków, oraz wyższych — Niemców i Żydów; jak w miarę industrializacji aż do wyzwolenia po pierwszej wojnie światowej kształtuje się dalsze rozwarstwienie ludności i jak narastają sprzeczności klasowe i narodowościowe; jak w sprzecznościach tych i strajkach rozwija się świadomość proletariatu; jak okres międzywojenny na podłożu zawiedzionych nadziei ugruntował robotnika sosnowieckiego w przeświadczeniu o ciężkiej na nim odpowiedzialności za losy i byt swojego zakładu przemysłowego, miasta i kraju; jak okupacja hitlerowska i wojna skutkiem wyniszczenia ludności polskiej i żydowskiej rozbiła do gruntu społeczność Sosnowca czyniąc z miasta ośrodek niemiecki i spychając robotnika polskiego w tragiczne położenie ekonomiczne, mieszkaniowe, higieniczne; jak wreszcie na gruncie tradycji świadomości klasowej i pogłębionego w walce z okupantem patriotyzmu — po przezwyciężeniu ostrego konfliktu dotyczącego poczucia narodowego pod okupacją — kształtowała się nowa społeczność Sosnowca w Polsce Ludowej.

Praca o Sosnowcu daje jak najpełniejszy obraz kształtowania się miasta i jego funkcji społeczno-gospodarczej na podłożu ostro zarysowanych zmian warunków społeczno-historycznych. Jest studium opartym na wielostronnych materiałach, w którym dominuje synteza socjologiczna. Łączenie rozmaitych aspektów w tej syntezie, a w szczególności socjologiczna interpretacja materiałów historycznych, zaznacza się poza rozdziałem ostatnim w różnych miejscach pracy, m. in. w rozdz. II w świetnej analizie narodowościowego podłoża sporu o nazwę Sosnowiec czy Sosnowice, w której autor w sposób dociekliwy dociera do głębokich — pomijanych na ogół w pracach na ten temat — społecznych motywów sporu, co pozwala mu na oryginalne wyjaśnienie samego przedmiotu sporu.

Nie wchodząc w dalsze szczegóły pracy, tak bogatej w problematykę, pragnę jeszcze podkreślić następujące momenty: autor analizuje rozwój Sosnowca jako szereg procesów stanowiących ogniwo w wielkim procesie historycznym rewolucji przemysłowej XIX w. i rozwoju kapitalizmu w Polsce. Porównując rozwój tego miasta z rozwojem Katowic i Łodzi stara się wydobyć zjawiska typowe dla rozwoju miast przemysłowych w Polsce, a równocześnie wskazać i zanalizować zjawiska indywidualne, działające tylko w tym wypadku. Dalej autor wskazuje działanie sił społecznych rozwijających się spontanicznie oraz działanie zorganizowanej administracji jako siły miastotwórczej. Na szczególną uwagę zasługuje przedstawiona niżej analiza struktury klasowej ludności miasta oraz ukazanie wpływu poszczególnych klas na rozwój miasta, jego instytucji i oblicza kulturalnego. Wreszcie należy podkreślić, że materiały faktyczne zebrane przez autora zostały opracowane zgodnie z ogólnymi tendencjami teoretycznymi socjologii miasta. Pozwala to na dokonanie szeregu uogólnień, posuwających znacznie naszą wiedzę o prawidłowościach rozwoju miast polskich w okresie rozwoju kapitalizmu.

H. J. Klare, *Anatomy of Prison*, 1960, Penguin Books, ss. 159

Recenzowana praca składa się z pięciu rozdziałów zatytułowanych: „Jak wygląda więzienie”, „Społeczność więzienna”, „Skład osobowy więzienia”, „Problemy więzienne”, „Więzienie przyszłości”, oraz krótkich przypisów wyjaśniających obowiązki personelu więziennego. Całość nasycona jest dużym optymizmem co do możliwości wychowania więźniów. Pod tym też kątem widzenia analizuje autor poszczególne odcinki życia więziennego. Z uwagi na powyższe warto zdać sprawę z treści poszczególnych rozdziałów, tym bardziej że w polskiej literaturze brak podobnych opracowań.

I. Współczesne więzienia angielskie to pomieszczenia najczęściej stare, budynki często budowane wiele set lat temu, wyglądające z zewnątrz bardzo groźnie i potężnie, a ogrodzone wysokimi murami. Małe zakratowane okna cel ograniczają do minimum dopływ światła i świeżego powietrza. Drzwi cel zamykane są na ciężkie zasuwę. W takich warunkach vegetują przestępcy, dla których ludzie wolni mają tylko litość pełną lęku i niechęci. Tak wyglądające więzienie akceptuje przeciętny obywatel. I chociaż autor domaga się poprawy warunków bytowania w więzieniu, to jednak uważa, że nie stanowi ono najważniejszego warunku resocjalizacji.

O charakterze i wartości resocjalizacji w więzieniu decyduje umiejętność udzielania skutecznej i życzliwej pomocy w trudnościach i konfliktach, które napotyka człowiek przebywający w więzieniu. Dzisiejsze więzienia w swych murach mieszczą w dalszym ciągu zbyt dużą ilość więźniów, co utrudnia poważnie zabezpieczenie właściwych warunków i resocjalizacji. Zdaniem autora, w jednym więzieniu nie powinno być więcej niż 150—200 więźniów. Taka liczba uzasadniona jest tym, że w małych więzieniach łatwiej jest poznawać indywidualności przebywających tam ludzi, zapobiegać szerzeniu się plotek niweczających wszelkie wychowawcze wysiłki oraz w większym stopniu zapewnić bezpieczeństwo zakładu karnego. Na wygląd więzienia i jego architektoniczną strukturę autor kładzie duży nacisk, gdyż — jego zdaniem — od tego w poważnym stopniu zależy atmosfera i wzajemny stosunek personelu i więźniów.

Aby więźniowie mogli zmieniać swoje dotychczasowe przekonania, potrzeba z ich strony uznania nowych wartości i współpracy z personelem więziennym na zasadzie wzajemnej życzliwości. Możliwe to jest w więzieniach mało licznych, które powinny być zorganizowane w oparciu o małe kolektywy rozmieszczone na możliwie dużej przestrzeni.

Do realizacji wymogów resocjalizacji, oprócz zmiany wyglądu i organizacji więzień, potrzeba ponadto wysoce wykształconego personelu.

II. W części drugiej, pt. „Społeczności więzienne”, autor charakteryzuje więźniów i personel więzienny. Wśród pierwszych wyróżnia dwie grupy: pierwszy raz karanych (first offender) i notorycznych przestępców (habitual offender).

Pierwszy raz karani charakteryzują się dużą wrażliwością na więzienie i reakcje otoczenia wobec nich, chętnie przyjmują wszelkie zmiany struktury więziennictwa zmierzające do resocjalizacji więźnia.

W przeciwieństwie do nich recydywiści są większymi konserwatystami, nie lubią żadnych zmian, wolą starą (ostrą) dyscyplinę i bardzo wolno ulegają wpływom wychowawczym. Dzieje się to dlatego, że nie zmieniający się stan rzeczy w więzieniu pozwala im na zachowanie dotychczasowych postaw (wrogich) wobec sądu, policji i więzienia jako instytucji wymiaru sprawiedliwości i ucisku. Pod pewnymi względami do recydywistów podobni są funkcjonariusze, którzy na każdą zmianę patrzą niechętnie i widzą w niej zagrożenie dotychczasowego stylu pracy.

Sporo uwagi poświęca autor opisowi społecznych stosunków panujących w więzieniu. Uważa on, że częste kontakty osobiste naczelnika więzienia z więźniami są istotnym czynnikiem umożliwiającym lepsze poznanie więźniów i ich resocjalizację.

Zgola inaczej przedstawia się sytuacja w więzieniach dla kobiet. Jest ich znacznie mniej aniżeli mężczyzn, a poza tym są one bardziej zindywidualizowane i pasywne. Mimo różnorodnych grup przestępstw wśród kobiet, te ostatnie w więzieniu nie stanowią bardziej jednolitej społeczności.

Dalsze rozdziały części II poświęcone są analizie społeczności funkcjonariuszy. Ich zróżnicowanie jest nie mniejsze aniżeli samych więźniów.

III. W części trzeciej, pt. „Indywidualności w więzieniu”, autor omawia sylwetki kilku bardziej charakterystycznych więźniów, proces ich wykołajenia, oraz charakteryzuje kilka stanowisk oficerskich i specjalistycznych (lekarz, psycholog, kapelan).

IV. Część czwarta nosi tytuł „Problemy więzienne”. Omówiono w niej problemy dyscypliny, nacisku, jaki wywiera więzienie na przebywających tam ludzi, nagród i kar stosowanych w angielskim więziennictwie, oraz pracy i odpoczynku. Osobny rozdział ponadto poświęcony jest zagadnieniom seksualnym i miłości.

Omawiając wymienione powyżej problemy autor poświęca wiele uwagi ustosunkowaniu się więźniów do personelu więziennego. Uważa on, że nawet w więzieniach o bardzo łagodnych reżimach, więzień skłonny jest traktować personel jako przedstawicieli wrogiego mu społeczeństwa. Społeczność więzienna przytłoczona potężnym autorytetem prawa i sprawiedliwości charakteryzuje się brakiem poczucia odpowiedzialności i nieumiejętnością podejmowania konstruktywnych decyzji. Dzieje się to dlatego, że więzienie od samego początku poddaje więźnia apodyktycznej dyscyplinie, która pozbawia człowieka aktywnego współuczestniczenia w życiu zbiorowości więziennej, skazując go w ten sposób na rezygnację i bierność.

Stan taki nie przyczynia się do reedukacji. Jednym ze sposobów poprawy na tym odcinku jest konieczność organizowania więzień małych, opartych na demokratycznych zasadach, akceptowanych przez więźniów, pozwalających personelowi prowadzić więźniów, a nie stosować środki przymusu. Takie wymogi czynią uzasadnioną konieczność rewizji postaw funkcjonariuszy wobec więźniów. „Fakt, że personel więzienny ma wychowywać, a równocześnie być uosobieniem represji społecznej wydaje się anachronizmem i nieuczciwością, gdyż trudno być równocześnie przyjacielem i wrogiem” (s. 96). Sprzeczność powyższa uzasadnia w pełni dzisiejsze niepowodzenia w zakresie resocjalizacji więźniów.

V. W części piątej, pt. „Wzory przyszłości”, autor dokonuje analizy systemu aktualnie panującego w więziennictwie angielskim i krytykując je stara się wskazać dalszy kierunek rozwoju myśli penitencjarnej i organizacji więziennictwa w przyszłości. Wszelkie zmiany na tym odcinku powinny dokonywać się powoli i poprzedzać je musi gruntowne przemyślenie dotychczasowych doświadczeń. Obok zmian w organizacji więzień, wynikających ze współczesnych potrzeb wychowawczych, gruntownej rewizji wymaga aktualny system karny, który w dużym stopniu zapełnia więzienia ludźmi z krótkoterminowymi wyrokami. Rozwijająca się myśl penitencjarna wymaga stałego, kontrolowanego, ale i odważnego przy tym eksperymentowania, pozwalającego na progresywne usuwanie przeżytych form wychowania więziennego i zastępowania ich nowymi, bardziej przydatnymi.

Osobne, ale i nie mniej ważne zagadnienie, organicznie związane z procesem resocjalizacji, stanowi właściwie pojęta i organizowana opieka postpenitencjarna. Przyszłość również na tym odcinku powinna przynieść konstruktywne zmiany.

Omawiana książka stanowi bardzo interesującą lekturę dla każdego zainteresowanego szeroko pojętą współczesną praktyką i teorią wychowania przestępców.

Jest ona równocześnie świadectwem tego, że poszukiwania w kierunku rozsądnego rozwiązania jednego z trudniejszych problemów społecznych zaprzętają umysły wielu ludzi Zachodu.

Niewątpliwą wartością książki jest akcentowana niemal na każdej stronie wiara w możliwości wychowania przestępców. Przeświadczenie o możliwości wychowania najbardziej nawet zwyrodniałych przestępców wynika z analizy wad dotychczasowego sposobu postępowania wychowawczego w więzieniach angielskich oraz pozytywnych rezultatów dotychczas przeprowadzonych eksperymentów wskazujących na wiele niewykorzystanych możliwości. Godne podkreślenia jest to, że autor z dużą troską zwraca uwagę na przeżycia psychiczne resocjalizowanego przestępcy. Dalszego sensownego rozwoju na tym odcinku nie wyobraża on sobie bez szerokiego udziału w działalności więzienia psychologa, nastawionego szczególnie na badanie osobowości i przeprowadzanie terapii. Dla autora omawianej pracy więzień to przede wszystkim człowiek z całym skomplikowanym bagażem doświadczeń i trudności życiowych. Resocjalizacja to przede wszystkim umiejętna pomoc w rozwiązywaniu konfliktów i ludzkie traktowanie. „Anatomia więzienna” aczkolwiek nie stanowi rewelacji, to jednak ze względu na starannie i systematycznie opracowany wykład interesującego nas zagadnienia okazać się może cenną pomocą w udostępnieniu problemów resocjalizacyjnych nie tylko dla studentów prawa, psychologii i pedagogiki, ale i dla zaawansowanych pracowników aparatu więziennego.

Lech Paryzek, Bogusław A. Waligóra