

II PRZEGLĄD PIŚMIENICTWA

Teresa Rabska, *Prawny mechanizm kierowania gospodarką. Działalność prawodawcza administracji i jej uwarunkowania*, Ossolineum, Wrocław-Warszawa-Kraków 1990, ss. 256.

Zamierzeniem tej pracy było dokonanie teoretycznej analizy warunków działalności prawodawczej organów administracji państwowej oraz zastosowanie wyników tej analizy do oceny stanu źródeł administracyjnego prawa gospodarczego. Praca została ukończona w 1987 r., a więc w okresie, gdy jeszcze zakładano, że gospodarka państwowa - odpowiednio zreformowana ~ spełniać będzie nadal rolę dominującą. Stąd główna uwaga skupiona była na tych aktach generalnych administracji, które służyły i służą jako instrument kierowania gospodarką państwową przez naczelne organy administracji państwowej i te akty przede wszystkim poddane zostały analizie i ocenie.

Dziś problemy prawne bieżącego zarządzania gospodarką państwową schodzą jak gdyby na drugi plan. Praktyka legislacyjna, a w ślad za tym w pewnym stopniu także refleksja naukowa, koncentrują się - jak dobrze wiadomo - głównie na problemach przekształceń własnościowych w tej gospodarce. Poza tym wiele aktów prawodawczych poddanych analizie w recenzowanej pracy straciło moc obowiązującą, wiele uległo gruntownej nowelizacji, liczba naczelnych organów administracji gospodarczej została znacznie zredukowana, zniknęła praktycznie szczeblowa struktura zarządzania gospodarką państwową. Stąd też przy pobieżnym przejrzaniu zawartości książki powstaje wrażenie, że wobec przeobrażeń naszego prawa i naszej gospodarki straciła ona, jak wiele innych, dużo ze swej aktualności.

Jednakże jest to wrażenie pozorne. Praca prof. Teresy Rabskiej jest przede wszystkim głębokim studium z zakresu teorii prawa administracyjnego, a jej wyniki mają bezspornie aktualną i trwałą wartość poznawczą i metodologiczną. Studium to dotyczy zwłaszcza dwóch fundamentalnych kwestii: podstaw prawnych aktów prawodawczych administracji oraz prawa wewnętrznego administracji państwowej.

W pierwszej kwestii Autorka zajmuje co do zasady jednoznaczne stanowisko, stwierdzając (s. 100 i n.), że, stanowienie generalnych aktów prawodawczych nie jest typową działalnością administracyjną i nie da się wywieść z koncepcji administracji w jej klasycznym ujęciu. Jednakże Autorka trafnie wskazuje, że działalność współczesnej administracji, a zwłaszcza jej organów naczelnych, sprowadza się głównie do działalności prawotwórczej lub quasi-prawotwórczej. Stąd doniosły problem znalezienia dla tej działalności takich ogólnych zasad kształtowania podstaw prawnych, które godziłyby fundamentalną zasadę stanowienia prawa przez organy parlamentu w rzeczywistymi potrzebami administracji w tym zakresie. Autorka stwierdza, że bezpośrednio z materiału normatywnego takich zasad wyprowadzić się nie da, bowiem sposób formułowania przepisów mających stanowić podstawę działalności prawotwórczej administracji jest w istocie rzeczy przypadkowy i chaotyczny.

W tych warunkach rozwiązania tego problemu Autorka poszukuje na gruncie teoretycznym - poprzez analizę pojęcia kompetencji jako wyrazu sytuacji prawnej organu administracji

i ustalenie, czy z tego atrybutu nie da się wyprowadzić podstawy dla działalności prawotwórczej. Podkreślić tu należy, że przeprowadzona w pracy staranna i niezwykle wnikliwa analiza tego pojęcia (s. 105-126) przekracza znacznie cel, w jakim została przeprowadzona, i ma moim zdaniem samoistną wartość dla polskiej teorii organu administracji państwowej.

Tok wywodu doprowadza jednak Autorkę do konkluzji, że „pojęcie kompetencji w znaczeniu, jakie nadaje mu literatura, nie jest właściwym dla wyrażenia upoważnienia organu administracyjnego do stanowienia aktów poniżej ustawowych” (s. 125). Konkluzja ta prowadzi z kolei do sformułowania ważkiej propozycji teoretycznej, polegającej na wprowadzeniu do naszej nauki pojęcia „upoważnienia prawodawczego” - różnego (odrębnego) od pojęcia kompetencji. Inaczej mówiąc, organ administracyjny posiadałby dwa atrybuty: określone kompetencje, jako atrybut w pewnym sensie generalny i stały, oraz upoważnienie prawodawcze nadane mu w szczególnym trybie i określające zdolność do podjęcia aktu prawodawczego (s. 126). Koncepcja ta - w moim przekonaniu - zasługuje na pełną aprobatę i szersze w przyszłości rozwinięcie. Ale można już teraz powiedzieć, że stanowi ona nowy, cenny wkład prof. T. Rabskiej do naszej teorii prawa administracyjnego.

Drużga, obszerna grupa problemów teoretycznych, które Autorka szerzej rozważa, to zagadnienia tzw. prawa wewnętrznego administracji. Także w tym wypadku na uwagę zasługuje wnikliwa analiza zarówno stanu naszej wiedzy w tym przedmiocie, jak i stanu prawodawstwa (rozdz. III-IV). Również i tu całkowicie podzielałam pogląd Autorki, iż prawo wewnętrzne administracji nie może być uznane za właściwy instrument kierowania jednostkami gospodarczymi (także państwowymi). Poszedłbym nawet dalej twierdząc, że z ustaleń Autorki wynika, iż akty wewnętrzne nie mogą być bezpośrednim źródłem kształtowania sytuacji prawnej tych jednostek. Pozostaje jednak kwestią wciąż otwartą, czy i jaki wpływ *de lege lata* mają akty wewnętrzne na kształtowanie sytuacji prawnej państwowych jednostek gospodarczych? Warto by w przyszłości temat ten szerzej rozwinąć, gdyż ma on - jak mi się wydaje - istotne znaczenie dla oceny stanu prawodawstwa gospodarczego i warunków prawnych funkcjonowania tych jednostek.

Niezależnie od tych ważnych ustaleń i propozycji z zakresu ogólnej teorii prawa administracyjnego, praca zawiera także wiele cennych wniosków będących wynikiem analizy źródeł administracyjnego prawa gospodarczego. Wnioski te dotyczą ogólnych zasad techniki legislacyjnej, wpływają również z dokonanej w świetle tych zasad krytycznej oceny stanu naszej legislacji gospodarczej. Nie można w tak krótkiej recenzji przedstawić wszystkich tez, jakie z tych badań wynikają. Nie sposób jednakże nie zwrócić uwagi na stronę metodologiczną i warsztatową tej analizy, która może stanowić wzór dla badań tego typu.

Sądzę więc, że choć od czasu napisania tej pracy przez prof. T. Rabską upłynął już pewien czas i niektóre koncepcje wykrystalizowały się jaśniej, jej tezy zachowują jeszcze długo swą aktualność i teoretyczną doniosłość. Dlatego też z pełnym przekonaniem można stwierdzić, że monografia prof. Teresy Rabskiej stanowi w całości swej oryginalny i ważny wkład w polską naukę prawa administracyjnego.

Adam Chelmoński

Mirosław Surkont, *Przestępstwo zmuszania w polskim prawie karnym*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1991, ss. 250.

Temat rozprawy habilitacyjnej M. Surkonta (wydanej w symbolicznym zaledwie nakładzie 150 egz.) jest niewątpliwie godny uwagi, zarówno z punktu widzenia praktyki wymiaru sprawiedliwości, jak i rozważań doktrynalnych.

Objemuje szereg złożonych, ważnych teoretycznie, dotychczas nie wyjaśnionych, a przy tym spornych zagadnień. Praktyka od dawna oczekuje na monograficzne opracowanie typu przestępst-

wa zmuszania przewidzianego w art. 167 § 1 k.k., natrafia bowiem zarówno pod rządem *art*~ 251 k.k. z 1932 r. (zwanym w dalszym ciągu d.k.k.), jak i w czasie obowiązywania art. 167 § 1 k.k. na szereg poważnych trudności interpretacyjnych w procesie subsumcji. Dobrze się więc stało, że Autor podjął trud naukowego opracowania problematyki przestępstwa zmuszania określonego w art. 167 § 1 k.k. oraz wnioskowanego trybu jego ścigania przewidzianego w § 2 tegoż artykułu.

Praca M. Surkonta składa się z uwag wstępnych, 6 rozdziałów, zakończenia, bibliografii i streszczeń w językach angielskim i rosyjskim. W uwagach wstępnych Autor porusza problematykę typu przestępstwa zmuszania w aspekcie stosunków i konfliktów międzyludzkich oraz Przedstawia statystycznie dynamikę prawomocnych skazań za zmuszanie. Uzasadnia także bliżej wybór tematu pracy, o czym zadecydował brak całościowego, monograficznego opracowania tej tematyki w literaturze. Celem pracy jest „...wyjaśnienie węzłowych zagadnień ochrony wolności człowieka w zakresie unormowanym przez art. 167 k.k. oraz próba oceny, czy zapewnia on wraz z przepisami komplementarnymi należyta prawnokarną ochronę wolności w zakresie swobody wyboru postępowania” (s. 15 -16). Z powodu i tak już szerokiego zakresu i objętości pracy Autor zrezygnował z dokładniejszej empirycznej weryfikacji obowiązywania art. 167 k.k.

Rozdział I (*Wolność jako przedmiot ochrony z rozdziału XXII k.k.*) obejmuje ogólne rozważania na tle pojęcia wolności w aspekcie filozoficznym oraz koncepcji wolności pojmowanej jako wolność wyboru. Autor omawia tu także pojęcie wolności w relacji do praw człowieka oraz jako prawo osobiste (s. 17-28). Przedstawia kodeksową klasyfikację przestępstw przeciwko wolności przewidzianą w d.k.k., w projekcie k.k. z 1956 r. oraz w obecnie obowiązującym k.k. Konkluduje, iż na tle obowiązującego stanu prawnego należy przyjąć, że istnieje wiele aspektów wolności, a obowiązujący porządek prawny nie chroni jakiejś ogólnej wolności. Nie można więc mówić o jednolitym pojęciu wolności, a raczej o pewnych elementach wolności w kontekście ochrony prawnokarnej (s. 32). Autor prowadzi rozważania - zarówno w płaszczyźnie prawa pozytywnego, jak i w aspekcie historycznym i prawnoporównawczym - o subiektywnym pojmowaniu wolności jako czynnika współkształtującym przedmiot ochrony oraz zakresie wolności osobistej doznającej ochrony prawnokarnej. Sięga tu z jednej strony po unormowania przewidziane w rosyjskim k.k. z 1903 r. (art. 507), opracowań Komisji Kodyfikacyjnej Rzeczypospolitej konstruującej k.k., a z drugiej - szeroko wykorzystuje literaturę obcą (s. 32-46).

Rozdział II (*Ustawowe znamiona zmuszania*) rozpoczyna omówienie tematyki przedmiotu Przestępstwa. W oparciu o zapatrywania doktryny i orzecznictwo SN Autor przyjmuje, że Podmiotem zmuszanym może być tylko osoba fizyczna (s. 48), a przedmiotem ochrony - wolność Jednostki w zakresie wyboru zachowania się zgodnie ze swoją wolą, aczkolwiek sprawca - używając przemocy lub groźby bezprawnej w celu zmuszania - może atakować także inne chronione prawem dobra człowieka (np. prawo majątkowe, swobodę dysponowania mieszkaniem). Natomiast przedmiotem czynności wykonawczej jest według Autora „...w ogóle człowiek, wobec którego użyto przemocy lub groźby, także nieprzytomny, śpiący lub całkowicie odurzony, nie zdający sobie sprawy z tego, że zastosowano wobec niego środki zmuszania” (s. 49). W wypadku tzw. przemocy pośredniej przedmiotem czynności wykonawczej są rzeczy, jeżeli działanie zostało na nie skierowane w celu wywarcia nacisku na pokrzywdzonego (s. 50).

W odniesieniu do strony przedmiotowej przestępstwa zmuszania Autor omawia środki zmuszania: przemoc i groźbę bezprawną. Analizując pojęcie przemocy dostrzega niejasność, kontrowersyjność i trudność jego definicyjnego ujęcia. W szerokim zakresie wykorzystuje tu orzecznictwo SN oraz literaturę rodzimą i obcojęzyczną (s. 56 - 65). Pojmowanie przemocy jako siły fizycznej nie podlega dyskusji, ale - jak ostrożnie sygnalizuje Autor - nawet w razie braku oddziaływania na ciało pokrzywdzonego zachowanie zmuszające wsparte jest z reguły siłą (s. 61). Akceptowany w doktrynie, a szeroko rozpowszechniony w orzecznictwie SN jest pogląd, iż Przemoc może przybierać różne postaci, w szczególności może być skierowana bezpośrednio na rzecz (s. 65-66). Przemoc może przejawiać się także w zaniechaniu (s. 69-76).

Rozważając zagadnienia istoty, form i postaci groźby bezprawnej jako środka mającego na celu zmuszanie do określonego zachowania, Autor stawia bardzo istotne pytanie: czy za zmuszanie za pomocą groźby bezprawnej w postaci spowodowania postępowania karnego lub rozgłoszenia wiadomości uwłaczającej czci zagrożonego lub jego najbliższych może odpowiadać tylko ten, kto posłużył się groźbą, która wzbudziła w zagrożonym uzasadnioną obawę, że będzie spełniona, czy też dla odpowiedzialności za zmuszanie wystarczy tylko, by sprawca posługiwał się groźbą w celu zmuszenia, nawet gdy groźba ta nie wywołuje u adresata żadnych obaw?

W orzecznictwie SN i w literaturze napotkać można zapatrywania akceptujące i jedno, i drugie rozwiązanie. Autor opowiada się za trafnością poglądu, iż sprawca używając groźby bezprawnej w postaci groźby spowodowania postępowania karnego lub rozgłoszenia wiadomości uwłaczających czci, w celu zmuszenia do określonego zachowania, popełnia przestępstwo z art. 167 § 1 k.k. nawet wówczas, gdy groźby te nie wzbudzają u adresata obawy ich spełnienia. W przeciwieństwie do groźby określonej w art. 166 k.k. - argumentuje Autor - w odniesieniu do obu tych postaci groźby bezprawnej ani przepis art. 120 § 10 k.k., ani przepis art. 167 § 1 k.k., ani żaden inny przepis ustawy karnej nie wymaga, by budziły one w zagrożonym obawę ich spełnienia. Wprowadzenie takiego warunku w drodze wykładni jest niedopuszczalne. O ile groźba nie posiada cech dostatecznych do wzbudzenia obawy, gdy nie zawiera cech dolegliwości rzutuującej na subiektywny stosunek zagrożonego do treści groźby, rozwiązania należałoby szukać na gruncie art. 26 k.k. (s. 82-85).

Pogląd Autora - *de lege lata* - należy uznać za trafny. Za słusznością tego stanowiska przemawiają względy wykładni językowej, trudno jednak uznać to rozwiązanie za prawidłowe. Skoro adresat groźby w postaci zapowiedzi spowodowania postępowania karnego lub rozgłoszenia wiadomości uwłaczających czci grózb tych nie obawia się, to nasuwa się pytanie: czy w zachowaniu takim występuje jakikolwiek stopień społecznego niebezpieczeństwa czynu? Ponadto - jak trafnie zauważa K. Daszkiewicz (*Groźba w polskim prawie karnym*, Warszawa 1958, s. 105) - groźba popełnienia przestępstwa wskazuje na większe nasilenie złej woli sprawcy niż groźba rozgłoszenia uwłaczającej wiadomości czy spowodowania postępowania karnego i dlatego stanowi odrębny typ przestępstwa. A skoro tak, to dlaczego dla bytu przestępstwa z art. 167 § 1 k.k. wymaga się, by groźba popełnienia przestępstwa wzbudziła u adresata uzasadnioną obawę, że zostanie spełniona, natomiast groźba spowodowania postępowania karnego lub rozgłoszenia wiadomości uwłaczającej czci może takiej obawy nie wzbudzać? *De lege ferenda* należałoby postulować, by wszystkie postaci groźby traktować jednakowo i uzależnić byt przestępstwa z art. 167 § 1 k.k. od zaistnienia u adresata obawy spełnienia zapowiedzi.

W czasie obowiązywania d.k.k. istniał spór, czy przestępstwo to ma charakter formalny czy materialny. Autor słusznie przyjmuje za A.Spotowskim, że spór ten na gruncie art. 167 § 1 k.k. został rozstrzygnięty w sposób jednoznaczny przez ustawodawcę, który poprzez użyte w tym przepisie sformułowanie „użycie przemocy lub groźby bezprawnej w celu...” przesądził o formalnym charakterze tego typu przestępstwa (s. 123).

Rozpatrując problematykę strony podmiotowej przestępstwa zmuszania Autor stoi na stanowisku, że dla bytu przestępstwa z art. 167 § 1 k.k. niezbędne jest ustalenie, że sprawca działał z zamiarem bezpośrednim o szczególnym zabarwieniu (*dolus coloratus*). Samo działanie z zamiarem bezpośrednim nie wystarczy do przyjęcia zaistnienia przestępstwa wyczerpującego dyspozycję tego przepisu (s. 135-137). Pogląd ten, wyrażony przez SN już na początku obowiązywania k.k. (zob. wyrok z 30 VI 1970 r.; V KRn 186/70/OSNKKW 1970, nr 11, poz. 144)), nie znalazł jednak pełnej akceptacji w doktrynie oraz - jak się wydaje - w praktyce.

Interesującą kwestię porusza Autor w rozdziale III (*Wymiar kary w sprawach o zmuszanie*)- Podaje mianowicie za K. Daszkiewicz, że problematyka ustawowego wymiaru kary za groźbę z art. 166 k.k. jest unormowana paradoksalnie, gdyż za groźbę popełnienia niektórych przestępstw można wymierzyć karę surowszą niż za popełnienie przestępstwa objętego tą groźbą (np. groźba znieważenia zagrożona jest karą surowszą niż samo znieważenie; art. 181 § 1 k.k.). Problematyka

ta wymagałaby szerszego omówienia (w grę wchodzi jeszcze kwestia trybu ścigania) i oczywiście zmiany unormowania w nowej kodyfikacji karniej, aczkolwiek w Projekcie kodeksu karnego w redakcji z listopada 1990 r. (zwanego dalej projektem kk.) tego wysuniętego ongiś przez K. Daszkiewicz postulat nie uwzględniono. Okoliczności wyłączające bezprawność zmuszania omawia Autor w rozdziale IV. Rozważania te obejmują zarówno ocenę bezprawności zachowania zmuszającego, jak i okoliczności wyłączające bezprawność czynu z art. 167 § 1 kk.

W rozdziale V (*Problematyka zbiegu przestępstw i zbiegu przepisów ustawy w związku ze zmuszaniem*) Autor pisze na temat jedności i wielości czynów w wypadku zmuszania oraz relacji zmuszania do innych przestępstw. Podkreśla trafnie, iż jest to przestępstwo o alternatywnym określeniu czynności (przemoc i groźba). Wypełnienie jednej z możliwości jest już przestępstwem, zaś wypełnienie obu (działanie przy użyciu przemocy i groźby) nie stanowi dwóch przestępstw, lecz jedno (s. 188). Autor przychyliła się do poglądu A. Spotowskiego, że jeśli sprawca wielokrotnie używa przemocy lub groźby bezprawnej w stosunku do tej samej osoby, to mogą wystąpić warunki do uznania takich zachowań za przestępstwo ciągłe. Przyjmuje też (za K. Daszkiewicz), że jeśli sprawca najpierw użył groźby, a następnie to przestępstwo popełnił, wówczas - zważywszy charakter obu czynów - popełnił dwa czyny.

Analizując problematykę relacji zmuszania do typów przestępstw z art. 166 k.k., art. 165 k.k. i art. 211 k.k. Autor słusznie twierdzi, że pomiędzy typem przestępstwa z art. 167 § 1 k.k. a typami przestępstw określonymi w tych artykułach zachodzi pozorny zbieg przepisów ustawy karnej. Na tle tej analizy nasuwa się pytanie: czy trafnie ustawodawca zdecydował, że określone w art. 166 k.k. i art. 167 § 1 k.k. typy przestępstw zagrożone są identyczną sankcją? W projekcie k.k. groźba karalna (art. 190) jest zagrożona alternatywnie karą grzywny, ograniczenia wolności i pozbawienia wolności, natomiast zmuszanie (art. 191) - wyłącznie karą pozbawienia wolności do 3 lat. Czy jednak rozpiętość sankcji w dwóch wymienionych przepisach projektu k.k. odzwierciedla w pełni mocą zaistnieć stopień szkodliwości tych typów przestępstw? Czy trafne jest przyjęte w k.k. rozwiązanie, według którego sprawca, używając groźby bezprawnej innej niż wymieniona w art. 211 k.k., a wyczerpując pozostałe znamiona przestępstwa określonego w art. 211 k.k., popełnia przestępstwo z art. 167 § 1 k.k. zagrożone co najwyżej karą pozbawienia wolności do 2 lat? Czy sankcje karne zawarte w przepisach art. 167 § 1 k.k. i art. 211 k.k. odzwierciedlają rzeczywisty stopień szkodliwości tych czynów? Czy nie należałoby dość istotnie zbliżyć sankcji występujących w obu tych przepisach? Czy nie należałoby z typu przestępstwa przewidzianego w art. 167 § 1 k.k. wyodrębnić kwalifikowany typ przestępstwa ze względu na szczególnie niebezpieczny lub szczególnie dotkliwy dla ofiary cel działania sprawcy? Pytań jest tu wiele, co najdobitniej świadczy o rozległości i skomplikowanym charakterze problematyki art. 167 § 1 k.k.

Równie skomplikowane zagadnienia porusza Autor w rozdziale VI (*Tryb ścigania*), zajmując się niektórymi ogólnymi problemami procesowymi wniosku o ściganie, trybu ścigania i kumulatywnej kwalifikacji prawnej w aspekcie ścigania na wniosek pokrzywdzonego. Na tle tych rozważań rodzi się refleksja co do wymogów formalnych stawianych składanemu wnioskowi o ściganie w aspekcie jego skuteczności. Nic nie stoi na przeszkodzie, by wyłącznie jasno i wyraźnie sprecyzowany i złożony w formie protokolarnej (art. 129 § 1 pkt 1 k.p.k.) wniosek o ściganie uznać za skuteczną podstawę uzasadniającą wszczęcie postępowania przygotowawczego. Brak jest - moim zdaniem - podstaw, by twierdzić, że od tych precyzyjnych wymogów należy odstąpić bądź je złagodzić.

Nie zgadzam się z poglądem wyrażonym przez Autora w nader skomplikowanej kwestii zbiegu przepisów ustawy dotyczących przestępstwa ściganego z urzędu i ścigania na wniosek, jeżeli jeden z nich wyczerpuje znamiona określone w dwóch co najmniej przepisach ustawy karnej. Autor akceptuje wypowiedziany w doktrynie i orzecznictwie SN pogląd, że jeśli czyn stanowiący przestępstwo ścigane z urzędu wyczerpuje jednocześnie znamiona przestępstwa ściganego na wniosek, to w zastosowanej w myśl art. 10 § 2 k.k. kumulatywnej kwalifikacji prawnej czynu należy wskazać wszystkie zbiegające się przepisy - niezależnie od tego, czy wniosek o ściganie

został złożony czy nie (s. 216-217). Antynomię wynikającą z treści art.10 § 2 k.k. i art. 5 § 3 k.p.k. Autor proponuje rozstrzygnąć „...m.im. poprzez pryzmat służebnej roli prawa karnego procesowego wobec prawa karnego materialnego” (s. 217). Nie wdając się w analizowanie trafności tej tezy, przypomnieć należy argument, że ściganie na wniosek stanowi wyjątek od zasady ścigania z urzędu (por. W. Daszkiewicz, *Proces karny. Część ogólna*, t. I, Toruń 1985, s. 78). Przestrzeganie tej zasady (jak i wyjątków od niej) jest wyrazem przestrzegania prawa w państwie prawa. Jeżeli z powodu braku wniosku nie można wszcząć postępowania karnego w ogóle, to - logicznie rzecz biorąc - tym bardziej nie można zastosować kumulatywnej kwalifikacji prawnej czynu, znajdującej odzwierciedlenie w opisie czynu zawierającego okoliczności wyczerpujące znamiona przestępstwa ściganego na wniosek, jak również powołaniu przepisu ustawy karnej typu przestępstwa ściganego na wniosek. Warto porównać w tej kwestii uwagi L.Śługockiego zawarte w głosie do wyroku SN z 10 VIII 1989 r., II KR 131/89 (OSP 1991, nr 4, poz. 81), poczynione na tle wypowiedzianego przez SN poglądu o kumulatywnej kwalifikacji prawnej, obejmującej przestępstwo ścigane z oskarżenia publicznego i z oskarżenia prywatnego.

Szerszego wyjaśnienia wymagałaby także kwestia przyczyn, z których przestępstwo zmuszania (art. 167 § 1 k.k.) jest ścigane na wniosek, a przestępstwo groźby karalnej (art. 166 k.k.), mające znamiona typu przestępstwa z art. 167 § 1 k.k. - ścigane z urzędu. Projekt k.k. - w aspekcie trybu ścigania - zrównał w tym zakresie oba typy przestępstw i według art. 190 § 2 i art. 191 § 2 są one ścigane na wniosek. W zakończeniu Autor raz jeszcze przytacza podstawowe wnioski wynikające z dogmatycznej analizy typu przestępstwa zmuszania

Bogactwo problemów poruszonych w omawianej pracy jest olbrzymie, a niektóre z występujących w niej pojęć - „groźba karalna”, „groźba bezprawna”, „przemoc”, „ściganie na wniosek” - każde z osobna, mogłyby być przedmiotem dużego monograficznego opracowania. Nie można przeto wymagać od Autora, by wyczerpująco omówił i rozstrzygnął wszelkie nasuwające się kwestie. Autor szeroko korzysta w pracy z literatury obcej, zwłaszcza obszaru niemieckojęzycznego, wykorzystuje też przedwojenne i powojenne orzecznictwo SN, dlatego też praca ta mogłaby stanowić cenne źródło wiedzy dla praktyków. Autor powinien czynić starania, by książka została wydana w znacznie większym nakładzie, gdyż dopiero wówczas będzie mogła służyć praktyce w rozwiązywaniu nieraz bardzo zawiłych problemów na tle wykładni art. 167 § 1 i 2 k.k.

Jerzy A. Kulesza

Tomasz G. Pszczółkowski, *Ordoliberalizm. Społeczno-polityczna i gospodarcza doktryna neoliberalizmu w RFN*, PWN, Warszawa-Kraków 1990, ss. 303.

Książka T. G. Pszczółkowskiego, poruszająca problematykę niemieckiego ordoliberalizmu, stanowi bardzo ważną pozycję na szczupłym w tym zakresie polskim rynku księgarskim. Autor przeprowadził w niej bardzo dokładną i wielopłaszczyznową analizę ordoliberalizmu, przedstawiając go w aspekcie historycznym, ekonomicznym, społecznym, politycznym, a nawet filozoficznym. Takie wieloaspektowe ujęcie problemu zgodne jest zresztą z intencjami samych ordoliberalistów, uznających istnienie wzajemnych powiązań między zjawiskami społecznymi i konieczność tak szerokiego prezentowania tematu.

Jak zaznacza sam Autor, wśród polskich opracowań poświęconych kwestiom ustrojowym w RFN przeważa tematyka gospodarcza, nie ma natomiast pracy poświęconej aspektom politycznym. Wypełniając tę lukę, Autor omawia w trzech ostatnich rozdziałach polityczną

doktrynę ordoliberalizmu, podkreślając na wstępie, że książka ma stanowić także „przyczynek do badań nad ideologicznymi podstawami polityki rządów chadeckich w RFN” (s. 10).

Zgodnie z logiką wielopłaszczyznowego ujęcia tematu, rozdział I pracy poświęcony jest genezie ordoliberalizmu. Autor zwraca uwagę na źródła ordoliberalizmu, omawiając krótko swoistość niemieckiej drogi rozwoju gospodarczego i politycznego, szczególnie po I wojnie światowej. Tłumaczy też pojęcie ordoliberalizmu jako liberalizmu uporządkowanego, nawiązującego do średniowiecznej idei porządku naturalnego. Zwraca uwagę na konieczność rozróżnienia doktryny ordoliberalnej i neoliberalizmu, wskazując jednocześnie na trudności wydające z faktu, że „między oboma kierunkami występują pewne podobieństwa, a różnice nie zawsze dają się uchwycić w sposób jednoznaczny” (s. 45-46). Wydaje się, że Autor sam doświadczył owych trudności, gdyż niezbyt fortunnie zalicza F. A. Hayeka do ordoliberalistów, nie podając motywów takiej klasyfikacji. Pisze wprawdzie, że niektórzy niemieccy autorzy, tacy jak H. Molier czy A. F. Napp-Zinn, uważają Hayeka za ordoliberalistę, wydaje się jednak, że klasyfikacja taka nie jest słuszna. Hayek wykładał w latach 1962-1968 na Uniwersytecie we Fryburgu i publikował swoje artykuły m.in. na łamach ordoliberalnych roczników teoretycznych „ORDO”, lecz fakt ten nie upoważnia jeszcze - moim zdaniem - do zaliczania go w poczet ordoliberalistów. F. A. Hayek był chyba największym kosmopolitą wśród ekonomistów, wykładał na wielu prestiżowych uniwersytetach świata (w Wiedniu, Londynie, Chicago, Stanford rtd.). Na tej podstawie można by go równie dobrze zaliczyć do tzw. młodszej szkoły wiedeńskiej, londyńskiej „szkoły Cannana” czy „szkoły z Chicago”. Liberalizm Hayeka był bardzo konserwatywny, co doprowadziło do ostrej polemiki między nim a A. Rustowem i W. Euckenem podczas słynnego kolokwium W. Lippmanna w 1938 r. Jest to także argument przeciwko zaliczeniu go do ordoliberalistów. W przyjętej przez Autora klasyfikacji należało go - moim zdaniem - zaliczyć do przedstawicieli neoliberalizmu.

Autor słusznie podnosi problem różnic wśród samych ordoliberalistów wynikających ze stosunku do kwestii społecznych oraz wskazuje na trudności wynikające z zamieszania pojęciowego między ordoliberalizmem a społeczną gospodarką rynkową. Ujmuje tę kwestię następująco:

Doktryna ordoliberalizmu stanowi specyficzną niemiecką odmianę współczesnego liberalizmu Pojmowanego jako ruch teoretyczno-ekonomiczny, -społeczny i -polityczny zrodzony po światowym kryzysie gospodarczym z lat 1929 -1933; ordoliberalizm stanowi rozwiązanie zasad neoliberalizmu, opracowanych w początkach lat trzydziestych przez szkołę fryburską, a uzupełnionych Problematyką społeczno-polityczną przez autorów społecznej gospodarki rynkowej. Pojęcie ordoliberalizmu funkcjonuje głównie w literaturze fachowej, podczas gdy termin społeczna (względnie socjalna) gospodarka rynkowa odnosi się do społeczno-politycznej koncepcji”. Dalej zaś Autor stwierdza: „Ordoliberalizm jest kierunkiem bardziej teoretycznym, społeczna gospodarka rynkowa - pragmatycznym” (s. 50).

Rozdział II *{Ekonomiczno-polityczne podstawy doktryny „trzeciej drogi”}* rozpoczyna się od skrótego przedstawienia podstawowych różnic między leseferyzmem, keynesizmem i neoliberalizmem, przy czym pod pojęciem leseferyzmu Autor rozumie kapitalizm wolnokonkurencyjny. W trakcie dokonywanych porównań używa jednak zamiennie pojęć neoliberalizmu i ordoliberalizmu (s. 62 - 64), co jest pewną niekonsekwencją wobec wcześniejszego postulatów rozróżnienia obu pojęć. Porównanie kierunków jest dość chaotyczne i nie uwzględnia wielu istotnych różnic. Autor nie pisze np. o stosunku ordoliberalistów do klasycznej koncepcji *homo oeconomicus* i dalszych, wynikających z tego konsekwencjach, nie wspomina w tym miejscu o różnicy w rozumieniu formy konkurencji oraz o roli etyki w omawianych kierunkach. Wydaje się, że to porównanie lepiej by wypadło w formie punktowego zestawienia najważniejszych cech wymienionych kierunków i dałoby od razu możliwość ich porównania.

Kolejny z omawianych problemów dotyczy ekonomicznych podstaw ordoliberalizmu. Autor, przytaczając definicje ordoliberalistów, zwraca uwagę na cele gospodarki, a następnie przechodzi do omówienia roli konkurencji jako zasady porządkującej rynek w systemie ordoliberalizmu.

Kolejny punkt rozdziału poświęcony jest roli państwa w systemie gospodarki rynkowej. Zwrócono w nim uwagę na odmienność opinii w tej kwestii, wyróżniając i omawiając trzy stanowiska: umiarkowane, pośrednie i konserwatywne (s. 75-79). Pomimo istnienia między ordoliberalami tych dość daleko idących rozbieżności, wszyscy oni podkreślają konieczność aktywnej polityki państwa oraz aspekt socjalny systemu gospodarki rynkowej. Następnie Autor omawia relacje między gospodarką rynkową a planową, przedstawiając euckenowską koncepcję „typów idealnych” - dwóch przeciwstawnych systemów gospodarczych: gospodarki kierowanej centralnie, działającej „na rozkaz” i gospodarki rynkowej, opartej na zasadzie wolności. Analiza postaw ordoliberalów prowadzi do wniosku, że wprawdzie nie wszyscy zgadzają się z przyjętym przez Euckena modelowym ujęciem dwóch systemów, to jednak wszyscy „są przeciwni centralnemu planowaniu i zarządzaniu całością gospodarki, ale z uwagi na wysoki poziom rozwoju sił wytwórczych oraz na cyklicznie powtarzające się kryzysy ekonomiczne uznają jednak potrzebę państwowych interwencji, które *de facto* oznaczają objęcie znacznej części gospodarki planowaniem” (s. 92). Słusznie też Autor podkreśla, że dyskusja nad modelem polityczno-gospodarczym Niemiec miała po wojnie charakter ideologiczny. Broniono koncepcji gospodarki rynkowej, krytykowano wschodnioniemiecką koncepcję gospodarczej planowości. W tej polemice ordoliberalowie nie czynili różnicy między gospodarką faszystowską a komunistyczną.

Rozdział ten kończy Autor omówieniem liberalnego interwencjonizmu podkreślając, że obecnie coraz częściej nadaje mu się charakter kierunku kierunku polityczno-kul tur owego, spychając dominujący do niedawna aspekt ekonomiczny na dalszy plan (s. 102). Charakteryzuje także gospodarczy program „trzeciej drogi”, oparty na tymże właśnie liberalnym interwencjonizmie. Całość spina zestawienie zasad ekonomiczno-politycznych ordoliberalizmu, które Autor dzieli na konstytutywne i regulujące. Do pierwszych zalicza: całkowitą konkurencję, wolny dostęp do rynku, stałość polityki gospodarczej państwa, prywatną własność środków produkcji oraz ochronę wolności zawierania umów i wyboru kontrahentów. Do zasad regulujących należą: antymonopolizm, ustalanie cen przez państwo na rynkach „reagujących nienormalnie”, ograniczenie przez państwo wykorzystania rezerw produkcyjnych, takich jak praca i ochrona źródeł naturalnych przed gospodarką rabunkową, korekta podziału dochodów za pomocą środków polityki fiskalnej. Na końcu przedstawia także globalny program ordoliberalizmu w ujęciu W.Ropkego (s. 109 -110).

Rozdział III poświęcony jest społeczno-filozoficznym podstawom ordoliberalizmu. Autor przedstawia tu kolejno: relację jednostka-społeczeństwo, charakterystykę i krytykę społeczeństwa masowego, normy i wzory zachowań w społeczeństwie „równoważonym”, problem własności i wolności. Wychodząc z ordoliberalnego założenia, że społeczeństwo nie jest nadrzędne względem jednostki, Autor skupia się głównie na prezentacji poglądów F.A.Hayeka dotyczących indywidualizmu, a nawet przytacza opinię L. von Misesa, również skrajnego neoliberalą. Stanowiska obu wymienionych ekonomistów nie wydają się adekwatne, gdyż bronili oni szerokiej podstawy indywidualizmu, idąc w tym zakresie dalej niż ordoliberalowie. Autor przedstawia również ordoliberalną krytykę umasowienia współczesnego społeczeństwa, które prowadzi do depersonalizacji i społecznej dezintegracji. Stanowi również - zdaniem ordoliberalów - poważne zagrożenie dla indywidualizmu. Dlatego przeciwstawiają mu *ethos* gospodarki rynkowej, opartej na drobnej wytwórczości i uczciwości w interesach (s. 134).

Trzeba pamiętać, że koncepcja ordoliberalizmu adresowana była do warstw średnich społeczeństwa i dlatego ordoliberalowie postulują zniwelowanie nadmiernych różnic społecznych, dążąc do stworzenia społeczeństwa „równoważonego” (s. 135), opartego na wolności i własności. Respektowanie tych zasad legło u podstaw ordoliberalizmu.

Ciekawej lektury dostarcza rozdział IV, poświęcony funkcjom polityki społecznej i socjalnej, które Autor wyraźnie rozgranicza. Politykę socjalną rozumie jako część polityki społecznej, polegającą na świadczeniach socjalnych w zakresie ochrony zdrowia, ubezpieczeń socjalnych itp.; polityka społeczna polega zaś na kształtowaniu ogólnych warunków życia społeczeństwa. Autor zauważa, że ordoliberalowie nie podzielają wiary społeczeństwa w sprawiedliwość państwa,

krytykując egalitaryzm „państwa dobrobytu”, jednak w stosunku do grup najsłabszych postulują konieczność objęcia ich opieką ze strony państwa. Bardzo interesująco i obszernie przedstawiona została ordoliberalna krytyka teorii „państwa dobrobytu” w powiązaniu z proponowanymi rozwiązaniami ordoliberalistów. Na tle tej krytyki Autor przedstawia nowy styl polityki społecznej proponowany przez ordoliberalizm.

Rozdział V dotyczy ordoliberalnej interpretacji wybranych kategorii politycznych i rozpoczyna analizę ordoliberalizmu od strony politycznej. Autor zwraca uwagę na trudności w wyodrębnieniu swoistych cech zachodnoniemieckiej doktryny, chociaż słusznie wymienia tradycje etatystyczne, apolityczność społeczeństwa, obawę przed konfliktem i tendencje do ujmowania problemów politycznych w ramy formalnoprawne jako te elementy, które mogą decydować o niemieckiej specyfice (s. 186-187).

Omawia następnie stanowisko ordoliberalistów wobec takich zagadnień, jak: wolność i panowanie, porządek demokratyczny a wolność, postulat silnego państwa, granice władzy politycznej, demokracji i wolności. Słusznie podnosi problem antynomii władzy ekonomicznej, politycznej i państwowej, nadając im właściwą rangę i miejsce. Sporo uwagi poświęca problemom demokracji, jej zakresu i charakteru. Autor przedstawia też ordoliberalne ujęcie różnic między demokracją jakobińską (zdaniem W. Rokego - charakteryzującą społeczeństwo masowe) a liberalną, prezen--je rolę elit rozumianych przez ordoliberalistów jako jednostki wybitne, o wysokich zasadach moralnych, choć niekoniecznie wysokiej pozycji majątkowej. Jest to dość daleko idące podejście idealistyczne, co zresztą Autor zaznacza (s. 212). Zwraca również uwagę na mocno akcentowany przez ordoliberalistów postulat stworzenia silnego państwa, opartego na legalności, subsydiarności wobec grup potrzebujących, stojącego ponad grupami interesów i przestrzegającego wyznaczonych granic ingerencji ekonomiczno-politycznej.

Rozdział VI obejmuje problemy doktryny państwa prawnego. Autor przedstawia w nim zagadnienia nadrzędności prawa względem obywateli i władzy w ujęciu koncepcji tzw. państwa prawnego, zakres obowiązków państwa i funkcje prawa.

Ostatni, VII rozdział pracy dotyczy zagadnienia pluralizmu jako odpowiednika wolnej konkurencji w sferze społeczno-politycznej. Autor koncentruje się tu na zaprezentowaniu stanowiska ordoliberalizmu wobec związków zawodowych, poprzestając w zasadzie na przedstawieniu skrajnego stanowiska L. Erharda i A. Mullera-Armacka, którzy wyrażając interesy wielkiego kapitału uznają związki zawodowe za „zagrożenie dla autorytetu państwa i wolności” (s. 247). Porusza także problem wpływu grup interesów na państwo, widząc w działalności tych grup czynnik utrudniający prowadzenie polityki zgodnej z dobrem ogółu

Ciekawym zwieńczeniem prezentowanej w poszczególnych rozdziałach problematyki jest zakończenie pracy, w którym Autor porusza wiele istotnych zagadnień. Rozpoczyna od przedstawienia problemów związanych z realizacją i aktualnością ordoliberalizmu. Wskazuje na przyczyny niemożności realizowania w praktyce wszystkich jego zasad, zwłaszcza niektórych koncepcji ekonomiczno-społecznych. Zwraca uwagę na różne ujmowanie samej doktryny na początku jej istnienia, po wojnie i obecnie. W krótkim szkicu rysuje ewolucję systemu społecznej gospodarki rynkowej w RFN. Następnie przechodzi do omówienia społeczno-ekonomicznych aspektów funkcjonowania systemu gospodarki rynkowej, koncentrując się szczególnie na walce z monopolami, która nie przynosi - jak się okazuje - spodziewanych wyników. Zasada antymonopolizmu pozostaje w dużej mierze chwytliwym sloganem. Autor porusza również problem bezrobocia.

Interesująco przedstawia zagadnienie koncentracji władzy i problem powiązań monopolu z władzą, zadając bardzo istotne pytanie: czy dzisiejsze państwo jest w stanie zmienić struktury władzy w gospodarce? (s. 279). Wzrost koncentracji własności i siły roboczej rodzi konflikty społeczne. Należy więc przywrócić prawdziwą, zdrową konkurencję, budując rynek nie zdominowany przez monopole. W tym celu postuluje, działacze zreszta pracowników i drobni przedsiębiorcy powinni wraz z rządem prowadzić działalność antymonopolistyczną.

Jak słusznie stwierdza Autor w zakończeniu swoich wywodów - urzeczywistnienie wielu założeń ordoliberalizmu „zależać będzie od szerokiej aktywności ludzi ograniczonych w swych aspiracjach wolnościowych i demokratycznych, które trzeba stale rozwijać i doskonalić” (s. 292).

Praca T. G. Pszczołkowskiego jest cennym wkładem nie tylko w rozwój problematyki niemcoznawczej, lecz także pionierskim uzupełnieniem luki, jaka istniała dotąd w zakresie niemieckiej myśli ekonomicznej i politycznej. Wykorzystując bogatą literaturę źródłową, docierając do materiałów niedostępnych w Polsce, Autor dał ciekawą i bogatą analizę ordoliberalizmu. Przedstawione wyżej uwagi krytyczne w niczym nie umniejszają zalet książki. Mimo że adresowana jest ona przede wszystkim do prawników i ekonomistów, mogłaby być z powodzeniem czytana przez szerszy krąg odbiorców. Na przeszkodzie stoi tu niestety zbyt niski nakład (700 egz.). A przecież obecnie, gdy trwa dyskusja nad kierunkiem rozwoju gospodarczego Polski i wielu ekonomistów zastanawia się nad możliwościami przejścia do społecznej gospodarki rynkowej, aktualność prezentowanej w pracy tematyki nabiera nowego wymiaru. Dlatego też niezbędne jest wydanie tej książki w znacznie większym nakładzie.

Urszula Zagora-Jonszta

Sekret japońskiego sukcesu, pod red. Elżbiety Kostowskiej-Watanabe, Wiedza Powszechna, Warszawa 1990, ss. 340.

Japonia jest niezwykle, aczkolwiek mało znanym krajem, ponieważ do połowy XIX w. jej granice były zamknięte dla cudzoziemców. Budzi ona zainteresowanie swoją oryginalnością, odmiennością wynikającą nie tylko z położenia geograficznego, ale także ze specyficznej kultury. Ten typ kultury powoduje, że Japończycy łatwo współczują z innymi, podporządkowują swoją indywidualność, całkowicie poświęcają się dla dobra przedsiębiorstwa i chętnie współpracują z kierownictwem. Japończycy są zresztą głęboko przekonani o swojej odrębności i wyższości nad innymi narodami, nie mającymi tak bogatych tradycji kulturowych. Postawa ta została jeszcze umocniona powojennymi osiągnięciami ekonomicznymi. Sukces gospodarczy stał się też elementem fenomenu Japonii. Dlatego żeby poznać i zrozumieć ten kraj, należy również poznać jego życie gospodarcze. Ma ono duży, znacznie większy niż w innych krajach, wpływ na pozostałe aspekty życia japońskiego społeczeństwa. Recenzowana książka ukazuje właśnie podstawowe mechanizmy funkcjonowania gospodarki Japonii oraz ludzi, bez których nie osiągnęłaby sukcesu; ich cele, postawy i zagrożenia.

Praca jest zbiorem artykułów, których wyboru dokonali E.Kostowska-Watanabe i Alihiro Ishikawa, dotyczących najbardziej typowych problemów japońskiego systemu zarządzania. Zbiór ten składa się z czterech części poświęconych następującym zsgadnieniom: systemowi zarządzania, organizacji pracy, roli związków zawodowych i innowacjom technicznym.

Autorzy artykułów zamieszczonych w części pierwszej przedstawiają istotę i spory toczące się wokół japońskiego systemu zarządzania. Jest on całkowicie odmienny od modeli zarządzania występujących w krajach europejskich i w USA, mimo że właśnie na osiągnięciach tych krajów Japonia opierała swój rozwój gospodarczy. W japońskim systemie zarządzania przedsiębiorstwo traktowane jest jak wspólnota, która musi posiadać zasoby umożliwiające swojej społeczności (pracownikom) przetrwanie i ciągłą realizację jej funkcji i potrzeb, a kluczowymi elementami tego systemu są: dożywotnie zatrudnienie w jednym przedsiębiorstwie, senioralny system płac oraz związki zawodowe zorganizowane w poszczególnych firmach. Tak określony model zarządzania jest uznawany przez część badaczy za unikatowy, przy czym unikatowość wiążą oni ze specyficznymi, kulturowymi cechami społeczeństwa japońskiego. W tej części pracy czytelnik

znajdzie jednak również artykuły negujące odrębność stylu zarządzania w Japonii, starające się wykazać jego podobieństwo do systemów zarządzania w innym państwach. Stanowisko pośrednie zajmują ci Autorzy, którzy analizują model zarządzania jako zmieniający się pod wpływem zewnętrznych warunków, a zatem nie będący zamkniętą całością, dającą się jednoznacznie określić.

Druga część książki poświęcona jest opisowi praktycznych metod organizacji i zarządzania, od współuczestnictwa pracowników w zarządzaniu, poprzez analizę zasad funkcjonowania małych przedsiębiorstw czy problemów przedsiębiorstw państwowych, aż po analizę wewnętrznych rynków pracy w wielkich firmach. Na podkreślenie zasługują poruszone w tych artykułach kwestie związane z udziałem pracowników w zarządzaniu. W przeciwieństwie bowiem do krajów europejskich i Stanów Zjednoczonych, w Japonii współuczestnictwo pracowników w zarządzaniu stanowi nie tyle rezultat żądań związków zawodowych, zmierzających po poszerzenia zakresu przemysłowej demokracji, co wynik dążenia pracodawców do stabilizacji stosunków pracy i wzrostu wydajności. Różne formy współzarządzania są z reguły wprowadzane z inicjatywy pracowników lub w wyniku porozumień pracowników i związków zawodowych w poszczególnych przedsiębiorstwach, a nie na podstawie prawa czy ogólnych porozumień. Autorzy przedstawiają również formy współuczestnictwa pracowników w zarządzaniu, m.in. system wspólnej konsultacji i rad małych grup roboczych.

W części trzeciej zamieszczone są 4 artykuły, z których dwa poświęcone są związkowi zawodowemu, a pozostałe dwa dotyczą problematyki samorządu pracowniczego. Autorzy tych ostatnich prac omawiają główne formy ruchu samorządowego we współczesnej Japonii, stawiając jednocześnie pytanie o sens i zakres pojęcia „samorząd robotniczy”. Próbują również zarysować kierunki przemian formy samorządu pracowniczego, która jest wykorzystywana przez kierownictwo zakładów pracy dla podniesienia wydajności i jakości pracy, a mianowicie grup autonomicznych. Natomiast badacze zajmujący się zagadnieniami związków zawodowych podkreślają zarówno ich specyficznie »japońskie" cechy (działanie w małej społeczności pojedynczego przedsiębiorstwa), jak i konieczność dokonania w niedalekiej przyszłości jakościowej reformy ruchu związkowego na skutek zmian w realiach współczesnej Japonii.

Ostatnia część zbioru zawiera artykuły, których autorami są nie tylko badacze życia społecznego (jak w poprzednich częściach), ale również praktycy życia gospodarczego i dziennikarze. Opisują oni konkretne problemy, na jakie natrafiają japońscy pracownicy w związku z automatyzacją, elektronizacją i robotyzacją pracy. Podstawowym zagadnieniem poruszonym w tych wypowiedziach jest wpływ postępu technicznego na zatrudnienie w przedsiębiorstwach, przy czym Autorzy wyrażają dwojakiego rodzaju poglądy. Jedni uważają, że innowacje techniczne nie niosą ze sobą żadnych zagrożeń dla pracowników, a wprost przeciwnie - są okazją do poprawy warunków pracy, do jej ułatwienia i usprawnienia, a także zlikwidowania pracy uciążliwej, monotonnej i brudnej. Ich zdaniem innowacje nie prowadzą do redukcji zatrudnienia i bezrobocia, a jedynie powodują zmiany w strukturze zatrudnienia. Druga grupa autorów twierdzi natomiast, że automatyzacja i robotyzacja procesów produkcyjnych prowadzi do utraty miejsc pracy ludzi dotychczas wykonujących modernizowane prace, a w przypadku osób obsługujących nowoczesne urządzenia stanowi zagrożenie dla ich zdrowia. Jest to niezwykle istotny problem (również natury psycho-społecznej), od tego bowiem, jak pracownicy postrzegają wprowadzane zmiany - jako szansę ich rozwoju czy też jako zagrożenie - zależy skuteczność podejmowanych przedsięwzięć. W związku z tym, że jest to problem pojawiający się we wszystkich uprzemysłowionych krajach, interesujące byłoby zapewne porównanie sposobów jego rozwiązywania w innych krajach, biorąc pod uwagę specyficzny system zarządzania japońską gospodarką - wykraczałoby to jednak poza zakres tej pracy.

W świetle recenzowanej książki nasuwa się pytanie, czy przy wykorzystaniu doświadczeń Japonii byłoby możliwe osiągnięcie podobnego sukcesu gospodarczego w Polsce? Przyjmując założenie, że zasadniczym czynnikiem osiągnięć gospodarczych Japonii jest funkcjonujący w niej

system zarządzania, oraz że jest on modelem specyficznym, dostosowanym do uwarunkowań historycznych, kulturowych i społecznych tego kraju, należy stwierdzić, iż próby podążania japońską drogą rozwoju nie gwarantują uzyskania równie wspaniałych efektów. Przemawia za tym kilka argumentów.

Przede wszystkim gospodarka każdego kraju kształtuje się pod wpływem różnorodnych czynników, m.in. historii danego państwa, mentalności ludzi, oddziaływania otoczenia, w związku z tym zasady, które sprawdzają się w Japonii, będą nieadekwatne do sytuacji innego kraju. Poza tym zauważa się ostatnio, że japoński system zarządzania był idealnie dostosowany do warunków, w jakich znajdowała się Japonia w latach pięćdziesiątych. Obecnie, w wyniku konfrontacji ze światem, nastąpiły tak istotne zmiany w społeczeństwie japońskim, że system ten powoli przestaje spełniać swą rolę i wymaga modyfikacji. Stąd też pojawiły się opinie o konieczności zmian japońskiego systemu zarządzania, którego swoistością jest umiejętność dostosowania się do zachodzących w otoczeniu zmian przy zachowaniu pewnych stałych reguł. Nie zmienia to jednak twierdzenia o jego skuteczności jedynie w warunkach japońskich.

Znacznie większe szanse rokuje przyjęcie tezy o podobieństwie tego systemu zarządzania do systemów stosowanych w innych krajach. W takim przypadku można go uznać za jeden z wielu możliwych do przyjęcia modeli, którego zastosowanie nie wiąże się od początku z zagrożeniem, porażką. Uwarunkowania kulturowe, tak specyficzne w przypadku Japonii, nie mają wtedy decydującego wpływu na funkcjonowanie systemu zarządzania i całej gospodarki.

Dotychczasowy rozwój Japonii i procesy zachodzące współcześnie w innych społeczeństwach świadczą o tym, że właściwe jest podejście pierwsze, przypisujące japońskiemu systemowi zarządzania pewne niepowtarzalne cechy, nieosiągalne w innych warunkach. W tej sytuacji lansowane do niedawna w Polsce hasło: „Polska druga Japonia”, jest być może wizją realną, aczkolwiek wymaga stworzenia własnego sposobu jej zrealizowania, określenia własnej, również specyficznej ścieżki dojścia do celu; nie może opierać się tylko na automatycznym zastosowaniu wzorców japońskich.

Reasumując - w recenzowanej pracy zostało przedstawionych wiele interesujących zagadnień dotyczących gospodarki Japonii. Część z nich wzbogacona została o wnikliwie zanalizowany materiał statystyczny, stanowiący argumentację dla wysuwanych tez. Zaletą całego opracowania są niewątpliwie liczne wyjaśnienia zamieszczone przez redaktora naukowego, mające na celu lepsze zrozumienie pewnych spraw, które mogłyby być niejasne dla czytelników zupełnie z Japonią nie obeznanych. Można zakładać, że książka spotka się z zainteresowaniem nie tylko ze strony osób związanych ze sprawami gospodarczymi, ale wszystkich tych, których interesuje fenomen Japonii, a także przyczyni się do lepszego zrozumienia zasad funkcjonowania współczesnego japońskiego przedsiębiorstwa i całego japońskiego społeczeństwa.

Beata Skowron

Pracownik właścicielem, wybór, tłumaczenie z języka angielskiego i wstęp Krzysztof S. Ludwiniak, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin-Paryż 1989, ss. 244.

W obecnych warunkach, kiedy polska gospodarka stoi u progu skomplikowanego procesu przekształceń własnościowych, książka, której treścią są problemy akcjonariatu pracowniczego trafia w oczekiwania społeczne. Stanowić może ona punkt wyjścia w rozważaniach nad możliwością i granicami zastosowania tego typu rozwiązań własnościowych. Najbardziej interesujące dla polskiego czytelnika są dwie pierwsze części książki, w których różni autorzy

Przedstawiają istotę akcjonariatu pracowniczego oraz warunki ekonomiczne, finansowe i prawne niezbędne do jego wprowadzenia.

Zastosowany w Stanach Zjednoczonych akcjonariat pracowniczy, znany jako ESOP (Employee Stock Ownership Plan - Plan Pracowniczej Własności Akcji) polega generalnie na tym, że zapewnia pracownikom znaczne udziały kapitałowe, najczęściej nabywane z pomocą mechanizmów kredytowych. Technika uwłaszczenia pracowników w postaci akcjonariatu nie jest skomplikowana. Najogólniej rzecz biorąc polega na tym, że przedsiębiorstwo zamierzające dokonać przekształceń własnościowych powołuje trust, którego zadaniem jest zgromadzenie odpowiednich funduszy w celu wykupu akcji danego przedsiębiorstwa. Państwo sprzyja takiej działalności, bowiem wkład przekazany przez przedsiębiorstwo na konto ESOP nie podlega opodatkowaniu. Poza tym, jeśli trust zaciąga kredyt w banku na sfinansowanie wykupu akcji, wówczas bank może 50% dochodów uzyskanych z tej operacji odpisać z podstawy opodatkowania. Istotny jest również fakt, że dywidendy wypłacane pracownikom z tytułu posiadania udziałów ESOP mogą być odliczone od podstawy opodatkowania dochodów. Za zgromadzone fundusze ESOP wykupuje akcje przedsiębiorstwa, by następnie odstąpić je pracownikom danej firmy. Odbywa się to zazwyczaj w ciągu wielu lat, dzięki czemu pracownik nie musi angażować wszystkich swoich środków na zakup akcji.

Wyróżnia się dwa typy (modele) akcjonariatu: ESOP „wspomagany” i ESOP „nie wspomagany”. Pierwszy polega na corocznym przekazywaniu przez przedsiębiorstwo na konto ESOP określonej ilości akcji lub sumy pieniężnej (w celu nabycia akcji) reprezentującej pewien procent rocznych dochodów pracowników. Wkład ten nie powinien przekraczać 25% rocznych wypłat i powinien być imiennie rozłożony na kontach partycypujących przedsiębiorstw. ESOP „wspomagany” wyróżnia się tym, że korzysta z mechanizmów kredytu inwestycyjnego. Polega on na powołaniu trustu, który ma prawo do zaciągania samolikwidujących się pożyczek inwestycyjnych przeznaczonych na zakup akcji sponsorującego przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo to spłaca, wraz z odsetkami, zaciągnięty kredyt, przekazując na konto ESOP określoną sumę pieniędzy, nie przekraczającą jednak 25% rocznych wynagrodzeń pracowników. Z kolei ESOP spłaca pożyczkę w banku i wchodzi w posiadanie akcji swego sponsora, które następnie lokuje imiennie na kontach pracowników.

Udostępnienie robotnikom akcji przedsiębiorstwa, w którym pracują, powoduje, że zaczynają oni pełnić niejako podwójną rolę: pracowników najemnych i współwłaścicieli. Partycypacja załóg w przedsiębiorstwie dokonuje się poprzez kredytowanie zakupu akcji na rzecz przyszłych dywidend. Operacje te kredytuje bank, który jest faktycznym dysponentem dywidend pracowniczych - do czasu ich pełnego spłacenia wraz z oprocentowaniem. W wyniku zastosowania takiego rozwiązania sytuacja finansowa pracownika przez długi okres faktycznie się nie zmienia. Pewną zmianą jest tylko to, że z tytułu współwłasności pracownik ma prawo pojawić się na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy z prawem głosu (proporcjonalnym do posiadanego udziału). Ponieważ jednak udział pracowników we własności przedsiębiorstwa rzadko przekracza 15%, wpływ załogi na podejmowane decyzje jest praktycznie niewielki. Zresztą - jak należy sądzić - akcjonariat nie zmierza do zwiększenia wpływu pracowników na decyzje przedsiębiorstwa, lecz raczej do większej identyfikacji załogi z decyzjami podejmowanymi przez właścicieli firmy. Akcjonariat pracowniczy, wbrew pozorom, nie wnosi zasadniczych zmian jakościowych do funkcjonowania przedsiębiorstw prywatnych. Poza tym, do czasu spłacenia dywidendami kredytu, właściciele akcji nie mają prawa do ich swobodnego sprzedawania. W rzeczywistości zastosowanie akcjonariatu nie dopuszcza akcji do obrotu giełdowego i tym samym nie sprzyja rozwojowi rynku kapitałowego.

Entuzjaści akcjonariatu pracowniczego powołują się na fakt bardzo szybkiego wzrostu liczby przedsiębiorstw stosujących ESOP. Przyczyn popularności takiego zjawiska twórcy koncepcji upatrują m.im. w możliwości zwiększenia kapitału własnego przedsiębiorstwa, uzależnieniu wynagrodzeń pracowników od wyników finansowych firmy, upodmiotowieniu pracowników, zwiększeniu zainteresowania akcjonariuszy pracą w danym zakładzie, wzroście wydajności pracy.

Ostatecznie jednak o skali ESOP nie decydowały wspomniane wcześniej jego walory, lecz inne okoliczności. Rozwój ESOP nie wynika bowiem z ekspansji ekonomicznej przedsiębiorstwa, które go zastosowało. Przeciwnie - był on rezultatem defensywnej postawy kierownictw wielu amerykańskich przedsiębiorstw w okresie nasilenia się konkurencyjnych wykupów i fuzji. Aby zapobiec nieprzyjemnym akwizycjom ze strony firm inwestycyjnych, które zawodowo zajmują się tego typu procederem, menadżerowie zagrożonych przedsiębiorstw wykorzystali idealistyczny pierwiastek tkwiący w koncepcji ESOP w celu uratowania spółki przed przejęciem z zewnątrz. Zagrożenie zniknęło z chwilą, gdy właścicielami znacznego pakietu akcji stawali się pracownicy przedsiębiorstwa. Zresztą nie bez znaczenia jest tu fakt, że w bardzo wielu wypadkach (o ile nie w większości) na akcjonariat pracowniczy decydowały się te przedsiębiorstwa, którym groziło bankructwo. Pomysł na akcjonariat przejmowały zazwyczaj nie przedsiębiorstwa rentowne i efektywne, lecz przeciwnie - zagrożone wykupem z zewnątrz. Akcjonariat pracowniczy w żadnym z krajów wysoko rozwiniętych nie stał się dominującą formą organizacyjną przedsiębiorstw. Lansowany przez autorów książki akcjonariat jest bliższy idei partycypacji załogi w zarządzaniu przedsiębiorstwem, prowadzącej do większego zainteresowania się pracowników kondycją finansową i wynikami ekonomicznymi firmy. Nie zmienia to jednak jego istoty, która pozostaje nadal związana z prywatną przedsiębiorczością. Akcjonariat jest pomysłem amerykańskim i ta forma uwłaszczenia pracowników spotkała się z największym zainteresowaniem w USA, natomiast w innych krajach rozwinęła się na niewielką skalę. Na przykład w RFN znacznie popularniejsza jest metoda bezpośredniego nabywania akcji przez pracowników. Jeszcze inny sposób tam zastosowany polega na rozparcelowaniu firm państwowych i utworzeniu sieci nowych kompanii kontrolujących. W tym systemie poszczególne firmy mogą mieć udziały innych, a ich pracownicy mają prawo do posiadania swoich reprezentantów w radach nadzorczych.

Argument, że akcjonariat pracowniczy może służyć ratowaniu przedsiębiorstw przed bankructwem, był rozstrzygający w toczącej się dyskusji nad możliwością jego zastosowania w Polsce. Przeważały tu poglądy, że może on jedynie przedłużyć istnienie nieefektywnych przedsiębiorstw, blokując tym samym przepływ kapitałów z jednych przedsiębiorstw do drugich. Oznaczałoby to unicestwienie możliwości powstania i rozwoju rynku kapitałowego, bez którego nie ma dziś normalnie i sprawnie funkcjonującej gospodarki. Nierzadko zastosowanie tego typu rozwiązania byłoby zakamuflowaną formą dotowania przedsiębiorstw-bankrutów.

Wielu polskich ekonomistów odwołało się do idei akcjonariatu pracowniczego w swoich koncepcjach przekształceń własnościowych. Na uwagę zasługuje zwłaszcza sformułowana przez Rafała Krawczyka koncepcja powszechnego akcjonariatu pracowniczego. Jego wprowadzenie miałyby się odbyć głównie drogą przekazania pracownikom za symboliczną opłatą pakietu większościowego (51%) akcji przedsiębiorstw państwowych. Zgodnie z tą koncepcją oznaczać to ma uwłaszczenie załóg bez odszkodowania i może praktycznie dokonać się niemalże z dnia na dzień. Wymaga tylko walnego zgromadzenia samorządu załogi i przekształcenia go w zgromadzenie akcjonariuszy. W takiej wersji akcjonariat byłby drugą fazą usamorządowania gospodarki. Jeśli więc założymy zgodnie z tą koncepcją, że prywatyzacja ma w Polsce polegać na przekazaniu załodze niemal za darmo akcji przedsiębiorstwa, oznaczałoby to, iż jej odpowiedzialność za funkcjonowanie tegoż przedsiębiorstwa byłaby prawie zerowa. Brak ekonomicznej odpowiedzialności był już w przeszłości przyczyną takich zjawisk, jak marnotrawstwo, nieefektywność itp. Żaden system nie jest w stanie rozwiązać tego problemu bez ustanowienia odpowiedzialności za działalność przedsiębiorstwa zagwarantowaną prywatną własnością. Poza tym zaproponowane ograniczone rozdawnictwo oznaczać by musiało, że mechanizmy rynkowe można wprowadzać także drogą nierynkową. Oczywiście sprawą otwartą byłaby odpowiedź na pytanie: czy zderzenie interesów załogi jako współwłaściciela z jej interesami jako pracownicy zmodyfikowałoby funkcje celu przedsiębiorstwa? Dlaczego i na jakiej podstawie, przy braku wyraźnej perspektywy większego zysku indywidualnego, załoga miałaby automatycznie kierować się kryterium zysku przedsiębiorstwa? Jak dowodzi przykład Jugosławii, nawet silne bezrobocie nie stwarza dostatecz-

nych bodźców dla wydłużenia czasowego horyzontu gospodarowania i ograniczenia tendencji preferujących pewną konsumpcję bieżącą na korzyść niepewnej konsumpcji w przyszłości. Wyłania się tu kolejna wątpliwość: czy właściciele tak zaprojektowanego przedsiębiorstwa będą się kierować kryteriami typowymi dla własności prywatnej? Moim zdaniem - w nie większym stopniu niż właściciele dotychczasowych przedsiębiorstw państwowych.

Przytoczone tu argumenty pozwalają na sformułowanie poglądu, że uznanie powszechnego akcjonariatu pracowniczego za dominujące rozwiązanie własnościowe byłoby ogromnym ryzykiem i kolejnym nieudanym eksperymentem polskiej gospodarki. Nie oznacza to jednak, że w nowym ładzie własnościowym nie ma w ogóle miejsca na jakąkolwiek inną wersję akcjonariatu Pracowniczego. Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych odwołuje się do pewnych rozwiązań, których źródłem jest idea akcjonariatu pracowniczego. Znajduje to m.in. wyraz w przyznaniu pracownikom przedsiębiorstw prawa zakupu 20% akcji na zasadach preferencyjnych. I ta wersja mniejszościowego, a nie większościowego akcjonariatu pracowniczego (gdy pracownicy posiadają kontrolny pakiet akcji) jest najbardziej realnym rozwiązaniem w warunkach Polskich. Podstawowa różnica między tym rozwiązaniem a amerykańską wersją akcjonariatu pracowniczego polega na tym, że u nas prawo zakupu akcji mają nie tylko pracownicy, lecz także inne osoby fizyczne i prawne, mając przy tym prawo zbywania posiadanych akcji na rynku kapitałowym. Tak rozumiana rola i zakres akcjonariatu sprowadza problem do właściwych rozmiarów i specyfiki polskiej gospodarki.

Władysława Łuczka-Bakuła

Walter Adolf Jöhr, *Der Auftrag der Nationalökonomie. Ausgemalte Schriften*, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1990, ss. 521.

Gospodarka małej Szwajcarii należy do najbardziej prężnych i efektywnych na świecie. Duża^w tym zasługa szwajcarskiej ekonomii - jej koncepcji teoretycznych i metodologicznego podejścia do problemów gospodarczych. W okresie po II wojnie światowej rozwój ekonomii w Szwajcarii wyznaczany był w dużym stopniu przez działalność naukową prof. Waltera Adolfa Jöhra (1910-1987), który należał do najwybitniejszych ekonomistów niemieckiego obszaru językowego. Większość opracowań tego Autora jest obecnie trudno dostępna dla czytelników. Stąd też zrodził się pomysł wydania w oddzielnej książce jego podstawowych prac.

Książka *Zalecenia ekonomii. Pisma wybrane* składa się z przedmowy, wprowadzenia, trzech Podstawowych części oraz bibliografii i skorowidza. W części pierwszej (*Wybraneproblemy ogólnej i szczegółowej polityki gospodarczej*) zawiera najbardziej znane prace Autora, które przyniosły mu międzynarodową sławę. Głównym celem W. A. Jöhra było praktyczne wykorzystanie ekonomii w działaniach politycznych w celu poprawy warunków życia ogółu ludności. Jego prace charakteryzowały się orientacją na problemy praktyczne, poszukiwaniem rozwiązań kompromisowych i uwzględnianiem w szerokim zakresie problematyki wartości. Będąc zwolennikiem gospodarki rynkowej, podkreślał on zawsze duże znaczenie polityki gospodarczej państwa. Samą gospodarkę rynkową rozumiał jako „przedsięwzięcie państwowe”, wierząc głęboko w możliwość sterowania procesami gospodarczymi. Nawet środki niezgodne z wymogami rynku - zastosowane w niewielkich ilościach - mogą być korzystne dla funkcjonowania gospodarki. Gospodarkę rynkową traktował Autor jako najważniejszego gwaranta wolności politycznej. Będąc zwolennikiem „sterowanej gospodarki rynkowej” stanowczo odrzucał alternatywę: socjalizm lub czysty liberalizm. Jego zdaniem - gospodarka nie posiada nigdy charakteru „czystego”, ale łączy w sobie różnego rodzaju rozwiązania. W. A. Jöhr należał do prekursorów problematyki ekologicznej

w badaniach ekonomicznych. Jego artykuł *Zagrożone środowisko. Ekonomia przed nowymi zadaniami* (1974) wywarł duży wpływ na społeczne badania nad ochroną środowiska. W tym celu - zdaniem W. A. Jöhra - nie należy odrzucać dotychczasowej ekonomii, ale trzeba ją gruntownie zmodyfikować. Jedynie rozwój nowych metod myślenia, nowych pojęć i nowego aparatu teoretycznego może przyczynić się do wyjaśnienia istniejących współzależności pomiędzy człowiekiem a środowiskiem.

Część druga książki przedstawia wkład prof. Jöhra do teorii i polityki koniunktury. Jego praca *Die Konjunkturschwankungen (Wahania koniunkturalne)* z 1952 r. należy do klasycznych już prac w zakresie teorii koniunktury gospodarczej. Autor odrzucał mechanistyczną koncepcję kryzysów i ekspansji gospodarczych, proponując społeczno-psychologiczne wyjaśnienie działalności gospodarczej. Podstawową tezę Autora było przekonanie, że w procesie koniunktury występuje nie tylko element „samowzmacniania” impulsów koniunkturalnych, ale także wzajemnej „infekcji” działań poszczególnych podmiotów gospodarczych. Pojęcie infekcji stanowi tutaj metaforę w stosunku do wzajemnego oddziaływania na siebie podmiotów gospodarczych. W latach sześćdziesiątych pojawiły się poglądy, że teoria koniunktury straciła swoją aktualność i została już zastąpiona przez teorię wzrostu. W. A. Jöhr odrzucał stanowczo takie uproszczone stanowisko.

Stwierdzał jednak, że w okresie powojennym pojawiły się charakterystyczne zmiany w działalności gospodarczej: fazy ekspansji i obniżenia działalności gospodarczej stały się mniej głębokie, zniknęła też charakterystyczna regularność zaburzeń cyklicznych w gospodarce.

Trzecia część książki poświęcona jest historii doktryny społecznej i polityce ustrojowej. W. A. Jöhr przywiązywał dużą wagę do teoretycznej polemiki z różnymi badaczami, kierunkami i dziełami naukowymi. Umożliwiało to nie tylko głębsze zrozumienie zjawisk społecznych, lecz także unikanie wielu błędów w koncepcjach teoretycznych. Zajmowanie się różnymi społecznymi koncepcjami teoretycznymi prowadzić może do lepszego wyjaśnienia współczesnych zjawisk politycznych i kulturowych. W ujęciu Autora, życie gospodarcze - jako obiekt poznawczy - podlegało znacznie większym zmianom niż pozostałe nauki społeczne. W ekonomii wyróżniał on dwie podstawowe dziedziny badawcze: 1) analizę istoty gospodarki, jej zadań, struktury, instytucji (tzw. morfologia życia gospodarczego), 2) opis procesów rynkowych i procesów rozwojowych, zwłaszcza praw tworzenia cen, kształtowania się dochodów, funkcjonowania pieniądza, koniunktury gospodarczej.

Jako najwybitniejszego ekonomistę niemieckojęzycznego Autor uznawał Waltera Euckena. Przypisywał mu dokonanie przełomu w ekonomii w trzech zakresach: przewyższenia historyzmu, stwarzenia nowej teorii gospodarczej i ukształtowania nowego ustroju gospodarczego RFN, po przełamaniu faszystowskiego ustroju gospodarczego. W. Eucken dokonał systematyki form rynku oraz różnych form gospodarki kierowanej centralnie. Stworzył teoretyczną koncepcję ekonomiczną, określaną jako „neoliberalizm”, która prowadziła do powstania systemu społeczno-gospodarczego RFN nazywanego „społeczną gospodarką rynkową”. Innym cenionym przez Autora myślicielem był Werner Sombart. Dla Sombarta celem działalności naukowej był nie tylko opis i wyjaśnienie, ale także „prawdziwy sens i znaczenie procesów społecznych”. Podkreślając takie załugi W. Sombarta, jak: wskazanie na swoistość nauk społecznych, powiązanie teorii i historii czy też uniwersalność, W. A. Jöhr odrzucał jednak zasadniczą przepaść pomiędzy ludzką działalnością duchową a przyrodą, czy też niedocenianie podejścia hipotetyczno-dedukcyjnego w ekonomii, charakterystyczne dla tego myśliciela.

W. A. Jöhr prowadził ożywioną dyskusję teoretyczną z koncepcjami ideowymi „Nowej Lewicy”. Duży rozgłos zdobył zwłaszcza jego krytyczny artykuł o koncepcjach Che Guevary. Idee tego ostatniego fascynowały młodzież Zachodu i wpływały na poglądy „Nowej Lewicy”. W. A. Jöhr oceniał bardzo krytycznie ideę tworzenia nowego człowieka socjalizmu, jak też proponowany przez Che Guevare.

W naszym kraju odbywa się obecnie rozpad politycznych i gospodarczych struktur „realnego socjalizmu”. Pojawia się zapotrzebowanie na nowe koncepcje teoretyczne i praktyczne roz-

Wiązania gospodarcze. Wydaje się, że źródeł inspiracji w tym zakresie można szukać m.in. właśnie w pismach tego szwajcarskiego ekonomisty i myśliciela. Był on zawsze Przeciwnikiem socjalistycznego, kolektywistycznego modelu ustrojowego, a także krytykiem radykalnego liberalizmu gloryfikującego mechanizmy rynkowe jako podstawę decyzji. Na podkreślenie zasługuje też jego głęboko humanistyczny pogląd na gospodarke, społeczeństwo i człowieka.

Eugeniusz Kośmicki

Aleksander Gella, *Development of Class Structure in Eastern Europe. Poland and her Southern Neighbors*, State University of New York Press, Albany 1989, ss. XVII + 326.

Zdumiewające swym tempem historyczne wydarzenia prowadzące do powstania młodych, uniezależnionych od Związku Radzieckiego post-komunistycznych demokracji spowodowały, że Europa Wschodnia ponownie znalazła się w centrum międzynarodowego zainteresowania. Symptomatyczny, bo świadczący o świadomości dziejowego charakteru przemian, jest stopniowy powrót do określenia „Europa Środkowa” lub „Europa Środkowo-Wschodnia”, zamiast terminu „Europa Wschodnia”, używanego od czasu zakończenia II wojny światowej dla przeciwstawienia tzw. państw socjalistycznych demokracjom Europy Zachodniej.

Książka Aleksandra Gelli ukazała się na rynku zachodnim w jak najbardziej odpowiednim czasie, wychodząc na przeciw fali zainteresowania wiążącej się jednocześnie z zapotrzebowaniem na poszerzenie wciąż niewielkiej wiedzy na temat społeczeństw krajów byłego „bloku wschodniego”. Jest to póba przedstawienia anglojęzycznym czytelnikom procesu transformacji struktury społecznej Polski, Czechosłowacji, Węgier i Rumunii począwszy od feudalizmu aż do czasów współczesnych. Historyczno-socjologiczna perspektywa pozwala umiejscowić tę pozycję w kontekście nowego, prężnego i coraz bardziej wpływowego i liczącego się nurtu w socjologii zachodniej (zwłaszcza amerykańskiej) zwanego socjologią historyczną. Autor przyjmuje charakterystyczne dla tego nurtu założenie, iż „...przyczyny zjawisk społecznych tkwią w głębiach historii. Dlatego historia klasowa tych krajów (Polski, Czechosłowacji, Węgier i Rumunii - przyp. A. W.) jest koniecznym wprowadzeniem do badań nad ich współczesną strukturą społeczną”.

W części pierwszej A. Gella stara się przybliżyć zawiłości historii geopolitycznej regionu Europe Wschodniej, szkicując także historię każdego z czterech państw od czasu średniowiecza do II wojny światowej. Najwięcej miejsca poświęcono tu (podobnie jak i w całej pracy) Polsce, zajmującej wśród pozostałych trzech krajów pozycję szczególną ze względów geograficznych, historycznych i politycznych.

Historyczne tło stanowi preludeum do zasadniczej części książki, na którą składa się wnikliwa analiza socjologiczna poszczególnych grup społecznych (chłoptwa, szlachty, burżuazji, proletariatu i inteligencji) i ich ewolucji do momentu wybuchu II wojny światowej.

Dwie wielkie przeszkody stanęły na drodze rozwoju klasy średniej w Europie Wschodniej: prestiż i przywileje szlachty oraz zwycięstwo kontrreformacji, które przyczyniło się do ugruntowania postaw antykapitalistycznych. Nie bez znaczenia też było, iż mieszczaństwo rekrutowało się głównie spośród zagranicznych przybyszów, przede wszystkim Niemców i Żydów, co miało wpływ na pogłębienie się antagonizmów między klasą średnią a pozostałą częścią ludności. W porównaniu z Polską w stosunkowo lepszej sytuacji znajdowała się ta klasa w Czechosłowacji i na Węgrzech, najsłabsza zaś była w Rumunii. Jednak tylko w Polsce - jak zauważa Autor - szlachcie udało się w pełni ograniczyć rozwój miast (s. 105).

Sporo uwagi poświęca A. Gella inteligencji, jego zdaniem najbardziej interesującej spośród analizowanych grup społecznych. Inteligencja wschodnioeuropejska nie ma swojego odpowiednika w społeczeństwach Europy Zachodniej czy Ameryki. Wokół samego terminu „inteligencja” narosło wiele nieporozumień. W krajach komunistycznych zaczęto tym mianem określać wszystkich pracowników umysłowych - od nauczycieli akademickich po urzędników najniższej rangi. Gella zajmuje się wyłącznie tzw. „starą” czy „klasyczną” inteligencją, którą definiuje jako „warstwę ludzi wykształconych, charakteryzujących się pewną charyzmą i określonym zespołem wartości” (s. 132-133). Tym co różniło inteligencję od burżuazji, był przede wszystkim właśnie system wartości niż kryteria oparte np. na standardach ekonomicznych.

Przy próbach definiowania inteligencji uwidacznia się w szczególności nie-marksistowskie i niejednokrotnie polemiczne wobec marksizmu podejście Autora (np. s. 71, 133), nie odzgującego się jednak całkowicie od niektórych przydatnych jego zdaniem założeń i terminologii tej orientacji teoretycznej. I tak np. stosuje on termin „warstwa”, przyjmując za marksistami, iż inteligencja nigdy nie była klasą ekonomiczną, z drugiej jednak strony - w przeciwieństwie do marksistów - podkreśla „ponadklasową” pozycję tej grupy społecznej (s. 133).

A. Gella zajmuje się prawie wyłącznie opisem szczególnej roli inteligencji polskiej w okresie rozbiorów, porównując ją jedynie z jej rosyjskim odpowiednikiem. Niewiele w związku z tym można się z tego rozdziału dowiedzieć o inteligencji i jej roli w pozostałych trzech krajach. W końcowej, trzeciej części książki ukazany został wpływ II wojny światowej oraz narzuconych po wojnie systemów komunistycznych na strukturę czterech wybranych państw. Struktura ta została zniszczona zarówno przez wojnę, jak i pierwsze lata komunizmu. Było to m.in. związane z eksterminacją ludności żydowskiej, likwidacją klasy średniej oraz - w przypadku Polski - zdziesiątkowaniem inteligencji. Jedyną jednak klasą, która we wszystkich tych społeczeństwach przestała w ogóle istnieć, było ziemiaństwo. Warstwa ta cieszyła się szczególnym prestiżem tylko w Polsce i na Węgrzech, gdzie traktowano ją jako spadkobiercę kultury i tradycji szlacheckiej. Polskie ziemiaństwo Autor ocenia nieco apologetycznie, pisząc, iż w czasie II wojny światowej polscy właściciele ziemscy „...pozostając wierni najlepszym tradycjom, wypełnili do końca swoje patriotyczne obowiązki” (s. 193). Stosunkowo mało miejsca przeznaczył Autor na analizę struktury społecznej ukształtowanej w systemie komunistycznym, kończąc przy tym swoje rozważania na połowie lat siedemdziesiątych, co uznać trzeba za słabszą stronę tego opracowania.

Głównym skutkiem narzucenia komunizmu było ujednoczenie i upodobnienie się struktur społecznych omawianych krajów. Oficjalnie podzielono społeczeństwa na trzy grupy: klasę robotniczą, chłopstwo i inteligencję pracującą. Badania socjologiczne nad rzeczywistą stratyfikacją były utrudniane lub wręcz uniemożliwiane. Bliżej scharakteryzowana została nowa grupa tzw. „partyjnej nomenklatury”, której status społeczny wyznaczały nie dochód czy wykształcenie, lecz polityczne stanowiska i funkcje. W końcowych uwagach Autor wraca do głównej tezy swojej pracy, a mianowicie, iż po raz pierwszy w historii Polski, Czechosłowacji, Węgier i Rumunii zaistniały warunki do powstania jakiegoś rodzaju federacji tych krajów. Warunki te to przede wszystkim wspólny interes w obliczu groźby ze strony ZSRR oraz upodobnienie się struktur społecznych, które stworzyło przesłanki do zaniku irracjonalnych stereotypów i uprzedzeń, mających podłoże klasowe i dzielących dotychczas społeczeństwa tych czterech wschodnioeuropejskich krajów (s. 202). Teza to dyskusyjna, bo czy rzeczywiście można mówić o zaniku wzajemnych uprzedzeń, skoro obecny wzrost napięć etnicznych i odrodzenie nastrojów nacjonalistycznych w tej części Europy zdaje się dowodzić czegoś zupełnie innego. Ostatnie wydarzenia, których Autor nie mógł przewidzieć, pokazały też, że obok tradycyjnych jednoczących czynników w postaci zagrożeń ze strony ZSRR i zjednoczonych Niemiec, pojawił się nowy czynnik - mogący zarówno jednoczyć, jak i dzielić. Jest nim dążenie Polski, Węgier i Czechosłowacji do uzyskania członkostwa w EWG, jedynej liczącej się dzisiaj w Europie organizacji międzynarodowej. Przyznać trzeba wszakże, że

A.Gella dostrzegł wagę problemu federacji (czy też w ogóle politycznej współpracy, obecnie znowu stającego się kwestią otwartą), wnosząc przy tym istotny wkład do debaty na ten temat. Jego praca bowiem, stanowiąc bogate źródło wiedzy historycznej i socjologicznej o krajach Europy Środkowo-Wschodniej, daje możliwość przyjrzenia się historyczno-socjologicznym uwarunkowaniom obecnych procesów. Znany socjolog, Adam Podgórecki, określił książkę A.Gelli jako „pierwszą systematyczną analizę socjologiczną struktury społecznej wybranych krajów Wschodniej Europy”. Napisana ona została w sposób klarowny, zwięzły i przyciągający uwagę czytelnika, nawet jeśli nie jest on specjalistą w dziedzinie socjologii czy historii. Wartość jej dodatkowo podnoszą załączony zestaw map oraz obszerna bibliografia (do 1987 r.). Można wyrazić przekonanie, że recenzowana Praca z pewnością przyczyni się do przybliżenia oraz głębszego zrozumienia wśród anglojęzycznych odbiorców trudnych i złożonych problemów społeczno-politycznych Europy Wschodniej.

Adam Wiśniewski