

II. PRZEGLĄD PIŚMIENICTWA

S. E. Nahlik, *Wstęp do nauki prawa międzynarodowego*, Warszawa 1967, PWN, ss. 432

Książka profesora Nahlika jest rzeczywiście dopiero wstępem do planowanego obszernego systemu prawa międzynarodowego. Całość ma obejmować jeszcze trzy człony zasadnicze, które autor porównuje do głównych działów biologii. Pierwszy, jakby anatomia stosunków międzynarodowych, poświęcony będzie społeczności międzynarodowej; drugi fizjologia — współdziałaniu międzynarodowemu; trzeci, patologia — konfliktom międzynarodowym.

Jak widać więc, koncepcja jasna i oryginalna. Uzasadnione także wydaje się umieszczenie we wstępie historii i tzw. źródeł, gdyż stanowią wprowadzenie do właściwego prawa międzynarodowego.

Podobnie jak w wielu dotychczasowych systemach, zaraz w pierwszym zdaniu rozdziału wstępnego znajduje się określenie prawa międzynarodowego. Prawem tym dla autora jest po prostu „ogół norm obowiązujących w społeczności międzynarodowej” (s. 11), przy czym do społeczności tej zalicza wszystkie państwa suwerenne (s. 15). Brak tu jakichkolwiek bliższych określeń czy ograniczeń. Autor np. wyraźnie nie przywiązuje wagi do wzajemnego uznawania się państw. Rozróżnia natomiast obok społeczności międzynarodowej w „szerszym sensie” także „węższe”, np. państw socjalistycznych (s. 12—13).

Najwięcej informacji o postawie badawczej autora znajdujemy w drugim paragrafie wstępnego rozdziału: „Normy i ich usytuowanie”. Omówione zostały w nim główne kierunki w nauce prawa międzynarodowego, w szczególności zaś wyjaśnia autor takie pojęcia, jak naturalizm, pozytywizm, monizm czy dualizm. Profesor Nahlik zwraca przy tym uwagę na „dialektykę rozwoju prawa międzynarodowego”, co właściwie uniemożliwia zdecydowane opowiedzenie się za którymkolwiek z tradycyjnych stanowisk.

Widać to najlepiej na przykładzie stosunku prawa międzynarodowego do wewnętrznego. Autor dochodzi do wniosku, iż „dialektyka rozwoju prawa międzynarodowego może sprawić, że w zależności od charakteru i przeznaczenia poszczególnych norm rozwiązania te będą się przeplatały, zarazem zaś, że te same zjawiska w zależności od czasu, miejsca, punktu widzenia różnie będą tłumaczone”. W konsekwencji ogranicza się do bardzo ostrożnego jedynie stwierdzenia, iż „obserwacja dzisiejszej rzeczywistości międzynarodowej uzasadnia [...] raczej dualistyczne niż monistyczne tłumaczenie stosunku prawa międzynarodowego do wewnętrznego” (s. 20—21).

W innym miejscu, wobec „wielości kręgów norm”, autor stawia pod znakiem zapytania nawet „postulat jedności prawa międzynarodowego”, gdyż, jak pisze, „w praktyce każdego państwa zakres pojęcia „prawo międzynarodowe” przedstawia się odmiennie” (s. 22). Trudno się z tym ostatnim poglądem zgodzić. Jedność prawa międzynarodowego nie zakłada bynajmniej obowiązywania tych samych norm dla wszystkich państw, lecz jedynie pewnego trzonu podstawowych zasad, który niewątpliwie istnieje mimo wielorakich i głębokich różnic dzielących członków dzisiejszej globalnej społeczności międzynarodowej.

Ostateczny wniosek autora jest zresztą, mimo wskazanych przez niego sprzecz-

ności, optymistyczny. Sądzi on, że „coraz ściślejsze stosunki między państwami i działalność kodyfikacyjna prowadzą do wyrównywania tych różnic”, zaś, napór sił demokratycznych [...] sprawia, że wyrównywanie to [...] prowadzi rozwój prawa międzynarodowego w kierunku zasadniczo postępowym” (s. 22).

Postawa badawcza profesora Nahlika jest zdecydowanie antydogmatyczna. Zgodnie z panującą w nauce tendencją, głosi on konieczność zerwania z „szufladkowością”, „zbytnią specjalizacją prowadzącą do dualizmu prawa i rzeczywistości”. Postuluje „uwzględnienie w najszerszej mierze społecznej rzeczywistości”, gdyż — jak sądzi — „ona jedynie umożliwi zrozumenie norm prawa międzynarodowego” (s. 23—26). Trudno się nie zgodzić z tymi postulatami. Zrealizowanie ich w obszernym systemie prawa międzynarodowego to zadanie jednak bardzo ambitne; można się nawet obawiać, że przekracza możliwości jednego autora, jeżeli chce on uniknąć schematyzmu lub rozpuszczenia prawa międzynarodowego w bieżącej polityce międzynarodowej.

W omawianym rozdziale przedstawiono jeszcze podstawowe zasady, zagadnienie sankcji, nazwę i systematykę prawa międzynarodowego. Bardzo ważne to sprawy, ale nie sposób przy nich się zatrzymać w krótkiej recenzji.

Wstępy historyczne są przyczyną licznych sporów i kłopotów nie tylko w nauce prawa międzynarodowego. Decyzję autora, aby taką część umieścić, należy więc uznać, choćby ze względów dydaktycznych, za słuszną i śmiałą zarazem. Niełatwo bowiem znaleźć periodyzację odpowiednią jednocześnie dla rozwoju społeczności międzynarodowej, prawa międzynarodowego i jego nauki. Jest w każdym razie zasługą autora, że dał periodyzację prostą i przejrzystą i że starał się nie mieszać rozwoju społeczności, prawa i nauki, gdyż, jakkolwiek ściśle powiązane, stanowią przeciwie zjawiska różne.

Można oczywiście w nieskończoność spierać się o właściwe rozmieszczenie akcentów i trafność uogólnień w tego rodzaju skrótach historycznych. W tym przypadku niezbyt szczęśliwe wydają się stwierdzenia w odniesieniu do składu społeczności międzynarodowej XIX w., że „na razie rozwiązaniem dominującym jest kompromis” (s. 97), że „spójnią międzynarodowej społeczności są w jakimś stopniu resztki wspólnej cywilizacji chrześcijańskiej” (s. 98), lub że, o losach kontynentu afrykańskiego [...] decyduje się arbitralnie bez porozumienia z miejscową ludnością” (s. 99) (w kolonializmie XIX wieku!).

Zbyt elementarne w takim dziele jest chyba także uzasadnienie znaczenia w dziejach ludzkości Odrodzenia czy też wyjaśnienie terminu „humanizm” (s. 70). Można by natomiast wspomnieć np. o próbach utworzenia stałego trybunału międzynarodowego na II konferencji haskiej w 1907 r.

Druga część pracy, znacznie obszerniejsza, poświęcona jest rozważaniom na temat tzw. źródeł prawa międzynarodowego. Dzieli się ona na dwa działki: dział A — „Umowy międzynarodowe” i dział B — „Inne źródła prawa międzynarodowego”, przy czym stosunek objętościowy tych działków wynosi 4 do 1 na korzyść umów.

Proporcja ta jest uzasadniona względami obiektywnymi i subiektywnymi autora. Z jednej strony bowiem umowa międzynarodowa, jako podstawowe obecnie narzędzie tworzenia prawa międzynarodowego, zasługuje na wszechstronne omówienie, zwłaszcza w obliczu prowadzonych intensywnych prac kodyfikacyjnych w tej dziedzinie. Z drugiej zaś, jak się zdaje, autorowi problematyka umów jest szczególnie bliska, ma więc na ten temat najwięcej do powiedzenia od siebie. Można jedynie zastanowić się, czy rozważania te, obejmujące niemal połowę całej książki i zawierające wiele szczegółów wykraczających poza teorię źródeł, nie rozsadzają zbyt niu pracy będącej przeciwie dopiero wstępem do systemu.

Brak miejsca nie pozwala na analizę tego tak bogatego w problemy działu. Nasuwa się jednak pewna ogólna uwaga krytyczna, a mianowicie niedostateczne uwypuklenie w tym morzu faktów i poglądów rzeczy z punktu widzenia prawnego najistotniejszych. Weźmy dla przykładu pojęcie „rangi” umów, które pojawia się w pracy kilkakrotnie w różnym kontekście (np. s. 216, 217, 234, 235). Autor przyjmuje nawet „rangę” za podstawę dla swojej klasyfikacji umów (s. 235). Co więcej, dopatruje się różnej „rangi prawnej” umów w praktyce publikowania albo nie publikowania ich w naszym Dzienniku Ustaw i przeprowadza analogię z ustawami, zarządzeniami władz administracyjnych i kontraktami. O umowach handlowych zaś pisze następująco: „Nie wynika stąd, aby umowy takie nie miały wiązać. Wiązą, oczywiście, ale jednak ranga ich jest inna niż ranga umów zawierających normy o ogólnym zastosowaniu” (s. 216—217).

Pomijając tu sprawę słuszności tych poglądów, zawarte w nich niedomówienia mogą być opacznie rozumiane przez mniej doświadczonych czytelników, sugerują bowiem istnienie umów o różnej mocy wiążącej, np. z powodu ich nie opublikowania. Niezbędne więc byłoby w tym miejscu podkreślenie, że pod „rangą” umowy rozumie się przede wszystkim jej doniosłość polityczną lub gospodarczą. Wszystkie bowiem umowy, bez względu na nazwę, przedmiot, organ zawierający umowę czy sposób ogłoszenia, jednakowo wiążą strony.

Bardzo interesujące są także wywody autora na temat zwyczaju, ogólnych zasad i środków pomocniczych. Wymienić tu zwłaszcza wypada bardzo ciekawy przykład autora na ustalenie się na podstawie jednego precedensu normy zwyczajowej w zakresie ochrony dzieł sztuki w czasie wojny (s. 366—367). Trudniej natomiast recenzentowi zgodzić się z poglądem na element psychologiczny zwyczaju. W warunkach przyjęcia praktyki za prawo (art. 38, p. 1b Statutu MTS) nie idzie bynajmniej o świadomość prawną państw, jak twierdzi autor, lecz ich wolę przyjęcia praktyki (oczywiście milczącą lub domniemaną wolę, s. 368—369). Pocucie czy też świadomość prawną państw, będąc niesprawdzalną i subiektywną, nie może stanowić i wbrew pozorom, nigdy nie stanowiła kryterium istnienia zwyczaju międzynarodowego.

Gdy idzie o ogólne zasady prawa, wymienione w art. 38 p. 1c Statutu MTS, to chyba zbyt łatwo autor godzi się na interpretację tego punktu jako przyznanie Trybunałowi prawa do stosowania zasad nie będących jeszcze normami prawa międzynarodowego (s. 381—386). Trybunał może oczywiście i bardzo często stosował różne zasady, ale tylko tak powszechnie uznane, że można przyjąć, iż spełniają także warunki norm prawa międzynarodowego. Nie musi tego Trybunał za każdym razem ustalać, jeżeli ustalono to już uprzednio lub nie budzi niczyjej wątpliwości.

„Wstęp” profesora Nahlika zamykają bardzo interesujące i pobudzające do dyskusji „Uwagi końcowe poświęcone szczególnie kontrowersyjnym sprawom, jak zagadnienie hierarchii norm prawa międzynarodowego, ich wyliczenie w art. 38 Statutu MTS, znaczenie aktów jednostronnych czy też uchwał organizacji międzynarodowych.

Do zalet pracy jako całości należy oparcie jej na obszernym i, co ważniejsze, także najnowszym materiale źródłowym i piśmiennictwie. Szkoda tylko, że konieczna oszczędność w cytatach, których i tak jest sporo, nie pozwala w pełni ocenić oryginalnych myśli autora. Można mieć także nadzieję, że w całości systemu znajdzie się miejsce na indeks rzeczowy i nazwisk.

Potoczystość stylu, o którą autor bardzo dba, odbija się nieco na precyzji i zwięzłości wywodów. Lepiej chyba było też zaniechać tego rodzaju zwrotów, jak np. „na bazie zasadniczej wrogości” (s. 68), „ujęcie bardziej całościowe” (s. 106) lub „przeanalizować sposób” (s. 406). Na podkreślenie natomiast zasługuje solidne przeprowadzenie korekty, co nie było łatwe, zważywszy dużą liczbę nazwisk i tytułów w kilku językach. Zasługa to nie tylko wydawnictwa, ale z pewnością także autora.

Na zakończenie tego z konieczności fragmentarycznego zestawienia uwag krytycznych należy podkreślić, że książka profesora S. E. Nahlika jest dziełem ambitnym, poważnie wzbogacającym nasze piśmiennictwo w zakresie prawa międzynarodowego. Będzie ona cenną pomocą w pracy badawczej i dydaktycznej.

Karol Wolfke

M. Pazdan, *Zdolność do czynności prawnych osób fizycznych w polskim prawie międzynarodowym prywatnym*, Kraków 1967, Wyd. UJ. ss. 126

Polska nauka prawa międzynarodowego prywatnego znajduje się obecnie w stadium ciągłego i nader szybkiego rozwoju literatury monograficznej. Do rozwoju tego przyczynia się w dużej mierze krakowski ośrodek specjalistów zgrupowanych wokół prof. Kazimierza Przybyłowskiego. W działalności wydawniczej Uniwersytetu Jagiellońskiego, pozycje monograficzne z zakresu prawa międzynarodowego prywatnego odgrywają niepoślednią rolę. Jedną z najnowszych tego rodzaju pozycji jest właśnie praca Maksymiliana Pazdana, której poświęcamy niniejsze uwagi.

Zdolność do czynności prawnych stanowi w prawie międzynarodowym prywatnym problem o tyle kluczowy, że rozważana być musi nie tylko ogólnie, lecz również w odniesieniu do konkretnych poszczególnych czynności prawnych. Tym samym badacz tego problemu musi wziąć pod uwagę rozmaite działy prawa cywilnego i rodzinnego. Autor na ogół wywiązał się dobrze z gadania. Posiada duży dar precyzyjnego formułowania, przy znacznej zwięzłości stylu. Postawione zagadnienia rozwiązuje przede wszystkim w odniesieniu do prawa polskiego, lecz na szerokiej bazie prawno-porównawczej. Szkocja co prawda, że autor stosunkowo mało miejsca poświęcił prawu, doktrynie i orzecznictwu USA, nie tyle w ustawodawstwach poszczególnych stanów, lecz na tle *Restatement* z r. 1934.

Autor analizuje odnośne normy nowej polskiej ustawy o prawie międzynarodowym prywatnym z 12 XI 1965 r w ścisłym powiązaniu z całym poprzednim rozwojem uregulowań prawnych na omawianym odcinku, a zwłaszcza z dawną ustawą z 2 VIII 1926 r. W pełni wykorzystał orzecznictwo polskie i w znacznej mierze zagraniczne co do omawianych przez siebie zagadnień. Przedstawił różne ewentualności w zakresie wykładni ustaw (jak to czyni np. w odniesieniu do art. 4 kodeksu cywilnego austriackiego).

Praca M. Pazdana nie budzi jako całość zastrzeżeń, zawiera wiele cennych sformułowań i rozważań, co oczywiście nie wyklucza w szczegółach pewnych usterek. Tak więc należało dokładniej omówić zdolność do zawarcia umowy o wybór prawa w dziedzinie zobowiązań (s. 44-45). Wątpliwe jest też, czy fakt pominięcia w nowej

ustawie zasady *semel maior semper maior* oznacza, że zasada ta nie może mieć obecnie zastosowania, że „należy obecnie stosując do przesłanek zdolności danej osoby jej prawo ojczyście, brać pod uwagę aktualne prawo ojczyście tej osoby także gdy chodzi m. in. o jej pełnoletność” (s. 26). Istnieją przecież w nauce poglądy, że zasada *semel maior semper maior* powinna być traktowana jako norma niepisana, aktualna zawsze. Brak w pracy rozważenia samego charakteru tej normy, rozważenia, czy nie jest to norma prawa intertemporalnego, a z takim poglądem w nauce się spotykamy.

Stale aktualny w zakresie zdolności dylemat: jedna ogólna reguła kolizyjna dla zdolności do czynności prawnych, czy poddanie tej zdolności prawu właściwemu dla określonej czynności, został wprowadzicie przez autora zasadniczo rozwiązany poprawnie, jednak niezupełnie podzielałem jego pogląd na właściwość prawa w zakresie zdolności testowania. Skłonny jestem przyjąć raczej, że do zdolności testowania ma w nowej ustawie zastosowanie art. 9 § 1, a nie art. 35, jak twierdzi autor. Uważam, że odrębna norma kolizyjna dla danego wycinka zdolności występuje tylko tam, gdzie odrębny przepis kolizyjny wyraźnie stanowi, że odnosi się do zdolności, jak to widzimy np. w art. 77 prawa wekslowego czy art. 62 prawa czekowego. Skoro art. 35 ustawy o prawie międzynarodowym prywatnym nie stwierdza *expressis verbis*, że odnosi się również do zdolności testowania, to — moim zdaniem — należy przyjąć, że zdolność ta podlega ogólnej normie art. 9 § 1 tejże ustawy, zaś art. 35 obejmuje zakresem swej normy kolizyjnej oczywiście wszelkie inne przesłanki ważności testamentu i innych czynności prawnych *mortis causa*. Oczywiście, omawianego w tym miejscu poglądu autora nie uważam za usterkę pracy, bo omawiane zagadnienie jest sporne. Chodzi mi w tym miejscu raczej o skonfrontowanie poglądów autora i moich i daleki jestem od traktowania mej uwagi jako krytyki pracy.

Nie zgadzam się z poglądem autora, jakoby do przesłanek ubezwłasnowolnienia przy zastosowaniu nowej ustawy o prawie międzynarodowym prywatnym należało odnieść przepisy o opiece zawarte w art. 23 (s. 88—89). Zgodnie z przeważającym w polskiej doktrynie poglądem sądzę, że w braku normy kolizyjnej odnoszącej się bezpośrednio do ubezwłasnowolnienia (a taki brak występuje w nowej, jak i występował w dawnej ustawie) należy nie tylko skutki prawne, lecz i przesłanki ubezwłasnowolnienia oceniać na podstawie tej normy kolizyjnej, która ma zastosowanie do zdolności do czynności prawnych, a to na zasadzie analogii z ustawy (gdyż w zakresie ubezwłasnowolnienia istnieje luka w ustawie o prawie międzynarodowym prywatnym, wymagająca oparcia się na (analogii legis). Najbliższym przepisem jest przepis dotyczący zdolności do czynności prawnych, a na to wskazuje fakt, że instytucja ubezwłasnowolnienia jest tylko pewnym środkiem, za pomocą którego dokonuje się pozbawienia danej osoby fizycznej zdolności do czynności prawnych, bądź ograniczenia jej w tejże zdolności. Co prawda na tle prawa polskiego nie wystąpi praktycznie różnica między zastosowaniem art. 23 i art. 9 § 1, skoro jeden i drugi z tych przepisów wyznacza właściwość *legis patriae*. Jednakże ryzykowne byłoby wysuwanie ogólnej zasady, w myśl której przesłanki ubezwłasnowolnienia miałyby podlegać innej normie kolizyjnej aniżeli jego wpływ na zdolność do czynności prawnych. Gdyby bowiem w jakimś ustawodawstwie inny łącznik rządził zdolnością do czynności prawnych, inny zaś opieką, to zastosowanie jednego prawa do skutków ubezwłasnowolnienia w zakresie zdolności do czynności prawnych, a innego prawa do przesłanek ubezwłasnowolnienia mogłoby nie obyć się bez trudności.

Oceniając ogólnie pracę Maksymiliana Pazdana można powiedzieć, że stanowi ona bardzo cenny wkład do tak koniecznych w tej chwili badań nad nową polską ustawą o prawie międzynarodowym prywatnym.

Jerzy Fabian

B. Walaszek, *Przysposobienie w polskim prawie rodzinnym oraz w polskim prawie międzynarodowym prywatnym i procesowym. Dokonanie i skutki*, Warszawa 1966, PWN, ss. 327; *Rozwiązanie przysposobienia w polskim kodeksie rodzinnym i opiekuńczym oraz w polskim prawie międzynarodowym prywatnym i procesowym*, Studia Cywilistyczne, t. VII, Kraków 1966, ss. 67

Problematyka przysposobienia (małoletnich wywołuje w naszej literaturze prawniczej nie słabnące zainteresowanie. Po monografii Z. Ziemińskiego *Podłoże społeczne przysposobienia dziecka* (1956), monografią niżej podpisanego *Przysposobienie w polskim prawie rodzinnym* (1957) ukazała się trzecia z kolei praca, znacznie obszerniejsza od obydwu poprzednich, pióra B. Walaszka. Ściśle rzecz biorąc, praca ta ukazała się w formie książki i w formie rozprawy zamieszczonej w t. VII „Studiów Cywilistycznych”. Łączność tematyczna obydwu tych publikacji jest tak ścisła, że usprawiedliwione jest ich wspólne omówienie. Można jedynie przy tej okazji wyrazić żal, że trudności wydawnicze uniemożliwiły ukazanie się pracy w jednej całości.

Praca B. Walaszka różni się zasadniczo od dwóch poprzednio wymienionych. Monografia Z. Ziemińskiego miała przede wszystkim charakter socjologiczny; konstrukcje prawne powiązane były wyraźnie z wynikami badań empirycznych, zwłaszcza zaś z wywiadami środowiskowymi. Monografia niżej podpisanego stawiała sobie za cel obronę określonej tezy. Chodziło mi przede wszystkim o wykazanie, że przemiany we współczesnej rodzinie doprowadziły do bardzo silnego pędu do stworzenia możliwie najsilniejszej więzi między przysposabiającymi a adoptowanym dzieckiem. Przepisy prawne nie czyniły wówczas zadość tej potrzebie, stąd nasuwał się postulat ich zmian w kierunku (przekształcenia panującej wówczas adopcji niepełnej na adopcję pełną. Chodziło o to, by dziecko adoptowane zerwało wszelkie więzi (nie tylko faktyczne, ale i prawne) z rodziną naturalną, a w zamian uzyskało pełne prawa członka rodziny nie tylko w stosunku do samych przysposabiających, ale również do ich krewnych.

Bronisław Walaszek pisał swą pracę w zupełnie innych warunkach. Postulat wprowadzenia adopcji pełnej został już zrealizowany w przepisach nowego kodeksu rodzinnego i opiekuńczego z 1964 r. Pewne szczegółowe rozwiązania kodeksowe mogą oczywiście nie zadowalać, ale generalnie rzecz biorąc, najważniejsze postulaty — zgłaszane zarówno przez prawników, jak i przez organizacje społeczne zajmujące się problematyką rodziny — zostały uwzględnione. Autor nie miał potrzeby walczyć o zmiany ustawodawcze lub o przekształcenie praktyki stosowania przepisów prawnych, toteż cel jego pracy był inny. Pragnął on dokonać szczegółowej analizy istniejącego stanu prawnego, z tym wszakże, że nie ograniczył się li tylko do prawa polskiego. Autor pokusił się o zarysowanie szerokiej panoramy, obejmującej ustawodawstwo adopcyjne światowe, ukazanie jego tendencji rozwojowych, oraz problematyki związanej z usuwaniem kolizji ustawodawstw, innymi słowy — problematyki prawa międzynarodowego prywatnego obowiązującego w zakresie omawianego zagadnienia.

Praca ma charakter analityczny. Autor rozważa kolejno poszczególne zagadnienia najpierw w świetle prawa polskiego, następnie ustawodawstw innych krajów,

zarówno socjalistycznych, jak i kapitalistycznych, wreszcie omawia je z punktu widzenia prawa międzynarodowego prywatnego. Przy tej metodzie nie dało się wprowadzić uniknąć pewnych powtórzeń, ale za to czytelnik uzyskuje wszechstronne naświetlenie poszczególnych zagadnień z różnych punktów widzenia.

Podziw budzi ogromna erudycja autora. Niżej podpisany zajmował się przecież przez wiele lat problematyką przysposobienia. „Nie wstydzę się jednak przyznać, że co najmniej połowa powołanej przez autora literatury była mi nieznana. Co więcej, autor wykazał, że konfrontując prawo polskie z ustawodawstwem państw obcych popełniamy niekiedy grube uproszczenia. Wydawało się na przykład, że między kontraktowym systemem przysposobienia a jego formą sądową zachodzi zasadnicza różnica jakościowa. Autor przekonywa nas, że woale tak nie jest. Z jednej strony bowiem — w państwach, które zachowały kontraktową formę przysposobienia, kontrola ze strony organów publicznych jest tak silna, że trudno mówić o zachowaniu pełnej autonomii woli stron. Z drugiej strony — w państwach, w których przysposobienie dochodzi do skutku przez orzeczenie sądu (lub na mocy decyzji organu administracyjnego), zgoda szeregu osób, zwłaszcza zaś rodziców dziecka, jest powszechnie wymagana, tak że w rezultacie wola stron w zasadniczych punktach jest jednak respektowana. Przede wszystkim zaś bije w oczy prosta prawda, że adopcja dokonuje się przede wszystkim w rodzinach, w sferze stosunków faktycznych, a rzeczą prawa jest jedynie stworzenie optymalnych ram organizacyjnych dla powstającej w ten sposób więzi rodzinnej.

O jedno tylko miałbym do autora pretensję. Słabością pracy (na szczęście tylko w nielicznych punktach) jest zbyt silne oparcie się na literaturze, a zbyt słaba konfrontacja z rzeczywistością. Nieco razi fakt, że autor podaje więcej szczegółów o aktualnym układzie stosunków w dziedzinie adopcji w niektórych krajach zachodnich (na podstawie monografii H. Glassinga, *Voraussetzungen der Adoption*, 1957) niż o stosunkach panujących w tym względzie w Polsce. Doprowadziło to autora do diagnozy, że istnieje u nas „ilościowa przewaga dzieci «przeznaczonych» do przysposobienia nad osobami pragnącymi dokonać adopcji" (s. 104, 105). Jest to tylko częściowo prawdziwe. Istotnie brak jest dostatecznej ilości osób przysposabiających dzieci starsze, czy osamotnione; inaczej jest jednak w odniesieniu do dzieci małych, które najłatwiej można zaadoptować w nowej rodzinie. Takie przynajmniej są spostrzeżenia Ośrodków Adopcyjnych TPD, z którymi pozostaję w stałym kontakcie. Nie znaczy to oczywiście, by nie było u nas wielu dzieci pozabawionych normalnego środowiska rodzinnego, przebywających w Domach Dziecka lub w Darnach Małych Dzieci. Zazwyczaj jednak istnieją jakieś przeszkody utrudniające adopcję tych dzieci albo w postaci odmowy zgody ze strony rodziców, albo z uwagi na przeszkody natury prawnej, niekiedy natury czysto biurokratycznej. Przewycięzenie tych przeszkód staje się coraz bardziej nagłą potrzebą społeczną.

Na tym samym tle zastrzeżenia mogą budzić niektóre rozważania autora, a ściślej rzecz biorąc — dobór ich tematyki. I tak na przykład szerszy wywód poświęcił autor rozważaniom na temat możliwości przysposobienia nasciturusa, dochodząc do wniosku, że wprawdzie ze względu na przepis art. 120 k.r. i op. sąd nie może orzec adopcji dziecka przed jego urodzeniem, można wszakże już wtedy złożyć w sądzie odpowiedni wniosek. Nie mam nic przeciwko tego rodzaju konkluzji, o ile mi jednak wiadomo, problem taki nigdy w przeszłości nie powstał i gotów jestem zaryzykować twierdzenie, że w praktyce w przyszłości nie powstanie. Do tej samej

kategorii rozważań można zaliczyć wywód na temat ustania stosunku przysposobienia w przypadku adoptowania własnego dziecka pochodzącego z małżeństwa. Obawiam się, że tylko w powieści mogłoby się zdarzyć, że małżonkowie adoptują własne dziecko pochodzące z ich małżeństwa, nieświadomi jego pochodzenia. Natomiast brak jest bliższego omówienia niektórych problemów, które występują często i stwarzają istotne trudności w praktyce sądowej. Dotyczy to na przykład skutków anonimowej zgody rodziców na przysposobienie. Powstaje bowiem problem reprezentacji dziecka w postępowaniu adopcyjnym, niektórych aspektów władzy rodzicielskiej rodziców, uprawnień opiekuna dziecka w razie małoletności jego matki itp.

Nie chciałbym wszakże, by na tle powyższych uwag czytelnik odniósł fałszywe wrażenie: zagadnień prawnych poruszonych jest w pracy bardzo wiele (liczyć je można na dziesiątki, jeśli nie na setki), a wspomniane wyżej przeze mnie mankamenty metodyczne odbiły się ujemnie na kilku zaledwie sprawach.

W niektórych zagadnieniach miałbym ochotę nieco pospierać się z autorem. I tak, mam wątpliwości co do tezy, że w Polsce może dojść do przysposobienia dziecka przez cudzoziemca w formie kontraktowej, jeżeli forma ta przewidziana jest w prawie ojczystym adoptującego. Sądzę, że w Polsce może przysposobienie dojść do skutku tylko w drodze orzeczenia sądowego, choćby nawet sąd miał obowiązek stosować obce prawo materialne. Prawo międzynarodowe prywatne nie może bowiem prowadzić do zmiany właściwości organów ani też do ograniczenia jurysdykcji krajowej.

Innym zagadnieniem spornym jest problematyka wiążąca się ze zgodą rodziców na przysposobienie. Odnoszę wrażenie, że autor zmierza do zbyt silnej ochrony praw rodziców w moim odczuciu, nawet kosztem dziecka. Trudno mi na przykład pogodzić się z tezą, że jeżeli dziecko posiada rodziców, adopcja powinna mieć miejsce wówczas, gdy istnieje stan faktyczny zbliżony do tego, który uzasadnia pozbawienie władzy rodzicielskiej (s. 139). Takie zwięźlenie możliwości adopcji nie wydaje mi się usprawiedliwione. Podobnie nie sądzę, by do czasu wyrażenia zgody przez właściwe osoby istniała sytuacja przypominająca *negotium claudicans* (s. 151) oraz by orzeczenie o przysposobieniu bez zgody rodziców miało być dotknięte nieważnością (s. 166). Sądzę, że autor w zbyt silnym stopniu (przenosi tu na grunt postępowania sądowego elementy kontraktowe właściwe dla czynności prawnych pozasądowych).

Interesująca, lecz bardzo dyskusyjna jest [koncepcja autora co do charakteru zgody rodziców na przysposobienie. Autor wyraża pogląd, że zgoda ta nie jest ani ich prawem osobistym, ani atrybutem wypływającym z ich władzy rodzicielskiej, lecz jest swoistą syntezą obu tych elementów (s. 158). W swych rozważaniach szczegółowych pominął wszakże autor sytuację, gdy urodziła dziecko dziewczyna, która nie osiągnęła jeszcze pełnoletności. Nie sprawuje ona władzy rodzicielskiej (z tej też przyczyny nie może być jej pozbawiona), jednak zgoda jej na przysposobienie dziecka będzie konieczna w świetle art. 118 k.r. i op. Wspomnianą zgodą jest, zdaniem moim, wyłącznie osobistym atrybutem matki, co przemawiałoby przeciwko koncepcji autora.

Nie jest również dla mnie całkowicie jasne stanowisko autora co do możliwości przysposobienia osoby pełnoletniej (oczywiście tylko wówczas, gdy miałyby zastosowanie przewidujące taką możliwość prawo obce). Na s. 196 autor twierdzi — zdaniem moim słusznie — że przysposobienie takiej osoby jest niedopuszczalne ze względu na klauzulę porządku publicznego; z wywodów wszakże na s. 200, 201 oraz 234 można by wysnuć wnioszek odmienny.

Bogactwo problemów zawarte w pracy uniemożliwia nawet pobieżne przedstawienie ich czytelnikowi. Na to trzeba książkę po prostu przeczytać. Ze swej strony mogą tylko wyrazić radość, że tak interesująca instytucja prawna, jaką jest adopcja, doczekała się dalszego pogłębionego opracowania, co niewątpliwie pozwoli na dalszy jej rozwój.

Andrzej Stelmachowski

K. Sand, *Pozycja organizacji społecznych w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej (ze szczególnym uwzględnieniem ich współdziałania z administracją państwową)*, Lublin 1966, Wyd UMCS, ss. 386

Pozycję organizacji społecznych K. Sand omawia nie po raz pierwszy. Należy on do grona autorów, którzy zapoczątkowali badania nad tą problematyką w kraju. W recenzowanej pracy rozwija wypowiedziane wcześniej tezy, dopełnia je i charakteryzuje z nowych punktów widzenia.

Nie trzeba podkreślać ogromnej doniosłości podjętej problematyki, trudnej, wymagającej rzetelnej analizy stosunków prawnych wiążących różne organizacje społeczne z państwem socjalistycznym, podziału zadań społecznych między państwo a organizacje społeczne, oraz wzajemnego wpływu organizacji społecznych i państwa na siebie. Autor miał odwagę zagłębić się w gąszcz przepisów, praktyki i rozwiązań teoretycznych, często kontrowersyjnych, kierując się ambicją dojścia do owocnych naukowo rezultatów.

Odpowiednio do postawionego celu rozważania swoje usystematyzował w czterech rozdziałach. Kolejno omawia: historyczny rozwój organizacji społecznych w Polsce (rozd. I), polityczne podstawy działalności organizacji społecznych (rozd. II), prawne podstawy działalności organizacji społecznych w PRL (rozd. III), współdziałanie organizacji społecznych z administracją państwową w PRL (rozd. IV). Ponadto praca zawiera wnioski końcowe.

Konstrukcja pracy jest poprawna. Zgromadzony materiał badawczy obszerny. Słusznie też ograniczył autor rozważania do zagadnienia współdziałania organizacji społecznych z administracją państwową. Opracowanie całokształtu zagadnień związanych z omawianym zjawiskiem wymagałoby od autora bardziej wnikliwych studiów.

Czytając rozprawę odnosi się wrażenie, iż nie został w niej należycie dopracowany system pojęć, który stworzyłby lepsze warunki dla umiejętnego kojarzenia dokładności i zupełności treści deskryptywnej i kwalifikującej z oszczędnością słowa. Stąd poważne partie pracy mają charakter czysto opisowy. Obfitość informacji, bardzo często dotychczas nigdzie nie publikowanych, dostarcza nowych argumentów dla rozważań o pozycji i roli poszczególnych organizacji społecznych w społeczeństwie socjalistycznym. Nieuzasadniona jest zatem powściągliwość autora w dokonywaniu klasyfikacji o charakterze porządkującym i formułowaniu twierdzeń ogólnych, niezbędnych dla precyzyjnego wyodrębnienia sfery badanych zjawisk. Zgromadzony materiał dawał po temu sposobność. Znajdujemy wprawdzie na s 176—185 próbę, jak podkreśla autor, klasyfikacji organizacji społecznych, nie odpowiada ona jednak wymogom rozłączności i zupełności.

Cenną częścią pracy jest rozdział II, gdzie na ogół trafnie określono polityczne podstawy działalności organizacji społecznych w PRL. Autor podejmuje trudny problem aktywizacji mas ludowych, rolę PZPR wobec innych organizacji społecznych oraz miejsca organizacji społecznych w systemie dyktatury proletariatu.

Najważniejszym dorobkiem autora jest opracowanie prawnych podstaw działalności organizacji społecznych (s. 129—165) oraz prawnych powiązań (współdziałania) organizacji społecznych z administracją państwową (rozdz. IV). Na szczególne podkreślenie zasługuje analiza prawna aktu zlecenia funkcji administracji państwowej organizacjom społecznym (s. 205 i n.) oraz zagadnienie form prawnych udziału organizacji społecznych w administracji państwowej (s. 270 i n.). Równie interesujące są rozważania dotyczące współzarządzania gospodarką narodową, współuczestnictwa organizacji społecznych w rozwoju oświaty i kultury narodowej, opieki społecznej, oraz co do charakteru norm stanowionych przez organizacje społeczne w wykonaniu funkcji zleconych. Całości obrazu dopełniają propozycje dotyczące konieczności uregulowania sytuacji prawnej organizacji społecznych w PRL.

W konkluzji autor stwierdza, że „sprawa prawnego uregulowania działalności organizacji społecznych nie jest wcale łatwa. W państwach socjalistycznych próby stosowania nowych rozwiązań organizacyjnych następują tak szybko, że w niektórych (momentach nie tylko nie nadąża za nimi teoria, lecz także niezupełnie nadąża [...] i ustawodawstwo. Istotne bowiem elementy tego rodzaju rozwiązań organizacyjnych są jeszcze zbyt płynne, zbyt niejasne, aby można było je ustawowo ustabilizować. Tego rodzaju sytuacja ma miejsce i w dziedzinie pozycji prawnej niektórych organizacji społecznych" (s. 316).

Praca jest zbiorem informacji i wnikliwych dociekań naukowych autora, jeżeli nie zawsze przekonujących, to w każdym razie często nowatorskich, a nawet zmuszających do ponownego przemyślenia niektórych tez teorii prawa administracyjnego i teorii państwa.

Rozprawa, obok niewątpliwych zalet, posiada także słabe strony. Sam tytuł jest bardziej obiecujący niż usprawiedliwia to jej treść. Bogactwo materiału dotyczącego stowarzyszeń przysłoniło rolę i pozycję pozostałych i — jak sądzę — ważniejszych organizacji społecznych. Autor nie uniknął też pewnych powtórzeń, niedomówień i nieścisłości terminologicznych i stylistycznych (np. a 3, 5, 14, 26, 106, 114, 130, 203, 316).

Podnoszone uwagi i wątpliwości mają w większości charakter dyskusyjny. Poddyktowane są również i tym, że recenzowana praca jest pierwszą w naszej literaturze prawniczej próbą przeanalizowania pozycji organizacji społecznych w całości. Argumentacja zawarta w pracy przyczyni się do pogłębienia dyskusji nad podjętymi zagadnieniami.

Janusz Romul

T. Filipiak, *O ewolucji idei demokracji*, Warszawa 1967, KiW ss. 232

Analizie, a raczej historycznej prezentacji istoty idei demokratycznych poświęcona jest książka T. Filipiaka. Podstawę pracy stanowi materiał zebrany przez

autora przy opracowaniu dysertacji doktorskiej o elitarystycznych koncepcjach demokracji burżuazyjnej. Celem zaś książki ma być „zaznajomienie czytelnika ze współczesnymi zachodnimi doktrynami demokracji” (s. 3).

By osiągnąć cel zamierzony, autor poprzedza zasadnicze rozważania o współczesnych ideach demokratycznych dwoma rozdziałami wstępnymi: jednym poświęconym wieloznaczności słowa demokracja i następnym o antycznych pojęciach demokracji. Trzon pracy stanowi rozdział trzeci, ujmujący całokształt rozważań o burżuazyjnej idei demokracji i formach jej realizacji. Kończy książkę rozdział czwarty, zawierający uwagi autora o socjalistycznej koncepcji demokracji.

Tak zarysowana koncepcja tematyczna pracy zawiera ambicje całościowego ujęcia problemu idei demokracji na bardzo szerokim tle historycznym. Kryje się tu jej niewątpliwy walor, a jednocześnie to stanowi największe niebezpieczeństwo dla autora. Łatwo bowiem, przy przyjęciu tak szerokich założeń, o naruszenie proporcji, tak między poszczególnymi częściami pracy, jak i pomiędzy zagadnieniami w niej ujętymi. Niebezpieczeństwa tego autor uniknął przede wszystkim dzięki selektywnemu podejściu do olbrzymiego materiału empirycznego, na jakim książka się opiera.

Na podkreślenie zasługuje poprawna z punktu widzenia metodologicznego konstrukcja pracy. Dwa pierwsze rozdziały, wprowadzające czytelnika w tematykę, sygnalizują od razu, z jak trudnym i wieloznacznym pojęciem będzie miał do czynienia i przygotowują go należycie na trudy właściwego zrozumienia kluczowego rozdziału trzeciego.

Starając się sprecyzować istotę idei demokracji, autor słusznie rezygnuje z przyjęcia jakiegoś jedyne kryterium czy miernika uważanego tradycyjnie za próbiez demokracji. Rysuje natomiast zestaw problemów, które według niego składają się na istotę demokracji. Podkreślając dialektyczny charakter idei demokracji autor nie bez podstaw zauważa, że obok elementów zmiennych występują w niej także elementy trwałe, powtarzające się w różnych epokach historycznych. Konsekwentnie przy tym podkreśla w całej pracy oba rodzaje elementów.

Praca pisana jest z pozycji marksistowskiej teorii państwa. Za istotę demokracji przyjmuje on „określoną organizację polityczną, będącą systemem panowania klasowego” (s. 10). Na uwagę zasługuje szerokie uzasadnienie tej definicji, oparte na bogatym materiale empirycznym.

Wprowadzenie do analizy współczesnych burżuazyjnych koncepcji demokracji jest staranne i wnikliwe, przy czym autor trafnie łączy rozwój myśli teoretycznej z pierwszymi aktami organów przedstawicielskich, w których idee demokratyczne znajdują po raz pierwszy kształt prawny. Koncepcje demokratyczne i ich krytyka z okresu liberalnego państwa burżuazyjnego przedstawione są przez autora w sposób jasny i komunikatywny, a trafne uwagi podnoszą przejrzystość wywodu teoretycznego.

Wierny założeniom wstępnym, burżuazyjną koncepcję idei demokracji przedstawia autor w kilku płaszczyznach. Omawia m. in. rolę instytucji polityczno-prawnych w realizacji współczesnych koncepcji burżuazyjnych. Wyraźnie wykazuje przeniesienie ośrodka decyzji politycznej w państwie burżuazyjnym z parlamentu na rząd oraz przedstawia teoretyczne uzasadnienie tego procesu.

Podkreślając, że klasyczny system monteskiuszowski należy już do przeszłości, zauważa, że miejsce jego zajmuje „teoria równowagi władz”, opierająca się na

„zasadzie przeciwdziałających sił”. Szkoda jednak, że autor nie rozwinął szerzej tego interesującego poglądu, a szczególnie, że nie sprecyzował bliżej, na czym teoria przeciwdziałających sił ma polegać, jaki element ma być w niej decydujący i jakimi metodami można ową równowagę władz osiągnąć.

Również niezbyt precyzyjne wydają się uogólnienia autora dotyczące aktualnego kształtu systemu parlamentarnego (albo parlamentarino-gabinetowego) w świecie kapitalistycznym. Na s. 164, odwołując się do teorii monteskuszowskiej, stwierdza, że „w obecnej demokracji burżuazyjnej nie ma klasycznego (systemu parlamentarnego”. Stwierdzenie to sugeruje, że istniał kiedyś system parlamentarny, który nazwać można „klasycznym” oraz że był on powszechnie przyjmowany w systemie burżuazyjnym.

Trudno z tym się zgodzić od początku, bowiem system rządów parlamentarnych wykazywał duże różnice w zastosowaniu praktycznym. Przyjmował różne odcięcia, od ujęcia komitetowego — np. konfederacja Szwajcarii, gdzie rząd stanowi de facto komitet wykonawczy parlamentu, albo np. Polska w świetle ustawy z 20 II 1919 r.² — do ujęcia brytyjskiego, gdzie dzięki możliwości rozwiązania parlamentu przez rząd, pozycja tegoż w stosunku do legislatury była mocniejsza niż w ujęciu komitetowym. Nie można więc mówić o istnieniu jednego klasycznego systemu parlamentarnego.

Wypada jednocześnie zaznaczyć, że monteskuszowska teoria podziału władz nie znalazła nigdy pełnego zastosowania w systemie parlamentarnym, jak to sugeruje autor. W systemie tym bowiem nie można wyodrębnić owych trzech niezależnych od siebie i suwerennych władz. Natomiast w systemie prezydenckim, którego autor nie wyodrębnia od systemu parlamentarnego, teoria monteskuszowska znalazła pełniejsze zastosowanie. Dlatego też traktowanie systemu parlamentarnego jako jednobrzmiącego i jednorodnego dla całego świata kapitalistycznego w pewnym okresie czasu, bez uwzględnienia tych różnic, wydaje się pewnym uproszczeniem. Tym bardziej, że zarówno współczesne amerykańskie teorie demokracji, jak i teorie europejskie analizować trzeba nie zapominając o tych różnicach ustrojowych.

Rozważania poświęcone współczesnym burżuazyjnym koncepcjom demokracji kończą interesujące uwagi na temat roli opinii publicznej w działaniu współczesnych systemów burżuazyjnych. Autor powołuje się tu, bardzo trafnie, na całościowe opracowanie tej problematyki w pracy *Law and Opinion in England in the Twentieth Century*³. Myślę, że celowe byłoby, gdyby poglądy zawarte w tej książce zechciał autor szerzej skonfrontować ze stwierdzeniami A. V. Diceya zawartymi w publikacji pod tym samym tytułem, a wydanej w r. 1905⁴. Ujęto w niej bowiem powstające wówczas nowe tendencje ustrojowe i przedstawiono na ich tle rolę opinii publicznej. Porównanie takie z pewnością wzbogaciłoby wywód o roli opinii publicznej w obecnym systemie burżuazyjnym.

² Uchwała Sejmu Ustawodawczego o powierzeniu J. Piłsudskiemu dalszego sprawowania urzędu Naczelnika Państwa, Dz. Pr. P. P., nr 19, poz. 226.

³ Praca zbiorowa pod red. M. Gimsberga, London 1959, ss. 397.

⁴ A. V. Dicey, *Law and Public Opinion in England during the Nineteenth Century*, London 1905.

Przedstawione uwagi nie podważają jednak w żadnym stopniu wartości pracy. Jest ona bowiem bardzo interesująca, a dzięki klarowności języka i czystości wywodu, dostępna również szerokim kręgom czytelników. Dlatego też zaliczenie jej do najciekawszych publikacji z dziedziny całościowej analizy zachodnich doktryn demokratycznych nie jest z pewnością przesadą.

Tomasz Langer

A. Kostecki, *Rola norm prawa finansowego w kształtowaniu systemu finansowego kółek rolniczych*, Kraków 1967, wyd. UJ, ss. 146

Zagadnienia z zakresu działalności kółek rolniczych są dopiero od niedawna przedmiotem zainteresowania poszczególnych dyscyplin naukowych, dlatego z zadowoleniem należy powitać pracę A. Kosteckiego, będącą zarazem świadectwem zainteresowania nauki prawa finansowego jedną ze stron działalności kółek rolniczym. Tematycznie jednak praca ta wykracza daleko poza zakres zainteresowania nauki prawa finansowego. Obejmuje również zjawiska należące do zakresu teorii prawa, jak pojęcie normy prawnej i charakter norm wydawanych przez organy kółek rolniczych.

Rozważania autora, ujęte w trzech rozdziałach, są przeprowadzone w dwóch płaszczyznach. Pierwsza dotyczy roli kółek rolniczych w procesie socjalistycznej przebudowy wsi oraz podstaw prawnych ich organizacji. Kółka rolnicze, jak pisze autor, są formą stopniowego przekształcania stosunków rolnych w Polsce. Autor szczególnie podkreśla tu potrzebę prowadzenia rozważnej polityki, uwzględniającej postulat dobrowolnego zrzeszania się chłopów i samorządnego charakteru prostych form kooperacji w rolnictwie. Przestrzeganie wspomnianych postulatów ma, zdaniem autora, umożliwić kojarzenie interesów społeczno-gospodarczych rolników z takimi interesami państwa.

Rozważania te stanowią jakby tło dla wyjaśnienia podstaw prawnych organizacji kółek rolniczych. Słusznie doszukuje się autor ogólnej podstawy prawnej działalności kółek rolniczych w postanowieniach Konstytucji i prawa o stowarzyszeniach z 1932 r. Według tych przepisów kółka rolnicze są stowarzyszeniami i dlatego treść oraz formy ich działalności są szczegółowo regulowane statutami i innymi postanowieniami ich organów. Dociekania autora zmierzają nie tylko ku wyjaśnieniu formalnej strony działalności kółek rolniczych, lecz również jej strony merytorycznej. Ona zaś wskazuje na interesującą ewolucję kółek rolniczych, które w coraz większym stopniu przekształcają się ze stowarzyszeń w przedsiębiorstwa. W działalności kółek rolniczych narastają bowiem cechy właściwe przedsiębiorstwom, które dostrzegalne są na przykładzie powołania spółdzielni usługowo-wytwórczych i spółdzielczych ośrodków rolnych, a ostatnio również i międzykółkowych baz maszynowych. Ewolucja ta będzie miała z czasem swoje reperkusje w zakresie prawnego kształtu działalności kółek rolniczych.

Słusznie twierdzi autor, że obecne formy prawne tej działalności nie odpowiadają już jej treści. Autor rozważa dwie możliwości zmiany przyszłej prawnej organizacji kółek rolniczych. Według pierwszej należałoby odpowiednio przekształcić kółka rolnicze w quasi-przedsiębiorstwa. Natomiast w drugim przypadku proponuje autor wyodrębnienie z działalności kółek rolniczych — działalności produkcyjno-usługowej i przekazania jej odpowiednio zorganizowanym przedsiębiorstwom. Można się jednak zastanawiać nad słusznością tej propozycji.

Nasuwa się tu pytanie, czy należy pozbawiać kółka rolnicze ich funkcji gospodarczych i czy słuszne byłoby rozdrabnianie działalności gospodarczej na wsi między kilka podmiotów? Nie można chyba oddzielać w działalności kółek rolniczych funkcji społeczno-zawodowych od funkcji gospodarczych. Są to bowiem dwie strony tego samego zagadnienia. Motywem zrzeczenia się chłopów w kółkach rolniczych jest szersza możliwość prowadzenia zintegrowanej działalności gospodarczej, w czym chłopci upatrują nade wszystko interes materialny. Tworzenie różnego rodzaju przedsiębiorstw na wsi prowadziłyby także, w pewnym stopniu, do zinstytucjonalizowania działalności gospodarczej wsi. Z tych też i innych powodów; właściwsze byłoby nadanie kółkom rolniczym statusu przedsiębiorstw, ku czemu zdaje się skłaniać autor recenzowanej pracy.

Można pochwalić konsekwencję autora, gdy twierdzi, że określenie przyszłego statusu prawnego kółek rolniczych powinno należeć do nich samych. Wówczas bowiem będą one miały możliwość dostosowania swej działalności do zróżnicowanych warunków miejscowych. Ingerencja państwa nie powinna być w tym względzie zbyt daleko idąca. Postulat przyznania organom kółek rolniczych prawa kształtowania ich form organizacyjnych wypływa z przekonania o potrzebie zabezpieczenia najszerszej pojętej ich samorządności.

Druga płaszczyzna rozważań dotyczy już właściwego, wymienionego w tytule pracy zagadnienia kształtowania systemu finansowego kółek rolniczych za pomocą norm prawa finansowego. Najpierw porusza autor zagadnienia ogólne z tego zakresu, a następnie ukazuje kształtowanie systemu finansowego kółek rolniczych na przykładzie finansowania ich środków trwałych.

Pisząc o kształtowaniu systemu finansowego kółek rolniczych autor optuje na rzecz pośredniej ingerencji państwa w tym zakresie, mającej charakter ogólny i ramowy oraz fragmentaryczny. Nie wyklucza przy tym możliwości bezpośredniej ingerencji, ale dopiero wówczas, gdy system ten zostanie już ewolucyjnie uformowany i wykaże cechy względnej stałości. Wydaje się jednak, że trudno jest dostatecznie wyraźnie rozróżnić metody oddziaływania bezpośredniego od metod oddziaływania pośredniego, granice między nimi są bowiem płynne. Dopiero w konkretnych okolicznościach miejsca i czasu można ocenić to, czy określone metody niezależnie od sposobu ich wyrażania, należy [zakwalifikować do pierwszej lub drugiej grupy,

Analiza sposobów formułowania, ogólnego lub szczegółowego, norm prawnych nie zawsze pozwala na udzielenie zadowalającej odpowiedzi na pytanie dotyczące się charakteru i intensywności ich oddziaływania, w danym przypadku na system finansowy kółek rolniczych. Ważnym bowiem zagadnieniem dla oceny charakteru tegoż oddziaływania jest rozpatrzenie zarówno liczby norm prawnych, jak i tego, czego one dotyczą. Być może okazałyby się wówczas, że normy prawne ogólnie sformułowane regulują, a nawet reglamentują najważniejsze zagadnienia w dziedzinie działalności kółek rolniczych i w kontekście z innymi, podobnie sformułowanymi normami, kształtują w rezultacie bezpośrednio działalność finansową wspomnianych podmiotów. Tego rodzaju zjawisko obserwuje się właśnie w toku kształtowania się systemu finansowego kółek rolniczych, kiedy państwo jest szczególnie zainteresowane tym, jak będzie uregulowany sposób gromadzenia i wydatkowania środków pieniężnych. Potwierdza to zresztą i autor, gdy omawia zasady finansowania środków trwałych i kapitałnych remontów.

Autor nie tylko zastanawia się nad charakterem oddziaływania państwa; na system finansowy kółek rolniczych, lecz interesuje się również charakterem norm regulujących system finansowy kółek rolniczych. Ze znanstwem i swobodą porusza się po trudnym terenie teorii prawa. Przykładem tego mogą być rozwiązania dotyczące się charakteru norm wydawanych przez organizacje społeczne. Słusznie twier-

dzi autor, że normy organizacji społecznych mają znaczenie wykraczające poza zakres ich wewnętrznej działalności. Wynika to ze stopniowego przekazywania przez państwo niektórych funkcji tymże organizacjom, przez co niepomiernie rozszerza się zakres ich oddziaływania.

Oceniając charakter prawny norm organizacji społecznych autor nie próbuje formułować jakiejś nowej w tym względzie koncepcji, lecz przyjmuje wyrażony w teorii prawa pogląd, iż normy tych organizacji nie są normami prawnymi. Jednak zadaje sobie pytanie, czy i jakie znaczenie mają tego rodzaju normy w kształtowaniu systemu finansowego kółek rolniczych. Odpowiedź autora jest pozytywna. Proponuje on rozszerzenie zakresu pojęcia systemu finansowego przez objęcie nim zarówno norm prawnych, jak i norm organizacji społecznych. Jest to wniosek jak najbardziej słuszny, wypływający z ewolucji sposobów realizacji funkcji społeczno-gospodarczych w państwach socjalistycznych. Skoro zatem i normy organizacji społecznych kształtują ich system finansowy, to — zdaniem autora — powinny one stać się przedmiotem zainteresowania nauki prawa finansowego. Stanowisko autora jest godne uwagi, świadczy ono bowiem o rozwoju nauki prawa finansowego, tworzącej nowe pojęcia, koncepcje, czy też konstrukcje nadążające za zmianami stosunków społeczno-gospodarczych.

Ilustracją oddziaływania norm prawa finansowego na system finansowy kółek rolniczych jest zawarty w trzecim rozdziale pracy przykład finansowania środków trwałych i kapitalnych remontów. Przykład ten został jak najbardziej trafnie wybrany, gdyż gospodarka finansowa kółek rolniczych polega przede wszystkim na finansowaniu majątku trwałego. Najwięcej bodaj uwagi poświęca autor zagadnieniu amortyzacji środków trwałych i zasadom ustalania odpisów z tego tytułu. Zainteresowanie to jest uzasadnione istotą amortyzacji umożliwiającej reprodukcję prostą środków trwałych. Autor ukazuje tu trudności wyłaniające się w toku ustalania zasad wysokości odpisów amortyzacyjnych; ustalone na zbyt wysokim poziomie, powiększała koszty działalności i stają się hamulcem rozszerzenia, jej zakresu. Zbyt niski poziom tych odpisów prowadzi z kolei do „przejadania” majątku. Że sprawa należy do ważnych i niełatwych, wskazuje na to daleko idąca ingerencja państwa. Państwo chce i musi jednak zachować inicjatywę w zakresie przebudowy stosunków rolnych i dlatego zmierza do określenia źródeł finansowania inwestycji i ich przeznaczenia oraz form współdziałania poszczególnych kółek rolniczych w dziedzinie tworzenia i wykorzystania ich majątku. Chodzi jednak o to, by normy regulujące system finansowy kółek rolniczych harmonijnie kojarzyły ich interesy z interesami państwa.

W zakończeniu pracy autor formułuje kilka istotnych wniosków. Przede wszystkim wskazuje na coraz szerszy udział norm organów kółek rolniczych w kształtowaniu ich systemu finansowego. W toku tego procesu ujawniły się jednak i pewne ujemne zjawiska, jak zbytne upodabnianie treści tych norm do norm prawnofinansowych, co powoduje pewien „uniformizm”, prowadzący do niedostatecznego uwzględnienia konkretnych warunków i potrzeb działalności kółek rolniczych. Wreszcie, normy organów kółek rolniczych są wadliwe z punktu widzenia techniki legislacyjnej i nieprecyzyjne. Zarzut ten odnieść można nie tylko do norm kółek rolniczych.

Optymistycznie zapatruje się autor na proces rozszerzania zakresu korzystania przez kółka rolnicze z kredytu bankowego. Wydaje się, że możliwe to będzie dopiero po wyposażeniu kółek rolniczych w potrzebne środki trwałe i obrotowe. Kółka rolnicze nie są bowiem obecnie przygotowane finansowo na opłacanie ceny korzystania z kredytów bankowych, gdyż podwyższyłoby to koszty ich działalności.

Pewne zastrzeżenia budzi inny wniosek autora, że warunki udzielania pomocy finansowej przez państwo nie naruszają samorządnego charakteru kółek rolni-

czych, które w zasadzie mogą uchylić się od ich stosowania, rezygnując z tej pomocy (s. 132). Sprawa jest chyba zbyt uproszczona. Najważniejsze przecież znaczenie finansowe ma pomoc państwa udzielana ze środków Funduszu Rozwoju Rolnictwa (s. 118), które są, jak pisze autor na s. 102. funduszem państwowym do czasu jego metamorfozy w środki rzeczowe. Rezygnacja z tej pomocy prowadziłaby w konsekwencji do konieczności poniesienia prowadzonej przez kółka rolnicze działalności.

Oceniając ogólnie pracę A. Kosteckiego trzeba wskazać przede wszystkim na wielką erudycję autora, jasność i zwięzłość jego koncepcji naukowych. Lektura książki dostarcza wielu interesujących refleksji, przez co trwale zapisała się na kartach naszego powojennego piśmiennictwa finansowego.

Andrzej Komar

V. O. Key, Jr., *Responsible Electorate, Rationality in Presidential Voting 1936—1960*, Cambridge 1966, ss. 158

V. O. Key jr. należy chyba do najwybitniejszych przedstawicieli amerykańskich political science. Jest autorem kilku znanych prac, które często powołuje się w literaturze amerykańskiej¹. Key pracował na różnych stanowiskach w administracji federalnej, później był profesorem nauk politycznych na Uniwersytecie w Yale, a następnie Harvard. Reprezentował poglądy liberalne. Był człowiekiem pracowitym i zdolnym.

Umierając w 1963 r., Key pozostawił po sobie manuskrypt recenzowanej pracy, któremu ostateczną formę nadał jego uczeń Milton C. Cummings, jr. Studium o wyborach prezydenckich w latach 1936—1960 zostało jednak w więcej niż trzech czwartych opracowane i ukończone przez Keya. Rozdział trzeci i czwarty znajdowały się w stadium prawie ostatecznej redakcji, z uwagami Keya wskazującymi na możliwe zmiany albo uzupełnienia. Rozdział o wyborach prezydenckich w r. 1960 był rozpoczęty, ale nie dokończony. Dla rozdziału ostatniego był tylko zarys. Cummings w przedmowie pracy wskazuje na kilka przyczyn, które umożliwiły mu dokończenie pracy tak, jakby ją ukończył sam Key.

Praca składa się z przedmowy, wstępu i pięciu rozdziałów: 1. Głos ludu: wynik; 2. Zagorzali zwolennicy, niezdecydowani, niegłosujący; 3. Utrzymywanie koalicji New Dealu; 4. Republikańskie intermedium; 5. Powrót demokratów do władzy; 6. Wnioski i indeksy. Poszczególne rozdziały są nierówne zarówno pod względem wielkości, jak i swej wartości. Rozdział ostatni obejmuje zaledwie niecałe 3 strony, rozdział pierwszy 8 stron, a rozdział czwarty 43 strony. Najlepszy jest chyba rozdział trzeci, w którym autor omawia trzy wybory (w 1936, 1940 i 1944 r.) Franklina D. Roosevelta na prezydenta i wybór Harry S. Trumana w 1948 r. Zasadniczych zastrzeżeń co do konstrukcji pracy nie ma.

Autor nie podał wykazu materiałów źródłowych i literatury przedmiotu. Jedyne z tekstu pracy i przypisy wynika, jakie materiały źródłowe i literatura zostały wykorzystane. Nie są one jednak zbyt bogate. Można tutaj wskazać na wiele prac amerykańskich zajmujących się prawie tą samą problematyką, co recenzowana praca, które jednak nie zostały wykorzystane przez autora.

Praca nie omawia poszczególnych kampanii wyborczych na prezydenta. Zajmuje się tylko zachowaniem wyborców, a przede wszystkim ich przechodzeniem

¹ Do nich należą: *Politics, Parties and Pressure Groups; Southern Politics (In State and Nation); American State Politics. An Introduction; Public Opinion and American Democracy.*

z jednej partii do drugiej. Prac tego typu ukazało się już w Stanach Zjednoczonych sporo²; są one ważne ze względu na ujęcie tematu, jak i zawartość. Autora recenzowanej pracy obchodzą takie sprawy, jak: kto jest zagorzałym zwolennikiem (standpatter) jednej partii, a kto niezdecydowanym (switcher) i dlaczego; jakie czynniki decydują o zmianie sposobu głosowania tych samych wyborców w poszczególnych wyborach prezydenckich; czy propaganda wyborcza wpływa na sarno głosowanie. W pracy autor stara się odpowiedzieć na powyższe pytania. Można tylko spierać się z nim, czy odpowiedzi te są zawsze trafne. W przeszłości w amerykańskich naukach społecznych przejawiała się tendencja do wskazywania — na podstawie wykazów statystycznych i techniki analitycznej — na czynniki irracjonalne, które mogą wpływać na sposób głosowania przeciętnego wyborcy. Autor opierając się na podobnych wykazach statystycznych i technice oraz na poprzednich pracach o zachowaniu się wyborców wskazuje, że w wyborach, a przynajmniej wyborach prezydenckich, na stanowisko wyborców wpływają silnie własne poglądy polityczne i dotychczasowa polityka rządu. Zdaniem jego, -wyborcy nie są tylko narzędziem propagandy. W pracy nie przecenia się znaczenia propagandy w wyborach amerykańskich.

Wydaje się, że swoje rozważania na temat przechodzenia wyborców z jednej partii do drugiej autor powinien rozpocząć od wskazania, którzy wyborcy popierają bardziej Partię Republikańską, a którzy Partię Demokratyczną., Demokraci zdobyli na przełomie XIX i XX stulecia głosy ubogich imigrantów z Europy i potrafili je utrzymać. Na demokratów głosują więcej Polacy i w ogóle Słowianie, Włosi, Irlandczycy, Żydzi i Murzyni, na republikanów zaś — potomkowie Anglików, Skandynawów i Niemców. Na przykład w wyborach prezydenckich w 1964 r. wyborcy pochodzenia słowiańskiego oddali na Johnsona 79% głosów, tj. 1% więcej niż przy głosowaniu w 1960 r. na Kennedy'ego. Wyborcy pochodzenia włoskiego głosowali na Johnsona w 74%. Wyborcy amerykańscy polskiego pochodzenia głosują tradycyjnie od początku lat trzydziestych na Partię Demokratyczną, z wyjątkiem prezydentury Eisenhowera. Partia Demokratyczna zawsze miała silniejsze oparcie wśród ludności biedniejszej niż Partia Republikańska. Robotnicy stosunkowo więcej głosów oddają na demokratów niż republikanów. Na przykład na demokratycznego kandydata na prezydenta Adlai E. Stevemsona w 1952 i 1956 r. głosowało 60% zorganizowanych robotników, zaś w wyborach do Kongresu w 1958 r. oddało głos na demokratów 70% robotników-związkowców³.

Do chwili wyboru F. Roosevelta prezydentem Murzyni popierali przez sto blisko lat — od wojny domowej do r. 1960 — więcej republikanów niż demokratów. Nie można bowiem zapomnieć, że Partia Republikańska wypowiedziała się za zniesieniem niewolnictwa. Niewolnikami byli zaś Murzyni. Ujemne skutki wielkiego kryzysu gospodarczego w latach trzydziestych dla biednych Murzynów, zwłaszcza na Północy, spowodowały, że poparli oni New Deal i stali się zwolennikami demokratów⁴. Obecnie Murzyni, szczególnie w stanach północnych, oddają głosy w znacznym procencie na demokratów. Uczynili to zwłaszcza w wyborach prezydenckich w 1964 r. W wyborach tych prawie wszyscy Murzyni głosowali za Johnsonem. Także dawniej Żydzi popierali więcej republikanów niż demokratów. Antyfaszystowskie nastawienie F. Roosevelta spowodowało przejście mas wyborców żydow-

² Można tutaj wymienić niektóre z nich: A. Campbell et' al, *The Voter Decides*, New York 1954; Hugh A. Bone, A. Ranney, *Politics et Voters*, New York—San Francisco—London 1963; B. B. Barelson et al, *Voting*, Chicago 1954; *The American Voter*, praca zbiorowa, New York 1960.

³ C. Rossiiter, *Parties and Politics in America*, New York 1962, s. 95.

⁴ V. O. Key, jr., *A Theory of Critical Elections*, Journal of Politics 1955, nr 17; J. A. Wilson, *Negro Politics*, Glencoe 1960, s. 15 passim.

skich do obozu demokratów. Obecnie trzy razy więcej Żydów głosuje na demokratów niż na republikanów.

Autor podzielił wyborców na trzy zasadnicze grupy (s. 16). Zagorzali zwolennicy tworzą najsilniejszą grupę; są to ci wyborcy, którzy oddają swe głosy na kandydatów tej samej partii w dwóch kolejnych wyborach. W Stanach Zjednoczonych oblicza się, że 60% czy nawet więcej wyborców głosuje zawsze jednakowo, reszta zaś różnie, w zależności od wielu czynników i okoliczności. Są dwie główne grupy wyborców, którzy oddają swe głosy na tę samą partię: wyborcy o dużym stażu partyjnym (głównie demokraci w dużych miastach i republikanie na przedmieściach) i wyborcy obojętni, którzy głosują tradycyjnie na jedną partię, gdyż ewentualna zmiana sprawiłaby im dużo kłopotu. O tym jednak autor nie pisze. Wyborcy niezdecydowani tworzą inną grupę, znacznie mniejszą niż grupa pierwsza, ale jest ich miliony. Nowi wyborcy tworzą trzecią grupę, składającą się z tych wyborców, którzy dotychczas nie brali udziału w głosowaniu. W pracy głównie mówi się o drugiej grupie wyborców. Autor nie podał jednak, których wyborców należy zaliczyć do zagorzałych zwolenników i dlaczego. W małym stopniu zajmuje się też nowymi wyborcami. W pracy brak jest rozważań na temat sposobu głosowania nowych wyborców.

Zupełnie nie zajmuje się autor absencją wyborczą. Trzeba pamiętać, że frekwencja w wyborach amerykańskich jest niższa, znacznie niższa niż w innych demokracjach burżuazyjnych⁵. Na przykład w wyborach prezydenckich w 1820 r. wzięło udział tylko 49% uprawnionych do głosowania, w 1924 r. niewiele więcej, bo 51,2%. Jednak w wyborach prezydenckich zaznacza się na ogół od czasu F. Roosevelta stały wzrost (udziału wyborców — od 52% w 1932 r. do 62% w 1952 r., 60% w 1956 r., 67,3% w 1960 r., 60,1% w 1964. Natomiast wybory do Kongresu, w latach kiedy nie ma wyboru prezydenta, tzw. „wyborach w pół drogi” i raczej na półmetku wyborów prezydenckich (middle time), wykazują mniejszą frekwencję. Najwięcej wyborców powstrzymuje się od głosowania na Południu⁶). Na przykład w wyborach prezydenckich w 1960 r. wzięło udział w głosowaniu w stanie Alabama 30,91% uprawnionych do głosowania, w Południowej Karolinie 31,5%, Missisipi 25,63%. Łatwo zauważyć, że stany o najniższej frekwencji wyborczej to zarazem stany o największym odsetku ludności murzyńskiej. W pracy jest sporo wykazów statystycznych obrazujących przechodzenie wyborców z jednej partii do drugiej. Wyborcy ci są podzieleni ze względu na swój zawód, wykształcenie, przynależność wyznaniową, dochód i rasę. Jednak autor nie wyjaśnia, co skłania poszczególne grupy wyborców do przechodzenia z jednej partii do drugiej. Nie podkreśla też, że na częstsze przechodzenie z jednej partii do drugiej ma miejsce w latach kryzysów. Pomija także milczeniem, w jaki sposób propaganda wyborcza stara się pozyskać wyborców niezdecydowanych. Z powodu stosunkowo dużej liczby tego rodzaju wyborców w Stanach Zjednoczonych przy opracowaniu strategii i taktyki wyborczej dużą uwagę poświęca się opracowaniu form pozyskiwania ich. Partie wychodzą z założenia, że trzona mas wyborczych i tak będzie głosować na „swoich”, bez względu na takie czy inne hasła wyborcze. Stąd na wynik wyborów wpływają głównie niezdecydowani. Akcja propagandowa skierowana jest przede wszystkim do wyborców niezdecydowanych i tych grup ludności, które wykazują najniższą frekwencję wyborczą. Przy układaniu planu kampanii wyborczej sztaby generalne muszą dokładnie wykalkulować, jakie możliwości istnieją w pozyskaniu wyborców niezdecydowanych. Muszą przeanalizować te przypuszczalne motywy, które skłania

⁵ L. H. Fuchs, *American Jews and the Presidential Vote*, *The American Political Science Review* 1955, t. XLIX, nr 2.

⁶ *The American Political Process* (edited), L. W. Levy and J. P. Roche, New York 1963, s. 23—125.

ich do oddania swych głosów na określoną partię. Do niezdecydowanych zaliczyć należy szczególnie kobiety, których siła polityczna w Stanach Zjednoczonych jest ciągle jeszcze bardzo ograniczona. Do niezdecydowanych można też zaliczyć młodzież udającą się po raz pierwszy do urn.

Argumenty autora starające się wyjaśnić przyczyny, dla których wyborcy niezdecydowani przechodzą z jednej partii do drugiej, nie zawsze są w pełni przekonujące. Na przykład przy podaniu przyczyn (s. 63—64), które skłoniły wielu demokratów do oddania swego głosu w r. 1952 na republikańskiego kandydata na prezydenta Dwighta Eisenhowera, autor nie wskazał, że zaważyła przede wszystkim osoba kandydata. Wielu Amerykanów bowiem uważało Eisenhowera za bohatera narodowego. Nawet po czteroletniej kadencji, w czasie której okazało się, że Eisenhower jest nieświadomy władzy i siły urzędu prezydenta, że w Waszyngtonie demonstracyjnie podtrzymywano swego rodzaju „antyintelektualną” atmosferę, Amerykanie ci nie zmienili swego stanowiska.

Autor nie podkreśla dostatecznie osiągnięć F. Roosevelta, które skłoniły część republikanów do oddania głosów w 1936 r. na demokratycznego kandydata na prezydenta. W pracy nie ma mowy o sukcesach polityki „nowego ładu”. Zakres reform „nowego ładu” był szeroki. Były tam zarządzenia doraźne, mające na celu opanowanie kryzysu i przeciwdziałanie jego bardzo ujemnym następstwom, ale były tam i reformy obliczone na dłuższą metę i w tych to reformach najpełniej wypowiedziała się postępową filozofia liberalizmu amerykańskiego, a zarazem wielkość umysłu Roosevelta.

Wskazaliśmy na niektóre braki recenzowanej pracy, ale jest ich znacznie więcej. Nie przekreśla to jednak samej wartości pracy. Autor zebrał sporo ciekawego materiału. Wiele wniosków i spostrzeżeń jest słusznych. Praca wzbogaca literaturę amerykańską o wyborach prezydenckich.

Kazimierz Nowak

C. Cossio, *La teoria ecologica del derecho. Su problema y sus -problemas*, Buenos Aires 1963, Abeledo-Perrot, ss. 86

W recenzowanej pracy twórca szkoły egologicznej C. Cossio dał niezwykle zwięzły, usystematyzowany przegląd podstawowych problemów swej teorii, który można porównać — ze względu na charakter rozważań — z pierwszym wydaniem *Reine Rechtslehre* Kelsena. Nie chcąc w recenzji pracy tego typu krytycznie analizować całej teorii egologicznej, ograniczam się do krótkiego wyliczenia jej podstawowych problemów w świetle tez autora oraz do wysunięcia zagadnień, które szczególnie wyraźnie uwypukla recenzowana praca w porównaniu do innych pozycji twórcy szkoły egologicznej.

1. Cossio ujmuje problematykę teorii egologicznej w pięciu tezach oraz wskazuje trzy rodzaje ich „technicznych konsekwencji”. Teza pierwsza głosi, że prawo jako przedmiot jest zachowaniem się ludzkim. Teza ta ma być konieczną konsekwencją fenomenologicznie ujętego doświadczenia, dlatego też prawodawca nigdy nie „tworzy prawa”, lecz może je modyfikować, gdyż prawo zawsze poprzedza istnienie swej modyfikacji. Zachowanie się osoby, które istnieje, jest — ściśle rzecz biorąc — powinnością, gdyż „nic nie może zaistnieć w wolności, jeżeli nie zostanie przeżyte jako powinność”. A wolność jako zjawisko jest „egzystencjalną powinnością” (s. 20).

Teza druga stwierdza, że zachowanie prawne jest postrzeganie (*perceptibile*), gdyż jest to „zachowanie się ludzkie w swej intersubiektywnej interferencji, czyli współzachowanie się — *conducta compartida* (s. 21). Formuła ta wskazuje takie zachowanie się osoby, którym inne osoby mogą przeszkodzić. Takie zachowania

są bowiem postrzegalne, łączą różne osoby „aktem łącznym, lecz jednym” (s. 24) i dzięki temu wyjaśnić można ontologiczną dwustronność prawa. Jest to ujęcie prawa zgodne z Heideggerowską tezą, głoszącą, że egzystencja ludzka jest koegzystencją.

Teza trzecia mówi, że zachowanie prawne podlega ocenie, gdyż „zachowanie bez wartości ontologicznie istnieć nie może” (s. 29). Zachowanie się jest powinnością egzystencjalną oraz powinnością aksjologiczną. Dlatego też prawo może być usprawiedliwiane przez określone wartości płynące z istnienia wolności osób i koegzystencji. Wartości te przeciwstawia egologia systematycznie na trzech płaszczyznach, przy czym na każdej z nich występują dwustronnie wartości autonomiczne i heteronomiczne (kolejno: bezpieczeństwo — porządek; pokój — władza; solidarność — kooperacja). Wszystkie te wartości łączą się z wartością sprawiedliwości w ten sposób, że „pokój jest sprawiedliwością, sprawiedliwość jest pokojem”, a sama sprawiedliwość to „najlepsze zrozumienie społeczne (*entendimiento societario*) w każdej sytuacji”, gdyż współistnienie polega na wzajemnym zrozumieniu się (s. 32). Sprawiedliwość jest zawsze konkretna i nie może być konserwatywna.

Teza czwarta stwierdza, że zachowanie prawne ma „charakter projekcyjny” w tym sensie, że zachowanie się integruje się z normą, która jest projekcją tego zachowania się (s. 9). Na płaszczyźnie formalno-logicznej egologia bada konieczną strukturę normy prawnej (jako projekcji) w postaci dysjunkcji między endormą i perinormą (ich odpowiedniki znane są w naszej terminologii jako „norma sankcjonowana” i „norma sankcjonująca”). Norma może być z jednej strony traktowana jako „poznanie normatywne”, z drugiej zaś jako „język techniczny”. Norma, jest sensem zachowania się, a jednocześnie wyróżnia jakieś z możliwych zachowań w postaci modalności prawnych (dozwoleństwo, zakaz itd.).

Teza piąta głosi, że błąd doktryny, jako nieadekwatność względem zachowania prawnego, jest „przeszkodą społeczną” (s. 49). Cossio wyodrębnia siedem podstawowych szkół prawniczych (prawnonaturalny racjonalizm metafizyczny — z odgałęziami feudałno-katolickiego i kapitalistyczno-protestanckiego prawa natury; niemiecki racjonalizm dogmatyczny; francuski empiryzm egzegetyczny; angielski historyzm kazuistyczny; północnoamerykański eklektyczny socjologizm; szkoła egologiczna) i krytycznie wykazuje, dlaczego wszystkie z nich — z wyjątkiem, oczywiście, szkoły egologicznej — nie formułują twierdzeń adekwatnych dla zachowania prawnego. Błędy tych przedegologicznych teorii Cossio wyjaśnia ich ideologicznym charakterem: „Marksistowska teoria ideologii fenomenologicznie poprawiona pozwala wykazać [...] kapitalistyczną ideologię wszystkich tych przedegologicznych pozycji” (s. 91). „Gnoseologia błędu” oparta na tej teorii ideologii jako „fałszywej świadomości” wykazuje z jednej strony charakter polityczny tych kierunków, z drugiej zaś uzasadnia nieideologiczny charakter egologii jako nauki ejdetycznej, opartej na fenomenologii, „przewyciężającej wszelką ideologię w marksistowskim znaczeniu tego słowa” (s. 63).

Trzy grupy „konsekwencji praktycznych” egologii, których doniosłość podkreśla Cossio przez ich omówienie, stanowią: 1. Wypracowanie aparatu pojęciowego (*conceptuación*) w postaci dysjunktywnej formuły normy prawnej i 10 podstawowych pojęć prawnych z nią związanych, przy pomocy których prawnik „za pomocą prostego logicznego procesu deformalizacji [może-] opracować pojęciowo swój konkretny problem z absolutną jasnością i precyzją” (s. 75); 2. zmiana systematyzacji dyscyplin prawniczych połączona z likwidacją problemów pozornych; 3. teoria wykładni prawa¹, według której prawnik interpretuje zachowanie się za pomocą norm,

¹ Por. szerzej C. Cossio, *El derecho en el derecho judicial*, 2 wyd. Buenos Aires 1959, rec. J. Wróblewski, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1961, nr 2, s. 338-342; C. Cossio, *Reflexiones sobre la ley como saber y la conducta como el objeto interpretado al dictarse una sentencia*, *La LEY* 1963, s. 111, VII—IX, s. 1—9.

wykładnia jest w tej postaci empiryczno-dialektycznym poznaniem przez zrozumienie. Poznanie to jest poznaniem protagonisty, dla którego prawda łączy się ze sprawiedliwością — „sprawiedliwość jest naszą prawdą” (s. 86).

2. W wyżej przedstawionych tezach, których skrótowość i częsta wieloznaczność wymagałyby nader obszernego komentarza filozoficznego i teoretyczno-prawnego, Cossio stara się przedstawić podstawowe tezy swej teorii. Doniosłość ich trudno jest uchwycić bez kontekstu całej teorii egologicznej, a krytyka podkreśla dość złożone filozoficzne zaplecza egologii, opierające się na szeroko rozbudowanych założeniach ontologicznych, gnoseologicznych i aksjologicznych². Nie poruszając tutaj tych podstawowych dla egologii zagadnień, chcę zwrócić uwagę na dwie sprawy, które warto poruszyć w związku z recenzowaną pracą, a mianowicie — po pierwsze — sprawę złożoności prawa oraz, po drugie — sprawę stosunku ideologii do nurtów prawoznawstwa.

Zagadnienie złożoności prawa jest obecnie nader aktualnym tematem prawoznawstwa, dyskutowanym i na naszym terenie³. W związku z tym warto podać, jak Cossio określa swe własne poglądy poprzez polemikę z „trójwymiarowością prawa” w teorii M. Reale (s. 67—74)⁴. Charakterystyczny jest tutaj sposób krytyki, wykazujący, że Reale — po pierwsze — przejmuje idealistyczną dialektykę Hegla, po drugie zaś — że jest konstrukcją, której projekcją jest ideologia, a nie fenomenologicznym opisem, którego projekcją jest ontologia. Cossio, podkreślając idealizm dialektyki Hegla oraz odrzucając ją na podstawie jej marksistowskiej krytyki oraz brak oparcia na danych intuicyjnych, twierdzi, że Reale pozornie jedynie zbliża się niekiedy do egologii w swym ujęciu stosunku faktu, normy i wartości.

Nie wdając się w zagadnienie, czy i w jakim stopniu krytyka teorii M. Reale jest uzasadniona, trzeba podkreślić, że twierdzenia Cossio na temat relacji faktu (rodzaj zachowania się) i normy są trudne do uchwycenia bez bliższego sprecyzowania znaczenia terminu "integracja", który ma określać ich relację (s. 39), zwłaszcza że norma może istnieć bez odpowiadającego jej zachowania się jako „przedstawienie myślowe” (s. 40 przyp 4), a zachowanie prawne może istnieć bez normy (s. 44). Jeżeli do tego dodać konieczny ontologiczny związek zachowania się i wartości (s. 31), koncepcję prawdziwości normy (s. 40, 46, 79), to trzeba podkreślić, że kluczowy dla teorii prawa problem filozoficzny również w egologii nie został dostatecznie jasno sprecyzowany, nie mówiąc już o jego rozwiązaniu. Natomiast niewątpliwie bardzo cenne jest to, że egologia z takim naciskiem i uporem szuka rozstrzygnięcia tego zagadnienia. To wyostrenie spojrzenia na gruncie założeń filozoficznych Cossio może mieć znaczenie i dla naszych dyskusji, opierających się na innych tezach filozoficznych.

Truizmem jest dziś stwierdzenie olbrzymiego wpływu myśli marksistowskiej we współczesnych naukach społecznych niezależnie od ich zadeklarowanych pozycji światopoglądowych i koneksji filozoficznych⁵. W związku z tym warto pod-

² Por. J. Wróblewski, *Fenomenologiczna filozofia prawa w Ameryce Łacińskiej*, Państwo i Prawo 1957, rar 6, s. 1185 i n.; tenże, *Egologiczna teoria prawa przeciw czystej teorii prawa*, Państwo i Prawo 1959, nr 8/9, s. 297 i n.; tenże *Filozoficzne założenia podstawowych pojęć egologii*, Zeszyty Naukowe UL, Nauki Hum. — Społ. ser. I, 44, 1966, passim.

³ Por. J. Wróblewski, *Zagadnienia przedmiotu i metody teorii państwa i prawa*, Państwo i Prawo 1961, nr 11, s. 751 i n.; W. Lang, *Obowiązkiwanie prawa*, Warszawa 1962, rozdz. I (s. 24 i n.); K. Opalek, *Problemy metodologiczne nauki prawa*, Warszawa 1962, rozdz. III (s. 105 i n.).

⁴ Por. M. Reale, *Filosofia del diritto*, Torino 1956, rec. J. Wróblewski, Państwo i Prawo 1959, nr 5/6, s. 1034 i n.

⁵ C. Cossio, *La Gnoseologia del Error*, La LEY 1960, t. 100, X—XII, s. 1—2. W rozprawie tej szerzej niż w (recenzowanej pracy omówione są zagadnienia „ideologii”.

kreślić zainteresowanie, jakie ostatnio przejawiał Cossio do zagadnień stosunku ideologii do prawo znawstwa oraz prowadzonej na tym gruncie krytyki podstawowych prądów prawniczych w krajach kapitalistycznych. Traktując „ideologię” jako „fałszywą świadomość”, Cossio stwierdza-, że fałszywość krytykowanych przez niego nurtów płynie z ich prokapitalistycznego charakteru, jakiejś „harmonii wprzód ustanowionej między kapitalizmem i prawdą prawniczą” (s. 51). Niezależnie od tego, że trudno by się zgodzić z ilustracjami tego twierdzenia (kapitalistyczny charakter ujęcia prawa jako systemu norm, kategoria wierzyciela, stanowisko prawa karnego o niemożności popełnienia przestępstw przez zrzeczenia — s. 52), samo tak generalne postawienie zagadnienia jest bardzo symptomatyczne.

Trudno się krytycznie ustosunkować do uzupełniania marksizmu przez fenomenologię i egzystencjalizm inaczej niż do wcześniejszych prób łączenia marksizmu z kantyzmem, zwłaszcza że w wywodach tych Cossio jest nader wstrzeźmiewliwy. Natomiast nasuwa się pytanie, czy rzeczywiście Cossio posługuje się tak wieloznacznym terminem „ideologia”, w jakimś znaczeniu „w sensie marksowskim” (s. 63).

Pomijając dyskusję na ten temat można stwierdzić, że — po pierwsze — definicja „ideologii” jako „teorii fałszywej”, czyli „bez podstawy ontologicznej”⁶ nie jest chyba wystarczająca, ze względu na analizy uwarunkowania (i w jakimś sensie „uwarunkowania”) jej przez fakty społeczne; po drugie — teoria egologiczna uważa się za jedyną bezbłędną teorię o charakterze nieideologicznym. Jeśli chodzi o tę ostatnią sprawę, to poglądy Cossio są w tej samej trudnej sytuacji, w jakiej staje każda doktryna wykazująca uwarunkowanie wszystkich doktryn... z wyjątkiem własnej. Deską ratunku ma tutaj być poznawanie rzeczywistości takiej, jaka ona jest, drogą fenomenologiczną, której zasadność jest założona. Otrzymuje się więc schemat następujących rodzajów poznania: a) poznanie o charakterze nieideologicznym oparte na dotarciu (fenomenologicznym) do rzeczywistości; b) poznanie błędne, czyli ideologia, błąd jest uwarunkowany społeczno-politycznie. Trudno by uznać ten schemat wraz z zawartymi w nim propozycjami terminologicznymi za wystarczającą aparaturę pojęciową dla opisu i wyjaśnienia związków między prawoznawstwem i warunkami społeczno-politycznymi. Dodać trzeba jednak, że Cossio takiego zadania przed sobą nie stawiał.

Recenzowana praca przez niezwykle zwięzłe sformułowanie tez teorii egologicznej wyraźnie pokazuje, że dla sformułowania i rozstrzygnięcia pewnej grupy problemów teoretyczno-prawnych niezbędne jest szerokie zaplecze filozoficzne, wpływające na sposób ich postawienia i próby rozwiązania nawet wówczas, gdyby się kwestionowało zasadność ich wysunięcia.

Jerzy Wróblewski

Węzłowe problemy ekonomicznego rozwoju Wielkopolski w latach 1945—1965, pod redakcją S. Kruszczyńskiego, Poznań 1966, ss. 235 (Instytut Gospodarki Regionalnej przy Wyższej Szkole Ekonomicznej w Poznaniu)

Jak głosi informacja na skrzydełkach obwoluty, to zbiorowe wydawnictwo, które zaprezentował Instytut Gospodarki Regionalnej działający od 1958 r. przy WSE w Poznaniu, jest pierwszym opracowaniem podstawowych aspektów procesu rozwoju gospodarczego Wielkopolski w powojennym dwudziestolecu. Dokonano

⁶ Ibidem, s. 3.

w nim analizy zasobów i możliwości geograficzno-przyrodniczych środowisk Wielkopolski oraz rozpatrzone wykorzystanie zasobów ludzkich i majątkowych. Posłużono się przy tym obfitym materiałem statystycznym, nieraz specjalnie zebrany. Rozpatrzone procesy rozwojowe w podstawowych działach gospodarki Wielkopolski, co oczywiście wcale nie ma oznaczać, z czego sobie zdawali sprawę wydawcy, że zrobiono wszystko, co można, by pokazać gospodarkę wielkopolską w pierwszym dwudziestolecu PRL w węzłowych jej miejscach.

Całość składa się z części referatowej, dyskusji i krótkiej informacji H. Maciejewskiej o udziale pracowników poznańskiej WSE w pracach dla gospodarki i nauki regionu wielkopolskiego. W części referatowej poza słowem od redakcji znajdujemy następujące artykuły: F. Barcińskiego, *Podstawy przyrodnicze rozwoju gospodarczego Wielkopolski* (s. 11—29); S. Waszaka i T. Nentwiga, *Rozwój ilościowy ludności i zatrudnienia w Wielkopolsce w latach 1945—1964* (s. 31—50); S. Kruszczyńskiego, *Majątek, zatrudnienie i produkcja uspołecznionego przemysłu Wielkopolski w latach 1946—1965* (s. 51—73); S. Smolińskiego, *Kierunki gałęziowego i przestrzennego rozmieszczenia przemysłu w Wielkopolsce oraz aktywizacja gospodarcza wschodnich powiatów województwa* (s. 75—87); J. Łączkowskiego, *Intensyfikacja rolnictwa w woj. poznańskim w okresie 20 lat* (s. 89—114); J. Dietla, *Rozwój handlu w Poznaniu i powiatach wschodnich woj. poznańskiego* (s. 115—128), Z. Krasieńskiego i B. Kwissy, *Rozwój dochodów plac i wydatków ludności w Poznaniu i woj. poznańskim w latach 1950—1964* (s. 129—155); L. Jankowiaka i Z. Foltynskiego, *Działalność eksportowa przedsiębiorstw woj. poznańskiego i miasta Poznania w latach 1960—1964* (s. 157—172); W. Górskiego, *Perspektywy gospodarczego rozwoju regionu poznańskiego w latach 1966—1970* (s. 173—185). W części dyskusyjnej kompetentnie głos zabrali: W. Wilczyński, R. Domański, J. Tomala, B. Gruchman, B. Winiarski, J. Orczyk, M. Przedpelski, M. Purol, Z. Paterczyk, A. Szambelan, Z. Zakrzewski, J. Dietl, J. Piasny i A. Grzeszczuk.

Omawiana praca zbiorowa obejmuje dwudziestolecie, ale też i przygotowana została z okazji tej rocznicy. A więc jest wydawnictwem rocznicowym, co nie oznacza jednak, żeby treść była jubileuszowa, zdawkowa, okazjna. Mamy tu do czynienia ze zbiorowym opracowaniem na miarę instytutową, żeby nie powiedzieć — akademicką. Autorami są przede wszystkim pracownicy nauki, zwykle z poważnym stażem naukowym oraz pracownicy gospodarczy o dużym przygotowaniu teoretycznym. Publikacja jest owocem sesji naukowej zorganizowanej dla poszerzenia i utrwalenia współpracy katedr poznańskiej uczelni ekonomicznej nad ekonomiką regionu. Umożliwił tę publikację przyznaniem odpowiednich środków przewodniczący Wojewódzkiej Rady Narodowej w Poznaniu.

Trudno tu omówić każdy z 9 referatów pióra 12 autorów oraz 12 głosów dyskusyjnych¹. Dużą zaletą w tym zbiorowym wydawnictwie jest zwięzłość i rzeczowość prac, solidna wiedza teoretyczna i podstawa materiałowa, a ponadto szerokość tematyki. Bo choć trudno mówić o wyczerpaniu (problematyki gospodarczej dwudziestolecia, to jednak przygotowano dużo materiału, począwszy od pierwszego referatu (F. Barciński), tak sugestywnie ze znanstwem mówiącego o przyrodniczych podstawach rozwoju gospodarczego Wielkopolski. Referat ten jest nieodzownym wprowadzeniem w podstawowe elementy środowiska geograficznego, wywierające wpływ na różne węzłowe problemy gospodarcze Wielkopolski. Autor zajmujący się tymi zagadnieniami od dawna ma wyjątkowo dużą znajomość rzeczy, a jego wnioski odnoszące się do kierunku rozwoju planowej gospodarki Wielkopolski zasługują na jak największą uwagę.

Autorzy referatu o zagadnieniach ludnościowych (S. Waszak i T. Nentwig) ukazali utratę zdrowej i wyrównanej struktury demograficznej w czasie okupacji

kraju oraz potężne ruchy migracyjne pod koniec wojny i po wojnie. Uzupełnieniem ubytku ludności Wielkopolski (17%) i przedwojenny stan ludności osiągnięto dopiero w III kwartale 1963 r. W dziedzinie zatrudnienia, odznaczającego się wzrostem aktywizacji zawodowej ludności, wystąpiły na ogół zjawiska podobne jak w całym kraju ale równocześnie wystąpiły pewne różnice, głównie w skali tych zjawisk (np. we współczynniku aktywności zawodowej kobiet, tempie industrializacji itp.). Tych różnic nie mogą nie brać pod uwagę kierownicy gospodarki wielkopolskiej.

Referat dotyczący majątku, zatrudnienia i produkcji uspołecznionego przemysłu wielkopolskiego jest częścią całości (autor — S. Kruszczyński) i wypełnia go kilkanaście tablic i wykresów. Rozumowanie i wnioski referatu, przeprowadzone jasno i sugestywnie, zasługują na dyskusję, o którą autorowi chodzi. Przemysłowi poświęcony jest także referat mówiący o kierunkach rozmieszczenia przemysłu oraz o aktywizacji gospodarczej wschodnich powiatów (S. Smoliński). Po szkicowej z natury rzeczy analizie zmian, jakie zaszły w strukturze gałęziowej Wielkopolski (innych w mieście i województwie, gdzie zaważyły i będzie jeszcze więcej ważyć rozwój górnictwa węglowego i solnego oraz energetyki we wschodniej części województwa), zmiany w strukturze gałęziowej (przemysłu Poznania, a w szczególności województwa uznał autor za bardzo pozytywne i sprzyjające dalszemu procesowi industrializacji.

W artykule poświęconym intensyfikacji rolnictwa autor (J. Liczkowski) rozpatruje zagadnienie na tle całego kraju. Wyróżnia naprzód okres aktywnej ekstensyfikacji, charakterystycznej przez zagospodarowanie powojennych rezerw oraz przez zwiększone, w porównaniu z resztą kraju, natężenie występujących tu elementów działalności intensyfikacyjnej: okres biernej ekstensyfikacji, kiedy rozwój nie odbiegał zasadniczo od rozwoju krajowego, choć występowały pewne dodatnie elementy; okres prymitywnej intensyfikacji, w którym wzrost nawożenia mineralnego, zainteresowanie mechanizacją rolnictwa było większe niż w całym kraju; i wreszcie okres racjonalnej intensyfikacji, z na ogół większym niż w reszcie postępowaniem w mechanizacji, nawożeniu, inwestycjach melioracyjnych itp. Interesujące wnioski tego szczególnie ciekawego artykułu streszczają się w stwierdzeniu, że produkcja rolna jest i może być tylko jednym z głównych kierunków działalności regionu i że intensywnie prowadzone rolnictwo może w sposób decydujący przyczynić się do wzrostu poziomu ekonomicznego województwa.

Zagadnienie handlu zostało ograniczone terytorialnie tylko do Poznania i tzw. konińskiego okręgu uprzemysłowionego (autor J. Dietl), zostało też czasowo i rzeczowo ograniczone (z pominięciem np. zagadnienia sieci handlowej) i potraktowane wybitnie analitycznie. Rozwój dochodów płac i wydatków ludności Poznania i województwa w latach 1950—1964. został przez autorów (Z. Krasieński i B. Kwissa) potraktowany bardziej porównawczo z całym krajem. Na wnioski z tych porównań powinni zwrócić znowu uwagę kierownicy życia gospodarczego Wielkopolski, szczególnie odnośnie do kształtowania się płac na poziomie niższym od krajowego itp. Można chyba nazwać smutnym wniosek (s. 144), że niski przeciętny dochód sprawia, iż województwo poznańskie znalazło się w jednym szeregu w grupie województw najmniej zamożnych, tj. koszalińskiego, białostockiego i olsztyńskiego i że sam Poznań, przy dość wysokim dochodzie na osobę ma stosunkowo mało jeżeli go porównać z innymi największymi miastami i województwem katowickim, gospodarstw i ludności w najwyższych grupach dochodowych; Wnikliwie, choć tylko w pięcioleciu 1960—1964, scharakteryzowana została działalność eksportowa przedsiębiorstw, z której wynika, że około 85% eksportu regionu poznańskiego przypada na przedsiębiorstwa państwowego przemysłu kluczowego, a około 15% przypada na drobną wytwórczość, przy czym udział prywatnej drobnej wytwórczości

jest bardzo skromny. Perspektywy gospodarczego rozwoju regionu zostały ukazane przez zastępcę przewodniczącego Wojewódzkiej Komisji Planowania Gospodarczego przy Prezydium WRN w Poznaniu (W. Górski).

Tego typu wydawnictwo zbiorowe, powstałe w związku z sesją naukową, jest z reguły czymś bardzo dojrzałym, już choćby dlatego, że powstało zbiorowo, że jego koncepcja zdała egzamin w czasie sesji, że tezy referatów zostały skonfrontowane z opiniami różnych specjalistów na sesji. Pokazuje to wydrukowana dyskusja. Nie mamy tam zresztą do czynienia tyle z głosami dyskusyjnymi, co z koferatami, nieraz o objętości referatów, z licznymi tablicami statystycznymi.

Trudno w recenzji ustosunkować się do bogatej problematyki sesji i wydawnictwa, bowiem udało się zebrać tak wyjątkowo liczne, doborowe grono specjalistów. Na jedno może tylko należałoby zwrócić uwagę. Najbardziej na wartości zyskały prace, które nie zamykały się w przeciwstawieniu Poznań-województwo, bo ono z różnych względów jest raczej nieporównywalne, lecz zestawily Poznań z innymi wydzielonymi miastami albo w ogóle większymi, a województwo — z innymi województwami. Taka konfrontacja jest bardzo pouczająca i naukowo najbardziej owocna.

Materiał i wnioski naukowe sesji i wydawnictwa konfrontować będzie w dalszym ciągu życie. Jedno jest pewne, że Instytut Gospodarki Regionalnej przez WSE w Poznaniu wydawnictwem tu omawianym przysłużył się dobrze gospodarce regionu wielkopolskiego, ukazując jej dokonania i możliwości oraz wskazując w wielu miejscach właściwy kierunek dalszego rozwoju.

Janusz Deresiewicz

J. Jaśkiewiczowa, *Konstrukcja progresji podatkowej w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Sopocie, 1965, seria B, nr 32, ss. 244

Budowa systemu podatkowego oraz konstrukcja wchodzących w jego skład podatków od dawna budzą zainteresowanie, ponieważ określają nie tylko wielkość ciężaru podatkowego, ale przede wszystkim jego rozłożenie pomiędzy różne grupy podatników. Można powiedzieć, że o wielkości obciążenia podatkowego decyduje wysokość stosowanych przy wymiarze podatków stawek, natomiast o zróżnicowaniu tego obciążenia — przede wszystkim budowa skali podatkowej. Nie chodzi tu przy tym tylko o wybór stopy podatkowej, przesądzający o tym, czy przyrost podstawy obciążony będzie proporcjonalnie, czy też progresywnie, ale w tym ostatnim przypadku również o ustalenie granic progresji, tempa jej wzrostu itp.

Zarówno ekonomiczna, jak i społeczna waga zagadnień związanych z opodatkowaniem w pełni uzasadniają dyskusję, która od dawna już toczy się w literaturze przedmiotu na temat racjonalnych proporcji rozłożenia ciężaru podatkowego oraz metod realizacji tych proporcji, m. in. poprzez odpowiednią konstrukcję skal podatkowych. Należy jednak już na wstępie zwrócić uwagę na to, że w polskiej literaturze przedmiotu stosunkowo niewiele jest jeszcze pozycji omawiających progresję podatkową. W ogóle zaś brak było dotychczas takich opracowań, które poświęcone byłyby analizie i porównaniu konstrukcji progresywnych skal podatkowych stosowanych w poszczególnych podatkach wchodzących w skład polskiego systemu podatkowego. Te zaś właśnie zagadnienia zostały omówione w recenzowanym opracowaniu.

J. Jaśkiewiczowa przedstawiła budowę progresji w różnych podatkach stosowanych w PRL, a także omówiła zmiany w tej budowie, w wysokości i zróżnicowaniu.

waniu stawek podatkowych, zmiany, które zachodziły w trakcie dostosowywania podatków do zmieniających się warunków gospodarczych oraz do zależnych od nich kierunków polityki (podatkowej państwa).

Omawiana praca składa się z sześciu rozdziałów. W pierwszym z nich poruszono zagadnienie przesłanek stosowania progresji w systemach podatkowych państw socjalistycznych, scharakteryzowano podatki, w których stosuje się stopę progresywną, oraz omówiono miejsce, jakie zajmuje progresja w polskim systemie podatkowym. W dalszych rozdziałach zajmuje się autorka kolejno konstrukcją progresji stosowanej w Polsce przy opodatkowaniu: przyrostów majątkowych i wynagrodzeń, w podatku dochodowym pobieranym od podmiotów gospodarki nieuspołecznionej, w podatku dochodowym od spółdzielczości, a także w podatku gruntowym. Ostatni wreszcie rozdział pracy zawiera syntetyczne porównanie kształtowania się progresji podatkowej w poszczególnych podatkach wchodzących w skład polskiego systemu podatkowego.

Zasadniczą więc część pracy, zgodnie zresztą z jej tytułem, poświęcona została analizie konstrukcji progresji w tych wszystkich podstawowych podatkach, które w polskim systemie podatkowym wymierzane są według stopy progresywnej. Przy czym analiza ta nie ogranicza się do skal aktualnie stosowanych, ale uwzględnia w równej mierze i zmiany, jakie dokonywano w okresie rozwoju systemu podatkowego PRL. Prowadzi ona do ogólnego wniosku, że rozwój każdego z omawianych podatków, konkretnie zaś zmiany zachodzące w trakcie tego rozwoju w progresywnych skalach nosiły charakterystyczne i odrębne cechy. Tę odrębność zachował zresztą z istoty rzeczy również obecny obraz progresji w każdym z tych podatków; odrębność w pełni uzasadnioną tym, że w skład systemu podatkowego wchodzi takie progresywne podatki, które mają do spełnienia zupełnie różne zadania, obciążając inne grupy podmiotów.

W pracy zwrócono uwagę na różnice częstotliwości zmian wprowadzanych w budowie skal poszczególnych podatków. Stosunkowo najczęściej zmieniano skale w podatku gruntowym, przy czym były to zmiany najbardziej zasadnicze. W podstawowym podatku obciążającym przyrosty majątkowe, a więc w podatku od nieodpłatnego nabycia praw majątkowych zmian tych dokonywano najrzadziej. Często natomiast zmieniano skale w podatku dochodowym i w podatku od wynagrodzeń. Przegląd skal w tych podatkach zdaje się jednak wskazywać na inne motywy, które kierowały rozwojem każdego z nich.

W pracy zwrócono m. in. uwagę na związek częstych zmian skal w podatku od wynagrodzeń, zwłaszcza w pierwszym okresie jego stosowania, z postępującym wówczas procesem deprecjacji pieniądza. Wyrażono przy tym pogląd, że zmiany nie dopuszczały, aby proces ten „w bardziej dotkliwym stopniu” powodował wzrastanie progresywnego obciążenia podatkowego. Trzeba tu jednak podkreślić, że w tym czasie wpływ deprecjacji pieniądza na wysokość obciążenia podatkiem od wynagrodzeń jest wyraźnie dostrzegalny, chociaż zapewne, gdyby nie owe zmiany skal, byłyby jeszcze bardziej dotkliwe.

W pracy zwrócono również uwagę na wiele innych charakterystycznych cech budowy progresji w omawianych podatkach, na różnice w rozpiętości skal, a zwłaszcza na różne kryteria różnicowania wzrostu progresji. W zasadzie w każdym z tych podatków progresja jest zróżnicowana nie tylko w zależności od wysokości podstawy opodatkowania, lecz zależy też i od innych względów, które mogą świadczyć o pozafiskalnych motywach, jakimi kierowano się przy budowie progresji.

Poruszono zresztą wiele interesujących zagadnień, a na podstawie przeprowadzonej analizy konstrukcji progresji, równomierności i tempa wzrostu tej progresji oraz wreszcie zmian wprowadzanych przez kolejne reformy, krytycznie oceniono różne poczynania w zakresie polityki podatkowej. Wypada jednak stwierdzić, że

w omawianej pracy autorka zajmuje się przede wszystkim analizą i porównaniem progresywnych skal stosowanych w różnych okresach w poszczególnych podatkach, natomiast nie porusza ani przyczyn tych zmian, które wprowadzono w konstrukcji progresji, ani też ich społecznych i gospodarczych skutków. Przedstawienie związanych z tym zagadnień, i to w odniesieniu do wszystkich stosowanych u nas progresywnych podatków, przekroczyłoby z pewnością ramy jednej pracy. Z tych też chyba względów również ogólne zagadnienia związane z przesłankami stosowania progresji podatkowej w socjalizmie potraktowano w omawianej pracy niejako marginesowo. W związku zaś właśnie z tymi zagadnieniami nasuwają się ogólne uwagi, nie tyle może polemiczne, ile raczej rozwijające niektóre poruszone w pracy problemy.

Na wstępie pracy autorka wyraża pogląd, że stosowanie progresji przez państwo socjalistyczne jest tak samo uzasadnione, jak w ogóle pobieranie przez to państwo podatków. Uzasadnienia tego dopatruje się w konieczności realizacji równości ofiary, co jest możliwe tylko wówczas, gdy przy opodatkowaniu uwzględnia się zdolność płatniczą podatników, któremu to celowi najlepiej służy progresja podatkowa. Jest zupełnie oczywiste, że przy stosunkowo dużym obciążeniu podatkowym, a więc takim, które we współczesnych państwach związane jest z nakładaniem podstawowych podatków bezpośrednich, rozłożenie tego obciążenia z uwzględnieniem poziomu zdolności płatniczej możliwe jest tylko wówczas, gdy stosuje się progresję podatkową. Z drugiej zaś strony trzeba dodać, że wielkość tego ciężaru niejako zmusza do choćby najbardziej ogólnego uwzględniania zdolności płatniczej. Proporcjonalne rozłożenie dużego ciężaru podatkowego musiałyby bowiem z istoty rzeczy doprowadzić do przekraczania ostatecznej granicy zdolności płatniczej podatników mniej zamożnych, granicy wyznaczonej przez wysokość ich dochodów. Te właśnie względy, które można byłoby określić jako fiskalne, ponieważ związane są z wielkością i stałym wzrostem ciężaru podatkowego, zdecydowały o tym, że progresja podatkowa jest obecnie powszechnie stosowana. Pomimo to jednak w literaturze przedmiotu nadal bywają przytaczane różne poglądy, mające bądź to uzasadniać stosowanie progresji, bądź też przeciwnie jej stosowaniu. Nie jest zresztą odosobnione i takie stanowisko, według którego w ogóle nie można obiektywnie rozstrzygnąć sporu pomiędzy zwolennikami i przeciwnikami progresywnego opodatkowania.

Wysunięto w swoim czasie pogląd, że różne argumenty „za” i „przeciw” progresji podatkowej w kapitalizmie nie mogą być właściwie przydatne przy uzasadnianiu progresywnego opodatkowania w państwach socjalistycznych. Jest to może stanowisko zbyt skrajne, ale trzeba się chyba zgodzić z tym, że uzasadnienia tego nie należy dopatrywać się tylko w poruszonych wyżej względach fiskalnych. Jak wiadomo, motywy fiskalne nie stanowią jedynych uzasadniających pobieranie przez państwo socjalistyczne podatków w ich tradycyjnej postaci, nie są też one jedynym uzasadnieniem tego, że niektóre z tych podatków pobiera się według stopy progresywnej. Zarówno konieczności stosowania przez państwo socjalistyczne podatków, jak i progresywnego rozłożenia ich ciężaru należy dopatrywać się także w różnych społecznych i gospodarczych względach, wpływających z charakterystycznych stosunków panujących w ustroju socjalistycznym. Trzeba również dodać, że trudno byłoby znaleźć takie uzasadnienie które generalnie obejmowałoby wszystkie podatki stosowane w socjalizmie, a wymierzone według stopy progresywnej. Uzasadnienie ito będzie różne, zależnie od przedmiotowego, a zwłaszcza podmiotowego zakresu podatku oraz od aktualnych zadań, które podatek ten ma do spełnienia.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na poruszone w pracy zagadnienie zdolności płatniczej podatników. Należy przy tym zgodzić się z poglądem, że zdolność płatnicza powinna stanowić kryterium różnicowania wysokości stawek podatkowych, a w każ-

dym razie, że przy różnicowaniu tym należy ją uwzględnić. Nasuwa się jednak uwaga, że przede wszystkim podstawa opodatkowania powinna być związana z choćby najogólniej pojętym miernikiem tej zdolności. W przeciwnym przypadku progresja nie tylko nie przybliży wymiaru podatku do poziomu indywidualnej zdolności płatniczej, ale nawet obciążenie może pozostać w znacznej z tym poziomem rozbieżności.

*

Ogólnie o pracy J. Jaśkiewiczowej można powiedzieć, że jest to interesująca i wartościowa pozycja w literaturze podatkowej. Przyjęty zakres pracy, zwłaszcza zaś przeprowadzona analiza zmian, jakie zachodziły w progresji w okresie rozwoju polskiego systemu podatkowego, nadają jej charakter historycznego przyczynku z zakresu rozwoju podatków w PRL. Przyczynku tym bardziej istotnego, że odnoszącego się do tak ważnego narzędzia polityki podatkowej, jakim jest progresja. Tym bardziej zaś wartościowego i przydatnego w dalszych badaniach, że opartego na drobiazgowych i skrupulatnych badaniach rozległego materiału.

Janusz Szpunar

Wybrane problemy statystyki w Polsce, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 1967, ss. 348

Omawiana praca stanowi pierwszy tom serii „Biblioteka Wiadomości Statystycznych”, w której ukazywać się będą przede wszystkim materiały z sympozjów, zjazdów i konferencji organizowanych przez Główny Urząd Statystyczny. Tym razem przedstawiono referaty i wypowiedzi wygłoszone na sympozjum pod nazwą „Wybrane problemy statystyki w Polsce”, zorganizowanym przez GUS w listopadzie 1966 r. Ogólna dostępność książki zwalnia nas od szerszego omawiania jej treści. Ograniczymy się tylko do pobieżnego zaprezentowania poruszanej w niej problematyki.

Praca podzielona jest na dziewięć części, których nazwy odzwierciedlają w zasadzie tytuły referatów wprowadzających. Tematyczny podział 15 referatów przedstawia się następująco: 1. Ogólne problemy statystyki; 2. Metody matematyczne w badaniach statystycznych; 3. Bilanse gospodarki narodowej; 4. Przepływy międzygałęziowe; 5. Technika obliczeniowa w statystyce; 6. Porównania międzynarodowe; 7. Statystyka regionalna; 8. Badania masowe; 9. Problemy nauczania statystyki. W referatach, koreferatach, jak i wypowiedziach dyskusyjnych główny nacisk położono na zagadnienia metodologiczne związane z badaniami statystycznymi GUS-u. Zwrócono między innymi uwagę na celowość rozszerzenia tematyki niektórych opracowań GUS-u, głównie z zakresu statystyki rolnictwa, handlu zagranicznego, budownictwa, bilansów gospodarki narodowej oraz bilansów przepływów międzygałęziowych. Uczestnicy sympozjum zgłosili ponad 70 wniosków, które — jak podaje w przedmowie prezes GUS-u doc. dr W. Kawalec — między innymi dotyczą: statystyki regionalnej, wykorzystania efektów badań masowych, (możliwości usprawnienia techniki przetwarzania danych statystycznych, powiązań badań statystycznych GUS-u z pracami prowadzonymi w szkołach wyższych i instytucjach naukowo-badawczych oraz programów nauczania statystyki i sposobu kształcenia nowej kadry statystyków.

Waga, jak również liczba poruszanych na sympozjum tematów nie upoważnia autora niniejszej recenzji do wypowiedzania się w wielu kwestiach. Dlatego też

dalsze uwagi traktujemy jako kolejny głos w dyskusji i odnosimy je do zagadnień z zakresu statystyki budownictwa. Rozważymy tutaj trzy zagadnienia, a mianowicie: 1. miary produkcji budowlanej; 2. możliwości porównań produkcji budowlanej; 3. bilanse w budownictwie ogólnym.

Różnorodność, nietypowość oraz duży wachlarz rodzajów robót budowlano-montażowych, prowadzonych w różnych warunkach terenowych i atmosferycznych, powoduje wiele trudności przy badaniu ich rozmiarów. W celu określenia wielkości produkcji budowlanej używa się jednocześnie dwojakiego rodzaju miar: ilościowych (szt., m², m³, m. b., tony) i wartościowych (całkowita wartość kosztorysowa obiektów oddanych do użytku). Ponadto niektóre obiekty użyteczności publicznej oraz przemysłowe można mierzyć za pomocą umownych jednostek miary (np. wielkość szpitali — ilością łóżek, kina — ilością miejsc, zakłady — mocą produkcyjną itp.). Każda z wymienionych miar charakteryzuje się pewnymi zaletami, jednakże trudno byłoby nie dostrzegać ich wad. I tak na przykład stosowanie jednostek fizycznych umożliwia podsumowanie produkcji co najwyżej jednego rodzaju budownictwa i nie daje poglądu na rozmiary całej produkcji budowlanej. Wykazywanie zaś produkcji budowlano-montażowej za pomocą miar wartości umożliwia wprawdzie badanie dynamiki, tendencji rozwojowych i struktury nakładów na poszczególne rodzaje budownictwa, ale nie daje żadnego rozeznania co do wartości użytkowej i funkcjonalnej mierzonych obiektów, jak również nic nie mówi o fizycznych rozmiarach budownictwa. Zachodzi tu istotne niebezpieczeństwo, że wahania cen kosztorysowych i zmiany w wydajności pracy, zmierzające do obniżenia ceny obiektu mogą sugerować zmniejszenie się produkcji (zmniejszenie produkcji wyrażonej wartościowo niekoniecznie idzie w parze ze zmniejszeniem się produkcji wyrażonej w jednostkach fizycznych). Problem ten sygnalizujemy dlatego, że — jak dotąd — zagadnienie miar produkcji budowlanej nie jest dostatecznie opracowane, co w istotny sposób wywiera wpływ na możliwości porównań w dziedzinie budownictwa.

Na trudności te wskazuje E. Krzeczowska (s. 208 i dalsze omawianej pracy); podaje, że metoda porównań krajów w zakresie budownictwa odbiega od metod porównywania innych rodzajów produkcji. W budownictwie trudności w doborze „obektów-reprezentantów” zmuszają do stosowania pewnych uproszczeń, polegających na przeliczaniu na walutę drugiego kraju poszczególnych składników nakładów materiałowych i pracy żywej. Metoda ta, jak się wydaje jedynie możliwa do zastosowania, pozostawia wiele do życzenia, bowiem nieuwzględnianie w niej różnic w wydajności pracy porównywanych krajów czyni ją mało przydatną dla badania efektywności inwestycji budowlanych w tychże krajach. Większe możliwości porównań, zarówno w skali krajowej (międzyregionalnej), jak i międzynarodowej, rysują się w sferze funduszu spożycia. Chcemy w tym miejscu wskazać na możliwości dokonywania porównań w zakresie zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych za pomocą pewnych wskaźników, które zaproponowała W. Litterer Marwege¹. Z trzech wskaźników zbiorczych: 1. wartości użytkowej mieszkań, 2. samodzielności zamieszkiwania i 3. zaludnienia mieszkań (przy czym każdy zbudowany jest z elementów pomocniczych, uwzględniających różne cechy zasobów lub przejawy ich użytkowania) W. Litterer Marwege skonstruowała jeden, tzw. ogólny wskaźnik standardu, obrazujący w sposób syntetyczny aktualny poziom zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych ludności.

Dalszą sprawą, którą omówimy, jest zagadnienie bilansów w budownictwie ogólnym. Statystyka budynków mieszkalnych w Polsce prowadzona przez GUS jest bardzo bogata, zarówno w odniesieniu do istniejących zasobów mieszkaniowych, jak

¹ W. Litterer Marwege, *Metoda wskaźnikowej oceny standardu mieszkaniowego i przykład jej stosowania*, w: I Ogólnopolska Konferencja Demograficzna w Zakopanem, Warszawa 1966, Komitet Nauk Demograficznych PAN, s. 77.

i do budynków sukcesywnie oddawanych do użytku. Poza wieloma tradycyjnie kontynuowanymi przekrojami badawczymi GUS-u, chcemy wskazać na potrzeby uchwycenia dalszych zjawisk zachodzących w dziedzinie gospodarki mieszkaniowej oraz budownictwa. Chodzi mianowicie o sprawę ewidencji: 1. zużycia (faktycznego i moralnego) budynków; 2. (budynków przeznaczonych do rozbiórki; 3. budynków posiadających garaże; 4. powierzchni mieszkalnej i użytkowej mieszkań². Część tych danych (punkty 1 i 2) jest osiągalna jedynie w zainteresowanych wydziałach prezydów rad narodowych, przy czym nie zawsze są to materiały kompletne, co w zasadzie uniemożliwia badanie zagadnień w skali regionów. Nie wydaje się zresztą konieczne szersze uzasadnienie celowości prowadzenia takiej ewidencji. Dość wspomnieć, że burzliwy rozwój motoryzacji w Polsce staje się z powodu braku garaży zjawiskiem bardzo uciążliwym nie tylko dla użytkowników samochodów, lecz także dla tych, którzy nie są bezpośrednio zainteresowani motoryzacją. Dalsze obojętne przechodzenie obok tych spraw może mieć poważne konsekwencje natury urbanistycznej i ekonomicznej.

Niekorzystne jest również zjawisko, że w niektórych dziedzinach (np. mieszkania, szkoły, żłobki) — pomimo dostatecznie rozwiniętej informacji statystycznej dotyczącej zasobów — odczuwa się brak szerszych opracowań naukowych określających rozmiary obecnych, jak i przewidywanych potrzeb. Wprawdzie codzienne życie niekiedy drastycznie uwypukla te potrzeby, niemniej nie zastąpi to właściwych badań, które powinny służyć praktyce gospodarczej, zwłaszcza organom planistycznym, w celu podjęcia decyzji zmierzających do ich zaspokojenia.

Antoni Sobczak

P. S. Florence, *Brytyjski i amerykański system przemysłowy. Realistyczna analiza logiki ekonomicznej, organizacji i zarządzania*, Warszawa 1965, PWN, ss. 527

W obfitej literaturze zachodniej poświęconej ekonomice i organizacji przemysłu wybijają się nadal na poczesne miejsce poglądy P. S. Florence, chociaż pierwszy ich zarys datuje się już sprzed przeszło trzydziestu laty. Tę swoją żywotność zawdzięczają one przede wszystkim oryginalnej metodzie badawczej, którą autor nazwał analizą realistyczną. Cechuje tę metodę wszechstronność punktów widzenia na badane problemy. Autor dostrzega i docenia zarówno ich stronę ekonomiczną, jak technologiczną, socjologiczną, psychologiczną itp. Prowadzi to autora w dalszym ciągu do integracji metod i technik badawczych, właściwych różnym naukom. Nie waha się łączyć stanowiska teoretyka i obserwatora. Przeciwnie, hipoteza badawcza stanowi dla niego wręcz programowo niezbędny punkt wyjścia wszelkich obserwacji. Taka postawa metodologiczna okazała się w osiągniętych wynikach wybitnie efektywna.

Analiza Florence'a z konieczności jednak musiała objąć i samą gospodarkę. I tu nasuwa się szereg uwag krytyczno-polemicznych. Dalecy jesteśmy przy tym jednak od tego, by wykorzystywać pewne mankamenty dla pomniejszenia wartości poznawczej badań Florence'a, niezmiernie cennych z punktu widzenia dalszych dociekań nad przemianami instytucjonalnymi współczesnego kapitalizmu oraz z punktu widzenia samej metodologii.

² Z referatu Cz. Kozłowskiego (s. 278) wynika, że zagadnienie to po raz pierwszy będzie włączone do spisu powszechnego w 1970 r.

Książka została podzielona na osiem rozdziałów. Obejmują one takie zagadnienia, jak: szczegółowe omówienie tzw. podejścia strukturalnego; logika i stan rzeczywistej struktury przemysłowej; stosunki między przemysłem a konsumentem; stosunki wewnątrz nowoczesnego przedsiębiorstwa (kierownictwo i naczelny zarząd); system zarządzania w przemyśle kapitalistycznym oparty na wolnej przedsiębiorczości; nacjonalizacja, spółdzielczość i kierownictwo państwowe; bodźce działające na pracownika, inwestora i przedsiębiorcę. Książkę zamykają streszczenia ustaleń faktycznych i metod badawczych oraz wnioski praktyczne.

Główną tezę pracy jest stwierdzenie, że strukturę przemysłową USA i Wielkiej Brytanii cechuje logiczna efektywność produkcji na wielką skalę. Produkcja na wielką skalę jest ściśle związana z większą organizacją, którą Florence uznaje za logiczną, jeśli wykazuje się efektywnością. Pod określeniem „efektywność” autor rozumie „maksymalny przychód (fizyczny, pieniężny lub psychologiczny) przypadający organizacji przemysłowej lub krajowi jako całości przy minimum kosztu fizycznego, pieniężnego lub psychologicznego” (s. 521). Nie podaje on jednak przy tym motywów działalności gospodarczej, które w warunkach gospodarki kapitalistycznej wyrażone są w formie racjonalności — obok wspomnianego przez autora dążenia do minimalizacji nakładów i maksymalizacji efektów (wyników).

Produkcja na wielką skalę — lub operacja na wielką skalę — implikuje z kolei nie tylko wzrost organizacji, ale także obiektywną i integralną konieczność standaryzacji i specjalizacji. Florence trafnie (podkreśla, że dokonuje się tego dzięki kilku zasadom, do których zalicza masowość transakcji, zmasowane rezerwy i wielokrotność. Efektywność operacji na wielką skalę dostrzec można w takich elementach, jak np. w większej trwałości przedsiębiorstw, tendencji do ich stałego rozwoju, produktywności, zyskach oraz kosztach na jednostkę wytworzonego produktu. Za tymi elementami kryją się innowacje (również na wielką skalę) i współpraca z innymi przedsiębiorstwami, która często prowadzi do porozumień monopolistycznych i oligopolistycznych.

Analizując problem wielkości przedsiębiorstw Florence dochodzi do wniosku, że dzięki korzyściom, jakie osiągnąć można dzięki specjalizacji pracy i urządzeń technicznych, „produkcja na wielką skalę [...] wykazuje tendencje do osiągania maksymalnych efektów” (s. 91). Ponieważ podstawą struktury przemysłowej w USA i Wielkiej Brytanii jest rzeczywiście określony stopień specjalizacji i integracji, autor na podstawie zachodzących w procesie produkcji prawidłowości statystycznych ujawnia korelację między ilością KM a wartością produkcji na głowę ludności. Z obliczeń, jakich dokonał, widać, że w USA ilość KM przypadająca na jednego robotnika jest prawie trzykrotnie większa aniżeli w Wielkiej Brytanii. Od siebie dodamy, że przewaga ta jest stale powiększana, mimo wielkiej ofensywy brytyjskiej w kierunku racjonalizacji i modernizacji przemysłu. W obu porównywanych krajach produkcja przypadająca na 1 robotnika wzrasta relatywnie wraz z powiększaniem się ilości KM na 1 robotnika. Jest to zrozumiałe, skoro relacje te dotyczą stałego wzrostu wydajności pracy.

Mamy zatem do czynienia z dwoma elementami analizy: stopniem mechanizacji przemysłu i produkcją na wielką skalę, związanych ściśle z zasadniczymi składnikami struktury przemysłowej (wielkość, skala, lokalizacja i zasięg działalności). Nie ulega wątpliwości, iż produkcja na wielką skalę przyczynia się do niższego kosztu na jednostkę wyrobu, a tym samym stwarza możliwości osiągania większych zysków. Aby jednak zapewnić ciągłość takiego procesu, koniecznym warunkiem staje się dostosowanie wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa do warunków produkcji na wielką skalę. Autor ubolewa przy tym, że wiele przedsiębiorstw często w niedostatecznym stopniu uwzględnia konieczność wprowadzenia nowoczesnych systemów organizacji i zarządzania.

Ze sprawą tą wiąże również stałą tendencję wzrostu liczbowego personelu urzędniczego i kierowniczego w stosunku do liczby zatrudnionych robotników. Ogromny postęp techniczny, jaki się w dalszym ciągu dokonuje, dobitnie dowodzi, jak ściśle korelacje zachodzą pomiędzy powiększaniem rozmiarów produkcji przypadającej na 1 robotnika a powiększaniem liczby pracowników umysłowych różnych specjalności i personelu kierowniczego. Florence podaje, że w przemyśle brytyjskim i amerykańskim po drugiej wojnie światowej liczba pracowników umysłowych i personelu kierowniczego w stosunku do robotników grupy przemysłowej kształtowała się w granicach 20%. Ten liczbowy wzrost zdaje się przemawiać na korzyść tezy o wyższej efektywności wielkich przedsiębiorstw stosujących produkcję na wielką skalę. Jest to problem aktualny także w gospodarce polskiej. Praktycznie dowodzą tego dane liczbowe, jakie wynikają z ostatniego Rocznika Statystycznego (1963, tabl. 34, s. 148), które opracowaliśmy w tym celu. Oto przykład: w okresie 1955—1964 wskaźnik ten kształtował się średnio w wysokości 18,6% (najwyższy w 1955 r. — 20,2%; najniższy w 1959 r. — 17,6%),

Interpretacja tych danych dostarcza przekonującego potwierdzenia na rzecz tezy o zmniejszaniu się liczby robotników w stosunku do personelu umysłowego, w związku ze stałym wzrostem sił mechanicznych i jednoczesnym wzrostem wydajności pracy oraz zwiększaniem się produkcji na 1 robotnika. (Najwyższy polski wskaźnik (20,2%) jest podobny do notowanego w przemyśle USA i Wielkiej Brytanii. Istnieją oczywiście podstawy do przypuszczeń, że podobieństwo to jest tylko pozorne (aczkolwiek tendencje tych relacji są identyczne), ponieważ w naszej gospodarce, rozwijającej się dotychczas w sposób ekstensywny, wydajność na 1 robotnika jest nadal niższa aniżeli w krajach zachodnich, w których gospodarka ma charakter intensywny. Należy w związku z tym rozróżnić wskaźniki ekstensywne (ilościowe) i intensywne (jakościowe), aczkolwiek dotyczą one tej samej relacji: stosunku liczby personelu umysłowego i kierowniczego do robotników grupy przemysłowej. Relacje te i ich bliższa ocena praktycznie potwierdzają logiczną tezę o konieczności powiększania personelu biurowego i kierowniczego — jako wyniku podziału pracy w dziedzinie kierowania i zarządzania powiększającym się stale przedsiębiorstwem — oczywiście pod warunkiem zachowania wzrostu produkcji na 1 robotnika.

*

Trzecim, kolejnym elementem analizy realistycznej Florence'a jest problem kwalifikacji personelu kierowniczego, z którego wypływają daleko idące konsekwencje praktyczne (władza, zysk, cele, środki). Kierownictwo jest oceniane z punktu widzenia przeciętnej wydajności tego samego rodzaju pracy w różnych przedsiębiorstwach. Praktycznie oznacza to osiąganie określonej efektywności przedsiębiorstwa, wedle której mierzy się przydatność zawodową kadry kierowniczej. Sprawne i kompetentne kierownictwo stało się czynnikiem decydującym o pomyślnym rozwoju przedsiębiorstwa.

Rozpatrując bliżej ten problem Florence dochodzi do interesujących wniosków. Podporządkowując całe badanie naczelnej tezie o efektywności produkcji na wielką skalę, stwierdza, iż w organizacji wewnętrznej przedsiębiorstwo na wielką skalę operujące dużym kapitałem musi posługiwać się w coraz większym stopniu metodami naukowymi w zarządzaniu (np. inwestycje, stosunki międzyludzkie, dystrybucja itp.) Koncentrując uwagę na naczelnym kierownictwie słusznie stwierdza, że efektywność przedsiębiorstw na wielką skalę nie ma nic wspólnego z rozpowszechnionym wśród pewnej części ekonomistów poglądem o ograniczonej zdolności kierownictwa wobec narastających zadań, obowiązków i odpowiedzialności. Z drugiej strony, jeśli mamy na uwadze rzeczywiście nowoczesne zasady organizacji przedsiębiorstw, to drogą właściwego przekazywania uprawnień i funkcji zarządzania w dół.

na zasadzie specjalizacji kierownictwa (średnie kierownictwo), przełamać można barierę wzrostu przedsiębiorstwa. W tych warunkach pozostaną węzłowe dla kierownictwa naczelnego typowe zadania (decyzje): co i ile produkować; po jakich cenach i przy jakich inwestycjach; decyzje w zakresie wewnętrznej struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa; ogólny nadzór i koordynacja (potwierdza to zresztą ceniony inny autor brytyjski, G. Copeman), Przy takim układzie pełna efektywność zależeć będzie od naczelnego kierownictwa i stałego studiowania problemów organizacji i metod zarządzania. Florence przytacza m. in. pogląd Fayola na znane ogólnie operacje i funkcje przedsiębiorstwa i funkcje kierownictwa. Fayola i jego bardziej znanych anglosaskich interpretatorów Cm in. Urwick i Allen) cytuje on naszym zdaniem słusznie, bowiem — jak dotychczas — teoria i praktyka potwierdzają w pełni fayolowskie spectrum problemów kierownictwa. Z kręgu różnych typów kierownika naczelnego wyłania się dziś współczesny zawodowy organizator - administrator, którego Florence trafnie nazywa „kierownikiem z wykształceniem ekonomiczno-organizacyjnym” (s. 328) albo „administratorem o specjalistycznym wyszkoleniu administracyjnym” (s. 453, 466).

Autor zdaje sobie doskonale sprawę ze znacznej przewagi USA w doświadczeniach i »metodach kierowania przedsiębiorstwem. Bardzo rzeczowa jest jego krytyczna analiza systemu oświatowego w Wielkiej Brytanii w ogóle. System ten, jak dotąd, mimo wysiłków rządu i powołanych przez niego organizacji Cm in. British Institute of Management, British Association for Commercial and Industrial Education, Institute of Industrial Administration i in.) do upowszechnienia w całym przemyśle usprawnień w zakresie zarządzania, nie może skutecznie przełamać wielowiekowych nawarstwień i tradycji w dziedzinie kształcenia (m. in. kilkakrotna przewaga studentów na 1000 mieszkańców w USA w porównaniu z Wielką Brytanią). Prawie połowa dzisiejszych kierowników naczelnych przedsiębiorstw brytyjskich zdobyła dość łatwo stanowiska — ze względu na stanowisko społeczne ojca i powiązania rodzinne z biznesem. Nie ma przy tym dostatecznej zachęty i bodźców (nie tylko pieniężnych) do zainteresowania się karierą menedżera. Ranga społeczna tego zawodu nie stoi tak wysoko, jak w Ameryce, gdzie istnieją też z pewnością lepsze uczelnie kształcące w tym kierunku, a przy tym znacznie korzystniejszy klimat społeczny. Florence nie wspomina już nawet, że w Wielkiej Brytanii co roku notowany jest duży deficyt kadr kierowniczych, mimo intensywnie prowadzonego szkolenia i doskonalenia (np. w skali krajowej przez British Institute of Management, kursy podyplomowe przy wyższych uczelniach, kursy prowadzone przez zrzeszenia pracodawców i poszczególne przedsiębiorstwa). Deficyt ten sięga rocznie około 12 tysięcy nowych kierowników. Stąd Anglicy, oceniając krytycznie własny system, przejmują w intensywny sposób wzory amerykańskie.

Konieczność modernizacji przemysłu oraz rozwój sektora publicznego w Wielkiej Brytanii musiały siłą rzeczy stworzyć nowe problemy zarządzania, które mogła rozwiązać lepiej przygotowana kadra kierownicza. W warunkach powojennej odbudowy i koniunktury oraz związanego z tym tempa wzrostu gospodarczego uznano kierownictwo za najistotniejszą funkcję działalności gospodarczej. Jest to jednakowoż o tyle skomplikowane, że wszystkie funkcje kierownicze wykonywane są w stale i dynamicznie zmieniających się układach celów w przedsiębiorstwie. Inaczej mówiąc, są to permanentne implikacje pomiędzy stojącymi do dyspozycji siłami i środkami a celami w gospodarce kapitalistycznej.

Florence z jednej strony stwierdza, że celem każdego przedsiębiorstwa kapitalistycznego jest zysk (s. 441), z drugiej natomiast — że managerowie nie łączą przedsiębiorczości z zyskiem (s. 913, 515, 523), ponieważ otrzymują stałe uposażenia plus ewentualne okresowe premie. Co najwyżej uwidacznia się u nich „dążenie [...] do zadowalających niż maksymalnych zysków” (s. 463). Sprawy tej — naszym zdaniem

— autor nie wyjaśnił całkowicie, chociaż powołuje się na autorytet G. Katony, który stwierdza, że według opinii wielu managerów, wyniku finansowego — zysku, nie mierzy się jego stopą, a raczej wielkością produkcji (stąd tzw. zysk zadowalający). Takie stanowisko byłoby oczywiście sprzeczne z miarą przydatności managera. Można tu postawić pytanie: co interesuje bardziej kierownictwo naczelne przedsiębiorstwa — rozmiar produkcji czy zysk? Nie ulega wątpliwości, iż w świetle wykładu Florence'a „efektywność” oznacza zysk. Zyski z kolei są przeznaczane na dalszy rozwój przedsiębiorstwa lub na dywidendy dla posiadaczy akcji. Co wybierze manager? Ponieważ dawno już zniknął ze sceny schumpeterowski przedsiębiorca, a jego miejsce zajął najczęściej płatny wysoki funkcjonariusz, można przyjąć umownie założenie, że manager, powiedzmy, ma inne cele (np. produkcję, poprawne stosunki międzyludzkie, zadowalające zyski etc.) aniżeli większość posiadaczy pakietu akcyjnego. W tym „czystym” przypadku zaistniałby paradoks — rozbieżność w celach pomiędzy owym managerem a rzeczywistym zarządem, co wydaje się oczywiście praktycznie mało prawdopodobne, mimo znanego stanowiska J. Burnhama o przechwyceniu władzy przez managerów. Nawiasem mówiąc, Florence rozprawił się rzeczowo z tą teorią (s. 322, 330). Wydaje się, iż wszystkie niemal przedsiębiorstwa kapitalistyczne prowadząc podobną politykę (tj. osiąganie możliwie maksymalnych zysków) nie mogłyby w obliczu stałej walki konkurencyjnej zrezygnować z takiego stanowiska na rzecz managera-outsidera. Nawet w przypadku gdyby dokonać umownego podziału na przedsiębiorstwa, którymi aktywnie zarządzają akcjonariusze, zespół akcjonariuszy i managerów łącznie oraz sami managerowie, wówczas polityka tych trzech grup przedsiębiorstw byłaby i tak do siebie podobna. Przyjmując nawet, że managerowie najczęściej mają dużo do powiedzenia, to kontrola, jaką sprawują nad przedsiębiorstwem, nie oznacza bynajmniej, aby równała się własności.

Z tych powodów nie powinno się przeprowadzać w praktyce wyraźnej linii demarkacyjnej pomiędzy preferencją rozmiarów produkcji i zysków. Zarówno produkcja jak i zysk w działalności managerów są tak ściśle powiązane, że nie sposób ich wyraźnie oddzielić. Mogą co najwyżej zachodzić wzajemne kombinacje, z przewagą jednego lub drugiego czynnika, ale w ostatecznym wyniku pozostanie z reguły kryterium maksymalizacji zysku. W tych warunkach należy wyrazić wątpliwość, czy manager (z wyjątkiem przedsiębiorstwa wchodzącego w skład koncernu) preferuje wyłącznie rozmiar produkcji. Na postawione zatem poprzednio pytanie musimy dać odpowiedź przeczącą, jakoby pomiędzy alternatywą zysku a produkcji, czy też zgoła innymi celami mógł manager dowolnie wybierać. Nawet w przypadku wyboru różnych wzajemnych kombinacji i tak zysk jest czynnikiem zdecydowanie wybijającym się na czoło.

Ostatni element wykładu Florence'a można zakwalifikować ogólnie jako czynną ingerencję państwa w przemyśle. Autor twierdzi mianowicie, że zysk łączy się bezpośrednio z przedsiębiorczością i zabezpiecza automatycznie efektywność przedsiębiorstwa (silny bodziec pieniężny). Píše on: „Efektywna dla swych celów spółka może niezbyt efektywnie służyć społeczeństwu, zwłaszcza jeśli ma pozycję monopolistyczną. Jej własna ocena swych zysków, efektywności, kosztów nie zawsze pokrywa się z oceną społeczną” (s. 523). Opinia społeczna, szczególnie w Wielkiej Brytanii, dostrzega konieczność rozszerzenia ingerencji organów państwowych w pewnych żywotnych dla większości społeczeństwa gałęziach przemysłu! Zwłaszcza wszędzie tam, gdzie towary powszechnego użytku są zbyt drogie, skutek złego systemu dystrybucji i zbyt wysokiej marży zysku, doliczanej przez wszystkie ogniwa zanim towar dotrze do rąk bezpośredniego konsumenta. Społeczeństwo płaci zbyt wygóro-

wane koszty funkcjonowania przedsiębiorstw prywatnych, a właściwa dystrybucja jest utrudniona wskutek nie ustającej konkurencji licznych przedsiębiorstw. Florence dostrzega w tej sytuacji niebezpieczeństwo monopolu i postuluje — jako przynajmniej częściowa rozwikłanie sytuacji — dalszy wzrost kierownictwa państwowego oraz szerszą niż dotąd nacjonalizację. Czyni przy tym celne spostrzeżenie, że proces nacjonalizacji gospodarki kapitalistycznej jest ułatwiony wszędzie tam, gdzie kapitał prywatny posiada formę spółki akcyjnej. Z drugiej natomiast strony pospiesza się zastrzec, iż przedsiębiorstwa kapitalistyczne są efektywniejsze tam, gdzie wymagana jest bardziej inicjatywa niż koordynacja. Tę ostatnią wiąże raczej z przedsiębiorstwem znacjonalizowanym, które z kolei ma lepsze warunki stabilności. Celem nacjonalizacji jest według niego pełne zaspokojenie potrzeb, ukrócenie wyzysku, zabezpieczenie interesów całego społeczeństwa w okresie kryzysu, a nawet — jak mówi — pobudzenie efektywności, stabilności i postępu (s. 412).

Istnieją podstawy do wyrażenia wątpliwości, czy suponowany obraz, jaki kreśli autor, będzie mógł być w pełni zrealizowany w warunkach „gospodarki kapitalistycznej”. Dotychczasowa praktyka brytyjska dowodzi czegoś wręcz przeciwnego. Państwo za pomocą niezbyt skutecznych narzędzi ma rzekomo wyrzucić dobroczynny wpływ na przedsiębiorstwa prywatne, by zmierzały do celów, ku którym zmierza polityka nacjonalizacyjna. Jest to w warunkach systemu wolnej przedsiębiorczości — oględnie mówiąc — iluzoryczne. Zresztą wątpliwości takie wyraża w końcu sam Florence (s. 412). Jeśli dokonaniu nacjonalizacji sprzyjały szczególne okoliczności, takie jak „zawód sprawiony przez prywatnego inwestora i skostnienie inwestycji własnych funduszów spółek” (s. 513), to jest to jedynie część prawdy. Taką samą częścią prawdy w świetle analizy realistycznej są florence'owskie kryteria upaństwowienia: suwerenność konsumenta (zabezpieczenie przed wyzyskiem monopolu), demokracja gospodarza, stałość i postęp w zaspokajaniu potrzeb.

W świetle faktów akt nacjonalizacji dokonany przez rząd labourzystowski był przede wszystkim grą polityczno-gospodarczą. Nacjonalizacja stała się po wojnie pewną barierą przed wzrostem radykalnych nastrojów w Wielkiej Brytanii, a jednocześnie ratowała kapitalistów przed zasadniczymi trudnościami (m. in. niski stosunkowo poziom mocy wytwórczych, brak modernizacji i wyposażenia kapitałowego, niska wydajność pracy, wzrost kosztów własnych itp.). Właściciele przedsiębiorstw znacjonalizowanych otrzymali od państwa pełne odszkodowanie, a ponadto gwarantowane i oprocentowane obligacje państwowe w zamian za posiadane akcje. Zmodernizowany w szybkim tempie przemysł upaństwowiony stworzył również dla prywatnych przedsiębiorstw możliwości korzystania z tańszej energii elektrycznej i gazu, węgla oraz tańszego transportu towarowego. Denacjonalizacja w 1951 r. przyniosła przemysłowi dalsze korzyści: unowocześnienie zaniedbanych i przestarzałych urządzeń wytwórczych odbyło się na koszt państwa.

Czy istotnie więc zagadnienie wygląda tak, jak je referuje Florence? Wydaje się, iż w świetle faktów należy udzielić odpowiedzi negatywnej. Bylibyśmy niesprawiedliwi, gdybyśmy postawili autorowi zarzut, że tych problemów nie docenia. Jest on na to zbyt wytrawnym badaczem. Być może, że po prostu z pewnych względów przewyciężył pokusę, by wypowiadać na ten temat bliższe sądy. Warto w tym kontekście dodać, że nacjonalizacja brytyjska miała przecież i pozytywne strony. Przede wszystkim wzmocniła tendencję do dalszego wzrostu sektora państwowego (ściślej — publicznego). Wzrost ten wywarł dość istotny wpływ na samą strukturę przemysłu, z dalszymi reperkusjami dla rynku z jego wszystkimi parametrami oraz konsekwencjami w zakresie zmiany w relacjach inwestycyjnych pomiędzy przemysłem prywatnym a znacjonalizowanym. Zwiększenie udziału państwowego kierowania gospodarką spowodowało tym samym aktywniejsze i bardziej efektywne badania naukowe w przemyśle, umożliwiło poprzez modernizację wyposażenia technicznego

postęp techniczny i wyższą wydajność pracy oraz pobudziło przedsiębiorstwa przemysłowe do konkurencji. Państwo inicjując również upowszechnianie w przemyśle nowoczesnych metod zarządzania spowodowało ogólny postęp ekonomiczny i organizacyjny.

Zgoła inaczej przedstawiają się sprawy kierownictwa państwowego w USA. Posiada ono zupełnie odmienny charakter, wynikający z odmiennych źródeł. Przemysł znacjonalizowany jest tam reprezentowany w bardzo skromnym stopniu, a cały sektor publiczny w przeważającej mierze dotyczy infrastruktury społeczno-gospodarczej. Jeśli istniały powstałe w czasie wojny specjalne zakłady produkcyjne, to po jej zakończeniu były z reguły sprzedawane w ręce kapitału prywatnego na wyjątkowo korzystnych warunkach. Nie ma więc tani problemów, które istnieją w Wielkiej Brytanii. O ile w tej ostatniej państwo z uzasadnionych powodów zwraca uwagę na problemy maksymalizacji i optymalizacji jako metod makroekonomicznej i mikroekonomicznej stosowanych łącznie, to w przypadku USA państwo oddziałuje pobudzająco za pomocą środków metody makroekonomicznej, pozostawiając w zasadzie tę drugą przedsiębiorstwami. W swej analizie porównawczej autor problemu tego, niestety, nie uwzględnił.

Inny aspekt zagadnienia dotyczy planowania gospodarczego. Florence pisze o nim stosunkowo niewiele, chociaż jego spostrzeżenia wydają się słuszne. Jest rzeczą oczywistą, że wzrost sektora publicznego powoduje konieczność planowania będącego przejawem interwencjonizmu państwowego w ogóle. Ogólnie ocenia on planowanie brytyjskie jako „marginesowe i defensywne w swych celach, a nie fundamentalne, postępowe i ofensywne” (s. 406). Zdaje sobie sprawę z faktu, iż planowanie ogranicza się do środków prewencyjnych, głównie przeciwko bezrobociu. Jest to słuszne, niemniej jednak, jeśli nawet powołamy się na zdanie Florence'a o zawężeniu zakresu badań do struktury przemysłowej i zarządzania, to i w tej sytuacji analizę planowania przedstawioną przez autora należy uznać za niewystarczającą. Pozwolimy sobie zwrócić uwagę, że jeśli nacjonalizacja zajmuje specjalne miejsce w interwencji państwa, to jej zewnętrznym, nowoczesnym przejawem będzie właśnie planowanie. Planowanie z konieczności dotyczy m. in. właśnie tworzenia nowych gałęzi przemysłu i całych regionów gospodarczych. Są to rzecz jasna zagadnienia, które bezpośrednio wchodzą do dziedziny zmian struktury przemysłowej.

Autor nie wspomina już nawet, że w typie planowania brytyjskiego, będącego w zasadzie adaptacją powojennego modelu francuskiego, uznaje się preferencje konsumpcji, a nie produkcji, co wiąże się z przyznaniem się do faktu, że trudno jest podporządkować interesy prywatne interesom publicznym. Wprawdzie pisze on, że społeczne cele nacjonalizacji nie zawsze są uznawane przez przedsiębiorstwa prywatne, nawet jeśli państwo je do tego „zachęca”, planowanie jednak w tym kontekście ma znacznie szerszy zakres. Szkoda, że zagadnienie to nie zostało szerzej rozwinięte. W tym celu jednak należałoby przenieść analizę realistyczną na grunt całej gospodarki, czego Florence apriorycznie uniknął, a tym samym zubożył w jakimś sensie swoje dzieło. Dowiedzielibyśmy się wówczas, że planowanie brytyjskie zawsze ucieka się do rynku, że próba pogodzenia wolności konsumenta, przedsiębiorstwa prywatnego z centralnym kierownictwem państwowym w ramach „mieszanej ekonomiki” oraz pracy i kapitału w ogóle jest bardzo iluzoryczna (znana chwiejność gospodarki brytyjskiej, lawirowanie między zasadą wolnej przedsiębiorczości a postulatami społeczeństwa); że natrafia na oligopolistyczną strukturę rynku, której nie może przewyciężyć; że wreszcie — planowanie to nie jest samodzielnym czynnikiem wzrostu gospodarczego ani nie gwarantuje przewagi w lepszej sytuacji gospodarczej oraz cechuje je niezgodność celów etc. A mimo to istnieje i stale się rozwija. Ale właśnie, dlaczego? Pytania te pozostawia Florence, niestety, bez odpowiedzi.

W przypadku USA interwencjonizm państwowy nie przybrał postaci planowania, chociaż wiele się o nim mówi. Interwencja posiada tam zgoła inny charakter (głównie wysokie wydatki nieprodukcyjne). Nastawiona jest na likwidowanie trudności w poziomie zatrudnienia (osiąganie ze zmiennym powodzeniem tzw. pełnego zatrudnienia), jakkolwiek bierze się pod uwagę i inne cele (np. wzrost gospodarczy). Brzemenny w swych skutkach ogólnospołecznych okres lat 1929—1933 doprowadził w USA do zapoczątkowania aktywniejszego w swej formie i treści kierownictwa państwowego. Taką pierwszą, rewolucyjną nieomal jak na owe czasy zmianą w doktrynie społeczno-gospodarczej stał się, jak wiadomo, rooseveltowski New Deal, o którym Florence wspomina tylko marginesowo. A przecież to on właśnie stał się dopiero podstawą nowoczesnego interwencjonizmu państwowego, bez którego dalszy rozwój kapitalizmu na podstawie zasady laissez-faire stałby się wręcz niemożliwy. Niemożliwe stałoby się bez niego względnie sprawne funkcjonowanie mechanizmu rynkowego oraz realizowanie wzrostu gospodarczego.

Pomimo szeregu przedstawionych powyżej uwag krytyczno-polemicznych, dzieło Florence'a trzeba ocenić wysoce pozytywnie. Wpływ jego może być i w naszych warunkach bardzo użyteczny, już chociażby dla ścisłej, empirycznej metody badawczej, nie wspominając o oryginalności myśli, niezależności sądów autora, przejrzystości wykładu i walorów faktograficznych.

Jerzy Tudrej

J. Zaleski, *Ogólna geografia transportu morskiego w zarysie*, Warszawa 1967, PWN, ss. 494

Ukazanie się *Ogólnej geografii transportu morskiego* stanowi wydarzenie dużej wagi na krajowym rynku wydawniczym. Pierwsza część pracy poświęcona jest problematyce metodologicznej. Kładzie tu autor nacisk na udowodnienie potrzeby istnienia geografii transportu morskiego jako odrębnego wykładu w obrębie ogólnej geografii transportu; natomiast „geografia transportu morskiego nie jest odrębną dyscypliną naukową, gdyż nie ma osobnego — tylko dla siebie właściwego — przedmiotu badań, nie stosuje specyficznych, sobie tylko właściwych metod badawczych” (s. 17). Otóż jeśli staniemy na tym ostatnim stanowisku, to zbędne wyda się uzasadnianie użyteczności geografii transportu morskiego jako jedynie odrębnego wykładu: jej użyteczność i celowość w tej roli uzasadnia bowiem bez reszty cała treść obszernej, omawianej tu książki Jerzego Zaleskiego.

Wśród metodologicznych rozważań autora na podkreślenie zasługują dwa zwłaszcza stwierdzenia, wyznaczające miejsce geografii transportu morskiego (i w ogóle geografii ekonomicznej) w systemie klasyfikacji nauk. Pierwsze z tych stwierdzeń przyjmuje, iż geografia ta jest nauką społeczną, druga — że jest ona zarazem nauką idiograficzną.

Uznanie geografii transportu morskiego za odłam nauk społecznych zbliża ją automatycznie ku ekonomice transportu morskiego czy historii, podejmującej badania nad transportem morskim, oddala natomiast od stanowiących odłam nauk ścisłych dyscyplin geografii fizycznej. Stąd koncepcja geografii społecznej, obejmującej wraz z wszystkimi odłami geografii ekonomicznej — geografii transportu morskiego, a ponadto geografii osadnictwa itp., stanowi doniosły postulat metodologiczny, leżący u podstaw założeń wstępnych omawianej tu książki.

Z kolei koncepcja geografii transportu morskiego jako odłamu nauk idiograficznych ustala stosunek pracy do tak bliskiej jej zainteresowaniom ekonomiki transportu morskiego; ta ostatnia ma przydzielone w takim ujęciu badania określonych prawidłowości, w tym przypadku ekonomicznych, występujących w sferze

transportu morskiego, podczas gdy geografia transportu morskiego przedstawia i komentuje jedynie (poszczególne fakty z tej dziedziny w ich rozmieszczeniu przestrzennym. Tak ujęta przez Jerzego Zaleskiego geografia transportu morskiego nie tylko że nie ujawnia cech jakiegoś zwężenia zakresu zainteresowań w porównaniu z innymi dziedzinami nauk geograficznych, lecz wręcz rewindykuje dla badań geograficzno-ekonomicznych szereg problemów tradycyjnie włączanych do wykładu ekonomiki transportu morskiego, jak następujące dla przykładu zagadnienia żeglugi i portów morskich: przegląd szlaków morskich w zakresie przewozów pasażerów oraz ładunków suchych i płynnych; sezonowość przewozów morskich; rozwój światowej i polskiej floty handlowej; przesłanki lokalizacji portów morskich; zaplecza i przedpoła portów morskich; klasyfikacja portów morskich; przegląd światowych portów morskich uniwersalnych, specjalistycznych i bunkrowych; rozwój i obroty ładunkowe polskich portów morskich, itd.

Konsekwencją przyjęcia tezy o idiograficznym charakterze geografii transportu morskiego jest dopuszczenie jedynie bardzo ograniczonego zakresu stosowania metod matematycznych: „Jak się wydaje, nie wzór i sformalizowany zespół symboli matematycznych, lecz zdanie i mapa pozostaną główną formą wypowiedzania się geografów” (s. 28).

Autor *Ogólnej geografii transportu morskiego* oddzielając wyraźną linią demarkacyjną problemy geografii społecznej od problematyki geograficzno-fizycznej i zaliczając przedmiot swych zainteresowań — geografie transportu morskiego — do geografii społecznej, nie odcina się jednakże przez to od wszelkiej problematyki geograficzno-fizycznej. Świadczy o tym część druga omawianej książki: „Środowisko naturalne mórz i jego wpływ na procesy transportowe” (s. 45—110). Omówione tam zostały takie wpływające na transport morski świata elementy geograficzno-fizyczne oceanu światowego, jak: podział i granice mórz, prądy morskie, falowanie, chemizm wód morskich i ich czynniki biologiczne, wreszcie czynniki atmosferyczne — wiatr, opady, wilgotność względna powietrza, mgła i temperatura.

W części I podręcznika autor stwierdza zgodność sądów większości badaczy co do tego, iż „w badaniach geograficznych transportu morskiego występują, podobnie jak przy badaniu innych dziedzin transportu z geograficznego punktu widzenia, następujące elementy: a) drogi transportowe; b) ruch ładunków i pasażerów; c) węzły transportowe (porty)” (s. 21).

Trzy wyróżnione grupy problemowe składają się na pozostałe partie podręcznika J. Zaleskiego (s. 111—446). Część III („Światowe drogi morskie”) oraz część IV („Szlaki przewozowe na światowych drogach morskich”) omawiają problematykę dróg transportowych w gałęzi transportu morskiego; część V („Światowe porty morskie”) omawia stacje transportu morskiego — porty morskie; wreszcie część VI („Światowe rynki towarowo-frachtowe”) omawia te problemy związane z przewozami ładunków w transporcie morskim, jakie nie znalazły miejsca we wcześniejszych rozdziałach książki. Pojęcie i nazwa rynków towarowo-frachtowych, rozumianych jako „obszary o specyfice produkcyjnej (gospodarczej), na których ze względu na ich gospodarczo określony charakter następuje podaż określonych ładunków i zawierane są umowy na ich przewóz”, zostały do światowej literatury przedmiotu wprowadzone przez J. Zaleskiego w jednym z jego wcześniejszych opracowań (*Zagadnienia wstępne geografii transportu morskiego*, Technika i Gospodarka Morska 1960, nr 5—6, s. 134).

Na marginesie omawianej tu problematyki poruszyć należy sprawę dwu użytych przez autora sformułowań, na które nie sposób się zgodzić i które znalazły się w tej wartościowej pracy niewątpliwie w następstwie jakiegoś zasadniczego nieporozumienia.

Pierwszy taki przypadek ma miejsce tam, gdzie autor wymieniając „elementy

transportu morskiego" zalicza do nich obok dróg transportowych i ruchu ładunków oraz pasażerów także „węzły transportowe (porty)” (s. 21). Właśnie to ostatnie sformułowanie wymaga komentarza. W obrębie każdej gałęzi transportu wyróżniamy dwie jej zasadniczo różne części składowe, które August Lösch nazywa odpowiednio liniami oraz punktami transportowymi (A. Lösch, *Gospodarka przestrzenna*, Warszawa 1962, s. 194—203). W transporcie morskim liniami transportowymi są drogi transportu morskiego. — szlaki żeglugowe, punktami transportowymi zaś — porty morskie. Te ostatnie pełnią dwojakie funkcje: miejsca postoju, przystanku, stacji dla statku morskiego oraz węzła transportowego tam, gdzie łączą statek morski, i dowozowo-odwozowe środki transportu wiodące w głąb zaplecza danego portu morskiego. Jak z tego wynika, każdy bez wyjątku port morski pełni funkcje stacji dla statku morskiego czyli stacji transportu morskiego; funkcja ta stanowi warunek sine qua non, aby to „coś”, z czym marny do czynienia, miało prawo do nazwy portu morskiego. Natomiast funkcje węzła transportowego pełnią tylko niektóre porty morskie; nie pełnią ich dla przykładu morskie porty przemysłowe, których liczba i znaczenie stale wzrasta, a w których ładunek kończy swój cykl transportowy, stając się przedmiotem prefabrykacji; funkcja „portu-węzła transportu” jest ponadto bardzo dyskusyjna dla tych portów morskich, których zaplecze zamyka się w zasadzie w granicach (miasta portowego: takimi znów są niektóre z uniwersalnych portów handlowych świata. Tak więc sformułowanie na s. 21l omawianej pracy nie wywoływałoby sprzeciwu, gdyby brzmiało: „punkty transportowe (porty)”, bądź: „stacje transportu morskiego — porty”.

Drugie dyskusyjne sformułowanie znajduje się na s. 20 podręcznika. Autor definiując tam geografie transportu morskiego jako „jedną z przedmiotowych dziedzin geografii ekonomicznej” wyjaśnia w przypisie: „Nie użyto tu sformułowania «[...] branżowych dziedzin geografii ekonomicznej [...]», gdyż termin «branżowy», poza jego żargonowym charakterem, nie ma w tym przypadku właściwego zastosowania”. Zgoda, że słowo „branżowy” kompromituje niewątpliwie używających je autorów, bo przecież ma ono swój polski odpowiednik, mianowicie: „gałęziowy”. Wiadomo, że transport morski — czyli żegluga morska i porty morskie — to jedna z gałęzi transportu. W ślad za tym ekonomikę transportu morskiego określa się jako jedną z ekonomik gałęziowych transportu; per analogiam określenie to daje się w całej rozciągłości zastosować także do geografii transportu morskiego jako gałęziowej w stosunku do szerszej od niej zakresu badań geografii transportu. Co kierowało tu autorem, uznającym, że termin taki „nie ma w tym przypadku właściwego zastosowania”? Chyba autor nie zalicza się do rzeczników pozbawionej wszelkich logicznych podstaw tezy głoszącej, że transport morski nie może zostać uznany za gałąź transportu, ponieważ składa się rzekomo z dwóch odrębnych gałęzi transportu, z których jedną stanowi jakoby sama tylko żegluga morska, a drugą porty morskie.

Uwagi powyższe nie podważają w żadnej mierze ogólnej wysokiej oceny omawianej pracy Jerzego Zaleskiego. Poddane tu krytycznym uwagom marginesowe szczegóły nie wpływają na oceną całości, a wskazano na nie tylko dlatego, że ich wyeliminowanie w następnych wydaniach książki podniesie jeszcze bardziej doskonałość sformułowań.

Na koniec słów kilka poświęcić trzeba zamykającej książkę partii tekstu. Nie urywa się on, jak, praktycznie biorąc, w większości tego typu prac — na ostatnim rozdziale, lecz zawiera materiał uzupełniający, dodatkowo podnoszący wysoką wartość publikacji. W materiałach tych pierwsze w kolejności miejsce zajmuje zestawienie literatury, potraktowane nie w sposób formalistyczny, jako proste zestawienie pozycji cytowanych w książce, lecz jako metodyczny przewodnik po podstawowej polskiej i zagranicznej literaturze przedmiotu, zebranej tu niezależnie od

stopnia jej ewentualnego wykorzystania w tekście. Obok pozycji książkowych, jak i opracowań publikowanych w czasopismach fachowych, zestawienie literatury wskazuje na podstawowe opracowania kartograficzne z zakresu transportu morskiego, zawiera zbiór podstawowych międzynarodowych wydawnictw statystycznych dotyczących tej gałęzi transportu, wreszcie obejmuje obszerną listę polskich i obcych czasopism fachowych poświęconych problematyce transportu morskiego.

Omawianą książkę uzupełnia szereg załączników statystycznych, dopełniających materiał zawarty w 95 tablicach zamieszczonych w poszczególnych rozdziałach. Dalsze uzupełnienie stanowi krótki słownik morski, wyjaśniający około 50 podstawowych terminów z tej dziedziny. Opracowany z myślą o czytelniku nie obeznanym z problematyką transportu morskiego, słownik spełnia nader pożyteczną rolę, gdyż doświadczenie uczy, iż zawarte w nim terminy (jak choćby „nośność” i „pojemność” statku) często są mylone bądź używane w niewłaściwym kontekście. Wreszcie wspomnieć wypada o starannie zestawionym, obszernym alfabetycznym skorowidzu nazw geograficznych, wymienianych w tekście *Ogólnej geografii transportu morskiego*.

Andrzej Piskozub

S. Kamienicer, W. Kontorowicz, G. Piszczulin, *Organizacja i planowanie promysłennych przedprijatii*, Moskwa 1967, Izd. Politiczeskoj Litieratury, ss. 591.

Uchwały październikowego (1965 r.) plenum KC KPZR, wskazujące na potrzebę respektowania także w społeczeństwie socjalistycznym mechanizmu rynkowego, otworzyły nową erę działalności przedsiębiorstw radzieckich. „Historia gospodarczego rozwoju socjalistycznych krajów uwidacznia się w tym — głoszą ekonomiści radzieccy po ukazaniu się wymienionych uchwał — że planowa organizacja państwowego przedsiębiorstwa w konkretnych warunkach budowy socjalizmu i komunizmu urzeczywistnia się za pośrednictwem towarowo-pięniężnych form przy wykorzystaniu mechanizmu rynkowego” (W. N. Czerkowiec, *Sowierszenstowanie socjalistycznych proizwodstwiennych odnoszenii na sowirmiennorn etapie*, Wiestnik Moskowskiego Uniwersitieta 1967, nr 1, s. 16). Większa samodzielność przedsiębiorstw „w interesie robotnika”, wzrost zainteresowania zyskiem poprzez pełne wykorzystanie bodźców wydajności pracy, szybszy postęp techniczny i organizacyjny, poprawa jakości produkcji i rozszerzenie jej asortymentu — oto droga, po której w myśl wymienionych uchwał ma kroczyć w przyszłości przedsiębiorstwo radzieckie.

Ta nowa droga działalności przedsiębiorstwa radzieckiego wpłynie niewątpliwie na jego dalszy rozwój, a to wymagać będzie dalszego rozwoju wiedzy o tym przedsiębiorstwie, nie tylko w zakresie techniki inżynierskiej i przedsiębiorczej, ale przede wszystkim w zakresie zagadnień ekonomicznych i ogólnych organizacyjnych, w których rozwiązaniu świat tak daleko poszedł naprzód. Jak to mógł stwierdzić w czasie niedawnego pobytu w ZSRR autor niniejszej recenzji, zrozumienie dla potrzeby takich zmian staje się wśród naukowców radzieckich coraz widoczniejsze. Dowodziły tego także wypowiedzi, jakie miały miejsce po wygłoszeniu przeze mnie na ogólnokrajowej konferencji ekonomicznej w Moskwie odczytu na temat przedmiotu ekonomiki przedsiębiorstwa i uniwersalnych zasad organizacji.

W związku z tym nowym etapem rozwoju myśli ekonomicznej i organizacyjnej dotyczącej przedsiębiorstwa celowe będzie dokonanie przeglądu nowego, czwartego wydania szeroko znanej, książki radzieckiej z zakresu ekonomiki przedsiębiorstwa.

zwłaszcza że jej autorzy należą do pionierów rozwoju tej dziedziny w ZSRR. Nauka organizacji i planowania działalności przedsiębiorstwa przemysłowego zajmuje się, według autorów, oddziaływaniem praw ekonomicznych socjalizmu w warunkach przedsiębiorstwa przemysłowego i odkrywa szczegółowe prawidłowości rozwoju przedsiębiorstw, wynikające z tych praw.

W pierwszym rozdziale (części II—IV), 'dotyczącym organizacji i kierownictwa przedsiębiorstwa, przedstawione zostały niejako ogólne zasady organizacyjne. Według autorów zasady te to respektowanie interesów gospodarki narodowej, jednoosobowe kierownictwo, rozbudzenie kompetencji i inicjatywy robotników, tworzenie systemu informacji i rozrachunku gospodarczego, kontrola, stosowanie bodźców materialnego zainteresowania, stosowanie odpowiedniego systemu cen i osiąganie zysków. Na kanwie tych zasad znajdujemy tu też omówienie zasady tworzenia komórek organizacyjnych. Rozdział drugi (działy VII—IX) poświęcony został rozwojowi techniki i organizacji przedsiębiorstwa w zakresie maszyn, produktu, procesu produkcyjnego działalności komórek usługowych. Trzeci rozdział (części X—XIII) to jakby dalsze szczegółowe rozważania dotyczące przyszłości przedsiębiorstwa; dotyczy analizy funduszy, planowania wielkości przedsiębiorstwa i jego produkcji ilościowej i jakościowej.

Uporawszy się z zagadnieniami ogólniejszymi, autorzy w ostatnim, czwartym rozdziale książki (części XIV—XX) zajmują się głównie szczegółowym podziałem pracy na stanowisku pracy na podstawie naukowej organizacji pracy (wzrost wydajności, płace i czas pracy) oraz planowaniem środków materialnych, kosztów produkcji i środków finansowych. Mamy tu przewagę szczegółowych i technicznych rozważań nad ogólnymi rozważaniami ekonomicznymi i organizacyjnymi.

W porównaniu z poprzednim wydaniem recenzowanej książki, w obecnym — poza znacznym pogłębieniem analizy problemów technicznych, często na podstawie wzorów matematycznych — został położony silniejszy nacisk na ogólniejsze ekonomiczne i organizacyjne zagadnienia. Mamy tu więcej nowoczesnych rozważań dotyczących osoby kierownika przedsiębiorstwa, tworzenia komórek i rozdziału kompetencji. Szerzej też opracowane zostały zagadnienia rozwoju przedsiębiorstwa w zakresie postępu technicznego i organizacyjnego.

W Związku Radzieckim odbyła się swojego czasu szeroka dyskusja na temat przedmiotu i treści ekonomiki przedsiębiorstwa (przebieg tej dyskusji przedstawiłem w „Ekonomie i Organizacji Pracy” 1956, nr 1). Szereg pisarzy radzieckich (Kamienicer, Kamyszyn, Sakszański, Trigubenko, Rubczyński) domagało się naoczności rozszerzenia wykładów z zakresu tej nauki. Szereg dalszych (zwłaszcza Zworykin) uważało nawet, że przedmiotem ekonomiki przedsiębiorstwa jest „opracowywanie dróg rentownego prowadzenia gospodarki socjalistycznej”. Później te nowoczesne już poglądy na przedmiot ekonomiki przedsiębiorstwa jakby poszły w częściowe zapomnienie. Dopiero październikowe uchwały KC KPZR stworzyły dla nich właściwy klimat. Zmiany dokonane w nowym wydaniu recenzowanej książki są tego dowodem, jakkolwiek przedmiot ekonomiki przedsiębiorstwa sprecyzowany tu jest w sposób dosyć połowiczny. Autorzy kładą już jednak silny nacisk na zwiększenie samodzielności przedsiębiorstwa, osiąganie rentowności i na potrzeby szukania ogólnych współzależności między występującymi w nim zjawiskami w drodze szczegółowej analizy składników czynników produkcji. Rozważania dotyczące ogólnego teoretycznego modelu organizacyjnego zostały rozszerzone, jakkolwiek jeszcze omawianie modelu formalnego (obowiązujące przepisy prawne) zajmuje dużo miejsca. Uwidacznia się już także tendencja do pogłębienia analizy motywów zachowania się człowieka. Jakkolwiek autorzy mówią o wzorowaniu się na naukowej organizacji pracy, do klasyków tej organizacji w książce nie nawiązują, ani także nie cytują teoretyków organizacji z państw demokracji ludowej.

Książka jest w całości oparta na literaturze radzieckiej i na imponujących materiałach z pierwszej ręki, zebranych w (przedsiębiorstwach i instytucjach radzieckich. Cechuje ją dobra znajomość metody naukowej, rozwaga i umiar w naukowym stawianiu problemów. Jasność opisu skomplikowanych faktów i zjawisk gospodarczych warto przy tym szczególnie podkreślić.

Godne uwagi będzie obserwowanie, jak w dalszej przyszłości uchwały październikowe wpłyną na rozwój radzieckiej ekonomiki przedsiębiorstwa i na jej stosunek do ogólnoswiatowego wielkiego dorobku naukowego, dotyczącego przedsiębiorstwa.

Antoni Skowroński

J. Tinbergen, *Development Planning*, London 1967, World University Library, G. Weidenfeld and Nicholson Ltd., ss. 259

Opracowanie powstało z wykładów prowadzonych wspólnie przez J. Tinbergena i jego ucznia, prof. H. C. Bosa w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Rotterdamie. Dotychczas dostępne było ono w formie skryptu. Forma podręcznika dostosowana została do szczególnych wymagań wydawcy i serii „World University Library”. Publikują w niej swoje prace czołowi naukowcy z różnych krajów, którzy w obecnej erze specjalizacji widzą potrzebę szerokiego i aktualnego potraktowania dyscypliny naukowej. Celem prac tej serii jest autorytatywne wprowadzenie do tej dyscypliny studenta i zainteresowanego¹ czytelnika.

Opracowanie wyszło z Niderlandzkiego Instytutu Ekonomicznego¹ specjalizującego się w planowaniu rozwoju, zwłaszcza w krajach zacofanych. W dużej mierze do potrzeb tych krajów autor dostosował treść i układ podręcznika oraz zadbał o jego powszechną dostępność.

Podręcznik składa się z szesnastu rozdziałów, jest bogato ilustrowany danymi statystycznymi i diagramami. Z uwagi na szczególny charakter publikacji nie wchodzimy w imerytoryczną dyskusję; ograniczamy się do podania treści eksponując wybrane ujęcia problematyki.

W rozdziale I, charakteryzującym dążenie społeczeństw do rozwoju, autor wykażał na podstawie dochodu przypadającego na głowę ludności w latach 1913, 1929 i 1957, że różnice między krajami bogatymi i ubogimi stale rosną. Na tę sytuację składa się szereg czynników, wśród których dominuje czynnik personalistyczny. Rozwój społeczno-ekonomiczny warunkują także cechy charakteru człowieka, jak: zainteresowanie materialnym dobrobytem, techniką i nowościami, zdolność przewidywania i podejmowania ryzyka, wytrwałość i umiejętność współżycia. Dalsze pogłębianie się różnic między krajami zapóźnionymi w rozwoju i rozwiniętymi stanowi groźbę dla tych ostatnich i dlatego równomierny rozwój stał się koniecznością ekonomiczną i polityczną.

W rozdziale następnym scharakteryzowano plan jako przygotowanie polityki rozwoju. Punktem wyjściowym rozważań jest pogłębiająca się ingerencja państwa w życie gospodarcze wszystkich krajów. Wszędzie pogłębia się podział pracy między sektorem publicznym i prywatnym. Państwo wytycza cele rozwoju, które mają bądź nadrzędny charakter, np. maksymalne zaspokojenie potrzeb, oraz cele pochodne, takie jak zamierzona produkcja podstawowych dóbr, dochód lub konsumpcja społeczna.

Instytucje planowania noszą rozmaite nazwy i spełniają w poszczególnych

¹ Zobacz informację o tym Instytucie w dziale Sprawozdań i Komunikatów niniejszego numeru „Ruchu”.

krajach różne zadania, poczynając od badań naukowych, opracowywania planów centralnych i regionalnych, a skończywszy na aktywnej polityce gospodarczej i kontroli wykonania planów. (Rozróżnić należy metody planowania, które oznaczają tok i technikę planowania zaczerpnięte z różnych nauk oraz postępowanie pianistyczne, na które składa się kolejność kontaktów podejmowanych przez organ planujący.

Organizacja wewnętrzna planowania powinna być niejako mikrokosmosem rzeczywistości poddanej planowaniu, podczas gdy organizacja zewnętrzna ma określać więź instytucji planującej z organizacjami i instytucjami państwowymi oraz społecznymi.

W rozdziale IV przedstawiono potrzebę podziału planu na perspektywiczne, średnioterminowe i 'krótkoterminowe oraz uzasadnienie długości okresów, które plany te powinny obejmować. Na przykład plan perspektywiczny powinien wyznaczać ramy dla planów średnio- i krótkoterminowych, wytyczać odległe cele rozwoju, obejmować zjawiska i procesy uchwytnie dopiero w długich okresach czasu, jak skutki reformy szkolnictwa na rynku pracy, oraz ograniczać się do problemów dających się przewidywać w długich okresach. Plany średnioterminowe powinny rozciągać się na takie okresy, aby inwestycje w tym czasie rozpoczęte przynosiły efekty.

Opracowanie planu rozwoju wyprzedzać powinny studia wstępne, które dostarczają głównie podstaw pod projekty inwestycyjne, a dotyczą różnych zjawisk ekonomicznych i demograficznych, społecznych i kulturalnych. Przedmiotem takich studiów są na ogół szacunki przyszłych potrzeb ludności i gospodarki, wyrażone w wielkościach absolutnych i stosunkowych, prezentowane często w tabelach nakładów-wyników oraz w modelach matematycznych. Rzecz oczywista, że tylko część studiów wstępnych zostaje wykorzystana do projektów planu, do wypracowania przez organa planujące reguł i liczb standartowych służących koordynacji oraz do różnego rodzaju przewidywań.

Planowanie rozwoju ma jakościowe i ilościowe aspekty. W jakościowych chodzi przede wszystkim o wprowadzenie optymalnego porządku społecznego². Optymalny porządek to taki, który zapewni obywatelom maksymalny dobrobyt. Wprawdzie istnieją różnice zdań, np. między Wschodem i Zachodem, co do definicji maksymalnego dobrobytu, nie brak jednak powszechnie realizowanych zasad zmierzających do podnoszenia dobrobytu, np. ingerencja w podział dochodu, mająca zapewnić jego jednakową krańcową użyteczność, przejmowanie przez państwo przedsiębiorstw, w których nie wykorzystywana jest w pełni zdolność techniczna, oraz takich, które dają ekstremalne efekty. Dążenie do wspólnych celów powoduje, że różne porządki społeczne, także wschodni i zachodni, upodabniają się w długim okresie czasu. W ramach jakościowych aspektów planowania rozwoju mieszczą się także podstawowe zmiany, jak np. reforma rolna lub reforma oświaty i wychowania. Ta ostatnia powinna między innymi zmierzać do zastąpienia uczenia się na pamięć — rozumowaniem, słuchania — aktywnym udziałem, jednostronnego kształcenia Intelaktu — kształceniem umysłu i charakteru, indywidualizmu — umiejętnością współzycia w grupie.

Planowanie rozwoju w aspekcie ilościowym rozkłada się na fazy: makro, średnią i mikro. Fazie makro poświęcono rozdział VI. Teoretyczny problem tej fazy sprowadza się do kwestii, ile należy każdego roku inwestować, aby zmaksymalizować zadowolenie wynikające z przyszłego zaspokojenia potrzeb, jeżeli dane są funkcje produkcji, preferencje ludności w zakresie spożycia, czasowy podział spożycia, wzrost ludności oraz środki trwałe w momencie wyjściowym. Odpowiedź

² Par. J. Tinbergen, *The Theory of Optimum Regime*, Selected Papers, Amsterdam 1959, s. 264—304.

możliwa jest przy wprowadzeniu upraszczających, ale realnych założeń. Autor wypowiada między innymi opinię, że udział inwestycji w dochodzie społecznym nie musi być wyższy aniżeli część dochodu przypadająca właścicielom kapitału. Do praktycznego rozwiązania kwestii prowadzi ustalenie krańcowego współczynnika kapitałowego oraz wybór stopy wzrostu.

W średniej fazie planowania, której autor poświęcił rozdział VII, plan rozwoju ulega rozbiciu na regiony i sektory. Regiony wyodrębnia się na podstawie różnych kryteriów: naturalnych, transportowych, demograficznych, administracyjnych. Regionalny plan rozwoju może być skierowany ku osiągnięciu różnych celów, najbardziej syntetyczny będzie wzrost dochodu regionalnego. Autor wyodrębnia sektory na podstawie mobilności dóbr i usług i dzieli je na międzynarodowe, narodowe, regionalne i lokalne. Klasycznym regionalnym sektorem jest budownictwo, regionalnymi sektorami są różnego rodzaju usługi. Szereg sektorów ma charakter regionalny ze względu na ograniczające obrót koszty transportu³.

W planowaniu rozwoju wybór sektora międzynarodowego odbywa się na zasadzie najbardziej efektywnego wykorzystania ograniczonego czynnika produkcji. Ponieważ takim czynnikiem najczęściej jest kapitał, o wyborze sektora międzynarodowego w dużej mierze zadecydują najniższe krańcowe współczynniki kapitałowe. Celem zabezpieczenia równowagi, inwestycje należy planować nie tylko we wybranym sektorze międzynarodowym, lecz także w narodowym i ewentualnie w sektorach niższego rzędu.

Rozdział VIII poświęcony został planowaniu wykształcenia i innych usług socjalnych. Ich rozwój jest często proporcjonalny do dochodu społecznego. Jednakże potrzeby w zakresie usług szkolnictwa zmieniają się stosownie do szybkości wzrostu gospodarczego. Uwagi godna jest też większa zależność przyrostu absolwentów szkół wyższych od przyrostu dochodu na głowę, aniżeli przyrostu absolwentów szkół średnich. Ważne dla planowania kształcenia siły roboczej są współczynniki wyrażające stosunek uczącej się młodzieży do uczących, odsetki odsiewu, odpadu oraz osób kończących studia, lecz nie podejmujących pracy. [Zależności te mają znaczenie dla konstrukcji modeli kształcenia siły roboczej. Planowanie wykształcenia powinno dostosowywać przyrost kwalifikowanej siły roboczej do tempa rozwoju produkcji oraz uwzględniać zmiany w tym tempie⁴.

Planowanie rozwoju w mikrofazie, któremu autor poświęcił rozdział IX, polega na opracowaniu planów w szczegółowym podziale na sektory i jednostki przestrzenne oraz na sprawdzeniu tych szczegółowych planów. Temu sprawdzeniu podlega cała wiązka planów, a za kryterium oceny służy stosunek realizowanych celów do zużycia ograniczonych środków. Dotyczy to przede wszystkim wkładu inwestycji do przyrostu produktu społecznego, a także do zwiększenia liczby miejsc pracy, podniesienia poziomu zdrowotności oraz do realizacji innych celów socjalnych. W wyniku tej oceny może się okazać, że nawet plan w fazie średniej i makro musi być zmieniony.

W dalszym rozdziale autor rozgranicza planowanie oraz politykę gospodarczą i społeczną. W niektórych krajach planowanie traktowane jest jako polityka poleceń. Na ogół politykę tę wypełnia wiele bezpośrednich i pośrednich środków, mających na celu realizację planów rozwoju.

Na postępowanie planistyczne omówione w rozdziale XI składa się wiele kontaktów instytucji planującej ze światem zewnętrznym. Najpierw chodzi tu o kon-

³ Kryteria podziału autor omawia szerzej w: J. Tinbergen, *Some Principles of Regional Planning*, Rotterdam 1965.

⁴ Szerzej o tym w pracy: J. Tinbergen, H. C. Bos, *Econometric Models of Education*, Paris 1955, OECD.

takty z rządem, aby ustalić cele rozwoju, określić stopę wzrostu; następnie z poszczególnymi resortami, jednostkami terenowymi, organizacjami gospodarczymi i społecznymi. W ten sposób realizuje się zasady demokratyczne w planowaniu oraz uzyskuje maksimum niezbędnych informacji

W organizacji planowania w skali państwowej, której autor poświęca rozdział XII, rozróżnia się wspomnianą już organizację zewnętrzną i wewnętrzną.

W rozdziale XIII autor poświęca wiele uwagi międzynarodowemu planowaniu rozwoju, które znajduje się „in statu nascendi”. Istnieje już szereg organizacji międzynarodowych, takich jak RWPG, OECD, EWG i inne, które z korzyścią dla krajów członkowskich koordynują plany rozwoju i politykę ekonomiczną. W obecnej sytuacji także planowanie w skali ogólnoświatowej jest wskazane. Drogę takiemu planowaniu toruje Centre for Development Planning, Projections and Policies przy ONZ. Najważniejszymi przedmiotami planowania w tej skali mogłyby być: wzrost dochodu kontynentów i krajów, przepływy kapitału, zapotrzebowanie wysoko kwalifikowanych doradców, rozwój handlu i finansów; celami zaś szybszy wzrost i lepszy podział dochodu na głowę. Są to wszystko zagadnienia, w których autor naukowo, organizacyjnie i emocjonalnie jest mocno zaangażowany.

W rozdziale XIV rozważa się stosunek planu do rzeczywistości. Śledzenie realizacji planu służy celom naukowym, kontroli efektywności polityki, działalności zaangażowanych osób oraz dalszemu planowaniu. Kontrola wykonania planów krótkookresowych i wieloletnich ma bogatą praktykę w krajach obozu socjalistycznego i nawet w rozwijających się, np. w Indiach. Odchylenia planu od rzeczywistości mogą pochodzić z trzech źródeł: błędów prognozy, błędów polityki ekonomicznej oraz błędów w stosowanych metodach i technice planowania.

W planowaniu rozwoju pozostaje jeszcze wiele kwestii otwartych, którym autor poświęcił rozdział XV. Bazą wyjściową dla planowania rozwoju w aspekcie jakościowym jest zapewnienie ludności maksimum dobrobytu. Wyznaczyć je można na podstawie znajomości praw produkcji i skal preferencji. W pierwszym przypadku chodzi o wciąż nie opracowane w sposób zadowalający funkcje produkcji, a w drugim o znajomość reakcji osób i grup na bodźce zewnętrzne. Dalsze otwarte problemy planowania rozwoju to: optymalny porządek społeczny, dla którego kryterium oceny powinno stanowić maksimum dobrobytu; matematyczne i kompleksowe opracowanie faktów; organizacja i postępowanie planistyczne.

Wreszcie ostatni rozdział nosi tytuł „Naukowa prehistoria planowania na Zachodzie. Podstawę nauki planowania stanowiły: trzykrotnie podupadająca i odzyskująca w ciągu minionych 150 lat szkoła matematyczna w ekonomii, wcześniejszy od niej rozwój statystyki oraz zapoczątkowany w latach międzywojennych rozwój ekonometrii. Ważnym etapem w rozwoju planowania było opracowanie modeli cykli koniunkturalnych w związku z wielkim, kryzysem lat międzywojennych. Miały one służyć diagnozie i prognozie rozwoju ekonomicznego'. Dopiero po drugiej wojnie światowej pojawiają się modele dla krótkookresowych decyzji ekonomicznych, w których zmienne określające cele oraz instrumenty polityki przyjęto jako dane. Makromodele oraz mikromodele z wyodrębnieniem sektorów, regionów i mikroregionów, wreszcie modele obejmujące sferę socjalną reprezentują najnowsze etapy rozwojowe wiedzy planistycznej.

Jak widać z powyższego przeglądu, zakres omówionej problematyki niewiele wykracza poza ramy kursowego podręcznika uniwersyteckiego. Wartość opracowania polega jednak na tym, że wyszło ono spod pióra specjalisty dużej miary, mającego poważny dorobek naukowy i ogromne doświadczenie praktyczne. Dlatego oceny teoretycznych i metodologicznych rozwiązań, porównania międzynarodowe, a zwłaszcza Wschód—Zachód, metod i organizacji planowania są bardzo pouczające.

W szczególności wiele oryginalnych myśli zawierają rozważania o planowaniu w skali ponadpaństwowej i światowej. Toteż każdy zainteresowany problematyką planowania ze studium omówionej książki wyniesie korzyści.

Stanisław Borowski

The International Migration Review 1966—1967, t. I, New York—Rome

Kraje rozwinięte zawdzięczające między innymi swój poziom rozwoju imigracji siły roboczej, tym wędrownikom poświęcały zawsze więcej uwagi aniżeli kraje wysyłające emigrantów. Znalazło to swój wyraz w znacznie bogatszym ustawodawstwie migracyjnym oraz w niezliczonych, wielostronnych studiach nad wędrownikami w krajach przyjmujących, podczas gdy w krajach wysyłających obserwowano dotychczas raczej bierność w kwestii migracji. Obecnie również w krajach wysyłających zauważa się większe zainteresowanie tym zagadnieniem. Coraz więcej, kraje przyjmujące i wysyłające próbują uzgodnić politykę migracyjną, prowadzić wspólnie prace naukowo-badawcze, co jednak nie powinno przysłonić głębokiej rozbieżności interesów.

Przykładem zespołowych poczynań politycznych może być USA i rozwinięte kraje wspólnego rynku z jednej strony oraz Włochy z drugiej strony. Wspólnym zaś zainteresowaniem naukowym ma służyć nowa seria czteromiesięcznika „The International Migration Review”, wychodzącego dotychczas pod nazwą „The International Migration Digest”. Jest to organ amerykańskiej instytucji badawczej: Center for Migration Studies in Stateri Island, New York, oraz włoskiej Centro Studi Emigrazione in Rome, wspierany przez towarzystwa migracyjne. W zespole redaktorów znajdujemy nazwiska: L. U. Berteli, M. H. Engel S. M. Tornasi (redaktor naczelny) i V. Tomes. W radzie redakcyjnej zasiadają przedstawiciele europejskich, amerykańskich oraz innych uniwersytetów i instytutów naukowych.

Czasopismo poświęcone jest studiom socjologicznym, demograficznym, historycznym i prawnym aspektów ruchu wędrownikowego. Jako zadanie wytycza sobie ono współdziałanie w rozwiązywaniu problemów migracyjnych. Nawiązuje kontakty z różnymi ośrodkami badawczymi tych problemów przez recenzje, noty i informacje bibliograficzne o książkach, źródłach statystycznych i aktualnych pracach badawczych. Zakres omawianej problematyki jest szeroki, zawsze dotyczący ruchu migracyjnego zewnętrznego i wewnętrznego.

Uwagi godna jest praca (redakcji). Artykuły, recenzje i inne informacje dobiera się w zespoły o zbliżonej tematyce, tak że każdy numer ma wyraźną osnowę. Na przykład w pierwszym numerze nowej serii dominuje problematyka asymilacyjna imigrantów w różnych krajach. Zeszyt trzeci natomiast zawiera kompleksowe opracowanie włoskich doświadczeń migracyjnych. Poszczególne artykuły wyszły spod pióra znanych specjalistów, a ich znaczenie wykracza poza sferę włosko-amerykańskich stosunków.

Złożoność ruchu migracyjnego powoduje, że zajmuje się nim demograf i ekonomista, socjolog i prawnik, historyk i antropolog. Kto w tej sytuacji byłby powołany do kompleksowego opracowania problemu? H. J. Gans w pierwszym artykule trzeciego numeru na przykładzie włoskim rozważa podział zadań socjologa i historyka. Tradycyjnie socjolog pytał: Jacy to ludzie opuszczali kraj i poszczególne jego regiony. Jaka była przyczyna emigracji i czym się kierowali emigranci wybierając kraj przeznaczenia. Jaki to los spotkał emigrantów w pierwszym i drugim pokoleniu. I tu autor proponuje dochodzenie aż do czwartego pokolenia, co

w sumie ma stanowić podłoże dla identyfikacji grup etnicznych w kraju przyjmującym oraz bazę dla ogólnych studiów nad asymilacją.

Wyznaczając sobie takie pole działalności socjolog napotyka w tych granicach penetrację co najmniej historyka. Autor krytycznie ocenia pokutujące jeszcze metody i techniki opisowe stosowane przez historyków oraz wyznacza tym ostatnim dominującą rolę w badaniach nad procesami społecznymi. Historyk powinien panować nad wszystkimi metodami właściwymi dyscyplinom społecznym, a jego szczególna rola to syntetyczne ujmowanie procesu historycznego.

Recenzujący aprobuje takie postawienie sprawy z pewnym uzupełnieniem. Każde badanie historyczne polega na traktowaniu przedmiotu wspólnego także innym dyscyplinom, ale traktowanego w odróżnieniu od tych ostatnich z punktu widzenia następstwa w czasie i związku przyczynowego. Nie wszystkie metody dyscyplin społecznych odpowiadają tego rodzaju badaniom. Ponadto syntezę, jako ostatni etap badania historycznego, poprzedza identyfikacja prawdy i faktów historycznych na podstawie źródeł oraz ich analiza, wymagające specjalnych metod i technik.

W tym samym, trzecim numerze G. L. Monticelli omówił temat: emigracja włoska, podstawowa charakterystyka i trendy, ze szczególnym uwzględnieniem ostatniego dwudziestolecia. J. Vlikonia przeanalizował włoską imigrację do USA w połowie lat sześć dziesiątych. H. S. Nelli zaprezentował doskonałe studium socjologiczne o przystosowaniu się imigrantów włoskich do nowego, wielkomiejskiego środowiska USA, a S. L. Baily — elaborat o organizacji pracy wśród imigrantów włoskich w USA i Argentynie w rozwoju historycznym.

Rozwój stosunków rynkowych w ciągu minionych stuleci spowodował przepływy siły roboczej z regionów o niższym do regionów o coraz wyższym dochodzie na głowę. W ślad za tym postęp techniczny spowodował eliminację emigrantów mniej kwalifikowanych i wydajnych. Emigracja stała się obecnie selekcyjna dla kraju wysyłającego. Biorąc jako podstawę odniesienia całkowitą liczbę osób o danym poziomie specjalizacji i kwalifikacji do krajów wysoko rozwiniętych emigruje dziś relatywnie tym większa liczba osób, im wyższy poziom ich kwalifikacji i specjalizacji. Drenaż mózgow przez kraje najbardziej rozwinięte, a zwłaszcza przez USA, stał się problemem światowym. Stanowi on źródło rosnącej potęgi ekonomicznej krajów przyjmujących i przyczynę opóźnionego rozwoju krajów wysyłających.

Amerikanin R. M. Tissmus obliczył, że w ostatnich osiemnastu latach emigrowało z samej Europy 100 000 wybitnych specjalistów. Koszt ich wykształcenia szacuje się na .5 miliardów dolarów, wartości przez nich wytworzone na 44 miliardy. Tymczasem wartość pomocy dla Europy w ramach planu Marshalla nie przekroczyła 10 miliardów. Obecnie projektuje się w USA nową politykę imigracyjną, w której kryterium kwalifikacji zostanie zastrzone. Przewiduje się też, że w najbliższych trzech latach z Europy odpłynie do USA więcej specjalistów niż w minionych osiemnastu. Tymczasem spodziewane korzyści ze strony krajów wysyłających są raczej złudne. F. P. Cerase w studium nad włoskimi imigrantami z USA dochodzi do pesymistycznych wniosków, które jakże żywo przypominają nasze międzywojenne doświadczenia. Powracają bowiem dwie kategorie emigrantów: po kilku lub kilkunastu latach ci, co wyjechali po pewien kapitał, a po kilkunastu latach emeryci. Pierwsi, na ogół o ograniczonych kwalifikacjach, kupują sobie dom, kawałek ziemi, warsztat lub sklep. Drudzy pozostawiają często kapitał za granicą, wracają zaś, by przeżyć starość w gronie rodzinnym. Korzyści dla gospodarki narodowej z obydwóch kategorii są minimalne.

W końcu A. Peroitti przeprowadza wnikliwą analizę czynników migracji, aby na podstawie ich rozwoju ocenić perspektywy emigracji w latach 1966—1980. Roz-

ważania tutaj prowadzone mają charakter metodologiczny i mogą stać się wzorem przewidywań w zakresie migracji międzynarodowych). Włoska prognoza rozwoju ludności i gospodarki wskazuje, że ekstrapolacja dotychczasowego trendu nie jest dopuszczalna. Wskutek depresji płodności przypadającej na najbliższe lata zmniejszy się rezerwuar ludności na południu. Przewiduje się zaś poprawę w zakresie inwestycji, uprzemysłowienia, rozwoju szkolnictwa i instytucji kulturalnych na terenach wysyłających największe liczby emigrantów. Zwiększający się interwencjonizm państwowy, plany rozwojowe wspólnego rynku, plany państwowe i regionalne przewidują podniesienie ekonomiczne obszarów opóźnionych w rozwoju. Następstwem tego powinno być ograniczenie wychodźstwa na zagraniczne rynki pracy do poziomu innych krajów zachodnich.

Empiryczno-poznawcze i metodologiczne wartości, jakie reprezentują opracowania zawarte w pierwszych trzech zeszytach „The International Migration Review”, oraz wyspecjalizowany zespół redaktorów i współpracowników zdają się zapowiadać pomyślny rozwój czasopisma.

Stanisław Borowski

W. A. Wallis, H. V. Roberts, *The Nature of Statistics. An indispensable guide to the proper use of modern statistics*, New York 1965, The Macmillan Company, ss. 218

Jednym z poważniejszych czynników utrudniających stosowanie metod ilościowych w badaniu zjawisk społeczno-ekonomicznych jest dość powszechny brak zaufania odnośnie do skuteczności tych metod, W wielu społeczeństwach utrzymuje się szkodliwe mniemanie, że „za pomocą statystyki można wszystkiego dowieść”. Sprzyja temu brak swego rodzaju kultury statystycznej, mający swe podłoże w powszechnie słabej znajomości właściwości teorio-poznawczych metod statystycznych oraz w braku umiejętności interpretowania zgromadzonego za ich pomocą materiału empirycznego. Względy te powodują, że ukazanie się na półkach księgarskich każdej pracy poświęconej istocie statystyki wzbudza uzasadnione zainteresowanie.

Recenzowana praca nie jest opracowaniem w pełni oryginalnym. Stanowi ona zmodyfikowaną wersję pierwszej części wydanego przez autorów podręcznika poświęconego teorii statystyki¹. Modyfikacja ta oparta została na wieloletnim doświadczeniu dydaktycznym autorowi, jako wykładowców statystyki na uniwersytecie w Chicago.

Autorzy przy wtórnym opracowaniu swej pracy wyszli z założenia, że statystyka dla każdego obywatela współczesnego społeczeństwa jest przedmiotem fascynującym, lecz czytanie obszernych i przeładowanych różnymi wzorami podręczników jest dla początkującego czytelnika mało zachęcające. Przyjęli oni przeto koncepcję przemówienia do niego za pomocą odpowiednio dobranych przykładów, starając się przedstawić w ten sposób ogólny sens metody statystycznej i wyrobić indukcyjny sposób myślenia, pomijając przy tym wszelkie szczegóły techniki statystycznej. Opracowanie nie jest więc rozprawą, w której autorzy dokonują systematycznego wykładu na temat teorii badania statystycznego. Praca zawiera zespół wybranych problemów, za pomocą których autorzy pragną przedstawić właściwości poznawcze statystyki jako metody badania zjawisk masowych. Dobór ten dokonany

¹ W. Allen Wallis, Harry V. Roberts, *Statistics. A New Approach*, The Free Press of Glencoe, New York 1956.

został w ten sposób, by wyeksponowane zostały najbardziej istotne elementy procesu statystycznego. Praca składa się z dziewięciu dość luźno powiązanych z sobą rozdziałów.

Na wstępie swych rozważań (rozd. 1) autorzy starają się dać odpowiedź na pytanie: co to jest statystyka. Przedmiotem tej dyscypliny — ich zdaniem — jest tworzenie i analizowanie liczb celem podjęcia określonych decyzji. Statystyka jest gałęzią metody naukowej używanej do opisu numerycznego lub opisu dokonywanego przez liczenie albo mierzenie masowych zjawisk i procesów w otaczającej nas rzeczywistości. W tym znaczeniu, zdaniem autorów, statystyka nie jest składnikiem wiedzy materialnej, lecz zespołem metod służących do rozwoju tej wiedzy. Z tego tytułu należy ona do ogólnych metod naukowych. W procesie badania statystycznego autorzy rozróżniają następujące etapy: 1. obserwacja, 2. hipoteza, 3. predykcja 4. weryfikacja. Są one zilustrowane na odpowiednio dobranych przykładach. Następnym pytaniem, na które autorzy usiłują znaleźć odpowiedź, jest zagadnienie, jakie czynniki określają współczesny rozwój badań statystycznych. W tym kontekście poruszają bardzo interesujący problem dotyczący kształtowania się kosztów badań statystycznych.

W dalszej części pracy (rozd. II i III) czytelnik zapoznany jest z bardzo ważnym punktem widzenia praktyki badawczej problemem — efektywnością zastosowań metod statystycznych. Problem ten jest w literaturze słabo naświetlony. Byłoby przeto przesadą, że został on w recenzowanej pracy dostatecznie rozwinięty. Niewątpliwą zasługą autorów jest, że potrafili go poprawnie sformułować i odpowiednio zaabsorbować nim uwagę czytelnika. Główny wysiłek skupiono na pokazaniu warunków, jakim powinno odpowiadać skuteczne stosowanie tych metod. Uczyniono to w sposób indukcyjny, korzystając z przykładów badań prowadzonych przez marynarkę i lotnictwo USA w czasie drugiej wojny światowej, zaczerpniętych z różnych dziedzin życia gospodarczego oraz nauk przyrodniczych. Po przedstawieniu różnych aspektów tej problematyki autorzy dochodzą do dwóch ważnych konkluzji: 1. metody te nie mogą być nigdy stosowane w sposób formalny, 2. nie można mówić o efektywności ich zastosowań, bez równoczesnego przestrzegania zasad prawidłowego postępowania badawczego w ciągu całego procesu poznawczego. Z zadowoleniem należy odnotować fakt silnego akcentowania etycznej postawy badacza w formułowaniu wniosków i uogólnień oraz zabezpieczenia przez niego warunku obiektywnego przeprowadzenia obserwacji statystycznej.

Autorzy roztaczają następnie przed czytelnikiem przeciwstawny obraz — nadużywanie metody statystycznej (rozd. IV). Następuje ono, jak można zorientować się na podstawie przytoczonych przykładów, w różnych fazach badania (m. in. przy formułowaniu pojęć badanych zjawisk, w procesie mierzenia i klasyfikacji, interpretowaniu wyników analizy statystycznej, korzystaniu z form prezentacji graficznej). Lektura tegoż rozdziału przedstawia czytelnikowi rozmiary niebezpieczeństwa przy korzystaniu z nieprawdziwej liczby statystycznej.

Kolejne dwa rozdziały pracy (rozd. V i VI) poświęcone są zapoznaniu czytelnika z problematyką metod probabilistycznych. Stosunkowo dużo uwagi poświęca się wykazaniu wzajemnych relacji zachodzących między próbą i populacją generalną, ponadto technice losowania, stosowaniu metody reprezentacyjnej oraz statystycznej kontroli w przemyśle. Podobnie jak w poprzednich rozdziałach, autorzy zmierzają raczej do wyrobienia u czytelnika ogólnego poglądu na omawiane zagadnienia niż wdrażania go w szczegóły techniki badań niewyczerpujących.

Dalszy rozdział (VII) traktuje o obserwacji i pomiarze statystycznym. Autorzy usiłują wyrobić u czytelnika krytyczną postawę na temat relacji zachodzących między badaną rzeczywistością a zebraniem przez statystyka materiałem empirycznym. W związku z tym czytelnik wprowadzony zostaje w zagadnienie błędów po-

miaru zjawisk masowych. Żałować można jedynie, że ten kapitalny problem ilościowego poznania nie został w pracy szerzej rozwinięty.

Ostatnie rozdziały pracy (VIII i IX) nie mają charakteru refleksyjnego. Zawierają one jedynie materiał informacyjny: zapoznają czytelnika kolejno z rodzajami dat statystycznych (ze względu na postać, jaką może przyjmować cecha statystyczna), źródłem ich powstawania oraz ogólnymi zasadami czytania tablic statystycznych.

Praca zaopatrzona jest w starannie przygotowany indeks rzeczowy oraz przypisy informujące o literaturze przedmiotu, źródłach i opracowaniach, z których zaczerpnięte zostały cytowane w opracowaniu przykłady.

Na tle dokonanego przeglądu treści recenzowanej pracy nasuwa się czysto retoryczne pytanie: jakie praktyczne korzyści wynieść może z niej czytelnik-ekonomista? Zdaje się nie ulegać dyskusji, że wartość omawianego opracowania wyraża się przede wszystkim w jego walorach popularyzacyjnych. Czytelnik zostaje poinformowany o przedmiocie statystyki jako nauki oraz regułach praktycznego posługiwania się nią. Bezsporną zasługą autorów jest, że praca ta nie stała się suchym zbiorem formalnych zasad postępowania, lecz opracowaniem dla czytelnika pasjonującym. Wartość dydaktyczną pracy podkreśla autentyczność przytoczonej egzemplifikacji. Biorąc pod uwagę niedostatki w tym zakresie we współczesnej literaturze statystycznej, uznać to można za poważne osiągnięcie autorów. Indukcyjny sposób myślenia sprawia, że jej czytelnik jest niejako współautorem zawartych w pracy uogólnień. W sumie, praca ta dla czytelnika zapoznającego się po raz pierwszy z metodą statystyczną jest zarazem atrakcyjna i pożyteczna. Nastawia ona pozytywnie do metody statystycznej, co w tej dziedzinie nauki uważać można za znaczny sukces.

Przedstawiony sposób ujęcia treści pracy nasuwa również refleksje odmiennej natury. Sprawozdanie rozważań czysto teoretycznych do (minimalnych rozmiarów, zupełnie »pominięcie instrumentacji matematyczno-statystycznej w postaci wzorów, posługiwanie się odpowiednio wyselekcjonowanymi przykładami czynić może u czytelnika wrażenie, że posługiwanie się metodą statystyczną jest bardzo proste. Wiąże się z tym niebezpieczeństwo spłylenia zagadnienia, a co za tym idzie, powstania wielu rozczarowań przy stosowaniu tych metod. Praca napisana jest dla czytelnika-użytkownika danych statystycznych aniżeli ich producenta.

Na podstawie lektury tej pracy czytelnik nie jest w stanie samodzielnie korzystać z metody statystycznej. Opracowanie spełnia natomiast znakomicie funkcję swego rodzaju „wstępu do statystyki”. Czyni to z tym większym pożytkiem, że odpowiada współczesnemu stanowi wiedzy statystycznej. W literaturze statystycznej posiadamy niewiele tego rodzaju opracowań. Ze względu na walory teorio-poznawcze oraz dydaktyczne można omawianą tu pracę porównać jedynie z nielicznymi znanymi nam pracami w języku obcym². W polskim piśmiennictwie nie posiadamy aktualnie żadnego opracowania, które odpowiadałoby swym charakterem recenzowanemu. Można by tu jedynie wymienić znakomitą pracę statystyka okresu międzywojennego J. Wiśniewskiego³, której nakład został już całkowicie wyczerpany. Z uwagi na zmiany, jakie nastąpiły ostatnio w dziedzinie metod ilościowych badań zjawisk ekonomicznych, wznowienie tej pracy w jej dotychczasowej

² Por. m. in. A. Schwarz, *Über den Umgang mit Zahlen. Einführung in die Statistik*, München 1952 s. 228; R. Wagenführ, *Statistik leicht gemacht*, Köln 1952, s. 208. Pracy tej nie można natomiast identyfikować ze znanym i popularnym opracowaniem D. Huffa (*How to live with Statistics*, New York, s. 142), ani też pracą W. Niekrenza (*ABC Der Statistik jut den Praktiker*, Berlin 1943, s. 93), która stanowi encyklopedyczne opracowanie elementarnych metod statystycznych.

³ Por. J. Wiśniewski, *Jak korzystać z danych statystycznych*, Biblioteka Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa—Łódź 1948, t. V, s. 106.

postaci uważać można za mało celowe. Do czasu przygotowania oryginalnej pracy, która uwzględniałaby współczesny stan wiedzy statystycznej w powiązaniu z aktualną problematyką życia społecznego, gospodarczego i kulturalnego naszego kraju, wydaje się pożądane udostępnienie w całości lub w części recenzowanej pracy polskiemu czytelnikowi w postaci starannego tłumaczenia. Opracowanie takie powitane zostałoby niewątpliwie przez szerokie rzesze użytkowników liczb statystycznych z dużym zadowoleniem.

Stanisław Wierchosławski

Socjologia zawodów, Praca zbiorowa pod redakcją A. Sarapaty, Warszawa 1965, KiW, ss. 609

Problematyka zawodów budzi ze zrozumiałych względów coraz większe zainteresowanie wśród teoretyków i praktyków. W zawodzie, jak to słusznie akcentuje we wstępie A. Sarapata, podobnie jak w soczewce ogniskują się procesy społeczne, stąd też historia zawodów jest w znacznym stopniu historią społeczeństwa, natomiast kształtowanie zawodu, jego miejsca w społeczeństwie, jego praw i obowiązków, jest modelowaniem do pewnego stopnia samego społeczeństwa. Dlatego właśnie wiedza o zawodach ma doniosłą wartość poznawczą i praktyczną, jest potrzebna dla praktyki społecznej i świadomości społecznych przeobrażeń (s. 5).

W Polsce istnieje potrzeba uporządkowania i podsumowania wyników rozległych w ostatnich latach badań nad zawodami i przewyciężenia zasklepienia specjalistycznego oraz tematycznego. Powstały tą drogą rejestr efektów badawczych oraz sposobów ich wypełnienia, połączony z analizą stosowanych technik badawczych i przyjmowanych założeń w standaryzowanych badaniach porównawczych, stanowiłyby istotny wkład w realizację zamówienia społecznego.

W pełni zakończoną sukcesem próbą w zakresie zaspokojenia narosłych potrzeb w omawianej dziedzinie była dwudniowa Konferencja Socjologii Zawodów (luty 1963), zorganizowana przez Zakład Socjologii Pracy Instytutu Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk. Recenzowana praca zawiera w wyselekcjonowanej formie podstawowe opracowanie wygłoszone i przedyskutowane na wymienionej konferencji.

Dla właściwego zrozumienia wartości wkładu naukowego prezentowanej pracy wydaje się w pełni uzasadnione dokonanie krótkiego chociaż przeglądu zawartych w niej problemów. Praca dzieli się na cztery części: X. Zawód i struktura zawodu; II. Miejsce zawodów w społeczeństwie. Zawód jako wyznacznik pozycji społecznej; III. Wybór zawodu; IV, Opisy zawodów.

Część I zawiera osiem stosunkowo obszernych opracowań poświęconych „zagadnieniom definicji i klasyfikacji zawodów, ogólnej problematyce socjologii zawodów, przemianom w strukturze zawodowej Polski w ciągu ostatnich 50 lat, perspektywom i zapotrzebowaniu na kadry wykwalifikowane i aktywizacji zawodowej kobiet” (s. 6).

Ogólny i wprowadzający zarazem charakter ma studium I, w opracowaniu J. Szczepańskiego, pt. *Czynniki kształtujące zawód i strukturę zawodową*. Zawodami i ich różnymi aspektami — podkreśla autor — interesuje się szereg dyscyplin społecznych, takich jak ekonomia, demografia, psychologia, polityka społeczna, etnografia, pedagogika społeczna, statystyka, medycyna i socjologia. Odmiennosc punktu wyjścia tych różnych nauk, ich różne założenia teoretyczne, odmiennosc także dyrektyw metodologicznych oraz wyraźna odmiennosc celów praktycznych powodują różnicowanie się tematów i zakresów badań nad zawodami (s. 11). J. Szczepański ustala 7 wielkich i wspólnych grup badawczych.

1. Badania nad strukturą zawodową siły roboczej. Struktura zawodowa siły roboczej jest tu rozumiana jako ilość i liczebność poszczególnych kategorii zawodowych występujących w sile roboczej danego kraju, a pojęcie kategorii zawodowej obejmuje wszystkich osobników wykonujących określony zawód (s. 11).

2. Badania dotyczące stratyfikacji społecznej i roli zróżnicowań zawodowych w wyznaczaniu społecznej pozycji wyższości lub niższości. System stratyfikacyjny społeczeństwa jest tu rozumiany jako hierarchiczne ułożenie klas, warstw, kategorii zawodowych i grup społecznych w uregulowanym systemie nierówności społecznej (s. 112).

3. Badania nad systemami czynności składających się na zawód i zmianami tych czynności, nad zmianami prac wykonywanych w ramach poszczególnych zawodów. W tym kontekście każdy zawód jest pewnym spójnym systemem czynności i badanie zależności między poszczególnymi czynnościami w ramach zawodu czy grupy zawodów jest szczególnie ważne dla przygotowania do zawodu, dla określenia kwalifikacji, zakresu wiedzy i umiejętności praktycznych niezbędnych do jego wykonywania (s. 12—13).

4. Badania nad strukturą życiową zawodu, tzn. nad całokształtem życia społecznego jednostek, rodzin i kategorii zawodowych, nad ich charakterystycznymi wzorami zachowań i systemami wartości.

5. Badania nad powstawaniem i zanikaniem zawodów jako systemów czynności, a w ślad za tym jako kategorii zawodowych.

6. Badania nad zawodami dotyczące zmian w samych kategoriach zawodowych i ich składzie społecznym oraz skutków, jakie te zmiany wywołują w samym wykonywaniu zawodu i w jego funkcjach społecznych.

7. Badania nad wyborem zawodu, poradnictwem zawodowym, stosunkiem do zawodu i pracy zawodowej, kształtowaniem się opinii pracowników o własnych zawodach i postawach wobec niego.

Istotne znaczenie ma samo ścisłe określenie pojęcia „zawodu” (S. Kowalewska, *Definicje i klasyfikacje zawodów*, s. 52—62). J. Szczepański uważa, że w dobrej definicji zawodu zawarte są cztery ważne elementy:

1. System czynności wewnętrznie spójny, oparty na określonej wiedzy i umiejętnościach, skierowany na wytworzenie pewnego przedmiotu czy usług zaspokajających potrzeby (szeroko pojęte).

2. Czynności czy prace wykonywane przez pracownika systematycznie lub trwale. Wykonuje swój zawód ktoś, kto wykonuje stale czynności wyuczone i wykorzystuje wiedzę potrzebną do ich wykonywania.

3. Wykonywanie tych czynności jest podstawą ekonomicznego bytu pracownika, utrzymania dla niego i ewentualnie dla jego rodziny. Nie wchodzimy tutaj w sprawę społecznej użyteczności zawodu podkreślanej w niektórych definicjach, gdyż uważamy, że zawód złodzieja, chociaż nie cieszy się społecznym uznaniem, jest także podstawą bytu, zwłaszcza jeżeli jest wykonywany fachowo.

4. Czynności te i związane z nimi konsekwencje społeczne są podstawą prestiżu i pozycji społecznej pracownika (s. 16).

Tak szeroko rozumiany zawód, a zwłaszcza jego wewnętrzna struktura, podlegają stałym przeobrażeniom (M. Ciechocińska, *Przeobrażenia w strukturze zawodowej Polski*, s. 84—101; M. Charkiewicz, *Zapotrzebowanie gospodarki narodowej na kadry...*, s. 102—110). Społecznych determinant wpływających na kierunek, treść i zakres tych zmian w strukturze zawodowej jest wiele. J. Szczepański sprowadza je do sześciu zasadniczych grup czynnikowych: rozwój nauki i techniki, stale doskonalona naukowa organizacja pracy, a także szybki rozwój teorii i praktyki organizacyjnej, zmiany w systemie organizacyjnym (formalnym) zakładów pracy i instytucji pracy, intensywne zmiany w programach i metodach

kształcenia oraz wychowywania zawodowego, doskonalenie toku pracy zawodowej, ustroju społeczno-politycznego, który ułatwi walkę z partykularyzmem czy kastową stabilizacją zawodową (s. 19—22).

Wyjątkową wagę ma też problematyka zawarta w studium T. Tomaszewskiego zatytułowanym *O porównywalności zawodów*. Problem porównywalności zawodów, podkreśla autor, wynika głównie z wielu potrzeb praktycznych, gdyż sama orientacja w ogromnej, stale rosnącej i zmieniającej się masie zawodów wymaga sprowadzenia ich do niewielkiej liczby klas czy grup (s. 23). W stale narastających opracowaniach zawodoznawczych spotyka się liczne próby charakterystyki i klasyfikacji zawodów. Nie wszystkie są jednakowo przejrzyste i konsekwentne. T. Tomaszewski ustala trzy wielkie grupy zawodów, dające się wyróżnić ze względu na technologię procesów produkcyjnych, ze względu na wymagane cechy pracownika i ze względu na czynności wykonywane przez pracownika (a. 23).

Technologiczna charakterystyka zawodów ma duże znaczenie dla potrzeb organizacyjnych i administracyjnych, gdyż uwzględnia się w niej takie aspekty, jak: rodzaj wyrobów czy usług, rodzaj surowców i materiałów, rodzaj narzędzi i maszyn, rodzaj procesów produkcyjnych i rodzaj warunków pracy (s. 24). Z kwestiami organizacyjnymi pracy zawodowej zawsze związane są kwestie kadr i wymaganych od nich kwalifikacji (wysoko kwalifikowani, kwalifikowani, półkwalifikowani lub „przyuczeni” i niewykwalifikowani — s. 25).

Ze względu na niewystarczalność technologicznej charakterystyki zawodów, poszerza się ją charakterystyką wymaganych w pracy zawodowej cech pracownika. Wydajność pracy — podkreśla T. Tomaszewski — zawsze jest funkcją techniki i człowieka (s. 27). Postęp techniki nie redukuje roli człowieka, lecz zmienia charakter tej roli na coraz bardziej wysoko kwalifikowaną. Cechy pracowników wymagane w różnych zawodach jako współczynniki wydajności ich pracy są różnie określane. Za T. Tomaszewskim sprowadzić je można do dwóch zasadniczych kategorii:

1. kwalifikacji, tzn. cech pracownika, od których zależy, czy potrafi on wykonywać dobrze odpowiednie czynności;

2. motywacji, tzn. tych cech, od których zależy, czy pracownik stara się wykonywać odpowiednie czynności jak najlepiej (s. 29); tworzenie „psychogramów zawodów” stanowi próby określenia wymagań związanych z różnymi zawodami.

Mnożone od lat, pedantycznie nieraz opracowywane psychogramy zawodów budzą ostatnio coraz więcej zastrzeżeń. W najnowszych badaniach naukowych z tego zakresu szuka się raczej faktów podstawowych, na których opierają się pojęcia cech psychicznych pracownika. Dostępne bezpośrednio obserwacji są raczej czynności pracownika, a nie jego cechy (s. 37). Oczywiście, czynności pracowników zatrudnionych w różnych zawodach są różne. W ogólnej strukturze czynności zawodowych człowieka — akcentuje T. Tomaszewski — można jednak wyróżnić podstawowe aspekty, takie jak: energetyczny (dominujący rodzaj wysiłku, poziom wysiłku i rozkład wysiłku); regulacyjny (czynności orientacyjne, podejmowanie decyzji, czynności wykonawcze); współdziałania (dominujący system współdziałania: człowiek — maszyna, człowiek — człowiek), dominujący rodzaj komunikacji, dominujący rodzaj kooperacji i złożoność systemu współdziałania (s. 49—50).

Część druga recenzowanej pracy zawiera 5 interesujących rozpraw poświęconych ogólnym uwagom na temat miejsca zawodu w społeczeństwie, zagadnieniom prestiżu zawodu, opiniom pracowników o ich pozycji społecznej (na przykładzie opinii urzędników o własnej pozycji społecznej). W części tej poruszono także problem tajemnicy zawodowej oraz schorzeń zawodowych (s. 6).

Wyjątkowo istotna wydaje się problematyka podjęta w studium Al Sarapa-

ty pt. *Zawód jako wyznacznik miejsca w społeczeństwie*. Wartość zawodu — twierdzi autor — jako wyznacznika miejsca w społeczeństwie pochodzi stąd, że zawody różnią się między sobą. Stanowiąc podstawowy element podziału pracy, zawód daje prawo do określonej, uznawanej społecznie aktywności; w systemie społecznym jest zasadniczym elementem wymiany usług i świadczeń, praw i obowiązków, kompleksem nie tylko określonych czynności technicznych, ale i temu zawodowi przypisanej roli społecznej. Trwałe wykonywanie zawodu kształtuje osobowość pracownika, jego nawyki i sposób zachowania, tworzy rodziny zawodowe, odrębny styl życia, kultury zawodowe, odrębne światy zawodowe, zawodowe wzorce i stereotypy. Stąd też przedstawiciele poszczególnych zawodów różnią się między sobą nie tylko ze względu na różne czynności techniczne zawodu, ale i ze względu na warunki wykonywania pracy zawodowej, poziom wykształcenia, sytuację materialną, zainteresowania, konsumpcję, prawa i obowiązki, rolę i pozycję w społeczeństwie (s. 144—145).

Wyznaczników a rola zawodu bywa najczęściej rozpatrywana w dwóch podstawowych wymiarach: obiektywnych i subiektywnych. W pierwszym przypadku zawód stanowi „wyznacznik obiektywnego położenia jednostek i grup, jako wyznacznik ich sytuacji materialnej budżetu czasu, geografii kontaktów społecznych, szans ruchliwości, wyznacznik zespołu praw i obowiązków” (s. 145). W drugim przypadku zawód stanowi wyznacznik miejsca w hierarchiach społecznych. Oczywiście, same hierarchie są wynikiem istnienia obiektywnego zróżnicowania — z jednej strony, oraz procesu wartościowania — z drugiej strony. Właśnie w toku wartościowania powstają — na podstawie różnych kryteriów — liczne hierarchie, liczne drabiny społeczna. Sam zawód także podlega ocenie i przypisuje się mu określone miejsce w hierarchiach społecznych (s. 146—147). Hierarchie są różne. Najczęściej kształtują się one w zależności od korzyści materialnych, władzy, stałości pracy, użyteczności zawodu, wykształcenia, prestiżu słusznego wynagrodzenia, atrakcyjności zawodu (s. 147).

A. Sarapata w sposób w pełni uzasadniony chyba stwierdza, że dobrą informacją o miejscu zawodu w społeczeństwie jest jego prestiż, a skala prestiżu jest skalą syntetyczną łączącą w sobie elementy obiektywne i subiektywne. Ponadto miejsce wielu zawodów w hierarchii prestiżu uległo radykalnej zmianie w porównaniu z okresem międzywojennym. W świetle obszernych badań empirycznych autor wyróżnia trzy grupy zawodów:

1. zawody awansujące w hierarchii pozycji i prestiżu (robotników kwalifikowanych, np. górnik rębacza, murarza, prądkę, tokarza; zajęcia robotników niewykwalifikowanych np. robotnika budowlanego, sprzątaczkę, pomocy domowej; rolników gospodarujących indywidualnie);

2. zawody, które utraciły swoją poprzednią pozycję i prestiż (niektóre zawody pracowników umysłowych, np. ksiądz; przedstawiciele tzw. prywatnej inicjatywy, a więc rzemieślnicy i kupcy);

3. zawody o względnie stałej pozycji i względnie stałym prestiżu (zawody pracowników umysłowych z wyższym wykształceniem, np. sędzia, lekarz; niektóre zawody pracowników umysłowych z niższym wykształceniem, np. maszynistka w biurze) (s. 148).

Zawód stanowi także istotny wyznacznik oceny własnej pozycji społecznej. A. Sarapata silnie podkreśla, że u wielu badanych przez niego w ocenie własnej pozycji społecznej dużą rolę odgrywa ocena wykonywanego zawodu przez społeczeństwo i władzę (s. 173). Ocena własnej pozycji w społeczeństwie i ocena własnego zawodu wiąże się oczywiście ściśle z zagadnieniem zbieżności pozycji zajmowanych przez zawód na różnych skalach. W Polsce okresu międzywojennego, podobnie jak dziś w wielu współczesnych społeczeństwach kapitalistycznych, stwierdza A. Sa-

rapata, występowała w świadomości społecznej uformowana długoletnią tradycją silna zbieżność między poszczególnymi hierarchiami. W świadomości społecznej hierarchie były względnie silnie ze sobą skorelowane, tzn., wyższym pozycjom na jednej drabinie odpowiadały wyższe pozycje na innych drabinach. Awans na jednej z nich oznaczał zazwyczaj awans również na innych, degradacja na jednej pociągała za sobą degradację na innych. Obecnie w zmienionych warunkach następuje rozchwianie powiązań między najważniejszymi hierarchiami społecznymi. Na przykład wyższym szczeblom wykształcenia i posiadanych kwalifikacji oraz ponoszonej odpowiedzialności nie odpowiadają w świadomości znacznej części naszego społeczeństwa odpowiednio wyższe szczeble w hierarchii wynagrodzenia, prestiżu i władzy. Wynikiem rozchwiania niektórych hierarchii jest szereg ujemnych społecznie zjawisk, takich jak: brak aspiracji, niezadowolenie, mała identyfikacja z zawodem, orientacja na zysk, a nie na dobrą robotę, złe samopoczucie, niska wydajność (s. 175).

Ważną społecznie i w interesujący sposób prezentowaną problematykę zawiera także studium opracowane przez W. Wesołowskiego pt. *Prestiż zawodów — system wartości — uwarstwienie społeczne*. W naszym kraju — podkreśla autor — można i trzeba stosować badania prestiżu zawodów i stanowisk jako metodę badania także uwarstwienia społecznego według kryterium prestiżu. Istnieje dostateczna baza dowodowa, na podstawie której można wskazać, że takie cechy położenia społecznego, jak dochód, kwalifikacje, władza, zachowały w pełni swą rolę stratyfikującą; są w dalszym ciągu kryteriami społecznymi prestiżu. Nie podlega dyskusji, że zawód lub stanowisko w zawodzie jest w poważnym stopniu wskaźnikiem wymiennych wyżej cech (s. 181—182).

Poważanie poszczególnych zawodów ma różne podstawy. W jednym przypadku opiera się ono głównie na dochodach płynących z wykonywania danego zawodu. W innym przypadku poważanie danego zawodu oparte jest na wykształceniu, jakiego wymaga. Różne typy społeczeństw wysuwają na czoło różne kryteria jako kryteria zasadnicze. Zależne są one od wyznawanego i akceptowanego systemu wartości, związanego z panującą ideologią społeczną.

W społeczeństwach kapitalistycznych takimi kryteriami są: dochód, władza, wykształcenie. W naszych socjalistycznych społeczeństwach natomiast dużym poważaniem cieszą się robotnicy wykwalifikowani. Dowodzi to znacznych przewartościowań, jakie się tu dokonały zgodnie z założeniami socjalistycznej ideologii, głoszącej kult pracy produkcyjnej i podkreślającej przodującą rolę klasy robotniczej (s. 191).

Trzecia część recenzowanej pracy zawiera cztery interesujące opracowania dotyczące życiorysu zawodowego, życzeń zawodowych, wyboru zawodu oraz metod stosowanych w badaniach nad atrakcyjnością zawodów. Otwiera ją obszerne studium J. Budkiewich zatytułowane *Psychologiczna problematyka rozwoju zawodowego i stadiów życia zawodowego człowieka*. Autorka daje w wstępie gruntowny przegląd wyników badawczych dotyczących problematyki sformułowanej w tytule jej rozprawy i dostępnych w publikowanych opracowaniach polskich i obcych. Szczególnie zaś eksponuje „teorię rozwoju zawodowego” Supera (*The Vocational Maturity of Ninth-Grade boys*, New York 1960), jako „merytorycznie najbardziej doniosłą” (s. 250). Autorka stara się to wyjaśnić pisząc, że „znaczenie pracy Supera wydaje się bardzo poważne i to co najmniej z dwóch względów. Po pierwsze, ukazuje ona istotnie nowe, a jednocześnie dialektyczne w swej treści podejście do zagadnień psychologii pracy, wyboru zawodu i poradnictwa zawodowego. Po drugie, Super ujmuje te zagadnienia szeroko, wyprowadzając je z za-

gadnień ogólnego rozwoju psychicznego jednostki i akcentując jednocześnie odkrywczność i nowatorstwo odsłaniającego te problemy dzieła Charlotty Bühler" (Cs. 261).

Problematykę, życzeń zawodowych młodzieży podejmuje J. Bierzwińska w swym studium pt. *Spoleczna pozycja zawodów w świetle badań psychologicznych nad młodzieżą klas VII szkół podstawowych w latach 1957—1960*. Prezentowane wyniki pochodzą z badań sondażowych (16 153 respondentów) opartych na wypowiedziach ankietowych. Analizę tzw. negatywnych życzeń zawodowych („odrzuceń”) młodzieży VII klas szkoły podstawowej i jej postaw wobec pewnych zawodów łączy autorka z zestawieniem życzeń pozytywnych („wybory”, s. 263).

Wyniki potwierdzają znane i tradycyjne oczekiwania! W życzeniach zawodowych chłopców dominują, zawody związane z produkcją; wyjątkowo niepokazne miejsce zajmują zawody związane z usługami. Z kolei życzenia zawodowe dziewcząt skierowane są na usługi (służba zdrowia, krawiectwo, oświata), a nie na produkcję; zawody produkcyjne wybierają dziewczęta w minimalnym stopniu (s. 267).

Interesująca problematyka zawarta jest także w studium M. Trawińskiej zatytułowanym *Motywacje decyzji studiowania i wyboru zawodu w okresie przejścia ze szkoły średniej do wyższej*. Celem tego studium — jak to podkreśla sama autorka — jest wskazanie złożoności mechanizmu wyboru zawodu od strony motywacji już powziętych decyzji. Istotne są tu takie zespoły czynnikowe, jak: aspiracje, intencje, zamiary, wyobrażenia o własnych możliwościach oraz czynniki społeczne uzgodnione — stereotypy myślowe w sprawach zawodu, modele, kariery, wzory zawodowe 'dla przedstawicieli różnej płci, oceny wykształcenia w różnych środowiskach — i wreszcie zespoły tych informacji o zawodach, o zapotrzebowaniu na specjalistów, sylwetkach zawodowych i cechach niezbędnych dla sukcesu zawodowego, które posiada uczeń szkoły średniej. Wszystkie wymienione czynniki stanowią warunek celowego planowania i działania, a więc trafnej decyzji wyboru zawodu (s. 286—287).

M. Trawińska określa wybór zawodu jako czynność, w której przy ocenie zawodu selekcionuje się pewne jego cechy, opierające się na posiadanym doświadczeniu i konfrontacji z osobistymi aspiracjami oraz wiedzą o swoich możliwościach (s. 290). Dla młodych absolwentów szkół średnich same studia wyższe są sprawą oczywiście najbliższą. Znaczenie ich jednak dla różnych kategorii młodzieży jest też różne. Jedni traktują je autotelicznie, inni zaś instrumentalnie (s. 299).

Bogatą problematykę części trzeciej prezentowanej pracy zamyka studium A. Sarapaty pt. *Życzenia zawodowe i korelaty atrakcyjności zawodu. Lista zawodów jako metoda badania życzeń zawodowych*. Sam autor przyznaje, że przytoczonych wyników pochodzących z badań w Płocku i dwóch wsiach płockich nie można uogólniać. Stanowią one jedynie ilustrację metody zastosowanej w naszym kraju po raz pierwszy. Metoda badawcza okazuje się w pełni skuteczna (s. 309).

Część czwarta i ostatnia jest najobszerniejsza i zawiera 21 opracowań przedstawiających wyniki badań prowadzonych nad poszczególnymi zawodami i grupami zawodowymi. Zestawione je w następującej kolejności zawodów: rolnika (B. Gałęski), wiejskich zawodów pozarolniczych (K. Zawistowicz-Adamska), rybaka i kowala (J. Olendzki), pasterza wysokogórskiego (B. Bazińska), rybaka morskiego (A. Polańska), górnika (F. Spiewak i A. Stojak), hutnika (F. Adamski), kierownika budowy (J. Z. Korszyński), ekonomisty (J. Kluczyński), księgowego (F. Michoń), pracownika bankowego (W. Kieżun), handlowca (J. Altkorn), pracownika nauki (A. Waliis), nauczyciela (J. Woskowski), dziennikarza (A. Matejko), pracownika kultury (M. Ćwia-

kowski), pielęgniarki (L. Kanabus-Anderkowa), lekarza przemysłowego (M. Sokołowska), prawnika (B. Łyczywek i E. Hansen).

Ograniczyłem się do przedstawienia jedynie niektórych problemów zawartych w recenzowanej pracy. Ze względu na jej wkład naukowy zasługuje na gruntowne przestudiowanie.

Benon Bromberek

Kobieta współczesna. Z badań socjologów, lekarzy, ekonomistów, pedagogów i psychologów, pod redakcją M. Sokołowskiej, Warszawa 1966, KiW, ss. 378

Książka *Kobieta współczesna* nie jest — jak to w przedmowie zaznacza M. Sokołowska — syntezą wielospecjalistycznego dorobku badaczy polskich w dziedzinie pracy kobiet, ani nawet pełnym podsumowaniem dorobku poszczególnych specjalności w tym zakresie (s. 13). Stanowi natomiast zbiór referatów wygłoszonych i przedyskutowanych na Seminarium Pracy Kobiet Instytutu Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk w ciągu dwóch pierwszych lat jego istnienia, to znaczy od października 1963 r. do października 1965 r. W tym początkowym okresie chodziło o ogólną orientację, jakie prace badawcze w dziedzinie pracy kobiet prowadzi się w Polsce i jakie już istnieją wyniki. Z tego punktu widzenia recenzowana książka „odzwierciedla główne kierunki badawcze oraz stopień zainteresowania poszczególnych dyscyplin w Polsce problematyką pracy kobiet” (s. 13).

Zgodnie z ogólnymi tendencjami integracyjnymi występującymi w nauce, Seminarium Pracy Kobiet skupia przedstawicieli różnych nauk i specjalności. Zajmują się oni zjawiskami obejmowanymi ogólną nazwą „praca kobiet (w mieście)”. Seminarium stanowi dogodne forum umożliwiające „dyskusję, konfrontację opinii, wymianę myśli między fachowcami z różnych dziedzin ponad administracyjnymi barierami i podziałami, jakie wzniosły wysoko wyspecjalizowane, wzajemnie wyizolowane współczesne nauki” (s. 13—14).

Recenzowana praca zbiorowa zawiera 15 interesujących rozpraw, w tym: 7 napisanych przez socjologów, 3 przez lekarzy, 3 przez ekonomistów, i po 1 rozprawie pedagoga oraz psychologa. Trafnie objęto je wspólnym i ogólnym tytułem *Kobieta współczesna*. Z taką samą trafnością dokonano zestawu rozpraw. Recenzowana praca dzieli się na 4 części składowe o zbliżonej problematyce.

W studium pierwszym, zamieszczonym w części pierwszej, w opracowaniu J. Piotrowskiego pt. *Szczególne zagadnienia pracy zawodowej kobiet poza domem*, podkreślona została sprawa rosnącej aktywizacji zawodowej kobiet i jej następstw społecznych. Nowa rola kobiety, jej rola zawodowa — akcentuje autor — nie jest nadal dostatecznie przystosowana do istniejących i żywych wśród nas systemów wartości. Tradycyjne w tej sprawie pojęcia, opinie i postawy zostały poderwane, ale na ich miejsce nie wytworzyły się jeszcze nowe, które określałyby w sposób jednoznaczny rolę kobiety w pracy i w domu (s. 17). Rola kobiety — domowa i zawodowa — ciągle jeszcze nie są do siebie należycie „dopasowane” i zintegrowane, nie są należycie rozwinięte, a pojęcia i urządzenia społeczne nie są do nich przystosowane. Prawidłowe i możliwe szybkie przystosowanie rodziny i urządzeń społecznych do nowego zjawiska pracy zawodowej kobiet zamężnych poza domem mogłoby zapobiec wielu trudnościom osobistym i społecznym, mogłoby zmniejszyć koszt społecznej asymilacji tego zjawiska (s. 18).

Wzrost aktywności zawodowej kobiet obserwuje się we wszystkich klasach wieku. Temu masowemu wejściu kobiet do pracy sprzyja m.in. fakt, że wraz z postępem technicznym przydatność zawodowa w coraz mniejszym stopniu zależy od

siły i sprawności fizycznej. Jednocześnie stały wzrost poziomu wykształcenia kobiet, związany ze zdemokratyzowaniem szkolnictwa wszystkich szczebli, oraz sprzyjająca ideologia społeczna pobudzają aktywność zawodową kobiet poza domem (s. 26). Awans zawodowy kobiet dokonuje się przede wszystkim na drodze od pracownic fizycznych do umysłowych, a wśród umysłowych: od niekwalifikowanych biuralistek do wysoko kwalifikowanych specjalistów (s. 24).

Studium drugie, zamieszczone także w części pierwszej, w opracowaniu M. Sokółowskiej i K. Wrochno — *Pozycja społeczna kobiet w świetle statystyki*, ilustruje bogato danymi statystycznymi aktualną pozycję kobiety w wybranych krajach europejskich i pozaeuropejskich. Autorki przytaczając obszerny materiał liczbowy, świadomie, jak to same podkreślają (s. 75), wstrzymały się od jego interpretacji, ze względu na brak w dalszym ciągu dostatecznych ku temu przesłanek. Przesłanek takich, ich zdaniem, dostarczyć mogą jedynie długofalowe, wielospecjalistyczne badania porównawcze.

We współczesnym świecie występuje olbrzymia różnorodność aktualnych problemów związanych z pracą kobiet i ich pozycją w społeczeństwie. W niektórych krajach problem sprowadza się do walki o dopuszczenie kobiet do zatrudnienia w ogóle, w innych chodzi już o etap drugi — o pełny dostęp do wykształcenia. Wydaje się pewne, że kraje wysoko uprzemysłowione weszły obecnie w etap trzeci, w którym ogniwem kluczowym staje się udział kobiet w ośrodkach decyzyjnych, w centrach kierowniczych, w aparacie zarządzania, w dziedzinach pracy twórczej (s. 76). Przemiany w sytuacji politycznej i społecznej kobiet są najdalej zaawansowane w krajach socjalistycznych. Dotychczas jedynie marksiści stworzyli koncepcję pozycji i roli kobiety w społeczeństwie przyszłości, określili kierunki i środki do modelu tego prowadzące. Poszczególne elementy tej koncepcji — podkreślają autorki — przyswajają sobie stopniowo wszystkie kraje świata (s. 45).

Część pierwszą pracy zamyka studium lekarzy z NRD — K. Wintera i W. Hesselbartha zatytułowane *Niektóre dane na temat pozycji społecznej kobiet w Niemieckiej Republice Demokratycznej*. Na podstawie danych liczbowych autorki ukazują bezdyskusyjne, pozytywne przemiany w sytuacji kobiety w NRD, mierzone jej udziałem w życiu gospodarczym kraju!

Część druga recenzowanej pracy obejmuje trzy dalsze rozprawy, w całości poświęcone biologicznemu aspektowi „kobiet współczesnych”. Otwiera ją interesujące studium M. Królikowskiej zatytułowane *Właściwości biologiczne kobiety a praca*. Autorka jednoznacznie podkreśla, że w literaturze medycznej w dalszym ciągu brak opracowań ujmujących w sposób naukowy całokształt problematyki pracy kobiet. Istnieją co prawda liczne prace ginekologów, na podstawie których błędnie można przypuszczać, iż medycyna redukuje liczne funkcje kobiety do funkcji rodzenia, a jej cierpienia fizyczne do schorzeń ginekologicznych (s. 94). Kobieta ma inną niż mężczyzna budowę anatomiczną, inne są w jej organizmie czynności narządów wewnętrznych. Stąd wywodzi się wyjątkowa waga społeczna osiągnięć społecznych wyrażonych w ustawodawstwie pracy, ochronie prawnej macierzyństwa i dobrej ochronie lekarskiej w miejscu pracy.

Kolejne studium w opracowaniu K. Wiśniewskiej-Roszkowskiej, pt. *Starzenie się kobiet a praca*, podejmuje z lekarskiego punktu widzenia problem z jednej strony wpływu starzenia się na zdolność do pracy zawodowej kobiet, z drugiej zaś strony — wpływu pracy na proces starzenia się (s. 112). Nie ulega wątpliwości — podkreśla autorka — że jeśli chodzi o pracę fizyczną, zwłaszcza ciężką, zdolność do niej zmniejsza się w miarę starzenia. Wchodzą tu w grę takie czynniki, jak osłabienie siły mięśniowej, zmiany stawowe i kostne oraz utajona fizjologiczna „niedomoga” oddechowa i krążeniowa. Zmiany neurologiczno-psychiczne utrudniają lub uniemożliwiają również wykonywanie prac w zasadzie lekkich,

lecz wymagającej szybkiej orientacji i dobrej koordynacji ruchów. Uczenie się prac nowych dotychczas nie wykonywanych, jest w »starości utrudnione lub niemożliwe z powodu zmniejszenia zdolności adaptacji, ograniczenia ogólnej sprawności, orientacji i pamięci. Natomiast czynności dobrze opanowane i utrwalone w silnych stereotypach odruchowowarunkowych bywają przez ludzi starych wykonywane z zadziwiającą poprawnością (s. 113). Praca bywa czynnikiem przyspieszającym starzenie się tylko wtedy, gdy jest powodem wielu przewlekłych schorzeń i zatruc zawodowych, nadmiernego obciążenia systemu nerwowego, chronicznego przemęczenia i nieustannych urazów psychicznych (s. 114).

Z omawianą problematyką autorka słusznie łączy zagadnienie emerytury. Uwzględniając wpływ emerytury na zdrowie i starzenie się ludzi w zależności od ich stosunku do pracy i wpływ jaki ta praca wywierała na nich autorka odróżnia trzy grupy ludzi. Pierwsza — to ludzie którzy wyżywają się w swej pracy i z trwogą myślą o emeryturze. Przejście na rentę grozi im psychicznym załamaniem się i niedołączeniem. Stąd kontynuacja u nich pracy po przejściu na emeryturę i korzystny na nich wpływ tej pracy. Druga grupa — to ludzie w swym zawodzie nieszczęśliwie ustawieni, praca nie odpowiada im, jest źródłem konfliktów i urazów. Przechodzą oni chętnie na emeryturę a potem rozwijają jakąś pozazawodową działalność zgodną z ich zainteresowaniami. Trzecia grupa — to ludzie bez wyraźnych zainteresowań i ambicji, którzy zarówno pracę, jak i emeryturę oceniają wyłącznie z punktu widzenia materialnego. Praca jest w ich interpretacji złą koniecznością. Ludzie ci po przejściu na rentę szybko niedołączają, nie na skutek wstrząsu lub załamania psychicznego, lecz na skutek zubożenia, apatii postawy, unikania wszelkiego wysiłku (s. 115). Z punktu widzenia profilaktyki geriatrycznej autorka wysuwa postulat większej indywidualizacji w sprawach emerytalnych, a także pewnego stopniowania (s. 116).

Zdaniem autorki emerytura na ogół mniej zmienia życie kobiet niż mężczyzn, ponieważ większość kobiet bardziej „żyje” domem i rodziną niż pracą zawodową. Kobiety po przejściu na rentę nie popadają w bezczynność, znajdując w domu i rodzinie szerokie pole dla swych zainteresowań i aktywności (s. 120—121). Klimakterium zmienia kobietę pod względem wyglądu zewnętrznego na niekorzyść, a pod względem żywotności i siły często na korzyść. Jeśli u kobiet występuje zjawisko przedwczesnego starzenia się, to według słusznego zdania autorki związane to jest nie z biologiczną koniecznością zależną od płci lecz z długoletnim przemęczeniem, obciążeniem zbyt dużymi obowiązkami, nieprzebraniem przepisów codziennej higieny (s. 117).

Część drugą zamyka studium M. Jefferys pt. *Wiek przekwitania u Angielek i występowanie związanych z nim objawów*, tłumaczone z języka angielskiego. Poświęcone ono jest w całości problemowi dotychczas nie badanemu ani w medycynie, ani w naukach społecznych, a mianowicie epidemiologii okresu przekwitania kobiet. "W recenzowanym zbiorze znalazło się ono, jak to podkreśla redaktor naukowy tomu M. Sokołowska, ze względu na wyjątkowe wartości metodologiczne (s. 124).

Siedem kolejnych rozpraw stanowi interesujący zestaw prac socjologicznych i ekonomicznych poświęcony zagadnieniom kobiecej siły roboczej w Polsce.

A. Preiss-Zajdowa w studium *Preferencje zawodowe kobiet w Polsce* podjęła analizę „czynników wpływających na aktywizację zawodową kobiet, kierunków preferencji zawodowych kobiet oraz (uwarunkowań tych preferencji)” (s. 147). Podwójne funkcje kobiety — jak słusznie twierdzi autorka — są zasadniczą przyczyną, która powoduje, że poziom identyfikacji z rolą zawodową jest niższy u kobiet niż u mężczyzn. Stopień identyfikacji z określoną rolą jest w tym przypadku niezwykle istotny, ponieważ wskazuje, jakie funkcje i zadania uważa jednostka za najważniejsze, którą ze swych życiowych ról najbardziej preferuje. Wybór naj-

ważniejszej roli kształtuje się w różnych okresach życia odmiennie, Kobieta w wieku 20—30 lat zazwyczaj najsilniej identyfikuje się ze swą rolą żony i matki, Natomiast w okresie późniejszym większą rolę w jej życiu zaczyna odgrywać praca zawodowa. Stopień jej identyfikacji z rolą zawodową wtedy wzrasta (s. 148 i 149),

Kobiety na ogół pracują w innych dziedzinach pracy niż mężczyźni i preferują inne zawody. Wprawdzie godne odnotowania są pewne zmiany w tym zakresie, lecz największy rozwój pracy obserwujemy nadal w zawodach związanych z tradycyjnymi zajęciami kobiecymi (oświata, służba zdrowia i administracja). Wśród przyczyn tego stanu rzeczy autorka wymienia następujące: tradycje pracy, odmiennosc fizjologiczną i psychiczną obu płci, niechęć zakładów pracy do zatrudniania kobiet w związku z niepewnością trwałości ich pracy wynikającą z możliwości macierzyństwa i same postawy kobiet wobec poszczególnych zawodów, ich preferencje zawodowe kierunkujące wybór typu i rodzaju pracy (s. 150—154).

Porównanie subiektywnych preferencji zawodowych kobiet ze strukturą kobiet zatrudnionych w poszczególnych zawodach i grupach zawodów wskazuje na istnienie pomiędzy nimi zasadniczej zgodności. Wśród czynników warunkujących preferencje zawodowe kobiet autorka wymienia: wychowanie oparte na innych wzorach dla chłopców i dziewcząt, wpływ postaw środowiska społecznego kierujący zainteresowania kobiet i w pewnej mierze limitujący poziom ich aspiracji zawodowych, uzdolnienia i związane z nimi zainteresowania konkretne możliwości kształcenia i zatrudnienia kobiet nadal niedostateczna wiedza o poszczególnych zawodach i możliwościach kształcenia się (s. 170).

próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie, dlaczego — mimo równouprawnienia — kobiety stanowią większość wśród niżej zarabiających pracowników, co określa strukturę płac kobiet, i czy istnieje utajona dyskryminacja płacowa w Polsce, stanowi kolejne studium w opracowaniu J. Waluk, noszące tytuł *O płacy kobiet w Polsce*. Autorka charakteryzując strukturę zatrudnienia kobiet w Polsce oraz kwalifikacji zawodowych pozwala sobie na następujące stwierdzenie: „Niższe przeciętne wynagrodzenie kobiet uwarunkowane jest: 1. inną strukturą zatrudnienia (kobiety pracują w takich działach gospodarki, na takich stanowiskach, w takich rodzajach prac, które są w ogóle niżej wynagradzane); 2. niższym poziomem i innym kierunkiem kwalifikacji (niższe wynagrodzenie w związku z niższym poziomem kwalifikacji dotyczy przede wszystkim pracowników fizycznych oraz personelu inżynieryjno-technicznego w przedsiębiorstwach, w odniesieniu do pracownic umysłowych zasadniczą sprawą nie są formalne kwalifikacje, lecz stanowisko zajmowane przez kobiety" (s. 200).

J. Waluk słusznie wiąże walkę z pewną „formą utajonej dyskryminacji" płacowej kobiet z koniecznością podjęcia próby rewizji istniejących relacji płacowych nie tylko w przekroju zróżnicowania płacowego według płci. Ujednolicenie kryteriów, na podstawie których ustalałoby się rozpiętości płacowe w różnych przekrojach — zwłaszcza zawodowych, staje się sprawą coraz bardziej u nas palącą (s. 202).

Wśród bogatej problematyki związanej z pracą zawodową kobiety istotne jest mierzenie rozmiarów i zakresu jej obowiązków, ilości czasu niezbędnego do ich wykonania oraz wielkości wysiłku organizmu. Sprawom tym poświęcone jest kolejne studium w opracowaniu H. Strzemińskiej zatytułowane *Budżet czasu robotnic, urzędniczek i ekspedientek*. Autorka relacjonuje wyniki własnych badań empirycznych. Pod względem wykorzystania czasu dzieli ona kobiety na cztery podstawowe grupy: 1. praca zawodowa i zajęcia dodatkowe z nią związane; 2. prowadzenie domu, tzn. czas niezbędny do zapewnienia rodzinie i sobie odpowiednich warunków egzystencji, wypoczynku i rozwoju; 3. czas przeznaczony na zaspokojenie potrzeb fizjologicznych organizmu w zakresie snu, spożywania posiłków, higieny

osobistej; 4. czas wolny od pracy i zajęć obowiązkowych dysponowany dowolnie, zgodnie z zamiłowaniem i indywidualnymi potrzebami (s. 206).

Wyjątkowo rozległe obowiązki kobiety, obok jej pracy zawodowej, są związane z domem, stanowiącym drugi warsztat pracy. H. Strzeżnińska wymienia takie wymierne elementy w bilansie czasu, jak: zajęcia domowe związane z wyżywieniem rodziny (zakupy, przygotowywanie posiłków), zajęcia domowe związane z utrzymaniem czystości i porządku (sprzątanie, zmywanie, pranie, prasowanie, reperacje) oraz opieka nad dziećmi (s. 209). O stopniu obciążenia obowiązkami decyduje przede wszystkim dziećmi lub bezdziećmi. Wbrew pozorom — podkreśla autorka — wraz ze wzrostem wieku dzieci zakres obowiązków domowych i macierzyńskich zmniejsza się minimalnie, zmianie natomiast ulegają ich formy (s. 232).

Kolejne studium w opracowaniu Andrzeja Tymowskiego pt. *Dochody i wydatki kobiet samotnych* poświęcone jest ustaleniu orientacyjnemu zróżnicowania warunków bytu kobiet, samotnych pracownic fizycznych, zatrudnionych w przemyśle, ich dochodom i wydatkom oraz potrzebom w zależności od wieku, zamożności (s. 258).

J. Tułski w rozprawie zatytułowanej *Postawy wobec pracy młodych robotnic i młodych robotników* stara się zgodnie z postawionym sobie celem odpowiedzieć na pytanie, jak młode robotnice podejmujące pracę w fabryce przemysłu metalowego — a więc w tej gałęzi przemysłu, w której notuje się najniższy odsetek zatrudnionych kobiet — widzą w niej swoją rolę i pozycję społeczną, jakie nadzieje wiążą z tą pracą na przyszłość, jakie mają przygotowanie zawodowe, jakie zajmują miejsce w produkcji oraz jaki jest ich stosunek do pracy i wykonywanego zawodu (s. 261).

Kolejne studium w opracowaniu Krystyny Wrochno, pt. *Kobiety na kierowniczych stanowiskach*, "dotyczy konfliktu pomiędzy współczesną kobietą pracującą z pobudek pozamaterialnych a nie przystosowanym do tego zjawiska światem. Autorka opierając się na analizie wyników badań sondażowych przeprowadzonych wśród czytelniczek „Kobiety i Życia” zajmujących kierownicze stanowiska ukazuje, że droga do awansu i praca na kierowniczym stanowisku są dla kobiet ciągle jeszcze najeżone trudnościami (s. 289). Praca zaś i sukces zawodowy w życiu współczesnej kobiety stają się równie ważne w hierarchii wartości, jak sprawy domu i rodziny. Niestety, ambicje kobiet w tym względzie wyprzedzają istniejące możliwości realizacji takich dążeń osobistych, jak sukces zawodowy. Braki w urządzeniach socjalnych i usługowych oraz postawa własnej rodziny nie ułatwia kobiecie awansu i integracji ról zawodowych oraz rodzinnych.

A. Kurzynowski w studium zatytułowanym *Zawód a ciągłość zatrudnienia młodych matek* podejmuje problem wpływu macierzyństwa na ciągłość zatrudnienia kobiet. Zawód i rodzaj pracy — zdaniem autora — są czynnikami, które przesądzają w pewnej mierze o stabilizacji mężatek w zatrudnieniu po urodzeniu dziecka. Stabilizacja ta jest tym silniejsza, im zawód posiadany przez kobietę jest bardziej konkretny i podbudowany odpowiednimi kwalifikacjami oraz cieszący się popularnością wśród kobiet i charakteryzujący się dogodniejszymi warunkami pracy. Dane empiryczne uzyskane w toku badań, konkluduje A. Kurzynowski, dowodząc, że praca mężatek po urodzeniu dziecka, tj. w okresie najbardziej niebezpiecznym dla pracy, jest w Polsce bardzo rozpowszechniona (zostaje około 62% pracownic fizycznych i około 81% pracownic umysłowych). Rozwój urządzeń społecznych zajmujących się opieką nad dziećmi, rozwój usług, półetatów i chałupnictwa na pewno ułatwiły pełne wykorzystanie kwalifikacji i doświadczenia zawodowego poważnej części mężatek (s. 311—312).

R. Radwiłowicz w swym opracowaniu zatytułowanym *Zainteresowania uczniów i uczennic* na szerokim stosunkowo materiale empirycznym uzasadnia hi-

potezę, że o powszechnie stwierdzanym zróżnicowaniu zainteresowań dziewcząt i chłopców decydują przede wszystkim czynniki społeczne (s. 328).

Końcowe studium M. Ziemskiej pt. *Stosunki międzypokoleniowe w rodzinach dwu- i trzypokoleniowych* oparte jest na badaniach wpływu najbliższego otoczenia społecznego na rozwój psychosomatyczny dziecka. W mikrostrukturze społecznej, jaką jest rodzina — podkreśla autorka, kształtują się osobowość ludzi i ich przygotowanie do samodzielnego pełnienia w przyszłości ról rodzinnych. Rola rodzinna jest jedną z ważniejszych ról społecznych spełnianych przez człowieka. Każda rodzina tworzy na podstawie istniejących już społecznych wzorów własne wzory ról rodzinnych. Wzory te kształtują się szczególnie intensywnie w pierwszym okresie małżeństwa oraz po przyjściu na świat pierwszego dziecka. Różnice wzorów ról rodzinnych u małżonków mają swe źródło nie tylko w różnicach kultur czy subkultur, ale także w osobistych przeżyciach każdego z małżonków, poczynając od okresu wczesnego dzieciństwa (s. 332—333).

Sprawę przenoszenia wzorów ról rodzinnych z własnego dzieciństwa przez każdego z małżonków komplikuje w małżeństwie krzyżowanie się zazwyczaj różniących się wzorów. Spójne i zharmonizowane małżeństwo wymaga wytworzenia u obu współmałżonków własnych zgodnych wzorów ról małżeńskich, a po przyjściu pierwszego dziecka — także ról rodzicielskich (s. 335). Nie zawsze w małżeństwie dochodzi do uzgodnienia wspólnych wzorów ról żony i męża matki i ojca. Przy braku powstania w małżeństwie tych wspólnych wzorów M. Ziemska wyróżnia trzy typy trudnych sytuacji: 1. uzgodnione zostają role małżeńskie, a nie ma możliwości uzgodnienia ról rodzicielskich; 2. uzgodnione nie zostają role małżeńskie, przy pełnej zgodności co do ról rodzicielskich; 3. wzory obojga małżonków, zarówno co do ról małżeńskich, jak i rodzicielskich, są bardzo różne i trudne do uzgodnienia. Trudność — a więc istnienie rodziny trzypokoleniowej, w której uprzywilejowuje się wzory rodzinne jednego ze współmałżonków i utrudnia tym samym wytworzenie się nowych wzorów postępowania (s. 336). W związku z komplikowaniem się stosunków międzypokoleniowych w rodzinach trzypokoleniowych, autorka kończy swe rozważania wysunięciem postulatu pewnej autonomii rodziny średniego pokolenia (s. 354).

Ograniczyłem się do wskazania najważniejszej, moim zdaniem, problematyki zawartej w recenzowanej pracy. *Novum* stanowi tu wielospecjalistyczne, a więc pogłębione rozpatrzenie zagadnień „kobiety współczesnej”.

Benon Bromberek