II. PRZEGLĄD PIŚMIENNICTWA

DZIAŁ PRAWNICZY

M. Święcicki, *Spółdzielczy stosunek pracy w spółdzielniach produkcyjnych rolnych.* 1958, Wydawnictwo Prawnicze, ss. XV+288

I. Naukowa literatura dotycząca spółdzielczych stosunków pracy wzbogaciła się o poważną pozycję monograficzną Na dotychczasowy dorobek naukowy w tym przedmiocie składały się przeważnie mniejsze rozprawy i artykuły oraz rozdziały w podręcznikach prawa kołchozowego. W naszym kraju zagadnienia prawne związane z pracą członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych dyskutowano na sesji Komisji Prawa Pracy ZPP w kwietniu 1955 r. w Warszawie, poświęconej zagadnieniom stosunku pracy w rolnictwie [1]. Wkrótce potem ukazały się trzy artykuły stanowiące całość, a dotyczące stosunku pracy w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych (RSP)[2]. Z początkiem 1956 r. ukazała się pierwsza rozprawa na temat podstawowych zagadnień w RSP[3]. W grudniu 1955 r. na konferencji naukowej Komitetu Nauk Prawnych PAN, poświęconej zagadnieniom prawnym rolnictwa, jeden z referatów dotyczył stosunków pracy w rolnictwie uspołecznionym, a m. in. spółdzielczego stosunku pracy w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych[4]. Rozdział ten opracowany przez M. Święcickiego stanowił podstawę do większego opracowania tegoż autora, przedyskutowanego na konferencji naukowej KNP PAN w grudniu 1956 r.[5].

[1] Na tej sesji referat na temat zagadnień stosunku pracy w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych wygłosił W. Jaśkiewicz, referat na temat stosunku pracy w POM, który ma także znaczenie dla tematu poprzedniego, wygłosił C. Jackowiak.

[2] Są to artykuły opracowane przeze mnie w oparciu o wymieniony wyżej referat, z uwzględnieniem dyskusji: 1. *Niektóre elementy stosunku pracy w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych,* PZS 1955, z. 7; 2. *Dyscyplina pracy w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych,* PZS 1955, z. 8—9; 3. *Wynagrodzenie za pracę członków w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych,* PUG 1955, z. 9.

[3] W. Jaśkiewicz, *Podstawowe zagadnienia stosunku pracy w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych,* Zeszyty Naukowe UAM 1956, nr 1.

[4] M. Święcicki i J. Korytkowski, *Stosunki pracy w rolnictwie uspołecznionym.* Patrz: *Zagadnienia prawne rolnictwa.* Materiały konferencji naukowej 5—7 grudnia, Komitet Nauk Prawnych PAN, Wydawnictwo Prawnicze, 1956.

[5] Sprawozdanie zamieszczone w „Państwie i Prawie" 1957, z. 6.

Monografia recenzowana jest rezultatem dotychczasowych opracowań i dyskusji w Związku Radzieckim oraz w Polsce.

Poza statutami wzorcowymi innych krajów demokracji ludowej, z których autor czerpie materiał prawny porównawczy, nie są wykorzystane w pracy publikacje tych krajów dotyczące zagadnień poruszanych w monografii. Nie korzysta również autor z literatury krajów kapitalistycznych, dotyczącej zagadnień prawnych spółdzielczości, a w szczególności zagadnień związanych z wykonywaniem pracy przez członków spółdzielni wytwórczych, co dla wyjaśnienia charakteru prawnego stosunków łączących członka ze spółdzielnią mogłoby okazać się pożyteczne. Jest tylko jedna wzmianka o poglądzie francuskiej nauki prawa pracy na charakter prawny sytuacji członków francuskich spółdzielni pracy, których nie uważa się za pracowników, lecz za stowarzyszonych (s. 229).

Zadaniem, które autor sobie postawił „jest podjęcie próby poszukiwania konstrukcji prawnej, ujmującej związane z pracą wzajemne obowiązki spółdzielni produkcyjnej i jej członka" (s. 3). Zanim jednak autor będzie mógł przejść do omawiania zagadnień wiążących się z postawionym zadaniem, zacząć musi od „trudności, które nastręcza materiał normatywny, mający służyć do budowy poszukiwanej konstrukcji" (s. 3). Pierwszą taką trudność nastręcza fakt, że „podstawowy zasób tekstów, w których można by szukać norm dla związanych z pracą obowiązków spółdzielcy i spółdzielni, albo nie ma w ogóle mocy obowiązującej, albo bezpośrednio nie wiąże spółdzielni i spółdzielców" (s. 4). Chodzi tutaj przede wszystkim o tzw. statuty wzorcowe spółdzielni produkcyjnych, które mimo zasadniczych zastrzeżeń co do ich mocy obowiązującej, bierze autor za tworzywo swoich konstrukcji. Badania zagadnień stosunków związanych z wykonywaniem pracy w RSP, oparte na statutach wzorcowych, były usprawiedliwione w okresie, w którym statutom tym przyznawano w praktyce legislacyjnej, administracyjnej i sądowej charakter prawa obowiązującego mimo wszelkich zastrzeżeń natury formalnoprawnej. Po przełomie październikowym, *a* ściślej mówiąc po powzięciu uchwały przez Krajową Radę Spółdzielczości Produkcyjnej (KRSP) w listopadzie 1956 r., nie można jednak ograniczyć się do tych tekstów prawnych. Uchwała ta stwierdza wprawdzie, że „statuty wzorcowe pozostają podstawowym źródłem prawa spółdzielni produkcyjnej", lale równocześnie ogranicza wydatnie ilość postanowień, koniecznych i wystarczających do rejestracji statutów. Do tych postanowień nie należą sprawy pracy i podziału dochodu, podlegają one zatem nieskrępowanemu normowaniu przez samych spółdzielców w statutach spółdzielni. Chcąc zatem badać zagadnienia prawne stosunku pracy w tych spółdzielniach, trzeba sięgnąć do statutów poszczególnych spółdzielni, w których autor całkiem słusznie dostrzega normy prawne regulujące wewnętrzne stosunki między spółdzielnią a spółdzielcą (s. 5). Nie wyciąga jednak z tego faktu konsekwencji dla siebie, bo rezygnuje z badania tego jedynie niekwestionowanego materiału prawnego, nie powołując się w całej swojej pracy nawet w formie przykładu na statuty poszczególnych spółdzielni. Kieruje się bowiem „domniemaniem, które ma za sobą duży stopień prawdopodobieństwa, że postanowienia statutów wzorcowych, na których się oprzemy, stanowią odpowiednik rze-

czywistych norm znajdujących się w statutach spółdzielni" (s. 6). Pogląd zaś tan opiera „na obserwacjach ... nad statutami spółdzielni rejestrowanych w końcu 1956 r i w pierwszej połowie 1957 r. w Krajowej Radzie Spółdzielczości Produkcyjnej" (s. 6). Wydaje mi się, że nie można uwolnić autora budującego konstrukcję prawną de lege lata od rzetelnego zbadania obowiązującego materiału prawnego, a na taki składają się przede wszystkim statuty poszczególnych spółdzielni. Drugim źródłem prawnym wchodzącym tutaj w rachubę są regulaminy wewnętrzne spółdzielni. Autor czerpie materiał do swojej konstrukcji z czterech tekstów, z których jeden jest projektem wzorcowego regulaminu. Trzecim ważnym źródłem prawnym są uchwały normatywne walnych zgromadzeń spółdzielni, zwanych w RSP ogólnymi zebraniami członków. Święcicki dopiero w tej pracy uznaje uchwały za źródło prawa obowiązuj;eego w spółdzielniach, jednakże w monografii nie powołuje się na te uchwały nawet przykładowo. Uwagi powyższe mogą wzbudzić u czytelnika uzasadnione obawy, czy budowana przez autora konstrukcja prawna jest należycie uzasadniona w świetle obowiązujących norm prawnych.

Drugą trudnością, jaką autor napotyka na wstępie swojej pracy, jest ogólnikowość i niepełność tych tekstów prawnych, jakie uznał za stosowne przyjąć za przedmiot swoich badań. Stąd też widzi konieczność „posługiwania się w dużej mierze wnioskowaniem, opartym na zasadach ogólnych lub na analogiach, a także na praktyce, gdy jest tak dalece jednolita i wyraźna, że można ją uznać za rodzaj zwyczajowej wykładni niedostatecznie jasnych i sprecyzowanych norm" (s. 7). Można by tutaj zapytać autora, jaką to praktykę ma na myśli? Na pewno nie sądową, gdyż orzecznictwo sądów w sporach ze stosunku pracy RSP jest nadzwyczaj ubogie. Ślady praktyki administracyjnej rad narodowych i innych instytucji opiekujących się spółdzielniami nie są ani liczne, ani jednolite. W każdym razie pomników pisanych takiej praktyki jest nadzwyczaj mało, a co do praktyki spółdzielczej, to jest ona bardzo niejednolita. Jeśli zaś chodzi o wnioskowanie i analogie, to przyznać trzeba, że nie brak ani zręczności, ani inwencji autorowi, znanemu z ciekawych publikacji.

Obok zadania głównego autor stawia przed sobą zadanie dodatkowe. Pragnie oto przekonać się, „czy dopuszczalna i celowa jest »ekspansja» prawa pracy na terenie spółdzielczości produkcyjnej rolnej oraz ewentualnie, pod jakimi warunkami i w jakich formach powinna nastąpić" (s. 17).

Z terenu swoich badań autor eliminuje „spółdzielnie wsiowe", tj. spółdzielnie małe, założone przez chłopów do niedawna gospodarujących samodzielnie, o nieskomplikowanej budowie organizacyjnej, w których występuje „bezpośrednio samorządowe kierowanie pracą", a więc gdzie „nie ma miejsca na stosunek pracy" (s. 17). Autor uważa za celowa skupić uwagę na spółdzielniach, które osiągnęły już wyższy szczebel rozwoju, „w których kierowanie pracą instytucjonalnie i funkcjonalnie wyodrębnia się w sposób wyraźny" (s. 19). Do takich spółdzielni należą przede wszystkim spółdzielnie pofolwarczne. Stąd też autor wyłącza ze swoich badań zrzeszenia uprawy ziemi oraz wszelkie inne tzw. proste formy kooperacji. Wolno autorowi tak ograniczyć zakres swoich badań, rzecz tylko w tym, żeby te wyżej zorganizowane twory spółdzielcze były przez autora zbadane

na przykładach konkretnych spółdzielni. Autor czerpie w niejednym miejscu swojej monografii z opracowań ekonomicznych i to mu należy poczytać na dobro, gdyż niezbyt wprawdzie liczne, ale rzetelne opracowania dostarczają dla prawnika wiele ciekawego i cennego materiału.

Metoda rozumowania przyjęta przez autora celem uzasadnienia postawionej tezy jest następująca. Spośród możliwych i będących w obiegu tez stara się wyeliminować te, które jego zdaniem, nie mogą wchodzić w rachubę. Pozostaje więc jedna teza, dla której potem autor stara się znaleźć uzasadnienie prawne w materiale normatywnym, po czym po dokonanej analizie materiału dochodzi do przyjęcia tezy za prawdziwą. Następnie autor wyciąga wnioski z tak uzasadnionej tezy. Autor posługuje się zatem w swojej pracy tą samą metodą, którą posługiwałem się w swoich poprzednich pracach, a co spotkało się z krytyką Święcickiego[6].

Metodzie rozumowania przyjętej przez autora odpowiada konstrukcja monografii, składającej się z wprowadzenia oraz pięciu rozdziałów: I. „Problem rolnospółdzielczego stosunku pracy", II. „Powstanie, ustanie i zmiana treści rolnospółdzielczego stosunku pracy", III. ,,Obowiązki stron rolnospółdzielczego stosunku pracy", IV. „Stosunek pracy domownika spółdzielcy", V. „Ocena konstrukcji rolnospółdzielczego stosunku pracy" i wnioski końcowe. Rozdział IV zdaje się rozbijać zwartość konstrukcji i analizy, dotyczącej wszak obowiązków i uprawnień członka spółdzielni, a nie domownika. Rozdział ten, po raz pierwszy w naszym piśmiennictwie traktujący o stosunku pracy domownika spółdzielcy, stanowi całość samą dla siebie i mógłby być z pracy wyłączony w formie osobnej publikacji.

Trudno jest autorowi rozgraniczyć treść rozdziałów I i V, które z natury rzeczy stanowią całość logiczną. Można by mieć pewne zastrzeżenia co do lokalizacji niektórych zagadnień w jednym albo drugim rozdziale Na przykład ciekawe rozważania na temat stosunku członkostwa i stosunków pochodnych w rozdziale V powinny być, moim zdaniem, przeniesione do rozdziału I.

Zadanie dodatkowe zmusiło autora do uwzględnienia szeregu zagadnień bardzo szczegółowych, zwłaszcza w rozdziale III, wypełniającym połowę objętości pracy. Niektóre z poruszanych zagadnień, interesujące z punktu widzenia zadania dodatkowego, utrudniają przeprowadzenie przejrzystych wywodów zmierzających do uzasadnienia konstrukcji głównej, np. niektóre zagadnienia wynagrodzenia za pracę, jak wynagrodzenia za pracę kierowniczą, formy premiowania itd.

II. Przechodząc do omówienia zagadnień merytorycznych. Zawężając zakres swych badań do spółdzielni produkcyjnych, w których mamy do czynienia z pracą skooperowaną, autor ogranicza swoje rozważania do trzech sytuacji. Sytuacje takie dzieli na dwie grupy. W jed-

[6] W recenzji z mojej pracy pt. *Prawny stosunek pracy w polskich spółdzielniach pracy,* Wydawnictwo Prawnicze, 1955, zamieszczonej w „Nowym Prawie" z 1956 r., z. 2.

nej z nich występuje praca podporządkowana, przy czym: „stosunek społeczny, w którym ona przebiega, ma cechy następujące: a) uzyskanie rezultatów pracy stanowi cel wyłączny, a przynajmniej główny pozostawiania ludzi w tym stosunku, b) uczestniczenie w tej pracy wyznacza w zasadzie pozycję klasową i zawodową osób ją wykonujących, c) przy pracy tej zachodzi wyraźne podporządkowanie wykonawcy jej kierownikowi. Granice tego podporządkowania wyznacza umowa i uruchamiane przez nią przepisy prawa" (s. 11). Sytuacji tej przeciwstawia autor dwie pozostałe, w których nie występuje co najmniej jedna z powyższych cech. W sytuacji, w której występuje bezpośrednio samorządowe kierowanie pracą, nie występuje cecha trzecia, gdyż brak tutaj zorganizowania zespołu pracujących na kierowników i wykonawców, wskutek czego „zależność wykonawcy pracy jest zbyt mała" (s. 9). Przykładów dostarczają spółki cywilne i handlowe. W sytuacji, w której występuje praca jednostronnie wyznaczana brak jest cech pierwszej i drugiej, natomiast „zależność wykonawcy jest przy niej zbyt duża, gdyż kierownik może swobodnie kształtować zadania i warunki pracy w granicach przepisów obowiązujących" (s. 7). Przykłady takiej pracy znajdziemy w rodzinie, wojsku, szkole, więzieniu itd. Powyższą charakterystykę społecznego stosunku pracy znajdujemy już w poprzedniej publikacji Święcickiego[7]. Elementy tej charakterystyki spotykamy zazwyczaj w podręcznikach prawa pracy przy omawianiu pojęcia pracownika. Definicja Święcickiego ma zakres szerszy niż umowa o pracę, gdyż podmiotami stosunku pracy, według tej definicji, są nie tylko pracownicy sensu stricto, lecz także członkowie spółdzielni wytwórczych. Święcicki traktuje bowiem porozumienie między członkiem a spółdzielnią co do warunków pracy jako sui generis umowę o pracę (s. 51). Nasuwają mi sie tutaj zastrzeżenia natury terminologicznej. Nie jest logicznie poprawne przeciwstawiać pracy podporządkowanej — pracę jednostronnie wyznaczaną, gdyż między tymi dwoma terminami zachodzi nie stosunek wyłączania się, lecz podporządkowania — nadrzędności. Wszak każda praca jednostronnie wyznaczana jest pracą podporządkowaną, jeśli jest pracą skooperowaną, ale nie odwrotnie. Przeciwstawiać można pracy jednostronnie wyznaczanej jedynie pracę wyznaczaną dwustronnie, czyli porozumienie o pracę. O to wszak autorowi główie chodzi, gdy dokonuje wyboru między tymi dwoma alternatywami, formułując tezę, że sytuacja członka spółdzielni, co się tyczy warunków pracy, jest wyznaczana w drodze porozumienia, czyli jest sytuacją umowną. Jest to centralne zagadnienie dla ustalenia charakteru prawnego stosunku łączącego członka ze spółdzielnią w związku z wykonywaną przez niego pracą na jej rzecz.

Drugim zagadnieniem jest to, czy spółdzielczy stosunek pracy jest odrębnym stosunkiem prawnym, czy też cząstkowym stosunkiem członkostwa. Niesłusznie, moim zdaniem, autor łączy ze sobą te dwa zagadnienia jako nierozdzielne, przeciwstawiając sobie dwie, według niego, wzajemnie wykluczające się konstrukcje.

[7] M. Święcicki, *Przedmiot prawa pracy.* Patrz Z. Salawa, W. Szubert, M. Święcicki, *Podstawowe problemy prawa pracy,* 1957, PWN, s. 15.

Pierwsza konstrukcja, zdaniem autora, przyjmuje, że stosunek łączący członka ze spółdzielnią z tytułu wykonywanej pracy jest częścią składową złożonego stosunku członkostwa, który obejmuje m. in. obowiązek pracy precyzowany jednostronnie przez spółdzielnię, podobnie jak i świadczenia ze strony spółdzielni na rzecz członka, uwarunkowane świadczeniem pracy. Dzieje się to jednak „w granicach zakreślonych przez prawo, statut, regulamin wewnętrzny, uchwały walnego zgromadzenia" (s. 35). Zwolennicy pierwszej konstrukcji afirmują, zdaniem autora, tylko pozornie stosunek pracy, negując w gruncie rzeczy jego występowanie w spółdzielni wytwórczej (chodzi o stosunek między członkiem a spółdzielnią).

Druga konstrukcja przyjmuje, że stosunek łączący członka ze spółdzielnią z racji wykonywanej pracy jest odrębnym stosunkiem od członkostwa, chociaż od niego pochodnym. Obowiązek pracy podobnie jak i prawo do pracy są elementami członkostwa. „Realizacja tego prawa i obowiązku następuje przez wstąpienie w stosunek pracy ze spółdzielnią i pozostawanie w nim z reguły przez cały czas członkostwa" (s. 35). Essentialia tego stosunku ustalają kontrahenci w drodze porozumienia. Według tej konstrukcji stosunek pracy jest rzeczywistym, a nie pozornym stosunkiem prawnym. Jest to właśnie konstrukcja Święcickiego, której uzasadnieniu poświęcona jest monografia.

Wydaje mi się, że nie stoimy w obliczu przyjęcia jednej albo drugiej konstrukcji, gdyż istnieją jeszcze dwie inne możliwe ujęcia konstrukcji prawnej spółdzielczego stosunku pracy, mające zresztą swoich reprezentantów. Rozpatrzmy te konstrukcje.

Trzecia konstrukcja przyjmuje, że stosunek członkostwa jest stosunkiem prawnym złożonym, w którego skład wchodzi m. in spółdzielczy stosunek pracy, essentialia negotii dla niego ustalają kontrahenci w drodze porozumienia. Do zwolenników tej konstrukcji zaliczam m. in. Aleksandrowa, Modlińskiego i siebie.

Czwarta konstrukcja przyjmuje, że spółdzielczy stosunek pracy jest odrębnym, chociaż pochodnym stosunkiem od członkostwa, lecz jego essentialia negotii wyznacza w sposób jednostronny organ spółdzielni. Reprezentantem tej konstrukcji jest, moim zdaniem, Pawłow (por. s. 38 i 218).

Święcicki nie wyodrębnia trzeciej i czwartej konstrukcji, łącząc je obie w konstrukcję pierwszą. Powstaje pytanie, czy autor ma rację twierdząc, że ten kto nie uznaje odrębności spółdzielczego stosunku pracy w rozumieniu konstrukcji drugiej jest zarazem zwolennikiem jednostronnego wyznaczania pracy. Odpowiedź na postawione pytanie wymaga rozstrzygnięcia najpierw pytania, w jakim momencie i mocą jakiego aktu prawnego ustalane są essentialia negotii spółdzielczego stosunku pracy.

Reprezentuję pogląd, że dzieje się to w momencie przyjęcia członka do spółdzielni mocą dwustronnego aktu przystąpienia — przyjęcia do spółdzielni. Ustalenie bowiem rodzaju i rozmiaru pracy oraz pozostałych istotnych elementów stosunku pracy należy do istotnych warunków przyjęcia członka do spółdzielni wytwórczej, przy czym dzieje się to na mocy porozumienia między spółdzielnią a członkiem, stanowiącego istotną część składową aktu przystąpienia — przyjęcia.

Według Święcickiego porozumienie w sprawie warunków pracy jest odrębnym aktem prawnym, chociaż często zbiega się w czasie z aktem przystąpienia — przyjęcia (s. 53).

Z powyższego wynika, że obydwa stanowiska przyjmują konieczność porozumienia dla ustalenia essentialiów negotii, różnią się natomiast w tym, że jedno z nich traktuje to porozumienie jako część składową aktu przystąpienia — przyjęcia, drugie natomiast traktuje je jako akt odrębny.

Glos decydujący powinna mieć dla rozstrzygnięcia słuszności jednego z tych stanowisk ustawa oraz statuty spółdzielcze. Ustawa wymaga tylko, aby w oświadczeniu (deklaracji) wstępującego były wymienione jego personalia oraz ilość i jakość zadeklarowanych udziałów (art. 16 ustawy o spółdzielniach z 29 X 1920 r.). Ustawa milczy wprawdzie na temat essentialia stosunku pracy, gdyż jest ramowa i zawiera tylko wspólne dla wszystkich typów spółdzielni postanowienia, jednakże art. 16 dostarcza nam pewnej wskazówki dotyczącej spornego zagadnienia. W oświadczeniu wymaga się sprecyzowania ilości i rodzaju zadeklarowanych udziałów, czyli essentialia stosunku majątkowego łączącego członka ze spółdzielnią. Z tego można wnioskować, że w poszczególnych typach spółdzielni deklaracje przystąpienia powinny zawierać essentialia charakterystycznych dla tych spółdzielni stosunków, a więc w spółdzielniach, których działalność oparta jest na wspólnej pracy członków, powinien być określony w deklaracji rodzaj i rozmiar pracy. Przyjęcie do spółdzielni jako przyjęcie oferty byłoby wyrażeniem zgody spółdzielni na konkretne propozycje wstępującego, także w zakresie pracy. Z chwilą przyjęcia powstałby zatem spółdzielczy stosunek pracy. Jeśli powyższa interpretacja art. 16 jest trafna, to pogląd Święcickiego na odrębność aktu prawnego ustalającego stosunek pracy nie byłby słuszny, co mogłoby podważyć jego konstrukcję spółdzielczego stosunku pracy.

Jeśli natomiast chodzi o statuty spółdzielcze, to przemawiałyby one raczej za jednostronnym wyznaczaniem pracy, gdyż rozmiar pracy przypadającej na członka ustala ogólne zebranie, a jej rodzaj ustala przewodniczący spółdzielni, przydzielając poszczególnych członków do brygad lub innych jednostek produkcyjnych. Interpretacja tych postanowień statutowych może być różna, gdyż ich redakcja, zrozumiała dla prostego człowieka, nie zadowala prawnika. Praktyka zaś spółdzielcza daje przykłady zarówno jednej, jak i drugiej interpretacji, są m. in. stosowane umowy z poszczególnymi członkami o wykonywanie pewnych zadań produkcyjnych i to bądź opiewaj ce na członka, bądź na grupę członków.

Odpowiedź na postawione wyżej pytanie wypadnie w świetle powyższych wywodów negatywnie: Święcicki nie ma racji twierdząc, że ten, kto nie podziela jego stanowiska w sprawie odrębności stosunku pracy między członkiem a spółdzielnią, jest tym samym rzecznikiem jednostronnego wyznaczania pracy.

Co się tyczy ustania spółdzielczego stosunku pracy, to nie budzi zastrzeżeń teza Święcickiego, że następuje ono wraz z ustaniem członkostwa (s. 55). Budzi natomiast zastrzeżenia twierdzenie, że spółdzielczy stosunek pracy może ustać przed wygaśnięciem członkostwa. Święcicki rozważa sytuacje prawne powstałe wskutek przerwy w pracy spółdzielcy

i widzi tutaj dwie możliwości do przyjęcia: zawieszenie stosunku pracy, a ściślej zawieszenie obowiązku świadczenia pracy albo przerwy w stosunku pracy w znaczeniu przerwy między dwoma stosunkami pracy (s. 60). Uważa on, że każda z tych konstrukcji jest możliwa do przyjęcia: pierwsza dla przerw krótkich, druga — dla dłuższych, spowodowanych np. odejściem spółdzielcy za zgodą spółdzielni na czas dłuższy do przemysłu. W tym drugim przypadku druga konstrukcja jest dogodniejsza zdaniem autora, gdyż „rezerwowanie miejsca przez czas dłuższy jest trudne organizacyjnie, a z punktu widzenia związku między rodzajem i innymi warunkami pracy nieuzasadnione, gdyż po dłuższym okresie pracy poza spółdzielnią ulegną one z reguły dużym zmianom" (s. 60). W konsekwencji uważa autor za słuszne uznać, że „wygasło jego [tj. członka — *W. J.*] prawo podmiotowe do umówionych warunków pracy, wygasł stosunek pracy" (s. 61). Konstrukcja ta budzi zasadnicze zastrzeżenia u zwolenników poglądu, że spółdzielczy stosunek pracy jest nierozłącznie związany ze stosunkiem członkostwa, że z nim razem powstaje i ustaje. Na argumenty autora, którymi popiera on swoją konstrukcję dłuższej przerwy, można odpowiedzieć, że prawo pracy zna podobne sytuacje dłuższej przerwy, np. w przypadku powołania pracownika do odbycia służby wojskow3j, nie łącząc z tą przerwą ustania stosunku pracy, chociaż i rezerwowanie stanowiska pracy bywa zazwyczaj organizacyjnie trudne, a także często pracownik wraca z wojska z nowymi nabytymi tam kwalifikacjami[8].

Zmianę treści spółdzielczego stosunku pracy omawia Święcicki jako szczególny przypadek ustania jednego i powstania drugiego stosunku pracy, jeśli zmiana dotyczy istotnych elementów stosunku, tj. w pierwszym rzędzie zmiany rodzaju i rozmiaru pracy. Swego czasu wskazywałem na niedogodność takiego postawienia sprawy[9]. Wszak w spółdzielniach produkcyjnych nagminna jest praktyka, że członek spółdzielni wykonuje różne prace wchodzące w skład różnych funkcji roboczych nawet w ciągu tego samego dnia i w konsekwencji różnie jest za te prace wynagradzany. Z punktu widzenia konstrukcji z każdą taką zmianą zmieniłyby się essentialia negotii i ustawałyby oraz powstawałyby efemerydalne stosunki pracy i to z zachowaniem kolejności czynności prawnych: złożenia oferty i jej przyjęcia. W zestawieniu z praktyką spółdzielczą wygląda to wręcz karykaturalnie. Można tego uniknąć tylko przez szerokie ujęcie funkcji roboczej np. robotnika w brygadzie polowej, hodowlanej, pracownika w administracji albo rzemieślnika.

Takie pojmowanie funkcji roboczej pozwala na znaczne ograniczenie roszczeń spółdzielcy o przydział odpowiedniej pracy i możli-

[8] Por. art. 3 dekretu z dnia 6 września 1951 r. o szczególnych uprawnieniach i ulgach dla żołnierzy zasadniczej służby wojskowej i ich rodzin (jednolity tekst w Dz. U. z dnia 16 XII 1954 r., nr 55, poz. 277) oraz wyjaśnienie MPiOS w piśmie z dnia 5 XII 1953 r. nr Po- 11 c — 272/53. Patrz *Prawo pracy,* t. I, oprac. J. Zuliński, 1956, Wydawnictwo Prawnicze, s. 303—304.

[9] Patrz W. Jaśkiewicz, *Pozaumowne stosunki pracy,* „Ruch Prawniczy i Ekonomiczny" 1958, z. .1, *s.* 9.

wości dochodzenia tych roszczeń na drodze sądowej. Dzięki proponowanemu rozwiązaniu byłyby zaspokojone zarówno potrzeby produkcyjne i dyscypliny pracy, jak i potrzeba ochrony spółdzielcy przed arbitralnością organów spółdzielni (por. s. 223 i n.).

Poważne sprzeciwy budzą we mnie niektóre konsekwencje wysnute przez autora z jego konstrukcji spółdzielczego stosunku pracy. Do tych trudno przyswajalnych konsekwencji zaliczam odróżnianie obowiązków spółdzielcy jako podmiotu stosunku pracy od analogicznych jego obowiązków jako podmiotu stosunku członkostwa. W szczególności dotyczy to obowiązku staranności (s. 121), obowiązku dbałości o spółdzielnię (s. 130). Dotyczy to również uprawnień członka w zakresie oddziaływania na warunki pracy (s. 148). Ta pedanteria w rozróżnianiu obowiązków i uprawnień dotyczących tego samego przedmiotu w obrębie dwóch różnych stosunków prawnych wydaje się być dzieleniem włosa na dwoje. Przyznaję jednak, że jest to konsekwentne z punktu widzenia konstrukcji Święcickiego. Takiego uciążliwego i wydaje mi się sztucznego rozgraniczania sfery dwóch stosunków: członkostwa i stosunku pracy nie wymaga konstrukcja, której jestem zwolennikiem. Z punktu widzenia tej konstrukcji spółdzielca biorący udział w jakiejkolwiek działalności spółdzielni, nie wyłączając pracy zespołowej, powinien zawsze przejawiać staranność i dbałość o interes spółdzielni jako jej członek i w takim charakterze odpowiadać za uchybienia obowiązkom w zakresie każdego ze stosunków łączących go ze spółdzielnią. Stąd też nie mogę uznać słuszności stawianych mi przez Święcickiego zarzutów (s. 121).

Konstrukcja odrębnego spółdzielczego stosunku pracy nie jest w stanie uporać się w sposób przekonujący z rodzinnym świadczeniem pracy. W publikacji, której Święcicki nie zamieszcza w załączonej bibliografii, skądinąd sumiennie zestawionej, zwracam uwagę na konsekwencje, jakie może mieć dla konstrukcji spółdzielczego stosunku pracy uchwała II Krajowego Zjazdu Spółdzielczości Produkcyjnej, dopuszczająca ustalanie zbiorowego wymiaru pracy dla spółdzielcy wraz z rodziną[10]. Święcicki rozstrzyga problem w sposób prosty: każdy członek rodziny objętej zbiorowym wymiarem pracy jest związany odrębnym stosunkiem pracy ze spółdzielnią (s. 100).

Powstaje pytanie, kiedy i na podstawie jakiego aktu porozumienia powstają takie indywidualne stosunki pracy, skoro wymiar pracy jest zbiorowy, a zobowiązanie obciąża nie każdego z uczestników, lecz członka spółdzielni. Nie jest tutaj spełniony wymóg sprecyzowania osobistego zobowiązania do świadczenia pracy określonego rodzaju i w określonym wymiarze. Dopiero w trakcie wykonywania pracy, a właściwie po jej zakończeniu, zostaje skonkretyzowany udział każdego z uczestników w wykonaniu przyjętego przez członka spółdzielni zobowiązania.

Zagadnienie urlopów wypoczynkowych wywołało dłuższą

[10] W. Jaśkiewicz, *Zagadnienia pracy i zabezpieczenia materialnego członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych w świetle uchwał II K. Z. S. P.*, PZS 1956, z. 8—9.

polemikę autora z uwagami wysuniętymi w poprzednich moich publikacjach, a wskazującymi na bardzo poważne trudności, jakie wyłaniają się w związku z tym zagadnieniem (s. 179). W konkluzji jednak dochodzi Święcicki niemal do identycznych wniosków: postulatu wprowadzenia na razie urlopów tam, gdzie mamy do czynienia z nieprzerwaną w ciągu roku pracą, tzn. w hodowli, warsztatach, administracji. Jednak zagadnienia urlopów wypoczynkowych dla wszystkich członków spółdzielni autor nie rozwiązuje, gdyż natrafia na te same trudności. Przy tej okazji należy zwrócić uwagę na nieprzypadkową prawidłowość, że w żadnym kraju socjalistycznym statuty spółdzielni produkcyjnych w rolnictwie nie przewidują urlopów wypoczynkowych.

Zagadnienie sankcji prawnych w ramach współzawodnictwa pracy nie jest takie proste, jak je kwituje jednym zdaniem Święcicki, który twierdzi, że w tej dziedzinie „powinny rządzić wyłącznie pozaprawne normy postępowania" (s. 133). Swego czasu wyraziłem pogląd, że możliwe jest zastosowanie sankcji prawnych przeciw członkom, „którzy świadomie uchylają się od współzawodnictwa, w którym uczestniczy zespół, do którego ci członkowie należą i w ten sposób utrudniają uzyskanie lepszych wyników produkcyjnych" (s. 133). Należy wziąć pod uwagę, że z zobowiązań dobrowolnych wypływają pewne konsekwencje majątkowe dla spółdzielni, która dokonuje uruchomienia środków materiałowych, finansowych oraz osobowych. Niewykonanie zobowiązań zespołu wskutek zajęcia przez jednego członka niespołecznej i niezgodnej z obowiązkiem dbałości o interes spółdzielni postawy, może narazić spółdzielnię na straty. Czy w takim przypadku członek spółdzielni nie powinien się spotkać z reakcją spółdzielni w postaci sankcji statutowych, a czy sankcje statutowe nie są sankcjami prawnymi?

Na tym zmuszony jestem zakończyć przegląd problemów poruszonych w monografii, a dobranych pod kątem widzenia odpowiedzi na polemikę autora z moimi poglądami, której poświęca on stosunkowo dużo miejsca w swej monografii.

Wiele jeszcze zagadnień tutaj nie poruszonych ma istotne znaczenie dla konstrukcji spółdzielczego stosunku pracy, że wymienię tylko zasadę równości praw i obowiązków w obrębie stosunku członkostwa, z której to zasady autor wyprowadza szereg bardzo ciekawych i zasługujących na osobne omówienie konsekwencji dla innych wewnątrzspółdzielczych stosunków a wśród nich stosunku pracy (s. 211 i n.).

Wspomnieć trzeba, że konstrukcja spółdzielczego stosunku pracy proponowana przez Święcickiego zaczęła już przed opublikowaniem jego monografii zdobywać dla siebie uznanie i znalazła zastosowanie na terenie spółdzielczości pracy [11].

Brak miejsca nie pozwala na rozpatrzenie wszystkich interesujących wniosków autora w ramach dodatkowego zadania, tj. ekspansji prawa pracy na teren spółdzielczości produkcyjnej rolnej.

[11] Uchwała Zarządu CZSP nr 227 z 9 VII 1957 r. w sprawie ustalania statutów wzorcowych spółdzielni pracy, „Biuletyn CZSP" nr 21 poz. 128, oraz Statut spółdzielni inwalidów, Związek Spółdzielni Inwalidów, Warszawa 1957

Jeśli natomiast chodzi o zadanie główne, to nie można uznać konstrukcji odrębnego spółdzielczego stosunku pracy za uzasadnioną w pełni, wobec braków w dokumentacji prawnej mającej uzasadnić tę konstrukcję, ale należy z uznaniem podkreślić, że zadanie swoje autor wykonał z pożytkiem dla polityki prawa.

Wiktor Jaśkiewicz

Nowa publikacja o prawie państwowym państw demokracji ludowej*

Pojawienie się w toku drugiej wojny światowej europejskich państw demokracji ludowej, szybkie postępy rewolucji ludowej w Chinach, Korei i Wietnamie, powstanie NRD, dalszy pomyślny rozwój Mongolskiej Republiki Ludowej — wymagały nowych uogólnień w zakresie teorii państwa socjalistycznego. Wyrosła potrzeba opracowania nowych instytucji państwowoprawnych, jakie wyłoniły się w procesie rewolucji ludowej w tych krajach. Zadania te już w pierwszych latach istnienia europejskich państw demokracji ludowej podjęli prawnicy radzieccy.

Zrazu podejmowali oni przede wszystkim próby ogólnoteoretycznego ujęcia zjawisk państwowoprawnych dokonujących się w tych krajach. Owocem tych prób — nieudanym zresztą — był między innymi artykuł I. P. Trajnina *O demokracji typu szczególnego* [1].

Dopiero kiedy w drugiej połowie 1948 r. na Kongresie Zjednoczeniowym PZPR [2] i na V Zjeździe Bułgarskiej Partii Robotniczej (komunistów) [3] wyjaśniony został rzeczywisty, socjalistyczny charakter europejskich państw demokracji ludowej i kiedy nastąpiła pewna stabilizacja w ewolucji ich struktury prawnoustrojowej, powstały warunki dla opracowań monograficznych i podręcznikowych na temat ustroju państw demokracji ludowej. Pierwszym radzieckim opracowaniem na ten temat typu podręcznikowego była książka N. P. Farbierowa pt. *Gosudarstwiennoje prawo stran narodnoj demokratii* [4]. Farbierow przedstawił w niej w krótkim za-

* *Gosudarstwiennoje prawo zarubieżnych socyalisticzeskich stran,* otwiestwiennyj red. W. F. Kotok, Gosud. Izdat. Juridiczeskoj Literatury, Moskwa 1957, ss. 475. W czasie opracowania redakcyjnego niniejszego zeszytu ukazała się recenzja z tejże książki w „Państwie i Prawie" 1958, nr 11, s. 840—845, pióra K. Gościniaka i Z. Jarosza.

[1] „Nowe Drogi" 1947, nr 4. Trajnin traktuje w tym artykule państwa demokracji ludowej jako państwa swoistego typu, ani socjalistyczne, ani kapitalistyczne. Rzecznikiem tego samego poglądu był także E. S. Warga, autor artykułu pt. *Demokratija nowogo tipa,* „Mirowoje Chozjajstwo i Mirowaja Politika" 1947, nr 3.

[2] B. Bierut, J. Cyrankiewicz, *Podstawy ideologiczne PZPR,* Warszawa 1952, KIW, s. 43 i dalsze.

[3] G. Dymitrow, *Pisma wybrane,* Warszawa 1954, KiW, s. 433—438.

[4] Moskwa 1949, Gosud. Izdat. Juridiczeskoj Literatury, ss. 327. Książka ta została dopuszczona jako podręcznik dla instytutów prawa i wydziałów prawa na uniwersytetach radzieckich.

rysie ustrój państwowy ludowej Polski, Czechosłowacji, Bułgarii, Rumunii, Węgier, Albanii i Mongolii. Książka ta — co zresztą jest przy pierwszej tego rodzaju pracy zrozumiałe — nie była wolna od usterek i już w chwili swego pojawienia się była niekompletna[5]. Jej niekompletność wzrosła przez to, że w roku jej ukazania się powstały nowe państwa ludowe w Chinach, Korei i Niemczech wschodnich.

Istotnym krokiem naprzód w zakresie ogólnoteoretycznej wiedzy o charakterze państw demokracji ludowej był artykuł A. Sobolewa pt. *Demokracja ludowa jako forma politycznej organizacji społeczeństwa*[6]. Sobolew sformułował w nim płodną tezę o dwóch etapach rozwoju rewolucji ludowo-demokratycznej i państw demokracji ludowej[7].

Na gruncie ogólnej teorii, że państwa demokracji ludowej są od samego początku swego istnienia jakościowo przeciwstawne państwom burżuazyjnym i że w drugim etapie swego rozwoju stają się one państwami socjalistycznymi, rozwinęły się w ZSRR szeroko wydawnictwa źródłowe oraz opracowania monograficzne i podręcznikowe na temat ustroju poszczególnych państw demokracji ludowej w Europie i w Azji. Od 1951 r. Izdatielstwo Inostrannoj Literatury zaczęło wydawać serię publikacji dokumentalnych pt. *Konstitucya osnownyje zakonodatielnyje akty... Narodnoj Respubliki.* W ramach tej serii w 1951 r. ukazały się dokumenty dotyczące Ludowej Republiki Albanii, w 1952 r. dotyczące Ludowej Republiki Bułgarii, Koreańskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej i. Mongolskiej Republiki Ludowej, w 1953 r. dokumenty dotyczące Niemieckiej Republiki Demokratycznej i Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej, w 1954 r. dotyczące Rumuńskiej Republiki Ludowej, w 1955 r. dokumenty dotyczące Republiki Czechosłowackiej i Demokratycznej Republiki Wietnamu, w roku 1956 dokumenty dotyczące Ludowej Federacyjnej Republiki Jugosławii i Chińskiej Republiki Ludowej oraz w 1957 r. dotyczące Węgierskiej Republiki Ludowej. Nadto, poza ramami powyższej serii, publikuje się w ZSRR na bieżąco różne dokumenty i materiały źródłowe dotyczące prawa państwowego poszczególnych państw demokracji ludowej. Dokumenty te publikuje się bądź pojedynczo, bądź też w zbiorach tematycznych. Przykładem tego ostatniego typu wydawnictwa może być książeczka pt. *O sobytijach w Wiengrii, Fakty i dokumienty,* wydana w 1957 r.

Jednocześnie z publikacjami materiałów źródłowych zaczęły się z ZSRR coraz częściej pojawiać różne artykuły i książki na temat ustroju państwo-

[5] Pominięta była Jugosławia.

[6] „Nowe Drogi" 1951, nr 5, s. 88—103. Artykuł ten to opracowany stenogram wykładu wygłoszonego w Ośrodku Szkolenia Partyjnego przy Komitecie Moskiewskim WKP(b). W tymże roku ukazała się publikacja książkowa Instytutu Prawa AN ZSRR pt. *Niekotoryje woprosy gosudarstwa i prawa stran narodnoj demokratu centralnoj i jugo-wostocznoj Jewropy,* pod. red. M. P. Kariewej i B. S. Mańkowskiego, Moskwa 1951, Izd. AN SSSR, ss. 304.

[7] Tezę tę podjął i rozwinął w zastosowaniu do Polski B. Bierut w referacie sprawozdawczym KC PZPR na II Zjeździe Partii, „Nowe Drogi" 1954, nr 3.

wego i prawa poszczególnych państw demokracji ludowej[8]. Są to opracowania wychodzące spod pióra uczonych radzieckich. Nie brak także w ZSRR przekładów różnych opracowań podobnego rodzaju, których autorami są uczeni poszczególnych państw demokracji ludowej[9]. Szczególnie dużym zainteresowaniem prawników radzieckich cieszy się między innymi ustrój i prawo PRL. Dowodem tego zainteresowania — oprócz artykułów — są poważne publikacje książkowe poświęcone Polsce. Są to: W. F. Kotoka i A. G. Mozochinej, *Razwitije osnownych institutow gosudarstwiennogo prawa Polskoj Narodnoj Respubliki,* Moskwa 1955, ss. 275[10], A. Ch. Machnienki, *Gosudarstwiennyj stroj Polskoj Narodnoj Respubliki,* Moskwa 1955, ss. 288[11] oraz N. D. Kazancewa, *Zakonodatielnyje osnowy ziemielnych otnoszenij w Polskoj Narodnoj Respublikie,* Moskwa 1956.

W oparciu o wspomniane wyżej publikacje źródłowe, opracowania monograficzne i podręcznikowe zespół pracowników Instytutu Prawa Akademii Nauk ZSRR przygotował i wydał w ostatnich dniach 1957 r. *Gosudarstwiennoje prawo zarubieżnych socyalisticzeskich stran.* Autorami tej pracy są: N. P. Farbierow, O. A. Arturow, D. L. Złatopolskij i W. A. Tumanow. Kierował całością jako redaktor odpowiedzialny W. F. Kotok. Książka ta, aczkolwiek nie ma rangi podręcznika, jest wydawnictwem o charakterze podręcznikowym, przeznaczonym dla studentów prawa[12].

Praca ta składa się z dwóch części poprzedzonych ogólnym wprowadzeniem (s. 7—40). Część pierwsza (s. 41—138) zawiera ogólną charakterystykę ustroju politycznego i prawa państwowego państw demokracji ludowej razem wziętych. Autorzy starają się wydobyć cechy wspólne wszystkim państwom demokracji ludowej. W części tej omówione są kolejno: przedmiot, źródła i system prawa państwowego państw demokracji ludowej, ich konstytucje (ogólna charakterystyka), ustrój społeczny, ustrój państwowy, podstawowe zasady organizacji i działalności organów państwowych, podstawowe prawa i obowiązki obywateli oraz podstawowe zasady prawa wyborczego. Część druga (s. 141—459) zawiera omówienie podstawowych cech prawa państwowego poszczególnych państw demokracji

[8] Tak na przykład w ostatnim czasie ukazały się następujące pozycje książkowe: W. D. Kulbakin, *Obrazowanije i razwitije Germanskoj Demokraticzeskoj Respubliki,* Moskwa 1957; A. W. Mickiewicz, *Gosudarstwiennyj stroj Rumynskoj Narodnoj Respubliki,* Moskwa 1957; J. M. Szawrow, *Gosudarstwiennyj stroj Czechosłowackoj Respubliki,* Moskwa 1957 itd.

[9] Tak na przykład Gosjurizdat wydała w 1956 r. rosyjski przekład z czeskiego książki pod red. J. Bartuszki, noszącej tytuł: *Czechosłowackoje gosudarstwiennoje prawo.*

[10] Por. polskie recenzje tych książek: A. Płoszewski i H. Sójka, *Dyskusja nad pracami autorów radzieckich Kotoka i Mozochiny oraz Machnienki, dotyczącymi polskiego prawa państwoioego,* ZN UAM, „Prawo" nr 3, s. 93—106. Por. też A. Gwiżdż, *W związku z radziecką monografią prawa państwowego Polski Ludowej,* „Państwo i Prawo" 1956, nr 1, s. 136—143.

[11] Por. recenzję J. Stembrowicza, „Państwo i Prawo" 1956, nr 7, 156—164.

[12] W dopisku stwierdza się, że książka może być wykorzystana „w kaczestwie uczebnogo posobija".

ludowej. Na część tę składają się dwa działy. W dziale pierwszym mowa jest, w rosyjskim porządku alfabetycznym, o europejskich państwach demokracji ludowej, a więc o: Albańskiej Republice Ludowej (s. 141—160), Bułgarskiej Republice Ludowej (s. 161—183), Węgierskiej Republice Ludowej (s. 184—215), Niemieckiej Republice Demokratycznej (s. 216—241), Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej (s. 242—274), Rumuńskiej Republice Ludowej (s. 275—302), Republice Czechosłowackiej (s. 303—336) i Federacyjnej Ludowej Republice Jugosławii (s. 337—357). W dziale drugim jest mowa o azjatyckich państwach demokracji ludowej, tj. o Chińskiej Republice Ludowej (s. 358—395), Wietnamskiej Republice Demokratycznej (s. 396—416), Koreańskiej Republice Ludowo-Demokratycznej (s. 417—439) i Mongolskiej Republice Ludowej (s. 440—459). Nadto książka zawiera wykaz literatury przedmiotu (s. 460—470). Obejmuje on tylko pozycje dostępne powszechnie w ZSRR. Są to zarówno publikacje dokumentalne, jak i opracowania. Autorami tych ostatnich są prawie wyłącznie uczeni radzieccy. Do spisu włączono też niektóre opracowania autorów nieradzieckich, które zostały przełożone na rosyjski i opublikowane w ZSRR[13].

Ogólna struktura książki jest przejrzysta i dobrze przemyślana. Autorzy kierowali się w tym zakresie (s. 3—5) uchwałą KC KPZR o przygotowaniach i obchodzeniu 40 rocznicy Wielkiej Socjalistycznej Rewolucji Październikowej[14] i tezami referatu W. Gomułki na IX Plenum KC PZPR, wygłoszonego 15 V 1957[15]. Mowa tu o tych częściach obu powyższych dokumentów, w których zawarte są tezy, że w drodze do socjalizmu każdego kraju występują cechy właściwe drodze do socjalizmu we wszystkich krajach i pewne cechy swoiste tylko dla danego kraju lub dla danej grupy krajów. Przyjmując to trafne stanowisko, autorzy nie ustrzegli się jednak pewnego schematyzmu. Przy lekturze książki odnosi się wrażenie, że instytucje państwowe państw demokracji ludowej dopasowuje się do aktualnego stanu struktury społecznej i państwowej ZSRR[16]. Tymczasem

[13] Przy okazji warto zauważyć, że intensyfikacja radzieckich badań nad ustrojem państwowym państw demokracji ludowej nie osłabiła prac nad radzieckim prawem państwowym, a zwłaszcza nie przeszkodziła wydaniu opracowań podręcznikowych radzieckiego prawa państwowego. W ostatnich latach ukazały się bowiem dwa „uczebnyje posobija" w tym zakresie, a mianowicie: J. N. Umanskij, *Sowietskoje gosudarstwiennoje prawo,* pod red. K. A. Mokiczowa, Moskwa 1955, ss. 328 oraz A. I. Denisow i M. G. Kiriczenko, *Sowietskoje gosudarstwiennoje prawo,* Moskwa 1957, ss. 335.

[14] „Prawda" z 17 III 1957 r.

[15] W. Gomułka, *Przemówienia, październik 1956 — wrzesień 1957,* KiW, Warszawa 1957, zwłaszcza s. 264—271. Autorzy przy tym nie powołują się w tym punkcie na ten referat.

[16] Na przykład na s. 11 fakt, że w państwach demokracji ludowej nie upaństwowiono całej ziemi, traktują tylko jako tymczasowe posunięcie taktyczne. Nie biorą natomiast pod uwagę, że możliwe jest zbudowanie socjalistycznego rolnictwa bez nacjonalizacji całej ziemi. Podobnie jest z tezą, że prokuratura w państwach demokracji ludowej kontroluje ministerstwa (s. 116).

struktura ta przecież pojawiła się stosunkowo późno w rozwoju państwa radzieckiego i dzisiaj podlega ona w wielu ważnych punktach istotnym zmianom (np. zmiany w strukturze i zasadach pracy organów wykonawczo-zarządzających w zakresie gospodarki narodowej dokonane w 1957 r.). Wysuwane są także postulaty pewnych dalszych zmian w działaniu poszczególnych elementów tej struktury[17]. Autorzy nie uniknęli też pewnych elementów schematyzmu przy omawianiu cech wspólnych wszystkim państwom demokracji ludowej, cech które odróżniają je jednocześnie od państwa radzieckiego (s. 19—26). I tak mówi się, że pierwszą taką cechą jest w zasadzie brak ograniczeń z powodów socjalnych w prawie wyborczym, ograniczeń, jakie były w swoim czasie w ZSRR. Tymczasem w drugiej części książki okazuje się, że ograniczenia takie były lub nawet są nadal w kilku państwach demokracji ludowej (Chiny, Wietnam, Rumunia, Bułgaria, Węgry). Dalej mówi się, że taką cechą różniącą jest istnienie systemu wielopartyjnego w państwach demokracji ludowej. Tymczasem, jak się okazuje w drugiej części, w Rumunii, na. Węgrzech, w Albanii i Jugosławii istnieje także system jednopartyjny, jak w ZSRR. A poza tym w Rosji Radzieckiej przez pierwsze lata władzy ludowej istniały obok RKP(b) także inne partie legalne. Mówiąc o różnicach w strukturze organów państwowych między ZSRR i państwami demokracji ludowej oraz pomiędzy tymi państwami, autorzy podkreślają (s. 21), że nie są to różnice istotne. Rzeczywiście, patrząc z punktu widzenia całości, nie są to sprawy pierwszoplanowe. Nie można jednak powiedzieć, że między strukturą organów państwowych ZSRR i FLRJ, Republiki Czechosłowackiej i Węgierskiej Republiki Ludowej nie ma istotnych różnic. Przy okazji, można stwierdzić ogólnie, że autorzy nie doceniają należycie zagadnień strukturalnoprawnych. Nie są to zapewne sprawy pierwszorzędnej wagi w okresie przełomu rewolucyjnego, w miarę jednak stabilizacji nowej władzy nabierają one znaczenia pierwszoplanowego.

Na uwagę zasługuje też specjalny paragraf (s. 26—38) o przyjaźni i współpracy państw socjalistycznych. W paragrafie tym trafnie została podkreślona decydująca rola Rewolucji Październikowej i ZSRR dla powstania i rozwoju państw demokracji ludowej. Paragraf ten jednak grzeszy pewną jednostronnością. Mianowicie, autorzy mówiąc o stosunkach gospodarczych między państwami demokracji ludowej i ZSRR, przedstawiają sprawę w ten sposób, że współpraca gospodarcza jest korzystna tylko dla jednej strony, dla państw demokracji ludowej. A przecież jest jasne — i podkreślają to teksty umów międzynarodowych i różne oświadczenia przywódców ZSRR — że współpraca ta jest t a k ż e korzystna dla ZSRR, że mamy tu do czynienia z korzyściami wzajemnymi. Charakteryzując — jak czynią to autorzy — całokształt stosunków między ZSRR a państwami demokracji ludowej, nie można też przeoczyć pewnych wypaczeń, które miały miejsce w tych stosunkach w okresie tzw. kultu jednostki. Wypa-

[17] Por. recenzję H. Groszyka z książki D. Kerimowa, *Obiespieczenije zakonnosti w SSSR,* Moskwa 1956, ss. 237, „Państwo i Prawo" 1958, nr 7, s. 155—161.

czenia te np. w stosunkach między PRL i ZSRR doprowadziły w swoim czasie do powstania stosunków nierównych, niekorzystnych dla Polski w pewnych dziedzinach. Wypaczenia te zostały zlikwidowane w jesieni 1956 r.[18]. „Unormowanie stosunków polsko-radzieckich — jak podkreślał W. Gomułka — na zasadach równości i suwerenności jest zwycięstwem, którego udziałowcami są obydwie strony — tak Polska, jak i Związek Radziecki. Zwyciężyła bowiem wspólna nam sprawa"[19].

Zdarzają się też w książce inne tezy, które grzeszą pewną jednostronnością spojrzenia. Tak na przykład autorzy utrzymują (s. 73), że dzięki istnieniu ZSRR budowa socjalizmu w poszczególnych państwach demokracji ludowej jest poważnie ułatwiona i stąd wyciągają z tej słusznej tezy wniosek, że może się ona dokonać w krótszym czasie niż w ZSRR. Autorzy nie biorą jednak pod uwagę faktu, że budowa socjalizmu w krajach zacofanych lub słabo rozwiniętych gospodarczo wymaga ogromnych nakładów inwestycyjnych i wielu różnorodnych wyrzeczeń ze strony społeczeństwa. A do takich krajów należą niemal wszystkie państwa demokracji ludowej. I jeżeli nie ma nieuniknionej konieczności, to nie należy tymi ciężarami obarczać jednego pokolenia. Stąd też z tego faktu, że istnieje silny ZSRR i cały obóz socjalizmu, można wysnuć odmienny wniosek niż autorzy. Mianowicie, ze względu na te właśnie okoliczności kraje demokracji ludowej mogą przyjąć słabsze tempo tak w rozbudowie swoich sił produkcyjnych, jak też w budownictwie socjalizmu, szczególnie na wsi[20].

Także argumentacja stosowana w niektórych ustępach pracy jest mało przekonująca. Tak na przykład (s. 110) autorzy twierdzą, że istnienie instytucji prezydenta w niektórych krajach demokracji ludowej tłumaczy się „konkretnymi, historycznymi warunkami, istniejącymi w tych republikach". Takie wyjaśnienie, oczywiście, nic samo nie tłumaczy.

Można też spotkać w książce pewne tezy niezupełnie odpowiadające rzeczywistości. Można tu zaliczyć na przykład tezę, że w państwach demokracji ludowej z reguły wolna sprzedaż i kupno ziemi oraz jej dzierżawa są zabronione i że wobec tego ziemia przestała być towarem (s. 69). Tymczasem w Polsce na przykład ziemia jest w stosunkowo szerokim zakresie przedmiotem kupna — sprzedaży. Przy czym sprzedaje ją nawet państwo[21]. Podobnie zbyt ogólna jest teza, że organa prokuratury w państwach demokracji ludowej w ramach nadzoru ogólnego kontrolują ministerstwa . ..

[18] Por. deklarację polsko-radziecką z 18 XI 1956 r. „Trybuna Ludu" z 19 XI 1956 r.

[19] W. Gomułka, jw., s, 96.

[20] W. Gomułka, jw., s. 267.

[21] Por. wytyczne KC PZPR i NKW ZSL w sprawie polityki rolnej ze stycznia 1957 r; oraz ich omówienie w artykule E. Pszczółkowskiego pt. *Najbliższe kierunki rozwoju naszej wsi,* „Nowe Drogi" 1957, nr 3, s. 35 i dalsze, a także ustawę z 12 III 1958 r. o sprzedaży państwowych nieruchomości rolnych oraz uporządkowaniu niektórych spraw związanych z przeprowadzeniem reformy rolnej i osadnictwa rolnego, Dz. U. nr 17, poz. 71.

A przecież na przykład konstytucja PRL nie przyznaje prokuraturze takiego prawa (art. 54—56). Nie przyznaje go jej i ustawa z 20 VII 1950 r. O Prokuraturze Rzeczypospolitej Polskiej (art. 3 ust. 1, Dz. U. nr 38, poz. 346). Zdarza się i tak, że opis zdarzeń zawiera istotne luki, a przez to niezupełnie wiernie oddaje rzeczywistość. Tak na przykład mówiąc o zaborze Czechosłowacji w 1939 r. autorzy przemilczają udział burżuazyjnej Polski w zajmowaniu ziem należących do Czechosłowacji (Zaolzie).

Są też w książce pewne tezy ogólnoteoretyczne o charakterze spornym i stąd wymagające specjalnego uzasadnienia, którego niestety brak. Na przykład autorzy piszą (s. 42), że w państwach socjalistycznych podział prawa na publiczne i prywatne jest nieuzasadniony i nieaktualny. Odmienne wręcz stanowisko w tej sprawie zajmują inn' uczeni, jak np. w Polsce K. Opałek[22].

Rozdział poświęcony PRL (s. 242—274) przedstawia na ogół wiernie omawiane zagadnienia. W rozdziale tym jednak — podobnie w niektórych jeszcze innych rozdziałach — wyczuwa się nadmierną ostrożność autorów. Pisząc o różnych istotnych sprawach używają takich np. zwrotów: „w konstytucji wskazuje się, że", „zgodnie z art. konstytucji", ,,wedle konstytucji" itp. Sformułowania takie, zamiast twierdzeń o tym, co i jak rzeczywiście jest, sugerują czytelnikowi wniosek, że rzeczywistość niezupełnie odpowiada tym postanowieniom konstytucji czy innych aktów prawnych. Także pewne ważne sprawy uszły uwagi autorów. Na przykład nie ma zgoła wzmianki o poczynaniach państwa ludowego zmierzających do oddzielenia kościoła katolickiego w Polsce od państwa i szkoły od kościoła. Są też pewne niedopowiedzenia co do ważnych szczegółów, np. nie są należycie podkreślone różnice między Frontem Jedności Narodu w Polsce a instytucjami o podobnym charakterze w innych państwach ludowych, np. w Jugosławii. W Polsce Front Jedności Narodu, aczkolwiek ma swoje organa, nie jest organizacją, do której przyjmuje się członków i która ma swój odrębny statut itp. Nie ma też wzmianki o tym, w jaki sposób powoływano do 1954 r. rady narodowe, mgliście zarysowane są poszczególne typy spółdzielni produkcyjnych w rolnictwie, brak wzmianki o tym, że sami spółdzielcy mogą w szerokim zakresie modyfikować statuty wzorcowe, o tym, że spółdzielczość produkcyjna w Polsce ma swoją własną organizację (Krajowa Rada Spółdzielczości Produkcyjnej), o tym, że istnieje cała sieć różnych organizacji rolniczych, które wciągają wieś drobnotowarową na tory uspołecznienia. Nie jest również uzasadnione przenoszenie terminologii współczesnej na instytucje i organy, które działały w Polsce przed wprowadzeniem w życie Konstytucji z 22 VII 1952 r. Nie należałoby raczej używać sformułowania w odniesieniu *do* ówczesnego Sejmu, że był on „najwyższym organem władzy państwowej" (s. 258 np.). Bowiem według ustawy konstytucyjnej z 19 II 1947 r. Sejm był „najwyższym organem RP w zakresie ustawodawstwa" (art. 2).

Jest zrozumiałe, że informacje dotyczące Polski — podobnie zresztą

[22] Por. *Sprawozdanie z dyskusji w PAN nad referatem prof. K. Opałka pt. System prawa,* „Państwo i Prawo" 1957, nr 10, s. 692—697.

jak innych krajów — są nader szczupłe, a w związku z tym zbyt pobieżne czy nawet ogólnikowe. Nie można mieć jednak o to pretensji do autorów. Nawet przeciwnie, można z uznaniem powiedzieć, że w szczupłym tekście potrafili zawrzeć tak wiele problemów i informacji.

Jako podręcznik książka zyskałaby na wartości, gdyby była zaopatrzona w różne schematy przedstawiające strukturę organów państwowych poszczególnych państw oraz ich podział terytorialny. Nie od rzeczy byłyby też krótkie informacje dotyczące powierzchni, granic i liczby ludności poszczególnych państw.

*

Jak widać z powyższych pobieżnych i niepełnych informacji, w ZSRR na szeroką skalę i planowo prowadzi się od lat badania nad ustrojem państwowym wszystkich państw demokracji ludowej. Wyniki tych badań podawane są w postaci wykładów kursowych dla studentów prawa, w postaci publikacji artykułowych, monograficznych i podręcznikowych oraz w postaci zbiorów dokumentów na użytek szerokich kręgów obywateli radzieckich Jest to bezspornie działalność bardzo pożyteczna dla wzajemnego poznania i zbliżenia się narodów wszystkich państw socjalistycznych.

U nas tymczasem na wydziałach prawa, po zlikwidowaniu w 1956 r. istniejącego przez parę lat wykładu ustroju ZSRR, nie prowadzi się w ogóle osobnych wykładów o prawie państwowym państw socjalistycznych. Nie może budzić wątpliwości teza, że wykształcenie prawnicze w Polsce nie może się na dłuższą metę obywać bez wykładu kursowego o ustroju politycznym i społecznym wszystkich państw socjalistycznych. Wykład taki, w wymiarze chyba około 60 godzin rocznie, powinny podjąć katedry prawa państwowego na wszystkich uniwersytetach. Wymaga tego troska o pełne wykształcenie prawnicze i polityczne studentów prawa, a także ekonomii.

Rzecz jasna, że podjęcie realizacji tego postulatu wymaga przygotowania niezbędnych kadr specjalistów prawa państwowego państw socjalistycznych. Niestety, nie widać, aby Ministerstwo Szkolnictwa Wyższego i Instytut Nauk Prawnych PAN podejmowały jakieś realne kroki w tym kierunku. Czas wielki, aby te sprawy pchnąć naprzód. Jest to tym więcej pilne, że nie idzie tylko o studentów prawa czy ekonomii. Bo przecież i szerokie kręgi prawników praktyków, nauczycieli, urzędników, pracowników handlu zagranicznego czekają na podstawowe, rzetelne, źródłowe i aktualne informacje o ustroju państwowym wszystkich państw socjalistycznych. Wymaga tego wreszcie i postęp badań nad polskim prawem państwowym. Istniejącej w tym zakresie luki nie zapełni zadowalająco ani sprowadzana literatura obca — która dociera nieregularnie do wąskiego kręgu specjalistów i nie zawsze odpowiada naszym potrzebom — ani też przekład na język polski niektórych pozycji obcych[23].

Nie może się przecież utrzymywać taki stan rzeczy, że absolwent wyższych studiów prawniczych będzie znał ustrój różnych ludów starożytnych, a nie będzie miał żadnej wiedzy o ustroju państwowym współ-

[23] Na przykład książka B. Z. Milojeviča i M. Bartoša pt. *Jugosławia, Zarys geografii, organizacja państwa,* PWN, Warszawa 1958, ss. 142.

czesnych mu, zaprzyjaźnionych z krajem rodzinnym państw socjalistycznych. Nie wstydźmy się nadrabiać zaległości. Niech omawiana wyżej publikacja radziecka będzie sygnałem do rychłego podjęcia tej pilnej pracy.

Przy okazji warto nadmienić, że równolegle należałoby podjąć szersze badania i wykłady na wszystkich wydziałach prawa na temat ustroju państwowego czołowych państw kapitalistycznych.

Adam Łopatka

Ivo Krbek, *Upravni akt,* Zagreb 1957, Jugoslavenska Akademija Znanosti i Umjetnosti, Odjel za filozofiju i društvene nauke, ss. 143

Prawnicze książki jugosłowiańskie mają dla naszej nauki szczególne znaczenie. Wynika ono przede wszystkim ze specjalnej sytuacji, w jakiej nauka naszych krajów się znajduje. Zarówno bowiem jugosłowiańska, jak i polska teoria wskutek dokonujących się w naszych krajach przemian nastawiona jest wciąż na poszukiwanie rozwiązań i nowych ujęć dla powstających nowych instytucji i wyłaniających się problemów prawnych. Systemy prawne naszych krajów rozwijały się i rozwijają w pewnych etapach niemal równolegle i w związku z tym napotykamy na bardzo zbliżone do siebie tematycznie zagadnienia. W takich właśnie warunkach istnieje możliwość wzajemnego przekazywania sobie doświadczeń i osiągnięć nauki. Podobieństwa występują może najwyraźniej w dziedzinie administracji — i to zarówno w formach organizacyjnych, jak i jej działalności. Dotyczy to prawa administracyjnego przedwojennego[1] i zmian dokonujących się w tym zakresie po wojnie. Z tych więc przyczyn jugosłowiańska literatura prawnicza może mieć dla polskiej teorii prawa adminstracyjnego duże znaczenie.

Książka dra Ivo Krbka, profesora zwyczajnego Wydziału Prawa w Zagrzebiu, poświęcona jest teorii aktu administracyjnego. Chociaż w naszej powojennej literaturze prawniczej powiedziano stosunkowo dużo na temat aktu administracyjnego[2], jednakże wiele tez jest dyskusyjnych. Zapoznanie

[1] Na przykład prawo o postępowaniu administracyjnym: polskie (z 1928 r.) i jugosłowiańskie (z 1930 r.) opierały się na wspólnym wzorze — ustawie austriackiej z 1925 r. Polskie prawo o postępowaniu administracyjnym obowiązuje do chwili obecnej, jugosłowiańskie zostało zniesione dopiero w 1956 r.

[2] Marian Zimmermann, *Formy działania administracji państwowej, Akt administracyjny,* w podręczniku zbiorowym: M. Jaroszyński, M. Zimmermann, W. Brzeziński, *Polskie prawo administracyjne, Część ogólna,* Warszawa 1956, s. 320—359; referat zespołowy: *Akt administracyjny w świetle Konstytucji PRL* (referent główny Fr. Longchamps — cytowane w dalszym ciągu jako Fr. Longchamps, op. cit.), *Zagadnienia prawne Konstytucji PRL,* t. II, Warszawa 1954, s. 240—277; J. Starościak, *Prawne formy działania administracji,* Warszawa 1957, s. 156—249 i in.

się więc w takich warunkach z literaturą pokrewnego systemu daje zawsze niewątpliwe korzyści.

I. Krbek przeprowadził analizę zagadnienia z punktu widzenia porównawczego, przedstawiając poglądy nauki niemieckiej, austriackiej, francuskiej, a niekiedy i anglo-amerykańskiej. Podstawowe swoje tezy wywodzi jednak z obowiązującego ustawodawstwa jugosłowiańskiego, a w szczególności z ustawy o postępowaniu administracyjnym i sądownictwie administracyjnym. W książce swej zajmuje się kolejno: pojęciem aktu administracyjnego (rozdział I), rodzajami aktów (rozdział II), wydawaniem aktu administracyjnego (rozdział III), prawnymi skutkami aktu (rozdział IV), wadliwością (rozdział V) oraz prawomocnością aktu administracyjnego (rozdział VI).

Na szczególną uwagę zarówno ze względu na ich węzłowe znaczenie, jak i pewną oryginalność poglądów zasługują rozważania na temat pojęcia aktu administracyjnego. I. Krbek stwierdza, że chociaż teoria nie jest zgodna co do samego pojęcia aktu administracyjnego, to jednak na ogół wysuwa się trzy podstawowe elementy aktu, a mianowicie: konkretność, autorytatywność i prawny skutek. Te trzy cechy, składające się na pojęcie aktu, odpowiadają również jugosłowiańskiemu pojęciu aktu administracyjnego, opartemu na prawie pozytywnym.

Rozwijając poszczególne cechy autor wyjaśnia, że przez konkretność rozumie to, że akt administracyjny bezpośrednio i konkretnie reguluje stosunki prawne. Na tej podstawie przeprowadza różnice między aktami administracyjnymi a przepisami prawnymi, wydawanymi również przez organy administracyjne, ale regulującymi stosunki prawne abstrakcyjnie. Powołując się również na innych teoretyków jugosłowiańskich podkreśla, że różnicy między przepisami prawnymi a aktami administracyjnymi nie wystarczy oprzeć na przeciwstawieniu indywidualności — generalności. Cecha rozporządzenia (narebda) jako prawnego przepisu administracyjnego nie leży tylko w generalności, ale przede wszystkim w abstrakcyjności jego postanowień. Idąc dalej stwierdza, że adresat aktu administracyjnego może być określony także generalnie — byleby sam akt dotyczył pewnego konkretnego przypadku. Tak więc dopuszcza istnienie generalnych aktów administracyjnych (generalni upravni akt). Również przepisy jugosłowiańskiego postępowania administracyjnego przewidują taką możliwość Jako przykład generalnego aktu administracyjnego podaje decyzję skierowaną do „wszystkich mieszkańców określonego osiedla w wieku od lat 18, zobowiązującą do wzięcia udziału w pilnej pracy (np. gaszenie ognia)". Do takiej decyzji, jako generalnego aktu administracyjnego, odnoszą się przepisy o postępowaniu administracyjnym. Wydaje się więc, że Krbek przykłada przede wszystkim wagę do konkretności sytuacji (stosunku), mniejszy kładąc nacisk na sposób określenia samego adresata aktu.

W tych poglądach różni się na ogół od poglądów reprezentowanych przez naszą naukę. Wprawdzie w naszych pracach mówi się często o mało ostrej, zacierającej się granicy między aktami generalnymi a indywidualnymi, jednak na ogół podkreśla się, że teoretycznie jest to niezbędne

kryterium dla wyznaczenia pojęcia aktu administracyjnego[3]. Nie podnosi się natomiast wyraźnie cechy konkretności w przeciwstawieniu do abstrakcyjności przepisów prawnych[4].

Ciekawe byłoby, jak z punktu widzenia reprezentowanego przez Krbka, nauka jugosłowiańska klasyfikowałaby decyzje planistyczne. Kryterium adresata, przyjęte na ogół u nas, nie jest według Krbka wystarczające. Stosując kryterium konkretności czy abstrakcyjności sytuacji, należałoby chyba traktować decyzje planistyczne jako akty administracyjne — indywidualne lub generalne.

Za formalny akt administracyjny Krbek uważa tylko taki akt, w którym wydający go występuje jako władza. Jako autorytatywny akt, akt administracyjny jest zawsze jednostronny w (odróżnieniu od czynności prawnocywilnych, które mogą być jednostronne i dwustronne, przy czym przeważają te ostatnie). Wyróżnianie odrębnej grupy aktów administracyjnych dwu- a nawet wielostronnych autor uważa jako contradictio in adiecto. Prawny wymóg wniosku albo zgody strony traktuje jako warunek podjęcia takiego aktu. Warunek ten jednakże różni się od innych prawem przepisanych, ponieważ jego pominięcie nie pociąga za sobą tylko wzruszalności aktu, ale jego bezwzględną nieważność.

Akt administracyjny jako akt prawny musi być skierowany na wywołanie jakiegoś skutku prawnego: zatwierdzenie, stworzenie, zmiana lub uchylenie praw i obowiązków. Opierając się na tym założeniu autor wyłącza wyraźnie z aktów administracyjnych poświadczenia (uvjerenje), wszelkiego rodzaju zawiadomienia, pouczenia czy porady oraz akty ewidencji. Krbek nie traktuje również jako akty administracyjne wewnętrznych aktów administracji, które obracają się w ramach samego organizmu administracyjnego, w szczególności tych, które mają za cel wewnętrzną organizację i działalność administracji, a nie działają na zewnątrz, w stosunku do stron i osób trzecich i nie sięgają w prawną sytuację jednostek. Zalicza tu wydawanie poleceń albo instrukcji ze strony organów wyższych. Nie pozbawiając ich charakteru aktów prawnych, nie zalicza ich do aktów administracyjnych, ponieważ brak im jednego z podstawowych elementów, a mianowicie — akty te, zdaniem autora, nie wywołują skutków prawnych. Zaznacza jednakże, że jeżeli taki wewnętrzny akt dotyka podmiotowych praw organu, do którego jest skierowany, to wówczas ma on znaczenie aktu administracyjnego. Praktycznie zatem różnica między aktami wewnętrznymi administracji a aktami administracyjnymi będzie się sprowadzała do tego, czy można przeciwko aktowi wnieść środki prawne.

[3] Por. M. Zimmermann, op. cit., s. 325; oraz *Administracyjne akty prawne rad narodowych,* ZN UAM, Prawo nr 6, s. 103 i n.; F. Longchamps, op. cit., s. 265; J. Starościak, op. cit., s. 166 mówi o „podwójnej konkretności" aktu administracyjnego: konkretne oznaczenie adresata i konkretne oznaczenie sytuacji jako istotnego elementu aktu.

[4] Czyni to jedynie w odniesieniu do aktów planowania M. Jaroszyński, *Akty planowania w systemie źródeł prawa,* w: M. Jaroszyński, M. Zimmermann, W. Brzeziński, op. cit., s. 135—138.

Przyczyn takiego ujęcia należy szukać przede wszystkim w tym, że Krbek zajmuje się tylko tymi aktami administracyjnymi, które są regulowane przepisami postępowania administracyjnego. Ponieważ, rzecz jasna, przepisy te nie mogą obejmować wszystkich typów aktów, wydawanych w zakresie administracji i ujęta w nich procedura administracyjna odnosi się tylko do aktów „zewnętrznych", autor ogranicza się tylko do ich badania.

Ze stanowiskiem Krbka można by polemizować.. Polska nauka administracji, jak wiadomo, poszła w innym kierunku. Na ogół dość jednolicie przyjęto szerszą definicję aktu administracyjnego, obejmującą również tzw. akty wewnętrzne jako specjalną grupę aktów administracyjnych, właśnie z uwagi na ich prawny charakter i przynależność do administracji z uwagi na ich treść.

Krbek nie określa ostatecznie, kto może wydawać akt administracyjny. Przytacza współczesne teorie, które jako jeden z podstawowych elementów aktu administracyjnego podnoszą, że jest to akt organu administracyjnego (zarówno administracji państwowej, jak i samorządu). Zdaniem jednak jego, kwestia ta jest nadal nie rozstrzygnięta, ponieważ faktycznie akty administracyjne wydają i takie organy, które nie są organami administracyjnymi w ścisłym tego słowa znaczeniu. Obowiązujące ustawodawstwo jugosłowiańskie idzie dosyć daleko w określeniu „wydawcy" aktu administracyjnego. Ustawa o sądownictwie administracyjnym mówi o aktach wydawanych przez organy państwa (a nie tylko organy administracyjne), a ustawa o postępowaniu administracyjnym — nie tylko o aktach wydawanych przez państwowe organa, administracji i inne organa państwowe, ale i przez samodzielne instytucje i organizacje, jeżeli decydują o prawach i obowiązkach na podstawie upoważnienia do wykonywania służby publicznej (przez samodzielne organizacje rozumie się również organizacje gospodarcze).

Reasumując rozważania na temat pojęcia aktu administracyjnego stwierdza, że akt administracyjny jest „autorytatywnym postanowieniem", wydanym „w celu wywołania bezpośredniego skutku prawnego w zakresie praw i obowiązków osób fizycznych i kolektywnych (grupy osób) w konkretnym przypadku w sferze działalności administracyjnej" (s. 16). Jednocześnie podkreśla, odwołując się do poprzednich rozważań, że wydawca aktu może być określony w różny sposób. Nie przywiązując do tego elementu aktu zasadniczej wagi, pozostawia tę kwestię do rozstrzygnięcia prawu pozytywnemu. Przy takim ujęciu można by jedynie mieć wątpliwości, że skoro nie jest oznaczony wydawca, czy nie należałoby bliżej sprecyzować przedmiotu (treści stosunków) aktu, jakkolwiek sprawa jest dyskusyjna[5]. Określenie Krbka „w sferze administracyjnej działalności" wydaje się w tym kontekście kryterium niewystarczającym, ponieważ nie dość ostro odgranicza akty administracyjne od innych form aktów prawnych.

[5] Por. artykuł F. Longchampsa, *W sprawie pojęcia administracji państwowej i pojęcia prawa administracyjnego,* ZN Uniw. Wrocławskiego, Prawo III, s. 19—21.

Autor nie podnosi ani w swej końcowej definicji, ani w szczegółowym omówieniu poszczególnych elementów aktu administracyjnego zagadnienia podstawy prawnej aktu. Wynika to prawdopodobnie z tego, że traktując akt administracyjny jako jedną z form czynności prawnych, nie widzi w podstawie prawnej aktu administracyjnego szczególnej, jemu tylko właściwej cechy. W naszym jednakże systemie teoria zgodnie wysuwa jako jeden z zasadniczych elementów aktu administracyjnego oparcie go na obowiązujących przepisach prawnych[6], przy czym niektórzy teoretycy podkreślają jeszcze w szczególności zasadę nadrzędności ustawy bezpośrednio lub pośrednio warunkującej każdy akt administracyjny[7].

Przyjęta przez Krbka klasyfikacja aktów administracyjnych nie różni się zasadniczo od uznanej w naszym systemie. Jednakże Krbek poszczególne typy aktów wartościuje nieraz inaczej i do poszczególnych kategorii przykłada wagę inną niż nasza teoria. Naczelną na przykład uwagę poświęca klasyfikacji aktów na konstytutywne i deklaratoryjne. Nauka nasza natomiast traktuje ten podział już dziś drugoplanowo. Z drugiej znów strony Krbek nie uwzględnia zupełnie przy podziale aktów kryterium adresata. Jest to zgodne z jego wstępnymi założeniami, że akt administracyjny działa tylko na zewnątrz, w stosunku do stron i osób trzecich, że sięga tylko w prawną sytuację jednostek. Przyjęcie bowiem takiej konstrukcji wyklucza z góry podział aktów na wewnętrzne i zewnętrzne (obejmuje ona bowiem z założenia tylko akty zewnętrzne) — podział wprowadzony u nas stosunkowo niedawno, ale posiadający już swoją literaturę i wysuwany na plan pierwszy.

Przeprowadzając rozważania nad podziałem aktów na tzw. „swobodne i prawem związane" (slobodni i pravno vezani upravni akti) Ivo Krbek podkreśla, że jugosłowiańska ustawa o postępowaniu administracyjnym wyraźnie odrzuca koncepcję „swobodnego aktu" jako aktu nie związanego przepisami procesowymi. Przepisy nie wykluczają natomiast istnienia „swobodnego uznania" (diskreciona ocjena). Krbek wyjaśnia, że akt wydany w oparciu o swobodne uznanie nie jest aktem „swobodnym" w wyżej podanym rozumieniu, ponieważ „po 1) realizowanie swobodnego uznania nie jest czynnością arbitralną czy swobodną i po 2) nie można w ogóle przyjąć istnienia aktu administracyjnego, który by był całkowicie dyskrecjonalny i nie związany prawem". W każdym takim akcie muszą istnieć pewne elementy podporządkowane prawu — co najmniej jest to kwestia kompetencji lub samego udzielenia uprawnienia do wykonywania „swobodnego uznania". Także wyłączenie kontroli sądowej aktu może dotyczyć tylko tej części aktu, która podlega swobodnemu uznaniu[8]. Również przepisy postępowania administracyjnego ustalają, że w sprawach administra-

[6] Por. M. Zimmermann, op. cit., s. 325, 327; F. Longchamps, op. cit., s. 251 i n., 264; J. Starościak, op. cit., s. 163, 165.

[7] Por. F. Longchamps, op. cit., s. 252.

[8] W naszej literaturze podkreśla to ostatnio wyraźnie Tadeusz Bigo, *Trzy sugestie w sprawie sądownictwa administracyjnego,* ZN Uniw. Wrocławskiego, Prawo III, s. 8—15.

cyjnych, w których organ upoważniony jest do podejmowania decyzji na podstawie swobodnego uznania, decyzja musi być powzięta w granicach upoważnienia i zgodnie z celem, dla którego dano upoważnienie.

Prawo jugosłowiańskie traktuje więc „swobodne uznanie" jako instytucję, która godzi z jednej strony interes administracji, uznając w pewnych przypadkach konieczność „swobodnego uznania", z drugiej strony — podporządkowuje akty oparte na swobodnym uznaniu administracyjnym przepisom proceduralnym i zapewnia kontrolę zarówno co do granic upoważnienia, jak i celu, dla którego dano upoważnienie. Nie uchyla się także nad tym aktem administracyjnej kontroli sądowej, wyłączając spod niej tylko tę część aktu, która podpada pod „swobodne uznanie". Na takim stanowisku stało zresztą nasze prawo o Najwyższym Trybunale Administracyjnym (art. 6 pkt 2), jak i jego praktyka.

Ta koncepcja „swobodnego uznania" (diskreciona ocjena) ma, zdaniem autora, uzasadnienie właśnie w systemie pełnej praworządności administracyjnej, w przeciwieństwie do zasady „wolnej (nie związanej) oceny" (slobodna ocjena), mającej miejsce jedynie w systemach, w których przepisy tylko ograniczają działanie administracji, w zasadzie swobodnej. Tylko w tym ostatnim systemie można zresztą mówić o aktach „nie związanych prawem" (slobodni akt), wyłączonych spod kontroli.

Terminy wprowadzone przez Krbka: „slobodna ocjena" i „diskreciona ocjena" nie są ostre i mogą wprowadzić pewne wątpliwości interpretacyjne. Krbek przyjął je dla rozróżnienia instytucji działających w różnych okresach historycznych (monarchia konstytucyjna i państwo praworządne), a w literaturze prawniczej ujmowanych na ogół pod wspólnym pojęciem „swobodne uznanie". Przeprowadził mianowicie trafnie rozróżnienie między instytucją swobodnego uznania nie opartą na prawie (dla której właśnie przyjął termin slobodna ocjena) a swobodnego uznania wynikającego z normy prawnej (które nazywa diskreciona ocjena). Swobodna ocena u Krbka nie ma zatem nic wspólnego z pojęciem swobodnej oceny dowodów.

Krbek wydaje się jednak nie spostrzegać specyficznego charakteru „jugosłowiańskiego" swobodnego uznania. Nie podkreślił na przykład znamiennej cechy swobodnego uznania jako instytucji, która może wpływać na układ stosunków wewnątrz samej administracji — mianowicie w myśl przepisów jugosłowiańskiego postępowania administracyjnego swobodne uznanie ogranicza w pewnych przypadkach zakres wewnętrznej kontroli instancyjnej (art. 242 ust. 3). Charakterystyczne jest również to, że upoważnienie do działania organu administracyjnego w ramach swobodnego uznania może też wynikać z uchwały terenowego organu władzy na tym samym szczeblu.

Z dalszych rozdziałów szczególnie interesujący jest rozdział o wadliwości aktu administracyjnego. Przyczyny wadliwości aktu Krbek ujmuje szeroko. Według niego wadliwy jest nie tylko taki akt, który narusza przepis prawny — w znaczeniu zarówno normy ogólnie obowiązującej, jak i legalnej normy wewnętrznej, ogólnej instrukcji czy konkretnego polecenia (!). Wadliwość obejmuje dalej i nieprawidłowość w tym sensie,

że akt wprawdzie nie jest nielegalny (nie narusza żadnego przepisu prawnego), ale narusza ogólny interes społeczny. Autor zaznacza jednakże, że nielegalność pociąga za sobą inne sankcje niż pozostałe wady i że prawne problemy wadliwości aktu koncentrują się przede wszystkim na wadach wynikających z nielegalności.

Najradykalniejszą sankcją wadliwości byłoby to, że akt w ogóle nie może nabyć mocy prawnej i wywoływać skutków prawnych. Akt w ogóle nie byłby prawnie ważny. Taka jednakże sankcja następuje w świetle pozytywnego prawa dopiero w przypadkach najcięższych wad. W innych akt wadliwy musi być wyraźnie pozbawiony mocy — unieważniony lub zmieniony. Sankcją wadliwości jest samo istnienie aktu. Istotnym elementem, który wpływa na sankcję, jest ciężar wady, jak i ważność ogólnego czy indywidualnego interesu.

Rozróżniając wady istotne i nieistotne, Krbek stwierdza, że nie można abstrakcyjnie określać, którą do jakiej kategorii zaliczyć. Trzeba jedynie od przypadku do przypadku badać wszystkie faktyczne okoliczności. Ta sama wada w jednym konkretnym przypadku może mieć istotne znaczenie, w drugim — nieistotne. Ciekawe jest, że autor nie wspomina tu nic o roli przepisu prawnego, który przecież powinien w pierwszym rzędzie regulować tę kwestię.

Problem wadliwości aktu, przedstawiony przez Krbka, uwypukla wyraźnie jego pogląd na akt administracyjny jako na sprawę stosunku organu do obywatela, jak i nastawienie na ochronę praw podmiotowych jednostki. Autor na przykład stwierdza, że istotne w kwestii wadliwości jest odróżnienie między aktami nakładającymi obowiązki a aktami nadającymi uprawnienia. W pierwszym bowiem przypadku sam adresat będzie się troszczyć o jego uchylenie, w drugim — trzeba dać możliwość wystąpienia organowi państwowemu z jakimś środkiem prawnym. W innym miejscu, omawiając kwestię konwalidacji aktu wadliwego, wskazuje na możliwość konwalidacji wady za zgodą strony. Przypadek taki przewidują również przepisy jugosłowiańskiej procedury administracyjnej.

Szczególną uwagę poświęca autor aktom wadliwym, wydanym w oparciu o swobodne uznanie organu.

Przechodząc do zagadnienia nieważności i wzruszalności aktu, Ivo Krbek na wstępie podkreśla, że rozróżnienie to w systemie jugosłowiańskim (w przeciwieństwie np. do francuskiego) jest nie tylko ważne z punktu widzenia prawa, ale ma duże znaczenie praktyczne. Referuje tu przede wszystkim poglądy nauki obcej, w szczególności niemieckiej. Kładzie nacisk na to, że zasadniczą cechą aktów wzruszalnych (w odróżnieniu od nieważnych) jest to, że muszą być wyraźnie pozbawione mocy prawnej, w przeciwnym razie są ważne. Natomiast uważa za niesłuszne upatrywanie różnicy między aktem nieważnym a wadliwym w skutkach działania aktu uchylającego, tzn. czy akt uchylający działa ex nunc czy ex tunc. Nie stawia w wątpliwość kwestii, że zniesienie aktu nieważnego ma charakter czysto deklaratoryjny i działa ex tunc (istnienie aktu nieważnego było przecież pozorne). Uważa natomiast, odmiennie niż w panującej litera-

turze[9], że również pozbawienie mocy aktu wzruszalnego działa na ogół ex tunc, a tylko w niektórych wypadkach spotykamy działanie ex nunc. W związku z tym autor (w oparciu zresztą o przepisy jugosłowiańskiego postępowania administracyjnego) rozróżnia uchylanie (ukidanje) od unieważnienia (poništavanje) aktu administracyjnego. Unieważnienie decyzji pociąga za sobą również unieważnienie następstw prawnych, które mogła wywołać decyzja — działa więc ex tunc. Natomiast uchylenie działa ex nunc, nie uchylając następstw prawnych, jakie pociągnęła za sobą decyzja.

Krbek nie zajmuje się kwestią, czy aktom nieważnym przysługuje domniemanie ważności. W świetle jego rozważań należałoby chyba przyjąć odpowiedź negatywną. Problem ten jest w naszej literaturze sporny, byłoby więc interesujące jego rozstrzygnięcie na gruncie systemu jugosłowiańskiego.

Ogólnie należy stwierdzić, że książka wzbogaca teorię aktu administracyjnego. Chociaż odnosi się przede wszystkim do systemu jugosłowiańskiego, jednakże zagadnienia ujęte zostały szeroko, na tle porównawczym. Książka jest opracowana w sposób systematyczny i przejrzysty. Szczegóły zostały podane w takiej formie, że nie zaciemniają podstawowych rozważań i tez.

Teresa Rabska

Paul Bobrowski, *Liefervertrag und Lieferbedingungen.* Heidenheim (Brenz) — Karlsruhe 1956, ss. 300 + XI

Autor recenzowanej pracy starał się omówić sposoby zawarcia umowy dostawy i jej treści, a w szczególności objaśnić warunki dostaw. Praca nie pretenduje do naukowego omówienia i rozstrzygania nasuwających się problemów prawnych w związku z zawarciem i wykonaniem umowy dostawy. Mimo to może zainteresować również prawników zajmujących się zagadnieniami prawnymi umowy dostawy od strony naukowej, zwłaszcza ze względu na zebrany w niej duży materiał źródłowy.

Autor omawiając poszczególne problemy prawne związane z umowami dostawy podaje teksty warunków dostaw i klauzule stosowane w warunkach dostaw. Korzysta przy tym z licznej niemieckiej literatury prawniczej, a zwłaszcza z artykułów ogłoszonych w czasopismach prawniczych[1]. Korzysta też w dużej mierze z orzecznictwa sądów niemieckich: Sądu Rzeszy oraz w większym jeszcze stopniu z powojennego orzecznictwa niemieckich sądów krajowych: Landgericht, Oberlandesgericht i Najwyższego Sądu Związkowego NRF (Bundesgerichthof).

Omawiając ogólne warunki dostaw autor uwzględnił przede wszystkim warunki dostaw wytworów przemysłu hutniczego i elektrotechnicznego, a w szczególności przemysłu maszynowego. Uzasadnia to tym, że przemysł maszynowy ma największe znaczenie gospodarcze w kraju. Ponadto

[9] Por. M. Zimmermann, op. cit., s. 337.

[1] Por uwagi na s. 285—294.

w Niemczech w zakresie budowy maszyn już od wielu dziesiątków lat istnieją ukształtowane warunki dostaw.

Przy omawianiu poszczególnych zagadnień prawnych umowy dostawy autor podaje dla porównania i wykazania różnic, teksty warunków dostaw stosowanych w poszczególnych branżach. Wskazuje jednakże na fakt, że przy takim porównaniu warunków dostaw w poszczególnych branżach występują w zasadzie te same podstawowe zagadnienia prawne, uregulowane w podobny sposób w odpowiednich postanowieniach warunków dostaw. Ta teza wynika jednak z faktu, że autor porównuje właśnie warunki dostaw w poszczególnych branżach przemysłu ciężkiego i maszynowego (dostawy maszyn, dostawy przemysłu elektrotechnicznego, samochodowego itp.), gdzie problemy prawne są rzeczywiście podobne. Jednakże w obrocie gospodarczym mogą występować inne zagadnienia: przy dostawach produktów rolnych czy przetwórstwa rolnego i przemysłu spożywczego. Przy sprzedaży nasion i zbóż siewnych oraz zwierząt w/stępują specyficzne zagadnienia i są podnoszone w niemieckiej literaturze prawniczej [2].

Bobrowski mówi o pewnej stałości wypracowanych przez praktykę warunków dostaw, co ma duże znaczenie dla życia gospodarczego. Jednakże warunki dostaw są co pewien okres czasu rewidowane i to nie tylko przez strony umowy dostawy, ale w szczególności poddają je rewizji poszczególne zrzeszenia gospodarcze, dostosowując postanowienia warunków dostaw do potrzeb bieżącej praktyki. Chociaż na ogół, według autora, nie zmieniają się zasadnicze postanowienia regulujące istotne zagadnienia prawne warunków dostaw.

Pracę autor ujął w czterech częściach. Część A (s. 1—11) — wstęp, B — część główna (s. 12—188), C — uzupełnienia (s. 188—205), D — teksty warunków dostaw (s. 205—284).

W części A autor daje krótki przegląd rozwoju historycznego warunków dostaw. Początków warunków dostaw stara się szukać w okresie istnienia państw miast połnocnowłoskich, zwłaszcza w formularzach czarterpartii, w polisach ubezpieczeniowych stosowanych przy przewozie morskim, które miały zastosowanie już w XV w. W XIX w. następuje ukształtowanie jednolitych warunków w żegludze morskiej i przewozie kolejowym, a następnie w handlu hurtowym. Przy czym w tym ostatnim przypadku szczególnie wcześnie zostały opracowane ogólne postanowienia przez organizację księgarzy dla regulowania obrotu pomiędzy wydawcami i właścicielami księgarni.

Rozwój tanków oraz związków gospodarczych, a w szczególności karteli i trustów, doprowadził do ujednolicenia warunków dostaw i do całkowitego ich usztywnienia. Stało się to w celu ochrony interesów wielkokapitalistycznego dostawcy.

[2] Co się tyczy odpowiedzialności z tytułu rękojmi przy dostawie zbóż por. na przykład *Lehrbuch des Bürgerlichen Rechts von Ludwig Enneccerus.* Zweiter Band: *Recht der Schulverhältnisse,* Marburg 1930, s. 382, a przy sprzedaży bydła patrz tamże, s. 384—390.

Szczególna sytuacja w zakresie stosowania warunków dostaw powstała w Niemczech po roku 1945. W następstwie upadku reżimu hitlerowskiego zostały zlikwidowane przez aliantów na podstawie ustaw antytrustowych syndykaty, kartele i trusty, a tym samym ukształtowanie warunków dostaw pozostawiono przedsiębiorcom, a nie związkom dostawców lub kartelom itp.

Pierwsze ogólne warunki dostaw opracowane zostały przez szereg połączonych fabryk Nadrenii i Westfalii w 1889 r. pod nazwą „ogólne warunki na dostawę maszyn górniczych i hutniczych". Powstały w 1892 r. Verein Deutscher Maschinenbauanstalten opracował ogólne warunki dostaw, które przez dziesiątki lat miały zastosowanie, a i dziś w zasadniczych postanowieniach są również aktualne. Warto byłoby jednak zwrócić uwagę również na to, że właśnie w Niemczech bardzo wcześnie rozwinął się przemysł cukrowniczy, który również miał opracowane warunki dostaw buraków do cukrowni.

Z kolei, w dalszym ciągu części wstępnej, autor omawia zagadnienia dopuszczalności stosowania warunków dostaw w świetle przepisów o dekartelizacji, a następnie w rozdziale trzecim omawia bardzo ogólnie charakter prawny umowy dostawy i warunków dostaw. Stwierdza przy tym, że umowa dostawy i warunki dostawy to nie tożsama instytucja prawna. Umowa dostawy ma przede wszystkim na celu określenie przedmiotu dostawy i ceny kupna. Może w swej treści zawierać również postanowienia regulujące następstwa zwłoki w dostawie lub w zapłacie, odpowiedzialności za wady, prawo odstąpienia od umowy, właściwość sądu itd. Postanowienia te są najczęściej ujęte w formie warunków dostaw opracowanych przez dostawcę i bądź to przyjętych w samej umowie, bądź umowa może powoływać się na już stosowane w praktyce warunki dostaw, opracowane na przykład przez zrzeszenia gospodarcze.

Autor zwraca uwagę na korzyści, jakie płyną dla dostawców ze stosowania schematów, gdyż według niego nie może nastąpić wówczas pominięcie w umowie żadnych spornych kwestii mających prawne znaczenie.

Omawiając w rozdziale czwartym zasady opracowywania warunków dostaw Bobrowski stwierdza, że ustanawianie warunków dostaw nie powinno należeć do państwa. Warunki dostaw nie powinny być również zatwierdzane przez państwo, a powinny być opracowywane na zasadzie swobodnego ukształtowania w drodze umowy między stronami. Opracowanie warunków dostaw powinno być jasne i zwięzłe, tak by postanowienia były zrozumiałe nie tylko dla prawników. Postanowienia warunków dostaw powinny chronić w równym stopniu przeciwstawne interesy dostawcy i zamawiającego.

Odnośnie do zakresu obowiązywania warunków dostaw autor stwierdza, że w zasadzie obowiązują one tylko w obrocie krajowym i mają zastosowanie tak przy umowach sprzedaży, jak i umowach o dzieła (s. 9).

W poszczególnych dziesięciu rozdziałach części głównej książki autor na wstępie podaje krótko teksty i postanowienia dotyczące odnośnego zagadnienia prawnego, zawarte w warunkach dostaw stosowanych w różnych działach gospodarki niemieckiej. Następnie omawia zagadnienia prawne występujące w warunkach dostaw w oparciu o uregulowanie ich

w przepisach k. c. n. i k. h. n. oraz w oparciu o orzecznictwo i literaturę prawniczą dotyczącą tychże problemów. Pod koniec każdego rozdziału przedstawia klauzule stosowane w poszczególnych warunkach dostaw.

Taki podział, wraz z bardzo dokładnie opracowanym spisem haseł zamieszczonym na końcu pracy, ma na celu ułatwienie czytelnikowi, a przede wszystkim praktykowi, zorientowanie się w problemach prawnych występujących przy zawieraniu, wykonywaniu umowy dostawy i sposobach uregulowania tych zagadnień w warunkach dostaw.

W rozdziale pierwszym w części II autor zajmuje się ofertą w warunkach dostaw. W związku z tym omawia problem przygotowania umowy i zawarcia samej umowy dostawy oraz wpływ wad oświadczeń woli na moc obowiązywania zawartej umowy. Co do powiązania umowy z warunkami dostaw autor zaznacza, że inaczej wygląda moc obowiązująca warunków dostaw w przypadku wyraźnego uregulowania ich w samej umowie dostawy, a inaczej w przypadku odesłania w umowie dostawy do stosowanych w praktyce warunków dostaw. Z kolei omawia obowiązywanie starowanych zwyczajowo dla danej branży warunków dostaw, w przypadku gdy nie było co do tego wyraźnego porozumienia stron. Wtedy według autora w praktyce stosuje się odpowiednio ustalone zwyczaje giełdowe i handlowe dla danej branży (s. 42). Natomiast przy zawieraniu umów z przedsiębiorstwami nastawionymi na obsługiwanie masowego ruchu obowiązują z reguły warunki dostaw ustalone przez te przedsiębiorstwa, przy czym warunki dostaw uważane są za część składową umowy, chyba że strony postanowiły wyraźnie inaczej w umowie. Autor pod pojęcie warunków dostaw podciąga również regulaminy stosowane przez przedsiębiorstwa bankowe i ubezpieczeniowe, szpitale itp., a w szczególności ogólne warunki spedycyjne.

W rozdziale drugim autor omawia zakres dostawy.

Rozdział trzeci poświęcony jest omówieniu ceny oraz zapłacie za dostawę. Po przedstawieniu uregulowania ceny w k. c. n. autor omawia sposoby określenia ceny i zapłaty przyjęte w umowach dostawy i w warunkach dostaw tak w obrocie krajowym, jak i zagranicznym, oraz klauzule stosowane w tym przedmiocie.

Obok ceny umówionej, warunki dostaw mogą zawierać podstawy pozwalające na określenie w chwili wykonania dostawy wysokości ceny i sposobu zapłaty. Ma to miejsce zwłaszcza przy dostawach długoterminowych. Większość klauzul ma na celu w zależności od zmieniających się kosztów produkcji, a zwłaszcza zwyżki cen surowca i innych materiałów, ustalenie słusznej ceny, tj. ceny uwzględniającej interesy obydwóch stron, tzn. dostawcy i odbiorcy. Do takich klauzul należy, obok innych, „matematische Preisgleitklauseln". Cena ostateczna ustalona zostaje wówczas w oparciu o szereg takich elementów, jak na przykład cena przyjęta w umowie, wartość przedmiotu dostawy w chwili złożenia oferty i w dniu rozliczenia itp. (s. 72). Obok tych klauzul znane są również klauzule mające charakter spekulacyjny, jak na przykład klauzula „Preis freibleibend". Zabezpiecza ona tylko interesy dostawcy i zapewnia mu osiągnięcie jak największych zysków. Dostawca zgodnie z tą klauzulą ma

prawo żądać od odbiorcy albo ceny podanej w ofercie lub ustalonej w umowie, albo ceny dnia dostawy w zależności od koniunktury, jaka istnieje na rynku (s. 65).

Autor występuje przeciwko stosowaniu tych klauzul, gdyż stwarzają one niebezpieczeństwo nadużyć ze strony dostawcy, zwłaszcza wówczas, gdy dostawca ma na rynku stanowisko monopolisty.

Klauzula ,,Preis freibleibend" pozwala dostawcy nie tylko na całkowite zabezpieczenie ryzyka z tytułu wzrostu kosztów dostawy, ale także na uzyskanie ceny w wysokości o wiele wyższej od normalnego zysku (s. 65). Przy tej klauzuli ponadto zachodzi wątpliwość, czy oznacza ona, że dostawca nie chce wiązać się tylko określoną ceną, czy też, że ma on możliwość zmiany warunków zapłaty, czasu dostawy, rodzaju i jakości dostawionych towarów.

Bobrowski staje na stanowisku zgodnym z orzecznictwem Sądu Rzeszy: wykładnia tej klauzuli powinna być jak najbadziej ścieśniająca.

Dalej autor omawia postanowienia warunków dostaw dotyczące miejsca i sposobu płatności dostawy oraz skutków, jakie wynikają w przypadku bądź niedotrzymania terminu dostawy ze strony dostawcy, bądź nieodebrania zaofiarowanego świadczenia w omówionym terminie przez odbiorcę.

W rozdziale czwartym autor omawia skutki zwłoki uregulowane w odniesieniu do dłużnika w § 284 k. c. n. i następnych, a w odniesieniu do zwłoki wierzyciela w § 293 i następnych k. c. n. Z kolei autor przechodzi do omówienia kar umownych, ich znaczenia i charakteru akcesoryjnego oraz przypadków uzasadniających prolongatę świadczenia, jak i wyłączających możliwość dochodzenia kar umownych (s. 98).

W rozdziale piątym Bobrowski omawia bardzo pobieżnie przejście niebezpieczeństwa utraty lub uszkodzenia rzeczy na nabywcę przy umowie sprzedaży i umowie o dzieło, a w rozdziale szóstym zastrzeżenia dotyczące przeniesienia własności rzeczy będących przedmiotem dostawy. Zastrzeżenia te mają na celu zabezpieczenie interesów dostawcy na wypadek popadnięcia w zwłokę z zapłatą ze strony odbiorcy.

W najobszerniejszym rozdziale, siódmym, Bobrowski zajmuje się odpowiedzialnością za wady dostawy. W części pierwszej rozdziału omawia odpowiedzialność z tytułu rękojmi przy umowie sprzedaży i umowie o dzieło rzeczy zamiennych, Dalej zajmuje się odpowiedzialnością dostawcy za wady i zapewnione właściwości rzeczy (§ 459 k. c. n.), treścią obowiązku rękojmi oraz przedawnieniem roszczeń z tytułu rękojmi.

W części drugiej rozdziału omawia odpowiedzialność za wady przy umowie o dzieło dotyczącej rzeczy niezamiennych i zajmuje się takimi zagadnieniami, jak prawo żądania przez zamawiającego usunięcia wad, odstąpienia od umowy i obniżenia wynagrodzenia. Zamawiający ma prawo również żądać wynagrodzenia szkody z tytułu nie spełnienia świadczenia w tych przypadkach, gdy wady dzieła powstały wskutek okoliczno xi, za które przedsiębiorca odpowiada (§ 635 k. c. n.). Ma to miejsce wówczas, gdy on sam lub osoby, którym zleci wykonanie dzieła, zawiniły powstanie szkody, to znaczy, że wada została spowodowana przez działanie rozmyślne lub niedbalstwo (§ 276 i 278 k. c. n.). Poza tym przyjmujący zamówienie

może odpowiadać w powyższym przypadku z tytułu wad dostarczonej rzeczy bez względu na winę, jeżeli udzieli gwarancji przy zawarciu umowy o dzieło.

Udzielenie takiej gwarancji według autora może mieć różnorakie znaczenie:

a) W jednych przypadkach rodzi obowiązek wynagrodzenia szkody z tytułu udzielonej gwarancji za przyrzeczone właściwości rzeczy, o ile brak przyrzeczonych właściwości został zawiniony (gwarancja warunkowa).

b) W innych natomiast przypadkach gwarancji dostawca odpowiada za przyrzeczone właściwości rzeczy bez względu na to, czy zawinił powstanie wady (gwarancja niesamodzielna). Jednak samo umowne zapewnienie właściwości rzeczy nie wystarcza dla powstania obowiązku wynagrodzenia szkody (inaczej niż przy umowie sprzedaży, § 463 k. c. n.). Obowiązek wynagradzania szkody powstaje według autora dopiero wówczas, gdy zapewnione właściwości zostały wyraźnie przyrzeczone przez dostawcę w umowie o dzieło szczególną rękojmią. Taka gwarancja stanowi moim zdaniem jedynie rozszerzenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi przewidzianej w § 635 k. c. n., na podstawie umowy stron (por. § 637 k. c. n.).

c) Wreszcie dostawca może udzielić samodzielnego przyrzeczenia gwarancyjnego (samodzielna umowa gwarancyjna).

Autor recenzowanej pracy uznaje taką umowę gwarancyjną za umowę samodzielną, gdyż takie zobowiązanie istnieje niezależnie od powstania zobowiązania głównego z tytułu rękojmi, a wynikającego z umowy dostawy. Trudno zgodzić się z tym poglądem autora, gdyż gwarancja zawsze będzie udzielana w celu zapewnienia wykonania umowy, którą zabezpiecza i w stosunku do której ma charakter akcesoryjny. Nieważność przeto umowy głównej co do dostawy spowoduje również, moim zdaniem, nieważność umowy gwarancyjnej.

Autor w oparciu o orzecznictwo Sądu Rzeszy stara się sprecyzować bliżej te przypadki udzielanych gwarancji, które należy uznać za samodzielną umowę gwarancyjną (s. 134). Jednak nie wyjaśnia charakteru prawnego umowy gwarancyjnej na tle k. c. n. i umowy dostawy oraz stosowanych w obrocie towarowym NRF warunków dostaw. Z rozważeń jego wynikałoby, że umowa gwarancyjna może mieć zastosowanie tylko przy umowach o dzieło.

Szczególne znaczenie rozróżnienia tych typów gwarancji, a zwłaszcza umowy gwarancyjnej, autor widzi w tym, że do przedawnienia roszczeń z tytułu rękojmi w przypadku samodzielnej umowy gwarancyjnej nie mają zastosowania terminy przedawnienia określone w k. c. n., gdyż przedawnienie następuje w terminie ustalonym w samodzielnej umowie gwarancyjnej (np. po upływie lat 30 — s. 135). Natomiast w przypadku tak zwanej niesamodzielnej gwarancji, jak i samodzielnej umowy gwarancyjnej, odpowiedzialność z tytułu wynagrodzenia szkody powstaje bez względu na zawinienie szkody przez dostawcę. W praktyce przeto dostawcy wykazują najwyższą ostrożność przy udzielaniu tych gwarancji, gdyż w ramach przyjętej w gwarancji odpowiedzialności dostawcy odpowiadają bez potrzeby udowodnienia winy przez odbiorcę.

Rozważania autora na temat umowy gwarancyjnej mogą być interesujące i dla naszych warunków.

Ogólne warunki dostawy w obrocie krajowym (patrz załącznik nr 2 do zarządzenia przewodniczącego PKPG z dnia 15 X 1956 r., Monitor Polski nr 89, poz. 1016) przewidują możliwość w § 12 pkt 5, 6 i w § 53 pkt 4 udzielenie (gwarancji co do właściwości dostarczanych przedmiotów. Jednak nie rozstrzygają one charakteru prawnego gwarancji i jej podstawy prawnej oraz stosunku do odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady i braki ilościowe przewidziane tak w ogólnych warunkach dostaw, jak i w k. z. przy umowie sprzedaży.

Brak jest również opracowań na ten temat w naszej literaturze prawniczej i to nie tylko odnośnie do gwarancji udzielanej przy umowach dostawy między jednostkami gospodarski uspołecznionej, ale i odnośnie do gwarancji udzielanych przez przedsiębiorstwa uspołecznione indywidualnym konsumentom przy sprzedaży różnych przedmiotów, jak na przykład pralek, lodówek, telewizorów itp. W pierwszym przypadku powstaje problem, czy gwarancja przewidziana w ogólnych warunkach dostaw jest tylko rozszerzeniem odpowiedzialności z tytułu rękojmi w oparciu o art. 308 k. z., czy też samodzielną umową gwarancyjną, a w drugim przypadku ponadto powstaje wątpliwość co do stron umowy gwarancyjnej, a mianowicie, czy konsumentowi udziela gwarancji państwowe przedsiębiorstwo handlowe (np. MHD), czy zakład produkcyjny, który wytworzył sprzedany produkt.

W dalszym ciągu rozdziału siódmego autor omawia przypadki i klauzule wyłączające odpowiedzialność dostawcy z tytułu rękojmi za wady dzieła, co ma miejsce wówczas, gdy dostawca zajmuje na rynku stanowisko monopolisty (s. 141). Omawia ponadto podstawy prawne dopuszczalności stosowania tych uprawnień zamawiającego. Autor przedstawia to zagadnienie na tle § 138 i 242 k. c. n., dotyczących nieważności czynności prawnej sprzeciwiającej się dobrym obyczajom, zasadom uczciwości i dobrej wiary oraz na tle orzecznictwa Sądu Rzeszy, a zwłaszcza uchwały Wielkiego Senatu Izby Cywilnej z 13 III 1936 r. (s. 141).

W zakończeniu tegoż rozdziału autor omawia przedawnienie roszczeń z tytułu rękojmi, sposoby zaskarżenia wad oraz objaśnia klauzule warunków dostaw, dotyczące odpowiedzialności za wady dostawy.

W rozdziale ósmym i dziewiątym Bobrowski zajmuje się prawem zamawiającego i dostawcy do odstąpienia od umowy oraz rozwiązaniem umowy dostawy. W rozdziale dziesiątym zajmuje się właściwością sądową.

Według autora, we wszystkich sporach wynikających z umów dostawy powództwo należy wnosić zgodnie z postanowieniami warunków dostaw do sądu siedziby dostawcy lub jego filii. Dostawca jest ponadto uprawniony do wnoszenia powództwa według siedziby zamawiającego — odbiorcy.

W dziale C autor omawia zagadnienia związane z zawieraniem przez dostawców umów ubezpieczeniowych, w celu zabezpieczenia się przed odpowiedzialnością z tytułu ryzyka zniszczenia lub uszkodzenia przedmiotu dostawy w czasie transportu, montażu oraz ryzyka z tytułu udzielonej gwarancji itp.

W dziale D załączone są i omówione teksty warunków dostaw powołanych w poszczególnych rozdziałach pracy.

Obok warunków dostaw obowiązujących w obrocie krajowym, autor załącza i omawia pokrótce warunki dostaw stosowane w obrocie zagranicznym, i tak na s. 237 i następnych ogólne warunki dostaw eksportowanych urządzeń inwestycyjnych[3].

W zakończeniu autor podaje międzynarodowe reguły stosowane w obrocie handlowym, tak zwane Incotermsy z 1953 r., opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu. Na s. 271 i następnych wyjaśnia przy tym najczęściej stosowane w handlu międzynarodowym, lądowym, morskim czy lotniczym klauzule, jak na przykład Ex Works, F. O. R. — F. O. T., F. A. S., F. O. B., C. & F., C. I. F., Frachtfrei, Ex Ship, Ex Quay.

Praca, jak to wynika chociażby z powyższego krótkiego przeglądu jej treści, ma na celu przede wszystkim praktyczne przedstawienie problemów prawnych umowy dostawy i warunków dostaw. Dlatego trudno postawić autorowi zarzut, że zagadnienia te nie zostały opracowane również od strony naukowej. Autor dla udokumentowania swych tez powołuje się jednak w pracy na liczne źródła: literaturę i orzecznictwo.

Do braków pracy należy zaliczyć to, że właśnie tam gdzie rozważania mają charakter teoretyczny, autor nie podaje niekiedy żadnego źródła na udokumentowanie swych twierdzeń. Tak na przykład nie przytacza źródła na to, że początków rozwoju warunków dostaw należy szukać w czasach istnienia północnowłoskich miast—państw. Podobnie jest również z twierdzeniem, że czarterpartia i polisy ubezpieczeniowe morskie były stosowane w XV w. Tymczasem, trudno zgodzić się z autorem, że warunki dostaw sięgają swymi początkami czasu istnienia miast — państw północnowłoskich, a w szczególności, że w czarterpartiach czy polisach ubezpieczeniowych morskich, które miały już zastosowanie w XV w., należy widzieć początki warunków dostaw. Wydaje mi się, że opracowane formularze czarterpartii czy polis ubezpieczeniowych mogłyby służyć tylko jako wzór opracowania w późniejszym okresie formularzy warunków dostaw, ale nie co do merytorycznego ustalenia treści praw i obowiązków stron umowy dostawy.

Ponadto autor niesłusznie pod warunki dostaw podciąga wszelkie wzory umów czy warunków, na jakich mogą być zawierane różnorakie umowy, na przykład przewozu, ubezpieczeniowe, a nawet umowy zawierane przez przedsiębiorstwa spedycyjne oraz banki i szpitale w zakresie ich działalności usługowej. Za warunki dostaw uznać należy tylko te wzory umów, które dotyczą wykonania umowy dostawy. Pozostałe wzory umów czy warunków, określane regulaminami przedsiębiorstw lub zakładów, należą łącznie z warunkami dostaw do tzw. umów typowych, a znane są w literaturze i orzecznictwie niemieckim jako tzw. Allgemeine Geschäftsbedingungen[4].

[3] Warunki te zostały opracowane i zalecone przez Europejską Komisję Gospodarczą ONZ, Genewa, marzec 1953. Tekst oryginalny opracowany w języku francuskim i angielskim. W pracy podaje autor tłumaczenie niemieckie.

[4] Por s. 9 komentarza radców Rzeszy, *Grosskommentare der Praxis, Das Bürgerliche Gesetzbuch,* II Band, Berlin 1939.

Spośród ogólnych regulaminów, jakimi posługują się przedsiębiorstwa handlowe, usługowe czy produkcyjne, jako warunki dostaw można zakwalifikować tylko te, których przedmiotem jest dostawa (Lieferung) dóbr, ale nie usługi. Podając teksty autor zresztą podaje tylko te warunki dostaw, które dotyczą dostawy wytworów przemysłowych i warunki umowne na wykonanie budowli.

Autor nie sprecyzował umowy dostawy ani na tle przepisów k. c. n., ani k. h. n. Tym samym nie mógł należycie rozstrzygnąć ani charakteru prawnego umowy dostawy i warunków dostaw, ani wzajemnego powiązania tych instytucji.

Bobrowski, mimo że omówił choć pokrótce również warunki dostaw występujące w obrocie zagranicznym i międzynarodowym, pominął zupełnie ogólne warunki dostaw stosowane w obrocie państw socjalistycznych. Autor powinien zwłaszcza dać choć krótką wzmiankę o umowach dostawy i warunkach dostaw stosowanych w NRD.

Praca Bobrowskiego jest warta przestudiowania przez prawników i fachowców zajmujących się umowami dostawy i warunkami dostaw. Autor stara się w sposób szczegółowy omówić wszystkie kwestie prawne występujące w warunkach dostaw. Ponadto do zalet pracy należy zaliczyć włączenie do niej i omówienie niektórych klauzul stosowanych w handlu międzynarodowym.

Należycie opracowane i stosowane w obrocie warunki dostaw wpływają na polepszenie organizacji obrotu, a nawet racjonalizację przedsiębiorstw (s. 7). Przeto zapoznanie się z warunkami dostaw stosowanych w Niemczech może mieć pewne znaczenie i dla odpowiedniego wyjaśnienia niektórych zagadnień prawnych w naszych ogólnych warunkach dostaw.

Recenzowana praca pozwala również czytelnikowi polskiemu na zapoznanie się z działaniem w krajach kapitalistycznych warunków dostaw jako instrumentu prawnego umożliwiającego narzucenie swych warunków przez silniejszego partnera umowy, tj. dostawcę, słabszemu odbiorcy. Jakkolwiek nie jest to zamierzeniem pracy, wynika z niej w wielu przypadkach jasno, że przy pomocy warunków dostaw, a zwłaszcza korzystnych dla siebie klauzul, dostawca — monopolista osiąga nadmierne zyski (s. 65) lub wyłącza odpowiedzialność z tytułu rękojmi (s. 137 i n.).

Trudno też mówić w tych przypadkach gdy dostawca jest monopolistą w danej branży, o swobodzie kontraktowej, ponieważ sam autor stwierdza, że warunki dostaw z biegiem czasu ulegają usztywnieniu, a wśród samych kół odbiorców mogą być rozumiane jako wynik dyktatu i narzucenia w celu zabezpieczenia interesu dostawców, a nie jako wynik swobodnego porozumienia stron w celu zabezpieczenia w równym stopniu interesów obydwóch stron (s. 8).

Janusz Rajkowski

Hans von Hentig, *Zur Psychologie der Einzeldelikte, Der Mord,* Tübingen 1956, ss. 287.

Praca Hansa von Hentiga *Zur Psychologie der Einzeldelikte* obejmuje trzy monografie z zakresu psychologii przestępstwa. Autor poddaje w nich

analizie kradzież, włamanie, rozbój *(Der Diebstahl, Einbruch, Raub,* 1954, ss. 195), morderstwo *(Der Mord,* 1956, ss. 287) i oszustwo *(Der Betrug,* 1957, ss. 221).

Przedmiot recenzji stanowi monografia na temat morderstwa. Obejmuje ona osiem rozdziałów, w których Hentig przedstawia kolejno ogólną problematykę morderstwa, kwestie związane z mordercą znanym i nieznanym, zagadnienia czynu, sprawcy, myśli morderczej, śladów i drogi ucieczki mordercy, udziału w przestępstwie oraz zagadnienia związane z ofiarą mordercy. Wprowadzając czytelnika w problematykę pracy autor podkreśla, że w naturze i w warunkach prymitywnych istnieją trzy zasadnicze powody zabijania. Zabija się w celu odwrócenia niebezpieczeństwa ucieleśnionego we wrogu, w celu odebrania przeciwnikowi łupu (lub schwytania samego przeciwnika jako łupu). Trzeci powód zabijania ma podłoże seksualne. Prosty ten schemat wymaga wprawdzie pewnych modyfikacji, nie stracił on jednak, zdaniem Hentiga, swojej aktualności. Autor rozróżnia ponadto morderstwo w celu obrony i morderstwo napastnicze (Abwehrmord und Angriffsmord). Już w rozważaniach wstępnych podkreśla on ponadto, że pomimo iż wielu morderców charakteryzuje wyrafinowanie, bogata pomysłowość i fantazja, to jednak analiza naukowa morderstwa prowadzi do wniosku, niezwykle istotnego przy zwalczaniu tego przestępstwa, że morderców charakteryzuje zdumiewająca jednolitość wyobrażeń, podstępów i wymówek.

Zastanawiając się nad stosunkiem morderstw ujawnionych do nieujawnionych dochodzi Hentig do wniosku, że dość znaczna ilość morderstw kryje się poza przypadkami śmierci z ,,przyczyn naturalnych", samobójstwami i tzw. nieszczęśliwymi wypadkami. Wyroki uniewinniające w sprawach o morderstwa zaliczyć można z pewnymi ograniczeniami *do* spraw niewyjaśnionych, mimo że z prawniczego punktu widzenia sprawy te są załatwione.

Przechodząc do analizy morderstwa jako czynu Hentig wywodzi, że każde morderstwo jest usiłowaniem znalezienia ratunku i wyjścia z jakiegoś dylematu poprzez zniszczenie fizyczne. Autor wyróżnia morderstwo z chęci zysku (Gewinnmord), morderstwo w celu ukrycia (Deckungsmord), morderstwo konfliktowe (Konfliktsmord), seksualne (Sexualmord) i bezkształtną grupę morderstw o najróżniejszych motywach, wśród których znajdują się również morderstwa bez motywu i z motywem nikłym. W grupie morderstw z chęci zysku morderstwo rabunkowe stanowi najbardziej prymitywną kategorię. Jego cechę charakterystyczną stanowi niedostateczny stosunek między powodem morderstwa a czynem. Dążenia rabunkowe mogą doprowadzić do morderstwa, mogą jednakże wystąpić również po czynie, który ma w takim przypadku zupełnie inne podłoże psychologiczne. Przed ostatnim motywem w postaci chęci zysku znajdują się inne, mniej „niskie" motywy. Na przykład zakochany mężczyzna chce się żenić, wszystkie przedślubne przygotowania zostały już poczynione, wynajęto już mieszkanie itp. Mężczyzna wstydzi się przyznać, że brak mu pieniędzy. Po to, aby je zdobyć, dopuszcza się kradzieży, a ze strachu przed ujawnieniem czynu zabija ofiarę. Dążenie do uzyskania spadku prowadzić może do manipulacji, czasem śmierci określonej osoby. Do omawianej grupy mor-

derstw należą również morderstwa wierzycieli dokonywane przez dłużników, morderstwa, których część składową stanowią oszustwa na szkodę zakładów ubezpieczających oraz czyny tzw. „fabrykantek aniołków", to znaczy kobiet, które mordują dzieci przyjęte na rzekome utrzymanie i wychowanie.

Ludzi wiążą między sobą i rozdzielają nie tylko interesy materialne. Miłość, nienawiść i zazdrość prowadzą do osobistych konfliktów. Morderstwo popełnione na takim podłożu określa Hentig jako morderstwa konfliktowe. Twierdzi on, że obok morderstwa popełnionego wyłącznie na podłożu namiętności istnieją i inne, o skomplikowanym charakerze, w których namiętność wiązać się może z chęcią osiągnięcia korzyści materialnej (Na przykład nienawiść, która doprowadziła do zabójstwa ojca, powstała na podłożu kłopotów materialnych. W innym przypadku dążeniu do rozwodu ze znienawidzonym mężem stoi na przeszkodzie obawa utraty wniesionego majątku. Nienawiść i ta obawa doprowadzają do zabójstwa męża). Sytuacje konfliktowe i typy rozterek są tu takie, jak w przypadkach samobójstw. Należy do nich zgryzota miłosna, konflikty małżeńskie, zmartwienia rodzinne, niewierność narzeczonego, zerwanie związku miłosnego, spór z pracodawcą, rodzicami czy narzeczonym. Wszystkie te konflikty mobilizują depresyjne, paranoidalne, epileptyczne i degeneratywne tendencje i stawiają mordercę „konfliktowego" obok umysłowo chorego, który po to popełnia zabójstwo, aby natychmiast rozwiązać trudną sytuację. Niektóre spośród morderstw, zdradzające wieloletnie, cierpliwie znoszone „miejsce bolesne", porównać można do nagłego czynu gwałtownego osoby uwięzionej. Hentig przytacza dwie sprawy, w których długo opanowywane uczucie doprowadziło do gwałtownego czynu. W pierwszej z nich mąż pozbawił życia żonę w ataku wściekłości. Żona drażniła go stale, ale zawsze udawało mu się opanować. Małżeństwo to trwało 26 lat. W drugim przypadku mąż pozbawił życia żonę po 18 latach małżeństwa. W obu sprawach nie zauważono przed czynem nawet najmniejszego napięcia stosunków między małżonkami.

Przestępstwo określane przez autora jako „morderstwo w celu ukrycia" ujmują statystyki jako morderstwo ze strachu przed doniesieniem, ściganiem karnym czy wykonaniem kary. Hentig uważa, że listę tych motywów należałoby rozszerzyć, że w tych przypadkach bardzo poważną rolę odgrywa również obawa przed skandalem. Amerykańscy gangsterzy posługują się często tym morderstwem w celu usunięcia obciążających świadków lub osób niepewnych. Ofiarą padają tu niejednokrotnie osoby, które wbrew woli i tylko pod wpływem przymusu dowiedziały się czegoś (np. lekarz, którego zmuszono do tego, aby udzielił pomocy uciekającemu bandycie). Do omawianego rodzaju należy również morderstwo popełnione po to, aby ukryć morderstwo usiłowane lub dokonane w przeszłości. Często bywa tak, że pierwszym jest morderstwo z chęci zysku, a drugim — morderstwo w celu ukrycia tego czynu. W przypadkach niektórych morderstw wystarczyłoby dla zabrania łupu tylko zranienie ofiary. Jednak w chwili, kiedy ranny jęknie, poruszy się czy otworzy oczy, sprawcę ogarnia strach przed wykryciem i karą i z wściekłością, którą tylko największy strach może dyktować, zadaje nowe ciosy.

Morderstwo seksualne przekształca się, zdaniem Hentiga, częściej aniżeli można byłoby przypuszczać w morderstwo z chęci zysku.

Ostatnia grupa obejmuje morderców chorych umysłowo, działających często bez motywu i morderców politycznych oraz sprawców działających w sytuacji nietypowej, na przykład pozbawiających życia w celu pomszczenia śmierci bliskiej sobie osoby.

Analizując czas i miejsce popełnionego morderstwa dochodzi Hentig do wniosku, że czas, w którym sprawca popełnia morderstwo, wiąże się niejednokrotnie z pilnymi dla niego terminami. Takim terminem może być zbliżające się święto, data ślubu, data urodzin pozamałżeńskiego dziecka, data wypłaty premii asekuracyjnej. Najczęściej morderstwa popełniane bywają w czerwcu i grudniu, przy czym motywy tych czynów są różne. W grudniu są to na ogół morderstwa z chęci zysku, a czerwiec sprzyja przestępstwom godzącym w dobre obyczaje. Najmniejsza ilość morderstw popełniana bywa między godziną drugą a szóstą, największa w czasie wolnym od pracy, między szóstą a ósmą wieczorem. Wśród dni tygodnia na plan pierwszy wysuwa się niedziela. Do centralnych typów miejsca popełnienia morderstwa zalicza autor las i mieszkanie.

Rozważając zachowanie się sprawcy po czynie dowodzi Hentig, że w mordercy istnie e oparte na nie znanych nam instynktach dążenie, skłaniające go do powrotu na miejsce czynu przestępczego. Ponieważ tego rodzaju powrót zwiększa niebezpieczeństwo wykrycia sprawcy, jest on dla nas niezrozumiały. Mimo to przyjąć trzeba, że obok impulsu ucieczki istnieją potężne siły przyciągające sprawcę do miejsca czynu, które każą mu zapomnieć o ostrożności.

Rozważając mechanizm morderstwa twierdzi autor, że wielość ciosów i uderzeń, a także pewnego rodzaju zsumowanie różnych form zabijania obserwować można:

1. w przypadkach mordów rodzinnych, w których mąż zabija żonę, syn ojca, brat siostrę; 2 w przypadkach morderstw rabunkowych, jeżeli ofiara stawia silny opór, a zwłoka oznacza niebezpieczeństwo wykrycia sprawcy; 3. w przypadkach morderstw seksualnych oraz zabójstw dokonywanych przez osoby umysłowo chore; 4. w przypadkach morderstw politycznych, u podstawy których znajduje się silna nienawiść.

Hentig podkreśla, że nauka o diagnostycznym znaczeniu wielości ciosów i uderzeń znajduje się jeszcze w stadium początkowym i że bezsensowna ilość uderzeń i chorobliwa siła, z jaką są one zadawane, nie może stanowić kryterium oceny zamiaru sprawcy.

Omawiając osobowość sprawcy morderstwa, w szczególności jego pochodzenie, dochodzi autor do wniosku, że do przesądów zaliczyć należy tezę o ścisłym związku przestępstwa z brakiem środków materialnych sprawcy. Nawet w. dziedzinie przestępstw przeciwko własności może ona być przyjęta tylko z zastrzeżeniami. Powiedzieć natomiast trzeba, że stosunkowo bardzo duża ilość wyroków uniewinniających w sprawach o morderstwa opiera się na tym, że pewnym osobom z racji zajmowanego przez nie stanowiska, wykształcenia, pozycji społecznej czy pochodzenia z bogatej rodziny, po prostu trudno przypisać tego rodzaju czyn. Oparte jest to

na fałszywym podejściu psychologicznym osób oceniających czyn, które cechuje w takich przypadkach postawa niedowierzania.

Analizą podłoża motywującego czyn sprawcy objął autor jako skłonności depresyjne, żądzę rabunku, podniecenie maniakalne, nienormalności seksualne Omawiając skłonności depresyjne sprawcy Hentig podkreśla między innymi, że każde morderstwo rodzinne wykazuje ścisły związek z samobójstwem. Instynkt rabunku znajduje, jego zdaniem, swoje „tereny łowieckie" w stosunkach wymagających zaufania, przyjaźni czy lojalności. Uwidacznia się on w nieuczciwościach wobec kolegów, w kradzieżach na szkodę członków rodziny, w przywłaszczeniach godzących w pracodawców, w pociągu do bogatych spadkobierczyń, w tendencjach denuncjatorskich tego rodzaju sprawców.

Do interesujących problemów wymagających odrębnego psychologicznego opracowania zalicza Hentig kwestię przybierania przez morderców obcych nazwisk. Czasem wybór nazwiska jest dziełem przypadku, czasem wskazuje on na swoiste asocjacje. Hentig cytuje sprawę Martin, która otruła swą córkę, a potem zamieszkała w Nowym Jorku pod przybranym nazwiskiem słynnej trucicielki.

Sprawcę morderstwa charakteryzuje w licznych przypadkach pewien niepokój, który go skłania do ciągłego poruszania się.

Seksualne anomalie rozpatrywane być muszą nie tylko z punktu widzenia tzw. morderstw „seksualnych". Znajduje się je bowiem i u wielu innych typów morderców, na przykład tych, którzy zabijają w celach rabunkowych lub w celu uchronienia się przed ujawnieniem czynu. Istnieje grupa morderców wykazujących rysy sadystyczno-masochistyczne, morderców ze skłonnościami homoseksualnymi i ekshibicjonistycznymi. Upodobania lesbijskie u kobiet wzmacniają skłonności do czynów brutalnych. Partnerka aktywna upodabnia się do mężczyzny również pod względem energii i przestępczej inicjatywy. Tendencje fetyszystyczne wielu morderców skłaniają ich do nieostrożnego gromadzenia garderoby ofiar.

Do czynników specjalnych kształtujących osobowość sprawcy zalicza Hentig znieczulenie wywołane długim pobytem w więzieniu oraz zdemoralizowanie i zuchwałość spowodowane dobrym wynikiem pierwszego czynu. Długotrwałe więzienie wpływa szczególnie ujemnie na przestępców seksualnych. Jego ujemny wpływ można zaobserwować również wśród morderców działających z chęci zysku. Wzmaganie się niebezpieczeństwa przestępczości tych sprawców, których długotrwałe więzienie tylko odseparowało, ale nie poprawiło, stanowi jeden z największych i nie rozwiązanych problemów kryminologicznych.

W rozdziale poświęconym myśli morderczej podkreśla autor, że usiłowania znalezienia chwili, w której w sprawcy powstaje pierwsza myśl o morderstwie, natrafiają na ogromne trudności. Niekiedy myśl ta rodzi się wtedy, kiedy sprawca dochodzi do przekonania, że rozwiązanie poważnego konfliktu legalnymi środkami jest niemożliwe. W przypadkach morderstw w celu ukrycia, rozwój myśli morderczej postępuje paralelnie wraz z nasilającym się naciskiem groźby. Do okoliczności skracających drogę wiodącą od myśli morderczej do decyzji popełnienia morderstwa należy moment rozstania. Jest to bowiem chwila, w której ofiara po raz ostatni znaj-

duje się w zasięgu sprawcy. Myśli mordercze pojawiające się niekiedy w późnych okresach ciąży, bywają przechowywane i urzeczywistniane już w okresie normalnym. Wielokrotnie okres menstruacji sprzyja przekształcaniu się myśli morderczej w postanowienie. Po powzięciu decyzji morderstwa odczuwają niektórzy sprawcy ulgę. Do niezwykle częstych i charakterystycznych symptomów zachowania się mordercy zalicza Hantig nieobecność sprawcy w miejscu śmierci ofiary (np. osoba, która stale sypia w jednym pokoju z ofiarą, na noc morderstwa zmienia miejsce noclegu; sprawca, który podał truciznę opuszcza pokój, w którym umiera jego ofiara itp.). Morderca staje się też z reguły lepszy dla tej osoby, którą ma zamiar pozbawić życia. Hentig porównuje tę zmianę w jego usposobieniu ze znanym faktem z życia więźniów. Jeżeli stary więzień nagle się zmienia, zamyka w sobie, prosi o klasyków z biblioteki, to trzeba na niego uważać, bo myśli on o ucieczce. Analiza techniki mordu wskazuje na to, że morderca posługuje się w stosunku do swej ofiary czułościami czy nawet najbardziej intymnym zbliżeniem po to, aby w niej wzbudzić zaufanie i uczynić ją bezbronną.

Typowe reakcje morderczego impulsu występują również po czynie, ponieważ morderstwo nie prowadzi do całkowitego rozładowania napięcia. Morderczy impuls posiada swój prolog i swoje dalsze następstwa, do których należy wzmożenie popędu seksualnego i maniakalne podniecenie. Reakcją niektórych sprawców jest wczesne pójście do łóżka, które może być symptomem wyczerpania, epileptoidalnych skłonności lub też celowym dążeniem do ukrycia wzburzenia, niepokoju czy zadrapań. Niektórzy sprawcy zmieniają po czynie odzież, golą się, obcinają włosy, każą sobie przygotować kąpiel. Morderca nie wykryty zaczyna ,,chodzić na palcach" skoro tylko jest mowa o morderstwie. W przypadkach morderstw z chęci zysku obserwuje się na ogół po czynie skłonność do rozrzutności, do lekkomyślnych wydatków. Sprawca staje się niezwykle hojny.

Omawiając problematykę podejrzenia o morderstwo Hentig zwraca uwagę na konieczność rozgraniczania naszej dezaprobaty moralnej od podejrzenia o popełnienie morderstwa. Charakteryzując tzw. alibi stwierdza, że oznacza ono „gdzie indziej w krytycznym czasie" i że rodzaje alibi są liczne. Przykładowo przytacza ,,alibi broni" (sprawca nie mógł tą bronią popełnić inkryminowanego czynu), „alibi wieku". (np. dla osłabienia tezy, że zamordowaną żonę po lubił tylko dla pieniędzy, podaje sprawca niższy wiek), „alibi posiadania pieniędzy" i inne.

Autor ustosunkowuje się również do teorii Lombrosa, którą nazywa mitem fizjonomicznym. Wśród sprawców znajdują się wprawdzie typy „goryli" czy odrażające potwory, zbliżone do typów Lombrosa, jednakże nie można mówić tu o jakiejś regule, skoro wielu morderców ma wygląd wzbudzający zaufanie, z którego nie można wyprowadzać żadnych wniosków na temat przestępczego charakteru mordercy.

Obok faktycznej ucieczki przed odpowiedzialnością istnieje, zdaniem Hentiga, prawna ucieczka, której podstawę stanowi twierdzenie, że sprawca działał w obronie koniecznej, że śmierć wynikła na skutek lekkomyślności, że ofiara wyraziła swą zgodę na pozbawienie jej życia, że inny nieznany

sprawca dopuścił się morderstwa, że było to samobójstwo albo nieszczęśliwy wypadek.

W rozdziale poświęconym udziałowi w przestępstwie autor zwraca uwagę na trudności wiążące się z kwalifikacją podżegania do morderstwa i podkreśla, że domenę podżegaczy, współsprawców i pomocników stanowią morderstwa konfliktowe, a ich trak można zaobserwować w przypadkach morderstw na podłożu seksualnym i miejskich morderstw rabunkowych.

Przemyślenie zagadnienia „ofiary" mordercy prowadzi Hentiga do wniosku, że kobieta jest w większym stopniu zagrożona morderstwem aniżeli mężczyzna. Liczne sprawy pozwalają przyjąć, że znaczną ich ilość stanowią kobiety zamężne, a wśród nich „niewygodne" teściowe.

Tezy zawarte w pracy dokumentuje Hentig materiałami zaczerpniętymi ze 150 spraw karnych. Mimo że praca zawiera wiele interesujących spostrzeżeń, nie może być ona ujmowana jako swoista „psychologia morderstwa". Przestępstwo to jest zjawiskiem tak bardzo skomplikowanym i złożonym, że wszelkie uogólnienia traktowane być muszą z jak największą ostrożnością. Pracę Hentiga ująć można jako przyczynek do psychologiczno-karnej analizy morderstwa, przyczynek, którego największą zaletę stanowi przedstawienie w rysie porównawczym zachowania się sprawcy morderstwa w licznych zbadanych przez autora sprawach. Do niezwykle cennych i rzucających nowe światło na badane zagadnienie zaliczyć trzeba przede wszystkim wnioski autora dotyczące zachowania się mordercy przed czynem i po popełnieniu morderstwa. Należy żałować, że autor nie potraktował odrębnie sprawcy morderstwa w ścisłym tego słowa znaczeniu, to znaczy tego, który dopuścił się czynu z pełną premedytacją i tego, który działał pod wpływem afektu. Hentig omawia wprawdzie kilka spraw z zakresu zabójstwa popełnionego pod wpływem afektywnego wyładowania, nie ujmuje jednakże tego zagadnienia odrębnie, mimo że zarówno rozwój omawianej przez niego myśli morderczej, problematyka zamiaru, kwestie współsprawstwa, stosunek sprawcy do ofiary, zachowanie się po popełnieniu morderstwa kształtują się w takich przypadkach odmiennie aniżeli w przypadkach morderstw popełnionych z premedytacją.

Wątpliwości budzić też musi stawianie mordercy „konfliktowego" w jednym rzędzie z zabójcą umysłowo chorym oraz przeprowadzona przez Hentiga analiza alibi. Autor twierdzi, że alibi oznacza „gdzie indziej" w krytycznym czasie („anderswo" zur kritischen Zeit), dodając, że jest to pewnego rodzaju relacja miejsca, która musi być powiązana z określonym czasem. Natomiast omawiając dalej rodzaje „alibi"' podaje wymienione już wyżej ,.alibi broni", „alibi wieku", „alibi posiadania pieniędzy". Przyjąć zatem trzeba, że albo autor podał za wąską definicję alibi, albo podawane przez niego przykłady dotyczą innego zagadnienia, niewłaściwie określonego mianem alibi.

Mimo tych zastrzeżeń, pracę Hentiga na temat tak trudny, o problematyce w niewystarczający sposób omówionej dotychczas przez prawo karne i prawie niezbadanej przez psychologię, uznać trzeba za pozycję cenną i godną uwagi.

Krystyna Daszkiewicz-Paluszyńska

H. F. Jolowicz, *Roman Foundations of Modern Law,* Oxford 1957, At the Clarendon Press, ss. XX + 217

I. H. F. Jolowicz (1890—1954) nie pozostawił po sobie zbyt licznych prac naukowych może dlatego, że zawód uczonego wiązał z intensywną praktyką prawniczą [1]. Zapewne jednak łączenie na co dzień obydwu rodzajów działalności pozwoliło mu na opanowanie poza prawem rzymskim obszernej dziedziny prawa cywilnego. Obie te dyscypliny są równolegle reprezentowane w jego twórczości naukowej [2], którą prowadził jako profesor prawa rzymskiego uniwersytetu w Londynie, a później profesor prawa cywilnego w Oksfordzie.

Pośmiertnie wydane *Roman Foundations of Modern Law* są częścią niedokończonego większego dzieła. Celem jego miało być przedstawieni instytucji prawa rzymskiego w takim zakresie, w jakim są one podstawą współczesnego prawa cywilnego państw europejskich. Książka ma czytelnikowi pokazać, jak niektóre koncepcje rozwijały się najpierw w systemie prawa rzymskiego, a następnie wyjaśnić treść przemian, przez które przeszły zanim znalazły się w systemach prawnych państw nowożytnych (s. IV).

II. Lekturę ułatwia staranna redakcja oraz wysokie, jak zwykle w wydawnictwie Clarendon Press, walory edytorskie książki.

Materiał dzieli się na trzy zasadnicze części: źródła prawa, prawo osobowe i prawo familijne (tez opieki). Dalsze działy prawa prywatnego miały być przedmiotem wykładu następnych tomów książki, które jednak wskutek przedwczesnej śmierci autora nie zostały przygotowane do druku.

W pierwszej części książki autor zajmuje się podstawową problematyką źródeł prawa, przy czym główną uwagę koncentruje na wykładni prawa statutowego i zwyczajowego (s. 6—37), stosunku norm prawa publicznego do prawa prywatnego (s. 49—53), systematyce prawa cywilnego (s. 61—81) oraz na zagadnieniach wpływu zasad prawa procesowego na rozwój niektórych instytucji prawa materialnego (s. 82—105). Rozdział ten obejmuje połowę książki. Autor przyjmuje za podstawę swych rozważań prawo rzymskie w kodyfikacji justyniańskiej, podkreślając za Savignym, że prawo publiczne, a nawet szereg instytucji (ustaw) prawa prywatnego, nie były znane glosatorom i wobec tego w świetle zasady „quidquid non agnoscit glossa non agnoscit curia" nie mogły być przedmiotem recepcji. Z drugiej strony, autor przytacza jednak odmienny pogląd Coinga, który wykazał, że Bartolus znał rzymskie prawo administracyjne i uwzględniał je w rozwiązywaniu problemów prawa publicznego [3]. Autor sam trzyma

[1] Krótki szkic biograficzny znajdujemy we wspomnieniu pośmiertnym pióra P. W. Duff, *Iura,* VI, Napoli 1955, s. 537.

[2] Podstawową i najbardziej znaną jego pracą jest *Historical Introduction to the Study of Roman Law,* Cambridge 1932, wydaną ostatnio ponownie w 1952 r.

[3] H. Coing, *Die Anwendung des Corpus iuris in den Consilien des Bartolus: L'Europa e il diritto romano,* Studi in memoria di Paolo Koschaker, I, Mollano 1954, s. 71—97. Badania Coinga w tym zakresie musi mieć na uwadze

się jednak nadal tradycyjnych poglądów na zakres recepcji prawa rzymskiego, co oczywiście wytycza jego pracy ramy ograniczające ją wyłącznie do dziedziny prawa prywatnego.

Temat książki pasjonuje zarówno romanistę, jak i cywilistę. Niestety, autor w wielu zagadnieniach ogranicza się do przedstawienia samych tylko zasad rzymskich, nie wykazując, gdzie i jak przyjęły się one w prawie współczesnym. Te stronice czytelnik przewraca z uczuciem niedosytu, gdyż autor nie wychodzi na ogół poza podręcznikowy wykład instytucji rzymskich. Z tego punktu widzenia może najbardziej udany jest rozdział poświęcony tzw. aequitas (s. 54—60) Pojęcie to, zaczerpnięte z greckiej myśli filozoficznej, oznacza poczucie sprawiedliwości, słuszności i umiarkowania. Występuje ono zarówno u Platona, który stawia je obok mądrości, jak i Arystotelesa, dla którego aequitas jest niejako korektą i uzupełnieniem sprawiedliwości (iustitia). Prawo, którego istotą jest iustitia, przemawia w normach ogólnych, ustawodawca nie może każdego szczegółowego przypadku przewidzieć i rozstrzygnąć. Tam, gdzie uczyniłby to, gdyby go przewidział, wkracza aequitas. Greckie znaczenie tego pojęcia recypowali retorycy z Cyceronem na czele. Juryści rzymscy natomiast wiązali je ściśle z prawem obowiązującym, rozumiejąc, że prawo wyraża się w aequitas, lecz sama aequitas nie jest prawem. W praktyce aequitas znajdowała się w dyspozycji pretorów jako urzędników jurysdykcyjnych. Pretorzy stosowali aequitas zarówno wtedy, gdy prawo milczało, jak i wtedy, gdy norma prawna była wyraźnie sprzeczna z interesem jednostki i nie odpowiadała poczuciu sprawiedliwości społeczeństwa (np. norma prawna przestarzała). Bez przesady można powiedzieć, że u podstaw prawa pretorskiego leży właśnie aequitas. W średniowieczu aequitas wyrażała się w zasadzie, że badać należy raczej treść normy prawnej aniżeli trzymać się ściśle jej słów. Dziś aequitas kryje się zwłaszcza w uznaniu sędziowskim. Czy jednak istnieje ona poza pojęciem iustitia?[4].

W części pierwszej książki wzbudza również zainteresowanie rozdział omawiający próby rozgraniczenia prawa publicznego i prywatnego od czasów rzymskich aż po dzień dzisiejszy (s. 49—53).

W ramach rozdziału o prawie osobowym autor stara się przedstawić te wszystkie zasady odnoszące się do stanowiska osób fizycznych i prawnych, które zostały zapożyczone z prawa rzymskiego. Niestety, jednak przytacza on za mało materiału porównawczego, a niejednokrotnie ogranicza się do omówienia samych tylko instytucji rzymskich (np w rozdziale o sytuacji prawnej osób obłąkanych i marnotrawców (s. 124—126). Z reguły autor poprzestaje na lakonicznym ustaleniu, że dana instytucja istnieje lub nie istnieje w kodeksie Napoleona, w kodeksie cywilnym niemieckim, szwajcarskim czy włoskim. Stosunkowo więcej uwagi poświęca autor

również historyk prawa polskiego okresu Odrodzenia, kiedy to w literaturze politycznej pojawiły się postulaty recepcji rzymskich zasad prawa.

[4] Może warto by pokusić się o zbadanie, czy art. 3 obecnie obowiązujących przepisów ogólnych prawa cywilnego nie jest właśnie próbą uchwycenia aequitas w ramy normy prawnej, a więc próbą uczynienia tego, czego nie zrobiła jurysprudencja rzymska.

prawu angielskiemu, chociaż brak kodyfikacji prawa cywilnego w Anglii utrudnia przeprowadzenie odpowiednich porównań.

Najbardziej interesująco napisana jest część trzecia książki zawierająca prawo familijne, jakkolwiek wywodzi się ono z prawa rzymskiego w mniejszym stopniu niż inne działy prawa prywatnego. Na plan pierwszy wysuwa się instytucja małżeństwa, zwłaszcza małżeńskie prawo osobowe (s. 141—160). Autor przedstawia najpierw zręby tej instytucji w prawie rzymskim, a następnie w prawie cywilnym państw nowożytnych, wskazując na elementy pochodzenia rzymskiego i pochodzenia kościelnego. Istotną cechą małżeństwa w rzymskim prawie klasycznym był niesformalizowany i prywatny sposób jego zawarcia (consensus facit nuptias) oraz łatwość rozwiązania. Małżeństwo nie było takim związkiem, w którym ludzie mogliby być trzymani wbrew ich woli (s. 145)[5]. Pierwsze zmiany pojawiły się w rzymskim małżeństwie pod wpływem chrześcijaństwa, za czasów Konstantyna. Szły one w kierunku ograniczenia swobody rozwiązywania małżeństw, przewidując surowe kary za rozwód bez uzasadnionej przyczyny, przy równoczesnym wprowadzeniu zasady, że zarzut cudzołóstwa żony mąż musiał ścigać i udowodnić w postępowaniu sądowym zanim mógł przystąpić do rozwiązania małżeństwa. Od tego jest już tylko krok do zasady, że o rozwiązaniu małżeństwa orzeka sąd po ustaleniu, że istnieją uzasadnione przyczyny.

Z prawa rzymskiego zaczerpnęło prawo kanoniczne, a za jego pośrednictwem prawo świeckie, consensus stron jako istotny element zawarcia małżeństwa. W przeciwieństwie do prawa rzymskiego, prawo kanoniczne oraz kodeksy cywilne państw nowożytnych wprowadziły jeszcze drugi element konieczny do zawarcia małżeństwa: strony musiały złożyć swoje oświadczenie publicznie, wobec osoby uprawnionej do przyjmowania tego rodzaju oświadczeń woli Nadto, w Kościele katolickim małżeństwo, którego zawarcie ma zewnętrzną formę publicznego kontraktu, wyniesione jest do godności sakramentu.

Prawo świeckie za wzorem prawa rzymskiego utrzymało możliwość rozwiązania małżeństwa przez rozwód, który jednak utracił charakter prywatnej czynności prawnej i może być orzeczony jedynie przez sąd, przy czym wyrok sądowy ma znaczenie konstytutywne, a nie tylko ustalające.

Autor omawia następnie ogólne zasady małżeńskiego prawa majątkowego, pokrewieństwa, władzy ojcowskiej i obowiązku alimentacyjnego krewnych (s. 161—206), wykazując liczne przykłady recepcji, zwłaszcza takich instytucji, jak adopcja, legitymacja dziecka pozamałżeńskiego i venia aetatis.

III. Książka H. F. Jolowicza jest bardzo pożyteczna jako dodatkowa lektura dla studenta prawa, który przy jej pomocy pozna, jakie trwałe wartości posiadało prawo rzymskie i które z nich weszły do nowożytnych systemów prawa cywilnego. Spełnia ona więc przede wszystkim cel dy-

[5] Humanistyczny charakter małżeństwa w klasycznym prawie rzymskim podkreśla F. Schulz, *Classical Roman Law,* Oxford 1951, s. 103 i n.

daktyczny. Nie można tego powiedzieć bez zastrzeżeń o przydatności książki dla celów ściśle naukowych.

Roman Foundations of Modern Law przedstawione zostały równocześnie w dwóch płaszczyznach i przy użyciu dwu różnych metod. Autor pragnął dać z jednej strony obraz recepcji instytucji prawa rzymskiego, a z drugiej strony — porównawczo przedstawić ich zastosowanie w prawie współczesnym. W tym celu posłużył się metodą historyczną, zwłaszcza tam, gdzie pragnął pokazać wędrówkę dawnej koncepcji od prawa rzymskiego, przez średniowiecze, do współczesnego prawa cywilnego, natomiast metodą dogmatycznej analizy, gdy porównywał instytucje rzymskie z nowożytnymi.

Treść książki wykracza poza temat zakreślony jej w przedmowie[6] i obraca się zarówno w dziedzinie historii recepcji, jak i prawa cywilnego porównawczego. I tu są widoczne w pracy pewne braki. Autor przeprowadza swoje badania w oderwaniu od tła stosunków socjalnych poszczególnych okresów historycznych. W tych warunkach autor skazuje z góry na niepowodzenie swój wysiłek zmierzający do ujęcia w pracy problematyki recepcji prawa rzymskiego. Rezultaty pracy w tym zakresie są ubogie, a często wnioski pozostawione są samemu czytelnikowi. Wątpliwości budzi również strona prawno-porównawcza pracy. Wybitny przedstawiciel nauki prawa prywatnego porównawczego R. Pound domaga się szczegółowej analizy tła historycznego i filozoficznego badanego okresu dziejowego również przy stosowaniu metody porównawczej[7], co oznacza, że pracujący tą metodą musi uwzględniać też aspekty historyczne przedmiotu badań. Książka postulatów tych nie spełnia należycie. A szkoda. Napisana bowiem zostało jako praca naukowa i gdyby autor gruntowniej zbadał i wykazał związek instytucji współczesnego prawa z prawem rzymskim, przyczyniłaby się ona lepiej do wypełnienia luki w podręcznikowym ujęciu wyników nauki o recepc i prawa rzymskiego w Europie oraz o elementach romanistycznych w prawie współczesnym[8].

Witold Knoppek

[6] „... to explain the Roman system in so far as it has become the basis of modern law", s. III. Ograniczenie pracy do przedstawienia samych tylko instytucji rzymskich, bez szczegółowego wykazania, w jakim zakresie wes::ły one do prawa nowożytnego, byłoby niesłuszne. Praca nie dawałaby odpowiedzi na pytanie, czy podobieństwo niektórych współczesnych instytucji prawa cywilnego z rzymskimi nie jest całkowicie przypadkowe i nie ma nic wspólnego z recepcją. Postulat wyczerpującego porównywania elementów rzymskich z instytucjami współczesnego prawa jest w pracy spełniony tylko częściowo.

[7] R. Pound, *Some Thoughts About Comparative Law,* Festschrift für Ernst Rabel, I, Tübingen 1954, s. 8—9.

[8] Postulatów tych nie spełnia również obszerna praca Salvatore do Marzo, *Le basi romantische del codice civile,* Torino 1950. Autor, porównując ściśle formalnie artykuł po artykule kodeksu cywilnego włoskiego z prawem rzymskim, odrzucił całkowicie historyczny punkt widzenia. Toteż dla nauki o recepcji prawa rzymskiego w Europie książka di Marzo ma znaczenie pomocnicze, a nie podstawowe.

DZIAŁ EKONOMICZNY

Heinrich von Stackelberg, *Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre,* wydanie nowe, Tübingen 1951, ss. 368+XVI*

Drugie z kolei w ciągu 3 lat pośmiertne wydanie podręcznika uniwersyteckiego ekonomii politycznej H. Stackelberga może świadczyć, że mamy dc czynienia z dziełem o nie przemijającej szybko wartości. Dzieło to jest wysoce cenione na zachodzie nie tylko ze względu na jego wybitne walory dydaktyczne, lecz i na wnoszony przezeń wkład do rozwoju myśli ekonomicznej. Stackelberg wykorzystuje bogaty dorobek literatury ekonomicznej, włącznie do lat czterdziestych bieżącego stulecia, a ponadto nie brak mu własnej inwencji twórczej. Miarą poczytności niniejszej książki są jej cztery wydania, o ile przyjmie się za wydanie pierwsze *Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre* z 1943 r., a za drugie *Principios de Teorie Econòmica* (znacznie poszerzone), wydane w Madrycie w języku hiszpańskim w 1946 r., tuż przed śmiercią autora. Na tym właśnie wydaniu oparte zostały oba pośmiertne wydania niemieckie z lat 1948 (wyd. w Bernie) i 1951.

Część I — „Podstawowe pojęcia i podstawowe związki" — potraktowana została jako wstęp. Autor zajmuje się tutaj w sposób lakoniczny niektórymi pojęciami oraz zagadnieniem obrotu gospodarczego.

Część II poświęcona została teorii produkcji. Wprowadzeniem do powyższego zagadnienia jest stosunkowo szczegółowe omówienie prawa wydajności (das Ertragsgesetz). Autor podkreśla, że przejawianie się prawa wydajności obserwować można jedynie w przypadku niezmienności stanu wiedzy technicznej i organizacyjnej oraz zwraca uwagę na duże znaczenie w teorii kosztów praw podstawowych związków ilościowych. W bardzo ciekawy sposób, choć niestety zbyt syntetycznie, przedstawione zostało zagadnienie kosztów w długookresowych i krótkookresowych dostosowaniach. Wkładem autora na tym odcinku jest zwrócenie uwagi na związki zachodzące między wielkością przedsiębiorstwa, wytworem, kosztem długookresowym i krótkookresowym, i to zarówno przeciętnym, krańcowym, jak i całkowitym, oraz systematyzacja powyższych związków Przy omawianiu reakcji przedsiębiorstwa na zmiany cen usług produkcyjnych Stackelberg zwrócił szczególną uwagę na komplementarność i substytutywność oraz na zagadnienie regresywności niektórych usług produkcyjnych, wykorzystując w tym zakresie dorobek Hicksa *(Value and Capital,* 1939). Stosunkowo dużo miejsca poświęcił autor zagadnieniu czasu w pro-

* Heinrich von Stackelberg (1905—1946) należał do najzdolniejszych ekonomistów niemieckich pierwszej połowy bieżącego stulecia. Mimo przedwczesnej śmierci (umarł na gruźlicę) dorobek jego jest stosunkowo duży. Poza recenzowaną pracą oraz szeregiem artykułów w czasopismach ekonomicznych, napisał on *Grundlagen einer reinen Kostentheorie,* Wien 1932, i *Marktform und Gleichgewicht,* Wien und Berlin 1934.

dukcji. Przeprowadził on, zresztą w sposób zbliżony do Hicksa, analizę oczekiwań jako powiązań teraźniejszości z przyszłością.

W części III — „Gospodarstwo domowe" — przedstawił Stackelberg teorię popytu oraz równowagi konsumenta w sposób wykazujący znowu znajomość dorobku Hicksa. Za p mocą krzywej wydatków bada on zależności zmian popytu od zmian dochodu, a poza tym podkreśla i wykorzystuje zagadnienie „pośledności" (inferior) dóbr. Niewiele miejsca poświęcił autor zagadnieniu krańcowej stopy substytucji, bo zaledwie kilka stron, mimo że zajmuje się tutaj zagadnieniem zmniejszającej się krańcowej stopy substytucji między nakładami i wzrastającej stopy substytucji między wytworami. Jednak mimo tej lakoniczności i pewnej niejasności rozważań, można zauważyć różnicę między poglądami Stackelberga i Hicksa (cyt. książka) na zagadnienie krańcowej stopy substytucji. Mianowicie Stackelberg w zakresie badania popytu konsumenta posługuje się zamiennie pojęciami krańcowej stopy substytucji oraz krańcowej użyteczności. Jest to niewątpliwie słuszne. Przez wprowadzenie pojęcia krańcowej stopy substytucji nie oderwano się bynajmniej od krańcowej użyteczności rozumianej jako wielkość porównawcza, stosunkowa. Wartość nowego pojęcia polega raczej na możliwości szerokiego stosowania go jako doskonalszego narzędzia analizy. Poza powyższymi zagadnieniami przedstawił autor w tej części wpływ[7] zmian cen na popyt konsumenta, wykazując za Hicksem, że związek między popytem a ceną można rozbić na dwa składniki: wpływ dochodu (Einkommenswirkung) oraz wpływ substytucji (Substitutionswirkung). Nie pominął on również omówienia prawa zmniejszającej się wartości przyszłych potrzeb, posługując się dodatkowo pojęciem krańcowej stopy substytucji, jak i zagadnienia elastyczności. Do problemu elastyczności wraca autor jeszcze w części następnej, w której oblicza i przedstawia na wykresach nie tylko elastyczność popytu i podaży, lecz także elastyczność łukową i krzyżową.

Część IV — „Tworzenie się cen" — uważać można za główną cześć pracy, ponieważ tutaj autor uzasadnił swój pogląd na możliwość i celowość gospodarki kierowanej. Nasamprzód autor omówił powyższe zagadnienie w warunkach doskonałej konkurencji, analizując krzywą podaży i popytu w ujęciu statycznym, w krótkookresowych i długookresowych dostosowaniach i kończąc na teorii siatki pajęczej. Wydaje się, że dorobkiem Stackelberga na tym odcinku jest zwrócenie uwagi na zależność wielkości wahań równowagi od związków między długookresową i krótkookresową elastycznością podaży oraz popytu. Omawiając następnie zagadnienie równowagi w warunkach monopolu Stackelberg oparł się na dorobku Amorosa *(Principii di economica corporativa,* 1938, oraz *Meccanica economica,* 1942), wykorzystując pojęcie krańcowego przychodu (Grenzerlös). Twierdzenia autora poparte są dowodami matematycznymi oraz wykresami geometrycznymi. Przy analizie monoonu, krytykując przy okazji określenie „monopson", wprowadzone przez Joan Robinson (*The Economics of imperfect competition,* 1945), posłużył się autor nowym pojęciem, analogicznym do pojęcia krańcowego przychodu — krańcowym wydatkiem (Grenzausgabe). Bardzo ciekawe są wreszcie rozważania doty-

czące oligopolu — są one niewątpliwie oryginalnym dorobkiem Stackelberga.

Wychodząc z założenia, że duopol jest najprostszą formą oligopolu, autor ogranicza się do analizy duopolu. Posłużył się on przy tym rozwiązaniem Cournota *(Untersuchen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums,* niem wyd., 1924) i Bowleya (*Mathematical Groundwork of Economics,* 1924). Mianowicie zwrócił uwagę na możliwość dostosowania się podaży do popytu: 1. ilością — duopol Cournota, kiedy każdy z konkurentów zgadza się zająć pozycję zależną i z czasem może dojść do równowagi; 2. cenami — duopol Bowleya, kiedy każdy z konkurentów dąży do osiągnięcia pozycji niezależnej. Ponadto autor wykazał, wprowadzając pojęcie duopolu asymetrycznego, że może zdarzyć się sytuacja, w której pierwszy z konkurentów zechce zająć pozycję niezależną, a drugi zależną lub odwrotnie, lecz i w tym przypadku równowaga jest niestała. W rzeczywistości przeważa duopol Bowleya, prowadzący w rezultacie do rujnującej konkurencji, której kres może położyć bądź założenie kolektywnego monopolu, bądź ingerencja państwowa. Idąc dalej Stackelberg porusza zagadnienie niedoskonałości rynków, omawiając syntetycznie dyskryminację cen oraz warunki zakwalifikowania danego rynku jako niedoskonałego.

Na podkreślenie zasługuje rozdział o regulowaniu cen przez państwo. Posługując się teorią cen monopolu Stackelberg wykazał, że cena stała bądź cena kierowana może przyjąć trzy położenia, a mianowicie może się równać cenie normalnej — punkt przecięcia krzywej kasztów krańcowych z krzywą popytu, cenie najniższej — punkt Cournota, cenie najwyższej — punkt przecięcia krzywej krańcowego przychodu z krzywą kosztów krańcowych. Państwo może utrzymać równowagę przy cenie najniższej — przez ograniczenie podaży lub rozszerzenie popytu, a przy cenie najwyższej — przez ograniczanie popytu lub rozszerzanie podaży. W rezultacie więc państwowa polityka cen jest możliwa.

Cenny dla celów dydaktycznych jest rozdział pt. Morfologia rynku. Autor przeprowadza tu systematykę wszystkich form rynkowych oraz wykazuje związki zachodzące między elementarnymi rynkami, podkreślając dobitnie, że automatyczna równowaga występuje tylko w doskonałej konkurencji, oligopolistycznej konkurencji (polypolistische Konkurrenz) oraz w izolowanym monopolu i monoonie.

Na zakończenie tych rozważań Stackelberg stwierdza, że ogólna teoria cen bynajmniej nie wystarcza do wyjaśnienia procesu tworzenia się cen na rynkach charakteryzujących się brakiem równowagi. W takim przypadku trzeba wziąć pod uwagę tak zwane czynniki uzupełniające. Czynniki te podzielił autor na dwie grupy: czynniki bezwładu (Tragheitsfaktoren) i czynniki organizacyjne. Właśnie te pierwsze powodują niedokładność analizy rynku, niedokładność kalkulacji kosztów oraz stwarzają sugestie, że ceny są datą. Opierając się na tym Stackelberg wykazał w sposób przekonywający, że efektem działania tych czynników jest powstawanie na niedoskonałych rynkach zjawisk oligopolis tycznej konkurencji, oligopolu Cournota (przy czym datą może tu być zarówno ilość, jak i cena) oraz dwustronnego monopolu. Ceny zaś mogą być w przybliżeniu równe

cenie normalnej, cenie w punkcie Cournota lub cenie niższej od ceny normalnej. Wydaje się, że autorowi chodziło o wykazanie, że czynniki bezwładu działające w sposób chaotyczny mogą być zastąpione przez czynniki organizacyjne lub co najmniej może być zwiększona waga czynników organizacyjnych, przy pomocy których w sposób celowy można zmieniać formy rynkowe oraz ustalać ceny na trzech różnych poziomach.

W części V — „Podział dochodu i czynniki produkcji" — Stackelberg analizuje zagadnienie renty gruntowej, płacy, procentu oraz porusza problem przedsiębiorcy i jego dochodu. Wykorzystując, jak sam podaje, dorobek Cassela *(Theoretische Sozialökonomie,* 1932), J. B. Clarka *(The Distribution of Wealth,* 1924) i Wicksella *(Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzipes,* 1913), wykazuje przy tym, że renta gruntowa jest ceną za użytkowanie ziemi — za własność i ryzyko. Renta gruntowa tworzy się jako cena równowagi podaży i popytu na ziemię. O ile jednak elastyczność podaży jest nieznaczna, wówczas o wysokości renty gruntowej decyduje popyt i krańcowa produkcyjność ziemi. W rozdziale traktuj cym o pracy i płacy autor, jak sam podaje, przedstawił z grubsza kontury teorii indywidualnej podaży pracy, którą zawdzięczamy Launhardtowi *(Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre,* 1885) i Frischowi *(New Methods of Measuring Mariganal Utility,* 1932) oraz zwrócił uwagę na teorię krańcowej produkcyjności pracy.

Bardzo cenne, jakkolwiek nie zawsze zupełnie jasne, są rozważania dotyczące procentu. Autor wychodzi od teorii procentu Böhm-Bawerka, uwzględnia dorobek Hicksa, a następnie rozpatruje — między innymi — zagadnienia roli oszczędności oraz funkcji procentu w gospodarce rynkowej.

Na zakończenie części V Stackelberg analizuje, uwzględniając dorobek Joan Robinson (cyt. książka), zagadnienie dochodów przedsiębiorcy przy założeniu doskonałej konkurencji, monopolu i oligopolistycznej konkurencji.

W ostatniej, części VI swojej pracy — „Konkurencyjna gospodarka jako organizacyjna zasada pokrycia potrzeb" — Stackelberg przedstawia dwa systemy gospodarcze, w których może wystąpić równowaga. Krytycznie odnosi się on do systemu gospodarczego, w którym istnieje monopol totalny, jako przykład podając ZSRR. Stwierdza on mianowicie, że przy faktycznym traku przedsiębiorców, wynikającym z faktu, że poza państwem nikt inny nie może sprawować funkcji przedsiębiorcy, musi wystąpić znaczne działanie prawa wydajności. Kompensacja strat z tego tytułu następuje z olbrzymiego zysku monopolu, który służy do finansowania potrzeb państwowych. Tak więc zamiast pełnego wykorzystania możliwości produkcyjnych dokonuje się określonego podziału dochodów.

Kończąc swoją pracę Stackelberg wskazuje ogólne kierunki polityki gospodarczej, podkreślając, że słuszne jest, aby państwo określało każdemu konsumentowi kwotę jego dochodów, pozostawiaj ,c mu wolny wybór dóbr. Wolny wybór może być jednak zawieszony w niektórych przypadkach, między innymi w razie braku dóbr pierwszej potrzeby.

Oceniając *Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre* wydaje

się, że warto przede wszystkim ustosunkować się do teorii wartości i cen Stackelberga oraz jego poglądów na gospodarkę kierowaną.

Teoria wartości i cen Stackelberga należy do najnowocześniejszych w literaturze burżuazyjnej Świadczy o tym wykorzystanie przezeń dorobku — między innymi — Hicksa i Amorosa, a z drugiej strony poważny wkład autora w dziedzinie monoonu, duopolu, oligopolu, doskonałej konkurencji i niedoskonałej konkurencji. Trzeba zresztą dodać, że dorobek autora w zakresie teorii duopolu i oligopolu został już obecnie dalej rozwinięty, przy czym rozwój ten poszedł w kierunku zarysowanym przez Stackelberga.

Stackelberg podjął i rozwinął myśl Chamberlina *(The theory of monopolio competition,* wyd. 3, 1938), podkreślającą, że teoria czystej konkurencji daje w odniesieniu do analizy rzeczywistości fałszywe o niej wyobrażenie. Wykazał on mianowicie, że jakkolwiek gruntowna znajomość teorii czystej konkurencji jest niezbędna w teorii cen, to jednak przy analizie rzeczywistości trzeba dodatkowo wziąć pod uwagę czynniki uzupełniające.

W teorii cen Stackelberga góruje stale myśl zwracająca uwagę, że w rzeczywistości nie ma automatycznej równowagi i że przy wolnej konkurencji typową postacią przedsiębiorstw są formy monopoloidalne Wszystkie zjawiska gospodarcze charakteryzują się równowagą niestałą. Niezmiernie ważne jest przeto osiągnięcie równowagi w sposób sztuczny. Jest to możliwa jedynie przy pomocy państwa i dlatego też uzasadnione jest kontrolowanie przebiegu życia gospodarczego przez państwo. Pogląd ten przybliża Stackelberga do poglądu ekonomistów reprezentujących najnowszy rozwój myśli ekonomicznej, a mianowicie do zwolenników gospodarki kierowanej. Pogląd ten, jak podaje E. James *(Historia myśli ekonomicznej XX wieku,* 1958, ss. 18—20), zaczął się szerzej rozwijać około 1950 r. Zwolennicy gospodarki kierowanej wykazują, że istnieje konieczność, możliwość i skuteczność oddziaływania państwa przez ceny na strukturę rynków bądź na elementy rynku przez wpływanie na podaż i popyt (James, cyt. książka, s. 18—20).

Według Stackelberga, kontrolowanie i kierowanie życiem gospodarczym polega przede wszystkim na oddziaływaniu na strukturę rynku przez ustalanie stałych cen bądź przez ceny kierowane. Stackelberg nie wyklucza gospodarki konkurencyjnej, co więcej, twierdzi, że konkurencja daje się pogodzić z istnieniem planu produkcji ułożonym przez państwo. Podkreśla on przy tym, że ceny kalkulowane *(die Verrechnungspreise)* powinny być równe kalkulowanym kosztom krańcowym, jak również, że centralne biura kalkulacyjne nie powinny pominąć zagadnienia elastyczności oczekiwań cen. Jest to jednak założenie teoretyczne nie dające się zastosować w praktyce. Wymagałoby ono od planifikatora ustalenia wielu milionów równań opartych na dokładnej technicznej i organizacyjnej znajomości faktycznych i możliwych procesów produkcyjnych. Zagadnienie powyższe autor widzi i sam je podkreśla. W tym przypadku Stackelberg jest zgodny z poglądem Hayeka, choć się na niego nie powołuje (zob. analizę poglądów Hayeka w dziele E. Taylora, *historia rozwoju ekonomiki,* t. II, 19J3,

ss. 93—94). Przyznanie racji jest jednak pozorne. Stackelberg pomija wagę tych zastrzeżeń, twierdząc, że są one stosunkowo mało ważne, ponieważ w rzeczywistości przedsiębiorcy są gorszymi kalkulatorami niż fachowcy z centralnych biur.

Należałoby wreszcie zwrócić uwagę na to, że jakkolwiek Stackelberg był zwolennikiem faszyzmu, a jego teorie były wykorzystywane w Niemczech hitlerowskich i Hiszpanii frankistowskiej (nie bez swoistej wymowy jest fakt znacznej poczytności jego dzieła we współczesnych Niemczech Zachodnich), posiadają one niewątpliwie bardziej ogólne znaczenie dla gospodarki kapitalistycznej, dzięki czemu właśnie uzyskały one trwałe miejsce w rozwoju myśli ekonomicznej.

Zenobia Knakiewicz

G. Myrdal, *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte,* PWG, Warszawa 1958, ss. 214

Tłumaczona z angielskiego oryginału przez Stanisława Ficowskiego, praca prof. Gunnara Myrdala, szwedzkiego ekonomisty i socjologa oraz b. sekretarza wykonawczego Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ, poprzedzona jest przedmową do wydania polskiego, którą napisał Juliusz Katz-Suchy.

W przedmowie Katz-Suchy przedstawia czytelnikowi osobę autora w świetle jego działalności naukowej i praktycznej. Informacje te są bardzo pożyteczne dla lepszego zrozumienia stanowiska autora i sposobu ujmowania omawianych w pracy zagadnień, chociaż ich zakres nie wydaje się wystarczający. Szczególnie interesujące byłoby szersze omówienie innych publikacji Myrdala, mało znanych i trudno dostępnych polskiemu czytelnikowi. Trudno natomiast uznać za szczęśliwe potraktowanie większej części przedmowy jako okazji do recenzowania pracy Recenzja taka, niezbędna dla wydawnictwa, jest w opublikowanej pracy raczej balastem.

Na metodzie wykładu i treści książki Myrdala zaważyły, jak się wydaje, dwie okoliczności. Pierwszą stanowi sam sposób powstania pracy. Pierwotny tekst stanowią wykłady autora wygłoszone w październiku 1955 r. w Kairze, na zaproszenie Narodowego Banku Egipskiego. Wykłady te zostały następnie opublikowane przez Bank w roku 1956. W recenzowanej pracy autor dokonał poprawek i przestawień układu w stosunku do pierwotnie opublikowanego tekstu. Wykładowy charakter tekstu, zachowany w publikacji, jest też główną przyczyną rozproszenia problemów i częstego powtarzania się autora. Drugą okolicznością, która wywarła wpływ na treść recenzowanej pracy, jest działalność praktyczna autora. Dała ona niewątpliwie okazję do spojrzenia na problemy teorii ekonomii od strony faktów, na zerwanie z pewnym konwencjonalnym punktem widzenia.

Zarówno pierwsza, jak i druga okoliczność powodują, że książka Myrdala wywołuje, szczególnie przy czytaniu pierwszych sześciu rozdziałów, wrażenie impresji. Rozważania autora mają w tych rozdziałach charakter uogólnień pozbawionych dostatecznej dokumentacji. Pominięcie ma-

teriału dokumentacyjnego przy wygłaszaniu wykładu może być uzasadnione, brak jego w publikacji jednak razi. Powtarzanie pewnych problemów w wykładzie jest nieraz konieczne, szczególnie gdy problemy ujmuje się również pod kątem widzenia praktyki. W publikacji powtórzenia wywołują wrażenie zbędnej wielomówności i braku uporządkowania tekstu.

Autor dzieli pracę na dwie części. Pierwsza zatytułowana „Mechanizm narodowych i międzynarodowych nierówności gospodarczych", ma charakter głównie „praktyczny". W części tej można jednak wyodrębnić dwa człony. Pierwszy obejmuje rozdziały I—V, które stanowią niejako wprowadzenie. Autor przedstawia tutaj i uzasadnia swoje założenia metodologiczne i ideologiczne oraz daje połączony z obszernymi komentarzami opis stanowiący genezę współczesnych zjawisk zachodzących w krajach gospodarczo nierozwiniętych. Myrdal nie stroni zarówno tutaj, jak i w całej swojej pracy, od historycznego ujmowania problemów (s. 173). Drugi człon pierwszej części, to rozdziały VI, VII i VIII. W rozdziałach tych autor stara się wyjaśnić i uzasadnić działalność polityczną i gospodarczą rządów w krajach gospodarczo nierozwiniętych. Udziela też rad praktycznych i stara się określić zadania teorii w odniesieniu do problematyki krajów gospodarczo nierozwiniętych.

Druga część pracy, zatytułowana „Nierówności gospodarcze, sumienie społeczne i teoria ekonomii", ma charakter bardziej teoretyczny. Autor przeprowadza w tej części krytykę zachodniej ekonomii, wykazując jej nieprzydatności jako systemu teoretycznego dla rozwiązywania współczesnych problemów gospodarki świata kapitalistycznego. Czyni to głównie w odniesieniu do problemów występujących w krajach gospodarczo nierozwiniętych.

Myrdal w swej pracy nie omawia sytuacji w krajach obozu socjalistycznego Stwierdza jednak wyraźnie, że: „Problemy polityki narodowej krajów nierozwiniętych... a zwłaszcza rozwój stosunków między dwiema klasami narodów w świecie niekomunistycznym, zależą jednak w bardzo zdecydowany sposób również od wydarzeń w obrębie świata komunistycznego i od ich wpływu na polityczne i ekonomiczne stosunki z resztą świata, a w szczególności z krajami nierozwiniętymi" (s. 109).

Aczkolwiek trudno jest, zarówno z uwagi na sposób ujmowania zagadnień przez autora, jak i ze względów merytorycznych, oddzielać problemy teoretyczne od praktycznych, niektóre z nich trzeba będzie omówić odrębnie.

Jak już wyżej wspomnieliśmy, Myrdal zajmuje krytyczne stanowisko w stosunku do tradycyjnego systemu ekonomii, a także w odniesieniu do polityki gospodarczej, jaką prowadziły i prowadzą kraje bogate Jest zdecydowanym przeciwnikiem kolonializmu. Widzi też wyraźnie, że przyczyny nierówności gospodarczych leżą głównie w wyzysku stosowanym przez kraje bogate w stosunku do biednych. Krytycyzm autora nie jest jednak równie daleko posunięty w zagadnieniach praktyki, jak w problemach teoretycznych. Obok ostrej krytyki i nazywania rzeczy po imieniu znaleźć można próby usprawiedliwiania kolonializmu i doszukiwania się dodatnich rezultatów jego działalności (s. 83—84 a s. 89). Sprzecz-

ności tego rodzaju znaleźć można w recenzowanej pracy dość dużo. Wynikają one, jak się wydaje, z poglądów autora, który, używając jego określenia, stara się zachować postawę „rozsądnego buntownika" (s. 140). Wpływają na to również założenia metodologiczne wyrażające się w dążeniu do wszechstronnego rozpatrywania przyczyn i skutków oraz wzajemnych między nimi związków i ich wpływu na zachodzące zjawiska społeczno-gospodarczo-polityczne.

Trzeba podkreślić, że autor zdecydowanie przeciwstawia się wyodrębnianiu tzw. czynników ekonomicznych w analizie zjawisk gospodarczych. Takie podejście do kwestii zarówno praktycznych, jak i teoretycznych, wiąże się z generalnym założeniem metodologicznym Myrdala wyrażonym w „zasadzie okrężnej i kumulatywnej przyczynowości". Dążenie autora do wyjaśnienia wszystkich zjawisk na tle okrężnej i kumulatywnej przyczynowości wynika, jak się wydaje, z jego niechęci do monizmu poznawczego (s. 40). Zasada ta daje z jednej strony niewątpliwie zadowalające wyjaśnienie mechanizmu zachodzących procesów, z drugiej jednak — gmatwa i zaciemnia pole obserwacji, uniemożliwiając autorowi znalezienie, archimedesowego punktu podparcia". Jednostronne metodologicznie oparcie się na okrężnej i kumulatywnej przyczynowości, z pominięciem metody abstrakcji, jest zasadniczą przyczyną braku precyzji i nieusystematyzowania rozważań autora. Myrdal rozważa dwukierunkowe działanie okrężnej i kumulatywnej przyczynowości. Dostrzega, że progresywny charakter zasady w odniesieniu do procesów zachodzących w krajach bogatych, może być równocześnie związany z działaniem regresywnym w krajach gospodarczo nierozwiniętych. Tych dwóch kierunków działania zasady okrężnej i kumulatywnej przyczynowości nie można jednak rozważać w kategorii wzajemnego związku przyczyna — skutek. Mamy więc sytuację zamkniętego kręgu. Autor próbuje z niego wyjść rozważając zagadnienie odwrócenia tendencji, wywołane przekształceniem się działających tendencji pod wpływem kumulacji we własne przeciwieństwo, które zapoczątkowałoby nowy kierunek procesu okrężnej i kumulatywnej przyczynowości. Wydaje się jednak, że rozumowanie autora nie jest w tym wypadku prawidłowe. Wywołane jest ono nieodróżnianiem zmian ilościowych od jakościowych. Przekształcenie się działających tendencji w ich własne przeciwieństwo oznacza w istocie rzeczy nie tylko zmianę kierunku, lecz przede wszystkim zapoczątkowanie zupełnie nowego procesu.

Jest charakterystyczne, że problem odwrócenia tendencji rozważa autor w zasadzie tylko jako przeciwieństwo procesów progresywnych w krajach bogatych (s. 59 i 60).

W odniesieniu do krajów gospodarczo nierozwiniętych Myrdal postuluje konieczność badań dla znalezienia zespołu czynników, których działanie zapoczątkowałoby proces okrężnej i kumulatywnej przyczynowości wiodący w kierunku progres i. Jako niezbędne narzędzia dla wprowadzenia tych czynników do układu społeczno-gospodarczego danego kraju widzi interwencję państwa i planowanie gospodarcze.

Wiele jest niewątpliwie dyskusyjnych ujęć, wynikających z postawy ideologicznej autora. Trudno też ustosunkować się w ramach recenzji do

wszystkich. Jedno z nich jednak jest szczególnie warte osobnego omówienia. Myrdal wielokrotnie podkreśla, że jego zdaniem, teoria ekonomii od dwustu lat wyrażała zawsze ideę równości (s. 156 i n.), której praktyka działania gospodarczego w krajach bogatych systematycznie zaprzeczała. Źródła tej idei równości dopatruje się autor w filozofii prawa natury i utylitaryzmu. Dostrzega jednak wyraźnie wpływ interesów środowiska na teorię ekonomii (s. 173) i uważa, że: ,,Uporczywa tendencja teorii ekonomii do przedsiębrania szczególnych środków ostrożności uniemożliwiających wyciąganie z doktryny równości praktycznych wniosków w sferze działania oraz fakt zabudowania całego systemu konstrukcji w celu wyabstrahowania doktryny równości, jest pewnego rodzaju milczącym uznaniem suwerenności tego ideału" (s. 174). Zachodzi tutaj niewątpliwie sprzeczność w ocenie stanowiska teorii ekonomii przez Myrdala. Sprzeczności te występują zresztą nie tylko na przykładowo powołanych stronach pracy. Przyczyny tych sprzeczności dopatrywać się trzeba w traktowaniu przez autora idei równości: „Prawdziwą tajemnicą, której nie jestem w stanie rozwiązać w tej pracy, lecz której istnienie jako niezależnego zjawiska muszę stwierdzić, jest wręcz przeciwstawny fakt oczywistego i stałego występowania idei równości oraz jej znacznej stosunkowo siły. Skąd pochodził ten szczytny ideał? Jak mógł on zachowywać stale swą pozycję na gruncie teorii ekonomii i całej naszej kultury?" (s. 173 i 174).

Te i wiele innych podobnych twierdzeń znajdujących się na różnych stronach tekstu wskazują, że Myrdal traktuje ideę równości jako coś danego, istniejącego niezależnie i wbrew procesom społeczno-gospodarczym. W takim ujęciu idea równości nabiera charakteru kantowskiego „kategorycznego imperatywu" i chyba inaczej nie może być rozumiana. Trudno jednak zgodzić się zarówno z takim traktowaniem doktryny równości, jak i z twierdzeniem Myrdala w ogóle, że „teoria ekonomii... nigdy nie udzielała intelektualnego poparcia reakcyjnemu przekonaniu o istnieniu wrodzonych różnic jakościowych między poszczególnymi grupami ludzi" (s. 156).

Ciekawe są wnioski autora, jakie wyciąga on w odniesieniu do przyczyn nierealizowania przez teorię ekonomii idei równości: „Cała konstrukcja teorii ekonomii została w pewnym sensie określona koniecznością zabezpieczenia jej przed rewolucyjnym ideałem, który leżał u samych jej podstaw" (s. 174). Z tego też punktu widzenia traktuje on szereg doktryn ekonomicznych, które ostro krytykuje. Należą do nich: harmonia interesów, laissez-faire'yzm, teoria wolnego handlu i pojęcie stałej równowagi. Uważa on wymienione doktryny jako antidota przeznaczone dla uczynienia idei równości nieszkodliwą: „...z pewnymi zastrzeżeniami wszystko na ogół zakończy się ku zadowoleniu wszystkich, jeżeli się zezwoli na swobodną grę naturalnych sił rynkowych, co oczywiście sugeruje również większą możliwość zapomnienia o postulacie równości" (s. 175).

Trudno nie zgodzić się zarówno z krytyką doktryn ekonomicznych przeprowadzoną przez Myrdala, jak i z poszczególnymi tezami uzasadniającymi jego stanowisko w rozdziale X. Do tego nie jest jednak konieczne przyjmowanie istnienia idei równości jako odrębnego i niezależnego pierwiastka.

Autor staje w zasadzie na stanowisku przemian ewolucyjnych i temu

punktowi widzenia podporządkowuje swoje teoretyczne rozważania. W tym też duchu broni pewnych konserwatywnych, jak sam je określa, tez Marshalla. Wyraża stąd obawą, że zbyt duże lub gwałtowne zmiany w kierunku większej równości muszą powodować dezorganizację i spadek produkcji towarów i usług (s. 157). W związku z takim stanowiskiem nasuwają się dwa zasadnicze pytania,

Po pierwsze, czy duże i gwałtowne zmiany muszą wywołać trwały spadek produkcji towarów i usług? Podkreślić należy trwały, tzn. długookresowy, bo w krótkich okresach czasu takie zjawiska są raczej nieuniknione. W krótkich zaś okresach czasu zjawisko takie może nie być brane pod uwagę, jeżeli po nim nastąpi trwały wzrost Nie tylko ekonomiści wiedzą doskonale, że gospodarka kapitalistyczna nigdy nie była wolna od okresowych spadków produkcji w wyniku powtarzających się cyklicznie kryzysów ekonomicznych. Można też na podstawie doświadczenia stwierdzić, że długookresowy spadek produkcji, jako skutek dużych i gwałtownych zmian w kierunku większej równości, nie musi wystąpić. Myrdal przyjmuje w takiej sytuacji jako główną przyczynę spadku produkcji towarów i usług — spadek wydajności pracy.

Rozważania na temat wydajności pracy są traktowane w pracach ekonomistów świata kapitalistycznego w dużej mierze jednostronnie. Ulega też tej jednostronności autor recenzowanej pracy. Wynika to z ujmowania procesów produkcyjnych w kategoriach kosztów i zysków, w zrozumieniu prywatnych przedsiębiorstw (np. sam autor zwalcza takie stanowisko w odniesieniu do założeń planu narodowego — (s. 119). Wydajność pracy rozważać można jako stosunek wielkości produkcji do liczby faktycznie zatrudnionych albo jako stosunek wielkości produkcji do liczby wszystkich, którzy mogą i chcą pracować. Pierwszy sposób liczenia odpowiada ujmowaniu zagadnienia w kategoriach kosztów i zysków indywidualnych przedsiębiorstw. Dopiero drugi sposób liczenia — w skali społecznej, może dać odpowiedź, czy należy obawiać się spadku wydajności pracy. W świetle sytuacji gospodarczej krajów nierozwiniętych i panującego tam bezrobocia odpowiedź musi być znów negatywna.

Drugie pytanie, jakie się nasuwa, to: czy skutki nierówności, przedłużającej się na skutek powolnego likwidowania, nie są dla tych, którzy je odczuwają, bardziej przykre niż występujący nawet krótkookresowo spadek produkcji w wyniku radykalnych zmian? I znowu praktyka wykazuje, że ludzie odczuwający na własnej skórze skutki nierówności wolą wybierać raczej spadek produkcji.

Przeprowadzona wyżej krytyczna ocena niektórych spośród nasuwających wątpliwości tez autora nie oznacza negowania wartości pracy w całości. Jest ona niewątpliwie interesująca jako krytyka' teorii i praktyki ekonomii krajów kapitalistycznych, przeprowadzona przez postępowego ekonomistę zachodniego, dalekiego jednak od komunizmu.

W pozytywnych uwagach swych rozważań autor ogranicza się bardzo często do postawienia problemu, wskazując najwyżej ogólny kierunek, w jakim należałoby pójść w celu znalezienia pozytywnego rozwiązania. Trzeba podkreślić, że sposób, w jaki Myrdal to czyni, jest bardzo ciekawy i sugestywny. Niezwykle błyskotliwe i wielostronne przedstawienie bardzo

wielu zagadnień stanowi samo w sobie o pożyteczności tej publikacji, niezależnie od jej innych wartości naukowych i praktycznych. Praca Myrdala jest więc również swego rodzaju zbiorem problemów sformułowanych i zestawionych ze znawstwem przedmiotu. Z tego też punktu widzenia, mimo zasadniczych różnic między naszą gospodarką i ustrojem a zjawiskami świata kapitalistycznego, stanowi pożyteczną i w naszych warunkach publikację.

Aleksander Okuniewski

James S. Jefferys, Simon Hausberger, Göran Lind----, *La productivité dans la distribution en Europe,* L'Organisation Européenne de Coopération Economique, Paris 1956, ss. 130

Problem badania efektywności poszczególnych gałęzi gospodarstwa narodowego wysuwa się od szeregu lat na plan pierwszy w większości ośrodków naukowo-badawczych w nieomal wszystkich państwach Europy zachodniej. Kierunek tych badań przyjął dość powszechne, znane w literaturze określenie „produktywności" (la productivité, productivity, Produktivität, la productivitata), które staje się coraz bardziej popularne w piśmiennictwie ekonomicznym. W literaturze polskiej jako odpowiednika tego terminu używa się zamiennie określeń: efektywność, opłacalność, wydajność itd.

Głównym ośrodkiem badań jest Europejska Agencja Produktywności (L'Agence Européenne de Productivité), która utworzona została w maju 1953 r. w ramach Europejskiej Organizacji Współpracy Gospodarczej (OECE) z siedzibą w Paryżu[1]. Jako zasadniczy cel działalności organizacja ta stawia sobie pobudzenie do zwiększenia produktywności, a tym samym podniesienia przez to poziomu życiowego społeczeństwa zainteresowanych krajów. Wywiera ona swój wpływ nie tylko na rządy, ale i również na zrzeszenia gospodarcze, ośrodki badań oraz przedsiębiorstwa publiczne i prywatne.

Inicjatywa badania efektywności ekonomicznej, podjęta przez Agence Européenne de Productivité, przejawiała się w pierwszym okresie w poszukiwaniach zmierzających do podniesienia poziomu produkcji. Wobec występującego dość powszechnie zjawiska w szeregu krajach w latach powojennych — przekraczania przez popyt wielkości podaży, zagadnienia obrotu towarowego nie budziły większych zainteresowań. Punktem zwrot-

[1] Członkami tej organizacji są nieomal wszystkie państwa zachodnioeuropejskie. Ostatnio na członka przyjęta została Jugosławia, która dotychczas brała udział w charakterze obserwatora. Ponadto w pracach tej organizacji czynny udział biorą Stany Zjednoczone AP i Kanada, jakkolwiek nie są jej członkami. W każdym z państw będących członkiem Agence Européenne de Productivité czynne są własne ośrodki naukowo-badawcze, które reprezentują dane państwo w tej organizacji.

nym, w którym produkcja zrównoważyła popyt, były lata 1950—1952. Odtąd kwestia racjonalnej pracy aparatu handlowego stała się niezmiernie aktualna. Dlatego też zdecydowano się na przeprowadzenie w ciągu 1953 r. szeroko zakrojonego studium, w celu zbadania możliwości wzmożenia skuteczności działania aparatu handlowego w Europie, które pozwoliłoby OECE na odpowiednie ustalenie kierunków prac w tej dziedzinie. Sporządzony z tej okazji raport przedłożony został grupie ekspertów dla oceny, której tekst został opublikowany w postaci recenzowanego sprawozdania, w celu wywołania dyskusji.

Autorami opracowania są wybitni znawcy problemów handlu europejskiego — J. B. Jefferys, członek The National Institute of Economic and Social Research w Londynie, któremu zawdzięczamy szereg cennych prac z dziedziny handlu, oraz znani ekonomiści szwedzcy S. Hausberger i C. Lindblad z Sztokholmu. Okoliczność powyższa przyczyniła się do tego, że opracowanie to napisane zostało z dużą znajomością zagadnienia, w sposób, który może zadowolić każdego krytycznego czytelnika. Na marginesie zaznaczyć należy, iż recenzowana praca nie posiada ani charakteru podręcznika, ani też monografii naukowej, która by w sposób wyczerpujący naświetlała omawiany problem. Praca ta jest raczej zbiorem spostrzeżeń, tez i zaleceń, które opracowano w wyniku zapoznania się z ogólną „sytuacja handlu w krajach zachodniej Europy. Autorzy zmierzają do uchwycenia ogólnych tendencji i problemów nurtujących handel zachodnioeuropejski oraz ustalenia diagnozy i przesłanek, na których opierałby się ruch zmierzający do podniesienia efektywności aparatu handlu. Całość rozważań zamknięta została w dziewięciu rozdziałach, w których kolejno przedstawiono następujące zagadnienia: podstawowe problemy dystrybucji i badania jej efektywności (I), warunki ekonomiczne handlu w Europie zachodniej w okresie przed i powojennym (II), charakterystykę materiałów źródłowych działalności handlu oraz metod badania jej efektywności (III), problemy dystrybucyjne poszczególnych ogniw organizacyjnych — producenta, handlu hurtowego i detalicznego (IV, V, VI), następnie zarysowano problematykę wiążącą się z oddziaływaniem na działalność handlu zachowania się konsumenta (VII) oraz wpływem polityki gospodarczej państwa (VIII). Całość rozważań zamyka rozdział IX, zawierający konkluzję przeprowadzonych dociekań. Praca zaopatrzona jest ponadto w dwa obszerne aneksy, w których zamieszczono in extenso zalecenia grupy ekspertów oraz wykaz ośrodków badania produktywności.

Praca niezależnie od swego informacyjnego charakteru odnośnie do kształtowania się procesów gospodarczych rynku w krajach Europy zachodniej w latach powojennych, posiada niewątpliwą wartość metodyczną. Czytelnik polski, zajmujący się badaniem zjawisk gospodarczych w obrocie towarowym, znajdzie dużo cennych uwag, które — jakkolwiek wynikają z doświadczeń przeprowadzonych obserwacji w odrębnych warunkach społeczno-ekonomicznych i instytucjonalnych — wykorzystać można będzie z dużym powodzeniem w badaniu działalności handlu w Polsce. Dlatego też w dalszej części naszych rozważań zwrócimy uwagę, w jaki sposób autorzy podchodzą do badania efektywności handlu, jakie proponują metody i kierunki tych dociekań, na jakie natrafiają trudności

i przeszkody. Jest to tym bardziej konieczne, że praca dotyczy badań efektywności na płaszczyźnie międzynarodowej i stanowi jedną z nielicznych prób w tym zakresie.

Na wstępie zachodzi konieczność wyjaśnienia podstawowych pojęć, które mogą budzić u polskiego czytelnika pewne zastrzeżenia. Do jednych z nich należy pojęcie dystrybucji, które nie jest również rozumiane jednoznacznie w literaturze zachodnioeuropejskiej. Termin ten przyjął się we Francji dopiero od mniej więcej 1935 r. pod wpływem anglosaskiej literatury ekonomicznej, a przede wszystkim literatury Stanów Zjednoczonych[2]. Autorzy przez pojęcie dystrybucji rozumieją wszelką działalność gospodarczą związaną z końcową fazą produkcji oraz oddaniem dóbr do rąk ostatniego konsumenta. Włączają do tej działalności również i zadania, którymi na ogół w warunkach ustroju kapitalistycznego zajmuje się producent (studium rynków, reklama, usługi przedstawicieli, transport, opakowanie), oraz działalność samego aparatu handlowego: importerów, hurtowników i detalistów. Pojęciem dystrybucji objęto więc szeroko rozumiane procesy rynkowe, które ujmuje się funkcjonalnie niezależnie od podmiotu gospodarującego. Ze względu na cel i przedmiot opracowania tak szerokie potraktowanie zagadnienia należy uważać za bardzo słuszne. Autorzy przyjmując powyższą definicję dystrybucji[3] przechodzą jednocześnie do określenia pojęcia produktywności. Należy przy tym podkreślić, iż nie naświetlają i nie precyzują oni w sposób dostatecznie jasny ekonomicznej istoty tej produktywności. Przypuszczalnie zakładają, że zagadnienie to jest już czytelnikowi doskonale znane i ograniczają się do bardzo ogólnikowych stwierdzeń. Dlatego też trudno jest początkowo zorientować się, o jaką produktywność chodzi autorom pracy. Z toku rozumowania wynika, iż przedmiotem dociekań jest głównie efektywność ekonomiczna, rozpatrywana w skali społecznej — w mniejszym zaś stopniu efektywność techniczna.

Zwiększenia efektywności działalności handlu w skali społecznej autorzy dopatrują w wystąpieniu następujących dwu alternatyw: 1. albo w niemodyfikowaniu wolumenu „wyjścia" (sortiers), to znaczy dostarczeniu konsumentowi takiego samego zbioru dóbr i usług za „całość poniżej wejścia" (total inferieur d'entre), innymi słowy pomniejszonego o przeciętny koszt określony przez nakłady czynników produkcji (pracę ludzką, urządzenia handlowe, kapitał itd.)[4]; 2. albo powiększeniu „wyjścia" (sortiers), to znaczy dostarczeniu konsumentowi takiej samej ilości dóbr i po-

[2] Por. P. Scholer, *Le prix de la distribution,* Paris 1949, Dunod, s. 3.

[3] Ze względu na to, że pojęcie dystrybucji posiada w polskiej literaturze ekonomicznej zupełnie odmienne znaczenie, w dalszym ciągu naszych rozważań procesy gospodarcze odbywające się na rynku nazywać będziemy — zgodnie z przyjętą terminologią — „obrotem towarowym", natomiast podmiot je wykonujący „aparatem handlu", w szerokiem tego słowa znaczeniu.

[4] Jerzy Kurnal proponuje określić je jako czynniki pracy handlu. Por. J. Kurnal, *O problemie efektywności handlu,* „Handel Wewnętrzny" 1953, nr 2, s. 9.

większonej ilości usług za taką samą „całość wejścia" (un meme total d'entrées), innymi słowy za taki sam koszt przeciętny, określony przez nakład czynników produkcji.

Produktywność handlu sprowadza się zatem do porównania efektów uzyskanych przez handel z wielkością poniesionych nakładów w postaci zużytych czynników produkcji. W określaniu efektów pracy handlu autorzy są jednak niekonsekwentni, co wywołać może u czytelnika szereg błędnych interpretacji. Twierdzą mianowicie, że rezultatami pracy handlu są zarówno sprzedawane towary, jak i wykonywane usługi handlowe. Zajęcie takiego stanowiska jest pewnym nieporozumieniem, gdyż efekty pracy handlu wyrażać się mogą tylko w rozmiarach i jakości spełnianych usług handlowych, co zresztą wynika z dalszych rozważań w pracy.

Powiększenie produktywności handlu osiągnąć można albo przez kombinacje różnych czynników produkcji w obrocie towarowym (zmniejszenie nakładu), lub też przez modyfikację jakości „wejść", wtedy stosunek między czynnikami, które są wykorzystywane, pozostaje tez zmian. Autorzy zastrzegają się, że do przytoczonych przez nich określeń można by wnieść różnorodne sprecyzowania, by uwypuklić różne związki, które mogą być ustalone między „wejściami" a „wyjściami" (input — output). Przez przyjęcie powyższej definicji dokonano założenia, że nie nastąpi żadna modyfikacja w procesie produkcji ani też w zachowaniu się konsumenta. Jest to więc przyjęcie pewnej konstrukcji statycznej. Jeśli się natomiast tę hipotezę uchyli, jest rzeczą oczywistą, że następuje wzajemne oddziaływanie produkcji i konsumpcji na rynek, i odwrotnie. Nie można więc w badaniu nad efektywnością pominąć tych zależności.

Autorzy w całej pracy nie ukrywają i wyraźnie akcentują trudności, jakie wiążą się z określeniem produktywności pracy tejże gałęzi gospodarki narodowej. Zależy ona bowiem jednocześnie od producentów, importerów, reprezentantów i innych pośredników, hurtowników i detalistów wszelkich kategorii, i wreszcie od samych konsumentów. Pośredni wpływ posiada również na nią polityka gospodarcza państwa. Omawiając kierunki badania efektywności handlu, autorzy dochodzą do wniosku, iż nie można ograniczyć się wyłącznie do obserwacji działania mechanizmu rynkowego. Produktywność handlu rozpatrywać można tylko na tle całokształtu procesów gospodarczych, które wiążą się z procesem produkcji obrotu towarowego traktowanym jako całość. To samo odnosi się do konsumenta; zmiana w jego zachowaniu może w poważnym stopniu modyfikować pracę aparatu handlu. Jeśli na przykład konsument domaga się świadczenia przez handel dodatkowych usług zamiast wykonać je samemu wywołuje wzrost nakładu czynników produkcji na jednostkę obrotu. Rozpatrując to zjawisko pod kątem rozwoju działalności handlu, zmiana taka wydaje się pociągać za sobą obniżkę wydajności; tymczasem zapewniając konsumentowi wolny w/bór warunków kupna, przyczyniamy się do wzrostu zadowolenia, które jest ostatecznym celem tak produkcji, jak i handlu. Z drugiej strony, zachowanie się konsumenta może przyczynić się w efekcie do obniżenia kosztów obrotu, które jednak posiadać może różne aspekty. O ile obniżka nakładu czynników pracy na jednostkę obrotu wynika z faktu, że konsu-

ment zgadza się pomóc handlowi obsługując się samemu, wówczas tego wzrostu wydajności nie można zapisać po stronie aktywów aparatu handlu. Jednakże — zdaniem autorów — do obowiązku handlu należy danie konsumentowi okazji do włączenia się w ten proces i przyczynienia się do tego, by większa ilość dóbr była podzielona bez potrzeby stosowania dodatkowych nakładów. Struktura handlu powinna umożliwić konsumentowi wybór między różnymi metodami jego pracy i to w taki sposób, by mógł — o ile sobie tego życzy — osobiście przyczynić się do obniżki kosztów. Wymaga to ze strony handlu bardzo aktywnej postawy i dużej elastyczności świadczonych usług.

Dalszym problemem, któremu poświęcono wiele uwagi, jest znalezienie właściwego miernika, który byłby adekwatny dla wszystkich procesów rynku. Jest to problem niezwykle złożony ze względu na specyfikę tej gałęzi gospodarki narodowe i. Rozmaitość czynności wykonywanych przez poszczególne jednostki w różnych fazach (stadiach) obrotu, jak *i* ciągła ewolucja funkcji przez nie spełnianych w czasie i przestrzeni, wymaga — o ile pragnie się ściśle określić efektywność handlu — całkowitej oceny procesów rynkowych, tzn. uchwycenia globalnego kosztu zaangażowanych czynników we wszystkich fazach ruchu towaru. Jednakże sprowadzenie do minimum kosztów każdej z faz (ogniw) działalności gospodarczej nie zawsze będzie środkiem sprowadzenia do minimum globalnego kosztu całości procesów rynkowych. Zmniejszenie kosztu uzyskane z łatwością w pewnej fazie, może pociągnąć zwiększenie w innej fazie, i przeciwnie, niewielkie niekiedy zwiększenie czynników w obrocie towarowym dla takiej samej ilości dóbr i usług pozwoli zmniejszyć w poważnym stopniu absolutną wielkość nakładów niezbędnych do produkcji tych dóbr i tym samym zredukować globalny koszt własny czynników produkcji.

Trudności sprawia tu nie tylko określenie miary ,,wyjść" dóbr i usług, ale również kwestia wartościowania szeregu różnorodnych wielkości, jak na przykład wartości udzielanych klientowi rad, związek między jakością i ceną ofiarowanych dóbr i usług itd. Nie wszystkie bowiem cechy zjawisk związanych z realizacją usług handlowych ostatniemu nabywcy towaru są wymierne i dadzą się wyrazić w jednostkach naturalnych czy pieniężnych. Ponadto miernik wartościowy nie zawsze uwzględniałby wszystkie okoliczności dokonywania usług, a przede wszystkim nie wyrażałby ich „jakości". Natomiast mierniki wyrażone w jednostkach fizycznych posiadałyby charakter niejednorodny, co uniemożliwiłoby porównywanie usług między sobą. Mierzenie efektywności usług handlowych nasuwa konieczność znalezienia jakichś specyficznych rozwiązań dostosowanych do ich charakteru i warunków wykonywania.

Omawiając problemy badania efektywności handlu w poszczególnych państwach autorzy położyli nacisk na trzy zasadnicze punkty: znajomość ekonomicznych problemów handlu, źródła statystyczne charakteryzujące jego działalność i metody badania efektywności handlu w skali przedsiębiorstwa, państwowej i międzynarodowej.

Poznaniu przedmiotu badania autorzy poświęcili dużo miejsca, starając się przedstawić warunki ekonomiczne handlu przed i po wojnie, by uzy-

skać możliwie pełny obraz struktury i tendencji rozwojowych. W oparciu o posiadane materiały dokonano charakterystyki obecnej sytuacji ekonomicznej handlu państw Europy zachodniej, przez przeciwstawienie kontrastów w stosunku do okresu międzywojennego. W konkluzji autorzy dochodzą do wniosku, że produktywność aparatu handlu wzrosła w większości krajów w ciągu ostatnich lat. Jednak ta pozorna poprawa została w poważniejszej części zrealizowana kosztem konsumenta, tzn. przez redukcję usług świadczonych przez handel, aniżeli przez racjonalizację metod sprzedaży i wprowadzenie postępu. Tendencja oszczędzania kosztem konsumenta, małych stosunkowo inwestycji kontrastuje z sytuacją panującą przed wojną. Istnienie „korzystnego" dla sprzedawcy rynku w okrasie powojennym nie przemawiało za podjęciem poważniejszych inwestycji. Tendencja ta stanowi jednak pewien zarodek trudności na przyszłość. W chwili obecnej bowiem rynek przestał być już „korzystny" dla sprzedawcy i dlatego też należy podać w wątpliwość fakt, czy konsument zgodzi się ze swej strony na oszczędności, w miarę jak wyrażać się one będą w obniżce cen. Na zakończenie swego przeglądu tendencji autorzy wysuwają tezę, iż handel w Europie zachodniej stoi u zwrotu w swej ewolucji. Stało się to raczej dzięki okolicznościom zewnętrznym niż spontanicznemu wysiłkowi reorganizacyjnemu, że doszedł on dzisiaj do działalności bardziej wydajnej aniżeli przed wojną. Wydaje się, że obserwowany ostatnio rewolucyjny wprost rozwój form handlu w niektórych krajach kapitalistycznych zdaje się potwierdzać słuszność wysuniętej tezy.

Najbardziej interesujące dla polskiego czytelnika są rozważania dotyczące oceny materiału źródłowego oraz metod badania efektywności handlu europejskiego. W oparciu o przeprowadzone studium autorzy konstatują brak w zasadzie konsekwentnie opracowanych metod i techniki badania, co stanowi w chwili obecnej poważną przeszkodę dla przeprowadzenia dochodzeń w tym zakresie. Dość sceptyczne wnioski nasuwają również i istniejące źródła. W oparciu o informację Międzynarodowej Izby Handlowej, która przeprowadziła szczegółową inwentaryzację dotychczasowych badań w handlu w poszczególnych krajach, dokonują oni krytycznego przeglądu materiału źródłowego. Materiały te wykazują jednak poważne luki duże zróżnicowanie co do form i zakresu obserwowanych zjawisk. W sumie istnieją bardzo ograniczone możliwości wykorzystania dotychczasowych statystyk krajowych dla celów porównań międzynarodowych.

O ile dane statystyczne dotyczące zagadnień działalności handlu w skali krajowej pozostawiają dużo do życzenia, to o wiele obfitsze są materiały źródłowe odnoszące się do skuteczności działalności przedsiębiorstw handlowych. Wadą tych opracowań jest jednak to, że odnoszą się do pewnej określonej liczby przedsiębiorstw, gdyż uczestnictwo w badaniach ankietowych posiada charakter dobrowolny i dotyczy przede wszystkim przedsiębiorstw postępowych.

Dużo uwagi poświęcono porównywalności danych statystycznych między poszczególnymi krajami. Chodzi tu o ustalenie — w oparciu o zebrane w różnych krajach materiały — czynników, które wywierają wpływ na strukturę i funkcjonowanie aparatu handlu w każdym z tych krajów.

W pracy nie określono ściśle tych czynników, postulując jednak możliwie jak najbardziej szerokie ujęcie tego zagadnienia.

W konkluzji swych rozważań autorzy dochodzą do wniosku, że według rozpatrywanego w 1953 r. stanu materiałów statystycznych istnieją ograniczone możliwości oceny efektywności handlu i porównywalności jego wyników w skali międzynarodowej. Będące do dyspozycji materiały statystyczne w poszczególnych krajach nie mogą stanowić podstawy dla sformułowania nawet prowizorycznych odpowiedzi na pytania na szczeblu międzynarodowym. Dlatego też z braku chwilowej możności stosowania metody statystycznej należy się uciec do metody opisowej, która może oddać mimo swych licznych wad bardzo cenne usługi. Przeprowadzane natomiast ostatnio coraz częściej spisy handlowe oraz badania niewyczerpujące napawają optymizmem na przyszłość.

Dociekania nad opracowaniem metod badania produktywności handlu podjęte przez szereg ekonomistów, instytutów i zrzeszeń gospodarczych ulegają poważnemu rozproszeniu, wymagają one wzajemnej konfrontacji i współpracy na płaszczyźnie międzynarodowej, gdyż tylko w ten sposób uzyskać można będzie szybciej jakieś pozytywne rezultaty.

Opracowanie metod badania efektywności należy — zdaniem autorów — rozwijać w następujących trzech podstawowych kierunkach: 1. Badania globalnego kosztu danego produktu oraz ustalenia stosunku pomiędzy kosztami produkcji i obrotu towarowego; 2. Określenia najlepszych metod ustalania porównywalności dla różnych jednostek gospodarczych. W szczególności chodzi tu o konieczność jednolitego określenia funkcji przedsiębiorstw handlowych i opracowania koncepcji odpowiednich mierników; 3. Polepszenia analizy kosztów w przedsiębiorstwie. Pogłębiona analiza efektywności handlu może być przeprowadzona tylko poprzez prawidłową analizę podstawowych funkcji wykonywanych przez przedsiębiorstwo, głównym zaś miernikiem realizacji tych funkcji są koszty.

Istniejąca w chwili obecnej w handlu zachodnioeuropejskim atmosfera stwarza odpowiedni klimat dla rozwoju akcji podnoszenia efektywności pracy handlu. W kierunku tym zmierzają wysunięte przez grupę ekspertów zalecenia i propozycje, ujęte w 25 tezach zamieszczonych w aneksie.

Recenzowana praca swoim ujęciem zagadnienia odbiega od dotychczas znanych schematów w literaturze. Ze względu na analityczny charakter, praca stanowi bardzo pożyteczną lekturę, nieodzowną dla wstępnego studium badania efektywności handlu w skali makroekonomicznej. Zaletą pracy jest ponadto dyskusyjny, problemowy sposób ujęcia poruszanych zagadnień.

Stanisław Wierzchosławski

André Marchal, *La pensée économique en France depuis 1945,* Paris 1953, Presses Universitaires de France, ss. 240

Około roku 1950, u nas, jak również w Europie Zachodniej mówiono powszechnie o kryzysie burżuazyjnej myśli ekonomicznej. O tym kryzysie mówili marksiści i nie-marksiści. Od tego czasu wiele się zmieniło w teorii ekonomicznej.

Dzisiaj mówi się niekiedy o rozkwicie nauk ekonomicznych, a za przyczynę tego rozkwitu uważa się względnie pomyślny rozwój gospodarki w tych krajach.

W tej sytuacji nader ciekawe jest prześledzenie rozwoju myśli ekonomicznej we Francji w latach powojennych. Znany profesor Wydziału Prawa Uniwersytetu Paryskiego André Marchai w książce na ten temat, obejmującej lata 1945—1953, przedstawia stan myśli ekonomicznej we Francji w tym okresie oraz jej tendencje rozwojowe.

W przedmowie autor rozprawia się z poglądami głoszonymi również we Francji o kryzysie nauk ekonomicznych. A. Marchai stwierdza, że moina mówić o kryzysie ekonomii klasycznej, a nie myśli ekonomicznej jako całości. Wręcz przeciwnie, obserwujemy w latach powojennych wraz z kryzysem ekonomii klasycznej „odnowienie" w teorii ekonomicznej. Cała książka składająca się z trzech części jest jak gdyby uzasadnieniem tej tezy. Wskazuje w niej autor przemiany zachodzące w teorii ekonomicznej świadczącej o jej odnowieniu czy odrodzeniu. Przemiany te można określić jako dążenie do wyjścia z impasu, w jakim znalazła się teoria klasyczna oraz do jej ulepszenia poprzez usunięcie jej braków. Teoria klasyczna okazała się w dobie obecnej nieprzydatnym już instrumentem tłumaczenia zjawisk ekonomicznych, a przede wszystkim przestarzałym narzędziem dla praktyki gospodarczej.

W pierwszej części książki zatytułowanej „Ekonomiści o tradycji klasycznej" A. Marchai omawia prace czterech autorów, których zalicza do epigonów klasycyzmu. Są nimi nie tyle dlatego, że ich metoda zapożyczona jest od ekonomii klasycznej, ale dlatego, że treść ich pracy sięga do tematyki szkoły klasycznej. Tematy te zostały przez innych porzucone jako mało przydatne nauce ekonomicznej, która ma dostarczyć instrumenty d]a gospodarowania.

Jacques Rueff na przykład rozstrząsa na nowo zagadnienie własności prywatnej czyniąc z niej podstawę porządku społecznego. Wywody jego mają na celu podważenie teorii socjalistycznej.

Inny ekonomista zaliczony do tej kategorii, Maurice Allais, zajmuje się konkurencją jako podstawą „optimum społecznego", Louis Baudin i Daniel Willey kierują swe rozważania na zagadnienia wolności osobistej i ekonomicznej jako podstawy zdrowego społeczeństwa.

Tego rodzaju teorie leżą raczej w sferze filozofii ekonomii (jeżeli można by wydzielić taką gałąź wiedzy jako „pendant" do filozofii prawa). Prace te znajdują coraz mniej zwolenników i dlatego autor książki poświęca im zaledwie kilkanaście stron.

Druga część książki zatytułowana „Ekonomiści o koncepcji realistycznej i socjologicznej" jest najobszerniejsza i dzieli się na cztery rozdziały. Tutaj właśnie autor przedstawia nowe prądy i przeobrażenia myśli ekonomicznej Francji. Na wstępie A. Marchai wysuwa tezę, że w naukach ekonomicznych coraz bardziej umacnia się „pierwiastek ludzki i socjologiczny" tej nauki. Szereg jest zwolenników takiego ujęcia ekonomii: Emile James, Jean Marchai, Robert Mossé. Przedmiot ekonomii powinien przesunąć się według nich z gospodarowania rzeczami na stosunki między

ludźmi powstające w trakcie tego gospodarowania. Jest to niewątpliwie pewne zbliżenie do marksistowskiego ujęcia przedmiotu ekonomii politycznej. Ten proces odbywa się równocześnie, jak to nazywa autor, z „porzuceniem logiki introspektywnej i przejściem na realizm psychologiczny". To się uwidacznia w stosunku współczesnych ekonomistów do teorii marginalizmu. Sztandarowym przedstawicielem marginalizmu w dotychczasowym ujęciu jest Francois Perroux. Teoria ta jest obecnie coraz bardziej atakowana, zarzuca się jej brak realizmu psychologicznego.

Innym bardzo spornym zagadnieniem wokół którego krystalizuje się nowy nurt myśli ekonomicznej jest sprawa stosowania matematyki w ekonomii. Stosowanie matematyki w ekonomii ma swoich zwolenników i przeciwników; we Francji przeważają przeciwnicy. Zwolennikami stosowania matematyki w ekonomii są: M. Allais, M. Frechet i J. Ullmo, przeciwnikami zaś B. Nogaro, F. Oules i J. Chevalier. Hasłem przeciwników jest „uczłowieczenie" czy „uspołecznienie" teorii ekonomiczne]. Nie oznacza to jednak, że francuska teoria ekonomiczna odrzuca zupełnie matematykę jako instrument badawczy. Niektórzy uważają, że można pogodzić „realizm psychologiczny" z matematycznym ujęciem zjawisk lub procesów gospodarczych. Można ująć matematycznie zachowanie się podmiotu ekonomicznego „działającego". Przedstawicielem takiego psychologizmu jest P. L. Raynaud. Lansuje on na nowo stare w ekonomii pojęcie „homo economicus". Mentalność współczesnego „człowieka ekonomicznego" jest bardziej skomplikowana, a działanie bardziej refleksyjne od człowieka pierwotnego, z którym dawniej utożsamiano tę konstrukcję myślową.

Uspołecznienie ekonomii odbywa się również poprzez przejście od „ekonomizmu na socjologizm" (według wyrażenia A. Marchala). Temu zagadnieniu autor poświęca długi rozdział w drugiej części książki. Pojawienie się socjologicznego wydźwięku w teorii ekonomicznej we Francji Marchai przedstawia jako zjawisko równoległe z „makroekonomizmem" anglosaskim..

Anglosaska teoria ekonomiczna z Keynesem na czele zajmuje się od kilkunastu lat głównie gospodarką dużych jednostek ekonomicznych — makroekonomią. To samo zjawisko obserwujemy we Francji, z tym, że tutaj zwraca się większą uwagę na socjologiczno-psychologiczną stronę życia tych dużych jednostek. Pracom Keynesa właśnie zarzuca się we Francji brak socjologicznego wydźwięku Ekonomia anglosaska jest bardziej „matematyczna", jeżeli można tak powiedzieć, gdy tymczasem teoria francuska jest bardziej socjologiczna.

François Perroux opracował teorię o zachowaniu się jednostek makroekonomicznych i nazwał ją „ekonomią władczą". Dotychczas, według F. Perroux, siła, władza, przymus były uważane jako czynniki pozaekonomiczne i z tego względu nie brane pod uwagę w konstrukcjach teoretycznych w ekonomii. Tymczasem wywierają one wpływ „desymetryczny lub nieodwracalności" i dlatego te fakty dominacji powinny być uwzględnione w rozważaniach ekonomicznych. Dla uzupełnienia tych wywodów F. Perroux konstruuje również teorię „makrodecyzji", tj. możliwości wyborów w życiu gospodarczym dużych jednostek. Zastanawia się w niej nad czyn-

nikami, na podstawie których są podejmowane „makrodecyzje" i bada ich skutki.

Zasadnicze znaczenie dla makroekonomii ma analiza „struktur", czyli przekrojów gospodarczych. Chodzi tu przede wszystkim o to co u nas powszechnie nazywamy proporcjami w gospodarce narodowej. Niewątpliwie badanie proporcji oraz warunków ich równowagi jest bardzo ważne, gdy rozpatrujemy gospodarowanie jednostek makroekonomicznych. Szereg ekonomistów zajmuje się tym zagadnieniem, ale na ich czoło wysuwa się Pierre Dieterlen. Z tych badań wynika potrzeba zajęcia się rachunkiem społecznym w skali całego kraju (comptabilité nationale).

Prace z tego okresu posuwały się w ostatnich latach bardzo naprzód.

Inni ekonomiści tej grupy badają nie tylko struktury ekonomiczne, lecz również socjalne. Wiążą oni badania struktur socjalnych z zagadnieniami podziału dochodu narodowego. Tak na przykład Henri Aujac wysuwa nową teorię inflancji. To zjawisko monetarne, według niego, ma swoją przyczynę w zachowaniu się pewnych grup społecznych.

Jan Marchai tłumaczy powstawanie zysku poprzez działanie pewnej grupy społecznej, przedsiębiorców, na strukturę rynków. Zysk jego zdaniem jest dochodem „ludzi gwałtownych, tych którzy walczą i lubią walkę" (s. 119).

Osobny rozdział w teorii ekonomicznej stanowią problemy stosunków międzynarodowych. We Francji zagadnienia te są rozpatrywane w powiązaniu z badaniami struktur ekonomicznych zarówno jednego kraju, jak i pewnego zespołu krajów, gdyż one właśnie rzutują na stosunki gospodarcze między państwami. Dotyczy to przede wszystkim zagadnień równowagi bilansu płatniczego. Tymi problemami zajmuje się głównie J. Weiller oraz M. Byé.

F. Perroux wprowadza do badań nad stosunkami międzynarodowymi na terenie Francji pojęcie przestrzeni. Jest on zwolennikiem dużych przestrzeni ekonomicznych. Polityka europejska w dotychczasowej formie go nie zadowala. Jest on zwolennikiem światowego powiązania tych zagadnień, utworzenia wspólnego rynku i jednego bloku ekonomicznego całego świata. Tymi zagadnieniami zajmują się również M. Byé i E. Teillac; inne jest jednak ich stanowisko w stosunku do problemów integracji ekonomicznej państw kapitalistycznych. M. Byé uważa poglądy F. Perroux za utopijne, E. Teillan widzi powiązanie tego rodzaju problemów w bilateralizmie typu unii ekonomicznej francusko-włoskiej.

W ostatnim rozdziale drugiej części książki autor analizuje zmiany, jakie zaszły w metodzie ekonomii politycznej. Zmiany te można by określić jako przejście od statyki do dynamiki, tak zresztą zatytułował ten rozdział sam autor. Niektórzy jednak twierdzą że chodzi tylko o „zdynamizowanie" statyki.

Element czasu jest wprowadzony do badań ekonomicznych w pojęciu „mnożnika". Szereg ekonomistów francuskich zajmuje się elementem czasu w teorii ekonomicznej.

Jean Chevalier w swej pracy z zakresu historii doktryn ekonomicznych próbuje wykazać istnienie pewnego rytmu ewolucji ekonomicznej świata,

istnienie pełnego cyklu tej ewolucji zamykającego się w trzech wiekach. Co trzy wieki powtarza się nowy cykl. Jest to niewątpliwie swoista próba wprowadzenia elementu czasu do ekonomii.

Inny ekonomista, Jean Fourastié, konstruuje teorię rozwoju gospodarki współczesnej, której siłą napędową jest postęp techniczny. Teoria ta jednak nie przypomina w niczym teorii materializmu historycznego.

Trzecia część książki nosi tytuł „Ekonomiści obserwacji". Marchai zalicza się do tej grupy przedstawicieli czystego empiryzmu, którego głównym przedstawicielem na gruncie francuskim był François Simiand. Według tego kierunku, teoria ekonomiczna powinna stwierdzać, tłumaczyć, a nie osądzać ani zalecać. Obecnie zwolennikami tego kierunku we Francji są: A. Piatier, R. Marjolin i Ch. Morazé.

Inni próbują powiązać obserwację z doświadczeniem, między innymi poprzez konstruowanie nowych pojęć. Dumontier wynalazł pojęcie „mulier oeconomica" dla określenia sposobu zachowania się pewnych grup zawodowych we Francji. To zachowanie polega na rozdwojeniu „między uświadomieniem sobie swego interesu przez zainteresowanego a mnożnością decydowania" (s. 177).

Szczególną pozycję zajmuje tutaj Alfred Sauvy. Jest *on* raczej demografem niż teoretykiem ekonomii. Tym niemniej jego prace, zwłaszcza o przewidywaniu ekonomicznym, wysuwają go na czołowe miejsce wśród ekonomistów francuskich. Wykazuje się on bardzo oryginalną metodą przewidywania. Potrafi świetnie łączyć analizę z interpretacją wyników obserwacji i przy pomocy swoistej intuicji „przepowiadać" przyszłą koniunkturę gospodarczą. Według A. Marchala jego metoda jest podobna do sztuki lekarskiej, gdzie intuicja odgrywa z pewnością jakąś rolę.

Zagadnieniami koniunktury zajmuje się również André Vincent. Posługuje się przede wszystkim badaniami nad dochodem narodowym i majątkiem narodowym. Jego największą zasługą są badania nad związkami przyczynowymi ewolucji ekonomicznej.

Na zakończenie rozdziału autor wylicza trzy instytuty we Francji, które zajmują się badaniami życia gospodarczego.

Książka A. Marchala spełnia zadania, jakie stawiał sobie autor. Daje ona przegląd zasadniczych tendencji w literaturze ekonomicznej po drugiej wojnie światowej na przestrzeni 8 lat.

Przedstawia w niej autor nowe nurty rysujące się w francuskiej myśli ekonomicznej, a nie omawia w zasadzie twórczości naukowej poszczególnych ekonomistów. Prace poszczególnych autorów służą raczej na poparcie wysuwanych tez. Zresztą wydaje się, że w chwili obecnej nie ma we Francji tak wielkiego ekonomisty, którego praca stanowić by mogła osobny rozdział sam dla siebie. W przyszłości wyjątek może będą stanowić prace François Perroux i Alfreda Sauvy.

Załącznik bibliograficzny na końcu książki zawiera kilkadziesiąt nazwisk. W treści książki ilość nazwisk, która się powtarza w różnych rozdziałach, jest niewielka. Świadczy to o tym, że naukowcy o poważniejszym ciężarze gatunkowym są nieliczni.

Czytającego książkę zaskakuje stopień powiązania francuskiej myśli

ekonomicznej z pracami autorów zagranicznych, zwłaszcza anglosaskich. Jest rzeczą oczy wist », że tych powiązań nie może nie być, ale można stwierdzić z całą pewnością, że prace ekonomistów anglosaskich stanowią bardzo często odskocznię od rozważań i badań ekonomistów francuskich. Mowa była już poprzednio o odrębności w tendencji rozwoju ekonomii we Francji w stosunku do ekonomii anglosaskiej; tym niemniej nie można mówić o „szkole francuskiej" w teorii ekonomicznej ani obecnie, ani w przeszłości.

W książce wymienieni są dwaj ekonomiści — marksiści Henri Denis i Charles Bettelheim, przy czym tego drugiego A. Marchai nazywa socjologiem — ekonomistą. Ich prace nie stanowią osobnego rozdziału w książce. Nazwiska ich przewijają się w różnych częściach książki z racji omawiania poszczególnych problemów.

Język książki jest łatwy, styl bardzo potoczysty. Jest ona ciekawa i godna polecenia każdemu, kto się interesuje historią doktryn ekonomicznych.

Zygmunt Kowalczyk

Zdzisław Fedorowicz, *Kierunki przebudowy systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych,* Warszawa 1958, PWG, ss. 189

Opracowanie stanowi podsumowanie szerokiej dyskusji, jaka się w ostatnich latach toczyła na łamach polskich czasopism gospodarczych i naukowych na temat przebudowy systemu finansowego przedsiębiorstw. Przy referowaniu aktualnego stanu dyskusji autor wykorzystuje w pięciu kolejnych rozdziałach opracowania wypowiedzi blisko stu ekonomistów krajowych i zagranicznych, ocenia je krytycznie i rozwija własne poglądy, które z natury rzeczy noszą znowu charakter dyskusyjny. W ten sposób zostały przezeń omówione następujące grupy zagadnień: ceny i rozliczenia między przedsiębiorstwami, koszty własne przedsiębiorstw, akumulacja pieniężna i jej podział, finansowanie środków obrotowych, finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów. Autor nie przedstawia oddzielnie całokształtu gospodarki funduszami własnymi przedsiębiorstw ani też całokształtu gospodarki finansowej centralnych zarządów, poruszając związane z tym kwestie fragmentarycznie przy okazji omawiania powyższych grup zagadnień. Uzupełnia natomiast swe opracowanie przez sformułowanie w uwagach wstępnych podstawowych założeń „modelowych", będących skrótem argumentacji i wniosków wyprowadzonych w swojej wcześniejszej pracy: *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym* (Warszawa 1957, PWN). W ten sposób recenzowana praca jest w pewnym sensie kontynuacją poprzedniej, aczkolwiek różniącą się od niej swoim w dużej części publicystycznym charakterem.

W pewnej mierze publicystyczny charakter musi też z konieczności posiadać niniejsza recenzja. Niesposób referować poglądów autora na kierunki przebudowy systemu finansowego nie przeciwstawiając im własnych uwag krytycznych, a ewentualnie także kontrpropozycji. Ze względu

na obszerność poruszanej przez autora problematyki trudno zająć się przy tym na równi wszystkimi wymienionymi zagadnieniami, toteż najszersze omówienie znajdą tylko niektóre kwestie, zwłaszcza gdy ich sposób potraktowania budzi u recenzenta większe wątpliwości. Powyższy tryb postępowania usprawiedliwia w pełni ta okoliczność, że sam autor w podobny sposób podchodzi do przedmiotu swej pracy: szeroko zajmuje się przede wszystkim tymi kwestiami, w stosunku do których może przedstawić własne rozwiązania. Czasem zagadnienia o charakterze nawet podstawowym rozważa tylko bardzo ogólnie, jeśli nie przeciwstawia im własnych koncepcji.

W rozdziale pierwszym autor omawia gromadzenie przez przedsiębiorstwa dochodów pieniężnych ze sprzedaży, koncentrując się w tym zakresie na dwóch zagadnieniach: cen i rozliczeń. Zagadnienie cen posiada wyraźne aspekty finansowe, choćby przez to, że stanowią one swoim poziomie o wielkości dochodów pieniężnych przedsiębiorstw, jednakże wykracza zarazem zdecydowanie poza przedmiot finansów, stanowiąc najbardziej węzłowy problem ekonomii politycznej w ogólności. Stąd bezsporna konieczność zajmowania się cenami w związku z systemem finansowym przedsiębiorstw, a zarazem znaczna trudność zakreślenia właściwego zasięgu tego zainteresowania. Autor znalazł bardzo szczęśliwe wyjście z tej skomplikowanej sytuacji. Dopatrując się najistotniejszego problemu przebudowy systemu cen w dwojakiej podstawie ich konstrukcji, zajął się finansowymi konsekwencjami budowy cen zbytu na różnych zasadach, dochodząc przy tym do wniosku, że z punktu widzenia gospodarki finansowej przedsiębiorstw, jak i zresztą gospodarki budżetowej, ustalanie cen zbytu środków produkcji na poziomie zbliżonym do przeciętnych kosztów własnych nie jest bynajmniej korzystne. Argumentacja w powyższym zakresie jest jednak najzupełniej chyba niepotrzebnie przeprowadzona na kanwie dawnego, raczej doktrynalnego sporu o „rzeczywisty" czy „formalny" charakter realizacji produkcji w obrocie między przedsiębiorstwami państwowymi. Autor nie wypowiada się na temat zasad prawidłowego kształtowania cen. Zdaniem autora, prawidłowy z punktu widzenia gospodarki finansowej jest każdy system cen, który w odróżnieniu od obecnego nie upośledza pod względem poziomu akumulacji pewnych gałęzi produkcji, który nie prowadzi do stałego zagrożenia rentowności całych grup przedsiębiorstw itp.

W rozdziale drugim autor omawia koszty własne w systemie finansowym przedsiębiorstw. Podobnie jak ceny, nie stanowią one zagadnienia wyłącznie finansowego. Za najistotniejsze problemy finansowe autor przyjmuje tu określenie zasięgu pojęcia kosztu, jaki stanowi o poziomie czystego dochodu, oraz rozliczanie go w czasie, mianowicie w tych wszystkich przypadkach, gdy okresy dokonywania wydatków pieniężnych nie pokrywają się z okresami zarachowywania ich do kosztów produkcji. Najważniejsze kwestie wysuwa w powyższym zakresie gospodarka remontowa.

Chodzi tu przede wszystkim o zlikwidowanie dualizmu w zakresie źródeł finansowania remontów kapitalnych z jednej oraz remontów średnich i bieżących z drugiej strony. Zabierając głos w tej kwestii autor

opowiada się za ideą funduszu inwestycyjno-remontowego jako jednolitego źródła finansowania całości nakładów renowacyjnych oraz restytucyjnych. Wprowadza jednak pewną istotną modyfikację do głoszonych dotąd na ten temat poglądów, zaznacza bowiem (co prawda tylko w notce — na s. 66—67), że remonty zamykające się nieznaczną sumą, która może być zaliczona bezpośrednio w ciężar kosztów bez obawy wypaczenia kalkulacji danego okresu, nie potrzebują być rozliczane przez system odpisów na fundusz inwestycyjno-remontowy. Ponieważ temu warunkowi odpowiadają z reguły remonty bieżące, autor wypowiada się przeto właściwie za rozszerzeniem dotychczasowego funduszu amortyzacyjnego na remonty średnie, przy równoczesnej tylko zmianie ogólnych zasad gospodarowania tym funduszem. Jest to zatem rozwiązanie, które można by zakwalifikować raczej jako „doskonalenie" aniżeli „przebudowę" obecnie funkcjonującego systemu. Nasuwa się przy tym wątpliwość — po co zmieniać powszechnie przyjętą nazwę funduszu amortyzacyjnego na fundusz inwestycyjno-remontowy? Wydaje się także, że autor niepotrzebnie przykłada większą wagę do zasięgu funduszu inwestycyjno-remontowego, aniżeli do zasad gospodarowania tym funduszem. Ogromna większość wad związanych z funkcjonowaniem dotychczasowego systemu związana była z odmiennym traktowaniem tego funduszu od innych środków własnych przedsiębiorstw, co powodowało, że przedsiębiorstwa traktowały w praktyce środki funduszu amortyzacyjnego jako środki pochodzące ze źródeł zewnętrznych (jako swego rodzaju „dotacje" celowe — na remonty kapitalne oraz inwestycyjne). Unormowanie tego zagadnienia powinno nastąpić w sposób zasadniczy, podczas gdy ustalenie zasięgu remontów objętych systemem odpisów amortyzacyjnych musi z konieczności być uwarunkowane głównie względami natury praktyczno-ewidencyjnej. Autor stoi następnie na stanowisku, że ustalanie norm amortyzacji (podobnie jak normatywów środków obrotowych) powinno być pozostawione samym przedsiębiorstwom. Wobec obawy generalnego zaniżania tych norm ze strony przedsiębiorstw, wydaje się w każdym razie niezbędne centralne ustalanie dolnej ich granicy, co nie naruszając zbytnio samodzielności przedsiębiorstw, mogłoby zapewnić większą porównywalność między poziomem kosztów poszczególnych przedsiębiorstw. Autor się tym zagadnieniem w ogóle nie zajmuje.

W rozdziale trzecim autor omawia akumulację pieniężną przedsiębiorstw. Najważniejszym zagadnieniem jest tu podział akumulacji. Podziału tego dokonuje się w pierwszym rzędzie przy pomocy mechanizmu podatku obrotowego w postaci różnicy między ceną zbytu i ceną fabryczną poszczególnych wyrobów, który, zdaniem autora, najlepiej realizuje postulat regulowania zyskowności przedsiębiorstw (termin rentowność autor rezerwuje dla określenia stosunku całej akumulacji jednostkowej do kosztów własnych). Stąd wielkie znaczenie, jakie autor przywiązuje do problematyki cen fabrycznych. Wiązanie regulacyjnej roli podatku obrotowego z konstrukcją podatku „różnicowego" może jednak budzić wątpliwości. Podatek w postaci różnicy cen, obliczany z uwzględnieniem w cenie fabrycznej narzutu zysku, nie może jednocześnie stanowić o wysokości tego narzutu. Najpierw jest bowiem obliczany w cenie fabrycznej narzut zysku,

a następnie dopiero — jako różnica końcowa między ceną zbytu a ceną fabryczną — podatek obrotowy. O regulacyjnej roli podatku obrotowego można by chyba mówić tylko w przypadku takiej konstrukcji, w które] stawki podatkowe określane są z góry (procentowo lub kwotowo), a zysk oblicza się jako różnicę końcową między ceną zbytu a kosztem własnym, powiększonym o narzut podatku obrotowego. Dopatrywanie się zatem mechanizmu regulacji zyskowności w podatku obrotowym w jego postaci „różnicowej" jest oczywistym nieporozumieniem, chyba że autor posługuje się określeniem „regulacji" w innym aniżeli to powszechnie jest przyjęte znaczeniu, czego jednak wyraźnie nie precyzuje.

Przedmiotem rozważań autora w zakresie narzutu zysku są w szczególności dwie kwestie: w stosunku do jakiej wielkości powinien być obliczany narzut zysku i jaka powinna być wysokość tego narzutu. Autor wypowiada się najpierw za zerwaniem ze stosowaną dzisiaj metodą obliczania narzutu zysku od łącznej kwoty planowanych kosztów własnych wyrobów; podstawą tą nie powinny być jednak także same tylko koszty osobowe. Aby nie przeciwdziałać postępowi technicznemu, należałoby włączyć do tej podstawy ponadto koszty amortyzacji maszyn i urządzeń. Proponowana metoda może posiadać pewne dodatnie strony w porównaniu ze stosowaną dotąd, pociąga jednak za sobą nowe niebezpieczeństwa, związane z tym, że stopa zysku, w zwiększeniu której są pracownicy przedsiębiorstw w sposób oczywisty zainteresowani, uzależniona zostaje w głównej mierze od wysokości funduszu płac, a więc od wielkości, w zwiększaniu której pracownicy są również jak najbardziej zainteresowani.

Stosunkowo dużo miejsca autor poświęca zagadnieniu narzutu zysku, jednak nie tyle, ile wymaga jego znaczenie. Nierozstrzygnięte pozostaje bowiem zagadnienie wysokości tego narzutu. Autor stwierdza po prostu: „O wysokości narzutu zysku, jaki powinien być wliczany do cen fabrycznych wyrobów przemysłowych, nie można decydować w oparciu o przesłanki natury teoretycznej: z punktu widzenia teoretycznego nie można powiedzieć, że narzut pięcioprocentowy ma wyższość nad narzutem dziesięcioprocentowym czy odwrotnie. Zagadnienie to należy rozstrzygać wyłącznie na gruncie praktycznym" (s. 94). Przesłanki praktyczne w powyższym zakresie wynikać zaś mają z przeznaczenia funduszów pieniężnych, tworzonych z zysku przedsiębiorstw przemysłowych. Tymczasem przeznaczenie to może być, rzecz oczywista, kształtowane zupełnie dowolnie i w rozmaitych okresach czasu niejednakowo. Sam autor stwierdza, że trudno jest ściśle określić prawidłowy stosunek wydatków podejmowanych na rozbudowę gospodarki przedsiębiorstw ze źródeł scentralizowanych, do takich samych wydatków podejmowanych ze środków własnych przedsiębiorstw. Podobna dowolność może także panować przy określaniu zapotrzebowania przedsiębiorstw na dodatkowe wynagrodzenia dla pracowników, pokrywane z zysku, jak i przy określaniu wysokości wpłat z zysku przedsiębiorstw do budżetu państwa. W ten sposób zagadnienie wysokości narzutu zysku staje się nawet „na gruncie praktycznym" nierozwiązalne inaczej, jak tylko w drodze całkowicie arbitralnych decyzji organów zwierzchnich.

Omawiając zagadnienie podziału zysku autor zajmuje się m. in. szerzej „podatkiem dochodowym", jaki zastąpić ma dotychczasowe wpłaty z zysku do budżetu. Nie chodzi tu tylko o zmianę nazwy, chodzi o to, by wpłata z tego tytułu do budżetu nie następowała, jak dotąd, w wysokości końcowej różnicy po dokonaniu odliczeń na fundusz zakładowy oraz fundusz rozwoju przedsiębiorstwa, lecz na odwrót — w pierwszej kolejności, wyznaczając w ten sposób część zysku przeznaczoną na powyższe cele. Celem podatku dochodowego ma być zatem ograniczenie tej części zysku, która pozostaje do podziału między pracowników przedsiębiorstwa, finansowania inwestycji zdecentralizowanych oraz uzupełniania własnych środków obrotowych. Konieczność tego ograniczenia występuje tym silniej, im wyższa jest w danym przedsiębiorstwie stopa zyskowności. Stąd postulat skonstruowania skali podatkowej w taki sposób, by stopa podatkowa wzrastała przy wzroście stopy zyskowności. Autor ilustruje tego rodzaju konstrukcję obszernym przykładem liczbowym. Powyższe rozważania i konkluzje mogą jednak budzić wątpliwości, jeśli się zważy, że przy „różnicowej" metodzie opodatkowania obrotu stopa zyskowności jest kształtowana w postaci stałego narzutu zysku; wydawałoby się więc, że narzut ten może być ustalany w taki sposób, by nie trzeba go było następnie korygować przy pomocy tak skomplikowanej konstrukcji podatku dochodowego. Inna byłaby oczywiście sytuacja, gdyby zysk stanowił różnicę pozostałą po odliczeniu od akumulacji podatku obrotowego, czego jednak autor nie zakłada.

W rozdziale czwartym autor zajmuje się problematyką środków obrotowych przedsiębiorstw, a w szczególności normowaniem własnych środków obrotowych i źródłami ich pokrycia finansowego. Stanowisko autora zajmowane w tych kwestiach odpowiada na ogół utartym już poglądom. Omawiając środki obce znajdujące się w dyspozycji przedsiębiorstw autor słusznie krytykuje ograniczenie pasywów stałych przedsiębiorstw przemysłowych tylko do zobowiązań z tytułu płac, co odebrało im większe praktyczne znaczenie. Przechodząc następnie do zagadnień kredytowych autor ogranicza się do uwag na temat klasyfikacji kredytów bankowych, interpretacji tzw. zasad kredytowania oraz roli oprocentowania kredytów. Wydaje się to niewystarczające.

Istnieje oczywista trudność w rozgraniczeniu problematyki kredytu na część ‚przynależną" tematycznie do systemu finansowego przedsiębiorstw oraz część stanowiącą właściwą treść systemu kredytowo-bankowego. Analogiczne trudności autor szczęśliwie rozwiązał w dziedzinie rozliczeń za dostawy między przedsiębiorstwami. Rozważając zagadnienie kredytu autor nie sili się natomiast na jakieś wyraźniejsze rozgraniczenie tej problematyki, traktując po prostu skrótowo o najważniejszych aktualnych problemach przebudowy systemu kredytowego. Tymczasem zakreślonemu tytułem tematowi pracy mogłoby odpowiadać z problematyki kredytowej jedyne zagadnienie opłacalności kredytu dla przedsiębiorstw, która stanowi o korzystaniu przez przedsiębiorstwa z kredytu bankowego. Wszelkie pozostałe zagadnienia kredytowe, jak na przykład właśnie klasyfikacja kredytów czy zasady kredytowania, wykraczają właściwie poza bezpośredni zasięg rozważań na temat systemu finansowego przedsiębiorstw.

W rozdziale piątym autor omawia finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów. Po przeprowadzeniu klasyfikacji nakładów na reprodukcję środków trwałych z punktu widzenia potrzeb gospodarki finansowej autor koncentruje uwagę na inwestycjach i remontach finansowych z funduszów zdecentralizowanych oraz na inwestycjach finansowanych z funduszów scentralizowanych (ogólnopaństwowych). W tym ostatnim zakresie autor zastanawia się w szczególności, czy prawidłowszą formą z punktu widzenia gospodarki przedsiębiorstw jest finansowanie inwestycji z budżetu, czy kredytem bankowym. Wbrew powszechnym na ogół głosom za zwiększaniem udziału kredytu bankowego (średnio- i długoterminowego) w finansowaniu inwestycji scentralizowanych, autor opowiada się stanowczo za bezzwrotnym, jednakże oprocentowanym finansowaniem budżetowym odnośnych nakładów inwestycyjnych. Uzasadniając swe stanowisko autor stwierdza, że po pierwsze — przeznaczanie części zysku na spłatę kredytów inwestycyjnych nie uruchomi żadnych bodźców ekonomicznych, a po drugie — skomplikuje rozliczenia przedsiębiorstw z bankiem i budżetem.

Pierwsze opiera się na przeświadczeniu, że nie jest celowe podnoszenie minimum opłacalności inwestycji przez wprowadzenie, poza oprocentowaniem, rocznej raty umorzeniowej kredytu, skoro to minimum opłacalności musi być ustalane na podstawie obrachunku efektywności inwestycji w skali całej gospodarki narodowej (autor zaznacza zresztą przy tym także, że w razie potrzeby odpowiednie zwiększenie oprocentowania mogłoby z powodzeniem zastąpić raty umorzeniowe kredytu). Stwierdzenie to może budzić poważne wątpliwości, tym bardziej że autor nie wskazuje na żadne przesłanki, na których można by oprzeć obliczenie jakiejś obowiązującej wszelkie przedsiębiorstwa, ogólnogospodarczej normy efektywności inwestycji (do zagadnienia tego jeszcze powrócę w końcowej części rozważań). Główną rolę zdaje się jednak odgrywać u autora obawa przed skomplikowaniem rozliczeń z budżetem. Komplikacje te związane są z faktem, że źródłem spłaty kredytów inwestycyjnych mogłaby być tylko ta część akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw, która obecnie przypada budżetowi państwa, głównie w postaci podatku obrotowego, Należy przy tym stwierdzić (czego autor zresztą nie czyni), że w przypadku gdy podatek obrotowy obliczany jest w postaci różnicy cen między ceną zbytu i ceną fabryczną, przedsiębiorstwa nie mają po prostu z czego spłacać rat umorzeniowych kredytu. Wszelkie zwiększenie dochodów na skutek dokonanych nakładów inwestycyjnych, które stanowi naturalne źródło spłaty kredytów inwestycyjnych, jest bowiem przy obowiązującej metodzie obliczenia podatku obrotowego przejmowane w całości do budżetu. Autor traktuje różnicową postać podatku obrotowego za najwłaściwszą formę opodatkowania obrotu, czego nie może, rzecz oczywista, pogodzić z szerokim zastosowaniem zasady kredytowania nakładów inwestycyjnych.

Zagadnienie to dotyczy nie tylko inwestycji scentralizowanych, lecz i w większym nawet stopniu zdecentralizowanych. Autor pomija natomiast tę kwestię przy omawianiu inwestycji zdecentralizowanych, wbrew powszechnej praktyce, jak i nie mniej powszechnemu przeświadczeniu o celo-

wości finansowania tych inwestycji w dużej części kredytem bankowym. Autor zadowala się stwierdzeniem, że kredyty bankowe, jakie przedsiębiorstwa mogą zaciągać na finansowanie inwestycji zdecentralizowanych, antycypują w istocie rzeczy akumulację własnych środków inwestycyjnych tych przedsiębiorstw (w postaci amortyzacji oraz określonej części stałego narzutu zysku przeznaczonej na cele inwestycyjne), co stanowi niesłuszne zawężenie zagadnienia. Spłata tego kredytu powinna właśnie następować z przyrostu zysku, czego się nie da pogodzić z obowiązującym systemem rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem z tytułu podatku obrotowego.

Nasuwają się jeszcze inne wątpliwości. Czy oprocentowanie dotacji budżetowych na cele inwestycyjne ma następować bez końca? W przypadku kredytu bankowego jego spłata stanowi o kresie oprocentowania, w przypadku dotacji bezzwrotnej — brak takiego kresu. Autor wspomina co prawda o możności spłaty dotacji budżetowej z funduszu inwestycyjno-remontowego, jeśli przedsiębiorstwo uzna to za najlepsze wykorzystanie tego funduszu, w takim jednak przypadku przedsiębiorstwa musiałyby ograniczać swe inwestycje zdecentralizowane dla zwrotu dotacji uzyskanych poprzednio na inwestycje scentralizowane, co nie wydaje się ani celowe, ani zresztą w praktyce skuteczne (ograniczoność środków tego funduszu). Nie jest też jasna sprawa oprocentowania dotacji na budowę nowych przedsiębiorstw. Autor słusznie postuluje, by oprocentowanie tych środków obciążało centralne zarządy odpowiedzialne za budową nowych obiektów, jednakże tylko do czasu uruchomienia nowych przedsiębiorstw, a co potem?

Poza powyższymi uwagami, jakie nasuwają się w toku lektury omawianej książki, warto zwrócić uwagę na niektóre kwestie o charakterze może luźniej powiązanym z zasadniczym przedmiotem rozważań, niemniej o dużym znaczeniu dla gospodarki finansowej przedsiębiorstw w ogólności. W tym zakresie pragnę się tu ograniczyć do najbardziej spornych zagadnień, tj. redystrybucyjnej roli cen oraz opodatkowania przedsiębiorstw państwowych.

Przede wszystkim budzi wątpliwości samo pojęcie redystrybucyjnej funkcji cen, jakim posługuje się autor przy omawianiu zagadnienia przesuwania akumulacji pieniężnej między gałęziami przemysłu na skutek odchylenia cen od wartości. Potrzeba przesuwania akumulacji pieniężnej między gałęziami produkcji jest zupełnie oczywista, wykorzystywanie dla tego celu mechanizmu cen może także nie budzić zastrzeżeń, nie jest tylko całkowicie bezsporne określenie tej funkcji cen jako redystrybucyjnej. Podział dochodu narodowego uwarunkowany jest na równi kształtowaniem się dochodów pieniężnych oraz cen, zagadnieniem dyskusyjnym jest jednak, czy rolę cen w tym zakresie wiązać z pierwotnym czy wtórnym podziałem. Wiele argumentów przemawia za tym, by ceny traktować jako czynnik pierwotnego, a nie wtórnego podziału, rezerwując miano redystrybucji jedynie dla zmian w podziale dochodu narodowego wywołanych przemianami w kształtowaniu się dochodów pieniężnych. Pomijając już jednak nawet tę wątpliwość, zasadnicze zastrzeżenia musi wywołać sposób sformułowania przez autora tej funkcji cen, a mianowicie wiązanie jej z odchy-

leniem cen od wartości (,,całkowity zanik tej funkcji mogą zapewnić tylko ceny zbytu, dokładnie w każdym momencie odpowiadające wartości sprzedawanych produktów" — s. 26). Ponieważ wartość poszczególnych produktów jest w praktyce niewymierna, nie można by w ten sposób nigdy stwierdzić na pewno, czy mamy, czy nie mamy do czynienia z działaniem redystrybucyjnym cen. Przy tego rodzaju definicji pojęcie to traci w ogóle na znaczeniu. Posługując się pojęciem funkcji redystrybucyjnej cen należałoby dopatrywać się przejawów tej funkcji raczej w każdym fakcie zmiany poziomu cen (analogicznie do sposobu przejawiania się funkcji redystrybucyjnej przy pomocy przemian w poziomie dochodów pieniężnych). Zagadnienie powyższe nie stanowi głównego przedmiotu rozważań, nie uprawnia to jednak do przedstawiania go w sposób budzący tak wiele wątpliwości, bez zwracania przy tym uwagi na jego dyskusyjność.

Charakter oraz rola podatku obrotowego w gospodarce przedsiębiorstw budzi także w ujęciu autora poważne wątpliwości. Autor polemizuje przede wszystkim z poglądami, jakoby podatek obrotowy obciążał choćby w jakiejkolwiek części konsumenta towarów. Jest to, zdaniem autora, nieporozumienie, jako że zniesienie tego podatku nie pozwoliłoby na obniżenie cen towarów i podwyższenie przez to realnych dochodów ludności. Nie można przeto także traktować podatku jako jednego z czynników tworzących cenę towaru. Całe to rozumowanie przeprowadzone jest zresztą w jednej z notek, przez co autor zdaje *się* jeszcze podkreślać oczywistość swoich poglądów w powyższym zakresie. Tymczasem sprawa wcale nie jest tak oczywista, a poglądy odmienne takim ,,nieporozumieniem". Czy można na przykład twierdzić, że ceny warunkują zawsze jednostronnie akumulację pieniężną przedsiębiorstw, przecież stanowią one w istotny sposób o dochodach budżetowych z gospodarki uspołecznionej, posiadają zatem również aspekt fiskalny. Na czym opierać stwierdzenie, że podatek obrotowy nie obciąża w ogóle konsumpcji? Byłoby tak może, gdyby ceny mogły zapewniać przedsiębiorstwom jakiś stały poziom dochodów, mający być wyrazem wartości „produktu dla społeczeństwa"; polityka cen nie stawia sobie jednak wcale takiego celu. Także stwierdzenie, że ceny produktów muszą być cenami równowagi popytu i podaży nie przynosi podobnego rozwiązania. Nie ma bowiem jakiegoś jedynego, obiektywnego poziomu równowagi, a w związku z tym nie ma też jedynego określonego poziomu cen równowagi. Ceny te mogą być kształtowane wyżej lub niżej, Zależnie na przykład od planowanych rozmiarów produkcji danego rodzaju produktów, przynosząc większe albo mniejsze dochody z produkcji i obciążając tym samym w niejednakowym stopniu konsumenta. Sam autor stwierdza poza tym niejednokrotnie wprost, że ceny ,,muszą być narzędziem kształtowania spożycia produkcyjnego i konsumpcyjnego różnych wyrobów" (s. 80), że „wysokie ceny, znacznie przekraczające wartość produktów, mają cele wyraźnie prohibicyjne, ograniczenia spożycia" (s. 81) itp. Skoro więc „przedsiębiorstwa przemysłowe... muszą otrzymywać w postaci cen zbytu raz wyższy, raz niższy ekwiwalent poniesionych nakładów" (s. 81), zdaje się być oczywiste, że podatek obrotowy, który służy dla przekazywania podstawowej części dochodów przedsiębiorstw do bu-

dżetu, obciąża częstokroć w jakiejś części konsumenta. Interesującym studium na ten temat jest K. Ostrowskiego *Zagadnienie istoty i celowości podatków do gospodarki państwowej* („Państwo i Prawo" 1957, nr 2). Sam zajmowałem się także, marginesowo zresztą, tym zagadnieniem: *W sprawie nowego systemu finansowania przedsiębiorstw państwowych* („Myśl Gospodarcza" 1957, nr 7). Szkoda, że autor pominął te opracowania w swoich rozważaniach, być może polemika z tezami tych prac pozwoliłaby na pełniejsze wyrażenie poglądów autora w omawianej tu materii, przez co brzmiałyby one bardziej przekonywająco.

Zastrzeżenia budzi następnie także utożsamianie podatku obrotowego w postaci różnicy cen z podatkiem o przedmiotowej budowie stawek (s. 84). Przedmiotowa konstrukcja podatku obrotowego oznacza system stawek podatkowych zróżnicowanych dla poszczególnych wyrobów lub ich grup. Rzecz oczywista, podatek „różnicowy" jest w swym efekcie przedmiotowy, odmienność jego polega jednak na tym, że nie posiada z góry określonych stawek podatkowych (przyjęcie, że „stawką" podatkową jest każdorazowa różnica między ceną zbytu i ceną fabryczną oznacza w rzeczywistości brak określonych z góry stawek dla poszczególnych wyrobów lub ich grup), w miejsce tego zachodzi natomiast potrzeba określania z góry cen fabrycznych dla poszczególnych wyrobów, co jest już całkiem innym zagadnieniem. Powyższe odmienności stanowią, że podatek „różnicowy" nie zasługuje właściwie w ogóle na nazwę „obrotowego", obrót przestaje tu bowiem być bezpośrednią podstawą opodatkowania. W przypadku podatku obrotowego właśnie obrót powinien być bezpośrednią podstawą opodatkowania, a dochód jedynie źródłem pokrycia obciążenia podatkowego. W opisywanym tu przypadku podatku „różnicowego" podstawą tą staje się dochód z realizacji produkcji, będący zresztą zarazem źródłem pokrycia obciążenia podatkowego. Czy nie powinno się zatem w takim przypadku mówić raczej o podatku dochodowym? Zwolennicy tezy o łączeniu w dotychczasowym podatku obrotowym elementów opodatkowania dochodów z produkcji oraz konsumpcji wyrażają częstokroć postulat o potrzebie „rozbicia" tego podatku na dwa nowe, tj. na podatek dochodowy oraz na podatek obrotowy we właściwym obu tych pojęć znaczeniu,

Istotnym brakiem pracy jest wreszcie brak właściwego potraktowania stopy zysku, która jest bez wątpienia najbardziej kluczowym zagadnieniem gospodarki przedsiębiorstw. Mimo, że autor stosunkowo dużo miejsca poświęca zagadnieniu narzutu zysku, nie usiłuje chociażby zarysować teoretyczno-ekonomicznych kryteriów kształtowania stopy zysku, a nawet wprost przeciwnie, wyraża pogląd, że rozwiązanie tego zagadnienia może nastąpić tylko w drodze rozstrzygnięć praktycznych. Tymczasem arbitralne rozwiązania stosowane w praktyce nie pozwalają na odegranie przez zysk właściwej mu roli w gospodarce przedsiębiorstw, co posiada wiele niekorzystnych konsekwencji w skali ogólnogospodarczej. Wystarczy zająć się tu dla przykładu wzmiankowanym przez autora zagadnieniem minimum opłacalności inwestycji (s. 178). Wobec braku mechanizmu stopy procentowej, kryterium dla kształtowania tego minimum mogłaby być tylko stopa zysku, nie może ona jednak tej roli pełnię, jeśli wyznacza się ją

arbitralnie. W tym stanie rzeczy brak w gospodarce socjalistycznej przesłanek teoretyczno-ekonomicznych dla oceny efektywności inwestycji, z istotną szkodą dla rozwoju gospodarki narodowej. Można bowiem porównywać efektywność projektowanych inwestycji między poszczególnymi obiektami czy wariantami, brak natomiast normy która by pozwoliła na ocenę, czy daną inwestycję można w ogóle uznać w danych warunkach za opłacalną. Zagadnieniem tym autor wcale się nie zajmuje, nie wskazuje nawet na kierunki, w jakich powinny zmierzać prawidłowe rozwiązania, ani choćby nawet na samą potrzebę rozwiązania tego zagadnienia, z dużą szkodą nie tylko dla strony naukowej, lecz i praktycznej opracowania.

Powyższa ogólna charakterystyka recenzowanej pracy wskazuje na jej głównie publicystyczny charakter. Pisząc pracę autorowi przyświecała bez wątpienia nadzieja przysłużenia się praktyce, stąd właśnie publicystyczno-naukowy charakter całego opracowania. W rezultacie jednak tego praktycystycznego celu opracowania, przesłanki ekonomiczne przebudowy systemu finansowego przedsiębiorstw w zdecentralizowanym systemie gospodarki socjalistycznej przesunęły się niejako na drugi plan. Co więcej, przesłanki te, traktowane w sposób bardzo skrócony, przedstawione zostały wielokrotnie w sposób tak uproszczony, że mogą się wprost budzić wątpliwości co do ich merytorycznej prawidłowości.

W literaturze naszej brak przede wszystkim opracowań o ekonomicznych podstawach finansów przedsiębiorstw. Dopiero w oparciu o takie opracowanie można by, bez obawy nadmiernego rozdęcia rozmiarów pracy albo też na odwrót — nadmiernych uproszczeń w prowadzonym rozumowaniu, rozwijać zasady gospodarki finansowej przedsiębiorstw. Autor musiał z konieczności zajmować się i jednym i drugim, decydując się, jak widać, na ograniczenie do niezbędnego minimum uwag na temat zagadnień podstawowych, z dużą szkodą dla właściwego przedmiotu rozważań. Byłoby być może większą korzyścią dla praktyki, gdyby głównym przedmiotem rozważań autor uczynił właśnie zagadnienia podstawowe, a nie konkretne rozwiązania systemu finansowego i to jeszcze w tak polemicznym ujęciu. W obecnym stanie rzeczy jest niemniej znacznym walorem opracowania podsumowanie obszernej i bardzo rozproszonej dyskusji o kierunkach przebudowy gospodarki finansowej przedsiębiorstw.

Janusz Wierzbicki

Charles L. Prather, *Financing Business Firms,* Homewood—Illinois 1955, Richard D. Irwin, Inc., ss. 569+XII

Treść książki Prathera odpowiada — według słów autora w przedmowie — materiałowi z zakresu finansów przedsiębiorstw akcyjnych (Corporation Finance), wykładanemu w wyższych uczelniach. Zdaniem autora jednak, te same zasady i metody finansowania są aktualne dla wszystkich przedsiębiorstw prywatnych, a więc indywidualnych i wszelkich spółek.

Prathera interesują jedynie przedsiębiorstwa prywatne sfery poza-

finansowej, wyłączył więc ze swych rozważań przede wszystkim przedsiębiorstwa państwowe, ponadto spółdzielcze, charytatywne i podobne oraz instytucje finansowe (banki i zakłady ubezpieczeniowe). Nie zajmuje się także przedsiębiorstwami rolnymi ze względu na ich zupełną odrębność.

Interesująca autora problematyka finansowa określonych powyżej przedsiębiorstw przedstawiona jest w trzydziestu rozdziałach, wśród których można wyróżnić kilka grup. Rozdziały I—VII obejmują zagadnienia prawne i organizacyjne oraz wiele elementarnych zupełnie informacji o przedsiębiorstwie, a także o przedsiębiorczości w Stanach Zjednoczonych. Rozdziały VIII—XI traktują o kapitale własnym i akcjach przedsiębiorstwa. Rozdziały XII—XXII poświęcone są funduszom obcym i obligacjom. W rozdziałach XXIII—XXVI autor zajmuje się funduszami wypracowanymi w przedsiębiorstwie, tj. funduszem amortyzacyjnym i zyskiem, dywidendami oraz rozwojem przedsiębiorstwa. Wreszcie, rozdziały XXVII—XXX zawierają uwagi o holdingach, o powodach i sposobach usuwania trudności finansowych, o reorganizacji i likwidacji przedsiębiorstwa.

Książka Prathera nie ma charakteru opracowania stawiającego jakiś problem i zmierzającego systematycznie do jego rozwiązania. Przeciwnie, ma ona wyraźnie charakter informatora, poradnika, bardzo obszernego, ale mało kształcącego. Trudno ją nawet uważać za podręcznik. Wprawdzie podręcznik także nie rozwiązuje na ogół jakiegoś centralnego problemu i zawiera gotowe, autorytatywnie podane twierdzenia, niemniej jednak twierdzenia te uzasadnia, przytacza argumenty za nimi przemawiające, jak również zdaje sprawę z dyskusyjności przynajmniej najbardziej spornych problemów. U Prathera tego podejścia nie ma. Na przykład w grupie rozdziałów poświęconych kapitałowi własnemu, po krótkiej charakterystyce kapitału akcyjnego i zwróceniu uwagi, że nie jest on wystarczającym źródłem finansowania, autor zajmuje się bardzo szczegółowo, choć treściwie, akcjami przedsiębiorstwa, ich rodzajami, wartością, kursem, sposobami emisji, uprawnieniami akcjonariuszy, rynkiem papierów wartościowych itp. Są to informacje bardzo cenne dla pragnącego się bliżej zapoznać z praktyką rynku papierów wartościowych, ale na pewno niewystarczające, gdyby się chciało traktować książkę Prathera jako podręcznik o finansowaniu przedsiębiorstw. Autor daje także szereg wskazówek praktycznych, porad — jak w określonych sytuacjach postępować. Np. określa właściwy stosunek między wartością środków obrotowych a tzw. kapitałem obrotowym netto (s. 132), daje wskazówki w sprawie wyboru banku, z którym przedsiębiorstwo ma współpracować (s. 250 in.), a kilka rozdziałów: V — „Financial Aspects of Promoting New Business Firms" XXIX — „Business Adjustments and Reorganizations" i XXX — „Liquidation of Business Enterprises", ma w całości charakter zbioru wskazówek dla przedsiębiorców.

Czytelnik polski przyzwyczajony jest, że książka o problematyce finansowej zajmuje się sprawą — najogólniej mówiąc — prawidłowej struktury środków i funduszów przedsiębiorstwa w zależności od różnych czynników. Tymczasem Pratherowi zupełnie nie o to chodzi. Mówi on wprawdzie na przykład o tym, że nadmiar kapitału własnego grozi wzrostem kosztów, że finansowanie kapitałem obcym może być niebezpieczne itp., ale nie

analizuje czynników kształtujących zapotrzebowanie na kapitał i nie stara się ustalić właściwych jego rozmiarów. Wskazuje on natomiast czytelnikowi, jakiego rodzaju kapitał może być w przedsiębiorstwie potrzebny i jak ten kapitał uzyskać. To książka nie dla pracownika finansowego, ale dla przedsiębiorcy, nie dla „finansowca", ale dla „finansisty" — jeśli tak można powiedzieć.

Nie znaczy to jednak, by nie znalazło się w omawianej książce nic dla nas interesującego. Między innymi autor zwraca uwagę czytelnika na sposoby oceny działalności przedsiębiorstwa przy pomocy różnego rodzaju wskaźników. Mówiąc o kapitale obrotowym przedsiębiorstwa podaje więc wskaźniki stosowane przy jego analizie. Pierwsza grupa omawianych przy tej okazji wskaźników dotyczy środków obrotowych. Wskaźnik szybkości krążenia obliczany jest podobnie jak u nas i podobną też przypisuje mu autor rolę w ocenie efektywności pracy przedsiębiorstwa. Zwraca jednak uwagę na przypadki pomijania go i spekulacyjnego gromadzenia zapasów, przynoszące dodatkowe korzyści w warunkach nienormalnych (np. w chwili wybuchu wojny koreańskiej). Wskaźnik zaangażowania kapitału obrotowego netto (kapitał obrotowy netto jest to różnica między płynnymi aktywami a bieżącymi zobowiązaniami) informuje, czy przedsiębiorstwo nie gromadzi nadmiaru zapasów w stosunku do swych możliwości finansowych. Stosunek środków obrotowych do bieżących zobowiązań świadczy o stopniu tzw. „trading on equity", czyli o stopniu zaangażowania kapitału pożyczonego w obrotach przedsiębiorstwa. Innego typu wskaźnikiem jest tzw. wskaźnik inkasowy określający przeciętną ilość dni między momentem dokonania sprzedaży a momentem wpływu gotówki. Ostatnia grupa wskaźników, związana z analizą kapitału obrotowego, to wskaźniki płynności, a właściwie rozmaite warianty jednego wskaźnika płynności będącego stosunkiem płynnych aktywów do krótkoterminowych zobowiązań.

Wykorzystanie wskaźników zalecane jest przez autora także przy analizie zysku przedsiębiorstwa. Pierwszym z nich jest wskaźnik analogiczny do naszego wskaźnika kosztów (zwany tu operating ratio). Jest to stosunek nakładów operacyjnych do sprzedaży netto. Prather zaleca stosowanie tego wskaźnika zwłaszcza przy analizie porównawczej. Stosunek czystego zysku do obrotów netto wskazuje na zyskowność każdej jednostki pieniężnej obrotów. Interesujący jest wskaźnik wykorzystania funduszów długoterminowych, obliczony jako stosunek wpływów ze sprzedaży (netto) do wartości obligacji, innych zobowiązań długoterminowych, kapitału akcyjnego i nadwyżki kapitałowej. Wskaźnik ten ilustruje rozmiary obrotów przypadające na każdą jednostkę pieniężną funduszów długoterminowych. Podobnie ustalony jest wskaźnik zysku w stosunku do funduszów długoterminowych. Prather podaje także wskaźniki interesujące dla posiadaczy akcji i obligacji. Wydaje się, że w analizie działalności naszych przedsiębiorstw można by się posługiwać w szerszej mierze wskaźnikami, jeżeli nie identycznymi, to może analogicznymi do tych, jakie wypracowała praktyka w przedsiębiorstwach kapitalistycznych.

Elżbieta Czerwińska

Paavo Kaarlehto, *On the Economic Nature of Cooperation,* „Acta Agriculturae Scandinavica", t. VI: 3, Stockholm 1956, ss. 108

W literaturze ekonomicznej niewiele jest prac poświęconych spółdzielczości. Nic więc dziwnego, że ci, którzy zajmują się teoretycznymi badaniami z tego zakresu, interesują się każdą pojawiającą się na półkach księgarskich publikacją naukową dotyczącą spółdzielczości.

Jedną z ciekawych pozycji jest praca ekonomisty fińskiego, Paavo Kaarlehto pt. *Ekonomiczna istota spółdzielczości.* Zasługuje ona na uwagę ze względu na to, że ujmuje szereg problemów w sposób interesujący i oryginalny.

W trzech rozdziałach rozpatruje autor następujące zagadnienia: 1. spółdzielczość jako przedmiot badań naukowych; 2. spółdzielczość jako forma gospodarczej działalności; 3. analiza integracji spółdzielczej w najbardziej ogólnych warunkach rynkowych.

W rozdziale pierwszym znajdujemy krótką historię poglądów na istotę spółdzielczości, określenie przedmiotu i zakresu naukowej teorii spółdzielczości oraz sprecyzowanie metody badawczej.

Ustosunkowując się do dotychczasowej literatury spółdzielczej, dzieli ją P. Kaarlehto na kilka grup. Do grupy pierwszej zalicza twórczość Roberta Owena, Louisa Bianca, Charlesa Gide'a i charakteryzuje ją jako społeczno-reformistyczną. Druga grupa obejmuje literaturę poruszającą problematykę prawną spółdzielczości. Największa pod względem ilościowym jest grupa trzecia, do której wchodzą opracowania o charakterze opisowym. Ostatnia grupa, to literatura ekonomiczna najsłabiej stosunkowo rozwinięta.

Autor pracy, jak to widać z ustosunkowania się do literatury różnych krajów, pozostaje pod wyraźnym wpływem koncepcji amerykańskich uczonych, a szczególnie takich, jak Ivan Emelianoff, Frank Robotka, Eugene Clark i Richard Philips.

W pracy nie znajdujemy wyraźnego stwierdzenia, czy obecnie istnieje ogólna, naukowa teoria spółdzielczości, a jedynie określenie, co taka teoria powinna zawierać. Na s. 251 czytamy: „Naukowa teoria spółdzielczości powinna dawać uogólnioną, logiczną i systematyczną interpretację istoty spółdzielczości oraz jej celu, interpretację tak rozwiniętą, by mogła być podstawą oceny różnych działań spółdzielczych w aspekcie gospodarczym".

Wydaje się, że w tej chwili, naukowej teorii spółdzielczości, o jakiej mówi autor, nie ma. Trudność stworzenia ogólnej teorii polega na tym, że spółdzielczość jako ruch społeczno-gospodarczy jest przedmiotem zainteresowań różnych nauk, które badają jego poszczególne strony, dokonują uogólnień cząstkowych bez jednoczesnego dokonywania ogólnej syntezy.

Badania nad ekonomiczną istotą spółdzielczości można według P. Kaarlehto prowadzić w dwojaki sposób. Po pierwsze — w odniesieniu do struktury i zachowania się spółdzielni jako wyodrębnionych jednostek oraz po drugie — w odniesieniu do spółdzielczości jako części ogólnego systemu

ekonomicznego. Pierwsze mają charakter mikroekonomiczny, natomiast drugie makroekonomiczny. W dobie obecnej dominują badania mikroekonomiczne i takie też prezentuje autor w niniejszej pracy. Interesuje go zachowanie się spółdzielni w określonych warunkach rynkowych, z tym, że spółdzielnię traktuje podobnie jak każde inne przedsiębiorstwo. Założywszy, że prywatne przedsiębiorstwa i spółdzielnie prowadzą podobną działalność gospodarczą, że wykonują te same mniej więcej operacje, autor stosuje do badania ekonomicznej działalności spółdzielni te narzędzia badawcze, które ogólna teoria ekonomii wypracowała już wcześniej przy analizie funkcjonowania przedsiębiorstw prywatnych.

Upodabnianie spółdzielni do innych przedsiębiorstw znajduje też swój wyraz w definicji spółdzielni, która mówi, że „spółdzielnia jest związkiem wielu firm lub gospodarstw — członków spółdzielni — mającym na celu prowadzenie gospodarczej działalności zgodnie z interesem członków i w sposób im najbardziej odpowiadający" (s. 269).

Autor zwraca tutaj uwagę na formalne i zewnętrzne cechy spółdzielni, a więc prowadzenie gospodarczej działalności zgodnie z interesem członków spółdzielni. Przecież podobnie można określić z formalnego punktu widzenia każde inne przedsiębiorstwo, albowiem trudno sobie wyobrazić takowe bez gospodarczej działalności w interesie właściciela. Istota zależy od tego, czy dane przedsiębiorstwo jest prywatną własnością i czy jego celem jest dawanie właścicielowi maksimum zysku, czy też jest własnością grupy społecznej, która wyłącza zysk jako motyw swej działalności i stawia na to miejsce najlepsze zaspokajanie potrzeb i likwidację wyzysku cudzej pracy. Nie można brać za istotę tego, co jest formą, co stanowi tylko przejaw działalności spółdzielczej .

Przy charakterystyce gospodarczej działalności spółdzielczości zajmuje się autor podziałem zysku, optymalnym poziomem produkcji, niesamoistnością poszczególnych spółdzielni, ich członkostwem oraz kapitałem spółdzielczym.

Poszczególne wyżej wspomniane problemy są dosyć szeroko i wnikliwie rozpatrywane, a główne wnioski często odbiegają od tych, jakie stanowiły kanony tradycyjnej teorii spółdzielczości.

Ograniczając swe rozważania do spółdzielni handlowych i spółdzielni zaopatrzenia wskazano, że w pierwszych zysk lub strata członków spółdzielni zależy od różnicy pomiędzy przeciętnym kosztem prowadzenia spółdzielni i przeciętnym kosztem produkcji a przeciętnym przychodem lub ceną sprzedażną spółdzielni, natomiast w drugich zysk lub strata *są* wyznaczone przez potrącenie przeciętnego kosztu produkcji członków spółdzielni i przeciętnego kosztu prowadzenia spółdzielni od przeciętnego przychodu, jaki członkowie osiągają z produkcji na jednostkę nakładu.

Z analizy prowadzonej w oparciu o kształtowanie się krzywych kosztu i przychodu autor wyprowadza wnioski, iż:

1. spółdzielnie handlowe znajdują się w optimum wtedy, gdy różnica pomiędzy przeciętnym przychodem lub ceną jednostki produktu będącego przedmiotem handlu a kosztem operacji handlowych danych spółdzielni, osiąga swoje maksimum;

2. spółdzielnie zaopatrzenia natomiast znajdują się w optimum w tych warunkach, kiedy to przeciętny przychód osiągany przez członków z produkcji na jednostkę nakładu, dostarczanego przez spółdzielnie po potrąceniu kosztu funkcjonowania spółdzielni, osiąga swoje maksimum;

3. jeżeli przeciętny przychód z produkcji na jednostkę nakładu dostarczanego przez spółdzielnie zaopatrzenia albo przeciętna cena na jednostkę produktu w spółdzielniach handlowych są stałe, wówczas optimum spółdzielni może być wyznaczone na poziomie najniższych kosztów prowadzenia spółdzielni.

Ciekawe są również rozważania autora nad zakresem samoistności spółdzielni jako odrębnych, samodzielnych jednostek gospodarczych. Wypowiada się on tutaj niedwuznacznie, że spółdzielnie nie są odrębnymi, niezależnymi ekonomicznymi organizmami . na wzór prywatnych firm czy przedsiębiorstw. Wskazuje, że o ile celem prywatnych przedsiębiorstw jest maksymalizacja zysku, o tyle spółdzielnie funkcjonują przede wszystkim po to, aby zaspokajać potrzeby swoich członków, że spółdzielnie nie stanowią same w sobie jednostek gospodarczych, ale łącznie z gospodarkami członków.

Stwierdzenia P. Kaarlehto, iż spółdzielnie są jedynie związkami samodzielnych jednostek gospodarczych, a nie odrębnymi podmiotami, mają niewątpliwie wiele racji w odniesieniu do niektórych form spółdzielni, jak na przykład spółdzielni handlowych czy też spółdzielni zaopatrzeniowych. Jednakże wątpliwości powstają wtedy, gdy to zagadnienie rozpatrujemy w innych formach spółdzielczości, a więc w spółdzielniach pracy lub w rolniczych spółdzielniach produkcyjnych. Te spółdzielnie powstałe w wyniku połączenia rozdrobnionych środków produkcji przez drobnych posiadaczy przedstawiają sobą odpowiednie jednostki ekonomiczne, poza którymi członkowie nie prowadzą gospodarczej działalności, nie mają indywidualnych warsztatów czy gospodarstw, z których część działalności prowadzona byłaby osobno, natomiast pewne funkcje, jak na przykład zaopatrzenie bądź handel produktami zostałyby uspółdzielczone.

Wydaje mi się, że autor pozostaje pod znacznym wpływem ostatnich koncepcji spółdzielczych w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Amerykańskie koncepcje w poważnym stopniu odzwierciedlają konkretne warunki, a więc charakter spółdzielczości zależny od tych warunków, sprowadzający się do tego, że jest to spółdzielczość typu wyraźnie kapitalistycznego, w której rzeczywiście tylko część gospodarczej działalności prowadzona jest w sposób spółdzielczy, a członkowie spółdzielni pozostają prywatnymi producentami.

Następnym z kolei zagadnieniem, które autor rozpatruje nieco inaczej aniżeli tradycyjna doktryna spółdzielczości, jest problem członkostwa. Według dawnej doktryny podstawową zasadą spółdzielczości powinna być wolność wchodzenia do spółdzielni, bez jakichkolwiek ograniczeń ze strony spółdzielni.

Z ekonomicznego punktu widzenia, jak autor słusznie zauważa, zasada taka jest nie uzasadniona wtedy, gdy powiększanie liczby członków spółdzielni prowadzi do wzrostu przeciętnych kosztów, a tym samym oddala spółdzielnię od punktu optimum.

Sporo miejsca poświęcono w książce analizie kapitału spółdzielczego. Charakteryzując istotę kapitału funkcjonującego w spółdzielniach, P. Kaarlehto zaznacza, że kapitał spółdzielni nie jest jakimś samodzielnym źródłem dochodu i że nie reprezentuje on siły decyzji, jak na przykład w spółkach akcyjnych. W dalszym ciągu autor zajmuje się sposobem tworzenia kapitału w spółdzielniach — podkreślając, że obok wkładów członkowskich spółdzielnie korzystają zwykle z pożyczek — jak również akumulacją kapitału przez spółdzielnie.

Interesujące momenty podnosi autor w związku z rozpatrywaniem struktury członkowskiej spółdzielni oraz działalności gospodarczej spółdzielni z jednostkami, które nie są jej członkami.

Określiwszy uprzednio spółdzielnię jako zrzeszenie, którego celem jest prowadzenie gospodarczej działalności w interesie zrzeszonych firm i w sposób im najbardziej odpowiadający, na tym miejscu P. Kaarlehto zastanawia się, czy i w jakim stopniu na realizację wyżej sformułowanego celu wpływa struktura członków. Taki wpływ autor dostrzega, mówiąc, że: „W tym celu, aby spółdzielnia służyła w jednakowym stopniu wszystkim członkom, bez faworyzowania jednych grup kosztem innych, zadania nałożone na spółdzielnię przez wszystkich członków muszą mieć jednakowy charakter i cel; innymi słowy, członkostwo w znaczeniu ekonomicznym powinno być homogeniczne" (s. 309). W tym wypadku, gdy na przykład w danej spółdzielni niektórzy członkowie są nabywcami jakiegoś dobra, natomiast inni sprzedawcami tego samego artykułu, nie można mówić o realizacji interesów członków w tym samym stopniu, ponieważ interesy gospodarcze różnych grup członków pozostają w sprzeczności z sobą. Przykładem takiej spółdzielni, w której członkostwo ma charakter heterogeniczny, może być spółdzielnia kredytowa. W niej część członków składa swoje depozyty, podczas gdy inni są pożyczkobiorcami i dlatego też nie można interesów tych dwóch grup członków realizować równomiernie, bez uszczerbku interesu jednej z grup.

Krytycznie ustosunkowuje się autor do zasad głosowania i podejmowania decyzji wypracowanych przez tradycyjną doktrynę spółdzielczości. Zasada, że członkowie spółdzielni są sobie równi i każdy ma jeden głos, nie da się utrzymać, jeżeli spółdzielnie rozpatrywać się będzie z ekonomicznego punktu widzenia. Gdy przedsiębiorstwa reprezentowane przez członków różnią się między sobą charakterem lub rozmiarami, wtedy demokratyczna metoda głosowania nie może być stosowana bez ograniczeń. Stosowanie równego głosowania może, według P. Kaarlehto, ujemnie odbijać się na gospodarczej działalności niektórych firm — członków spółdzielni, które spodziewają się otrzymać z rocznego zysku odpowiednią część dla siebie i przeznaczyć ją na rozwój własnego gospodarstwa, gdy tymczasem członkowie większością głosów są w stanie podział zmienić i przesunąć większość funduszu do dyspozycji spółdzielni. Tradycyjna demokratyczna zasada w podejmowaniu decyzji jest nie do przyjęcia przy głosowaniu spółdzielni na zgromadzeniach centralnych organizacji spółdzielczych. Jej stosowanie oznaczałoby, że na przykład mała spółdzielnia mająca 500 członków dysponowałaby taką samą siłą, jak duża spółdziel-

nia o 5000 członków. Ekonomiczne uzasadnienie miałoby taki system podejmowania decyzji, który rozdzielałby siłę głosowania według wielkości udziału członków w ponoszeniu odpowiedzialności za koszty i ryzyko.

Krytyka zasady demokratycznego głosowania w spółdzielczości może mieć uzasadnienie przy traktowaniu spółdzielni jako związków firm — gospodarstw, w których to związkach jedynie część działalności zostaje połączona Gdy natomiast powstają, spółdzielnie skupiające całą gospodarczą działalność członków, wówczas istnieje jeden organizm ekonomiczny, poza którym nie ma indywidualnych przedsiębiorstw. W takiej spółdzielni nie wyłaniają się tego rodzaju konflikty, co w spółdzielniach typu kapitalistycznego, które, powiedzmy szczerze, mają więcej cech właściwych spółkom akcyjnym aniżeli spółdzielczości.

Ostatnim zagadnieniem zasługującym na uwagę jest integracja spółdzielcza. Autor próbuje wyjaśnić jej istotę oraz zachowanie się spółdzielczości w różnych warunkach rynkowych.

W teorii ekonomicznej łatwo jest opisać zachowanie się dwóch zintegrowanych jednostek gospodarczych za pomocą krzywych kosztu i przychodu. Po prostu optymalna allokacja zasobów może być wyliczona poprzez zwykłe sumowanie kosztu i przychodu. W spółdzielczej integracji sprawa ma się trochę inaczej, gdyż działa tutaj dużo samodzielnych jednostek gospodarczych w celu wykonywania określonych zadań. Trudno jest na skutek heterogeniczności kosztów produkcji tych jednostek dokonywać sumowania nakładów i wyprowadzać łączną krzywą kosztów.

Mimo trudności, autor posługuje się analizą krzywych kosztu i przychodu oraz w oparciu o znane z teorii produkcji założenia ustala warunki równowagi integracji spółdzielczej w doskonałej, monopolistycznej i niedoskonałej konkurencji.

W całości praca P. Kaarlehto warta jest uwagi ze względu na to, że analizę funkcjonowania spółdzielni rozpatruje od strony ekonomicznej, od strony efektów gospodarczych, jakie można uzyskać dzięki spółdzielczej integracji. Poza tym, aczkolwiek znakomita większość rozważań ma charakter wybitnie teoretyczny, niektóre wnioski mają duże praktyczne znaczenie, wskazując, że działalność spółdzielni winna być w pierwszym rzędzie rozpatrywana pod kątem widzenia korzyści lub strat, jakie przynosi.

Wydaje się, że i u nas powinno się rozpocząć badania nad zagadnieniami będącymi przedmiotem niniejszej pracy, a przy prowadzeniu tych prac znaczną pomoc może stanowić znajomość ogólnej zachodniej teorii spódzielczej.

Wacław Jurek

Czesław Niewadzi, *Małe przedsiębiorstwa przemysłowe w gospodarce narodowej,* Warszawa 1958, Polskie Wydawnictwo Gospodarcze, ss. 204

W okresie powojennym w Polsce ukazało się niewiele prac dotyczących ekonomiki przemysłu drobnego. Względnie zaś liczne artykuły traktujące o drobnej wytwórczości nosiły przeważnie charakter przyczynkowy

lub zgoła propagandowy i nie wykazywały w większości przypadków należytego poziomu naukowego. Sytuacja taka była niewątpliwie konsekwencją stanu, w jakim znalazła się drobna wytwórczość w Polsce po ostatniej wojnie. W poważnej zaś mierze do jej wywołania przyczyniło się niedocenienie roli drobnego przemysłu w całości gospodarki narodowej, szczególnie zaś w stosunku do przemysłu kluczowego.

Na tle powyższego stanu rzeczy omawiana praca Cz. Niewadzi, powstała w ramach prac Zakładu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, z uwagi na jej cel i charakter, musi być uznana w naszej literaturze za pozycję szczególnie cenną.

Z tytułu pracy wynika, że przedmiotem jej jest zagadnienie małych przedsiębiorstw przemysłowych w gospodarce narodowej. Należy jednak zaznaczyć, że autor przyjmuje względnie szerokie pojęcie małego przedsiębiorstwa przemysłowego, utożsamiając w ogóle drobny przemysł z pojęciem drobnej wytwórczości. Czyni to z racji płynności określeń poszczególnych rodzajów drobnej wytwórczości, np. rzemiosła, chałupnictwa, przemysłu ludowego, domowego itd., jak i ze względu na brak wyraźnie zarysowanych w tej sprawie granic (s. 10). Autor zwraca przy tym uwagę, że jakiekolwiek odgraniczenie rzemiosła od przemysłu w statystyce poszczególnych krajów nabiera coraz bardziej cech umowno-formalnych; w coraz bowiem wyższym stopniu oparte jest ono na kryteriach prawno-organizacyjnych, a nie ekonomicznych. W konsekwencji stosowania w statystyce kryterium prawno-organizacyjnego do grupy rzemiosła wchodzą zarówno małe przedsiębiorstwa przemysłowe, nie mające zazwyczaj nic wspólnego z tradycyjnym rzemiosłem, jak i te, które w mniejszym lub większym stopniu są kontynuacją tradycyjnego sposobu produkcji rzemieślniczej (s. 8—9).

Celem omawianej pracy jest próba dokonania uogólnień teoretycznych wynikających z analizy czynników społeczno-gospodarczych, warunkujących istnienie i rozwój małych zakładów i przedsiębiorstw przemysłowych. Dalszym, wtórnym poniekąd celem, jest wyciągnięcie z rozważań teoretycznych wniosków o charakterze praktycznym, mogących mieć pewne znaczenie dla polityki państwa w stosunku do drobnej wytwórczości.

Autor na wstępie wyjaśnia, iż skupienie w końcu XVIII i w ciągu XIX w. podstawowej masy produkcji w Wielkich przedsiębiorstwach nie wiązało się w sposób konieczny ze zmniejszeniem ogólnej liczby przedsiębiorstw drobnych. Mimo bowiem zachodzącego w skali masowej upadku drobnych przedsiębiorstw wypieranych w drodze walki konkurencyjnej przez rozwijający się wielki przemysł fabryczny, ogólna ich liczba nie podlegała na ogół długofalowej tendencji spadku. Następował nawet wzrost — przynajmniej w wielkościach bezwzględnych — tak liczby małych przedsiębiorstw przemysłowych, jak i liczby osób zatrudnionych w drobnym przemyśle i rzemiośle. Tendencja taka uwarunkowana była głównie tym, że w miarę rozwoju ekonomicznego pole działania przedsiębiorstw nie tylko nie zanikło, lecz obejmowało nawet szereg coraz to nowych dziedzin. Na wymienioną tendencję wpłynęło — rzecz jasna — wiele czynników. Analizie właśnie tych czynników, obok analizy roz-

woju drobnej wytwórczości w krajach socjalistycznych, poświęcona jest w głównej mierze praca.

Zakres pracy obejmuje więc charakterystykę warunków istnienia małych przedsiębiorstw w krajach gospodarczo zacofanych, w rozwiniętych ekonomicznie krajach kapitalistycznych oraz w krajach opartych na ustroju socjalistycznym. Tak merytorycznie ustalonemu zakresowi pracy odpowiada jej wewnętrzna struktura. Autor bowiem, poza wstępem, dzieli swą pracę na cztery zasadnicze części. Część pierwsza odnosi się do drobnej wytwórczości w Polsce w okresie międzywojennym (s. 13—51). Część druga traktuje o społeczno-ekonomicznych warunkach istnienia małych przedsiębiorstw w rozwiniętych gospodarczo (uprzemysłowionych) krajach kapitalistycznych (s. 52—105). W części trzeciej przedstawiono społeczno-ekonomiczne warunki istnienia małych jednostek produkcyjnych w krajach socjalistycznych (s. 106—126). Wreszcie, część czwarta i ostatnia obejmuje charakterystykę małych przedsiębiorstw przemysłowych i rzemieślniczych w gospodarce Polski Ludowej (s. 127—185). Przechodzimy do omówienia poszczególnych części pracy.

Pierwszą część pracy rozpoczyna autor stwierdzeniem, iż jedną z charakterystycznych cech ekonomiki krajów słabo rozwiniętych jest, obok niskiego udziału produkcji przemysłowej w ogólnej produkcji gospodarki narodowej, wysoki udział zatrudnionych w drobnych, zacofanych pod względem techniczno-ekonomicznym zakładach przemysłowych i rzemieślniczych — w ogólnej liczbie pracowników przemysłu. Do tego typu krajów, poważnie opóźnionych w rozwoju gospodarczym, autor zalicza Polskę okresu międzywojennego, gdzie na jednego zatrudnionego w przemyśle wielkim i średnim przypadało przeciętnie trzech zatrudnionych w drobnej wytwórczości. Autor wykazuje dalej, że liczba zakładów przemysłu drobnego i rzemiosła (łącznie z chałupnictwem i innymi zacofanymi formami produkcji przemysłowej) oraz liczba zatrudnionych w drobnej wytwórczości wykazywała w Polsce międzywojennej silną tend3cję wzrostu, zarówno w ujęciu bezwzględnym, jak i w stosunku do ogółu ludności kraju. Nie był to jednak wzrost oparty na zdrowych podstawach ekonomicznych. Prymitywna bowiem technika produkcji, niska wydajność pracy oraz postępujący proces rozdrabniania zakładów przemysłu drobnego i rzemiosła świadczyły o niskim poziomie ekonomicznym, a nawet o regresji społeczno-gospodarczej kraju. Z tej racji, obok rzemiosła jako najbardziej rozpowszechnionej formy drobnej wytwórczości, w poważnej mierze reprezentowane były licznymi zakładami zacofane formy produkcji nakładczej (chałupnictwo), prymitywna wytwórczość przemysłowa wiejska (tzw. przemysł ludowy) oraz przemysł domowy. Bliżej charakteryzując sytuację na odcinku drobnej wytwórczości w Polsce w okresie międzywojennym, autor osobno omawia produkcję chałupniczą (s. 14—18), rzemiosło (s. 19—36) oraz przemysł ludowy i domowy (s. 36—40), rekapitulując tę część pracy osobnym rozdziałem poświęconym warunkom i społeczno-ekonomicznym podstawom rozwoju drobnej wytwórczości w Polsce. Uogólniając swe spostrzeżenia autor dochodzi do wniosku, że podłożem, na którym rozwijają się zacofane formy pro-

dukcji, jest ubóstwo ekonomiczne kraju, brak kapitałów oraz występowanie poważnych nadwyżek taniej siły roboczej.

Na początku drugiej części pracy, dotyczącej społeczno-ekonomicznych warunków istnienia małych przedsiębiorstw w rozwiniętych gospodarczo krajach kapitalistycznych, autor wyjaśnia, że w krajach silnie uprzemysłowionych, gdzie prawie wcale nie występują czynniki stanowiące podstawę rozwoju drobnej wytwórczości, w krajach zacofanych obserwujemy istnienie poważnej liczby małych przedsiębiorstw przemysłowych opierających swą egzystencję na racjonalnych podstawach ekonomicznych. Możliwość oparcia drobnych przedsiębiorstw na właściwych pod:tawach ekonomicznych oraz ich odporność na konkurencję ze strony przedsiębiorstw wielkich wynika, według opinii autora — ogólnie rzecz biorąc — z dwóch przesłanek. Po pierwsze, współczesna technika umożliwia w wielu dziedzinach produkcji podniesienie sprawności ekonomicznej małych przedsiębiorstw do poziomu właściwego wielkim przedsiębiorstwom przemysłowym. Po drugie, małe przedsiębiorstwa potrafią spełniać szereg funkcji społeczno-gospodarczych lepiej i sprawniej aniżeli przedsiębiorstwa wielkie, tzn. bardziej ekonomicznie, przy niższych kosztach społecznych. Rozwijając powyższe tezy autor dodaje, że w określonych dziedzinach działalności gospodarczej oba wymienione momenty mogą zapewnić małym przedsiębiorstwom przewagę ekonomiczną nad wielkimi. Przewaga ta zaś warunkuje w rzeczywistości ich istnienie i rozwój w szeregu dziedzin produkcji. Nie opiera się ona przy tym na większej niż w dużych przedsiębiorstwach eksploatacji siły roboczej (większej intensywności pracy) — jak to na ogół można zauważyć w krajach zacofanych gospodarczo — lecz na bardziej korzystnym kształtowaniu się niektórych innych czynników gospodarczych. Omawiając te czynniki autor przede wszystkim przedstawia wpływ rozwoju techniki na rozmiary jednostek produkcyjnych w przemyśle (s. 54—67), a także jej wpływ na zmniejszanie rozmiarów przedsiębiorstw na tle procesu koncentracji produkcji (s, 67—72), przesłanki istnienia i rozwoju małych przedsiębiorstw w rozwiniętych krajach kapitalistycznych (s. 72—76), strukturę wielkości przedsiębiorstw przemysłowych w tych krajach (s. 76—97) oraz osobno sytuację drobnej wytwórczości w Indiach (s. 98—101).

Po omówieniu wyżej przedstawionych, a w pracy odpowiednio udokumentowanych zagadnień, autor dochodzi do wniosku, że w rozpatrywanym jako całość przemyśle krajów rozwiniętych gospodarczo nie obserwuje się obecnie tendencji do wzrostu wielkości jednostek produkcyjnych. Daje się raczej zaobserwować tendencja odwrotna, tzn. tendencja spadku ich wielkości w wielu gałęziach przemysłu, która zarysowuje się szczególnie wyraźnie, jeśli abstrahować od własnościowych form jednostek produkcyjnych w tych krajach, i za jednostkę badania przyjąć zakład, a nie przedsiębiorstwo. Przyczyną zaś tej tendencji są zmiany, jakie nastąpiły w technice wytwarzania w ciągu ostatnich dziesięcioleci. Tak więc obecnie produkcja na wielką skalę nie oznacza skupienia dużej ilości siły roboczej w kilku olbrzymich jednostkach pro-

dukcyjnych. Może ona oznaczać jedynie uwielokrotnienie tych samych procesów wytwórczych w szeregu jednostek produkcyjnych. Nawet daleko posunięta mechanizacja i automatyzacja procesów produkcji nie wymaga tworzenia wielkich jednostek produkcyjnych. Co więcej — pisze autor— pojawienie się na rynku uniwersalnych urządzeń do automatyzacji procesów produkcyjnych, urządzeń dających się zastosować do różnych rodzajów będącego dotychczas w użyciu wyposażenia technicznego, stwarza możliwości oparcia na bazie automatyzacji również produkcji mniejszych przedsiębiorstw. W tych warunkach możliwa jest konkurencja mniejszych przedsiębiorstw z większymi w szeregu dziedzin produkcji.

Drugi wniosek, do jakiego dochodzi autor, odnosi się do faktu, iż zróżnicowanie się potrzeb musi wpływać na rozszerzanie pola działania mniejszych jednostek produkcyjnych. Obserwowany bowiem wzrost liczby mniejszych jednostek produkcyjnych w krajach rozwiniętych gospodarczo jest w dużym stopniu wyrazem przystosowania się produkcji do najbardziej ekonomicznego zaspokojenia potrzeb rynku. Struktura zatem wielkości jednostek produkcyjnych w przemyśle rozwiniętych gospodarczo krajów kapitalistycznych jest rezultatem przebiegającego stale procesu dostosowywania się techniczno-organizacyjnych rozmiarów jednostek produkcyjnych do najbardziej ekonomicznego pełnienia przez nie funkcji gospodarczych. Siłą napędową tego procesu jest — rzecz jasna — moment zysku. Można więc przyjąć, że rozmiary jednostek produkcyjnych kształtują się każdorazowo, w dłuższym okresie czasu, w zależności od tego, jaki w danych warunkach typ wielkości jednostek produkcyjnych jest bardziej rentowny, mniejszy czy większy. Ta tendencja do kształtowania się optymalnych rozmiarów jednostek prdukcyjnych przybiera postać długofalowej prawidłowości ekonomicznej, która w warunkach systemu gospodarki kapitalistycznej toruje sobie drogę w sposób żywiołowy. W konsekwencji swych rozważań autor dochodzi do ogólnego wniosku, że struktura wielkości przedsiębiorstw w rozwiniętych krajach kapitalistycznych ukształtowała się pod silnym wpływem tendencji monopolistycznych, z drugiej jednak strony działały również inne czynniki, przede wszystkim zaś technika, które wpłynęły na zmianę kierunku oddziaływania. W rezultacie wytworzyła się sytuacja, w której małe jednostki zachowują nadal swą ekonomiczną rację bytu, co najmniej utrzymując swą pozycję w gospodarce krajów kapitalistycznych (s. 104).

W szczególnie interesujący sposób omawia autor w trzeciej części pracy społeczno-ekonomiczne warunki istnienia małych jednostek produkcyjnych w krajach socjalistycznych. Tak więc przede wszystkim wyraża ogólną opinię, że w gospodarce socjalistycznej istnieje w zasadzie możliwość planowego kształtowania takiej struktury wielkości jednostek produkcyjnych i takiej ich organizacji, przy której będą one w sposób bardziej racjonalny aniżeli w gospodarce krajów kapitalistycznych pełnić określone funkcje społeczno-gospodarcze. Opierając się na dotychczasowej praktyce należy jednak stwierdzić — pisze autor — że możliwość ta nie została w sposób dostateczny wykorzystana, a to na skutek poważnych

niejednokrotnie błędów popełnianych w polityce gospodarczej w okresie ubiegłym (s. 106).

Autor szczegółowo omawia przeobrażenia strukturalne i zanik istotnych funkcji społeczno-gospodarczych małych jednostek produkcyjnych (s. 107—112) oraz sytuację przemysłu drobnego i rzemiosła w niektórych krajach socjalistycznych (s. 112—126).

Autor widzi trzy zasadnicze źródła zmian, jakie dokonały się dotychczas w strukturze wielkości jednostek produkcyjnych większości krajów socjalistycznych. Po pierwsze — polityka uprzemysłowienia kładąca zdecydowany nacisk na rozwój przemysłu ciężkiego przyczyniła się do zmian w strukturze na korzyść jednostek wielkich. Po drugie — na tle dogmatycznej interpretacji uogólnienia Lenina, że drobna produkcja stale, żywiołowo i w skali masowej rodzi kapitalizm i burżuazję oraz jego tezy o prymacie polityki nad ekonomiką nastąpiła nie uzasadniona ekonomicznie likwidacja drobnych przedsiębiorstw prywatnych. Po trzecie — na skutek nadmiernej centralizacji dyspozycji gospodarczej państwa wynikła często nie uzasadniona gospodarczo tendencja do tworzenia wielkich przedsiębiorstw, m. in. w drodze administracyjnego łączenia i komasacji fizycznej istniejących zakładów.

Likwidacja zatem małych jednostek produkcyjnych w krajach socjalistycznych następowała jako uboczny ujemny efekt szybkiej przebudowy społecznej mającej na celu zbudowanie społeczeństwa socjalistycznego, wolnego całkowicie od wszelkich klas wyzyskujących. Tak więc drobne przedsiębiorstwa prywatne ulegały bądź to natychmiastowemu przejęciu na własność państwa, bądź też w wyniku nacisku administracyjno-fiskalnego państwa doprowadzone były do ruiny gospodarczej i na tej drodze przeobrażone w jednostki uspołecznione.

Autor przedstawia ujemne skutki gwałtownego procesu uspołeczniania drobnych przedsiębiorstw, zwracając jednocześnie uwagę, że przyjęcie zasad centralistycznego zarządzania drobnymi zakładami uspołecznionymi, łączonymi w większe przedsiębiorstwa, miało również swe poważne skutki. Przedsiębiorstwa takie bowiem zatracały te istotne zalety, które na wielu odcinkach działalności gospodarczej stanowią o ekonomicznej racji bytu małych przedsiębiorstw. Przede wszystkim zatracały one bezpośredni kontakt z rynkiem oraz elastyczność w dostosowaniu produkcji do potrzeb miejscowych. Oznaczało to w praktyce spadek ich sprawności ekonomicznej, gorsze zaspokojenie rynku. Słusznie autor zauważa, że drobne przedsiębiorstwa zostały w tej sytuacji pozbawione funkcji interwencyjnej, co dało się odczuć w sposób dotkliwy dla całej gospodarki (s. 111). W związku z powyższymi spostrzeżeniami autor zwraca uwagę na zmiany, jakie dały się ostatnio zaznaczyć w systemie zarządzania i kierowania gospodarką w szeregu krajów socjalistycznych. Podkreśla przy tym jednocześnie, że polegały one głównie na ograniczeniu zakresu funkcji centralnych organów gospodarczych na rzecz jednostek niższych. Autor w konkluzji dochodzi do wniosku, że istnienie w ramach gospodarki socjalistycznej drobnych przedsiębiorstw prywatnych bynajmniej nie uszczupła w sposób istotny dyspozycji państwa w zakresie

ustalania kierunku rozwoju zarówno poszczególnych dziedzin produkcji i usług, jak i całej gospodarki. Na tej zasadzie ustala następujące postulaty polityki gospodarczej państwa w stosunku do drobnych przedsiębiorstw prywatnych:

1. Wszędzie tam, gdzie jest brak przesłanek rzeczowych i organizacyjnych dla uspołecznienia drobnych przedsiębiorstw prywatnych, ich istnienie i rozwój w określonych granicach jest pożądany i ekonomicznie uprawniony;

2. Wszędzie tam, gdzie dotychczasowa praktyka nie potwierdziła ekonomicznej celowości organizowania przedsiębiorstw socjalistycznych, nie należy podważać egzystencji i przeciwdziałać rozwojowi przedsiębiorstw prywatnych, o ile są one sprawne i efektywne ekonomicznie, szczególnie jeżeli dobrze spełniają rolę w zakresie zaspokojenia rynku;

3. Realizując powyższe postulaty zachodzi jednocześnie konieczność zapewnienia przedsiębiorstwom prywatnym perspektyw ustabilizowanego istnienia w pewnym odpowiednio długim okresie i nadania im najbardziej pożądanego społecznie kierunku rozwoju.

W ostatniej części pracy autor omawia zagadnienia małych przedsiębiorstw przemysłowych i rzemieślniczych w gospodarce Polski Ludowej. Tak więc zajmuje się najpierw sprawami polityki państwa w stosunku do drobnej wytwórczości, metodami zarządzania i kierowania przemysłem drobnym, ocenia wreszcie sprawność ekonomiczną przedsiębiorstw uspołecznionego przemysłu oraz działalności usługowej drobnej wytwórczości. W osobnym rozdziale przedstawia również kwestię upadku drobnego przemysłu i rzemiosła i występujący na tym tle kryzys małych miast w Polsce. Wreszcie, charakteryzuje produkcję i potencjał gospodarczy uspołecznionego przemysłu drobnego oraz sytuację drobnej wytwórczości w modelu gospodarczym Polski Ludowej.

W pracy umieszczono 60 tablic statystycznych i kilka wykresów. Świadczy to o stosunkowo dużej dokumentalności pracy, która jednak w przypadku przygotowania nowego wydania, powinna bezwarunkowo ulec poszerzeniu i pogłębieniu.

Ogólnie można ocenić pracę Cz. Niewadzi jako pierwszą poważniejszą pozycję w naszej literaturze ekonomicznej, ujmującą w sposób zwięzły i syntetyczny całokształt zagadnień drobnej wytwórczości, szczególnie zaś jej roli i zadań w gospodarce narodowej.

Stanisław Smoliński

Związek Radziecki w liczbach 1917—1957, opracowanie zbiorowe, tłumaczenie z języka rosyjskiego, Warszawa 1958, Książka i Wiedza, ss. 363

Zespół pracowników Centralnego Urzędu Statystycznego ZSRR opracował publikację pt. *Związek Radziecki w liczbach, 1917—1957.* Publikacja ta składa się z 254 tablic statystycznych, które ilustrują osiągnięcia Związku Radzieckiego we wszystkich działach gospodarki narodowej w ciągu 40 lat jego istnienia. Zawarte w tablicach dane odnoszą się przeważnie do lat

1913, 1928, 1940, 1945, 1953 oraz 1956 i dotyczą zasadniczo obecnego obszaru ZSRR. Pod względem budowy praca ta różni się od rocznika statystycznego formą opisową, a zwiększony nacisk na uwydatnienie postępującej socjalizacji poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej nadaje jej charakter propagandowy.

Cała publikacja składa się z ośmiu rozdziałów. Pierwszy z nich zawiera dane o charakterze ogólnym. W pozostałych podano kolejno szczegółowe informacje o przemyśle, rolnictwie, transporcie, inwestycjach i budownictwie oraz o osiągnięciach w sferze niematerialnej.

Praca zasługuje na uwagę zarówno pod względem merytorycznym, jak i metodycznym. Problematyka ludnościowa od strony ściśle demograficznej jest bardzo uboga. Dane o stanie ludności tylko za lata 1913, 1926, 1939, 1940 i 1956 oraz brak współczynników demograficznych uniemożliwiają studia nad ruchem naturalnym ludności. Przy minimalnych ruchach migracyjnych i na tle radzieckiej rewolucji gospodarczej studium nad związkami rozwoju demograficznego i gospodarczego miałoby doniosłe znaczenie. Również proporcje ludności według płci, które do pierwszej wojny światowej w całej północno-wschodniej i wschodniej Europie kształtowały się inaczej niż w krajach Europy środkowej i zachodniej, nie zostały uwzględnione.

Główny nacisk natomiast autorzy publikacji położyli na przemiany społeczne w omawianym czterdziestoleciu. Szczególną wymowę mają dane ilustrujące zmiany w strukturze klasowej i procesy urbanizacji. Podczas gdy robotników i pracowników umysłowych było w 1913 r. 17%, to w 1956 r. — 59 5%; udział chłopów pracujących indywidualnie, chałupników i rzemieślników z 66,7% w 1913 r. spadł w tym czasokresie do 0,5%. Odpowiednio do tego powstało chłopstwo kołchozowe i zrzeszeni chałupnicy, których udział w 1956 r. wynosił 40%, a znikła zupełnie klasa bogatych rolników, przemysłowców, rzemieślników i kupców (s. 11). Wielki wzrost liczby miast i ich mieszkańców, przypadający w Europie zachodniej i środkowej na XIX w., w Związku Radzieckim miał miejsce w drugiej ćwierci bieżącego stulecia, ale za to z niespotykaną nigdzie dynamiką i tempem. W latach 1926—1956 liczba miast i osiedli miejskich podwoiła się, a liczba mieszkańców w miastach wzrosła trzykrotnie (s. 10).

Szereg dalszych danych charakteryzuje rozwój gospodarczy od strony środków produkcji i procesów produkcji. Podczas gdy środki trwałe produkcyjne w 1913 r. stanowiły 33,8%, to w 1956 r. 64,6%, z tego w przemyśle w 1913 r. 8 9%, a w 1956 r. 37,3%. Natomiast środki trwałe produkcyjne zaangażowane w rolnictwie i transporcie od 1913 r. do 1956 r. stanowiły w każdej z tych gałęzi od 12—13% (s. 16). Biorąc rok 1913 za podstawę, produkcja całego przemysłu w 1957 r. wzrosła 33-krotnie, w tym w grupie środków wytwarzania 74-krotnie, a środków konsumpcji 13-krotnie (s. 17). Wreszcie dochód narodowy w omawianym okresie wzrósł 19-krotnie, a na głowę jednego mieszkańca 13-krotnie.

Rozważając znaczenie publikacji od strony merytorycznej trzeba stwierdzić, że stanowi ona cenne kompendium budownictwa socjalistycznego. Strona metodyczna publikacji posiada zarówno oryginalne i trafne ujęcia problematyki, lecz także pewne braki.

Autorzy publikacji przedstawiają konsekwentnie każdy problem od dwóch stron: ekonomicznej i socjalnej. Zwłaszcza strona socjalna została wzbogacona o szereg nowych problemów. Oryginalne są ujęcia udziału Związku Radzieckiego i krajów socjalistycznych w światowej produkcji przemysłowej (s. 37—38), dobór produktów dla charakterystyki wzrostu produkcji przemysłowej (s. 44—48), dobór wykładników postępu technicznego w elektrowniach (s. 79), w przemyśle lekkim i spożywczym (s. 111) oraz charakterystyka poprawy zaopatrzenia obywateli (s. 106—109) i wzrostu dobrobytu narodów Związku Radzieckiego (s. 331—343).

Jakkolwiek w porównaniu z dawniejszymi opracowaniami Centralnego Urzędu Statystycznego ZSRR nastąpiła w omawianej publikacji znaczna poprawa, to jednak uderza nas stosunkowo częste pomijanie liczb absolutnych. Utrudnia to uchwycenie stanu i zmian społeczno-gospodarczych, a zupełnie uniemożliwia jakiekolwiek własne operacje rachunkowe i wszelką porównywalność w skal' międzynarodowej, zmuszając czytelnika do zadowolenia się tym, co podali autorzy. Bardziej zainteresowany czytelnik skazany jest na uciążliwe uzupełnianie danych z publikacji międzynarodowych lub wychodzących w krajach kapitalistycznych.

Układ publikacji nie jest pomyślany zbyt szczęśliwie. Teksty poprzedzające i następujące po tablicach są z reguły prostym powtórzeniem treści tablic. Brak jest natomiast jakichkolwiek wskazówek i wyjaśnień metodycznych, tak bardzo potrzebnych do porównań w przekrojach chronologicznych i terenowych. Każdemu konsumentowi danych statystycznych odnoszących się do Związku Radzieckiego znane są przemiany w zakresie badań i metodyki w latach 1913—1957. Stąd też wykorzystując dane za te lata będzie z niepokojem daremnie szukał odpowiednich wyjaśnień.

Wiąże się z tym dalszy mankament publikacji — nieostrość stosowanych pojęć. W kilku miejscach mówi się o wzroście wydajności pracy — a tymczasem wiadomo, że istnieją różnorodne sposoby ujęcia zagadnienia i różne są zakresy pojęcia samej wydajności, tak że liczby te bez wyjaśnienia n:e mają żadnej wartości. Nieostre są również określenia mechanizacji (, udział robót załadunkowych wykonanych z zastosowaniem mechanizmów"), inteligencji (s. 256) i wiele innych.

Biorąc publikację do ręki bez trudu docenia się wagę zawartych danych za długi okres 1917—1957. Wnikliwy czytelnik jest jednak zmuszony braki formalne i metodyczne publikacji uzupełniać intuicją i skądinąd czerpanym zaufaniem do przedstawionych liczb.

Maria Gacek-Borna