

II. PRZEGLĄD PIŚMIENICTWA

Z. K. Nowakowski, *Umowa dostawy*, Warszawa 1960, PWN, ss. 431.

W naszej literaturze prawniczej ilość monografii poświęconych obrotowi uspołecznionemu pozostaje w rażącej dysproporcji z wagą tego obrotu w naszym życiu gospodarczym. Z tego już względu należy z uznaniem powitać ukazanie się obszernej, bo liczącej przeszło 400 stron, monografii prof. dra Zygmunta Nowakowskiego o umowie dostawy w obrocie uspołecznionym.

Autor ograniczył się do omówienia wyłącznie umowy dostawy między jednostkami uspołecznionymi, wyłączając zarówno dostawy jednostek nieuspołecznionych na rzecz jednostek państwowych oraz dostawy z zakresu akcji skupu, jak też i dostawy związane z obrotem zagranicznym, co niewątpliwie miało korzystny wpływ na pracę, pozwalając na pogłębienie analizy rozważanej przez autora instytucji prawnej. Oczywiście w związku z tym tytuł pracy jest zbyt szeroki w stosunku do przedmiotu rozważań. Jednak można to darować autorowi, jeżeli się zważy, że trzonem materiału normatywnego dotyczącego dostaw są przepisy rozważane przez autora.

Nasuwa się przy tym uwaga natury terminologicznej. Dekret z 16 V 1956 r. użył terminu umowa dostawy na oznaczenie umów zawieranych między jednostkami gospodarki uspołecznionej. Tymczasem termin ten zarówno w nauce prawa, jak i w ustawodawstwie, jest używany na oznaczenie swoiście ukształtowanych umów sprzedaży, w których wydanie kupującemu przedmiotu sprzedaży następuje nie bezpośrednio po zawarciu umowy, lecz po upływie pewnego okresu czasu. Użyty więc w dekrete z 16 V 1956 r. termin „umowa dostawy” prowadzi do niejasności terminologicznych i z tego względu niewątpliwie lepszy był używany przez ustawę z 1950 r. o umowach planowych termin „umowa planowa”, szczególnie gdy się zważy, że przeważająca ilość umów dostawy zawieranych między jednostkami gospodarki uspołecznionej stanowią umowy zawierane w wykonaniu zadań planowych. Wobec jednak porzucenia przez ustawodawcę terminu „umowa planowa” i wynikających stąd trudności zastosowania tego terminu w literaturze, zachodzi potrzeba odgraniczenia umowy dostawy w znaczeniu nadanym temu terminowi przez dekret z 16 V 1956 r. od innych umów dostawy przez wprowadzenie dodatkowego określenia tej umowy. Z tą intencją w podręczniku prawa cywilnego dla studentów wyższych szkół ekonomicznych używam na oznaczenie umowy dostawy z dekretu 1956 r. terminu „planowa umowa dostawy”, podkreślając w ten sposób zarówno odrębność tych umów od umów planowych z ustawy z 1950 r. oraz odrębność od innych umów dostawy, jak też i fakt zawierania tych umów przeważnie w wykonaniu zadań planowych. W niniejszej recenzji, idąc za autorem rozważanej pracy, umowy dostawy z dekretu 16 V 1956 r. będę nazywał umowami dostawy, nie używając dodatkowych określeń.

Wydawałoby się, że recenzowana praca zajmie się ustaleniem pojęcia umowy dostawy w oparciu o dekret z 1956 r. i przepisy wykonawcze. Tymczasem w pracy

występuje dążenie do ukształtowania jakiegoś bardziej ogólnego pojęcia dostawy na podstawie bardzo różnorodnych znaczeń, jakie temu terminowi nadawały różnorodne ustawodawstwa. Na s. 23 autor na podstawie przeglądu różnych ustawodawstw dochodzi do wniosku, że „umowa dostawy jest umową, w której dłużnik zobowiązuje się do przeniesienia na wierzyciela własności rzeczy przyszłej, która ma być przez dłużnika wykonana lub uzyskana po zawarciu umowy w zamian za zapłatę wynagrodzenia lub ceny” i wskazuje, że w „ustroju kapitalistycznym umowy te są uważane za umowy sprzedaży” (s. 21). I dalej autor, odpowiadając na pytanie, jak się przedstawia sprawa umowy dostawy w ZSRR, stwierdza, że w pierwszym okresie po rewolucji dominował pogląd traktujący umowę dostawy jako rodzaj umowy sprzedaży (Martynow, Winawer), a w następnym okresie — pogląd traktujący tę umowę jako odrębny typ umowy (Bratusz, Flejszyc). Trudno się zgodzić z tego rodzaju podejściem do umowy dostawy. Umowa dostawy bowiem z dekretu z 1956 r. nie jest umową różniącą się od umowy sprzedaży tym, że dotyczy rzeczy przyszłej, ani też tym, że wykonanie zobowiązania dostawy rozkłada się na dłuższy przeciąg czasu. Przedmiotem umowy dostawy z dekretu 1956 r. może być również gotowa produkcja, może też być przedmiotem tej umowy rzecz indywidualnie określona itd. *Differentia specifica* umowy dostawy polega na tym, że jest to umowa obsługująca obrót towarów w uspołecznionym sektorze gospodarki i że z uwagi na tę jej funkcję stosunek między stronami został ukształtowany przez dekret i przepisy wykonawcze w sposób odmienny od stosunku z umowy sprzedaży.

Z tego też względu cały wywód o odrębności umowy dostawy od umowy sprzedaży w dawnym prawie polskim, w *Landrechcie* pruskim, w t. X cz. I *Zwodu praw* i aż po włoski *codice civile* nie może być przytoczony w charakterze historycznego podłoża różnic między umową sprzedaży a umową dostawy z dekretu 1956 r. Problem odrębności umowy sprzedaży, dotyczącej dóbr jeszcze nie istniejących i wykonywanej sukcesywnie, istnieje u nas w obrębie umowy sprzedaży. Analogiczny problem występuje i w obrębie umowy dostawy z dekretu z roku 1956. Kryteria podziału umów obsługujących nasz obrót towarowy, tj. kryteria rozgraniczające umowę sprzedaży i umowę dostawy z roku 1956 leżą jednak w innej płaszczyźnie.

Wspomniana przez autora literatura radziecka z okresu lat 1920—1930 nie stawia jeszcze wyraźnie problemu odrębności umów obsługujących towarowy obrót uspołeczniony i dlatego autorzy radzieccy z tego okresu pozostają jeszcze w sferze problematyki dotyczącej wyodrębnienia sprzedaży dóbr przyszłych. Problem nas interesujący, tj. problem odgraniczenia umów obsługujących obrót towarowy w sektorze uspołecznionym od umów obsługujących pozostały obrót towarowy, powstał w Związku Radzieckim dopiero w 1930 r., z chwilą wprowadzenia umów planowych (gospodarczych). Autor nie dostrzega tej przełomowej dla rozważanego problemu daty i traktuje w jednej płaszczyźnie umowy dostawy sprzed roku 1930 z umowami planowymi.

Analizując poglądy Bratusia na umowę dostawy autor nie uwzględnił tego, że poglądy te zrodziły się na tle wysuniętej przez Stalina tezy o niedziałaniu prawa wartości w obrębie obrotu uspołecznionego. Teza ta, zdecydowanie odrzucona dziś w nauce ekonomii politycznej socjalizmu, zaciążyła na poglądach Bratusia, który jednak nie będąc całkowicie konsekwentny w stosunku do wymienionej tezy, słusznie szukał kryterium odróżniającego umowę dostawy od umowy sprzedaży w specyficznych właściwościach całokształtu obrotu uspołecznionego. Należy zdecydowanie odrzucić stawiany Bratusiowi przez autora (na s. 34) zarzut,

że Bratuś „obejmuje jedną formą umowy dostawy zarówno obrót towarowy, jak i nietowarowy, czyli różne w swej istocie procesy gospodarcze także sprowadza do jednej formy prawnej”. Tego rodzaju skrajne przywiązanie autora do recenzowanej pracy do powszechnie dziś odrzucanej tezy Stalina wynika zapewne z recepcji powołanej przez autora krytyki Bratusia przeprowadzonej w latach 1955—1956 na łamach czasopism niemieckich (np. przez H. Sucha).

Przechodząc na grunt gospodarki polskiej autor na wstępie próbuje stworzyć jakieś uogólnione pojęcie umowy dostawy oparte na trzech odrębnych i nie powiązanych ze sobą aktach normatywnych, a mianowicie na: 1. dekreście o umowie dostawy z 1956 r., 2. ustawie z 1957 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych, 3. oraz na przepisach prawnych z zakresu skupu. Wprawdzie w tych wszystkich źródłach występuje pojęcie umowy dostawy, to jednak są to pojęcia różne; wydedukowanie z tych trzech różnych pojęć umowy dostawy jednego syntetycznego pojęcia nie tylko nie przyczynia się do wyjaśnienia umowy dostawy z roku 1956, lecz przeciwnie — doprowadza autora do bezwartościowego syntetycznego pojęcia umowy dostawy. Bezwartościowość tego pojęcia łatwo jest sobie uświadomić, gdy się uświadomi ustalone przez autora jej cechy; a) wzajemność, b) obligacyjny charakter, c) „skomplikowanie” (?) i formalizm, d) oparcie na planie („najczęściej” jak wskazuje autor), e) socjalistyczny charakter jednej ze stron występujących w umowie, f) przeznaczenie przedmiotu umowy na cele przewidziane przez plan, g) rzeczy przyszłe (znowu „najczęściej”), h) dostarczenie przedmiotu w jednym albo wielokrotnych świadczeniach, i) długi okres trwania. Ta charakterystyka — po pierwsze — nie zawiera cech dostatecznie odróżniających umowę dostawy od innych umów (a przecież o to przede wszystkim chodzi przy charakterystyce umowy), po drugie — nie jest ścisła (np. długi okres czasu), po trzecie — trudno jest uświadomić sobie wartość takiej uogólnionej definicji, skoro nie ma kompletu norm mającego na względzie stosunek określony przez tę definicję.

Nie należy więc dziwić się temu, że autor napotkał na poważne trudności w odgraniczeniu tak swoiście pojętej umowy dostaw od umowy sprzedaży (s. 65—71) i wielokrotnie zmuszony był do podkreślania, że różnice między tymi umowami zacieraają się. Autor słusznie podkreśla wielką wagę dostaw w gospodarce narodowej, natomiast trudno się zgodzić ze zdaniem autora, że „umowy sprzedaży nie mają ważnego znaczenia w gospodarce narodowej”, skoro zaraz niżej autor mówi „sprzedaż ma swoje wielkie znaczenie jedynie jako czynność codzienna milionów ludzi”.

Dyskusyjna i w zasadzie mało interesująca jest kwestia, czy umowa dostawy jest odrębnym typem umowy, czy odmianą sprzedaży, skoro niesporne jest, że przepisy o umowie sprzedaży mają pomocnicze zastosowanie do umowy dostawy. Jednakże sędzę, że obalając tezę o samodzielności umowy dostawy nie można posługiwać się argumentem, że umowa dostawy istnieje również w prawie kapitalistycznym, a nawet feudalnym.

Należyte metodologiczne podejście do umowy dostawy, zdaniem moim, musiałoby być następujące. Przede wszystkim przedmiotem rozważań musiałaby być wyłącznie umowa dostawy w formie ukształtowanej przez dekret z 1956 r. i przepisy wykonawcze. Umowa ta musiałaby być traktowana jako umowa obsługująca uspołeczniony obrót towarowy, gdyż obrót artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznymi z uwagi na działanie ekonomicznego prawa wartości w całokształcie gospodarki uspołecznionej jest też obrotem towarowym. Następnie powinny byćby pokazane te unormowania umowy dostawy, które różnią ją od umowy sprze-

daży, przy czym najbardziej interesującą kwestią jest ustalenie zasadności gospodarczej poszczególnych odrębności i wynikające stąd wnioski de lege ferenda.

Autor poszedł inną drogą. Włożył wiele pracy w ustalenie niepotrzebnego, międzyformacyjnego pojęcia umowy dostawy, a następnie w sposób dość dogmatyczny przedstawił unormowanie zawarte przede wszystkim w ogólnych warunkach dostaw, przy czym gospodarze uzasadnienie unormowań nie zajmuje w recenzowanej pracy tego miejsca, na które zasługiwałyby ze względu na omawianą tematykę. Praca nie wyjaśnia czytelnikowi, czy i dlaczego umowa dostawy z dekretu z 1956 r. musi się różnić od umowy sprzedaży, jaką drogą powinien pójść dalszy rozwój umowy dostawy. Ze zbędną natomiast troskliwością potraktował autor sprawę subsydiarnego stosowania do umowy dostawy przepisów o umowie sprzedaży, nie ograniczając się do wskazania odpowiednich przepisów kodeksu zobowiązań, lecz przytaczając in extenso te przepisy i w ten sposób niepotrzebnie odrywając uwagę czytelnika od specyficznych unormowań umowy dostawy.

Nie mogę także powstrzymać się od uwagi, że nie podzielam apologetycznego stosunku autora do określenia obowiązku dostawy jako obowiązku „dostarczenia”, mimo iż termin znalazł się w art. 470 k. c. PRL z 1955 r. i w o. w. d. Termin „dostarczenie” jest wyjątkowo wieloznaczny, a przecież w umowie dostawy chodzi o wyjaśnienie, jakie uprawnienia powinien dostawca przenieść na odbiorcę. Bez tego wyjaśnienia istota prawna umowy nie da się wyjaśnić. Widzi to zresztą i autor, toteż mimo pochwał dla zagadkowego terminu „dostarczenie” usiłuje on rozszyfrować ten termin. W odniesieniu do umów dostawy między jednostkami gospodarki państwowej autor uważa, że „dostarczenie” polega na przeniesieniu posiadania. Powołuje się przy tym autor na poglądy Karassa w literaturze radzieckiej.

Poglądy te w rozwiniętej formie przedstawił Karass w pracy *Prawo gosudarstwiennoj socjalistycznej sobstwiennosti* z 1952, której autor zresztą nie wykorzystał. Autor nie uwzględnił, że k. c. radziecki nie zna posiadania w tej formie, w jakiej je konstruuje nasze prawo rzeczowe. Karass mówi nie o posiadaniu, lecz o uprawnieniu władania, będącym samodzielnym prawem rzeczowym (s. 200). W tych okolicznościach umowa dostawy według Karassa (jak też Wieniediktowa i innych autorów radzieckich) zobowiązuje do przeniesienia określonego ograniczonego prawa rzeczowego, a nie posiadania. Autor, stojąc na gruncie słusznej zasady — zasady jedności własności państwowej, zasady przeciwstawiającej się fikcji upatrywania praw właściciela po stronie jednostek państwowych, poszedł za daleko, negując jakiegokolwiek uprawnienia jednostek państwowych do powierzonego im mienia, tj. traktując te podmioty obrotu gospodarczego jako podmioty nie posiadające żadnych uprawnień do przydzielonego im mienia.

Mimo uwag krytycznych zawartych w niniejszej recenzji uważam, że dobrze się stało, iż autor zadał sobie trud zajęcia się jednym z ważnych problemów zarządzania gospodarką uspołecznioną, jakim jest problem umowy dostawy. Nauka prawa cywilnego w Polsce wciąż jeszcze zbyt mało zajmuje się obrotem uspołecznionym, wciąż jeszcze prace naukowe poświęcone temu obrotowi nie pozostają w jakiegokolwiek rozsądnej relacji do wagi tego obrotu w naszej gospodarce. Autor sumiennie wykorzystał liczne rozproszone przepisy kształtujące umowę dostawy, a wiele wywodów dotyczących poszczególnych aspektów unormowania umowy dostawy wywoła zainteresowanie zarówno praktyki, jak i nauki prawa.

Wyjaśnienia autora na marginesie recenzji J. Wiszniewskiego.

Jedną z najtrudniejszych prac to pisanie recenzji, zwłaszcza jeżeli recenzent chce w niej zająć stanowisko krytyczne do pracy autora. Trzeba znaleźć doskonałą problematykę związaną z pracą autora oraz także należycie przestudiować jego pracę. Szczególnie trudne zadanie łączy się z napisaniem recenzji o pracy, która liczy 430 stron i to na temat tak sporny i zmienny, jakim jest instytucja umowy dostawy. Z najwyższym też szacunkiem patrzę na wybitnych prawników, którzy napisali recenzje o mej pracy, mimo swych licznych zajęć i zainteresowań. Uwagi różnych recenzentów dają mi dużo do myślenia i być może, niektóre z nich zmuszą mnie do rewizji dotychczasowych poglądów¹. Trudno mi jednak nie spostrzec, że niejedne uczynione mi zarzuty opierają się chyba na nieporozumieniu, wynikającym z niezbyt dokładnego zapoznania się z moją pracą albo też z zapomnienia o stosunkach i poglądach naukowych, które panowały w czasie tworzenia mej książki o umowie dostawy (1956—1959). Nie brak w recenzjach przypisywania mi poglądów, które jednak przeze mnie nie zostały wypowiedziane, przy równoczesnym pominięciu moich istotnych zapatrywań na umowę dostawy².

W pracy mej o umowie dostawy starałem się najpierw o naukowe określenie terminu „dostawy” (s. 11—65 mej pracy). Wyraz „dostawy” jest właściwy dla różnych zobowiązań, występujących już w prawodawstwie feudalnym (s. 12) i kapitalistycznym (s. 13—22). Zyskał on ogromnie na znaczeniu oraz nabrał innej treści i formy w ustroju socjalistycznym, najpierw w ZSRR (s. 22—36), a następnie w innych krajach demokracji ludowych, z których zająłem się tylko Polską (s. 36—65). Wszędzie — w ustroju socjalistycznym — nauka starała się nadać „dostawie” treść i formę jak najbardziej nową i odmienną w porównaniu do sprzedaży.

Omawiając termin „dostawy” starałem się podać cechy charakteryzujące stosunki prawne występujące pod nazwą „dostawy”. Myślę, że tego rodzaju badania nie wprowadziły mnie na manowce i nie doprowadziły mnie „do bezwartościowego syntetycznego pojęcia umowy dostawy” — jak to pisze o mnie prof. Wiszniewski. Także nie stwierdzenie przeze mnie „cech dostatecznie odróżniających umowę dostawy od innych umów” — jak pisze Wiszniewski (chyba chodzi mu o odróżnienie od sprzedaży) — nie jest żadną wadą pracy, lecz podzieleniem się w uczciwy sposób z czytelnikiem istniejącymi trudnościami w odróżnieniu trzech rodzajów naszej „dostawy” czy nawet „dostawy pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej” (Dz. U. nr 16, poz. 87 z 1956 r.) — od umowy sprzedaży. Na takie trudności napotkali również uczeni radzieccy (s. 22—36) oraz wszyscy ci, którzy zaliczają stosunki majątkowe przedsiębiorstwa państwowego do dziedziny prawa cywilnego, czyli dzisiaj prawie wszyscy. Te trudności napotkała w szczególności Komisja Kodyfikacyjna przy redagowaniu projektu kodeksu cywilnego PRL. Z tego względu w projekcie z 1954 r. dostawy są jedynie rodzajem sprzedaży i zostały uregulowane w ramach przepisów o sprzedaży (art. 456—458). W projekcie z 1955 r. dostawy (art. 470) są przedstawione jako odrębny typ umowy, z tym jednak, że pojęciem „dostawy” projekt obejmuje nie tylko „dostawy pomiędzy

¹ Dotyczy to zwłaszcza recenzji J. Mayzla, „Nowe Prawo” 1960, nr 11, s. 1507. Zobacz także S. Buczkowski, „Państwo i Prawo” 1960, z. 12, s. 1040, oraz J. Wiszniewski w niniejszym zeszycie „Ruchu Prawniczego, Ekonomicznego i Socjologicznego”, a także J. Winiarz, „Państwo i Prawo” 1959, z. 2, s. 366.

² Na przykład wypowiedzianych o dostawie i sprzedaży na s. 65—87 mej pracy.

jednostkami gospodarki uspołecznionej", ale również dostawy jednostek nieuspołecznionych na rzecz jednostek państwowych oraz dostawy z zakresu akcji skupu (art. 470, § 2), a więc wszystkie trzy rodzaje występujących u nas dostaw. Chyba niesłusznie bierze mi za złe prof. Wiszniewski, że i ja tak postąpiłem w mej pracy. Tak postąpiłem nie pod wpływem projektu z 1955 r., lecz na skutek występujących u nas kilku rodzajów dostawy, znajdujących silny wyraz w obowiązujących dzisiaj ustawach. Projekt z 1960 r. poszedł jeszcze inną drogą, chcąc koniecznie wytworzyć wielkie (a nie istniejące) różnice pomiędzy dostawą i sprzedażą. Można by powiedzieć, że wzorowano się tu na włoskim kodeksie cywilnym (art. 1570 i nast.), ale tak na pewno nie uczyniono. Niestety — w myśl ostatniego projektu — dostawca nie jest zobowiązany jedynie „dostarczyć odbiorcy określone w umowie przedmioty” (jak to stanowią ogólne i liczne branżowe warunki dostaw oraz projekt z 1955 r.), gdyż projekt z 1960 r. przyjął, że „przez umowę dostawy organizacja socjalistyczna (dostawca) zobowiązuje się do wytworzenia rzeczy oznaczonej co do tożsamości lub rzeczy oznaczonej tylko co do gatunku oraz do ich dostarczenia jednorazowo, częściami albo periodycznie, a druga organizacja socjalistyczna (odbiorca) zobowiązuje się do ich odebrania i do zapłacenia ceny” (art. 515). Chodzi więc o wytworzenie rzeczy dla odbiorcy.

Wprowadzenie takiego (art. 515) pojęcia „dostawy” do projektu z 1960 r. — a uczyniono to dopiero w chwili opublikowania mej pracy — jest niewłaściwe z dwóch przyczyn. Najpierw — w naszym życiu gospodarczym i prawie — mamy do czynienia z trzema rodzajami dostaw, a więc nie tylko z „dostawami pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej”, czyli „organizacjami socjalistycznymi”. Te trzy rodzaje dostaw mieszczą się w art. 470, § 2 poprzedniego projektu, który był znacznie lepiej zredagowany. Po wtóre, przepisy o „dostawach pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej” — a w szczególności ogólne i branżowe warunki dostaw, regulujące prawa i obowiązki stron — mają zastosowanie nie tylko wtedy, kiedy „organizacja socjalistyczna producent” dostarcza wytworzone przez siebie rzeczy, ale również wtedy, gdy „organizacja socjalistyczna hurtownia” dostarcza zakupione przez siebie rzeczy innej organizacji socjalistycznej w zamian za zapłatę ceny. W ramach art. 515 projektu z 1960 r. nie ma miejsca na obrót towarowy aparatu handlu, a więc np. pomiędzy hurtowniami (dostawcy) i państwowymi lub spółdzielczymi przedsiębiorstwami handlu detalicznego (odbiorcy). Odbiorcy ci są często wielkimi przedsiębiorstwami handlu wewnętrznego, którym podlegają setki sklepów detalicznych i którzy zawierają liczne, długotrwałe i planowe umowy dostawy na olbrzymie sumy. Te umowy na pewno są umowami dostawy i do nich mają zastosowanie ogólne i branżowe warunki dostaw, a nie przepisy o sprzedaży. Nie mieszczą się one jednak w art. 515 projektu.

Prof. Wiszniewski — jak mi się wydaje — właśnie opiera się na takim pojęciu dostawy, jakie widzimy w projekcie kodeksu cywilnego z 1960 r. i chyba z tej pozycji przeprowadza krytykę mej pracy. Przypuszczam, że stąd także — obok innych względów — bierze się jego krytyczny stosunek do określenia obowiązku dostawy jako obowiązku „dostarczenia”. W stosunkach dostawy, dostawca „dostarcza” własne produkty albo też nabyte rzeczy od wytwórcy. Termin „dostarcza” spotykamy w ogólnych i branżowych warunkach dostaw oraz w projekcie z 1955 r. (art. 470). Ma on inne, mniej szerokie i poważne znaczenie w projekcie z 1960 r., gdyż tu dostawca zobowiązuje się do „wytworzenia rzeczy” dla odbiorcy oraz „do ich dostarczenia” odbiorcy (art. 515). Dalej nazywa on niektóre czteroletnie i owocne wyniki moich badań „bezwartościowym syntetycznym pojęciem umowy dostawy” oraz stwierdza — chyba z ujemną oceną — że autor „wielo-

krotnie zmuszony był do podkreślenia, że różnice między tymi umowami (tj. sprzedażą i dostawą) zacierają się". A tymczasem autor uważa za poważną zdobycz swych badań stwierdzenie, że „różnice między tymi umowami zacierają się”. Tak też jest i w pracach kodyfikacyjnych trzeba stanąć na tym stanowisku.

W mej pracy o umowie dostawy przedstawiłem wyraźnie brak głębszych różnic pomiędzy dostawą i sprzedażą. Przedstawiłem również własne poglądy na pojęcie „dostawy”, a zwłaszcza „dostawy pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej” (s. 65—87), o czym, niestety, nie wspomina prof. Wiszniewski. Wskazałem na podobieństwa i różnice między sprzedażą (art. 294—338 k. z.) i dostawą, a zwłaszcza „dostawą pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej”. Uważam, że dostawa dla prawnika jest odmianą sprzedaży (s. 73), do której jednak — jeśli chodzi o prawo i obowiązki stron oraz zawarcie, zmianę i rozwiązanie umowy — powinny mieć zastosowanie szczególne przepisy, a więc obszerne przepisy regulujące wszechstronnie bardzo skomplikowane, różnorodne i liczne prawa i obowiązki stron. Kupienie chleba, gazety itp. jest pod względem prawnym czynnością prostą.

Dla tych czynności co najmniej wystarczają przepisy o sprzedaży, zawarte w kodeksie zobowiązań. Dostawa towarów o wielomilionowej wartości, zawierająca różne i liczne towary, które trzeba zbadać, zważyć, zliczyć, opakować, ubezpieczyć, załadować, przewieźć, wyładować i odebrać, a w dodatku planowa dostawa takich towarów, dostarczana sukcesywnie, nie może być regulowana, jeśli chodzi o prawa i obowiązki stron, jedynie przez przepisy kodeksu zobowiązań. Obowiązki te — występujące pomiędzy wielkimi przedsiębiorstwami — wymagają odrębnego uregulowania. Trudno tu przedstawić uzasadnienie takiego rozróżnienia oraz stosunku dostawy do sprzedaży. Czytelnik znajdzie je w mej pracy na s. 5—9 oraz 65—87.

Na zakończenie pragnę zaznaczyć — dla uchylenia nieporozumień, jakie mogą wyniknąć z różnych recenzji — że zawsze stałem na stanowisku, iż przedmiotem dostawy z dekretu 1956 r. może być również gotowa produkcja oraz rzeczy indywidualnie określone. Dalej, i ja wyraźnie stoję na stanowisku, że „differentia specifica” umowy dostawy (pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej) polega na tym, że jest to umowa obsługująca obrót towarów w uspołecznionym sektorze gospodarki i że z uwagi na tę jej funkcję stosunek między stronami został ukształtowany przez dekret (z 1956 r.) i przepisy wykonawcze w sposób odmienny od stosunku umowy sprzedaży”, z tym dodatkiem dla wyjaśnienia, że w uspołecznionym sektorze gospodarki mamy właśnie do czynienia z przedsiębiorstwami państwowymi — a więc z wielkimi jednostkami gospodarki — operującymi wielką masą towarową i zawierającymi umowy o bogatej problematyce faktycznej i prawnej.

W odniesieniu do mej pracy nie bardzo w tym miejscu rozumiem treść wywodów krytycznych prof. Wiszniewskiego — związanych z teorią Bratusia (nawet wspomina tu Stalina) — oraz przytaczania twierdzeń o obrocie towarowym i działaniu prawa wartości. W naszym prawie i życiu gospodarczym na razie jest nadal celowe odróżnienie towarów i obrotu towarowego od artykułów zaopatrzenia i obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Rozróżnienie to wynika z licznych przepisów prawnych (np. Dz. U. z 1952 r., nr 44, poz. 301), zarządzeń (np. § 1, 13, 36 i 37 ogólnych przepisów o przydziałach, M. P. nr 37, poz. 167 z 1959 r.) oraz Instrukcji do opracowania projektu n. p. g. na 1959 r. i późniejszych (wydanych przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów)

oraz poglądów naukowych (O. Lange, *Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu*, Warszawa 1958, s. 18—19), a także z organizacji naszego aparatu handlu i zaopatrzenia (s. 48—49 i 122—132 mej pracy).

Z. K. Nowakowski

W. Daszkiewicz, *Oskarżyciel w polskim procesie karnym*, Warszawa 1960, PWN, ss. 428.

Recenzowana praca jest rozprawą habilitacyjną. Trudno przeczyć, że fakt ten nie pozostaje bez wpływu na jej ocenę w oczach recenzenta. Pracę taką bierze się do ręki ze szczególnym nastawieniem i... szczególnymi wymaganiami. Jakiekolwiek byłyby te wymagania, praca doc. Daszkiewicza nie przynosi zawodu.

Autor sięgnął po temat trudny i na pewno bardzo niewygodny. Kto chce pisać o jednej z centralnych figur procesu karnego (a za taką musimy uznać oskarżyciela, niezależnie od tego, czy przyznamy mu rangę strony, czy też porzestaniemy — jak czyni to autor — na ogólniejszym określeniu „podmiot procesu”), ten staje wobec perspektywy pisania o całym procesie. I od sprawności badawczej autora, od opanowania przezeń metody naukowej zależy teraz, czy będzie on pisał o wszystkim i o niczym, czy też potrafi dokonać właściwej selekcji spośród masy problemów najróżniejszego formatu i wybrać spośród nich te, które niezbędne są dla charakterystyki obranego tematu i zasługują na pogłębione potraktowanie — z pominięciem lub tylko zaznaczeniem tu i ówdzie zagadnień ubocznych czy drugoplanowych.

Doc. Daszkiewicz zdał ten egzamin dobrze. Rozważania swoje zaczyna on od definicji oskarżyciela, określonego jako „podmiot, który na podstawie własnych uprawnień procesowych lub działając jako organ państwa, występuje wobec sądu z żądaniem ukarania oskarżonego” — i tej definicji ściśle się trzyma w toku całej pracy. Konsekwencją tego jest przede wszystkim trafne pominięcie całej skomplikowanej problematyki postępowania przygotowawczego, choć trzeba przyznać, że pokusa zajęcia się nią — choćby marginesowo — musiała być bardzo silna: przecież postępowanie przygotowawcze to właściwie postępowanie pomocnicze dla celów oskarżenia, skoro celem tego stadium jest odpowiedź na pytanie, czy należy wnieść akt oskarżenia, czy też umorzyć postępowanie. Słusznie też, moim zdaniem, pominął autor obszerną problematyką aktu oskarżenia, pominął w zasadzie ustrojową problematykę prokuratury i innych organów oskarżycielskich, poprzestając na najniezbędniejszych tylko informacjach, słusznie pominął zagadnienia nadzoru ogólnego i rolę prokuratora w postępowaniu wykonawczym.

Czy także słusznie uczynił traktując dość pobieżnie zagadnienia roli oskarżyciela w płaszczyźnie dynamiki procesowej, tj. na tle poszczególnych faz procesu, oraz zagadnienie zasady skargowości (podczas gdy dość szeroko omówiono zasadę legalizmu), co do tego można by mieć wątpliwości. Wydaje się też, że nie dość wyraźnie uwydatniono w pracy podwójną rolę oskarżyciela publicznego (a zwłaszcza prokuratora) w postępowaniu jurysdykcyjnym: jako rzecznika ścigania (oskarżyciel sensu strictissimo) i jako rzecznika praworządności. Zachodzi bowiem pytanie, czy prokurator zakładający rewizję na korzyść oskarżonego działa jako oskarżyciel. Czy działa on jako oskarżyciel, uczestnicząc w postępowaniu przed Sądem Najwyższym toczącym się na skutek założenia rewizji nadzwyczajnej na korzyść oskarżonego — niezależnie od tego jaki podmiot wniósł tę rewizję?

A teraz, czego w pracy jest za dużo? Wydaje się, że nadmiernie rozbudowany (69 stron) jest rozdz. VII poświęcony objęciu oskarżenia przez prokuratora w sprawach o przestępstwa prywatnoskargowe, a więc zagadnieniu, które było przedmiotem osobnej pracy autora¹. Możemy podziwiać autora za jego umiejętność przedstawienia w nowej formie tej samej (w zasadzie) materii i za jego cierpliwość, skoro niewątpliwie robota taka nie należy do najwdzięczniejszych. Zachodzi jednak pytanie, czy celowe było tak szerokie potraktowanie zagadnienia, które — niezależnie od swego obecnego znaczenia praktycznego — należy uznać, z punktu widzenia charakterystyki oskarżyciela jako podmiotu procesowego, za dość specjalne, a które z punktu widzenia rozwoju naszego prawa karno-procesowego okaże się, być może, kłopotem przemijającym, problemem okresowym.

Na pewno natomiast zbyt wiele miejsca poświęcono informacjom o charakterze porównawczo-historycznym. W rozdz. II przedstawiono instytucję oskarżyciela w prawie niektórych państw burżuazyjnych (Anglia, Szkocja, Francja, Niemcy, Austria, Węgry, Norwegia, Hiszpania, Rosja, Bułgaria, Turcja, Szwecja), w rozdz. III — instytucję oskarżyciela w prawie socjalistycznym (ustawodawstwo RSFR z lat 1917—1922, k. p. k. RSFR z 1923 r., ustawodawstwo innych republik związkowych, „Podstawy...” z 25 XII 1958 r., prawo Albanii, Bułgarii, Czechosłowacji, Jugosławii, NRD, Rumunii, Węgier, Korei Północnej, Mongolii), w rozdz. IV zaś podano ogólny przegląd przepisów o oskarżycielu w prawie polskim, poczynając od projektów Komisji Kodyfikacyjnej, a kończąc na ostatnich nowelach do k. p. k. W sumie — trzy rozdziały, obejmujące blisko $\frac{1}{3}$ objętości całej pracy. Stąd powstaje wrażenie pewnej dysproporcji w układzie treści. Ale nie to jest najważniejsze. W czasach, kiedy rozwój ustawodawstwa karno-procesowego jest tak żywy, jak obecnie (choć zaiste niełatwo byłoby znaleźć system, który pod względem obfitości nowelizacji mógłby skutecznie konkurować z naszym), niezmiernie trudno jest śledzić zmiany ustawodawcze i stwierdzić aktualny stan². Z trudności tej zdaje sobie sprawę autor, który swoje przedstawienie porównawcze słusznie potraktował w sposób quasi-historyczny: tak więc na ogół nie mówi się w pracy o oskarżycielu w prawie takiego a takiego kraju w ogóle, lecz o oskarżycielu wedle takiej to a takiej ustawy tego kraju. W takim zestawieniu aktów prawnych z różnych krajów i różnych okresów czasu niewiele więcej można dostrzec ponad zwykły rejestr różnych możliwości, różnych rozwiązań ustawodawczych dotyczących problemu oskarżenia. Niewątpliwym zaś brakiem tego obrazu porównawczego jest to, że autor nie próbuje dać jakiejś syntezy, wyciągnąć z tego materiału jakichś ogólnych wniosków, w szczególności nie wykorzystuje tego materiału — jak można byłoby oczekiwać — w końcowym rozdziale pracy, poświęconym wnioskowi *de lege ferenda*. Na korzyść jednak części historyczno-porównawczej należy zapisać dużą zwięzłość i umiejętność, z jaką charakteryzuje autor omawiane przez siebie zagadnienia oskarżyciela w różnych systemach procesowych.

W rozdz. I na uwagę zasługuje przede wszystkim przeprowadzona przez autora klasyfikacja oskarżycieli. Wedle podmiotu uprawnionego do pełnienia funkcji oskarżenia rozróżnia autor: oskarżyciela publicznego (słuszna jest uwaga autora,

¹ W. Daszkiewicz, *Ingerencja prokuratora w sprawy o przestępstwa prywatnoskargowe w polskim procesie karnym*, Warszawa 1956, PWN.

² Tak na przykład mówiąc o prawie francuskim, autor nie wspomina w ogóle o nowym Code de procédure pénale z grudnia 1958 r., który notabene w zakresie zagadnień objętych tematem pracy nie wniósł bardziej istotnych zmian w porównaniu z poprzednim stanem prawnym.

że powinno się tu używać raczej nazwy „oskarżyciel państwowy”), oskarżyciela *ex populo*³, oskarżyciela prywatnego i oskarżyciela społecznego. Z punktu widzenia czysto logicznego można byłoby tu wytknąć odstępstwo od zasady dichotomii i połączoną z tym niejednorodność podstawy podziału, ale przecież chodzi tu o uszeregowanie pewnych kategorii wytworzonych w praktyce i o uniknięcie nadmiernego balastu pojęciowego, do którego doprowadzić by musiało konsekwentne stosowanie podziału dwuczłonowego. Z punktu widzenia uprawnień i stanowiska w procesie dzieli autor oskarżycieli na głównych i drugorzędnych, a wśród drugorzędnych wyróżnia z kolei posiłkowych, ubocznych i pomocniczych. Oskarżyciel główny to ten, który jest w pierwszym rzędzie powołany do oskarżania. Oskarżyciel uboczny to ten, który może wystąpić tylko wówczas, gdy skargę wniósł oskarżyciel główny. Oskarżyciel pomocniczy to ten, który może wystąpić tylko „za zgodą” oskarżyciela głównego. A oskarżyciel posiłkowy? Tu sprawa przedstawia się daleko mniej wyraziście. „Oskarżycielem posiłkowym — mówi autor — jest więc ten oskarżyciel, który ma prawo stać się nim, gdy oskarżyciel zasadniczy, występujący w roli oskarżyciela głównego, odmówi wniesienia skargi lub od niej odstąpi..., jak również ten, który może stać się oskarżycielem, mimo że oskarżyciel zasadniczy wniósł skargę i skargę tę popiera” (s. 18). Niechaj czytelnik, a autor w szczególności, darują mi tutaj odrobinę humoru: definicja ta zbyt przypomina powiedzenie górala, który na pytanie: „jaka będzie pogoda?” odpowiedział: „albo będzie desc, albo nie będzie descu”. I nie dziwny się tej trudności. Pod mianem „oskarżyciela posiłkowego” chciał autor ująć całą tę, wedle mego zdania różnorodną kategorię oskarżycieli znanych różnym ustawom, którzy nie będąc w pierwszym rzędzie powołani do oskarżania, nie są jednak oskarżycielami ubocznymi ani pomocniczymi. Autor jest jednak zbyt sumienny, by starać się ukryć tę niejednorodność stworzonej przez siebie kategorii. I dlatego przyznaje, że w różnych ustawach różnie jest określany zarówno stosunek między oskarżycielem posiłkowym a oskarżycielem głównym, jak i zakres uprawnień oskarżyciela posiłkowego (s. 18). Dodaje też uwagę, że gdzie indziej wypowiedział pogląd, iż oskarżycielem posiłkowym jest tylko taki oskarżyciel, który działa z zamiast oskarżyciela zasadniczego, gdy ten uchyla się od ścigania i że obecnie poddaje ten pogląd rewizji (uw. 23 do rozdz. I). Ta samokrytyka wydaje się niepotrzebna, a w każdym razie nieprawidłowo ujęta. Przecież tutaj nie chodzi o żaden pogląd, który można byłoby sprawdzić przy pomocy jakichś kryteriów obiektywnych, ale o arbitralne założenia terminologiczne związane z definiowaniem syntetycznym, które wchodzi w grę wtedy, gdy dla celów badawczych tworzymy pojęcie nie mające jeszcze ustalonej treści i zakresu w dotychczasowej praktyce językowej. Takie założenie terminologiczne może podlegać ocenie nie z punktu widzenia swej prawdziwości, ale z punktu widzenia swej celowości i przydatności w analizie badanych zagadnień. Czy zaś celowe jest tworzenie pojęcia, które obejmuje tak różnorodne zjawiska, że wprost trudno — jak widzieliśmy — dać jego pozytywne określenie, to właśnie może być kwestią do dyskusji.

Za usterkę redakcyjną uznać też chyba należy używanie terminu „oskarżyciel zasadniczy”, bez wyjaśnienia, co należy rozumieć przez tę nazwę.

Autor porusza też ogólnie bardzo ciekawy problem teoretyczny — czy oskarżyciel jest stroną w procesie karnym. Po przedstawieniu poglądów na ten temat

³ Fatalna jednak z punktu widzenia językowego wydaje mi się nazwa „skarga popularna” (*actio popularis*), której używa doc. Daszkiewicz, zresztą śladem innych autorów. Stanowczo wołę już termin „skarga ludowa” lub najściślej odpowiadający istocie rzeczy — „skarga obywatelska”.

autorów niemieckich (którzy zagadnieniem tym najszerzej się zajmowali), radzieckich i polskich autor przyłącza się do stanowiska prof. S. Śliwińskiego, wedle którego stroną czynną jest podmiot, w którego imieniu dochodzone jest roszczenie, z czego ma wynikać, że w procesie karnym stroną jest tylko oskarżyciel prywatny, natomiast oskarżyciel publiczny jest jedynie organem strony, którą w tym przypadku jest państwo. Dodać należy, że wedle tego poglądu oskarżyciel prywatny dochodzi roszczenia nie własnego, lecz przysługującego państwu, jednakże dochodzi go w imieniu własnym i we własnym bezpośrednim interesie. Krytyka tego stanowiska musiałaby zająć więcej miejsca aniżeli pozwalają na to ramy niniejszej recenzji. W każdym razie stwierdzenie, że oskarżyciel prywatny jest stroną, publiczny zaś nie, musi sprawić wrażenie poważnej rysy w samej koncepcji oskarżyciela, nie mówiąc już o zagadkowym charakterze roszczenia cudzego, ale dochodzonego we własnym imieniu i we własnym, bezpośrednim interesie. Wydaje się, że zagadnienie to czeka na gruntowne wyjaśnienie i prawidłowe rozwiązanie.

W rozdz. V, zatytułowanym „Oskarżyciel publiczny”, autor omawia organy państwowe uprawnione do występowania w roli oskarżyciela publicznego, stanowisko oskarżyciela publicznego w postępowaniu jurysdykcyjnym w sprawach o przestępstwa publiczno-skargowe, odstąpienie oskarżyciela publicznego od oskarżenia, rodzaje (tryby) ścigania publicznoskargowego, wreszcie zagadnienie art. 49 k. p. k. i stosunek tego przepisu do zasady skargowości.

Powołując się na zdanie prof. Śliwińskiego, autor zwalcza zapatrywanie wyrażone przez SN w wyroku z 12 IV 1934 r., sygn. 2 K 343/34, że delegacja członków prokuratury do poszczególnych czynności jest wyłącznie wewnętrzną sprawą prokuratury. Autor jest zdania, że sąd ma prawo i obowiązek badania, czy strona procesowa występuje przez właściwego przedstawiciela. To zdanie trudno kwestionować, jednakże wydaje się, że kontrola sądu musi w tym przypadku ograniczyć się do sprawdzenia, czy dana osoba jest prokuratorem w rozumieniu obowiązujących przepisów i czy w myśl tych przepisów jest upoważniona do podjęcia danej czynności. Z zagadnieniem tym łączy się problem rzeczowej i miejscowej właściwości organów prokuratury — zasadniczo pominięty w pracy.

Przepisowi art. 54 k.p.k. nadaje autor taki sens, iż odstąpienie oskarżyciela publicznego od oskarżenia nie ma żadnego znaczenia dla sądu i samo przez się nie może nigdy stanowić podstawy do umorzenia postępowania. Zagadnienie jest sporne. Trzeba wszelako zaznaczyć, że wniosek autora nie wynika z art. 54. Wyrażenie „odstąpienie nie wiąże sądu” nie może być uznane za równoznaczne ze zwrotem „odstąpienie nie ma dla sądu żadnego znaczenia”. Oznacza ono tylko, że sąd nie musi umorzyć postępowania, nie oznacza natomiast, że umorzyć go nie może⁴.

Pominięto w pracy dość ważny praktycznie problem procesowych skutków nieobecności prokuratora na posiedzeniach, w których jego udział jest według ustawy obligatoryjny.

W rozdziale VI („Oskarżyciel prywatny”) omówiono kolejno: charakter i rodzaje przestępstw ściganych z oskarżenia prywatnego, uzasadnienie trybu prywatnoskargowego, charakter prywatnego oskarżenia, podmioty uprawnione do skargi prywatnej, współuczestnictwo procesowe oskarżycieli prywatnych, problem skargi wzajemnej, wykonywanie praw oskarżyciela prywatnego, odstąpienie

⁴ Por. bliżej w tej kwestii M. Cieślak, *Odstąpienie oskarżyciela publicznego od oskarżenia*, „Palestra” 1961, nr 1.

oskarżyciela prywatnego od oskarżenia, wreszcie zagadnienie stosowania art. 49 k.p.k. do przestępstw ściganych z oskarżenia prywatnego.

Dość niewdzięcznej roli podjął się autor broniąc poglądu prof. Śliwińskiego, że w przypadku kiedy niektórzy tylko spośród pokrzywdzonych tym samym czynem wniosą oskarżenie, inni zaś nie, i postępowanie w tej sprawie zostanie zakończone wyrokiem merytorycznym, to pozostali pokrzywdzeni mogą wystąpić z oskarżeniem o ten sam czyn w procesie dodatkowym. Jeśli wysunięta przez prof. S. Śliwińskiego koncepcja pozaustawowego⁵ procesu dodatkowego w ogóle budzi poważne wątpliwości teoretyczne i zrozumiałe sprzeciwy z punktu widzenia gwarancji interesów oskarżonego, to jest ona stanowczo nie do przyjęcia w niniejszym przypadku. Jeśli np. ktoś pod adresem grupy dziesięciu osób użyje obraźliwego zwrotu, to w myśl powyższego poglądu trzeba byłoby przyjąć, że tych dziesięciu „gniewnych ludzi” ma prawo wytoczyć sprawcy kolejno 10 spraw karnych o ten sam czyn. Gdzież jest ku temu podstawa prawna?

Owszem, przepis art. 61 k.p.k. wyraźnie daje prawo pozostałym pokrzywdzonym przyłączenia się do toczącego się już postępowania i jeśli z prawa tego nie skorzystają, to muszą zrezygnować z przyjemności oskarżania. Zresztą wątpliwe jest w tym przypadku samo założenie, z którego wynikać ma potrzeba procesu dodatkowego, mianowicie, jakoby sąd był zobowiązany uwzględnić tylko pokrzywdzenie tej osoby, która wystąpiła ze skargą, z pominięciem tych pokrzywdzonych, którzy skargi nie wnieśli. Na czym opiera się to założenie? Przecież bezsporną zasadą jest, że sąd ma obowiązek wszechstronnie wyjaśnić okoliczności czynu i brak jest podstaw do ujmowania zakresu tego obowiązku w zależności od tego, kto wniósł oskarżenie⁶. W żadnym zaś razie nie można się zgodzić ze zdaniem, że sąd nie może uwzględnić krzywdy tych osób, które nie wniosły oskarżenia, nawet wtedy, gdy w sprawie wszczętej przez niektórych tylko pokrzywdzonych prokurator przyłączy się do oskarżenia na zasadzie art. 65 k.p.k.

Bardzo trafne są uwagi autora postulujące wprowadzenie w przyszłym k.p.k. instytucji skargi wzajemnej (znanej zresztą niektórym obcym ustawodawstwom) w sprawach o przestępstwa prywatnoskargowe. Do tych słusznych wywodów można by dodać, że w praktyce, w przypadku wzajemnego pobicia lub obopólnych zniewag, bardzo często z pierwszą skargą występuje właśnie strona bardziej winna, w szczególności inicjator zajścia. Chodzi wszak o taktyczne zaszachowanie przeciwnika, postawienie go pierwszego w sytuacji oskarżonego i stworzenie po swojej stronie sugestii pokrzywdzenia, by w ten sposób łatwiej zmusić przeciwnika do zgody na umorzenie późniejszego postępowania przeciwko sobie. O ile łatwiej jest sądowi ocenić, która strona jest bardziej winna, wtedy gdy obie sprawy rozpoznaje łącznie! I jaką wymowę wychowawczą ma wyrok, który oddaje obu stronom to, co im się należy!

Sprawa ta nabiera dodatkowych rysów aktualności w związku z ustawą z grudnia 1960 r. o sprawach z oskarżenia prywatnego, która wprowadziła krótki termin prekluzyjny dla wnoszenia oskarżenia o przestępstwa prywatnoskargowe. Oto np. z dwóch uczestników wzajemnych rękoczynów lub wzajemnych zniewag

⁵ Co innego bowiem stanowią przewidziane wyraźnie w ustawie możliwości prowadzenia postępowania uzupełniającego (np. w sprawie wydania wyroku łącznego).

⁶ Inaczej przedstawia się sprawa przy przestępstwach ściganych na wniosek, gdzie w grę wchodzi wzgląd, aby przez fakt postępowania karnego nie powiększyć krzywdy pokrzywdzonego.

ten mniej winny gotów jest na wszystko machnąć ręką; bardziej winny natomiast odczekuje cierpliwie i wnosi oskarżenie w ostatnim dniu terminu; skutek będzie taki, że bardziej winny pozostanie bezkarny, a mniej winny będzie ukarany (o ile oczywiście nie nastąpi umorzenie postępowania po myśli art. 9 lub też przekazanie sprawy organizacji społecznej). Takiej ewentualności zapobiegałaby instytucja skargi wzajemnej.

Rozdz. VII, jak wspomniano, poświęcony jest prokuratorskiemu objęciu oskarżenia w sprawach o przestępstwa prywatnoskargowe. Najciekawszym zagadnieniem teoretycznym jest tutaj uzasadnienie tej instytucji, wiążące się zresztą ściśle z przedstawionym w rozdz. VII problemem uzasadnienia trybu prywatnoskargowego. Autor słusznie wypowiada się przeciwko pogładowi, który sprawy te wyjaśnia wyłącznie stopniem społecznego niebezpieczeństwa i słusznie zauważa, że trzeba tu uwzględnić również interes pokrzywdzonego. Nie stawia jednak przysłowiowej kropki nad „i”; w rezultacie nie zostają wyświetlone powiązania między interesem zbiorowym (publicznym) a interesem indywidualnym oraz mechanizm karnoprosesowej reakcji na naruszenia tych interesów.

Autor pomija milczeniem podjętą w naszej literaturze próbę wyjaśnienia tych spraw poprzez rozróżnienie bezpośredniego i pośredniego naruszenia tych interesów, na tej podstawie dochodzi do rozróżnienia 3 kategorii przestępstw: 1. bezpośrednio naruszony tylko interes zbiorowy, a przez to pośrednio indywidualny, 2. bezpośrednio naruszony tylko interes indywidualny, a przez to pośrednio zbiorowy, i 3. bezpośrednio naruszony zarówno interes indywidualny, jak i zbiorowy⁷.

W krótkich wnioskach *de lege ferenda* postuluje autor udział pokrzywdzonego w sprawach publicznoskargowych (jako oskarżyciela ubocznego) oraz wypowiada się zasadniczo przeciwko trybowi prywatnoskargowemu.

Charakteryzując ogólnie metodę pracy można stwierdzić, że autor zdaje się kroczyć drogą wytkniętą przez prof. Śliwińskiego: konsekwentne na ogół trzymanie się pewnego gruntu obowiązującej ustawy, trzeźwa, sumienna, drobniaczgowa nieraz analiza obowiązujących przepisów z dodatkiem zestawień porównawczych, wreszcie pewna niechęć do śmiałych uogólnień teoretycznych i ryzykownych konstrukcji. To metoda raczej analitycznokomentatorska, ale w bardzo dobrym wydaniu.

Na szczególne podkreślenie zasługuje niezwykła sumiennosc autora w wykorzystaniu źródeł i wysoki stopień tego, co nazwać by można kulturą krytyczną. Praca oparta jest na bogatej literaturze polskiej i obcej⁸. A jednak każdy pogląd, z którym spotyka się autor, jest sumiennie rozważony, z wyraźną troską, by czegoś nie przekręcić lub zniekształcić⁹. Pewno, że taka metoda jest o wiele trud-

⁷ Por. M. Cieślak, *Interes społeczny jako czynnik warunkujący prokuratorskie objęcie oskarżenia w sprawie prywatnoskargowej*, „Państwo i Prawo” 1956, nr 12.

⁸ Polska literatura powojenna wykorzystana jest niemal w zupełności. Z drobnych i nielicznych braków odnotować można by pracę S. Waltosia o substytucji w prokuraturze (w pracy zbiorowej *Zagadnienia prawa karnego i teorii prawa. Księga Pamiątkowa ku czci Prof. W. Woltera*, 1959) i kilka mniej ważnych przyczynków.

⁹ Ze jest to zadanie trudne, o tym niechaj zaświadczy następujące małe spotkanie na s. 170. Autor pisze, że „z art. 251 § 1 lit. d k.p.k. nie wynika możliwość umorzenia przez sąd postępowania z powodu niedostateczności dowodów uzasadniających podejrzenie popełnienia przez oskarżonego zarzucanego mu czynu”, a w uwadze do tego zdania zauważa, że „odmienne w tej kwestii stanowisko reprezentuje M. Cieślak i L. Schaff”. Otóż, jeśli chodzi o mnie, to nigdy nie twierdziłem, że niedostateczność dowodów oskarżenia może być podstawą umorzenia postępowania przez sąd, natomiast twierdziłem, i twierdzą nadal, że na podstawie obowiązujących przepisów sąd ma pewną (acz ograniczoną) możliwość kontroli

niejsza i wymaga bez porównania więcej pracy i czasu aniżeli „pisanie z głowy”, z pominięciem dotychczasowego dorobku, i „odkrywanie” w ten sposób dawno odkrytych Ameryk, lub też „upraszczanie” sobie przeciwnika dla tym efektywniejszej polemiki; ale o ileż większe budzi ona zaufanie i większy szacunek!

W pracy doc. Daszkiewicza uderza pełna dojrzałość naukowa autora, obiektywizm i umiar. Duża zdolność syntetycznego przedstawiania skomplikowanych nieraz spraw. Styl poprawny, sposób wystąpienia — jasny.

Wymienione zalety każą widzieć w recenzowanej pracy poważną pozycję naukową, stanowiącą twórczy wkład do rozwoju naszej nauki procesu karnego. Stanowi ona w tej dziedzinie bardzo pocieszające zjawisko, jeśli uwzględnić, że w procesualistyce karnej o wiele częściej niż gdzie indziej spotkać można powierzchowne dyletanctwo, ukrywające za frazesem o „czysto praktycznym charakterze” tej dyscypliny nieznamość literatury i niechęć do podjęcia uczciwego trudu teoretycznego.

Marian Cieślak

Archiwum Kriminologii, t. I, Warszawa 1960, PWN, ss, 400.

Prace zawarte w tomie są dorobkiem pracowników Zakładu Kryminologii PAN i Zakładu Kryminologii UW. Mają one w zasadzie charakter badań z zakresu statystyki kryminalnej, niemniej zawierają szereg ciekawych zagadnień socjologicznych.

Na tom składa się 7 oddzielnych, luźno ze sobą tematycznie się wiążących prac, które poniżej kolejno wymienię, omawiając szczegółowiej opracowania dotyczące przestępczości nieletnich.

A oto tytuły prac: 1. Jerzy Jasiński i Edward Syzduł, *Przestępczość w Polsce w latach 1954—1958 w świetle statystyki milicyjnej*; 2. Helena Kołakowska, *Nieletni recydywiści* (wyniki badań 500 nieletnich recydywistów); 3. Anna Pawełczyńska, *Grupy nieletnich przestępców* (wyniki badań 255 grup); 4. Stanisław Szelhaus i Zofia Baucz-Straszewicz, *Młodociani recydywiści* (wyniki badań 100 młodocianych recydywistów w wieku 18—21 lat, przebywających w więzieniach); 5. Zdzisław Łukaszkiewicz i Teodor Szymanowski, *Rozbój i sprawy rozboju* (wyniki badań 302 akt sądowych); 6. Jerzy Jasiński, *Przestępczość młodocianych w latach 1951—1957 na podstawie statystyki sądowej*; 7. Lidia Uszkiewiczowa, *Orzecznictwo sądowo-psychiatryczne w świetle 4200 ekspertyz szpitalnych*.

W pierwszej pracy (J. Jasińskiego i Edwarda Syzduły) autorzy opracowali wszechstronnie materiały dotyczące rozmiarów przestępczości w Polsce, przy czym uwzględnili porównawczo okres powojenny (1954—1958) i okres przedwojenny (1935—1937). Na wstępie autorzy zastrzegają się, iż dane (statystyki policyjnej i milicyjnej, na których się opierali, niekoniecznie muszą odzwierciedlać w sposób zupełnie wierny rozmiary i strukturę przestępczości w poszczególnych okresach, gdyż dane te zależą od jakości pracy organów ścigania, od zmian w statystyce milicyjnej i częstości meldowania przez ludność o popełnionych przestępstwach.

zasadności faktycznej (dowodowej) aktu oskarżenia, a to dzięki możliwości zwrócenia sprawy do uzupełnienia śledztwa. I zaiste, tego chyba nie podobna kwestionować. Natomiast istotna różnica między moim stanowiskiem a zdaniem prof. Sliwińskiego (podzielanym przez doc. Daszkiewicza) polega na tym, iż uważam, że zwrot sprawy do uzupełnienia śledztwa na zasadzie art. 251 lit. d k.p.k. niweczy wniesiony już akt oskarżenia, podobnie jak w przypadku art. 305 k.p.k.

W latach 1954—1958 daje się zaobserwować wzrost zarejestrowanych przestępstw. I tak w 1954 r. odnotowano w Polsce 313 555 przestępstw (współczynnik na 1000 mieszkańców = 11,6), a w 1958 r. stwierdzono 424 446 przestępstw (współczynnik = 14,7), tzn. o 35,4% więcej niż w 1954 r. Mimo to w stosunku do okresu przedwojennego obserwujemy znaczny spadek przestępczości, z danych statystycznych wynika bowiem, że w 1937 r. popełniono w Polsce 539 988 przestępstw (współczynnik = 17,1), a w 1937 r. — nawet 586 409 (współczynnik = 17,7).

Jeśli chodzi o przestrzenne rozmieszczenie przestępczości w Polsce w latach 1954—1958, to najwięcej ich popełniono (niemal 1/3 wszystkich przestępstw) na terenie województw: katowickiego, wrocławskiego i Warszawy. Warto podkreślić, że na terenie woj. poznańskiego nasilenie przestępczości w okresie analizowanego pięcioletnia nie wzrastało, utrzymywało się mniej więcej na tym samym poziomie. W zakresie struktury przestępczości, gdy weźmiemy pod uwagę najbardziej dla autorów aktualne dane (bezpośredni okres przed napisaniem pracy), to stwierdzimy następujące fakty: przeciętnie w 1958 r. na każde 1000 osób przypadło w tym roku w Polsce 9 ujawnionych przestępstw przeciwko mieniu, 2 gospodarce, 1 przeciwko życiu i zdrowiu i 3 inne.

Z kolei zainteresujemy się pracą H. Kołakowskiej. Po wstępnych wyjaśnieniach autorka analizuje najpierw domy rodzinne, nieletnich recydywistów, przypisując im szczególnie znaczenie w procesie społecznego wykolejenia się potomstwa. Domy rodzinne nieletnich zostały podzielone na 4 kategorie (A, B, C i D) w zależności od zmniejszającego się w nich nasilenia ujemnych zjawisk (alkoholizm, przestępczość, złe życie rodziców, brak opieki nad dziećmi itp.).

Dane dotyczące struktury rodzin wskazują, że tylko 49% badanych recydywistów ma oboje rodziców, przy czym największy procent rodzin pełnych występuje w kategorii rodzin uważanych za poprawne (D).

W 47% rodzin warunki materialne były złe, a tylko w 17% rodzin dobre. Złe warunki materialne w największej mierze występują w grupie A, co wiąże się przeważnie z daleko zaawansowanym alkoholizmem ojców i dużą ilością dzieci. Warto podkreślić, że w środowiskach rodzinnych C i D alkoholizm nie występował w żadnej rodzinie. Także w zakresie pożywania rodziców jest znacznie lepiej w grupach C i D niż A i B.

Stan opieki nad dziećmi w 56% rodzin jest zdecydowanie zły, przy czym w grupie D nie stwierdzono w ogóle wypadków złej opieki (ze względu na niedokładność badań nie można mieć co do tego pewności), natomiast w grupie A występowała ona w 98% przypadków.

Podobne zróżnicowanie — aczkolwiek mniej jaskrawe — zachodzi w grupach skrajnych (A i D) pod względem stosunku uczuciowego rodziców do dzieci.

Jeśli chodzi o zależność stopnia zdemoralizowania recydywistów od jakości środowiska rodzinnego, to autorka podkreśla niezmiernie wymowny fakt, że „wśród nieletnich najbardziej zdemoralizowanych tylko 13% pochodzi ze środowisk D, ocenianych dodatnio. Wśród nieletnich nieznacznie zdemoralizowanych brak jest zupełnie nieletnich ze środowisk A, najbardziej ujemnych”.

W dalszym ciągu autorka omawia proces wykolejenia się nieletnich recydywistów i proces resocjalizacji nieletnich. Stwierdza wśród recydywistów duży procent (42%) osobników odbiegających od normy (niedorozwoje, psychopatie, neuropatie itp.). W zakresie zaistnienia recydywy dużą rolę odegrały wagary, nieuczęszczanie do szkoły, wałęsanie się po ulicach w towarzystwie zdemoralizowanych rówieśników, przynależność do grup przestępczych, picie alkoholu, systematyczność dokonywania przestępstw. Im dłużej trwa okres popełniania

przestępstw i im wcześniej się ono w życiu nieletniego zaczyna, tym trudniejsza jest resocjalizacja.

Omawiając środki poprawcze i wychowawcze zastosowane wobec badanych, autorka zastanawia się najpierw nad słusznością wyboru przez sądy dla nieletnich środków resocjalizacji, stwierdzając często zdarzającą się mylność decyzji sądu w tym zakresie, co — jak wynika z obliczeń autorki — zmniejsza znacznie efektywność resocjalizacji. Autorka niezbyt pochlebnie ocenia pracę zakładów dla nieletnich, podobnie jak i pracę kuratorów sądów dla nieletnich, którym zarzuca niesumienność w wypełnianiu obowiązków i brak kwalifikacji fachowych. Dobrze pracowało jakoby 29% badanych kuratorów, przy czym również ich wpływ miał się ograniczać tylko do wyjątkowych przypadków, tak że zaledwie w kilku procentach przypadków można by mówić o decydujących wpływach wychowawczych kuratora na podopiecznego. Biorąc pod uwagę stanowisko autorki odnośnie do kuratorów, jestem skłonny częściowo się z nią nie zgodzić. Jakkolwiek bowiem daleki jestem od przeceniania resocjalizacyjnej roli kuratorów, których praca niejednokrotnie pozostawia wiele do życzenia, to jednak mogę stwierdzić, że na podstawie zebranych przeze mnie materiałów do pracy o kuratorach sądowych można wyprowadzić wniosek, iż niezależnie od braków w ewidencji sądowej, wielu kuratorów wywiązuje się nie najgorzej ze swych obowiązków. Nawet w przypadku braku u danej osoby umiejętności pracy w roli kuratora lub w przypadku mniejszych starań z jej strony, sama funkcja kontrolna, którą w stosunku do nieletniego i jego rodziny spełnia kurator, ma już duże znaczenie, o czym świadczą wypowiedzi rodziców, samych podopiecznych i nauczycieli. Nieletni i jego rodzina liczą się z osobą kuratora, obawiają się sankcji, jakie on może pośrednio spowodować, co wpływa hamująco na samego nieletniego oraz mobilizuje rodzinę nieletniego do zwiększenia wysiłków wychowawczych. Pojawienie się kuratora sądowego w domu rodzinnym nieletniego, choćby rzadkie, przypomina zainteresowanym o jego przestępstwie i zobowiązuje zarazem do większej o niego troski. Zjawisko takie nie jest wprawdzie regułą, ale tak właśnie często bywa. Jeśli dodamy do tego starania wielu kuratorów o pracę dla podopiecznego (wiadomo, że w osiągnięciu stabilizacji życiowej pomaga regularna praca), o zmianę jego niekorzystnego czasami środowiska rodzinnego na Dom Dziecka, internat czy zakład wychowawczy, to stwierdzić możemy, że nawet praca przeciętnego kuratora może mieć dość istotną wartość dla kształtowania dalszych losów nieletniego. Oczywiście, pominąć tu trzeba kuratorów zupełnie nie wywiązujących się ze swych obowiązków — tych, którzy nie utrzymują kontaktów z nieletnimi. Poza tym jest jeszcze pewna ilość kuratorów dobrze znających swą pracę i szczerze jej oddanych, którzy czynią dla swych podopiecznych znacznie więcej niż to, co przed chwilą wymieniłem. Nie chciałbym zbyt pochopnie snuć jakichś „procentowych” hipotez, w każdym jednak razie jestem skłonny twierdzić, że skuteczna praca kuratorów obejmuje więcej niż kilka procent oddanych im pod opiekę nieletnich.

Wyjątkowo interesującą pozycją jest praca A. Pawełczyńskiej. Jest to monografia o wyraźnie socjologicznej problematyce. Ze względu na rodzaj uprawianej działalności autorka dzieli grupy nieletnich na: 1. grupy popełniające systematycznie kradzieże, 2. grupy, które w świetle danych zawartych w aktach sądowych dokonały tylko jednej kradzieży, 3. grupy popełniające zarówno kradzieże, jak i przestępstwa typu chuligańskiego, 4. grupy chuligańskie dokonujące tylko wykroczeń i przestępstw o charakterze chuligańskim.

Charakteryzując procesy kształtowania się grup przestępczych, autorka pod-

kreśla szczególnie typy styczności społecznych modyfikujących te procesy i dzieli grupy mogące się przekształcić w grupy przestępcze ze względu na rodzaj styczności społecznej na 4 kategorie, z których każda tworzy się według odmiennych nieco zasad. Są to: 1. sąsiedzka grupa rówieśnicza powstająca na skutek kontaktów spowodowanych bliskością zamieszkania, 2. grupy szkolne powstające na terenie szkoły, bardziej już wyselekcjonowane, 3. grupy z terenu niekontrolowanej zabawy powstające w parkach, na dworcu kolejowym, w ruinach itp., jeszcze bardziej wyselekcjonowane niż szkolne.

Ze względu na rodzaj struktury organizacyjnej autorka wyróżnia: 1. grupy przestępcze luźne, bez podziału funkcji, planowania i wodza, 2. grupy z elementami organizacji, odznaczające się już podziałem ról swych członków, ale pozbawione jeszcze wodza, 3. grupy zorganizowane, wyjątkowo zwarte, posiadające wodza i system wewnętrznej zależności członków, prowadzące planową działalność przestępczą. W dalszym ciągu autorka charakteryzuje przestępstwa dokonywane przez grupy oraz dalszo losy grup i ich uczestników po sprawie sądowej. Na uwagę zasługuje fakt, że wiele grup, mimo iż część ich uczestników stanęła przed sądem, funkcjonowało dalej, co świadczyłoby o tym, że organa śledcze i sądy nie zawsze potrafią ujawnić wszystkich wykołejonych współkolegów nieletniego przestępcy.

Zbigniew Tyszka

K. Libera, *Zasady międzynarodowego prawa konsularnego*, Warszawa 1960, PWN, ss. 546.

Ukazanie się bardzo obszernej pracy znanego polskiego prawnika internacjonalisty, prof. Libery, poświęconej zagadnieniom konsularnym, stanowi wydarzenie naukowe dużej miary, gdyż materia, której ona dotyczy, traktowana jest nie tylko w polskiej, ale i w światowej literaturze prawniczej raczej marginesowo. Stwierdza to samo autor w pierwszych słowach książki. Nie zrażony trudnościami podejmuje trud zbudowania systemu prawnego dla zasad i norm konsularnych, traktując je jako rodzaj wyodrębnionej gałęzi nauk prawnych, o charakterze międzynarodowym, jako coś więcej aniżeli jeden z rozdziałów ogólnego systemu prawa narodów. Punkt wyjścia „międzynarodowy” nie odrzuca jednocześnie istnienia skoordynowanych z nim norm prawa wewnętrznego (s. 42, 48). To jest niewątpliwie słuszne, inna rzecz to istnienie „prawa” konsularnego w ścisłym tego słowa znaczeniu, tj. jako gałęzi wyodrębnionej. Nie neguję możliwości takiego podejścia do zagadnienia i pogląd prof. Libery na ten temat nie jest odosobniony, aczkolwiek zaznaczyć powinienem, że osobiście, w moich pracach (wykłady, artykuły, skrypty)¹ skłaniałem się raczej ku pogładowi, że w zagadnieniach konsularnych przeważają momenty praktyki, to co Niemcy nazywali „Konsularwesen”, bo rzeczy ściśle teoretyczno-prawnicze nie mogą się nie mieścić w zasadach ogólnego systemu prawa narodów. I w tym i w innych punktach nie muszę być zgodny z autorem, a w recenzji mojej relacjonuję, a nie polemizuję, nie „poprawiam”, a zdaję sprawę.

Idąc śladem myśli autora, znajduję jej odbicie w samym podziale materiału książki, która dzieli się na „Zasady ogólne” (cz. I) i na „Prawo szczegółowe”

¹ Autor powołuje w książce tylko jedną z moich publikacji z zakresu praktyki konsularnej.

(cz. II). Co do „Prawa szczegółowego”, przedstawionego w ujęciu: A. Początek i koniec misji konsularnej, B. Przywileje i immunitety konsularne, C. Rzeczowe kompetencje konsula, uwag zgłosić można niewiele, gdyż autor, wytrawny znawca przedmiotu, przedstawił je wiernie i dokładnie na zasadzie ogromnego i nadzwyczaj skrzętnie zebranego materiału dzisiejszej praktyki międzynarodowej. Należy podziwiać benedyktyńską pracowitość autora i bogactwo zebranego i wykorzystanego materiału; jest to, bez przesady, imponujące. Natomiast w „Zasadach ogólnych” można by w wielu punktach wszcząć dyskusję, a tam też jest główne miejsce dla oryginalnych poglądów autora. Stanąwszy na stanowisku istnienia odrębnej gałęzi prawnej międzynarodowego prawa konsularnego, widzi on w nim coś podobnego do prawa dyplomatycznego, przyznając konsulom wyraźny i daleko posunięty charakter przedstawicielski (s. 75 i n.), postuluje istnienie dla państwa prawa utrzymywania stosunków konsularnych (s. 115), czyli coś w rodzaju *ius consulatus*, precyzując je jako czynne i bierne prawo konsulatu (s. 129), co wydaje się być sztuczne, a przytoczone przykłady nie są ani wystarczające, ani przekonujące (s. 132, 133, 137). Chętnie widziałby nawet przyznanie charakteru dyplomatycznego konsulowi (s. 77), stawiając obie instytucje, tj. ministra pełnomocnego i konsula jak gdyby na równi i zapomina przy tym, że poseł (minister pełnomocny) z mocy swego urzędu może zastąpić (wyjątkowo oczywiście), konsula, odwrotnie zaś, konsul posła zastąpić nie może (s. 82, 83, 84, 187); zestawia, jak gdyby na równi, listy uwierzytelniające posła i listy komisyjne konsula (s. 88). Jeżeli pozwoliłem sobie powyżej odnotować niektóre moje wątpliwości co do tez autora, to z całą gotowością zaznaczam, iż w pełni podzielam jego zdanie w ważnych wywodach na temat związku instytucji konsularnej z procedurą uznania państwa, co do czego związek ten nie zawsze istnieje (s. 152). Podobnie podpisuję się pod zdaniem autora, przyznającego prawu zwyczajowemu szerokie i rozwinięte miejsce wśród źródeł „prawa” konsularnego, jako że konwencje konsularne kwalifikowane są przez autora słusznie bardziej jako wykładnik takich zasad prawa zwyczajowego aniżeli jako konstytutywne określenie praw i obowiązków państw i ich konsulów, w konwencjach tych wyrażonych (s. 68).

Patrząc na instytucję konsularną w ujęciu wyżej przedstawionym i interesując się tym, co nazywa on zasadami ogólnymi prawa konsularnego, autor dużo mniej uwagi poświęca samej genezie instytucji konsularnej, nie przedstawia jej w sposób tradycyjnie przyjęty, tzn. poprzez historię proksenii starożytnej Grecji, poprzez konsulaty „kapitulacyjne” na Bliskim Wschodzie po załamaniu się wojen krzyżowych, poprzez konsulaty „jurysdykcyjne” państw europejskich i USA na Bliskim i Dalekim Wschodzie oraz w Afryce w wieku XIX itd. Autor nawiązuje w swych uwagach historycznych przede wszystkim do kolonii kupieckich hanzeatyckich i innych w portach Europy zachodniej i, stwierdziwszy stopniowy upadek instytucji od połowy wieku XVI do połowy wieku XVIII, notuje wznowienie zainteresowań instytucją konsularną od czasu głównie traktatu francusko-hispańskiego z Pardo w roku 1769, odkąd widzimy szeroki i nieustanny rozwój instytucji konsularnej. Rozwój ten, charakteryzujący się początkowo przewagą obowiązków w zakresie stosunków kupieckich i handlowych, i to przede wszystkim morskich, przy słabym uwzględnieniu przywilejów konsularnych, przechodzi w wieku XIX w organizację sieci konsularnej obsługiwanej przez urzędników państwa wysyłającego, z tendencją wzrostu momentów przedstawicielskich, przywilejów i immunitetów. Ścisłych danych i dat co do tej transformacji w książce nie ma, ale też co prawda dotąd nikt nie był ich w stanie ustalić. Notujemy

za autorem tendencje rozwojowe, stan dzisiejszy, obowiązujący materiał konwencyjny, projekty uregulowań międzynarodowych ogólnych (Komisja ONZ i inne).

Autora interesuje bardziej aniżeli historia, sama instytucja pod względem prawnym, jej stan dzisiejszy, perspektywy na przyszłość — do czego podchodzi na bazie ogromnej dokumentacji prawniczej ze wszystkich państw kuli ziemskiej, aż do chwili obecnej (najnowsze konwencje konsularne i o pomocy prawnej państw obozu socjalistycznego). Tym tylko można sobie tłumaczyć pominięcie, w nader obfitych jak na materię konsularną cytatach, niektórych ważnych i zasadniczych pozycji literatury i źródeł, jak Gorainow: *Rukowodstwo dla konsulów* (1903), jak Koenig: *Handbuch des deutschen Konsularwesens* (szereg wydań od roku 1875 aż do chwili obecnej, jako że ustawa związkowa z roku 1867 obowiązuje po dziś dzień w NRF), jak Heyking: *25 lat w służbie konsularnej rosyjskiej* (po rosyjsku w roku 1921). Nie powoływane też są takie klasyczne pozycje, jak: Borchard *The Diplomatic Protection of Citizens Abroad* (1915), nie wykorzystana praca R. Przeździeckiego: *Diplomatie et Protocole à la Cour de Pologne* (2 tomy).

Historia powstania polskiej ustawy konsularnej z roku 1924, jej wzory (ustawa niemiecka z roku 1867, praktyka austro-węgierska), rozwój polskiej służby konsularnej okresu międzywojennego (choć zna on trzynomowe drukiem ogłoszone materiały, oraz Dziennik Urzędowy MSZ tego okresu) mało właściwie interesują autora i nie przeprowadza on ich analizy; bardziej zajmują go teksty umów konsularnych polskich, bo z nich wszystkie bez wyjątku wciąga do swych rozważań, ale jednak nie jako grupę odrębną, tylko wśród całego światowego materiału konwencyjnego konsularnego. Czy takie podejście do zagadnień konsularnych jest słuszne? Nie wydaje mi się, bo książka przeznaczona jest dla czytelnika polskiego, a ten ostatni interesuje się niewątpliwie historią organizacji służby konsularnej polskiej, odradzającej się po stuletniej z górą przerwie. Do problemu można dziś podchodzić w ujęciu historycznym, sine ira et studio. A przy tym wysunęłoby się, aktualne i dziś, zagadnienie roli społecznej konsula polskiego. Państwo posiadające miliony obywateli polskich zamieszkałych za granicą musi dbać specjalnie o ich ochronę prawną, którą zapewnia za granicą konsul polski i instytucja konsularna. To ostatnie w sensie stałym, a poza tym mamy w historii polskiej ostatnich lat 40 procesy migracyjne, czy to jako repatriacja, czy jako ochrona pracy, przy których konsulowie polscy współdziałali w różnych, czasem bardzo specyficznych, formach. Uważam, że te karty historii konsulatów polskich mogły być przez autora naświetlone, zwiększając walory jego książki.

Powracając do treści pracy prof. Libery, pragnę zauważyć, że obok materiału doktrynalnego wyzyskuje on możliwie szeroko także materiał jurysprudencyjny, przez co uwydatnia się i pogłębia wartość książki. Przy tym podział materiału i przedstawienie rzeczy jest metodyczne i jasne. Po tym wszystkim należy sobie jeszcze odpowiedzieć na pytanie, jaki charakter ma książka prof. Libery, czy jest podręcznikiem, a jeśli tak, dla kogo bardziej, dla studentów, czy dla praktyki służby zagranicznej polskiej? Otóż wydaje mi się, że książka podręcznikiem nie jest, chociaż większość kwestii wynikających w praktyce konsularnej została właściwie omówiona i rozstrzygnięta w części szczegółowej. Nad całością jednak dominują tezy stanowiące podstawę części I („Zasady ogólne”), te zaś stanowią wyraz indywidualnych poglądów autora, który pragnąłby widzieć jako zwiększoną rolę i pozycję konsula w służbie zagranicznej, stawiając ją nieomal na równi ze służbą dyplomatyczną. Wydaje mi się, że w tendencji swej idzie on tu jednak za daleko, bo priorytet, i to bardzo daleko posunięty, służby dyplomatycznej,

wydaje mi się niewątpliwy. Podział na dwa odrębne projekty, pomimo podkreślenia w motywach (komentarzu), że istnieją w obu podobne zagadnienia, przyjęła także Komisja Prawa Międzynarodowego ONZ (inne projekty, inni referenci, inne terminy przy opracowywaniu zagadnień).

Jak zaznaczałem już wyżej, nie przeprowadzam polemiki z autorem, zaznaczam tylko moje wątpliwości co do różnych kwestii, w całości bowiem uważam, że książka prof. Libery wzbogaciła naukę prawa międzynarodowego i że autor, który już wiele studiów w kraju i za granicą poświęcił tej gałęzi wiedzy, nie ustanie w dalszym ciągu w jej pielęgnowaniu, czemu ostatnio dał wyraz, ogłaszając w miesięczniku „Państwo i prawo” za rok 1961 (nr 2) cenny artykuł na temat zagadnień kodyfikacji prawa konsularnego (na tle projektu Komisji Prawa Międzynarodowego ONZ). Zastanawiam się, i to jest moja uwaga końcowa, czy książka nie powinna być przedmiotem dyskusji zbiorowej, jak to się nieraz praktykuje, bo tezy autora nadają się do tego; może trzeba będzie wzajemnie się przekonywać, ale korzyść z takiej dyskusji byłaby niewątpliwa. Do zorganizowania jej, najlepiej z inicjatywy samego autora, można by prosić Instytut Nauk Prawnych PAN albo katedry wyższych uczelni warszawskich, na których wykłada prof. Libera.

Leon Babiński

B. Wiewióra, *Niemiecka Republika Demokratyczna jako podmiot prawa międzynarodowego*, Poznań 1961, Wydawnictwo Poznańskie ss. 175.

Ta monografia świetnego specjalisty z zakresu prawa międzynarodowego publicznego, koncentrującego od wielu lat swą uwagę głównie na prawnej problematyce Niemiec po drugiej wojnie światowej, rozpada się na 6 rozdziałów. Omawiam je kolejno, dodając do krótkiej treści tych rozdziałów swoje spostrzeżenia.

Rozdział I, „Znaczenie polityczne i prawne NRD na tle sytuacji Niemiec w roku 1949”, omawia cztery zasadnicze problemy. Pierwszy problem to sprawa genezy nowego państwa w świetle prawa międzynarodowego. Autor trafnie stwierdza, że „pojawienie się nowego państwa na arenie międzynarodowej jest wynikiem określonych procesów historycznych i kwalifikacja prawna tych procesów jest z reguły bardzo trudna” (s. 14). Drugi problem to zagadnienie jedności Niemiec w świetle umowy poczdamskiej oraz poprzedzających ją aktów prawnych. Trzeci problem to analiza stosunku obu państw niemieckich do umowy poczdamskiej. Czwarty problem to koncentracja uwagi autora na problemie tzw. legalności NRD. Autor przychyła się tutaj do wniosku, że „kryterium legalności danego rządu jest przede wszystkim kryterium politycznym a nie prawnym” (s. 29). Do tego rozdziału można wnieść pewne zastrzeżenia. Są one charakteru bądź merytorycznego, bądź też dotyczą techniki formułowania niektórych sądów autora. Określenie przez autora zasady samostanowienia jako „postępowej i słusznej na ogół” części składowej pozytywnego prawa międzynarodowego musi wzbudzić wątpliwości (s. 14). Merytoryczne wątpliwości wzbudza równorzędne traktowanie przez autora zagadnienia legitymacji prawnej każdego z obu państw niemieckich. Wątpliwości są tym większe, że w dalszych częściach swej cennej monografii autor zdaje się przychylić do kryterium umowy poczdamskiej jako podstawy oceny legalności wszelkiego stanu prawnego odnośnie do „Niemiec jako całości” po bezwarunkowej kapitulacji b. Rzeszy Niemieckiej. Z tego punktu widzenia uważam za konieczne kwestionować twierdzenie autora, że „rząd NRD nie ma

potrzeby wywodzenia swej legitymacji prawnej w większym stopniu niż rząd NRF" (s. 30). Moim zdaniem, rząd NRD ma ściśle sprecyzowaną legitymację prawną. Stanowi ją umowa poczdamska oraz pozytywny stosunek rządu NRD do tej umowy. Natomiast rząd NRF nie posiada takiej legitymacji prawnej, a przeciwnie — podstawowy akt prawa międzynarodowego, jakim jest umowa poczdamska, uważany jest przez rząd NRF za nie obowiązujący to państwo niemieckie. Różnica jest zatem zasadnicza. Autor zresztą dostrzega te różnice, nie wyciąga wszakże takich wniosków.

Rozdział II, „Podmiotowość prawno-międzynarodowa NRD”, wychodzi z założeń teoretycznej analizy podmiotu prawa międzynarodowego. Na tym tle rozważa autor powstanie NRD jako podmiotu prawa międzynarodowego, ze szczególnym uwzględnieniem praw i obowiązków NRD w okresie 7 X 1949 r. do 25 III 1954 r. Na podstawie źródłowej dokumentacji przedstawia autor proces kształtowania się NRD jako podmiotu prawa międzynarodowego i precyzyjnie śledzi problem zdolności do działań prawnych tego podmiotu. W tym zakresie autor rozważa zarówno podmiotowość NRD w płaszczyźnie prawa wewnętrznego, jak i w płaszczyźnie prawa międzynarodowego. Jako osobny punkt przeprowadza autor analizę rozwoju prawa NRD do samoobrony, wiążąc ściśle to zagadnienie z układem warszawskim.

Rozdział ten zakończony jest analizą pozycji prawnej NRD w świetle układu zawartego z ZSRR w dniu 20 IX 1955 r. W stosunku do tego rozdziału nasuwają się również pewne zastrzeżenia. Niesłuszne wydaje mi się sformułowanie o „nawiązywaniu” przez L. Ehrlicha do marksistowskiej definicji suwerenności (s. 31–32). Praca L. Ehrlicha poprzedziła bowiem przytoczoną przez Wiewiórę marksistowską definicję suwerenności w nauce polskiej. Zbieżność między tymi definicjami — a ściśle mówiąc między składnikami tych definicji — jest oczywista. Zagadnienie kolejności chronologicznej musi być oczywiście uwzględnione. Bardzo interesujące są rozważania Wiewióry w tym rozdziale na temat problematyki związanej z ewentualnym uznaniem wyłącznej legalności rządu NRD.

W nawiązaniu do zastrzeżeń odnośnie do rozdziału I tej monografii pragnę sformułować wątpliwości związane z następującym sformułowaniem poglądów Wiewióry: „Układy poczdamskie nabyły poprzez fakt ich uznania przez NRD niemal że rangę norm konstytucyjnych nie tylko w zakresie stosunków zewnętrznych nowego socjalistycznego państwa niemieckiego, lecz również w zakresie jego stosunków wewnętrznych” (s. 40). Podnoszę zastrzeżenia co do sformułowania „niemal że rangę norm konstytucyjnych” — gdyż z punktu widzenia prawa międzynarodowego umowa poczdamska zawiera normy prawa konstytucyjnego dla „Niemiec jako całości”. Można oczywiście dyskutować problem obowiązywania umowy poczdamskiej w świetle istnienia dwóch państw niemieckich. To jest inne zagadnienie — a mianowicie polityczne. Interpretacja polityczna nie może przekreślić ani osłabić obowiązywania umowy międzynarodowej, zwłaszcza umowy takiego rodzaju i takiej rangi, jak umowa poczdamska. Pragnę również nawiązać do poglądu Wiewióry wyrażonego w zdaniu, że faktyczne istnienie dwóch państw niemieckich zaczęło od końca 1955 r. „wywierać również pełne skutki prawne”. To sformułowanie mogłoby nasunąć myśl, że pojęcie „pełnych skutków prawnych” można rozciągnąć również na ograniczenie — w najlepszym razie — skutków obowiązywania umowy poczdamskiej. Moim zdaniem, prawny punkt widzenia wyklucza takie rozumowanie.

W rozdz. III, „Zagadnienie uznania w teorii i praktyce prawa międzynarodowego”, przedstawia Wiewióra w sposób niezwykle interesujący współczesną

problematykę związaną z teorią konstytutywną i teorią deklaratoryjną uznania podmiotu prawa międzynarodowego. Jest to cenne studium z zakresu teorii prawa międzynarodowego. Autor zajmuje zdecydowane stanowisko — zgodnie z doktryną socjalistyczną — opowiadając się zdecydowanie za teorią deklaratoryjną, przypisując uznaniu państwa jedynie funkcje ilościowe, czyli rozszerzenie już posiadanych i przysługujących państwu praw i obowiązków. Te rozważania teoretyczne uzupełnia Wiewióra sumienną i pracowicie udokumentowaną analizą praktyki międzynarodowej w dziedzinie uznania państwa w czasach współczesnych. Rozważania Wiewióry na temat „uznania dorozumianego” w nauce i praktyce prawa międzynarodowego stanowią cenny i istotny przyczynek badawczy do tego zagadnienia. We wnioskach autor podkreśla, że państwa kapitalistyczne usiłowały stosować wobec NRD konsekwencje wynikające z teorii konstytutywnej. Państwa socjalistyczne opierają się zarówno w swej teorii, jak i działalności praktycznej na założeniach uznania państwa według koncepcji deklaratoryjnej.

Rozdz. IV, „Zagadnienie uznania NRD”, poświęcony jest starannej analizie kluczowego zagadnienia monografii. Jako podstawowe zagadnienie tego rozdziału przedstawiona jest sprawa uznania NRD przez państwa socjalistyczne. Autor trafnie podkreśla, że rząd NRD od samego początku przywiązywał większą wagę do politycznej roli nowego, socjalistycznego państwa niemieckiego niż do precyzyjnego określenia swej sytuacji prawnej wobec NRF. Prawem kontrastu dalsza część rozważań poświęcona jest problematyce uznania NRD przez państwa nie należące do grupy państw socjalistycznych. W konkluzjach do analizy stosunku mocarstw zachodnich, odmawiających uznania NRD, stwierdza Wiewióra, że teoretyczne stanowisko tych mocarstw oparte jest na doktrynie legitymizmu — surowo skrytykowanej w nauce jako interwencji w wewnętrzne sprawy innego państwa, interwencji nadużywanej dla doraźnych celów politycznych. W tej płaszczyźnie rozważa Wiewióra podstawy teoretyczne tzw. doktryny Hallsteina oraz jej zastosowanie przez rząd NRF. Podkreśla przy tym, że ta doktryna ma przede wszystkim charakter represyjny w stosunku do państw trzecich, że jej celem jest utrzymanie NRD w izolacji politycznej. Dokumentacja, jaką przedstawił Wiewióra w zakresie tego zagadnienia, ma w naszej literaturze charakter nowatorski, a jego wnikliwie wnioski mają wszystkie cechy pracy pionierskiej, skoncentrowanej głównie na elementach prawnych tego zagadnienia. Na tle zastosowania tzw. doktryny Hallsteina przez rząd NRF autor omawia dalej sprawę uznania NRD przez Jugosławię, dalej sprawę stosunków między NRD a Gwineą.

Wnioski i konkluzje z tych rozważań stanowią niewątpliwie cenny przyczynek wniesiony przez Wiewiórę do teorii uznania państwa. W świetle tych teoretycznych rozważań szczególną wartość mają elementy systematyki stosunku innych państw do NRD. W wyniku tych rozważań Wiewióra szczegółowo analizuje stosunek trzech kategorii państw do NRD, a mianowicie takich, które w pełni uznają NRD, takich państw, które nie uznają NRD i wreszcie takich, które faktycznie uwzględniają istnienie NRD, ale nie posunęły się do wyrażenia uznania w sposób formalny. Ta część monografii Wiewióry wnosi wiele teoretycznych wartości o charakterze pionierskim; jednocześnie wprowadza elementy systematyki do zagadnień niezwykle skomplikowanych i bardzo trudnych, a przy tym mało podatnych do systematyki.

Treść rozdz. V stanowi ius tractatumum NRD — czyli problematyka prawa NRD do zawierania umów międzynarodowych. I znowu w tym rozdziale — obok jego walorów teoretycznych — wielką wartość wniesioną przez Wiewiórę stanowi systematyka zarówno chronologiczna, jak i merytoryczna tego zagadnienia.

Rozdz. VI, „NRD a zagadnienie identyczności, ciągłości i sukcesji Niemiec”,

wkracza w problematykę zapewne najtrudniejszą zarówno z punktu widzenia teorii, jak i potrzeb praktyki po drugiej wojnie światowej. Na podstawie gruntownych studiów opartych na najnowszej literaturze przedmiotu stwierdza Wiewióra, że pojęcia identyczności i ciągłości państwa są przeciwstawne pojęciu sukcesji. Zagadnienie identyczności i ciągłości zakłada istnienie jednego i tego samego podmiotu prawa międzynarodowego, podczas gdy zagadnienie sukcesji neguje tożsamość podmiotu i zakłada istnienie przynajmniej dwóch podmiotów prawa międzynarodowego. Przy sukcesji — zarówno w teorii, jak i w praktyce — sukcesor jest zwolniony z zobowiązań swego poprzednika, co ma istotne znaczenie polityczne i praktyczne. Opierając się na bogatej dokumentacji źródłowej analizuje Wiewióra stosunek rządu NRD do tej problematyki i przeprowadza wnikliwe badanie szeregu oświadczeń rządowych i memorandumów publikowanych przez rząd NRD. Na podstawie tych rozważań Wiewióra dochodzi do ogólnych wniosków, w których stwierdza, że NRD uważa się za sukcesora częściowego b. Rzeszy Niemieckiej, że tym samym NRD odrzuca tezę o identyczności prawnej z b. Rzeszą Niemiecką. Przeprowadziwszy podobną analizę dokumentacji rządu NRF dochodzi Wiewióra do wniosku, że rząd NRF stoi na stanowisku, iż Rzesza Niemiecka istnieje nadal w sensie prawnym. Jednakże rząd NRF unika zajęcia stanowiska w sprawie identyczności NRF z b. Rzeszą Niemiecką — natomiast podtrzymuje tezę o ciągłości NRF w stosunku do praw i obowiązków byłej Rzeszy Niemieckiej, ograniczając tymczasowo jej skuteczność do terytorium NRF. Teoretycznie zatem rząd utożsamia NRF państwo z b. Rzeszą Niemiecką.

Przechodząc do uwag ogólnych należy stwierdzić, że omawiana monografia Bolesława Wiewióry stanowi cenną pozycję naukową, o dużej wartości zarówno teoretycznej, jak i odpowiadającej nie zaspokojonemu od wielu lat zamówieniu społecznemu na taką pracę.

Konstrukcja pracy, jej układ jest niezwykle przejrzysty i starannie przemyślany. Wstęp do tej pracy, określający płaszczyznę rozważań autora, wydobywa niejako przed nawias elementy polityczne rozważań autora. Wnioski ujmują na czterech stronach sumę konkluzji przeważnie prawnych. Jasna dyspozycja umożliwia konfrontowanie poszczególnych części rozważań autora, umożliwiając czytelnikowi szybką konfrontację części teoretycznych monografii z tymi jej rozdziałami, które poświęcone są konkretnemu zastosowaniu w teorii prawa międzynarodowego.

Na szczególną uwagę i uznanie zasługuje warsztat naukowy autora monografii. W bibliografii zestawiono nie tylko dokumentację źródłową, lecz również wszystkie zapewne monografie oraz literaturę podręcznikową. Wiewióra trafnie rozbudował szeroko pojęcie współczesnego źródła pracy naukowej — sięgając do wszystkich śladów działalności organów państwowych w płaszczyźnie prawa międzynarodowego i państwowego. Sumienna aparatura zawarta w tej monografii ukazuje całe bogactwo autorskiego warsztatu naukowego.

Niech mi wolno będzie na zakończenie ocenić w kilku zdaniach również wartość naukową omówionej monografii. Jest to pierwsza polska monografia na temat podmiotowości NRD w prawie międzynarodowym. Fragmentaryczne studia publikowane na ten temat w czasopismach naukowych mają charakter przyczynkowski w stosunku do monografii Wiewióry. Ta monografia ma charakter w dużej mierze pionierski, co występuje szczególnie w tych punktach, w których Wiewióra boryka się z konfrontacją teorii prawa międzynarodowego ze współczesnymi problemami praktyki międzynarodowej. Wysiłki te uwieńczone są powodzeniem, lecz powodzenie okupione zostało ogromnym nakładem pracy. Stanowi to nie-

wątpliwie najpoważniejszy przyczynek do chwały autora. Wysuwane wyżej przeze mnie zastrzeżenia czy uwagi krytyczne należy umieścić na płaszczyźnie tej dyskusji naukowej, w której od szeregu lat bierzemy udział — wspólnie z drem B. Wiewiórą. Różni nas punkt wyjścia w ocenie współczesnej wartości prawnej umowy poczdamskiej. Precyzowaliśmy nasze różnice kilkakrotnie w pracach przez nas obu publikowanych. Dodatkowe rozbieżności sprecyzowane zostały przez dra B. Wiewiórę również w omawianej monografii. Rzecz jasna, że różnica poglądów między prawnikami — zwłaszcza w dziedzinie prawa międzynarodowego publicznego — nie powinna być czymś zaskakującym, zwłaszcza gdy rozbieżne są punkty wyjścia. Rozprawa Wiewióry o podmiotowości NRD w prawie międzynarodowym jest monografią o wielkich walorach teoretycznych i stanowi poważny wkład do rozwoju nauki prawa międzynarodowego w Polsce.

Alfons Klafkowski

B. Wiewióra, *Polsko-germanskaja granica i mieźdunarodnoje prawo*. Pierwod s polskiego E. I. Brajnina, Pod riedakciej kandidata juridiczeskich nauk J. G. Barsegowa, Moskwa 1959, Izdatielstwo Inostrannoj Litieratury, ss. 239, 1 nlb.

B. Wiewióra, *Polish-German Frontier from the Standpoint of International Law*. Preface by Alfons Klafkowski; Poznań—Warszawa 1959, Wydawnictwo Zachodnie, ss. XXXII, 224.

W roku 1957 Instytut Zachodni opublikował rozprawę dra B. Wiewióry poświęconą podstawom prawnym zachodniej granicy Polski. Rzecz ta była przedmiotem recenzji na łamach „Ruchu Prawniczego i Ekonomicznego” (1958, nr 1). Z zadowoleniem skonstatować należy, że książka prawnika poznańskiego spotkała się z zainteresowaniem za granicą. Jednym z przejawów tego zainteresowania jest przekład książki na język rosyjski i jej opublikowanie w Moskwie w Wydawnictwie Literatury Obcej. W ten sposób polski punkt widzenia na aspekt prawny granicy polsko-niemieckiej dotrze teraz tam wszędzie, gdzie czyta się po rosyjsku, a gdzie bariera językowa stawała się przeszkodą nie pozwalającą zapoznać się z pracami na ten temat ogłoszonymi po polsku. Dodać też trzeba, że stanowisko polskie w sprawie granicy znalazło w osobie dra Wiewióry kompetentnego interpretatora.

Jednocześnie Wydawnictwo Zachodnie zrealizowało ważny postulat, ażeby książkę dra Wiewióry udostępnić czytelnikom w państwach zachodnich. Przekład książki na język angielski powitać należy z satysfakcją, a Wydawnictwu Zachodniemu podziękować trzeba za pożyteczną inicjatywę. Książka w języku angielskim ma tę przewagę nad książką wydaną w Moskwie, że autor przed drukiem przejrzał i uzupełnił swoją pierwotną rozprawę. W ten sposób wersja angielska z roku 1959 jest lepsza od wersji polskiej i rosyjskiej. W wydaniu angielskim z roku 1959 autor zmienił częściowo układ swej rozprawy i w wielu miejscach w sposób bardziej zwarty formułuje swoje stanowisko.

Wersją angielską otwiera rozdział poświęcony zmianom terytorialnym dokonany po drugiej wojnie światowej. Autor wprowadza tutaj obcego czytelnika w generalia związane z tematem. Rozdział ten daje jasny pogląd na cel, jaki przyświecał sojusznikom przy zmianie granicy polsko-niemieckiej i w tym związku przedstawia aspekt polityczny nowej granicy. Strona polityczna całego zagadnie-

nia pojawia się często w dalszych rozważaniach autora. Charakter problemu sprawia, że nie może być inaczej. Ale dobrze się stało, że na początku książki autor wyjaśnił zasadniczy problem polityczny — problem, który w tym przypadku dominuje nad aspektem prawnym tematu.

W dalszych rozdziałach wersji angielskiej — zgodnie z tytułem rozprawy — autor przedstawia poszczególne zagadnienia prawne związane z nową granicą polsko-niemiecką. Są to kwestie następujące: umowa jałtańska i umowa poczdamska jako podstawy prawne powojennego ładu międzynarodowego; granica polsko-niemiecka w umowie jałtańskiej, umowa poczdamska jako dokument zasadniczy dla nowej granicy; delimitacja granicy; aspekt prawny wysiedlania ludności niemieckiej; uznanie nowej granicy; znaczenie przyszłego traktatu pokojowego z Niemcami dla nowej granicy.

Autor umiejętnie przedstawia cały złożony obraz podstaw prawnych granicy na Odrze i Nysie. Wykład jest jasny i wyczerpujący. Wnioski autora, jeśli chodzi o sprawy zasadnicze, nie budzą wątpliwości. Uwagi polemiczne można sformułować jedynie co do pewnych szczegółów.

Tak więc wydaje się, że autor pisząc o dominującej roli mocarstw podczas drugiej wojny światowej zbyt silnie akcentuje jej oparcie w prawie. Deklaracja moskiewska z roku 1943 nie mogła — jako akt tylko czterech rządów — zmienić prawa również w stosunku do pozostałych państw. Autor idzie za daleko wiążąc konsekwencje prawne z par excellence polityczną pozycją i stanowiskiem mocarstw. Uzasadnienie polityczne nie zawsze musi się równać uzasadnieniu w prawie (s. 8, 11). Poglądy autora na rolę mocarstw znalazły odbicie w jego uwagach o art. 107 Karty Narodów Zjednoczonych. Art. 107 zajmuje się akcją podjętą wobec państw nieprzyjacielskich (w tej liczbie również wobec Niemiec) przez państwa z koalicji antyosiowej. W art. 107 czytamy, że „nic w niniejszej Karcie nie pozbawia mocy prawnej ani nie przeszkadza podejmowaniu” owej akcji tyczącej się państw nieprzyjacielskich. Dr Wiewióra wypowiada pogląd, iż „w ten sposób Karta ... zaaprobowała wszystkie kroki wielkich mocarstw wobec państw osi” (s. 11 i 202). Otóż w art. 107 trudno dostrzec aprobatę, zatwierdzenie czy uznanie danej akcji. Art. 107 jedynie ustala, że akcji wobec b. nieprzyjaciół nie można zaczepiać na podstawie Karty. Trudno także zgodzić się z autorem, ażeby dało się znaleźć w art. 107 sformułowanie pozwalające widzieć w tym przepisie „podkreślenie roli wielkich mocarstw” (s. 11).

Uwagi o zmianach terytorialnych i nabywaniu terytorium (s. 13—15) są raczej ogólnikowe, tak np. autor wspomina o sporach w nauce co do pewnych problemów dotyczących się nabycia terytorium, nie powiadając, na czym te spory polegają. Autor pisząc o zmianach terytorialnych po drugiej wojnie światowej cytuje m. in. traktaty pokojowe z 1947 r. (s. 15—16). Przykład ten nie jest jasny, skoro zmiany dokonane na podstawie tych traktatów były, jeśli chodzi o stan przedwojenny i abstrahując od anulowania pewnych przesunięć granic z czasów wojny, bardzo nieduże — właśnie w przeciwieństwie do losu, jaki spotkał wschodnią granicę Niemiec.

Krytykując granicę wersalską, autor raczej upraszcza problem (s. 25—27). Zbyt daleko bowiem wydaje się iść opinia, jakoby państwo polskie w wersalskiej postaci nie było zdolne do tego, aby istnieć oraz że granica wersalska podważała międzynarodowe uprawnienie Polski do istnienia. Autor wchodzi tutaj na grunt grząski, skoro przypomnimy, że nie kto inny jak właśnie Niemcy wielokrotnie występowali z polityczną tezą, że granice wersalskie rzekomo nie pozwalały im istnieć. Granica polsko-niemiecka ustalona w Wersalu nie mogła zadowo-

lić Polski i nie zaspokajała jej uzasadnionych roszczeń. Dlatego granica ta musiała podlegać krytyce z polskiej strony. W takim zakresie autor oczywiście ma rację. Ale egzystencja państwa polskiego w 1939 r. została zagrożona nie dlatego, że granice jego przebiegały w taki lub inny sposób, lecz dlatego, że wytworzyła się wówczas sytuacja militarna i polityczna, której Polska nie była w stanie przetrwać. Nawet gdyby w Wersalu Polska uzyskała dużo lepszą granicę z Niemcami, potęga Niemiec hitlerowskich była zbyt wielka, aby osamotnione państwo polskie mogło się jej oprzeć w 1939 r. Skoro mowa o granicy wersalskiej, warto wspomnieć (o czym autor nie pisze), że w 1939 r. właśnie Niemcy uczyniły z tej granicy problem otwarty i przegrawszy wojnę — musiały ponieść tego konsekwencje.

W osobnym ustępie autor zajął się tzw. tezą kompensacyjną sformułowaną w związku ze zmianą granic Polski w 1945 r. (zmiana granicy na wschodzie wyrównana odpowiednią zmianą na zachodzie). Tezy tej, wbrew temu co pisze autor (s. 57) nie da się związać z piśmiennictwem zachodnim. Po pierwsze, piśmiennictwo zachodniemieckie odrzuca stanowczo tezę kompensacyjną jako argument prawny, oczywiście z pobudek zupełnie innych niż to czyni autor. Po drugie, teza kompensacyjna była postawiona w polskiej literaturze prawniczej i autor nawet krótko i polemicznie nawiązuje do tego stanowiska (s. 60). Nie wydaje się także, aby można się było w całości zgodzić z politycznymi implikacjami tezy kompensacyjnej, jakie autor w swej książce formułuje.

Wreszcie ostatnia uwaga polemiczna wiąże się z końcowym rozdziałem książki. Autor poświęca go uznaniu obecnej granicy polsko-niemieckiej. Opierając się na umowie poczdamskiej i na tym, co stało się po jej zawarciu, Polska ma roszczenie prawne w stosunku do mocarstw, pozwalające jej żądać, by mocarstwa te (w szczególności Wielka Brytania i Stany Zjednoczone) nie kwestionowały władztwa polskiego na ziemiach zachodnich. Ale roszczenie polskie tym samym nie powoduje, jakoby uznanie granicy przez mocarstwa zachodnie, z chwilą gdy takie uznanie nastąpi, miało być aktem o dużej doniosłości politycznej, lecz pozbawionym znaczenia prawnego (s. 201). Wielka Brytania i Stany Zjednoczone w przeszłości deklarowały się na rzecz wykładni umowy poczdamskiej odbiegającej od interpretacji przyjętej przez Polskę. Odmiennie stanowisko tych mocarstw jeszcze dziś niekiedy znajduje swój refleks w ich enuncjacjach na temat granicy polsko-niemieckiej. Otóż niedwuznaczne uznanie granicy przez Londyn i Waszyngton — na wzór oświadczenia prezydenta de Gaulle'a — wywrze jednak ten skutek prawny, że mocarstwa uznające nie będą mogły czynić (czy raczej usiłować czyścić) z granicy problemu otwartego, jak to jeszcze do dziś im się zdarza.

Wydawnictwo Zachodnie wydrukowało rozprawę dra Wiewióry na dobrym papierze i dało jej staranną szatę graficzną. Natomiast pewne braki zauważyć można w pracy redakcyjnej nad przekładem angielskim. Praca jest oczywiście językowo poprawna (aczkolwiek jest w niej pewna ilość polonizmów). Widać jednak, że pracy nie przejrzał redaktor kompetentny, który by skorygował przekład od strony terminologii prawniczej i dał mu taki szlif i poziom, jaki ma publikacja prawnicza w krajach języka angielskiego. Oto kilka przykładów.

Błędem powtarzającym się wiele razy jest używanie słowa „judicial” (sądowy) zamiast „juridical” (prawny) czy najlepiej legal. Zdziwiony czytelnik czyta więc o „aspekcie sądowym” czy „podstawach sądowych”, tam gdzie chodziło o aspekt czy podstawy prawne. Na s. 23 powinno być „belligerents” zamiast „States”; na s. 34 i 35 — „third parties” lub „third States” zamiast Third Party States;

na s. 34 w odsyłaczu — „written by” zamiast compiled by; na s. 51 — „judgment” albo „decision” zamiast resolution (Sąd Haski rozstrzygając spór nie uchwała rezolucji!), tamże — „Hague Court” lub „World Court” zamiast Hague Tribunal (jeżeli nie dało się użyć pełnej nazwy Sądu); na s. 53 termin „Polish settlement territory” jest niezrozumiały; na s. 63 termin „Anglo-Saxon Powers”, dopuszczalny w języku polskim, nie jest używany w pracach prawniczych w języku angielskim; na s. 65 powinno być „Polish Government-in-Exile” zamiast dziwolągu Polish London Government itd.

Rozprawa dra Wiewióry jest dobrym przykładem tego, jak badania prawnicze służyć powinny potrzebom praktyki. W dyscyplinie prawa, do której rozprawa należy, mało jest problemów, które by zasługiwały na pilniejsze opracowanie z punktu widzenia potrzeb i interesów polskich. Autorowi należy się uznanie za sposób, w jaki wywiązał się z tak odpowiedzialnego zadania.

Krzysztof Skubiszewski

M. L a c h s, *Umowy wielostronne. Studium z prawa traktatowego*, Warszawa 1958, PWN, ss. 345, 3 nlb.

M. L a c h s, *Umowy wielostronne. Studium z prawa traktatowego, téraux*. Académie de Droit international, Recueil des Cours, 1957, II, Tome 92 de la Collection, Leyde 1958, A. W. Sijthoff, ss. 113, nlb (s. 229—342).

Piśmiennictwo poświęcone prawu traktatowemu jest bardzo duże i również liczne są rozprawy i artykuły poświęcone poszczególnym instytucjom tego prawa w odniesieniu do traktatów wielostronnych. Niemniej rozprawa prof. Lachsa jest w piśmiennictwie pozycją nową i oryginalną pod względem merytorycznym¹. Autor bowiem przedstawia niemal całe prawo traktatów wielostronnych i wyodrębnia je w stosunku do prawa traktatowego zajmującego się umowami dwustronnymi. Dodajmy, że wiele norm w obu systemach jest identycznych, co prof. Lachs ma okazję nie raz podkreślić. Prof. Lachs zbiera wyniki dotychczasowych prac przy czynkarskich nad prawem traktatów wielostronnych i dorzucając sporo własnych badań, daje nam systematyczne opracowanie całości. Tego właśnie brakowało w literaturze przedmiotu. Wprawdzie prawem umów wielostronnych — jako całością — zajął się wcześniej C. Wilfred Jenks w swym wykładzie haskim z roku 1939 (Recueil des Cours, t. 69; przeoczenie edytorskie spowodować musiało, że właśnie ta praca Jenksa nie figuruje w długim spisie literatury), ale od roku 1939 niejedno uległo zmianie w prawie traktatowym i narosła nowa, ogromna praktyka. Tę praktykę prof. Lachs zna doskonale i wiedza jego znalazła pełen wyraz na kartach książki.

Autor w dwóch rozdziałach szkicuje historię traktatu wielostronnego. W rozdz. I pokazuje tło, na którym powstał ten typ traktatu. Tutaj od razu autor natrafia na trudności, wyodrębniając przedmiot swych badań. Definicja traktatu wielostronnego wymagałaby rozwinięcia i wyjaśnienia („umowa nie przeciwstawiająca jednego lub kilku sygnatariuszy — innym, wiążąca natomiast wszystkich siecią wza-

¹ Cytaty i wskazywanie stron w niniejszej recenzji tyczą się wersji polskiej. Wersja francuska jest w stosunku do polskiej mniej obszerna.

jemnych praw i obowiązków", s. 18), tym bardziej gdy autor trafnie nie zalicza do umów wielostronnych tych traktatów, w których mamy zawsze tylko dwie strony, mimo więcej niż dwóch kontrahentów (np. traktat pokojowy, s. 15—16). Tutaj pożyteczne byłoby — dla uzyskania jaśniejszego poglądu — zdefiniować obok siebie 4 typy traktatów nazywanych w terminologii angielskiej bilateral i multilateral oraz bipartite i multipartite. Rozdziałem historycznym jest także rozdz. III, mimo swego tytułu „Treść umowy wielostronnej”. Autor pokazuje tutaj, jak rozmaite materie stawały się przedmiotem traktatów wielostronnych i dziś regulowane są w pierwszym rzędzie przez te ostatnie. W rozdziale tym nie ma wzmianki o umowach regulujących komunikację lotniczą pomiędzy państwami. A właśnie ta sprawa byłaby dobrą ilustracją, pokazującą, jak bilateralizm ściera się z multilateralizmem, i jak ten ostatni — na razie — musi ustąpić, gdy zdaniem państw dana materia nie dojrzała jeszcze do regulacji w traktacie wielostronnym (fiasco wielostronnych porozumień o dwóch i pięciu wolnościach lotniczych z 1944 r. i obowiązywanie dzisiaj kilkuset dwustronnych umów o komunikacji powietrznej opartych na modelu bermudzkiem z 1946 r.).

Wywód historyczny w rozdz. III poprzedzają rozważania o formie i nazwie umowy wielostronnej, rozdz. II. Tutaj natrafiamy na przepisy identyczne z traktatami dwustronnymi. Zagadnieniem podmiotowości traktatowej zajął się prof. Lachs w rozdz. IV. Uwagi polemiczne nasuwa to, co autor pisze o zdolnościach organizacji międzynarodowych do zawierania traktatów. Czy trzeba tu mówić o międzynarodowej osobowości *sui generis* (s. 68)? Kwalifikacja taka nic nie wyjaśnia. Z rozważań autora wynika, że trudno rozstać mu się z tezą, że tylko państwa są podmiotami prawa międzynarodowego. Tymczasem teza ta nie odpowiada dzisiejszej rzeczywistości prawnej. Teza ta wyrosła na gruncie XIX-wiecznego prawa międzynarodowego i ówczesnej nauki tego prawa. Dziś musi upaść wobec nowych stosunków i odpowiadającego im nowego prawa. Nawet prawnik o poglądach bardzo konserwatywnych nie jest w stanie bronić tej tezy, skoro musi ustąpić wobec orzecznictwa sądów międzynarodowych, negującego wyłączną podmiotowość państw (Trybunał Norymberski 1946, Trybunał Haski 1949). Wydaje się także, iż prof. Lachs niesłusznie identyfikuje zdolność prawną ze zdolnością do działań w prawie międzynarodowym („Podmiotami prawa międzynarodowego są przecież tylko państwa, im więc przysługiwać powinna wyłączność tzw. *ius tractatum*”, s. 68). Umowy międzynarodowe zawierane przez organizacje międzynarodowe nie są umowami *sui generis* (s. 69). To prawda, że organizacja zawiera je na podstawie upoważnienia uzyskanego od państw. Nie wpływa jednak ta okoliczność na charakter prawny aktów, które są rezultatem tego upoważnienia. Są to również traktaty międzynarodowe.

W rozdz. V pisze autor o wzajemnym stosunku stron. Omawia on tutaj zagadnienie traktatów opartych na nierównych uprawnieniach stron (prof. Lachs używa terminu umowy „nierównoprawne”, co nie jest dobrą polszczyzną). Wywód ten jest pouczający, aczkolwiek prawnikowi trudno znaleźć kryteria pozwalające w prawie stwierdzić, czy umowa opiera się, czy nie opiera na nierównych uprawnieniach stron. Niektóre poglądy sformułowane w tym rozdziale wydają się zbyt ogólne. Tak więc pisze autor o ewolucji traktatów zawartych przez państwa europejskie z państwami azjatyckimi lub afrykańskimi „w kierunku pełnej wielostronności, tworzenia wzajemnych praw i zobowiązań, likwidacji frontu uprzywilejowanych przeciw nieuprzywilejowanym”. i dodaje: „Ogromny w tej dziedzinie

był i jest wkład państw socjalistycznych" (s. 83). Otóż w tym miejscu konieczne są konkretne przykłady. Ciekawa jest teza (na tej samej stronie), iż „w historycznym bilansie znacznie mniej jest nierównoprawnych umów wielostronnych aniżeli dwustronnych”. Niemniej czytelnik pragnąłby więcej dowiedzieć się o konkretnych traktatach wielostronnych, które opierały się na nierównych uprawnieniach stron. Również sugerować wolno pod adresem autora, aby rozwinął informację zawartą w odsyłaczu 16 na s. 86 o przywilejach mocarstw nadanych im w pewnych traktatach. Przywileje te mają często uzasadnienie polityczne i z reguły decydowały o tym, że w ogóle doszło do zawarcia danego traktatu. Niemniej przywileje te sprawiają, że w przypadku owych traktatów nie da się mówić o równych uprawnieniach stron — 'nawet gdy sam traktat (np. Karta Narodów Zjednoczonych w art. 2 § 1) usiłuje deklorować co innego.

Rozdz. VI dobrze przedstawia prawo regulujące przystąpienie do umów wielostronnych. Kontynuację tego problemu znajdujemy do pewnego stopnia w rozdz. VII, gdzie prof. Lachs omawia umowy otwarte i zamknięte. Na uwagę zasługuje pogląd prof. Lachsa, iż klauzula akcesyjna w trakcie nie stwarza uprawnienia, które dałoby się dochodzić (s. 118).

Obszerny, liczący bowiem 50 stron rozdz. VIII omawia trudny i aktualny problem zastrzeżeń do traktatów wielostronnych. Problem ten ma w ostatnich latach obszerną literaturę (książki K. Hollowaya, D. Kappelera, M. Khadjenouriego, E. Vitty; artykuły W. W. Coxa, J. A. Enzweilera, G. G. Fitzmaurice'a, R. Gopalakrishnana, L. Jully'ego, H. Lauterpachta, W. Sandersa, G. Scelle'a, H. G. Schermersa, B. Shatzky'ego). Prof. Lachs miał okazję zabierać głos w sprawie zastrzeżeń przed organami ONZ, należąc tam do najbardziej kompetentnych referentów. Już po wydrukowaniu książki odbyła się z wydatnym udziałem autora dyskusja w Szóstym Komitecie Zgromadzenia Ogólnego w 1959 r. nad zastrzeżeniami Indii do statutu Międzynarodowej Doradczej Organizacji Morskiej. W książce swej prof. Lachs omawia kolejno treść, czas, formę, granice i zasięg oraz skuteczność zastrzeżeń. Odrzuca on — słusznie — pogląd, według którego zastrzeżenie do traktatu wielostronnego jest ważne tylko wówczas, gdy wszyscy kontrahenci wyrazili na nie swą zgodę. Prof. Lachs staje na gruncie opinii doradczej Trybunału Haskiego w sprawie zastrzeżeń do konwencji o ludobójstwie (1951) i w kilku regułach rozwija zasadę dopuszczalności zastrzeżeń przy braku zgody wszystkich kontrahentów (s. 161—164). Rozdział o zastrzeżeniach należy do tych fragmentów pracy, które czyta się z dużym zainteresowaniem i satysfakcją, jaka płynie z zapoznania się z dobrze wykonanym dziełem.

Rozdz. IX poświęcił autor stosunkowi państw trzecich do umowy wielostronnej. Mamy tu do czynienia z problemem, dla którego monografią podstawową jest książka R. F. Roxburgha sprzed lat 44. Omawiając przepisy na korzyść państw trzecich, autor jako ich „szczególną odmianę” wymienia klauzulę największego uprzywilejowania (s. 173). Wydaje się jednak, że klauzula taka nie tyle sama jest przepisem in favorem tertii, ile wyposaża w ów charakter inne umowy. Pisząc o umowach na niekorzyść państw trzecich, tj. nakładających obowiązki na państwa bez ich udziału w umowie, prof. Lachs wypowiada pogląd, że na państwo dopuszczające się agresji można legalnie nakładać obowiązki bez jego zgody. Autor nie rozwija tego poglądu i nie ilustruje go powojenną sytuacją państw osi, w szczególności Niemiec. Na s. 184 w pkt. a omyłkowo używa terminu „neutralizacja” zamiast „neutralność wieczysta”, natomiast na s. 185 nie jest jasne,

czy mówi o jednej czy o drugiej instytucji. Żałować należy, że autor nie zajął się wykładnią art. 2 § 6 Karty Narodów Zjednoczonych (s. 187—188). A przecież to jest najdonioślejsza z norm nakładających (czy usiłujących nałożyć) obowiązki na państwa trzecie.

Rozdz. X zajmujący się uznaniem w związku z umowami wielostronnymi nie tyle należy do prawa traktatowego, ile do prawa o uznaniu². Porusza on zresztą zagadnienie b. aktualne.

W rozdz. XI czytamy o zmianie treści, zmianie w zasięgu stron i wpływie wojny na traktat wielostronny. Tutaj — z wyjątkiem problemu wojny — prof. Lachs nie przedstawił przepisów dotyczących wygaśnięcia umowy, a to z tej racji, że prawo jest z reguły identyczne tak dla umów wielostronnych, jak dwustronnych. Wydaje się, że to co autor napisał o wpływie wojny na traktaty nie może być jego ostatnim słowem w tej kwestii. Odpowiedni fragment rozprawy (s. 233—246) jest bowiem zbyt szkicowy. W opublikowanej niemal jednocześnie książce prof. A. Klafkowskiego *Granica polsko-niemiecka a konkordaty z lat 1929—1933* znajdujemy obszerniejszy wywód w sprawie wpływu wojny na moc umów. Wywód ten ogranicza się jednak tylko do jednego typu umowy, mianowicie do konkordatu. Tak więc piśmiennictwo polskie czeka na opracowanie całej kwestii, jak zresztą czeka na to również piśmiennictwo światowe, nie dysponujące wyczerpującym ujęciem kwestii w jej stanie dzisiejszym (spod tego sądu recenzent wyjmuje nie znaną mu ostatnią monografię na ten temat pióra autora włoskiego Curti Gialdino z roku 1959).

Pod koniec książki autor powraca do rozważań natury syntetycznej (mieliśmy je już na początku rozprawy w rozdz. I i III). O roli umów wielostronnych w rozwoju prawa międzynarodowego pisze prof. Lachs w rozdz. XII. Rozdział ten jest zbyt krótki (8 stron), aby znaleźć w nim można było analizę pogłębioną. O pewnych zjawiskach autor wspomina tylko bardzo ogólnikowo. Tak na przykład na s. 249 napomyka o traktatach wielostronnych mających charakter „wsteczny”, ale nie daje żadnego przykładu. Nie podaje również przykładów jeśli chodzi o te traktaty, które — zdaniem autora — nie poszły za „nakazami wynikającymi z istoty, historii i funkcji prawa międzynarodowego” (s. 254). Na s. 252 autor pisze iż „decyzjom niektórych organów organizacji międzynarodowych nadano moc prawną, która pozwala na ich asymilację z normami traktatowymi”. Jako przykłady autor cytuje uchwały Rady Bezpieczeństwa oraz wyroki Trybunału Haskiego. Otóż sama okoliczność, że dany akt jest wiążący dla państw, wcale nie wystarcza, aby porównywać go czy identyfikować z normą traktatową (podobnie wiążący akt administracyjny lub wyrok sądowy w państwie nie zbliża się do ustawy). Trzeba tu, ażeby akt organizacji międzynarodowej był nie tylko wiążący, ale formułował ogólne normy prawne — czego nie znajdujemy ani w decyzjach Rady Bezpieczeństwa opartych na art. 39 i nast. Karty NZ, ani w wyrokach sądu. Tzw. załączniki techniczne do konwencji ICAO, regulaminy sanitarne Światowej Organizacji Zdrowia czy Kodeks Liberalizacji Handlu uchwalony przez Organizację dla Europejskiej Współpracy Gospodarczej — oto przykłady uchwał,

² Sam autor wydaje się traktować swe rozwiązania jako należące raczej do prawa o uznaniu. Opublikował bowiem niedawno ten rozdział swej książki (z pewnymi zmianami i uzupełnieniami) pt. *Recognition and Modern Methods of International Cooperation* — zatem nie jako przyczynek do prawa traktatowego (*British Year Book of International Law* 1959, t. 35, s. 252—259).

które co do rangi, znaczenia i charakteru prawnego można porównywać z traktatami międzynarodowymi.

W rozdz. XIII — ostatnim — prof. Lachs dzieli traktaty na różne grupy, opierając się na rozmaitych kryteriach. Rozdział ten potwierdza pogląd tych prawników, którzy powątpiewają w praktyczną przydatność tzw. systematyki traktatów.

Recenzent z przekonaniem przyłącza się do pochlebnych opinii wyrażonych o studium prof. Lachsa w recenzjach wcześniej opublikowanych (C. Berezowski w „Państwie i Prawie”, B. Wiewióra w „Sprawach Międzynarodowych”, I. I. Łukaszuk w „Sowetskoje Gosudarstwo i Prawo” i A. W. Rudziński w „American Journal of International Law”). Wartościową książkę prof. Lachsa powinien czytać każdy, kto zajmuje się prawem traktatowym. Rzecz jest nie tylko monografią, ale spełniać może rolę podręcznika do prawa umów wielostronnych. Stąd życzyć sobie trzeba, ażeby zawsze stała do dyspozycji prawników internacjonalistów. Co się tyczy wydania następnego, wolno sugerować, aby opuszczono wykazy umów załączone do pracy. Wykaz umów politycznych jest bardzo niedokładny, a spisy pozostałe, przedrukowane z odpowiednich publikacji międzynarodowych, szybko się dezaktualizują (w przeciwieństwie do prawa przedstawionego w rozprawie). Wydaje się także, iż lepiej byłoby, gdyby bibliografia objęła pozycje tylko z prawa traktatowego. Wreszcie cytaty w tekście (nie w odsyłaczach) powinny być wszystkie przełożone na język polski.

Krzysztof Skubiszewski

J. Kowalski, *Funkcjonalizm w prawie amerykańskim*, Warszawa 1960, PWN, ss. 261.

Ukazanie się pracy o funkcjonalizmie amerykańskim należy powitać z zadowoleniem zarówno ze względu na wypełnienie istotnej luki, jaka w tej dziedzinie istniała, jak i ze względu na wartość przedstawionego nam opracowania. Jest ono w polskim piśmiennictwie najobszerniejszą próbą syntezy tej mozaiki poglądów, jaka składa się na szkołę funkcjonalizmu w prawie amerykańskim, próbą opartą na bogatych materiałach źródłowych.

Wykorzystanie tych materiałów pozwoliło autorowi wszechstronnie przedstawić poglądy funkcjonalistów na problemy teorii prawa i na prawo, a jednocześnie dało asumpt do wnikliwego ustosunkowania się do nich. Znalazło to swój wyraz w szeregu fragmentów pracy, a szczególnie w rozdziale końcowym, co w pełni usprawiedliwia podtytuł pracy („Studium z zakresu pojęcia prawa”).

Z punktu widzenia potrzeb dydaktycznych praca Kowalskiego stanie się niewątpliwie poważną pomocą dla studiujących doktryny politycznoprawne, co jest tym bardziej cenne, że dość często współczesne doktryny są traktowane po macoszemu w wykładach kursowych, gdyż nie starcza czasu na ich omówienie.

Omawiana praca składa się z pięciu rozdziałów („Uwagi ogólne”, „Przedmiot i metoda nauki prawa”, „Pojęcie prawa”, „Zagadnienie normy prawnej i stosunku przez nią wyznaczonego”, „Zagadnienie przewyżczenia eklektyzmu w kwestii pojęcia prawa”). Całość poprzedza krótki wstęp autora, zamyka natomiast pracę streszczenie w języku rosyjskim i angielskim.

W swych ogólnych uwagach omawia autor źródła społeczno-ekonomiczne i ideologiczne funkcjonalizmu, wiążąc go z przemianami zachodzącymi na przełomie XIX i XX w. Z tego punktu widzenia autor ocenia doktrynę funkcjonalną

jako wyraz odchodzenia od demokracji liberalnej. Ocena ta jest niewątpliwie słuszna, szczególnie stosunek funkcjonalistów do prawa stanowionego wskazuje, że w tej dziedzinie funkcjonalizm na gruncie amerykańskim spełnia taką samą rolę, jak szkoła wolnego prawa czy kierunki psychologiczne w Europie, z tym, że wyciąga bardziej kracicowe wnioski ze swych założeń niż to czynią kierunki europejskie. W związku z problematyką źródeł ekonomiczno-społecznych funkcjonalizmu nasuwa się uwaga natury ogólnej. Autor rezygnuje ze szczegółowej analizy tych źródeł i powiązań, jakie istniały między przemianami w ekonomice a pojawieniem się omawianej doktryny, powołując się ogólnie tylko na charakterystykę tych przekształceń zawartą w pracach Lenina i Kautskiego. Wydaje się, że problematyka ta jest godna podjęcia w tym wypadku ze względu na fakt, że w USA przemiany te przebiegały w specyficznych formach, oraz dlatego, że zrodziły one w zasadzie jedną tylko koncepcję prawną — kierunek socjologiczny. Dlatego też analiza tego zagadnienia na materiale pozbawionym ubocznych elementów, które związek ekonomiki z doktryną komplikują, mogłaby wzbogacić naszą wiedzę o nim, wynikami uzyskanymi dzięki badaniu konkretnej sytuacji.

Funkcjonalizm jako doktryna prawna jest reakcją na formalistyczne pojmowanie prawa, na analytical jurisprudence, i szuka realnego odpowiednika pojęcia „prawo” w sferze działań ludzkich, w sferze zachowania się ludzi. Bliższe określenie przedmiotu nauki prawa pozwala na rozróżnienie w funkcjonalizmie dwóch odrębnych kierunków: idealizmu prawniczego (R. Pound, B. N. Cardozo i in.) oraz realizmu prawniczego (K. N. Llewellyn, J. Frank). Według idealistów przedmiotem nauki prawa jest zachowanie się ludzi, laików i prawników stosujących prawo oraz cele prawa. Natomiast realisci, bardziej skrajni w dążeniu do „empirycznienia” nauki prawa, widzą jej przedmiot tylko w zachowaniu się sędziów lub urzędników.

Takie ujęcie przedmiotu nauki prawa rodzi szereg wątpliwości, które autor słusznie wysuwa wobec funkcjonalistów. Jeśli uznaje się bowiem, że rzeczywistością prawa jest zachowanie się sędziów i urzędników, to dlaczego pomija się działalność ciała ustawodawczego? Jeśli jednak ujmuje się to zachowanie bardzo szeroko, jak to robią idealisci, wówczas powstaje konieczność znalezienia kryterium dla odróżnienia zachowania prawnego od prawnie obojętnego. Niektórzy funkcjonalisci powołują się na to, że chodzi tu o zachowanie określone przez reguły zawarte w law in books. Próba taka oznacza jednak, jak to słusznie podkreśla autor, powrót na pozycje formalne, gdyż w tym wypadku określone zachowanie jest prawne ze względu na formalnie pojętą normą prawną.

Autor daje własną próbę rozwiązania kwestii przedmiotu nauki prawa omawiając szereg aspektów tego zagadnienia. Zdaniem autora, przedmiotem nauk społecznych są stosunki między ludźmi, stosunki społeczne. Nieformalistyczne próby określenia przedmiotu nauki prawa muszą polegać wobec tego na wyodrębnieniu tej strony stosunków społecznych, które posiadają charakter zjawisk prawnych. Zdaniem autora, że zjawiskami prawnymi mamy do czynienia wtedy, kiedy chodzi o stosunek między ludźmi i państwem, polegający na panowaniu i podporządkowaniu, mający cechy trwałości, powtarzalności, utrwalony w zwyczaju lub pisemnej formie.

Przedstawiona przez autora koncepcja przedmiotu nauki prawa jako zjawiska społecznego o tak złożonej strukturze jest dyskusyjna, stanie się też ona zapewne przedmiotem szczegółowych uwag krytycznych.

Poglądy funkcjonalistów na przedmiot nauki prawa determinują ich stanowisko w kwestii metod badania. Wyraża się to w odrzucaniu przez nich metody

logicznej jako nieprzydatnej w teorii prawa, której przedmiotem jest nie norma jako kategoria semantyczna, lecz zachowanie się, działanie. Wyraża się to również w różnicy, jaka zarysowuje się między realistami a idealistami prawniczymi w kwestii roli opisu i wartościowania. Zdaniem realistów w teorii prawa należy ograniczyć się tylko do opisu, podobnie jak to ma miejsce w naukach ścisłych. Idealisci, aczkolwiek nie zawsze konsekwentnie, stoją na stanowisku niezbędności sądów oceniających w teorii prawa, łączą więc z sobą opis i ocenę.

Jeśli sam postulat łączenia metody opisu i oceny jest słuszny, to jednak w ujęciu idealistów, jak to wykazuje autor, ocena oparta na kryteriach pragmatycznych spełnia określoną funkcję ideologiczną. Autor bardzo trafnie analizuje tu wpływ postawy oceniającej na prawdę naukową dotyczącą zjawisk społecznych, rozprawiając się z tezą realistów, że ocenianie w teorii prowadzi do zamazania prawdy naukowej. Niebezpieczeństwo rozminięcia się z prawdą naukową nie tkwi w wartościowaniu, lecz w bezkrytycznym przyjmowaniu kryteriów ocen, których naukową weryfikacja jest przecież możliwa.

Autor przeprowadza również wnikliwą analizę postulatu badania prawa w działaniu, badania, jak ono w społeczeństwie funkcjonuje, wykazując jej niewystarczający dla poznania zjawisk prawnych charakter.

Pojęciu prawa i normy prawnej poświęca autor dalsze rozdziały pracy, w których szeroko omawia różnorodne koncepcje oraz śledzi ich rozwój w poglądach głównych przedstawicieli funkcjonalizmu. Koncentruje on tu swoją uwagę na rozróżnieniu przez nich *law in books* i *law in action*. Prawo w książkach to przepisy prawne zawarte w aktach normatywnych. W kwestii istoty i znaczenia prawa w książkach istnieją wśród funkcjonalistów różnice, na podstawie których można wyróżnić teorię opisu i przepowiedni (prawo w książkach jest opisem przeszłego zachowania się określonych ludzi i przepowiednią ich przyszłego zachowania się) oraz emocjonalną teorię prawa (*law in books* jest emocjonalnie ważnym symbolem wywołującym określone zachowanie się ludzi).

Nawiązując do teorii opisu, autor trafnie wskazuje że norma prawna jest odzwierciedleniem rzeczywistości społecznej, jest więc ona specyficznym opisem. Tę stronę normy prawnej funkcjoniści jednak wyolbrzymiają, nie widząc, że do opisu nie sprowadza się jej istota, że jest ona przede wszystkim regulatorem stosunków społecznych. Błądność sprowadzania normy do opisu przeszłego zachowania się organów państwowych wykazuje autor analizując wszechstronnie stosunek istniejący między opisowym prawem nauki a normą prawną. Omawia on takie kwestie, jak: rola czynników obiektywnych i subiektywnych w normie i prawie nauki, zagadnienie wartości logicznej zdań wyrażających normę i obiektywne zależności w przyrodzie i społeczeństwie, sposób tworzenia normy prawnej i prawa nauki oraz kwestię regulującej roli normy prawnej i opisu. Cała ta ciekawie przeprowadzona analiza wykazuje, że koncepcja *law in books* jako opisu, jako uogólnienia zachowania się ludzi w postaci przedstawionej przez funkcjonalistów jest fałszywa, mimo że nawiązuje do pewnych rzeczywistych cech będących właściwością normy prawnej.

Nie do obrony jest także koncepcja prawa w książkach jako przepowiedni, chociaż tutaj funkcjoniści nawiązują również do pewnego rzeczywistego rysu normy. Każda norma bowiem jest w pewnym sensie przepowiednią, ale różni się ona istotnie od przepowiedni np. adwokata co do losów jakiejś sprawy, przede wszystkim tym, że jest obowiązująca. Ten właśnie element negują realisci sprowadzając bezzasadnie normę tylko do przepowiedni.

Koncepcja prawa w książkach w swej skrajnej postaci (głosząca na przykład, że rola przepisu w akcie normatywnym polega na tym, iż służy on tylko do nadania podjętej uprzednio decyzji sędziego racjonalnej podstawy) jest negacją prawa pisanego jako normatywnego regulatora stosunków społecznych, jest ona uzasadnieniem łamania prawa stanowionego przez organy państwa wydające decyzje wykonawcze. W tym punkcie wyraża ona w sposób zupełnie wyraźny ideologiczną treść funkcjonalizmu.

Druga koncepcja prawa, jaką spotykamy u funkcjonalistów, to prawo w działaniu — law in action. Przez prawo w działaniu realiści rozumieją to, co sędziowie czynią ze swoimi sprawami. Autor daje nam szeroki przegląd stanowisk funkcjonalistów w kwestii istoty law in action, na podstawie którego wyodrębnia dwa kierunki. Realiści stoją na gruncie koncepcji behawiorystycznej tzw. do-law theory. Jest to stanowisko skrajne, sprowadzające prawo do zachowania się urzędników. Prawo w ich ujęciu jest zjawiskiem efemerycznym, nietrwałym, które istnieje tylko w momencie podejmowania decyzji przez urzędnika. Obok do-law theory występuje tzw. instytucjonalna teoria prawa, akcentująca trwałość i powtarzalny charakter zachowania się ludzi, będącego prawem w działaniu. Takie określenie prawa w działaniu pozostawia otwarty problem kryterium zachowania się, na podstawie którego można by wyodrębnić działanie np. sędziego, będące prawem w rozumieniu realistów z całokształtu jego działalności. Odpowiedniego kryterium w ramach swej koncepcji realiści nie potrafili jednak wskazać. Z ogólnego punktu widzenia, autor słusznie ocenia realistyczną koncepcję prawa w działaniu, jako jednostronne wyolbrzymienie problematyki praktycznej realizacji prawa kosztem zagadnień normatywnych. Oznacza to, że walka realistów ze skrajnościami jurysprudencki formalnej doprowadziła ich do przeciwstawnej skrajności.

Należy podkreślić, że autor skutecznie wykorzystuje wewnętrzną polemikę między różnymi przedstawicielami funkcjonalizmu, w której wzajemnie odkrywają słabe punkty w stanowisku przeciwnika. Szczególnie mocno występuje ten moment w sprawie stosunku wzajemnego law in books i law in action w poglądach realistów i idealistów prawniczych. Kierunek idealizmu prawniczego nie przeciwstawia prawa w książkach i prawa w działaniu, widzi natomiast konieczność ujmowania obu tych sfer przejawiania się prawa w związku wzajemnym, przy czym prawo jest środkiem, ich zdaniem, realizacji określonych celów społecznych, jest narzędziem inżynierii społecznej. Autor stawia koncepcji idealistów prawniczych zarzut eklektyzmu, łączy ona bowiem w swoich ramach elementy zaczerpnięte zarówno z realizmu, jak i pozytywizmu, oraz zarzut aklasowego ujmowania prawa jako środka realizacji równowagi społecznej, środka realizacji celów ogólnospołecznych. Koncepcja ta godzi zupełnie wyraźnie w podstawowe tezy realistów. Pod wpływem tej krytyki zarysowuje się zwrot u większości tych ostatnich w ich poglądach na stosunek wzajemny law in books i law in action. Jest to odejście od postawy nihilizmu normatywnego przez uwzględnienie w pojęciu prawa zarówno elementu normatywnego, jak i zachowania się. Zwrot ten widać szczególnie mocno w poglądach Llewellyna, który formułuje koncepcję prawa, jako działającej instytucji (going institution), obejmującą obie wyżej wymienione kategorie elementów.

Rezultaty tego zwrotu realistów prowadzą ich na pozycję eklektyzmu, gdyż łączą z sobą mechanicznie elementy formalne i społeczne bez głębszej analizy ich wzajemnych związków. Eklektyczna jest również koncepcja prawa idealistów prawniczych. Elementy przewycięzania eklektyzmu dostrzega autor w koncepcjach

M. R. Cohena i E. S. Cohena. Wydaje się jednak, że stanowisko to nie odpowiada rzeczywistości gdyż racjonalny problem, na który autor w ich koncepcjach wskazuje, mianowicie to, że prawo obejmuje zarówno element językowy, psychiczny i socjologiczny, w tej samej postaci występuje zarówno u Pounda, jak i u Llewellyna.

Racjonalnym elementem w poglądach funkcjonalistów jest — zdaniem autora — teza, że pojęciu prawa odpowiada desygnat o bardzo złożonej strukturze. Teza ta (przynajmniej zewnętrznie) staje się punktem wyjścia dla rozważań autora nad pojęciem prawa. W interesującym wywodzie autor stara się wykazać, że norma prawna jest nie tylko pewną myślową treścią, ale obiektywnie istniejącym stosunkiem społecznym. Pojęcie „prawo” musi objąć zarówno fakty realne, jak i wartości, idee. Chodzi tu o zachowanie się ludzi i pewne stany psychiczne, w których wyraża się stosunek zależności między ludźmi a państwem, oraz o wartości zobiektywizowane w postaci przepisów prawnych, o treść normatywną. Pojęcie prawa obejmuje tylko takie zachowanie się, które pozostaje w związku z określoną treścią normatywną; treść normatywna natomiast jest elementem zjawiska prawnego tylko wtedy, gdy znajduje faktyczne poparcie organizacji państwowej.

Podstawowy problem, jaki powstaje w związku z takim ujęciem prawa, to kwestia stosunku wzajemnego między stroną myślową a psychiczną i socjologiczną w zjawisku prawnym. Właściwe ujęcie sprowadza się tu do uniknięcia z jednej strony eklektyzmu (do którego doszli niektórzy funkcjoniści), z drugiej zaś — do uniknięcia jednostronności formalizmu, psychologizmu czy realizmu. Autor daje rozwiązanie tego zagadnienia na płaszczyźnie filozoficznej w bardzo ogólnych zarysach. Koncepcja jego zawiera niewątpliwie elementy dyskusyjne, ale z punktu widzenia przyjętych przez autora założeń jest dobrze uzasadniona. Dla pełnej oceny proponowanego przez autora pojęcia prawa należałoby się zastanowić nad wszystkimi konsekwencjami, jakie niesie z sobą ono na płaszczyźnie problematyki źródeł prawa, zagadnień systemu prawa, szczególnie zaś na płaszczyźnie stosowania prawa. Rodzi ona bowiem w tych dziedzinach nowe zagadnienia, których rozwiązanie pogłębiłoby ogólne pojęcie prawa przedstawione przez autora. Częściowo zresztą autor konkretyzuje to pojęcie prawa analizując je na płaszczyźnie problematyki stosunku prawnego, klasowego charakteru norm prawnych oraz stosunku norm prawnych do norm technicznych i moralnych. W związku z tym należy podkreślić trafność uwag autora dotyczących stosunku norm prawnych i moralnych, szczególnie jednak interesujące są jego rozważania dotyczące klasowości prawa, przeprowadzone na tle krytyki koncepcji prawa, jako wyrazu kompromisu ścierających się sił społecznych w państwie.

Na zakończenie mych uwag pragnę podkreślić, że w świetle omawianej pracy zarysowują się pewne nowe elementy w doktrynie funkcjonalistycznej. Wydaje się, że nie do utrzymania jest, w świetle przedstawionych przez autora faktów, dość powszechnie wygłaszana opinia o funkcjonalizmie jako o kierunku technicznym, unikającym problemów teoretycznych. Dotyczy to również tej tezy, że funkcjonalizm nie prowadzi badań nad tym, czym prawo jest, lecz interesuje się wyłącznie jego funkcjonowaniem. Analiza funkcjonowania prawa posiada wyraźnie dwa aspekty: praktyczny (i to jest czynnik, który stanowi specyficzny rys funkcjonalizmu ze względu na zakres, w jakim występuje) oraz teoretyczny. Oznacza on, że koncentrowanie uwagi przez funkcjonalistów na działaniu prawa jest, ich zdaniem, zasadniczą drogą do jego poznania.

Jerzy Nowaczyk

A. Runowicz, *Problemy kryzysu agrarnego w USA*, Warszawa 1960, PWG, ss. 255.

Począwszy od lat dwudziestych naszego stulecia rolnictwo Stanów Zjednoczonych przeżywa poważne trudności, wyrażające się przede wszystkim w braku równowagi pomiędzy podażą produktów rolnych a efektywnym popytem na nie, w rezultacie czego — z wyjątkiem okresu drugiej wojny światowej i pierwszych trzech lat powojennych — obserwuje się w Stanach Zjednoczonych tendencję zniżkową w zakresie cen rolnych i względnych dochodów ludności rolniczej. Ta niewątpliwie ciężka sytuacja rolnictwa amerykańskiego jest bezpośrednią przyczyną zainteresowania się problematyką rolną zarówno ze strony rządu federalnego, jak i ekonomistów rolnych w Stanach Zjednoczonych.

Ingerencja rządu w sprawy rolnictwa w kierunku oddziaływania na produkcję i dochody farmerów, zapoczątkowana w niewielkim zakresie pod koniec pierwszej wojny światowej, przybrała na sile w czasie wielkiej depresji lat trzydziestych i kontynuowana jest w różnych formach (podtrzymywanie cen rolnych, tani kredyt dla farmerów, interwencyjne zakupy rządowe itd.) do chwili obecnej. Mimo to jednak nie udało się osiągnąć zasadniczej poprawy. Dotychczasowa, bardzo kosztowna (przekraczająca ostatnio 3 mld dolarów rocznie) akcja stabilizacji i podtrzymywania cen rolnych przyczyniła się wprawdzie do pewnego podniesienia dochodów farmerów, nie rozwiązała jednak zasadniczego problemu dostosowania podaży produktów rolnych do popytu na poziomie cen, które zapewniałyby farmerom dochód zbliżony do dochodów ludności zatrudnionej poza rolnictwem.

Niektórzy ekonomiści amerykańscy wyrażają w związku z tym przekonanie, że jeśli wzrost produkcji rolnej będzie wyprzedzał przyrost ludności, obecnie stosowane kompromisowe metody, których celem jest osiągnięcie równocześnie trzech różnych efektów, a mianowicie wysokiego poziomu produkcji, sprawiedliwego podziału dochodu narodowego oraz dużej swobody gospodarczej — mogą być wystawione na poważną próbę.

Wyrazem rosnącego zainteresowania ekonomistów zaangażowanych w problematykę rolną, sytuacją rolnictwa we współczesnych krajach kapitalistycznych, a w szczególności w najbardziej reprezentatywnym z nich — w Stanach Zjednoczonych — są prace ekonomistów zachodnich, głównie amerykańskich, traktujące o tych zagadnieniach. Pewnym odbiciem tego wzrostu zainteresowania jest wydana w roku 1960 praca ekonomisty polskiego A. Runowicza, *Problemy kryzysu agrarnego w USA*, która — według słów autora — stanowi próbę marksistowskiego opracowania pewnych podstawowych problemów teorii i praktyki współczesnego kryzysu agrarnego na przykładzie USA.

W pracy została wykorzystana dość obszerna literatura ekonomiczna, zarówno marksistowska, jak i — w szczególności — prace współczesnych ekonomistów zachodnich, którzy — ze zrozumiałych względów — jako pierwsi podjęli to zagadnienie (razem około 50 pozycji). Z opracowań ściśle związanych z problematyką omawianą przez A. Runowicza wymienić należy przede wszystkim pracę T. J. Cauleya, *Agriculture in an Industrial Economy: The Agrarian Crisis*, zawierającą szereg ciekawych spostrzeżeń i trafnych tez, choć — jak pisze A. Runowicz — grzeszącą zbyt jednostronnym ujęciem, rzutującym niekorzystnie na wnioski ogólne.

Prócz literatury przedmiotu, autor posługuje się w pracy bogatymi materiałami oficjalnej statystyki amerykańskiej, głównie z *Agricultural Statistics*, *Statistical Abstract of the United States*, *Yearbook of Agriculture* oraz *Monthly*

Bulletin of Agricultural Economics and Statistics. Dane statystyczne dotyczące rolnictwa w krajach Europy zachodniej cytuje na ogół z prac ekonomistów zachodnich. Zasadnicza część pracy zawiera 32 tabele statystyczne, które ilustrują różne aspekty sytuacji ekonomicznej rolnictwa w Stanach Zjednoczonych i są podstawą do wysuwania przez autora wniosków dotyczących tego rolnictwa. Kompletne materiały statystyczne, stanowiące dokumentację wielu problemów poruszanych w pracy, zamieszczone zostały w aneksie obejmującym 40 tabel, opracowanych z reguły w liczbach względnych i we wskaźnikach.

Praca A. Runowicza — również według wyrażonej we wstępie opinii jej autora — ma charakter dyskusyjny. Istotnie, niektóre tezy autora budzą kontrowersję, czego dowodem jest polemika publikowana na łamach „*Ekonomisty*” i „*Nowych Dróg*”. Nie budzi natomiast zastrzeżeń generalna teza pracy, którą — w dużym skrócie — można by sformułować w sposób następujący: kryzys, który przeżywa obecnie rolnictwo amerykańskie, charakteryzujący się trwałym brakiem równowagi pomiędzy podażą i popytem w zakresie produktów rolnych, a w konsekwencji spadkiem cen rolnych i względnych dochodów farmerów, ma charakter strukturalny. Jego przewyciężenie wymagałoby posunięć bardziej radykalnych niż to jest możliwe w systemie gospodarki kapitalistycznej.

Zasadnicza część pracy obejmuje dziewięć rozdziałów, z czego sześć pierwszych autor poświęca analizie kryzysów agrarnych, a zwłaszcza ich specyfice w warunkach współczesnego kapitalizmu, natomiast trzy ostatnie — problematyce interwencji państwa kapitalistycznego w dziedzinie rolnictwa oraz ocenie efektywności tej interwencji,

Rozdz. I jest właściwie krótkim przeglądem sytuacji w rolnictwie Stanów Zjednoczonych w latach 1895—1957, z którego wynika, że stosunkowo pomyślna sytuacja rolnictwa amerykańskiego skończyła się bezpowrotnie w roku 1920; od tego czasu datuje się bowiem normalna i trwała tendencja do względnego spadku popytu i dysproporcja między podażą produktów rolnych a popytem (s. 23), przerywana tylko okresami wojen, a pogłębiająca się zawsze w okresie cyklicznych kryzysów agrarnych.

Na tej podstawie autor dokonuje w rozdz. II klasyfikacji kryzysów agrarnych na cykliczne (periodyczne) i chroniczne. Te ostatnie pojawiają się dopiero wtedy, kiedy w sposób trwały zarysuje się dysproporcja pomiędzy wzrostem podaży produktów rolnych a wzrostem popytu na te produkty. Należy podkreślić, że pojawienie się tego rodzaju dysproporcji jest w rolnictwie bardzo łatwe ze względu na specyficzną reakcję producentów rolnych, którzy — jak wynika z przebiegu cyklicznych kryzysów agrarnych — na spadek cen rolnych odpowiadają zwiększeniem podaży.

Szczegółowa analiza przyczyn chronicznych kryzysów agrarnych jest przedmiotem rozważań autora w rozdz. III. Autor słusznie stwierdza, że istnienie kapitalistycznych stosunków produkcji jest wprawdzie niezbędnym warunkiem występowania chronicznych kryzysów agrarnych, ale nie jest wystarczającą przyczyną powstania tych kryzysów, o czym świadczy sytuacja w rolnictwie szeregu krajów kapitalistycznych, które kryzysu takiego dotychczas nie przeżywały. Niezręcznie brzmi natomiast sformułowanie, że przesłanką chronicznego kryzysu agrarnego jest rozwój gospodarki kapitalistycznej (s. 41). Jak się później okazuje, autor miał na myśli dysproporcje w rozwoju różnych dziedzin gospodarki, których rezultatem jest szybszy wzrost podaży produktów rolnych od wzrostu popytu ze strony ludności.

Dużo uwagi poświęca autor omówieniu czynników determinujących podaż produktów rolnych oraz popyt na nie. Wyraża on przekonanie, że ogólną tendencją podaży produktów rolnych jest jej trwały wzrost, niezależnie od tego, czy ceny produktów rolnych spadają, czy też rosną (s. 47), natomiast popyt na żywność wykazuje w krajach rozwiniętych tendencję do względnego spadku (s. 57).

Powyższa ocena sytuacji w⁷ odniesieniu do podaży produktów rolnych w Stanach Zjednoczonych nie budzi zastrzeżeń, ponieważ ekstensywna gospodarka rolna tego kraju kryje w sobie olbrzymie możliwości szybkiego wzrostu podaży, zwłaszcza w okresach pomyślnego kształtowania się cen rolnych. Jednak uogólnianie tej tezy na wszystkie rozwinięte kraje kapitalistyczne wydaje się ryzykowne, ponieważ w krajach charakteryzujących się wysokim stopniem intensywności rolnictwa i całkowitym brakiem nowych terenów nadających się pod uprawę, utrzymanie na dłuższą metę stałego i szybkiego tempa wzrostu produkcji i podaży rolnej jest bardzo problematyczne. Tym bardziej że przyrost ludności ogranicza ilość terenów użytkowanych rolniczo i musi być dodatkowo zrekompensowany wzrostem produktywności rolnictwa. A. Runowicz uważa wprawdzie, że ziemia traci stopniowo swoje znaczenie jako środek produkcji, ponieważ udział nakładów na ziemię w ogólnej sumie nakładów na produkcję rolną względnie maleje, jednak — w moim przekonaniu — nie jest to równoznaczne z absolutnym spadkiem znaczenia ziemi, która dotychczas jest i prawdopodobnie długo jeszcze pozostanie podstawowym środkiem produkcji żywności.

Jako czynniki ograniczające tempo wzrostu popytu ludności Stanów Zjednoczonych na żywność autor wymienia niedostateczny przyrost naturalny, niską dochodową elastyczność popytu na żywność, zmiany w nawykach konsumpcyjnych ludności, postęp dietyki i techniki przetwórstwa. Wyraża on przekonanie, że znacznie wolniejsze obecnie tempo przyrostu ludności USA w porównaniu z ubiegłym stuleciem oraz zmiana struktury ludności według wieku i zawodu powodują istnienie tendencji do względnego zmniejszenia się tempa wzrostu popytu na żywność (s. 48—49), choć w innym miejscu zdaje się pomniejszać znaczenie tego czynnika, pisząc, że przy innych warunkach nie zmienionych przyrost ludności nie musi spowodować wzrostu popytu na żywność (s. 48).

Wręcz zaskakujące jest stanowisko autora w kwestii aktualnej stopy przyrostu naturalnego w USA, wynoszącej 1,7%, która — jego zdaniem — nie jest bardzo wysoka.

Nasuwa się pytanie, jaki przyrost naturalny uważa A. Runowicz za wysoki? Jeżeli roczna stopa przyrostu ludności świata w latach 1913—1953 kształtowała się w krajach biednych na poziomie 1,4%, a w krajach bogatych na poziomie 1,2%, jeśli w roku 1955 przyrost ludności świata wynosił 1,67%, to stopę przyrostu naturalnego w Stanach Zjednoczonych, należących przecież do najbogatszych krajów świata, można chyba uznać za rekordowo wysoką. Warto tu przypomnieć, że według obliczeń demografów w przypadku utrzymania się obecnego wysokiego tempa przyrostu naturalnego ludność świata liczyłaby w roku 2000 minimum 4,88 mld, a w roku 2200 — 170 mld. Wymowa tych liczb jest dostatecznie jasna i nie wymaga chyba komentarzy.

A. Runowicz porównuje wysokość stopy przyrostu ludności w Stanach Zjednoczonych w wieku XIX i obecnie, po czym konstatuje, że uległa ona poważnemu zmniejszeniu. Zapomina jednak o tym, że w wieku XVIII i XIX szybkie tempo przyrostu ludności USA było nie tylko rezultatem przyrostu naturalnego, ale i licznej imigracji z Europy, która w latach 1787—1914 wynosiła 35 mln, co stanowiło ponad 1/3 ówczesnej liczby ludności Stanów Zjednoczonych. Po pierwszej wojnie

światowej, na skutek zakończenia masowego ruchu imigracyjnego, stopa przyrostu ludności USA dość radykalnie spadła i dopiero w roku 1947 osiągnęła rekordową dla tego całego okresu wysokość 1,9%, po czym nieco zmalała i w następnych latach oscyluje wokół 1,7%.

Jest oczywiście rzeczą bezsporną, że tempo przyrostu ludności Stanów Zjednoczonych pozostawało przez pewien czas nieco w tyle za tempem wzrostu podaży produktów rolnych. Przewaga stopy wzrostu produkcji rolnej nad stopą przyrostu ludności nie była jednak zbyt wysoka, skoro w ciągu ostatnich 40 lat produkcja rolna wzrosła — jak podaje A. Runowicz — o 75% (s. 46), a ludność — o około 65% (s. 49), daje to bowiem zaledwie ułamek procentu rocznego wzrostu produkcji rolnej na głowę ludności. W dziesięcioleciu 1947—1957, jak wynika z tabeli zamieszczonej w pracy A. Runowicza na s. 215, roczne tempo wzrostu produkcji rolnej było nawet niższe (13% w ciągu 10 lat) od rocznej stopy przyrostu naturalnego, która — według tabeli na s. 49 — wynosiła około 1,7% (19% w ciągu 10 lat). Trudność polega więc nie na tym, że produkcja rolna rośnie za szybko w stosunku do przyrostu ludności, lecz na tym, że w warunkach Stanów Zjednoczonych dodatkowa żywność nie znajduje nabywców na rynku wewnętrznym.

Autor tłumaczy to zjawisko niską elastycznością popytu na żywność, zarówno dochodową (prawo Engla), jak i względem cen. W ocenie takiej tkwi niewątpliwie pewna doza słuszności, ale — jak już podkreślano w dyskusji na ten temat (M. Perczyński) — autor zbyt optymistycznie ocenia aktualny poziom zaspokojenia potrzeb ludności Stanów Zjednoczonych na żywność, a zbyt pesymistycznie — możliwości wzrostu tego spożycia w miarę wzrostu dochodów ludności. Dość znaczna część społeczeństwa amerykańskiego daleka jest od pełnego zaspokojenia potrzeb w tym zakresie, a redystrybucja części dochodu społecznego na korzyść ludności o niskich dochodach byłaby bardzo istotnym czynnikiem rozszerzenia rynku wewnętrznego dla produktów rolnych.

Analizując wysokość wydatków pieniężnych ludności na żywność w latach 1909—1949 autor dochodzi do stwierdzenia, że wzrost tych wydatków jest wyrazem zwiększenia się udziału usług dodanych do surowych (nie przetworzonych) produktów rolnych, wobec czego nie wpłynął on zasadniczo na zwiększenie globalnego popytu na surowe produkty rolne, na dowód czego autor podaje tabelę, wykazującą stały spadek udziału farmera w cenie detalicznej w latach 1947—1957.

Stanowisko autora w tej kwestii nasuwa pewne wątpliwości. Wydaje się bowiem, że wzrost popytu na usługi w sferze obrotu produktami rolnymi nie musi ograniczać popytu na produkty surowe, a nawet wręcz przeciwnie — rozwój transportu, przechowalnictwa i przetwórstwa rolnego oddziałuje raczej w kierunku wzrostu popytu na surowe produkty rolne. Popyt na usługi rynku rolnego rośnie z pewnością szybciej, ale nie ogranicza on popytu na produkty rolne u wrót farmy.

Pragnę też nadmienić, że spadek udziału farmera w cenie detalicznej o niczym nie świadczy. Jak wiadomo, udział ten zmienia się wraz ze zmianami w wysokości kosztów rynku, a także odpowiednio do zmian cen detalicznych żywności. Ponieważ koszty rynku są w krótkich okresach czasu wielkością stosunkowo stałą, wobec tego wszystkie wahania cen detalicznych, wynikające z cyklicznego rozwoju gospodarki, w swoich absolutnych wielkościach przeliczane są na rolnika, powodując silne wahania cen przez niego otrzymywanych. W rezultacie najsilniejszy spadek udziału farmera w cenie detalicznej obserwuje się nie wtedy, kiedy rosną koszty rynku, lecz zwykle w czasie depresji gospodarczej, kiedy koszty rynku z reguły spadają lub co najmniej pozostają na dawnym poziomie:

i na odwrót, w czasie ożywienia koniunktury następuje wzrost udziału farmera w cenie detalicznej, mimo że koszty rynku wykazują tendencję rosnącą. Na przykład w czasie wielkiej depresji lat trzydziestych w 1932 r. udział farmera w cenie detalicznej spadł do 32%, a w roku 1945 podniósł się do 53%, chociaż koszty rynku nie tylko nie spadły, ale nawet wzrosły.

Liczyby wyrażające udział producenta w cenie detalicznej i udział kosztów rynku w tej cenie wymagają zawsze dodatkowej analizy, gdyż same przez się nie odzwierciedlają rzeczywistych zmian zachodzących w tych wielkościach. Powierzchnowa ich ocena może prowadzić do fałszywych wniosków.

Wracając do dokonanej przez A. Runowicza oceny wpływu wzrostu dochodów ludności na wzrost popytu na produkty rolne, można stwierdzić, że chociaż istotnie elastyczność popytu na usługi rynku rolnego jest większa od elastyczności popytu na produkty rolne na szczeblu farmy, to jednak możliwości zwiększenia popytu na te ostatnie są nawet w Stanach Zjednoczonych dość znaczne, a jedynie społeczna forma produkcji w tym kraju utrudnia wchłonięcie przez rynek wewnętrzny całej masy wytworzonych przez rolnictwo produktów.

Można się nadto zgodzić z autorem, że postęp techniki przetwórstwa i spadek produkcyjnego popytu na artykuły rolne (jeśli ten ostatni występuje) ograniczają w pewnym stopniu popyt na produkty rolne; postęp dietyki natomiast oraz zmiana nawyków konsumpcyjnych, zaliczane przez autora do czynników ograniczających popyt na żywność, wpływają w większej mierze na zmianę struktury tego popytu niż na jego rozmiary.

Rozważania A. Runowicza na temat możliwości eksportu produktów rolnych ze Stanów Zjednoczonych, a raczej trudności związane z rozszerzeniem tego eksportu, odzwierciedlają w całej pełni istniejący stan rzeczy. Sytuacja jest w istocie paradoksalna. Około $\frac{1}{3}$ ludności świata cierpi głód, a zgromadzone w niektórych krajach zapasy żywności leżą bezużytecznie. I chociaż — jak przyznają ekonomiści amerykańscy — nie można mówić o nadprodukcji rolniczej w skali światowej, dysproporcje w zasobach, poziomie życia i możliwościach płatniczych między różnymi krajami będą długo jeszcze utrudniały osiągnięcie światowej równowagi pomiędzy produkcją a spożyciem.

W rozdz. IV pracy autor wszechstronnie rozważa bardzo istotny problem wpływu monopolizacji gospodarki kapitalistycznej na wysokość dochodów farmerów i dochodzi do wniosku, że o ile pewne naturalne procesy osłabiły poważnie (?) znaczenie naturalnego monopolu w rolnictwie, o tyle panowanie monopolu poza rolnictwem i ich przewaga ekonomiczna dobijają rolnictwo ostatecznie (s. 86). Autor słusznie podkreśla, że nie bez wpływu na położenie materialne farmerów jest bardzo wysoki stopień towarowości rolnictwa amerykańskiego, który powoduje, że farmer coraz częściej styka się z monopolami, i to nie tylko jako sprzedawca, ale również jako nabywca artykułów przemysłowych, a nawet żywności. W tej sytuacji osławiony problem „nożyc cen” nabiera szczególnej ostrości, z wyjątkiem — rzecz prosta — okresów wojen, kiedy dochody wsi kształtują się z reguły bardzo pomyślnie. Natomiast uwaga autora, że niskie ceny hurtowe produktów rolnych nie dają żadnych korzyści konsumentowi, który zmuszony jest kupować żywność po rosnących cenach detalicznych nawet wtedy, kiedy ceny hurtowe produktów rolnych spadają — potraktowana tak generalnie — budzi pewne wątpliwości. Wymagałaby ona udokumentowania materiałami statystycznymi, czego jednak autor nie czyni.

W następnym rozdziale, którego przedmiotem jest problem efektywności drobnych i wielkich gospodarstw rolnych w warunkach kryzysu agrarnego, autor wy-

kazuje brak konsekwencji. Najpierw przypomina podstawowe założenia teorii trwałości drobnej gospodarki oraz argumenty wysuwane przez jej przeciwników, z którymi się w pełni solidaryzuje, i dochodzi do wniosku, że samo życie obaliło ostatecznie teorię wyższości drobnej gospodarki nad wielką (s. 95). W końcu jednak wyraża przekonanie, że drobne gospodarstwa rolne, choć nieefektywne, są jednak — zwłaszcza w warunkach kryzysu agrarnego — zadziwiająco trwałe, a więc w teorii trwałości drobnej gospodarki jest jednak ziarnko gorzkiej prawdy (s. 108).

Pewną rewelacją jest rozdz. VI pracy, poświęcony roli renty gruntowej w kryzysie agrarnym, publikowany przed rokiem in extenso w „Ekonomiście”. Najistotniejsze wnioski autora zawarte w tym rozdziale to teza o spadku znaczenia naturalnego monopolu ziemi i ograniczenie dzierżawy ziemi, któremu towarzyszy spadek roli renty gruntowej w gospodarce narodowej i w ekonomice (?) rolnictwa (s. 114), zwłaszcza w czasie kryzysu agrarnego.

Stanowisko autora w omawianej kwestii znalazło niewielu zwolenników, lecz za to wielu przeciwników. Z tezami A. Runowicza polemizowali M. Perczyński i L. Rzendowski, których argumenty nie tylko mocno podważyły, ale postawiły pod znakiem zapytania całą koncepcję A. Runowicza w sprawie roli renty gruntowej we współczesnym kryzysie agrarnym — jako opartą na fałszywych przesłankach. Argumenty te są dostatecznie przekonujące, aby trzeba było jeszcze coś dodawać, a powtarzanie ich nie jest konieczne, gdyż wśród ekonomistów są one już znane.

Ostatnie rozdziały pracy traktują o interwencji państwa kapitalistycznego w dziedzinie rolnictwa.

Interesujące są rozważania autora (rozdz. VII), z których wynika, że działalność państwa, wyrażająca się w popieraniu wzrostu produkcji rolnej (zwłaszcza w czasie wojen), przygotowała w pewnej mierze przesłanki współczesnego kryzysu agrarnego, a następnie przyspieszyła jego powstanie i przyczyniła się do jego pogłębienia.

Istnienie kryzysu agrarnego skłania państwo do głębszego zainteresowania się rolnictwem i szerszego ingerowania w jego sprawy. Jako główne cele polityki rolnej rządu USA autor wymienia: 1. walkę o likwidację przyczyn kryzysu rolnego, tj. dysproporcji pomiędzy podażą produktów rolnych a popytem; 2. walkę ze skutkami kryzysu, z których głównym jest spadek dochodów farmerów; 3. walkę o stabilizację dochodów rolnictwa. Następnie autor daje krótki, lecz treściwy przegląd różnego rodzaju metod podtrzymywania dochodów farmerów, stosowanych przez rząd w celu łagodzenia skutków kryzysu oraz dokonuje krytycznej ich oceny (rozdz. VIII).

W końcowej części pracy autor przedstawia program walki rządu federalnego z kryzysem agrarnym zarówno od strony ograniczenia podaży, jak i od strony zwiększenia popytu na produkty rolne na rynku wewnętrznym i światowym; krótko referuje dotychczasowy przebieg realizacji tego programu oraz ocenia — raczej sceptycznie — jego dotychczasową i przyszłą efektywność.

Trzeba przyznać, że realizacja programu rządowego w zakresie rolnictwa idzie dość opornie, niemniej jednak osiągnięto pewne rezultaty, jak na przykład ograniczenie rocznego tempa przyrostu produkcji rolnej, która w ostatnich latach nie wyprzedzała już tempa przyrostu naturalnego. Nie ma jednak wątpliwości co do tego, że dotychczasowe efekty polityki rolnej rządu federalnego są niewspółmiernie skromne w porównaniu z programami, jakie się przed tą polityką stawia.

Jak wynika z powyższego, krótkiego przeglądu treści pracy A. Runowicza poświęconej kryzysowi agrarnemu, autor porusza w niej bardzo wiele istotnych problemów. Krytyczne uwagi pod adresem autora nie podważają wartości pracy jako całości. Jest to pozycja dla polskiego czytelnika niewątpliwie bardzo interesująca, gdyż porusza problemy nowe i aktualne, wśród szerszego ogółu naszych czytelników dotychczas nie znane. Praca A. Runowicza wypełniła poważną lukę w polskiej literaturze ekonomicznej odnoszącej się do problematyki współczesnego kapitalizmu.

Irena Rutkowska

J. Oser, *Czy ludzie muszą głodować? Krytyka teorii Malthusa*, Warszawa 1960, P.W.G., ss. 395.

J. Oser jest postępowym ekonomistą amerykańskim, profesorem ekonomii na State University of New York. W książce *Czy ludzie muszą głodować* dokonuje ciekawej analizy problemu nędzy i głodu w skali światowej. W pracy tej stawia pytanie, czy w dobie energii jądrowej i automatyzacji produkcji miliony ludzi muszą głodować? Czy jest to jakaś tragiczna konieczność biologiczna? Czy ma rację Malthus i jego współcześnie wyznawcy? Na wszystkie postawione wyżej pytania daje odpowiedź przeczącą: nie. Odpowiedź ta jasno wynika z przedstawionych przez autora bogatych materiałów statystycznych oraz szeregu obliczeń dotyczących możliwości zwiększenia zasobów żywności na świecie.

J. Oser na podstawie analizy stanu dotychczasowego próbuje wskazać sposoby rozwiązania problemu głodu i nędzy w skali światowej. Nie będąc jednak marksistą, autor nie próbuje szukać tego rozwiązania na drodze, którą poszły kraje socjalistyczne. Wprawdzie stwierdza, że podstawową przyczyną głodu i nędzy są przede wszystkim istniejące stosunki społeczno-ekonomiczne, ale jednak nie mówi nic o konieczności ich zmiany. Nie dostrzega tego, że jedynie nowe stosunki produkcji mogą w sposób zdecydowany i konsekwentny przynieść rozwój sił wytwórczych dla setek milionów ludzi zamieszkałych na obszarach kolonialnych i terenach gospodarczo zacofanych. Mimo tego podstawowego braku recenzowaną książkę uważać należy za postępową. Stanowi ona bowiem cenne źródło informacji o problemie głodu i podaje próbę środków do jego przezwyciężenia w skali światowej, jak i poszczególnych krajów.

Autor na podstawie bogatego materiału statystycznego opartego na oficjalnych danych opublikowanych przez poszczególne kraje, jak również przez Organizację Narodów Zjednoczonych, dowodzi, że ziemia jest w stanie wykarmić kilkakrotnie więcej mieszkańców niż wynosi obecnie cała ludzkość świata, pod warunkiem wykorzystania ogromnych możliwości rozwojowych, jakie tkwią w nowoczesnych źródłach energii i współczesnych metodach uprawy ziemi. Szkoda, że autor nie dostrzegł tutaj roli, jaką odegrać mogą nowe stosunki społeczno-ekonomiczne w procesie wykorzystania możliwości rozwoju gospodarczego. Doskonałym przykładem tego mogły być kraje demokracji ludowej, a w ostatnim czasie w szczególności Chińska Republika Ludowa, gdzie walka ze starymi, historycznie przeżyтыми, skostniałymi stosunkami społecznymi i ekonomicznymi jest główną podstawą zdumiewająco szybkiego rozwoju ekonomicznego tego kraju.

Całość omawianej pracy podzielona jest na dwanaście rozdziałów, W rozdziałach tych kolejno przedstawiono krytykę poglądów Malthusa, analizę rozwoju ludności i dochodów, zasoby żywności i ludność w Stanach Zjednoczonych, wojnę

i głód, dzierżawę ziemi i ubóstwo, ekonomikę dzierżawy ziemi, uprzemysłowienie w krajach słabo rozwiniętych, politykę handlową i inwestycje zagraniczne, rozwój czynników uprzemysłowienia, metody zwiększania produkcji żywności, obliczenia potencjalnych możliwości zwiększenia produkcji środków żywnościowych oraz studium monograficzne dotyczące zasobów żywności i ludności w Puerto Rico.

W recenzji niniejszej ograniczam się jedynie do podkreślenia niektórych ważniejszych zagadnień poruszonych w pracy oraz przedstawienia uwag, jakie na ich podstawie się nasuwają. Całość pracy, jak zresztą z samego podtytułu wynika, zmierza do wykazania, że teoria Malthusa w jej pierwotnym¹, jak i współczesnym wydaniu jest błędna i fałszywa. Autor wykazuje, że teza Malthusa o tendencji do przyrostu ludności w postępie geometrycznym przeczy obiektywnej rzeczywistości. Nie tylko, że nie ma takiego przyrostu, ale nic też nie wskazuje na istnienie takiej tendencji. W 1800 r., jak podają różne źródła, było około 900 mln ludzi. Gdyby więc ludność rozmnażała się w postępie geometrycznym, to w połowie wieku XX byłoby na kuli ziemskiej około 58 mld. ludzi. Jeżeliby nawet uwzględniono malthusowskie „przeszkody”, to liczba ludzi musiałaby wynosić około 20–25 mld osób². W rzeczywistości zaś było w 1953 r. mniej niż 2,5 mld ludzi (s. 33).

Również występowanie prawa spadających przychodów w rolnictwie jest wysoce dyskusyjne i wątpliwe. Jak wykazuje autor w wielu rozdziałach swej pracy, ma ono miejsce tylko wtedy, gdy przyrastają jedynie niektóre czynniki produkcji, podczas gdy inne pozostają niezmiennie (s. 83). Z materiałów liczbowych zawartych w pracy wynika, że im lepiej jest dany kraj wyposażony w nowoczesną technikę, im bardziej stosuje nowoczesne wskazania nauk rolniczych, tym wyższą osiąga wydajność pracy i wyższe plony (s. 85). Nie zaprzecza więc J. Oser możliwości działania prawa spadających przychodów w określonych warunkach, szczególnie przy niezmienniej technice. Nie uznaje jednak tego prawa w gospodarce dynamicznej. Uważa, że właśnie Stany Zjednoczone mogą być przykładem na to, że jeżeli posiada się odpowiedni kapitał i dobrą technologię, to wydajność pracy na jeden hektar ziemi oraz na godzinę pracy mogą znacznie wzrosnąć (s. 86)³.

Bardzo cenne są rozważania i wnioski, do których doszedł J. Oser w rozdziale omawiającym sprawy głodu i wojny. Rozdział ten jest odpowiedzią dla współczesnych zwolenników teorii Malthusa, którzy nadal akceptują wojny jako proces naturalny i nieunikniony, a nawet jako prawo natury⁴. Tymczasem J. Oser obiektywnie wykazuje, że wojna jest przyczyną biedy i przeludnienia, a nie ich skutkiem. Za równowartość sum wydatkowanych na cele wojskowe oraz strat poniesionych na skutek zniszczeń wojennych w okresie lat 1914–1954 można by zwiększyć nakłady inwestycyjne na głowę ludności w krajach słabo rozwiniętych do poziomu wyższego niż ten, jaki osiągnęły Stany Zjednoczone w roku 1937. Autor słusznie uważa, że pożyczki międzynarodowe udzielane na niski procent byłyby skuteczniejszym środkiem zwiększania zatrudnienia ludności niż wojna. Przyspieszyłyby one rozwój uprzemysłowienia krajów gospodarczo słabo rozwiniętych.

¹ Ciekawą krytykę teorii Malthusa przeprowadził znacznie wcześniej B. Smulewicz w pracy *Burżuazyjne teorii narodonasilenija w swiecie marksistko-leninskoj kritiki*, Moskwa 1936, S. 47–58 i 276–282.

² Najnowsza analiza i ocena różnych teorii ludnościowych zawarta jest w pracy B. Smulewicza *Krytyka burżuazyjnych teorii ludnościowych*, Warszawa 1960, ss. 372.

³ Wnioski te znajdują potwierdzenie w pracy J. Zawadzkiego, *Akumulacja kapitału i reprodukcja rozszerzona*, Warszawa 1958 (w szczególności na s. 88–98).

⁴ Krytykę neomaltuzjanizmu przeprowadza A. J. Popow w książce *Neomaltuzjanizm, ideologia imperializmu*, Warszawa 1954, ss. 187.

W dalszych rozdziałach swej pracy wykazuje, że walka o pełne uprzemysłowienie tych krajów może stać się podstawowym warunkiem skutecznej walki z głodem i nędzą ludności.

W rezultacie analizy przeprowadzonej przez autora wykazano, że istnieją obiektywne możliwości pełnego wyżywienia ludności oraz zapewnienia jej normalnych możliwości rozwojowych. Obok tego dane zawarte w pracy J. Osera są jednocześnie oskarżeniem kapitalistycznego wyzysku, systemu kolonialnego oraz systemu podziału świata na uprzywilejowane i upośledzone terytoria. Są one oskarżeniem stosunków ekonomicznych, powodujących, że dwie trzecie ludności świata jest jeszcze obecnie niedożywione, a więcej niż połowa tej ludności faktycznie głoduje, spożywając mniej niż 2000 kalorii dziennie na osobę⁵. Spośród 13 krajów, w których kaloryczność pożywienia w latach 1951—1952 wynosiła ponad 3000 kalorii dziennie na osobę, tylko dwa kraje, Argentyna i Urugwaj, reprezentowały Amerykę Południową, natomiast kraje Azji i Afryki nie były w ogóle reprezentowane w tej grupie. W Indiach przypada zaledwie 1590 kalorii dziennie na osobę, w Burmie 1990, a w wielu innych krajach Azji i Ameryki Południowej mniej aniżeli 2300 kalorii. Podkreślić tutaj należy, że pożywienie tych głodujących ludzi jest niedostateczne nie tylko pod względem ilości, ale również pod względem jakości. W pożywieniu ludzi głodujących brak jest dostatecznej ilości owoców, jarzyn, mięsa, produktów mlecznych i drobiu⁶.

J. Oser posługując się ogromnym materiałem faktograficznym i statystycznym wykazał, że ludzie ci głodują w przeważającej większości dlatego, iż ogromne zasoby drżące w ziemi i ludziach są w minimalnym stopniu dotąd wykorzystywane. Jednocześnie wskazuje, że zasoby energetyczne, surowcowe i rolnicze oraz ogromny potencjał ludnościowy zdolne są zapewnić wszystkim krajom w stosunkowo krótkim czasie niezbędny wzrost ekonomiczny, oczywiście pod warunkiem istnienia sprzyjających przesłanek społeczno-ustrojowych.

Książkę swą kończy autor słowami: „Cała ludzkość ma prawo oczekiwać lepszej przyszłości; jednak osiągnięcie tego celu będzie wymagało świadomych, zmierzających w tym kierunku wysiłków, ofiar i czasu”. Wprawdzie autor tego wyrażenie nie mówi, ale z całości pracy wynika, że idzie tu w pierwszym rzędzie o wysiłki, zmierzające do likwidowania przeszkód społeczno-ekonomicznych, utrudniających zwiększenie produkcji środków żywności.

Oceniając ogólnie pracę J. Osera należy stwierdzić, że może ona być znacznym wkładem wzbogacającym problematykę głodu i nędzy w skali światowej, jak i poszczególnych krajów. Ponadto praca ta jest obiektywną, szeroko udokumentowaną krytyką teorii Malthusa i jego współczesnych kontynuatorów. Z tych właśnie względów opracowanie to zasługuje na szczegółowe zapoznanie się z jego treścią,

Janusz Piasny

H. H. Villard, *Economic Development*, Nowy Jork 1959, Rinehart & Company, Inc. ss. 229.

Teoria rozwoju gospodarczego jest działem w naukach ekonomicznych bardzo ciekawym i dlatego książka ukazująca się pod tym tytułem może wzbudzić zro-

⁵ Wnikliwie omawia te sprawy także J. Merand w artykule *Przyczyny nierówności stopy życiowej*, „Przegląd Polski i Obcy” 1958, s. 44—55.

⁶ Por. J. Merand, *Różnice stopy życiowej w skali międzynarodowej*, „Przegląd Polski i Obcy” 1958, nr 6—7, s. 70—82.

zumiały zainteresowanie. Ponadto, w dobie współczesnej, w dobie współzawodnictwa między obozem socjalistycznym a obozem kapitalistycznym, problematyka rozwoju gospodarczego przedstawiona przez amerykańskiego ekonomistę może zainteresować polskiego czytelnika.

Sam autor książki jest osobą mało znaną ogółowi ekonomistów, ale wydawnictwo jest znane: w tym wydawnictwie ukazała się między innymi w USA praca prof. Michała Kaleckiego na podobny temat: *Teoria dynamiki gospodarczej*.

We wstępie do tej pracy autor zastrzega się, że napisał książkę nie tylko dla ekonomistów z gruntownym przygotowaniem ekonomicznym. Należałoby więc może traktować recenzowaną książkę jako popularnonaukową, choć autor uważa ją za rozprawę w pełni naukową, zrozumiałą dla ogółu czytelników (to the general reader). Sam autor ma pewne wątpliwości co do w pełni naukowego charakteru swego opracowania, ale wynika to, jego zdaniem, z konieczności przeprowadzenia pewnego wartościowania sądów, które nie zawsze opierają się na badaniach naukowych (s. 12).

Książka H. H. Villarda dzieli się, poza wstępem, na cztery części: w pierwszej części traktuje on o mierzeniu i różnicach poziomu życiowego ludności, dalsze trzy części poświęcone są omówieniu rozwoju gospodarczego kolejno w krajach rozwiniętych gospodarczo, w krajach socjalistycznych oraz w krajach niedorozwiniętych gospodarczo.

Samo pojęcie rozwoju gospodarczego autor rozumie „zgodnie z definicją słownika” jako „przejście z niższego etapu do etapu wyższego” (s. 15), nie wyjaśniając bliżej jak on sobie wyobraża to przejście, jak również jakie są formy tych etapów. Próbuje on precyzyjniej i z innej strony wyjaśnić to pojęcie, zestawiając je z pojęciem ekonomii: według H. H. Villarda ekonomia zajmuje się badaniem gospodarki w wybranym momencie, gdy tymczasem rozwój gospodarczy to „zachowanie się gospodarki w jakimś okresie czasu” (s. 3). Przedmiot ekonomii w jego pojęciu stanowi „alokacja rzadkich środków produkcji wśród alternatywnych celów” (s. 2). Trzeba przyznać, że tego rodzaju pojęcie rozwoju gospodarczego jest co najmniej niejasne. W tym wstępie autor nie próbuje wyjaśnić różnic między takimi pojęciami występującymi obok siebie i niekiedy zamiennie, jak rozwój (development), wzrost (growth) oraz postęp (progress). Takie dociekania powinny same narzucać się piszącemu i zresztą są one prawie zawsze przedmiotem rozważań w opracowaniach na ten temat.

W pierwszej części książki traktującej o mierzeniu i różnicach poziomu życiowego ludności autor dowodzi, że poziom ten mierzy się ilością bogactwa wyprodukowanego w pewnym okresie czasu. Zapomina on przy tym, co wiadomo jest powszechnie nie tylko ekonomistom, że poziom ten nie zależy tylko od masy produktów wytworzonych w danym okresie czasu, ale również od wielkości majątku narodowego, jakim dysponuje badane społeczeństwo. Forma podziału tej produkcji jest również czynnikiem o zasadniczym znaczeniu dla określenia poziomu życiowego ludności, o czym autor również nie pamięta. Jego zdaniem, mierzy się ten poziom wielkością produktu społecznego i dochodu narodowego, a w samych różnicach tych wielkości występujących między krajami dopatruje się on przyczyny różnic w poziomie standardu życiowego ludności różnych krajów. Nie ogarnia on przy tym w pełni całej bardzo złożonej problematyki związanej z przeliczaniem tych wielkości w różnych krajach, choć dostrzega ten problem. Wydaje mu się, że mierzenie w jednostkach naturalnych, jak np. w kaloriach, może rozwiązać trudności porównywania poziomu życiowego różnych społeczeństw, co — jak wiadomo — jest również zawodne.

Jest rzeczą oczywistą, że nie można wymagać od burżuazyjnego ekonomisty przeprowadzenia badań rozwoju gospodarczego społeczeństwa zgodnie z zasadami materializmu dialektycznego, ale szereg ekonomistów w ramach tych samych założeń metodologicznych, jakimi posługiwał się autor recenzowanej książki, próbowało podejść w sposób bardziej naukowy do tych zagadnień, to jest przede wszystkim od strony procesu reprodukcji i akumulacji. Niektórzy z nich próbowali to czynić w sposób podobny do marksistowskiego, zwracając uwagę w swoich rozważaniach na stronę stosunków społecznych w procesie rozwoju gospodarczego ludności. Autor zaś recenzowanej książki dopatruje się przyczyn rozwoju gospodarczego w czynnikach mniej istotnych, drugorzędnych, jak badania naukowe, innowacje, oszczędności, bogactwa naturalne lub związki zawodowe. Oczywiście, nie można odmówić tym czynnikom wpływu na rozwój ekonomiczny kraju, ale związki występujące między nimi a rozwojem gospodarczym są natury związków funkcjonalnych, a nie związków przyczynowych, jak to usiłuje autor wmówić czytelnikowi. Brakuje badaczowi tych zjawisk kompasu w postaci metodologii, która by mu pozwoliła na ustalenie rzeczywistych proporcji między zjawiskami i na wyłowienie istotnych związków. Bez takiego kompasu badacz zjawisk społecznych, jak w tym wypadku H. H. Villard, jest skazany na uprawianie pewnego rodzaju publicystyki gospodarczej zamiast przeprowadzania naukowej analizy badanych przez siebie procesów. Zresztą tego rodzaju publicystyka jest znamieną dla znacznego odłamu ekonomistów i socjologów amerykańskich, którzy uciekają od rzetelnych badań naukowych i zastępują te badania rozważaniami typu dziennikarskiego. Autor recenzowanej książki poszedł również tą drogą. Posługuje się on w swej argumentacji takimi chwytami, jak przytaczanie powiedzeń cara rosyjskiego (s. 140), H. Gaitskella (s. 131). W przypisach zaś widnieją powoływania się na „Life” i „Fortune” (s. 169), które są periodykami typu naszego „Przekroju” czy „Problemów”. Świadczy to dobitnie o odejściu od nauki i o zastąpieniu badań naukowych rozważaniami publicysty, który nie gardzi dla udokumentowania swoich wywodów nawet anegdotami (s. 173).

Szczególnie ciekawa dla polskiego czytelnika może wydawać się analiza rozwoju gospodarczego w krajach socjalistycznych. Jednak autor ogranicza ją do rozwoju gospodarczego Związku Radzieckiego, dając przy tym swoisty przegląd osiągnięć gospodarczych tego kraju. H. H. Villard nie odbiega w tym zakresie od swoich poprzednich wywodów typu gazetowego; można by z nim polemizować w wielu punktach. Do czynników określających rozwój Związku Radzieckiego H. H. Villard zalicza, podobnie jak w stosunku do Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, badania naukowe, innowacje, inwestycje, bogactwa naturalne oraz „generalny klimat” rozwoju. Autor przy tym stara się o obiektywizm, oddając pokłony osiągnięciom nauki radzieckiej.

W partii dotyczącej krajów gospodarczo zacofanych autor koncentruje większość swoich rozważań na problemach ludnościowych; w przeludnieniu dopatruje się on głównej przyczyny słabego rozwoju tych krajów. Rozwój Indii jest szczególnie przedmiotem rozważań autora. Kończy on swoje wywody na ten temat stwierdzeniem, że Stany Zjednoczone powinny pomóc tym krajom w nadrobieniu zacofania gospodarczego, leży to i w interesie samych Stanów Zjednoczonych.

Z tego krótkiego przeglądu treści książki można wysnuć wniosek, że całe opracowanie odbiega od tego, co przywykliśmy uważać u nas za pracę naukową, nawet nie można by mówić o niej jako o pracy popularnonaukowej. Przedmiot badań sam w sobie w zupełności nadaje się na temat rozprawy naukowej, jest on często obiektem dociekań nowej gałęzi wiedzy ekonomicznej, jaką stanowi ekonomia wzrostu

(growth economics). Metoda zaś zastosowana w tym opracowaniu nie może zasługiwać na miano metody naukowej, były to bowiem rozważania publicystyczne połączone z opisem zjawisk wraz z ich dowolną interpretacją. Książka taka musi zawiść czytelnika, który oczekiwał od niej analizy mechanizmów rozwoju gospodarczego społeczeństwa. Jest ona może o tyle ciekawa dla nas, że jest świadectwem mentalności pewnego odłamu świata naukowego Ameryki i przykładem pewnego nurtu w literaturze naukowej, a raczej pseudonaukowej, który tam od dosyć dawna krystalizuje się w dziedzinie nauk społecznych. W tym sensie można by polecić recenzowaną pracę temu, kto się interesuje współczesną burżuazyjną myślą ekonomiczną, gdyż mogłaby posłużyć za przykład dla studium naukowego z tego zakresu.

Zygmunt Kowalczyk

G. Myrdal, *Rich and Poor Countries (Beyond the Welfare State)*, Londyn 1960, Duckworth, ss. 228.

Ukazanie się każdej pracy prof. Myrdala jest zawsze pewnego rodzaju wydarzeniem w piśmiennictwie ekonomicznym. Autorytet swój autor zawdzięcza nie tylko głębokiej wiedzy teoretycznej, ale i bardzo bogatemu doświadczeniu w praktyce życia gospodarczego. Gunnar Myrdal jest profesorem ekonomii politycznej i finansów publicznych na uniwersytecie w Sztokholmie, poprzednio pełnił przez szereg lat obowiązki ministra w rządzie szwedzkim i piastował wysoki urząd sekretarza ekonomicznej komisji ONZ w Europie. W tym stanie rzeczy ma on dobre rozeznanie w obecnej sytuacji polityczno-gospodarczej świata, a przy tym i cenną u pracownika nauki intuicyjną zdolność wyczuwania dopiero zarysowujących się tendencji historycznych.

Pewne myśli wypowiedziane w recenzowanej książce — zwłaszcza dotyczące mechanizmu nierówności gospodarczych w skali narodowej i międzynarodowej oraz nieprzydatności klasycznej i neoklasycznej teorii ekonomicznej, a zwłaszcza teorii handlu zagranicznego w warunkach szybko zmieniających się sytuacji w gospodarczo nierozwiniętych częściach świata — zostały już przez Myrdala poruszone w innej pracy o podobnym tytule: *Rich Lands and Poor. The Road to World Prosperity*, Ruth Nanda Anshen 1957, ss. 168.

Praca prof. Myrdala dzieli się na dwie, ściśle powiązane z sobą części. W pierwszej autor wskazuje na coraz liczniej występujące elementy gospodarki planowej w wysoko uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych, w drugiej poddaje analizie konflikt pomiędzy planowaniem w skali ogólnonarodowej w krajach kapitalistycznych a międzynarodowym podziałem pracy i współpracą gospodarczą. Konflikt ten grozi dalszym pogłębianiem się przepaści dzielącej kraje bogate i biedne. Jedyną drogą wyjścia jest szukanie sposobów znacznego powiększania dochodu na głowę mieszkańca w krajach gospodarczo nierozwiniętych.

Życie gospodarcze bogatych krajów przemysłowych nie kształtuje się pod wpływem ślepych sił rynkowych, lecz przeciwnie, organizowane i regulowane jest przez duże i silne przedsiębiorstwa (koncerny, kartele) typu przemysłowego lub handlowego, wyrażające interesy poszczególnych grup społecznych. Tego rodzaju organizacja życia gospodarczego powstała pod wpływem zmian technologicznych w procesach produkcji i częściowo dzięki głębokim przeobrażeniom społeczno-gospodarczym ostatniego wieku, prowadzącym do utworzenia społeczeństwa egalitarnego. System ten jest utrzymywany w stanie równowagi dzięki stale przybierającej na sile poli-

tyce interwencji państwa w dziedzinie produkcji i dystrybucji, mającej swój początek głównie w okresach wojen i kryzysów gospodarczych. Interwencja państwa ma bowiem według autora zazwyczaj na celu ochronę i propagowanie interesów gospodarczo słabszych grup społecznych, np. rolników (w związku z niekorzystnym układem cen artykułów rolno-spożywczych na rynku światowym), rodzin potrzebujących mieszkań itp. Polityka ta doprowadziła w wielu krajach wysoko uprzemysłowionych do powstania szeroko zakrojonych programów niesienia pomocy rolnictwu, do rozwoju budownictwa mieszkaniowego finansowanego ze środków społecznych. Pomoc ta jednak — należy podkreślić — ma charakter ściśle nacjonalistyczny i zamyka się w granicach konkretnego państwa.

Różne formy interwencji państwa kapitalistycznego wymagają pewnej koordynacji. Planowanie (w sensie, jaki się przypisuje temu terminowi w gospodarce kapitalistycznej) jest świadomą próbą czynioną przez rządy w kierunku bardziej racjonalnego skoordynowania gospodarki publicznej.

Autor wskazuje na kontrast występujący między światem doby dzisiejszej a koncepcją konkurencyjnego stanu równowagi, lansowaną przez neoklasycznych ekonomistów, która ich zdaniem wyjaśniała mechanizm gospodarki świata.

Zachodni rynek kapitalistyczny uległ od początku pierwszej wojny światowej stopniowemu rozpadowi i przestał istnieć od czasu kryzysu gospodarczego lat 1929—1932; dopiero po drugiej wojnie światowej obserwujemy występowanie tendencji prowadzących w kierunku reintegracji gospodarczej i to nie tylko w Europie. Prof. Myrdal słusznie zwraca uwagę, że dzieje się to tym razem już nie pod wpływem wolnej gry sił rynkowych, lecz w wyniku daleko posuniętej współpracy gospodarczej wielu państw. Na razie jednak nie ma mowy o integracji gospodarczej w skali całego świata. Ta ostatnia oznaczałaby bowiem równe szanse i podniesienie standardu życiowego krajów gospodarczo nierozwiniętych. Cel ten może być osiągnięty tylko przez wyższy stopień międzynarodowej współpracy.

Autor podkreśla, że rozwój gospodarczy krajów biednych, ich zdolność importowo-eksportowa zależy nie tylko od wielkości popytu na ich produkty, ale również od terms of trade ich produktów liczonych względem artykułów przemysłowych. Koniunkturalne wahania w cenach artykułów rolniczo-spożywczych i surowców okazały się dla stosunków wymiany (terms of trade) krajów gospodarczo nierozwiniętych bardzo niekorzystne. Opierając się na licznych badaniach przeprowadzonych przez Biuro Ekonomiczne ONZ, prof. Myrdal stwierdza, że stosunki wymiany, przynajmniej na dłuższą metę, układają się pomyślniej dla bogatych krajów przemysłowych niż dla niezamożnych krajów rolniczo-surowcowych. Biorąc pod uwagę, że dochody płynące z eksportu są dla krajów gospodarczo słabo rozwiniętych prawie jedynym źródłem „zarobionych” dewiz, łatwo zrozumieć wagę, jaką się w nich przywiązuje do układu terms of trade. Ich rozwój gospodarczy, nakłady inwestycyjne i tempo uprzemysłowienia uzależnione są w dużej mierze od pomyślnego kształtowania się stosunków wymiany. Zacofane gospodarczo kraje surowcowe zainteresowane są w uzyskaniu pomocy ze strony krajów wysoko uprzemysłowionych oraz w łatwiejszym dostępie do swych rynków eksportowych. Kraje zaś wysoko uprzemysłowione zainteresowane są wpływem, jaki może wyrzucić na handel polityka rozwoju zacofanych gospodarczo krajów surowcowych. Jediną szansą pomyślnego rozwiązania jest osiągnięcie w drodze rokowań porozumienia przewidującego stopniowe odejście od polityki niekorzystnej dla jednej, jak i drugiej strony. Wymaga to jednak od obydwóch stron tolerancyjnego podejścia do elementów zawartych w ich ogólnej polityce ekonomicznej i finansowej oraz zgody na objęcie tych elementów dyskusją międzynarodową i rokowaniami. Niestety, wysoko uprze-

mysłowne kraje kapitalistyczne odmawiają na razie podjęcia prób zmierzających do stabilizacji — na rozsądnym poziomie — cen surowców i artykułów rolno-spożywczych i uniemożliwiają w ten sposób podniesienie stopy życiowej ludności krajów gospodarczo zacofanych.

Uwagi krytyczne odnosić się będą przede wszystkim do niektórych poglądów dotyczących znaczenia i roli krajów obozu socjalistycznego w rozwoju krajów gospodarczo nierozwiniętych i do tych ważnych zagadnień, które prof. Myrdal z takich czy innych względów pominął. I tak, stwierdzając nieprzydatność klasycznych i neoklasycznych konstrukcji ekonomicznych do warunków, w jakich znajdują się kraje gospodarczo nierozwinięte, i wykazując jak w szczególności doszło do oderwania kapitalistycznej teorii handlu zagranicznego od dynamicznych procesów życia gospodarczego (zwłaszcza procesów zacofania i rozwoju) — autor nie wyciąga wniosków do końca. Nie zwrócił w szczególności uwagi czytelnika na bardzo szybki rozwój gospodarczy krajów do niedawna gospodarczo zacofanych i ubogich, które wkroczyły na drogę socjalistycznej gospodarki planowej. Dobrą ilustracją byłby tu przykład Chińskiej Republiki Ludowej, która zdecydowanie zwycięża w konkurencji z Indiami w dążeniach rozwojowych (co zresztą przyznają i ekonomiści burżuazyjni).

W pracy nie zostały dostatecznie uwzględnione zagadnienia związane z rolą związków zawodowych w rozwoju gospodarczym kraju (a zwłaszcza krajów gospodarczo nierozwiniętych).

Teoria o braniu w ochronę przez państwo strony ekonomicznie słabszej nie została przez autora podbudowana politycznym uwarunkowaniem tego rodzaju postawy państwa kapitalistycznego.

Żałować należy, że autor nie zajął się w pracy zagadnieniem wyłaniających się na całym świecie (a nie tylko w Europie) systemów scalenia gospodarczego. Rozwijające się na wszystkich kontynentach bloki gospodarcze mają i rzecz jasna będą miały w miarę pogłębiania się tych procesów coraz to większe znaczenie dla wzajemnych stosunków gospodarczych dotychczasowych bogatych krajów przemysłowych i ubogich krajów surowcowo-rolniczych. W istocie rzeczy tworzenie się nowych ugrupowań gospodarczych na kontynentach amerykańskim, azjatyckim i afrykańskim przypisać należy w dużej mierze nie tylko inspiracji i przykładowi płynącemu z Europy, ale i instynktowi samoobrony. Występując na zewnątrz jako pewnego rodzaju monolit, państwa gospodarczo nierozwinięte pragną wzmocnić swą pozycję gospodarczą, przede wszystkim wobec Europy Zachodniej i Ameryki Północnej, w zaostrzającej się walce konkurencyjnej na rynkach światowych.

Mimo tych uwag krytycznych, *Rich and Poor Countries* jest książką, którą powinni znać ekonomiści socjalistyczni, chociaż — należy to podkreślić — zajmuje się ona zasadniczo rozwojem stosunków między Zachodem i gospodarczo nierozwiniętą częścią świata. Jest ona pewnego rodzaju wyzwaniem dla tych wszystkich, którzy interesują się zagadnieniami gospodarczymi XX wieku, i to wyzwaniem tym ciekawszym, że wychodzi spod pióra przedstawiciela kapitalistycznej nauki, wskazującym na te działy kapitalistycznej teorii i praktyki ekonomicznej, które „nie zdały egzaminu” w zetknięciu się z aktualną rzeczywistością gospodarczą. Tym samym daje Myrdal odpowiedź na postawione sobie na wstępie pytanie, w jakim kierunku i w jaki sposób ekonomiści i mężowie stanu powinni zwrócić swe wysiłki, aby doprowadzić do złagodzenia obecnej, ogromnej i wysoce szkodliwej nierównomierności w podziale bogactw świata.

Ludwik Jankowiak

F. Rzesnitzeck, *Theorie und Entwicklung der Staatseinnahmen in der Deutschen Demokratischen Republik*, Berlin 1959, Verl. Die Wirtschaft, ss. 181.

Powstanie prezentowanego opracowania wynikało z potrzeby przygotowania podręcznika z zakresu dochodów budżetowych NRD dla użytku szkół wyższych, a przede wszystkim dla szkół typu finansowego. Interesujące, tak z punktu widzenia teoretycznego, jak i praktycznego, zasadnicze zmiany, które zaszły w tym zakresie w NRD (szczególnie od 1953 r.) wymagały zebrania, usystematyzowania i teoretycznego opracowania.

Książka obejmuje część ogólną, przedstawiającą zagadnienia teoretyczne (cz. I) i historyczny zarys koncepcji i zmian w zakresie dochodów budżetowych NRD (cz. II). Uzupełnieniem jej mają być następne opracowania szczegółowe z zakresu poszczególnych elementów systemu dochodów budżetowych.

Część I książki to zarys teorii dochodów budżetowych. Autor rozpoczyna opracowanie uzasadnieniem konieczności istnienia dochodów budżetowych, wynikającej z funkcji państwa socjalistycznego. Opiera się na analizie dynamiki wydatków budżetowych, a w szczególności wydatków w zakresie usług socjalno-kulturalnych, będących wyrazem rozszerzenia przez państwo opieki nad zdrowiem ludności i oświatą oraz porównuje je z kwotami wydatkowanymi na zbrojenia w pierwszej i drugiej wojnie światowej, po drugiej wojnie światowej w NRF oraz w innych krajach kapitalistycznych. Źródłem dochodów budżetowych jest dochód narodowy. Dochody budżetowe są rezultatem podziału i przesunięć jego elementów między podmiotami gospodarującymi.

Następne rozdziały tej części książki poświęcone są zagadnieniom ściśle związanym z wszechstronną charakterystyką systemu, rodzajów i funkcji dochodów budżetowych.

Już w przedmowie autor informuje czytelnika o trudnościach, jakie wystąpiły w związku z ustalaniem terminu zastępującego pojęcie „daniny”. W NRD przyjęto teorię o niepodatkowym charakterze wszystkich elementów czystego scentralizowanego dochodu państwa, pochodzącego od przedsiębiorstw państwowych, przyjmując za podstawę ekonomiczną jedność własności w gospodarce państwowej. Dlatego też termin „daniny” według autora nie może być brany pod uwagę przy analizie zjawiska zmienionego, w wyniku przebudowy bazy ekonomicznej (s. 21). Z tych więc powodów w książce zastosowano pojęcie „dochody państwowe” (Staatseinnahmen). Termin daniny jest dopuszczalny, zdaniem autora, tylko w pracy aparatu finansowego (s. 1). Forma prawna obowiązkowych płatności wynika jedynie ze względów techniczno-organizacyjnych (s. 21).

Przy omawianiu rodzajów dochodów państwowych przedstawiono dynamikę własności ogólnopaństwowej, która jest podstawowym elementem gospodarki NRD i dostarcza zasadniczej masy dochodów państwowych. Poważną rolę odgrywa także spółdzielczość.

Prócz dochodów płynących z przedsiębiorstw państwowych, spółdzielczych, od ludności oraz od indywidualnych wytwórców w dochodach państwowych NRD, pewne znaczenie mają cła, opłaty, składki ubezpieczeń społecznych, dochody majątkowe z własności państwowej, dochody jednostek budżetowych. W NRD nie rozpisywano pożyczek wewnętrznych, opierając finansowanie gospodarki narodowej na bieżących wpływach budżetowych. (Pożyczka była emitowana tylko w roku 1948 na zarządzenie Niemieckiej Komisji Gospodarczej w związku z reformą walutową).

Dalej przedstawiono w skrócie podstawowe zasady funkcjonowania kapitalistycznego systemu podatkowego. Podkreślono tkwiące w nim antagonistyczne sprzeczności we wszystkich rodzajach dochodów oraz istotę wielocłonowości kapitalistycznego systemu podatkowego, służącą zaciemnieniu obrazu obciążenia podatkowego, ale głównie wynikającą z tradycji i przyzwyczajzeń oraz konserwatyizmu fiskalnego.

Po charakterystyce zasad socjalistycznego systemu podatkowego, zbudowanego na podstawie wymogów podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu, omówiony został proces przekształcania istniejącego w momencie powstania NRD systemu kapitalistycznego w socjalistyczny.

Do funkcji dochodów państwowych zaliczono obok tradycyjnej funkcji fiskalnej również funkcję polityczno-ekonomiczną (politisch-oekonomische Funktion). Tą nazwą objęto i nadano bardziej skonkretyzowany charakter tzw. pozafiskalnym celom opodatkowania (nicht-fiskalische Zwecke der Besteuerung), tak w kapitalizmie, jak i socjalizmie (s. 55—58). Funkcja polityczno-ekonomiczna w gospodarce socjalistycznej przejawia się w dążeniu do: 1. rozszerzenia i zabezpieczenia własnej bazy ekonomicznej (zróznicowanie stawek opodatkowania dla gospodarki socjalistycznej i niesocjalistycznej); 2. zabezpieczenia odpowiadającego charakterowi państwa poboru dochodów budżetowych; 3. rozwijania lub hamowania określonych gospodarczo kierunków rozwoju techniki wydajności pracy (ryczałty podatkowe i ustalenie górnej granicy progresji w podatku od wynagrodzeń) w produkcji określonych wyrobów, kształtowania oszczędności — wreszcie zmian w strukturze własnościowej; 4. zróznicowania polityki socjalnej; 5. kształtowania równowagi rynkowej; 6. kontroli gospodarki poprzez system budżetowy.

Tak sformułowana funkcja ma więc jednolity, zupełny, a przede wszystkim szerszy zakres niż najlepiej nawet zbudowany zespół pozafiskalnych celów w opodatkowaniu w kapitalizmie.

W dalszym ciągu przedmiotem rozważań jest technika poboru oraz zagadnienia planowania i analizy wpływów z tytułu dochodów państwowych. Część teoretyczną zamyka problem roli dochodów państwowych w jednolitym socjalistycznym systemie finansowym, wyrażającej się w ścisłym związku z funkcjonowaniem wszystkich członów systemu finansowego.

Część II książki obejmuje zagadnienia rozwoju i przebudowy dochodów państwowych w NRD. Rozwijając zagadnienia historyczne autor wyodrębnił dwa okresy: gospodarki bez planu centralnego i oparcia gospodarki na podstawach ogólnopaństwowych planów gospodarczych. W związku z tym przeprowadzono analizę: 1. systemu podatkowego w okupacyjnej strefie radzieckiej (od 1945 do reformy podatkowej w roku 1948/49 — rozdz. I); 2. ewolucji systemu dochodów państwowych do okresu rozpoczęcia budowy podstaw socjalizmu w NRD (1949 do 1950 — rozdz. II); 3. rozwoju dochodów państwowych w NRD w okresie budowy podstaw socjalizmu (1952 do 1955 — rozdz. III); 4. rozwoju dochodów państwowych w okresie walki o zwycięstwo socjalizmu (od roku 1956 — rozdz. IV). Książka zamyka się na roku 1958.

Okres pierwszy charakteryzuje się przebudową przejętego po Niemczech kapitalistycznego systemu podatkowego, opartą na podstawowych reformach społecznych przy jednoczesnym zabezpieczeniu wysokich wpływów budżetowych. Zmiany o charakterze demokratycznym oparto na zarządzeniach radzieckiej administracji strefy, które w zakresie finansów poszły w kierunku nowej organizacji aparatu finansowego, po upadku dawnego systemu centralnego i w zabezpieczeniu dotychczas pobieranych dochodów, z uwzględnieniem zaistniałych zmian politycznych

i gospodarczych. Jednocześnie pewne zagadnienia: wysokość stawek podatkowych, zniesienie dyskryminacyjnych i niedemokratycznych postanowień faszystowskiego ustawodawstwa podatkowego, oparto na jednolitych dla całych Niemiec ustawach Alianckiej Rady Kontrolnej. Niewątpliwie dalsze zmiany w bazie ekonomicznej, w wyniku reformy rolnej i stworzenia oraz rozwoju sektora uspołecznionego w gospodarce, odegrały zasadniczą rolę w przebudowie systemu podatkowego. Już w połowie roku 1948 nastąpiły dalsze zasadnicze zmiany wywołane konfliktami między władzami okupacyjnymi na tle odmiennego widzenia przyszłości obu zarysowujących się części Niemiec. Zmiany w bazie ekonomicznej umożliwiły już w latach 1949–1950 oparcie gospodarki strefy radzieckiej, a następnie NRD na pierwszym dwuletnim planie gospodarczym. Położono wtedy podwaliny pod planowanie finansowe przedsiębiorstw, na podstawie ustalonych zasad gospodarki finansowej przedsiębiorstw uspołecznionych jednostek nadrzędnych — zjednoczeń (1948). Najistotniejszą rolę odegrała tutaj reforma walutowa w połowie 1948 r., która umożliwiła realizację zamierzonej reformy podatkowej w grudniu 1948 r., reformy, na której oparto planową gospodarkę następnego okresu. Celem tej reformy były zagadnienia ogólnego ożywienia gospodarczego (wzrost produkcji i wydajności pracy we wszystkich działach gospodarki narodowej), wzmocnienie gospodarki uspołecznionej i ujawnienie rezerw we wszystkich źródłach dochodów dla zasilenia budżetu.

Okres następny datuje się od powstania NRD w październiku 1949 r. Podstawę do stworzenia jednolitego systemu finansowego dało oparcie się na jednolitej organizacji administracji dochodów i wyodrębnienie dochodów centralnych i terenowych. Dalszy kierunek rozwoju systemu dochodów został związany z problemami ustalenia rozliczeń z tytułu akumulacji z budżetem przedsiębiorstw państwowych, których gospodarkę miano opierać na zasadzie rozrachunku gospodarczego.

Oprócz ukazania zasad działalności gospodarki uspołecznionej, autor przedstawił podstawowe założenia obciążania podatkowego rzemiosła, chłopów, pracowników najemnych i wolnych zawodów, idąc w kierunku zwiększenia tak dochodów nominalnych, jak i realnych (obniżenie cen, obniżenie podatków dla pracujących).

Specjalną uwagę poświęcono zagadnieniu przekształcenia systemu podatków od spożycia, zorganizowanych w postaci opodatkowania aparatu dystrybucji.

Dalszy rozwój systemu dochodów opiera się w większej mierze na rozbudowie i umocnieniu systemu rozliczeń przedsiębiorstw uspołecznionych z budżetem rozwiązanych (od stycznia 1957 r.) jako rozliczenia dwukanałowe, stosowaniu bodźców podatkowych dla rozszerzenia gospodarki spółdzielczej w mieście i na wsi i zróżnicowaniu polityki wobec gospodarki prywatnej. Przy omawianiu zagadnień rozliczeń przedsiębiorstw autor przedstawił całość zagadnienia do końca okresu objętego pracą.

Drugi pięcioletni plan rozwoju NRD postawił za zadanie uproszczenie i umocnienie działania aparatu państwowego. W zakresie szczególnych zagadnień przedstawiono kwestię bodźców finansowych do uspołeczniania prywatnych przedsiębiorstw lub tworzenia przedsiębiorstw państwowo-prywatnych oraz zmian w strukturze opodatkowania wywołanych zniesieniem w maju 1958 r. kart żywnościowych, co wywołało wzrost spożycia i obrotu towarowego.

Omówiona cz. II książki jest tym cenniejsza, że czytelnik nie znający szczegółowo problemów ewolucji gospodarki NRD może zorientować się nie tylko

w zakresie rozwoju systemu dochodów, ale uzyskuje również informacje w zakresie niektórych politycznych elementów gospodarki narodowej tego państwa.

Układ książki jako podręcznika jest bardzo jasny, daje skondensowany, niezbędny materiał, stanowiący osnowę dla dalszych studiów. Praktyczną przydatność książki zwiększa zamieszczony na końcu indeks rzeczowy.

Maria Filawska

A. C. L. Day, *The Economics of Money*, Londyn 1959, Oxford University Press, ss. 248, VII.

Nie ulega wątpliwości, że we współczesnej gospodarce światowej, bez względu na ustrój, pieniądź spełnia wiele ważnych zadań. Warto więc wziąć do ręki książkę Daya¹, ażeby usystematyzować i uzupełnić sobie już posiadane wiadomości z zakresu gospodarki pieniężnej lub zapoznać się z tymi zagadnieniami w ogólnym zarysie.

Zdaniem Daya, recenzowana książka może być traktowana jako wprowadzenie do jego poprzedniego dzieła *Outline of Monetary Economics*, 1957. *The Economics of Money* zawiera poza tym po raz pierwszy w formie zwartej omówienie instytucji bankowych oraz techniki kontroli pieniądza w Anglii, powstałych i stosowanych w ciągu ostatnich lat. Dużym mankamentem książki jest zupełny brak powołań na innych ekonomistów, co niezmiernie utrudnia zorientowanie się w zakresie własnego wkładu autora.

Rozważania swoje ujmuje Day w sposób ciekawy i oryginalny. Prowadzi je mianowicie z punktu widzenia decyzji podejmowanych przez jednostki gospodarujące, dotyczące zarówno zagadnienia zmian posiadanego już bogactwa, jak i jego preferowanej formy. Z tych też względów można rozróżnić w książce Daya trzy części: w pierwszej zawarte są zagadnienia dochodu, produkcji, cen oraz problem gospodarce niestałości i polityki stabilizacyjnej, w drugiej — zagadnienie procentu oraz działanie angielskiego systemu bankowego, a w trzeciej — międzynarodowe problemy gospodarki pieniężnej, ekonomiczne powiązania między różnymi krajami.

W rozdz. I, w którym rozważa się zagadnienia związków między pieniądzem, dochodem i bogactwem, Day kładzie specjalny nacisk na fakt, że pieniądź jest przede wszystkim roszczeniem (claim). Znajduje to odpowiedni wyraz w jego określeniu pieniądza. Według niego „pieniądź może być definiowany jako roszczenie, które jest ogólnie przyjmowane w spłacie długów” (s. 9). Określenie to, mimo pozorów, jest jednak zbieżne z definicją pieniądza przyjętą przez D. H. Robertsona².

W następnych dwu rozdziałach widać konsekwentnie przeprowadzoną ciekawą myśl autora. Twierdzi on mianowicie, że sedno teorii dochodu leży w niezależnych decyzjach, odnoszących się do różnych wielkości ekonomicznych podejmowanych przez poszczególne jednostki gospodarcze. I tak decyzje dotyczące oszczędności podejmowane są w rzeczywistości niezależnie od decyzji dotyczących inwestowania. Z faktu tego wypływa, że planowa całkowita suma oszczędności w jakimś okresie czasu nie musi się równać planowej całkowitej sumie inwe-

¹ A. C. L. Day, młody ekonomista angielski, jest wykładowcą (reader), w London School of Economics and Political Science. W roku 1958 brał on udział w Międzynarodowej Konferencji Katedr Finansowych, która odbyła się w Warszawie.

² D. H. Robertson. *Pieniądź*, 1939, s. 12.

stycji w tym okresie, mimo że truizmem jest zgodność między realizowanymi oszczędnościami i realizowanymi inwestycjami. Zagadnienie pogodzenia rozbieżności pomiędzy planowanymi oszczędnościami i inwestycjami, jak podkreśla autor, jest decydujące dla wyjaśnienia kształtowania się poziomu dochodu narodowego. Poziom dochodu narodowego może być w równowadze tylko wtedy, gdy całość planowanych oszczędności będzie równa całości planowanych inwestycji. Czy do tego może dojść? Rozpatrując ten problem Day zwraca uwagę na bardzo istotne zjawisko, a mianowicie, że zmiany w planowanych oszczędnościach są następstwem zmian w poziomie dochodów. Zdaniem jego, równowagę można uzyskać przez odpowiedni podział dochodu narodowego, dostosowywanie oszczędności do planowanych inwestycji.

Day — podobnie jak Meade³ — choć w inny sposób, uderza w najbardziej zasadnicze zagadnienie: przez odpowiedni podział dochodu narodowego można wpływać na decyzje jednostek gospodarczych dotyczące oszczędności i inwestycji. Ważną rolę w tej dziedzinie odgrywa polityka podatkowa.

Ciekawe są również dociekania Daya dotyczące pewnych związków między stopniem aktywności gospodarczej państwa i kierunkiem jego wydatków a wielkością mnożnika. Wysokość mnożnika zależy w dużej mierze od tego, na co i w jakim zakresie wydaje państwo dodatkowe przychody podatkowe.

Nie pomija także autor problemu inflacji przy pełnym zatrudnieniu. Zdaniem jego, wzrost popytu w warunkach pełnego zatrudnienia, mimo że wywołuje pewien wzrost cen, to może jednak nie prowadzić do gwałtownego, kumulatywnego procesu inflacyjnego. W przybliżeniu pogląd Daya jest więc zbliżony z poglądami S. H. Schlichtera, przedstawiciela grupy „optymistycznych sceptyków”⁴.

Stosunkowo dość dużo miejsca autor poświęca zagadnieniom niestałości gospodarczej i polityki stabilizacyjnej. Z rozważań dotyczących wahań cyklicznych wynika, że jest on raczej zwolennikiem teorii przeinwestowania. Jednym z głównych celów polityki gospodarczej, jak podkreśla Day, jest unikanie zarówno inflacji, jak i bezrobocia. Szczególny jednak nacisk kładzie on na zagadnienie popierania pełnego zatrudnienia bez zwwyżki cen.

Nie jest to bynajmniej pogląd odosobniony. Podobną myśl wyraża J. E. Meade i E. Lindahl⁵. Trzeba tu dodać, że obecnie dużą wagę przywiązuje się do zagadnienia możliwości stabilizacji cen, rozumianej w postaci znacznych oscylacji wokół nie rosnącego trendu cen. Sprzyja temu niewątpliwie wysoki stopień interwencji państwa. Wydaje się, że dzięki temu nastąpił zwrot w myśli ekonomicznej w kierunku przeciwnym niż wskazywał Keynes w *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Nie można jednak zapomnieć, że już w 1923 r. Keynes zwrócił uwagę na powyższe zagadnienie. Wskazał on, że „przypuszczenie przemawia

³ J. E. Meade w *Planning and the Price Mechanism* (1957), zwraca szczególną uwagę na ujemny wpływ na życie gospodarcze nierówności podziału dochodu narodowego, będącej rezultatem nierówności dziedzicznych szans ekonomicznych, jak i szans kształcenia się.

⁴ W Stanach Zjednoczonych, jak podaje S. H. Schlichter, istnieją trzy główne grupy poglądów na zagadnienie inflacji, jaka ma tam obecnie miejsce, reprezentowane przez: „pesymistów”, „ostrożnych optymistów” i „optymistycznych sceptyków” (*Alternative Views of the Inflation Problem*, The New York Times Magazine z 4 XI 1956 r., przedruk w *Readings in Economics* 1958, ss. 132—139).

⁵ J. E. Meade, *Planning ...*, op. cit., oraz *The Control of Inflation*, Cambridge 1958; E. Lindahl, głos w dyskusji nad referatem G. Haberlera pt. *Monetary Factors Affecting Economic Stability*, wygłoszonym na I Konferencji Międzynarodowego Stowarzyszenia Ekonomistów w Rzymie w 1956 r., opublikowanym w *Stability and Progress in the World Economy*, Londyn 1958.

na korzyść stabilizacji cen, jeżeli tylko może być osiągnięta. Jest to jednak trudną nauką, innowacją nigdy jeszcze nie stosowaną w praktyce"⁶.

Zdaniem Daya, można stosować trzy główne rodzaje instrumentów pomagających w osiągnięciu stabilizacji gospodarczej, a mianowicie: kontrolę fiskalną, kontrolę bezpośrednią i kontrolę monetarną. Wybór narzędzi, jak podkreśla Day, zależy od decyzji polityków, przy czym zwraca uwagę, że działanie każdego z tych narzędzi jest różne, w zależności od istniejących warunków. Niestety, zagadnienie to potraktował autor zbyt pośpiesznie.

Część druga, w porównaniu z pierwszą, ma zupełnie inny charakter. Po ustosunkowaniu się do zagadnienia stopy procentowej Day opisuje angielski system bankowy, z uwzględnieniem zmian, które zaszły po drugiej wojnie światowej aż do roku 1958. Informacja jest ciekawa i zwięzła.

Nowością w angielskiej technice kontroli, wprowadzoną w latach 1955—1956, jest tzw. operacja „funding”, będąca odmianą open market operations. Różnica między funding a klasyczną operacją otwartego rynku polega na tym, że w pierwszym przypadku władze monetarne zamieniają papiery krótkoterminowe na długoterminowe, a w drugim — papiery krótkoterminowe na gotówkę. W każdym przypadku chodzi jednakże o to samo, o zmniejszenie kredytu przez emisję więcej lub mniej płynnych środków pieniężnych. Zasadnicza różnica leży w większej skuteczności funding. Wynika to z tego, że w przypadku funding znaczna suma państwowych papierów długoterminowych znajduje się poza bankami handlowymi, a w open market operations tylko ograniczona ilość not skarbowych może się znaleźć w rękach innych niż bank. Celem funding jest wpływanie przez wyższą długookresową stopę procentową na ograniczenie prywatnych wydatków. Trzeba przy tym dodać, że wprowadzono powyższą operację, ponieważ open market operations okazały się nieskuteczne. Zmiany w krótkookresowej stopie procentowej, które się tą drogą osiągało, wywierały tylko nieznaczny wpływ na sytuację gospodarczą.

Drugą nowością w angielskim systemie bankowym jest wprowadzenie w bankach handlowych od lipca roku 1958 tzw. depozytów specjalnych. Są one wyłączone z ogólnej sumy płynnych aktywów banku i tym samym zmniejszają podstawę udzielania pożyczek.

Wydaje się, że nie można tu pominąć następującej uwagi. Wprowadzone zmiany w technice kontroli świadczą o tym, że w Anglii traktuje się pieniądź jako główny środek polityki antyinflacyjnej⁷. Polityka gospodarcza Anglii różni się więc od polityki Stanów Zjednoczonych, gdzie większą wagę przywiązuje się do polityki fiskalnej.

Część trzecia jest stosunkowo największa. W pierwszych rozdziałach autor rozważa zagadnienie rozrachunków międzynarodowych bilansu płatniczego i bilansu handlowego, traktując je jako trzy najważniejsze narzędzia międzynarodowej gospodarki pieniężnej. W ostatnich zaś dwóch rozdziałach omawia doświadczenia z zakresu polityki pieniężnej osiągnięte w pierwszym czterdziestolecu wieku XX oraz zagadnienia Międzynarodowego Funduszu Monetarnego i Europejskiej Unii Płatniczej.

W ciekawy sposób Day podaje zagadnienie związków między poziomem do-

⁶ J. M. Keynes, *Alternative Aims in Monetary Policy*, 1923, przedrukowane w: *Essays in Persuasions*, Nowy Jork 1932, s. 196—197.

⁷ Zobacz obie cytowane prace J. E. Meade. Problem polityki antyinflacyjnej w Anglii jest sprawą dużej wagi. W latach 1948—1957 wzrost cen w Anglii w stosunku do roku 1948 wyniósł 50% (rocznie 4—5%). — J. E. Meade, *The Control . . .*, op. cit., s. 13.

chodu i działalnością gospodarczą a bilansem handlowym. Rozpatruje on to zagadnienie metodą kolejnych przybliżeń, a mianowicie najpierw przy założeniu stałych cen, a następnie z uwzględnieniem zmian cen i kursu.

Równowaga poziomu dochodu i produkcji w warunkach międzynarodowych, jak podkreśla autor, może być osiągnięta tylko wtedy, jeżeli planowane wydatki będą równe planowanej produkcji. W porównaniu do gospodarki zamkniętej nową komplikacją w osiągnięciu równowagi stanowi fakt wydatkowania części dochodu na dobra importowane. Warunkiem równowagi jest przeto zgodność między inwestycjami plus eksport i oszczędnościami plus import.

Idąc dalej, Day wskazuje, w jaki sposób zmiany terms of trade prowadzą do braku równowagi bilansu płatniczego. Trzeba tu dodać, że przez terms of trade (warunki wymiany) rozumie Day stosunek indeksu cen eksportowych do indeksu cen importowych. To ogólne sformułowanie odpowiada jednakże w swojej treści pojęciu terms of trade, przyjętym przez F. R. Harroda⁸.

W dalszym ciągu, opierając się na J. Robinson, wskazuje Day na duży wpływ elastyczności popytu w kraju i za granicą na kształtowanie się bilansu handlowego, wykazując jednocześnie najkorzystniejsze współzależności⁹. Niestety, to ciekawe zagadnienie podał autor w sposób bardzo ogólny.

Omawiając zagadnienie potrzeby bezpośredniej kontroli handlu zagranicznego autor wypowiada się za zróżnicowaną kontrolą, wykazując na przykładzie, że kontrola zróżnicowana przynosi lepsze efekty niż nie zróżnicowana, mianowicie pierwsza pozwala utrzymać obrót międzynarodowy na wyższym poziomie.

Ciekawe jest stanowisko Daya dotyczące dewaluacji. Twierdzi on mianowicie, że w warunkach niepełnego zatrudnienia dewaluacja może prowadzić do poprawy bilansu handlowego, stając się motorem ekspansji podobnie jak wzrost inwestycji. Day jest jednak raczej przeciwnikiem dewaluacji w warunkach pełnego zatrudnienia. W tym przypadku stanowisko jego jest zbieżne z Lundbergiem, który wykazuje, że dewaluacja nie sprzyja ustabilizowaniu się bilansu płatniczego¹⁰.

Na koniec zajmuje się Day sprawą wewnętrzną i zewnętrzną równowagi. Wskazuje on, że istnieją cztery główne grupy sposobów oddziaływania państwa na bilans płatniczy, a mianowicie przez: 1. zmiany strumienia kapitałów długoterminowych, 2. zmiany wewnętrznego poziomu aktywności gospodarczej i produkcji, 3. zmiany stosunku między cenami dóbr produkowanych w kraju a cenami dóbr importowanych, 4. różne rodzaje kontroli handlu zagranicznego.

Reasumując należy podkreślić, że *The Economics of Money* jest ciekawym dziełem szeroko obejmującym dorobek lat ostatnich. Wkładem Daya wydaje się być, jak to już podnoszono, oryginalne podejście do rozwiązywania problemów gospodarki pieniężnej. Dzięki właśnie takiej metodzie mógł Day wykazać w sposób dobitny, że najważniejszym zagadnieniem we współczesnej gospodarce jest sprawa odpowiedniego podziału dochodu narodowego. Duże znaczenie w tym zakresie posiada polityka fiskalna, a nie tylko polityka pieniężna, jak wskazywał Keynes. Polityka pieniężna odgrywa nadal decydującą rolę w zakresie oddziaływania na

⁸ F. R. Harrod, *International Economics*, 1933.

⁹ Zagadnienie to w sposób jasny i pełny przedstawiła J. Robinson w *Essays in the Theory of Employment*, wyd. 2. cz. III, rozdz. I, 1947, przedruk pod tytułem *The Foreign Exchanges*, w: *Readings in the Theory of International Trade*, Londyn 1953.

¹⁰ E. Lundberg, *International Stability and the National Economy*, w: *Stability and Progress in the World Economy*, 1958, s. 211–226.

decyzje jednostek gospodarujących, dotyczące preferowanej formy posiadanego bogactwa. Tak więc polityka fiskalna i pieniężna wzajemnie się uzupełniają.

Zenobia Knakiewicz

Committee on the Working of the Monetary System, Report, Londyn 1959, Her Majesty's Stationery Office, ss. 375.

Obecny brytyjski system pieniężno-kredytowy ukształtował się zasadniczo w pierwszym dwudziestolecu XX w. Od chwili postanowień komitetu Colvyna z 1918 r., dotyczących ograniczeń w zakresie koncentracji, ulegał on już tylko nieznacznym zmianom¹. Nawet upaństwowienie Banku Anglii w 1946 r. nie spowodowało większych zmian w metodach pracy brytyjskiego systemu pieniężno-kredytowego². Zasadnicze zmiany, w wyniku których całkowita odpowiedzialność za politykę pieniężno-kredytową przeszła z Banku Anglii do skarbu państwa, nastąpiła bowiem na długi już przedtem, mianowicie w czasie odejścia od waluty złotej i przejścia do waluty kierowanej i to kierowanej częściowo w latach trzydziestych, a całkowicie od chwili wybuchu drugiej wojny światowej³.

Funkcjonowanie brytyjskiego systemu pieniężnego było przedmiotem badań dwóch specjalnie w tym celu utworzonych komitetów, mianowicie Komitetu Macmillana z 1931 r. i Komitetu Radcliffe'a z 1959 r.⁴. Komitet Radcliffe'a odbył kilkadziesiąt zebrań roboczych, na których wysłuchał kilkaset sprawozdań ustnych, tak ekonomistów-naukowców, jak i przedstawiciele różnych instytucji finansowych. Ponadto zebrał kilkadziesiąt udokumentowanych pisemnych opracowań dotyczących roli i funkcji poszczególnych instytucji w brytyjskim systemie pieniężno-kredytowym. Na tej podstawie wydał w formie książkowej obszerne sprawozdanie, które omawia w dwunastu rozdziałach trzy zasadnicze zagadnienia.

Szczególnie szeroko przedstawiona została struktura systemu pieniężno-kredytowego (rozdz. IV, V, IX i XI). Brytyjski system pieniężno-kredytowy różni się w sposób dość istotny od systemów innych państw kapitalistycznych. Najbardziej charakterystyczną jego cechą jest brak bezpośrednich stosunków pomiędzy Bankiem Centralnym a bankami handlowymi, które zastąpione zostały instytucją pieniądza dziennego. Pieniądz dzienny stał się w Anglii tak samo skuteczną rezerwą drugiego stopnia, jak kredyt redyskontowy w innych kapitalistycznych systemach pieniężno-kredytowych. Banki handlowe udzielają zasadniczo kredytu krótkoterminowego, płatnego na żądanie banku, który bardzo często jest również źródłem finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw. Głównym źródłem kapitału długoterminowego jest jednak rynek kapitałowy. W celu zlikwidowania „luki Macmillana” (Macmillan gap) powstało w latach czterdziestych kilka banków specjalnych. Ich zadaniem jest udzielanie kredytu inwestycyjnego mniejszym przedsiębiorstwom przemysłowym i handlowym oraz gospodarstwom rolnym, które dotąd napotykały na trudności w zaciąganiu kredytu długoterminowego zarówno na rynku kapitałowym, jak i w bankach handlowych. Działalność

¹ M. Briggs and P. Jordan, *Economic History of England*, Londyn 1958, s. 4B9.

² B. H. Beckhart, *Banking Systems*, Nowy Jork 1956, s. 813.

³ Dzień 21 IX 1931 r. dzieli brytyjską politykę pieniężno-kredytową na dwa okresy, okres waluty złotej i okres waluty kierowanej (E. Nevin, *The Mechanism of Cheap Money*, Cardiff 1955, s. 1).

⁴ Committee on Finance and Industry, Report, Londyn 1931.

kredytową prowadzą nie tylko instytucje typowo bankowe, lecz ponadto szereg innych instytucji finansowych. Poważne miejsce w brytyjskim systemie kredytowym zajmuje nadal kredyt handlowy, a to szczególnie na odcinku rolnictwa. Oprocentowanie jego dochodzi do 30%. Jest to niewątpliwie dowodem niezbyt jeszcze należytego funkcjonowania brytyjskiego systemu bankowego. Na szczególną uwagę zasługuje i to, że poza Bankiem Anglii, instytucjami emisyjnymi są banki szkockie i północnoirlandzkie.

Drugim z kolei zagadnieniem stosunkowo szczegółowo omówionym w recenzowanym sprawozdaniu jest finansowanie sektora publicznego, tzn. rządu centralnego, władz lokalnych, skarbu państwa i instytucji publicznych oraz administrowanie długiem państwowym, które stało się integralnym elementem tak wewnętrznej, jak i zewnętrznej polityki monetarnej (rozdz. III i VII).

Trzecim wreszcie problemem jest analiza skuteczności środków polityki pieniężno-kredytowej w latach pięćdziesiątych (rozdz. VI). O ile Komitet Macmillana głównie znaczenie przypisywał, najprawdopodobniej pod wpływem Keynesa, polityce otwartego rynku i polityce dyskontowej, o tyle Komitet Radcliffe'a szczególną uwagę zwraca na celowość kombinacji kilku środków polityki pieniężno-kredytowej⁵. Za wyjątkowo skuteczną kombinację uważa się np. limitowanie kredytów obrotowych, limitowanie emisji kapitału oraz limitowanie kredytu ratalnego, które najskuteczniej i najszybciej oddziaływać mogą na płynność całej gospodarki narodowej. Komitet usiłuje bowiem uzasadnić celowość oddziaływania środkami polityki pieniężno-kredytowej raczej na płynność całej gospodarki, a nie na podaż pieniądza. Niemniej jednak nie neguje pewnego wpływu stopy bankowej na poziom popytu na kredyt, a szczególnie na poziom podaży kredytu poprzez oddziaływanie na płynność banków przy współudziale polityki otwartego rynku oraz depozytów specjalnych⁶.

Poza tym w recenzowanym sprawozdaniu omówiony został międzynarodowy aspekt systemu monetarnego (rozdz. VIII) oraz przeprowadzona została ocena źródeł danych statystycznych w zakresie polityki pieniężno-kredytowej (rozdz. X), przy czym Komitet Radcliffe'a zwraca uwagę na celowość pełniejszego publikowania tych danych i dokładniejszego ich opracowania.

Sprawozdanie jest bogato ilustrowane tablicami (39 tablic) przedstawiającymi aktywa i pasywa poszczególnych grup instytucji finansowych oraz wykresami (18 wykresów) obrazującymi zmiany wolumenu pieniądza i kredytu oraz stóp procentowych. Jest ono więc cenną pozycją źródłową w zakresie funkcjonowania brytyjskiego systemu pieniężno-kredytowego. Może jednak zbyt mało uwagi poświęcił Komitet wpływowi polityki pieniężno-kredytowej na stosunki społeczno-gospodarcze, ograniczając się zasadniczo tylko do powiązania jej z polityką fiskalną i to szczególnie na odcinku zarządzania długiem państwowym. Ta zbyt silna izolacja systemu pieniężno-kredytowego od stosunków społeczno-gospodarczych uniemożliwia oczywiście wyciągnięcie właściwych wniosków co do skuteczności brytyjskiej polityki pieniężno-kredytowej, wyrażającej się w jej oddziaływaniu na sferę produkcji czy też podziału. Daje się to szczególnie wyraźnie odczuć w rozdz. VI. Niemniej jednak wydaje się iż sprawozdanie Komitetu Radcliffe'a może być bardzo pożyteczną lekturą dla tych wszystkich, którzy chcą się

⁵ J. M. Keynes, *A Treatise on Money*, t. II, Londyn 1934, s. 327; Committee on Finance and Industry, op. cit., s. 16.

⁶ Depozyty specjalne zostały wprowadzone jako instrument o charakterze nieortodoksyjnym dopiero w połowie 1960 r. *The Economist*, April 23, 1960, s. 353 oraz *The Economist*, April 30, 1960, s. 441.

bliżej zapoznać ze strukturą brytyjskiego systemu pieniężno-kredytowego oraz z metodami coraz to ściślejszej współpracy pomiędzy Bankiem Anglii a skarbem państwa.

Zygmunt Foltynski

M. J. Ziomek, *Słownik grafiki statystycznej w języku polskim, rosyjskim, angielskim, niemieckim i esperanto*, Katowice 1960, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, ss. 30.

Powszechne zainteresowanie statystyką społeczno-gospodarczą w Polsce po ostatniej wojnie przyczyniło się do powstania wielu publikacji dotyczących tej dyscypliny. Ukazał się szereg popularnych podręczników, jak również prac bardziej oryginalnych i pogłębionych. Wśród tych ostatnich znajdują się również opracowania specjalne, odnoszące się do zastosowania metod statystycznych do określonej dziedziny zainteresowań. Można tu wymienić m. in. prace dotyczące statystyki ludności, statystyki przemysłu, rolnictwa, handlu, transportu i komunikacji, zastosowania metod graficznych w statystyce oraz wiele innych. Mimo względnie licznych opracowań w języku polskim, okazuje się, że dla potrzeb bardziej szczególnych, czytelnik niejednokrotnie zmuszony jest korzystać także z bogatej literatury obcojęzycznej. W tych jednak przypadkach występuje z natury rzeczy, nawet u czytelnika dość dobrze zaawansowanego w danym języku, bardzo istotna trudność posługiwania się odpowiednią terminologią. Kłopot zaś staje się tym większy, że słowniki o charakterze ogólnym nie zawierają niezbędnych haseł o znaczeniu statystycznym. Odczuwa się natomiast stale brak słowników specjalnych, branżowych. W takim stanie rzeczy każda publikacja zmierzająca do choć częściowego zapełnienia luki powinna być przyjęta przychylnie.

Omawiana, skromna w swej wielkości i zakresie publikacja, stanowi już drugą z rzędu tego typu pozycję słownikową w naszej literaturze. Obok bowiem *Słownika rosyjsko-polskiego i angielsko-polskiego terminów statystyki matematycznej*¹ stanowi nową, dalszą próbę opracowania specjalnego słownika wielojęzycznego dla potrzeb statystyki.

Słownik grafiki statystycznej łączy się tematycznie z inną pracą tego autora, pt. *Metody graficzne w statystyce* i stanowi niejako jej uzupełnienie². Fakt ten należy choćby dlatego podkreślić, że gwarantuje on w pewnym sensie odpowiednie, problemowe przygotowanie i opracowanie *Słownika*. Autor, będąc przede wszystkim specjalistą w zakresie grafiki statystycznej, doskonale zdaje sobie sprawę, że coraz szersze zastosowanie na całym świecie metod graficznych w statystyce wymaga od czytelnika polskiego przy posługiwaniu się publikacjami zagranicznymi znajomości odpowiedniej terminologii. Umożliwia mu ona bowiem i ułatwia lepsze zrozumienie wykresów oraz należyte porównanie kształtowania się przedstawionych zjawisk.

Kierując się praktycznymi potrzebami, autor świadomie ograniczył *Słownik* do minimalnej ilości (149) słów. Odnoszą się one do następujących tematycznych grup zagadnień, a mianowicie do podstawowych nazw grafiki (I), głównych elementów geometrycznych (II) i do wykresów: punktowych (III), liniowych (IV), powierzchniowych (V) i bryłowych (VI) oraz do sporządzania wykresów (VII) i do ich różnych rodzajów (VIII). W powyższym układzie zamieszczono poszcze-

¹ Opracowanie Państwowego Instytutu Matematycznego, Warszawa 1952, s. 20

² M. J. Ziomek, *Metody graficzne w statystyce*, Warszawa 1958, s. 210.

gólne nazwy w języku polskim oraz w odpowiednich językach obcych w takiej ich kolejności, jaką w praktyce najczęściej stosuje się w Polsce.

Wydaje się, iż ze względu na to, że czytelnik polski dość często posługuje się również dostępną literaturą ekonomiczno-statystyczną także w języku francuskim, włoskim, węgierskim, czeskim i bułgarskim, a zapewne i w innych językach, byłoby rzeczą wskazaną przed ewentualnym nowym wydaniem *Słownika* rozpatrzyć możliwość poszerzenia go o odpowiednie słownictwo w tych językach. Niewątpliwie również praktyka nasunęła autorowi pewne uwagi co do poszerzenia samego zakresu słownictwa.

Oceniając ogólnie praktyczną przydatność *Słownika* należy uznać, że dobrze spełnia on swoją rolę nawet w dotychczasowej formie.

Stanisław Nowak

M. Szymańska, *Bibliografia historii Poznania*, Poznań 1960, Wydawnictwo Poznańskie, ss. 271.

Inicjatywa wydania recenzowanej pracy wyszła ze strony Sekcji Historii Poznania Oddziału Poznańskiego PTH i jest w pewnym sensie kontynuacją znanego dzieła A. Wojtkowskiego z 1938 r. Bibliografia historii Poznania A. Wojtkowskiego obejmuje wydawnictwa, które ukazały się do 1938 r., a odnoszące się do roku 1918. Ostatnia data stanowi niejako naturalną w tej epoce granicę między historią i współczesnością. Bibliografia M. Szymańskiej obejmuje piśmiennictwo dotyczące miasta Poznania wydane do 1958 r. i odnoszące się w zasadzie do tego samego czasu. Warto tu dodać, że jednocześnie przygotowany jest oddzielny zbiór materiałów dotyczących Wielkopolski za czas do 1960 r. Inicjatywę kontynuacji bibliografii miasta Poznania należy przyjąć z dużym zadowoleniem, szczególnie w obecnym okresie wzmożonych studiów historycznych podejmowanych dla uczczenia tysiąclecia państwa polskiego.

Doprowadzenie tej pracy do najnowszych czasów powoduje, że bierze ją z zainteresowaniem do ręki nie tylko historyk, lecz każdy działacz społeczny, który może się w niej doszukać materiałów związanych z bieżącą działalnością w rozmaitych dziedzinach życia społeczno-gospodarczego i kulturalnego miasta. Dzięki temu praca ta w szerokiej mierze umożliwi rozpowszechnienie idei rocznicowych tysiąclecia. Jednak obejmowanie jedną pracą tak różnorodnych — z natury rzeczy — materiałów, jak historia miasta oraz jego współczesne życie, pociąga wiele nie zawsze nawet możliwych do przezwyciężenia trudności.

Dosyć oczywistą granicę między historią i współczesnością stanowi w obecnej epoce rok 1945. Zupełną niemożliwością jest teraz zestawienie pełnej bibliografii publikowanych materiałów z najnowszej historii Polski Ludowej. Wymaga to bowiem niełatwej decyzji, co z bieżąco publikowanych materiałów stanowi wartościowy materiał historyczny. Autorka dokonuje próby eliminacji mniej wartościowych pozycji, otrzymany w tym zakresie zbiór jest jednak nie tylko skromny, ale robi wrażenie zbioru materiałów przypadkowych. W dziedzinie społeczno-gospodarczej Polski Ludowej recenzowana praca z pewnością nie zawiera wartościowej naukowo bibliografii. Wydaje się, że podobna sytuacja zachodzi także w innych działach przedmiotowych bibliografii. Obejmowanie bibliografią historyczną zagadnień współczesności nie wydaje się uzasadnione. Bez wątpienia prawidłowej postąpił Wojtkowski, doprowadzając przedmiotowy zasięg swej przed-

wojennej pracy tylko do zakończenia pierwszej wojny światowej, w powojennej pracy granicą tą mogłoby być zakończenie drugiej wojny światowej.

Pewne wątpliwości może budzić zakres obejmowanych tą pracą materiałów. Słusznie wylimitowano wszelkie artykuły gazetowe, w odniesieniu do periodyków ograniczając się co najmniej do miesięczników. Bibliografia poświęcona jest w głównej mierze, przynajmniej w odniesieniu do obejmowanego okresu, opracowaniom naukowym — monograficznym lub choćby tylko przyczynkarskim. Zastrzeżenie budzi natomiast pomijanie w bibliografii wydawanych drukiem sprawozdań wielu instytucji, zwłaszcza z okresu XIX i XX w. Publikowanie sprawozdań było prawnym obowiązkiem najważniejszych jednostek gospodarczych, sprawozdania ogłaszało także wiele innych instytucji społecznych i nawet kulturalnych, jednakże tylko wyjątkowo można je znaleźć w recenzowanym zbiorze. Pomijanie tych materiałów w bibliografii nie jest niczym uzasadnione. Szczególnie dotkliwie wydaje się to w odniesieniu do okresu międzywojennego, który nie ma jak dotąd — większej ilości opracowań naukowych, co niepomierne zwiększa znaczenie drukowanych źródeł. Brak tych materiałów ogranicza więc przydatność recenzowanej bibliografii dla badań nad nowszą historią miasta w odniesieniu do zagadnień społeczno-gospodarczych, głównie z okresu Polski burżuazyjnej. Zagadnienia ekonomiczne wypadły zresztą w pracy M. Szymańskiej w ogólności słabiej od niektórych innych, bardziej bogato reprezentowanych działów. Wydaje się przy tym — co jest zresztą łatwo zrozumiałe — że im wcześniejszego okresu bibliografia dotyczy, tym jest pełniejsza.

W części poświęconej zagadnieniom gospodarczym zestawiono materiały bibliograficzne w następujących działach: a) osadnictwo, b) rzemiosło, przemysł, handel, c) rolnictwo, d) skarbowość i sprawy mennicze. W zestawieniu tym dział poświęcony rzemiosłu, przemysłowi i handlowi obejmuje 278 pozycji na ogólną liczbę 379, a więc ogromną większość. Działem tym objęto m. in. ustawodawstwo gospodarcze, spółdzielczość, zatrudnienie, płace, ceny oraz wyodrębnione w oddzielnych punktach banki i sprawy MTP (bez wyszczególnienia ich zresztą w spisie treści). Jest to zatem ogromny konglomerat. Trudno odgadnąć, czym kierowała się autorka włączając banki do przemysłu i handlu, nie bardzo wiadomo też dlaczego wyodrębniono Międzynarodowe Targi Poznańskie, pozostawiając dawniejsze instytucje targowe w ogólnym kotle rzemiosła, przemysłu i handlu. Spółdzielczość powinna być z całą pewnością wydzielona — obejmując w całości opracowania ogólne i szczegółowe, łącznie ze spółdzielczością kredytową, będącą podstawą rozwoju ruchu spółdzielczego w ogólności. Zestawienie to nie stanowi w żadnym razie przejrzystego, a zatem łatwego do wykorzystania zbioru, tym bardziej że nie przeprowadzono w tym bardzo obszernym dziale (obejmuje on, nawet bez wydzielonych banków i MTP, 254 pozycje) chronologicznego podziału.

Dla ilustracji poczynionych na wstępie uwag o czasowej strukturze recenzowanego zbioru warto tu wskazać na istniejące pod tym względem proporcje w omawianym dziale zagadnień gospodarczych. Z opracowań ogólnych 30 pozycji dotyczy okresu do 1918 r., 11 — okresu międzywojennego i zaledwie 4 — okresu Polski Ludowej. W opracowaniach szczegółowych proporcje te przedstawiają się następująco: a) osadnictwo — wszystkie pozycje dotyczą z natury rzeczy okresu przedrozbiorowego; b) rzemiosło, przemysł, handel — 211 dotyczy okresu do 1918 r., 61 okresu międzywojennego i tylko 14 okresu Polski Ludowej; banki — 21 okresu do 1918 r. i 7 okresu międzywojennego, przy całkowitym braku materiałów z Polski Ludowej; MTP — tylko 3 pozycje dotyczą okresu do 1939 r. i 10 pozycji z okresu Polski Ludowej; c) rolnictwo — wszystkie 8 pozycji dotyczą okresu do

1918 roku; d) skarbowość, sprawy mennicze — 55 pozycji z okresu do 1918 roku, a zaledwie 3 pozycje z okresu międzywojennego i 1 pozycja z okresu Polski Ludowej.

Powyższa charakterystyka liczbowa wskazuje nie tylko na niekompletność zbioru w odniesieniu do nowszych okresów, uwypukla ona także faktycznie istniejącą w tym zakresie niekompletność opracowań historycznych, co może pobudzać do podejmowania nowych prac. Niestety, to ostatnie ulega w samej bibliografii zatarciu ze względu na uszeregowanie w kolejności alfabetycznej pozycji z całego tysiąclecia. Szczegółowsza analiza tych pozycji potwierdza także tezę o przypadkowym zestawie pozycji odnoszących się do czasów najnowszych, przede wszystkim do okresu Polski Ludowej.

Ograniczając celowo uwagi krytyczne do zagadnień ekonomicznych, mogę w odniesieniu do całości opracowania śmiało twierdzić, że stanowi ono w ogólności cenny dorobek polskiej bibliografii historycznej. Dobrze się stało, że piśmiennictwo dotyczące historii Poznania zostało na nowo zebrane, podane w przyjemnej i przejrzystej formie graficznej i zaopatrzone w indeksy. Dla zwiększenia jasności można chyba było lepiej rozwiązać problem odnośników, stosowanych zbyt rzadko przy dziełach odnoszących się do kilku działów bibliograficznych. Może też budzić wątpliwości, czy celowo ogranicza się recenzowaną pracę do historii miasta, podczas gdy historii Wielkopolski poświęca się oddzielne dzieło, skoro duża część źródeł jest dla obu tych przedmiotów badań wspólna.

Mimo wszystkich zastrzeżeń, jakie może budzić omawiana bibliografia (i każda tego typu praca), trzeba jednak podkreślić, że zebrano i starannie opracowano około 4000 pozycji. Niektóre okresy historyczne i niektóre tematy opracowane są w sposób pełniejszy, inne mają luki w dużej mierze wynikające z braku opracowań, jak i przyczynkarskiego traktowania historii miasta w ubiegłych latach. Tym niemniej Poznań jest w tej chwili drugim miastem polskim, które posiada bibliografię swej historii. (*Bibliografia Warszawy*, t. I, ukazała się w 1959 r.). Wydawnictwu Poznańskiemu należy się uznanie za staranne i estetyczne wydanie tej niewątpliwie potrzebnej książki.

Janusz Wierzbicki

Q. Gibson, *The Logic of Social Enquiry*, Londyn 1960, Routledge and Kegan Paul, ss. 213.

„Logika nauk społecznych” Q. Gibsona, która ukazała się jako jeden z tomów zainicjowanej przez K. Mannheim’a International Library of Sociology and Social Reconstruction, poświęcona jest zagadnieniom teorii poznania i metodologii nauk społecznych.

Autor podzielił swoją książkę na dwie części. W części 1 przedstawia, poddaje krytyce i odrzuca pogląd, według którego poznanie zjawisk społecznych jest zasadniczo odmienne od poznania zjawisk przyrody. W części 2 omawia pewne szczególne cechy poznania zdeterminowane przez przedmiot badań społecznych.

Pogląd poddany krytyce w części 1 scharakteryzowano najpierw ogólnie przy pomocy odpowiedzi na następujące dwa pytania:

a) czy metody nauk przyrodniczych dadzą się stosować w badaniach społecznych?

b) czy istnieją metody poznania dostępne badaczom zjawisk społecznych a niedostępne przyrodnikom?

Kto odpowiada przecząco na pierwsze pytanie lub twierdząco na drugie, jest zwolennikiem odrzuconego przez autora antyteoretycznego (antynaturalistycznego¹) poglądu na nauki społeczne.

Koncepcja nauki — zarówno przyrodniczej, jak i społecznej — według poglądu proteoretycznego (pronaturalistycznego) jest w ujęciu autora następująca: Warunkiem niezbędnym postępowania naukowego jest 1. stosowanie abstrakcji, tj. czynności polegającej na wyróżnianiu własności przedmiotów i relacji między nimi oraz na przypisywaniu tych własności przedmiotom, 2. posługiwanie się zdaniami ogólnymi, 3. uzasadnianie twierdzeń w oparciu o doświadczenie zewnętrzne i wewnętrzne, 4. badanie faktów i dążenie do uniezależnienia tych badań od ocen, 5. możliwość uzyskania poznania obiektywnego.

Antynaturalista twierdzi, że badanie zjawisk społecznych spełniające przynajmniej niektóre z wymienionych warunków postępowania naukowego jest bądź niemożliwe, bądź nieskuteczne, ponadto twierdzi on, że istnieje metoda skuteczna poznania zjawisk społecznych, a nie spełniająca wymienionych warunków.

Poszczególne rozdziały części I przedstawiają i poddają krytyce tezy antynaturalizmu, według których wymienione wyżej warunki postępowania naukowego nie mogą być spełnione w badaniu zjawisk społecznych. Tytuły odpowiednich rozdziałów brzmią: „Krytyka abstrakcji” (rozd. II), „Krytyka ogólności” (rozd. III i IV), „Uzasadnianie empiryczne a rozumienie” (rozd. V), „Fakty i wartości” (rozd. VI), „Zaprzeczenie obiektywności” (rozd. VII).

Zasadnicze tematy części 2 są następujące: wzajemny stosunek psychologii i nauk społecznych; prawa ogólne, zdania statystyczne oraz zdania ogólne z klauzulą *ceteris paribus* w naukach społecznych; założenie racjonalności; badania historyczne, teoria i krytyka społeczna.

Omawiając stosunek psychologii i nauk społecznych autor rozważa argumenty zwolenników autonomizmu nauk społecznych oraz jego przeciwników, czyli zwolenników psychologizmu. Według zwolenników poglądu pierwszego, struktury społeczne są typem faktów społecznych *sui generis*, nie dającym się sprowadzić do zachowania się jednostek, w związku z czym istnieją prawa społeczne, których nie da się wydedukować z praw zachowania się i wzajemnego oddziaływania na siebie jednostek. Według psychologizmu zadaniem psychologii jest badanie własności indywidualów ludzkich i formułowanie elementarnych praw ludzkiej natury; nauki społeczne traktują indywiduala jako punkt wyjściowy badań, interesując się następstwami bezpośrednimi i pośrednimi, zamierzonymi i nie zamierzonymi działań ludzkich, włączając do tych następstw grupy społeczne i instytucje. Autor odrzuca oba poglądy stając na stanowisku, że między psychologią a naukami społecznymi nie ma wyraźnych granic, natomiast istnieje wzajemna zależność; wśród badań społecznych istnieje dziedzina zajmująca się strukturami społecznymi, która daje się względnie łatwiej wyodrębnić.

Rozdz. X—XIII (włącznie) w części 2, traktujące o różnych typach zdań ogólnych w naukach społecznych, są pewnym uzupełnieniem rozdz. III i IV części I w których autor odrzucił antynaturalistyczny pogląd na niemożliwość posługiwania się twierdzeniami ogólnymi w naukach społecznych. W rozdz. X i XI autor rozważa mianowicie pytanie, jak dalece możliwe są teorie i prawa ogólne w naukach społecznych. Zdaniem autora, łatwo jest o pozorne przykłady praw ogólnych (twierdzeń ogólnych nie będących generalizacjami historycznymi) w naukach społecznych; są to jednak prawie zawsze przykłady pozorne, bo będące zdaniami ogólnymi.

¹ Por. rozróżnienie pronaturalistycznych i antynaturalistycznych składników historycyzmu w pracy K. R. Poppera, *The Poverty of Historicism*, 1957.

nymi obalonymi, których mimo to nie odrzuca się. Natomiast trudno o przykłady praw społecznych nie obalonych. Fakt, iż podawane zwykle przykłady praw społecznych okazują się zdaniami obalonymi, których mimo to nie odrzuca się, świadczy, że nie uważa się ich za zdania ogólne, nie dopuszczające wyjątków, a zdania stwierdzające związki zachodzące „na ogół” bądź za zdania ogólne z klauzulą *ceteris paribus*. Nieliczne przykłady nieobalonych praw społecznych należą do zdań nieinteresujących, bo o bardzo ubogiej treści empirycznej.

Stwierdziwszy trudności w uzasadnieniu praw ogólnych w naukach społecznych autor rozważa możliwość zastąpienia praw uogólnieniami statystycznymi i wykorzystania ich w wyjaśnianiu i przewidywaniu zjawisk społecznych. Rozważane zdania statystyczne mają budowę następującą: $P(a,b)=p$, co czytamy: Prawdopodobieństwo tego, że dowolne a jest zarazem b równa się p . Jednakże uzasadnienie uogólnień statystycznych o określonej liczbowo wartości p jest równie trudne w naukach społecznych, jak uzasadnienie praw ogólnych, chyba że — jak to najczęściej bywa w badaniach zjawisk społecznych — decydujemy się zrezygnować z ich precyzji, zastępując liczbową wartość prawdopodobieństwa zwrotem „na ogół”, „w większości wypadków” etc. Omawiane zdania statystyczne mają tę również niższość w stosunku do praw, że nie można ich powiązać prostym stosunkiem wnioskowania w systemy twierdzeń, czyli teorii; teorie, będące subsumcyjnymi systemami praw o coraz większej ogólności, ułatwiają korzystanie z niezależnej ewidencji, dzięki czemu dostarczają bardziej zadowalających wyjaśnień i przewidywań.

Trzecim typem zdań, których wykorzystanie w teoriach społecznych rozważa autor, są zdania ogólne z klauzulą *ceteris paribus*, czyli zdania stwierdzające związki, które zachodziłyby zawsze przy braku czynników przeszkadzających. Zdania te nazywa autor zdaniami o tendencjach lub prawami teoretycznymi. W badaniach społecznych są nimi prawie zawsze zdania podające wyjaśnienie przyczynowe zjawisk, zdania wskazujące wpływ jednej osoby na zachowanie się innej, zdania wskazujące na działanie pewnych sił społecznych i na wyniki tego działania. Klauzula *ceteris paribus* ma jednak dwa znaczenia. W pierwszym znaczeniu służy do izolowania jednego z czynników, a więc jest założeniem, że pozostałe czynniki, prócz badanego, nie uległy zmianie. W drugim znaczeniu i to ma właśnie autor na myśli — jest założeniem braku czynników przeciwdziałających zajściu pewnego zjawiska; w tym wypadku określa warunek będący składnikiem bądź warunkiem wystarczającego, bądź niezbędnego zajścia jakiegoś zjawiska. Cechą charakterystyczną praw teoretycznych (zdań o tendencjach) jest to, że są przydatne tylko jako składniki pewnej teorii, która nie ma jednak budowy hierarchicznej (subsumcyjnej) jak teorie zbudowane z praw, lecz jest systemem zdań wskazujących poszczególne czynniki przyczynowe zjawisk, czyli jest teorią czynników (faktoryzacją). Faktoryzacje w naukach społecznych są zwykle niekompletne, z tego też względu musimy zadowalać się zwykle niekompletnymi wyjaśnieniami przyczynowymi; bardziej niekorzystnie odbija się ten fakt na funkcji przewidzycznej nauk społecznych. Prawa teoretyczne zyskują na precyzji, jeżeli potrafimy oszacować prawdopodobieństwo pojawienia się czynnika przeszkadzającego. Jakkolwiek między omawianymi teoriami czynników a dynamiką w fizyce zachodzą pewne analogie, to jednak zachodzą też zasadnicze różnice, uwarunkowane — zdaniem autora — naturą zjawisk społecznych. Z tego też względu patrzy on raczej pesymistycznie na nadzieje niektórych teoretyków (np. K. Lewina) co do zrewolucjonizowania teorii społecznych przy pomocy faktoryzacji, analogicznie do rewolucji, jaką w mechanice stanowiły koncepcje Galileusza.

Bardzo wiele miejsca poświęca Gibson w swej „Logice” pojęciu racjonalnego

działania. Mówi o nim w rozdz. IV części 1 w związku z pewnymi poglądami antyteoretycznymi, a w części 2 w całym rozdz. XIV zajmuje się założeniem racjonalności, jako specyficznym dla nauk społecznych.

Autor rozróżnia racjonalność przekonań I racjonalność działania; pierwsza jest warunkiem niezbędnym drugiej. Działanie polegające na zastosowaniu pewnego środka dla osiągnięcia pewnego celu jest racjonalne wtedy i tylko wtedy, gdy jest umotywowane racjonalnym przekonaniem o skuteczności zastosowanego środka. Przekonanie to zaś jest racjonalne, jeżeli uwzględni dostępną dla działającego ewidencję. Idealnie racjonalny wybór środków to wybór środków najlepszych do osiągnięcia danego celu przy danej ewidencji (wiedzy). Ewidencja w wypadku racjonalnego działania pełni rolę podwójną: jako uzasadnienie przekonania oraz jako jeden z czynników pozwalających wyjaśnić zarówno racjonalne przekonanie, jak i racjonalne działanie danego człowieka. Znaczenie założenia racjonalności w badaniach społecznych polega na tym, że jeżeli odnośnie do pewnego działającego człowieka założenie to jest spełnione (to jest wolno przyjąć, iż człowiek ten należycie uwzględni dostępną mu ewidencję), to badacz społeczny znając wiedzę działającego może uwzględnić ją jako jeden z czynników przyczynowych w wyjaśnianiu bądź przewidywaniu jego zachowania się; oczywiście, nie można pominąć faktu, iż racjonalność jest stopniowalna.

„Logika nauk społecznych” Q. Gibsona jest w opinii recenzenta książką jasno i przystępnie napisaną i interesującą. Do szczególnie udanych jej partii należą rozważania nad różnymi typami wyjaśnień w naukach społecznych, zwłaszcza nad wyjaśnieniami w terminach motywów, intencji, celów działającego (rozdz. IV, XI, XII—XIV), związane z nimi rozważania nad typami zdań ogólnych w naukach społecznych (rozdz. X—XIV), nad racjonalnością i obiektywnością badań społecznych

A oto kilka zastrzeżeń, jakie nasunęła lektura książki.

Gibson nie powołuje się na żadne wiadomości z logiki formalnej. Ponieważ książka jego traktuje o problemach metodologii i teorii poznania nauk społecznych, budowanych w języku naturalnym a nie sztucznym, można by przypuścić, że celowo nie chce odwoływać się do aparatury logicznej systemów sformalizowanych. Byłoby to również zrozumiałe ze względu na krąg czytelników, dla których w zasadzie książka jest przeznaczona, mianowicie socjologów, historyków czy ekonomistów. Zarówno tematyka książki więc, jak i jej przeznaczenie oraz nieformalistyczny sposób ujęcia problematyki sugerowałyby pragmatyczne rozumienie logiki oraz jej reguł (np. celowościowe rozumienie reguł logiki badania) czy wreszcie takich pojęć występujących w tekście, jak „wynikanie” (s. 102) „wyprowadzanie”, „dedukowanie”, „wyjaśnianie” (s. 102, 113, 99, 126 etc.). Tymczasem nie jest jasne, jak autor rozumie reguły logiki badań oraz wymienione terminy, występujące w tych regułach w sposób istotny. Píše on tak, jak gdyby owe reguły i terminologia były gdzieś ustalone i obowiązywały powszechnie. Tak więc na przykład o regułach pisze na s. 91 jak następuje: „Jakkolwiek różnice w przedmiocie badań nie prowadzą do różnic w regułach logicznych, które określają, jak powinno się postępować w każdej dziedzinie badań empirycznych, to jednak różnice te mogą decydować o możliwościach badawczych w ramach wyznaczonych przez reguły”. Wydaje się, że wspomniane w cytacie reguły to zasady związane funkcjonalnie z pewną mniej lub bardziej określona koncepcją nauki, przyjętą przez autora i scharakteryzowana we wstępie książki jako koncepcja proteoretyczna (naturali-

styczna) nauk społecznych. Wymienione zaś pojęcia wynikania, wyjaśniania, dedukcji, warunku niezbędnego i wystarczającego bierze autor być może po prostu z języka potocznego, postępując jednak tak, jak gdyby terminy te miały w języku potocznym jednoznacznie ustalone znaczenie. Jak wiadomo, tak jednak nie jest. Dlatego ani mówienie o regułach, ani o wynikaniu czy wyjaśnianiu bez jakiegokolwiek relatywizacji nie jest usprawiedliwione.

Ze względu na wymienione wątpliwości traci na jasności na przykład argumentacja Gibsona mająca popierać tezę, iż prawa socjologiczne dotyczące kompleksów czy struktur społecznych są wywodliwe (dają się wydedukować) z praw dotyczących zachowania się jednostek ludzkich (s. 102—106).

Podobne zastrzeżenie budzi występująca w wielu miejscach książki charakterystyka racjonalnego działania. Na s. 53 na przykład znajdujemy następujące określenie: „Człowiek działający w sposób idealnie racjonalny to taki człowiek, który przy danej wiedzy wybiera najlepsze w danych okolicznościach środki dla realizacji swych celów”. Nasuwa się pytanie, kto określa, jakie środki są najlepsze w danych okolicznościach i po czym poznać, jakie środki są w danych okolicznościach najlepsze, zwłaszcza gdy okoliczności są takie, że decyzja co do wyboru środków związana jest z ryzykiem względnie niepewnością. Jak wiadomo, w okolicznościach takich istnieją różne kryteria racjonalnego działania (wyboru). Jeżeli przyjąć, że kryteria poprawnego wyboru w takich sytuacjach określa działający i badany przez nas człowiek, a my domyślamy się owych kryteriów po jego działaniu (wyborze), to wtedy założenie racjonalności nie jest chyba twierdzeniem empirycznym (obalonym), wbrew temu co przyjmuje Gibson (np. na s. 159—160). Jeżeli zaś kryteria te ustala badacz, to — jak już wyżej wspomniano — nieprawdziwa jest sugestia, jakoby dla wszystkich badaczy istniało jedno wspólne kryterium. Można wskazać miejsca w książce Gibsona, które zdają się świadczyć o tym, że autor zdaje sobie sprawę ze wskazanych wyżej trudności; tak można chyba rozumieć uwagi jego o wielości i konfliktowości celów, które występują w każdym prawie działaniu (s. 158, zakończenie paragrafu „Cele i środki” na s. 160). Jednakże zarówno w charakterystyce racjonalnego działania, jak i racjonalnych przekonań zdaje się on przyjmować jakieś obiektywne kryteria racjonalności czy słuszności decyzji (wyboru). Tak więc na s. 43 czytamy: „Na to, aby działanie nasze miało uzasadnienie (rację), to znaczy — dobre uzasadnienie (good reason), nie jest niezbędna prawdziwość naszych przekonań. Wystarczy, aby przekonania nasze były rozsądne przy danej wiedzy”. Podobnie na s. 161 charakteryzuje się racjonalne przekonanie jako oparte „na właściwym uwzględnieniu dostępnych informacji”. Racjonalność określa się więc jako zachowanie rozsądne lub właściwe, tak jak gdyby istniały obiektywne, przez wszystkich przyjęte kryteria rozsądności czy właściwości postępowania w pewnych okolicznościach.

W związku z wywodami autora o racjonalności nasuwa się jeszcze jedna drobna uwaga. Na s. 158—159 Gibson przeciwstawia swoją koncepcję racjonalnego zachowania, w której uwzględnia się dowolne cele człowieka działającego, koncepcji „ekonomistów”, w której, rzekomo, racjonalność rozumie się jako maksymalizację zysku pieniężnego. Przeciwwstawienie to może wprowadzić w błąd niektórych czytelników nie orientujących się, że tak wąskie rozumienie racjonalności (jako maksymalizacji zysku pieniężnego) miało miejsce tylko w teoriach szkoły klasycznej; dzisiejsze rozumienie racjonalnego zachowania jako maksymalizującego lub minimalizującego jakiś indeks, nie różni się zasadniczo od koncepcji przyjętej przez autora,