

## II. PRZEGLĄD PIŚMIENICTWA

### DZIAŁ PRAWNICZY

Bolesław Wiewióra, *Granica polsko-niemiecka w świetle prawa międzynarodowego*, Instytut Zachodni, Poznań 1957 s. 230.

Na konferencji historyków NRD i ZSRR, która odbyła się w Lipsku w końcu listopada 1957 r. z udziałem przedstawicieli nauki wielu innych krajów, stwierdzono słusznie, że nauka historyczna krajów obozu socjalizmu dała się zepchnąć do defensywy i narzucić sobie płaszczyznę dyskusji obroną przez przeciwnika. Wystarczy porównać zarówno ilość, jak i ciężar gatunkowy produkcji naukowej po obu stronach, aby uznać smutną słuszność tego zdania. Niestety, rzucone na konferencji lipskiej twierdzenie, iż sama ta konferencja stanowiła przejaw i zapoczątkowanie „potężnego przeciwnatarcia” nauki krajów socjalistycznych było bardziej gromkie niż zgodne z prawdą. Jest zresztą oczywistym faktem, że w sytuacji, kiedy uczeni nasi mają zaledwie dostęp do ważniejszych publikacji zachodnich, a zgoła żadnego dostępu do materiałów, z jakich korzystają autorzy zachodni (por. niżej!) — nie mówiąc już o warunkach pracy i publikacji — o poważnej rozprawie z nauką zachodnioeuropejską i amerykańską nie ma co marzyć.

Podobnie przedstawia się sprawa w naukowej rozgrywce polskiej z nauką imperialistycznych Niemiec na wszystkich odcinkach badań mających bezpośrednie znaczenie polityczne — przede wszystkim nauk historycznych i prawnych. Także i tutaj ilość i ciężar gatunkowy polskiej produkcji naukowej nie da się porównać z produkcją zachodniemiecką. Świadomie po raz drugi używam określenia „ciężar gatunkowy”, nie zaś „jakość”, albowiem o jakości pracy naukowej rozstrzyga w moim przekonaniu właściwość zastosowanej metody badawczej i obiektywna słuszność uzasadnionego stanowiska — do nadania dawnej pracy odpowiedniego ciężaru gatunkowego wystarczają rozmiary, poważniejsza ilość wykorzystanego materiału i wysiłek myślowy włożony w jego wykorzystanie.

Rozróżnienie to jest tym bardziej tutaj potrzebne, iż w sporze polityczno-naukowym polsko-niemieckim wymienione warunki jakości są po naszej stronie; nasza metoda badawcza, wykorzystująca zdobycze myśli marksistowskiej, pozwala na lepsze wnikanie w istotę zjawisk społecznych; nie musimy się zaś przekonywać, że ani słuszność ani prawda nie są po stronie nauki zachodniemieckiej, która za cel stawia sobie wytłumaczenie, usprawiedliwienie, pomniejszenie czy wręcz przemilczenie zbrodni-czych poczynań imperializmu niemieckiego w przeszłości oraz uzasadnienie jego nowych dążeń hegemonialnych i zaborczych.

Niemniej ta właśnie słuszność zasadniczego stanowiska polskiego we wszystkich niemal kwestiach spornych z Niemcami stała się dla pracowni-

ków naukowych niebezpieczną, pokusą sprowadzającą ich na drogę łatwizny. Słuszność — zdawali się rozumować — broni się sama; nie warto zatem zadawać sobie trudu i nadmiernym wysiłkiem dokumentacyjnym i spekulacyjnym uzasadniać też oczywiście słusznych czy też zbijać też oczywiście niesłusznych.

To merytorycznie błędne i nienaukowe, nader wygodne, a politycznie niezwykle niebezpieczne stanowisko doprowadziło do całkowitej nieobecności czy quasi-nieobecności nauki polskiej w dziedzinach, w których nauka zachodnioniemiecka prezentować może liczne i gruntownie udokumentowane prace. Przez quasi-nieobecność rozumiem publikacje ograniczające argumentację bądź do nieudokumentowanych stwierdzeń, bądź do zwykłych epitetów pod adresem przeciwnika i jego — zwykle nieznaney — argumentacji.

Jeśli chodzi o najważniejsze dla Polski zagadnienie prawnomiędzynarodowe — problem granicy Odry-Nysy — to o ile po stronie niemieckiej obserwować można było żwawą krzątanicę naukowców, popularyzatorów i zwykłych agitatorów prasowych i wiecowych, o tyle po naszej stronie przez szereg lat od ukazania się w 1947 r. pracy Kłafkowskiego<sup>1</sup> panowało głucho milczenie. Przerwał je dopiero<sup>2</sup> uczeń Kłafkowskiego, Bolesław Wiewióra, ogłaszając zrazu kilka dobrze przygotowanych artykułów<sup>3</sup>, a w roku ubiegłym gruntowne studium o *Granicy polsko-niemieckiej w świetle prawa międzynarodowego*.

Zagadnienie to powinno było już od dawna otrzymać swoją monografię i nie jest oczywiście winą autora, który należy do młodszego pokolenia naszych specjalistów, że praca jego przychodzi niejako w ostatniej chwili. Tymczasem bowiem narosła już nie tylko ilościowo, ale i jakościowo ogromna literatura po stronie przeciwnej, wysuwając czy wręcz tworząc nowe teorie i tezy, z którymi czas najwyższy się rozprawić. Stąd też przestrzec należałoby najusilniej innych naszych specjalistów przed spoczęciem w tej dziedzinie na laurach ... cudzych. Na analizę naukową ze strony polskiej, jako najbardziej zainteresowanej, czekają takie twory niemieckiej nauki o tendencjach rewizjonistycznych, jak „prawo do stron rodzinnych” (*Recht auf die Heimat*) oraz takie ściśle z zagadnieniem naszych granic związane kwestie, jak prawo samostanowienia w najnowszym prawie międzynarodowym i najnowszej doktrynie prawno-politycznej, jak zagadnienie bezpieczeństwa Europy środkowo-wschodniej, jak rozszczenia hegemonialne i tendencje nacjonalistyczne zachodnioniemieckiej doktryny prawnomię-

<sup>1</sup> Alfons Kłafkowski, *Podstawy prawne granicy Odra-Nisa na tle umów: jałtańskiej i poczdamskiej*, Instytut Zachodni, Poznań 1947, ss. 99.

<sup>2</sup> Nieliczną istniejącą literaturę czasopiśmienną wylicza autor omawianej pracy w przyp. 2 na s. 2.

<sup>3</sup> *Zagadnienie przesiedleńców niemieckich w świetle prawa międzynarodowego*, „Przegląd Zachodni”, 1952, nr 7/8; *Umowy graniczne między Polską a Niemiecką Republiką Demokratyczną*, tamże, 1953, nr 4/5; *Poczdamskie decyzje o granicy Odra-Nysa Łużycka*, tamże, 1955, nr 5/6; *Granica na Odrze i Nysie Łużyckiej jako element stabilizacji pokoju i bezpieczeństwa w Europie*, tamże, nr 9/12; *Sprawa granicy polsko-niemieckiej w rokowaniach wielkich mocarstw podczas drugiej wojny światowej*, tamże 1956, nr 3/4; *Podłoże powojennego układu terytorialnego Niemiec i Polski*, tamże, nr 9/10.

dzynarodowej i politycznej oraz służące im za pokrywkę teorii „europejskie” i „federalistyczne”, teoria „zatarcia granic” itd. Zasadnicza rozprawa z zachodnioniemiecką doktryną prawnomiędzynarodową i polityczną czeka nas choćby dlatego, iż w doktrynie tej pojawiła się już teza, że i przyszła konferencja pokojowa nie jest w mocy zatwierdzić obecnej granicy polsko-niemieckiej, a czyniąc tak naruszy jakoby podstawowe zasady prawa narodów<sup>4</sup>. Innymi słowy, strona zachodnioniemiecka, negując granicę Odry-Nisy i głosząc „istnienie Rzeszy Niemieckiej w granicach z 1937 roku” wobec braku traktatu pokojowego zatwierdzającego nowy układ stosunków — z góry już ustosunkowuje się negatywnie do tego traktatu, o ile miały on wypaść na niekorzyść jej roszczeń. Paralele z prowadzonymi zresztą nadal przez zachodnioniemieckich autorów wszelkiego kalibru atakami na poprzedni traktat pokojowy i tym samym na każdą granicę wschodnią, której imperializm niemiecki nie życzy sobie uznać, rzucają się w oczy. Wymagają one jednak gruntownej i wszechstronnej analizy i dokumentacji naukowej, ażebyśmy mogli ukazać je światu w sposób niezbitnie przekonujący.

Jednym słowem pragnąć należy, ażeby omawiana tu praca nie podzieliła losów wspomnianej rozprawy Klafkowskiego, to znaczy aby nie pozostała osamotniona na nowe dziesięć lat. Tym bardziej, że zagadnienie granicy naszej z Niemcami, choćby i najszerzej pojęte, nie jest jedyną interesującą nas kwestią z tej dziedziny. Przeciwnie, interesować nas musi, jako wpływające na nasze losy, każde zagadnienie prawnomiędzynarodowe i każde w ogóle zagadnienie międzynarodowe dotyczące Niemiec, czy będzie wkraczało w dziedzinę prawną, ekonomiczną, czy ściśle polityczną. W tym ostatnim względzie mam na myśli nie sprawę programu politycznego, którego ustalenie nie należy do świata nauki, lecz tragicznie u nas zaniedbaną dziedzinę wiedzy o polityce i stosunkach międzynarodowych.

Co prawda usunięcie tych zaniedbań nie zależy wyłącznie od pracowników nauki. Wspomnianą już sytuację nauki polskiej w dziedzinie badań o najwyższej doniosłości dla naszego bytu państwowego i narodowego ilustruje smutnie następujący przypisek autora cytowanej pracy:

„Autor miał poważne trudności w dotarciu do materiałów i dokumentów niezbędnych dla niniejszej pracy. Miarą trudności może być fakt, że w niektórych przypadkach mógł posłużyć się jedynie wyciągami z dokumentów cytowanych przez innych autorów, czasami musiał się oprzeć na tłumaczeniach w obcych językach. Niemożliwość sprawdzenia oryginalnych tekstów niektórych dokumentów rodzi niebezpieczeństwo nieścisłości. Za ewentualne usterki na tym odcinku autor odpowiedzialności ponosić nie może”<sup>5</sup> (s. 3, przyp. 5).

A przecież nikt nie będzie w stanie zaprzeczyć, że: „Zagadnienie gra-

<sup>4</sup> Por. Herbert Kraus, *Die Oder-Neise-Linie. Eine völkerrechtliche Studie*, Köln 1954, i omówienie W. Conzego, „Historische Zeitschrift”, 1955, t. 180, z. 1.

<sup>5</sup> Tak np. autor nie miał dostępu do publikacji *The Problem of Germany*, wyd. Royal Institute of International Affairs, London 1945, zawierającej m. in. wyniki badań grupy rzeczoznawców angielskich, studiujących podczas wojny problem Niemiec. Pracy tej nie posiada biblioteka Instytutu Zachodniego!

Z drugiej strony, jak wykażemy, autor w pewnych wypadkach sam nie jest bez winy.

nicy na Odrze i Nysie Łużyckiej jest niewątpliwie życiowym problemem dla Polski, ale ponadto jest ono jak najściślej związane z zagadnieniem pokoju i bezpieczeństwa międzynarodowego" (s. 5).

Co do autora omawianej pracy nie ma powodu obawiać się spoczęcia na laurach pierwszej książki, albowiem rzetelna pracowitość, jaka cechuje jego dotychczasowe publikacje, pozwala żywić najlepsze nadzieje co do obfitości dalszych. Laury zaś owe należą mu się niewątpliwie, bo uczciwie na nie piórem zarobił. Praca napisana jest z wszechstronną znajomością rzeczy ze znacznym wysiłkiem tak dokumentacyjnym, jak i twórczym i stara się ująć zagadnienie możliwie wyczerpująco.

Podzielona jest na dwie części, z których pierwsza zajmuje się genezą samej granicy Odry-Nysy w jej kolejnych etapach aż po konferencję jałtańską. Jak wiadomo, jest to również zagadnienie, któremu wiele uwagi poświęca nauka rewizjonistów niemieckich, starając się zdyskredytować koncepcję tej granicy u samych jej źródeł. Część druga, dotycząca podstaw prawnych istniejącej granicy polsko-niemieckiej, analizuje najpierw zmiany terytorialne i ogólny układ stosunków prawnych w społeczności międzynarodowej po drugiej wojnie światowej, oparty na układach jałtańskich i poczdamskich. Dalej mamy analizę formalno-prawną układów poczdamskich jako podstawy prawnej granicy na Odrze i Nysie Łużyckiej oraz analizę podstaw prawnych przesiedlenia ludności niemieckiej.

Tu autor wykazuje niezbicie, że przesiedlenie ludności niemieckiej za Odrę i Nysę Łużycką nie było „straszną zbrodnią polsko-radziecką”, jak to usiłuje wmówić światu propaganda rewizjonistyczna i jej poplecznicy w różnych krajach, lecz przedsięwzięciem międzynarodowym, mającym za sobą poparcie wszystkich mocarstw, przy czym „przesiedlenie ludności niemieckiej miało na celu uniknięcie w przyszłości konfliktów międzynarodowych na tle mniejszości narodowych, było więc także środkiem zabezpieczenia pokoju w nowym układzie stosunków powojennych” (s. 26).

Churchill oświadczył w Izbie Gmin 15 grudnia 1944: „Projektuje się całkowite wysiedlenie Niemców z obszarów przejętych przez Polskę na zachodzie i północy. Wysiedlenie będzie bowiem sposobem o ile jesteśmy w stanie to przewidzieć, najbardziej zadowalającym i trwałym. Nie będzie owej mieszaniny ludności stwarzającej nie kończące się trudności, jak to się dzieje w Alzacji i Lotaryngii”<sup>6</sup> (cyt. s. 49/50).

<sup>6</sup> Nie miejsce tutaj na omówienie wszystkich niemieckich planów wysiedleń w XX w., ale w związku ze wzmianką Churchilla o Alzacji i Lotaryngii warto może przypomnieć, że w 1912 r. wpływowy przywódca Związku Panteutońskiego (Alldeutscher Verband), prekursor NSDAP Heinrich Class, domagał się bezwzględnego wysiedlenia z Alzacji i Lotaryngii wszystkich osób — bez względu na pochodzenie niemieckie — które nie złożą i nie dotrzymają publicznej obietnicy, że opowiedzą się otwarcie i bezwzględnie za Rzeszą Niemiecką, że nie będą używały języka francuskiego ani w domu, ani poza domem (przy czym zobowiązanie to miało się rozciągać na całą rodzinę) i że nie będą czytały gazet, czasopism ani książek sprowadzanych z Francji. Umieszczenie dzieci w zakładach naukowych we Francji, Belgii i francuskiej Szwajcarii miało być równoznaczne z opcją na rzecz Francji i stanowić podstawę wysiedlenia. (Heinrich Class, pseud.:) Daniel Frymann, *Wenn ich der Kaiser wär'*,

Anglicy i Amerykanie łączyli ściśle od początku przesunięcie granicy z przesiedleniem ludności (s. 58).

W kolejnych rozdziałach autor bada dzisiejszą sytuację prawną i polityczną granicy polsko-niemieckiej w jej poszczególnych elementach, omawiając zagadnienie uznania tej granicy, zagadnienie delimitacji, układy graniczne Polski z Niemiecką Republiką Demokratyczną i stosunek sprawy granicy polsko-niemieckiej do sprawy przyszłego traktatu pokoju. Wreszcie omawia zwięźle chroniące polską granicę zachodnią układy polityczne z wojskowe.

Rezultatem wszechstronnej analizy jest ustalenie, że mocarstwa chciały w Poczdamie stworzyć i stworzyły granicę, nie zaś linię tymczasową, jak twierdzi propaganda rewizjonistyczna, i że stworzenie tej granicy było uzasadnione względami bezpieczeństwa i pokoju międzynarodowego.

Tutaj za myśl bardzo szczęśliwą uznać należy zamieszczenie po tekście oryginalnych mapek niemieckich wykazujących wbrew woli ich twórców, że przedwojenne wschodnie granice Niemiec stanowiły naturalną bazę napastniczej i zaborczej ekspansji Rzeszy Niemieckiej na wschód, północny wschód i południowy wschód od jej ówczesnych posiadłości.

Autor wykazuje również, że odmowa ostatecznego uznania granicy Odry-Nisy przez mocarstwa zachodnie wynika z przyczyn politycznych, późniejszych niż Układ Poczdamski, i stanowi niejako dorabianie do tego układu swoistej interpretacji *ex post*, sprzecznej z pierwotnym, niezbitcie udokumentowanym stanowiskiem tych mocarstw.

Książka zawiera też obfity materiał polemiczny, aczkolwiek rozprawiając się z głównymi tezami naukowymi o tendencji rewizjonistycznej, autor ustrzegł się wpadnięcia w samą tylko polemikę i przewagę mają w pracy pozytywne stwierdzenia naukowe.

Można by wliczyć wiele słusznych i trafnych spostrzeżeń autora, który nie tylko czerpie ze źródeł, ale i potrafi myśleć i wnioskować samodzielnie. Niemniej w interesie zarówno następnego wydania, jak i przygotowywanego już wydania angielskiego należy zwrócić uwagę na szereg mniejszych czy większych usterek i niedociągnięć.

Najmniej groźny, choć czasem przykry charakter mają usterki stylistyczne i terminologiczne. I tak po polsku nie mówi się „daleko nie jest tak doniosła” (s. 5), bo to fatalny germanizm, lecz „nawet w przybliżeniu ...”. Zdanie „Polska, która zapobiegnie temu, żeby to nie powtórzyło się więcej” (s. 22) ma sens przeciwny do zamierzonego; winno być „Polska, która zapobiegnie temu, aby to się powtórzyło”, a należałoby poszukać zgrabniejszego sformułowania, którego (chodzi o tłumaczenie, a oryginału

*Politische Wahrheiten und Notwendigkeiten*, Dritte Auflage, 11. bis 15. Tausend, Dieterich'sche Verlagsbuchhandlung, Theodor Weicher, Leipzig 1912, ss. 235 — s. 85.

W wydaniu powojennym, które doprowadziło nakład tej b. popularnej w Niemczech książki do 35 tys. nakładu (*Das Kaiserbuch*, Siebente Auflage, 31. bis 35. Tausend, ditto 1925) cytowany ustęp opuszczono, zapewne z uwagi na ówczesne niemieckie skargi na „prześladowanie” mniejszości niemieckich i wysiedlanie niemieckich optantów. Wszelako egzemplarz wydania przedwojennego z 1912 r., znajdujący się w moim posiadaniu, stanowił, jak wynika z dedykacji, podarek gwiazdkowy jeszcze w 1926 r.

nie mam przed sobą) zaproponować nie mogę. „Okres kulminacyjnego punktu” (s. 46), to bardzo niezręczne wyrażenie. „Rząd Dönitza też się różnił charakterem od rządu swego poprzednika” (s. 87) to zdanie sformułowane nielogicznie. Bądź po prostu „od swego poprzednika” (wtedy słowo „poprzednik” będzie oznaczało rząd Hitlera) bądź „od rządu jego poprzednika” (wtedy „jego” będzie się odnosiło do Dönitza, a „poprzednik” do samego Hitlera). Strona 105, ust. 2: powinno być „która ... przystępowała” (nie które ... przystępowały”, bo podmiotem zdania jest „piąta kolumna”. Strona 99: winno być „nimi”, bo chodzi o Ziemię Odzyskane. Użycie ironicznego terminu „Bizonia” (s. 140) razi w poważnej pracy naukowej. Wreszcie nie „uważa ... jako ostatecznej”, lecz „uważa za ostateczną” (s. 153).

W paru wypadkach zawiodła wyraźnie korekta — przy czym jednak przypomnieć należy, że istnieje instytucja korekty autorskiej! I tak na s. 96 w najnieodpowiedniejszym miejscu opuszczono — w cytacie z podstawowego dokumentu! — słowo „dawnego”, które ma tu znaczenie zasadnicze i na którym autor następnie opiera swój wywód. Na s. 206 straciliśmy cały wiersz tekstu przez mylne wstawienie wiersza z następnego ustępu.

Autor ulega rozpowszechniającej się manierze cytowania publika-cji, nie zaś właściwego źródła. Tak np. na s. 86 cytuje „poglądy amerykańskie”, po czym do przytoczonego zdania znajdujemy tylko odsyłacz: „Quellen”, s. 50. Jeżeli cytuje się dokument ze zbioru, nie wystarczy podać strony zbioru, lecz należy dokładnie objaśnić, czyje słowa lub czyją opinię się przytacza.

Na s. 6 autor słusznie stwierdza, że istotnym celem prawnej argumentacji rewizjonistów jest m. in. „przygotowanie do wznowienia ekspansji”, jednakże niesłusznie wprowadza tu ograniczenie mówiąc o ekspansji „na wschód”. Odrodzony imperializm niemiecki nawiązuje do wszystkich tradycyjnych kierunków swojej ekspansji; podkreślenie i udokumentowanie tego w pracy wzmocniłoby wagę stwierdzenia, że granica Odry-Nysy jest elementem stabilizacji pokoju i bezpieczeństwa. Należało także mocniej podkreślić, że „granica z 1937 r.” stanowi jedynie najbardziej oficjalne roszczenie rewizjonistów niemieckich; już roszczenia półoficjalne sięgają po granice z 1914 i 1940 r. Udokumentowanie tego podbudowałoby słuszne stwierdzenie autora, że „powojenny rewizjonizm i imperializm niemiecki, który bez względu na przegraną wojnę wytrwale zmierza do uzyskania dokinacji Niemiec w Europie, w gruncie rzeczy nie różni się od hitlerizmu celami, lecz jedynie metodami ekspansjonistycznej polityki” (s. 116).

Wspomnienie o „bismarkowskiej tezie niedopuszczenia do odrodzenia państwa polskiego” (s. 19) z powołaniem się wyłącznie na pracę E. Wisemann o „Wschodnich sąsiadach Niemiec” ma charakter pewnego niedbalstwa. Autor powinien był sięgnąć po łatwo mu dostępne oryginały i dać choćby zestawienie odpowiednich wypowiedzi Bismarcka powtarzających się wielokrotnie w ciągu całej kariery politycznej tegoż. Wypowiedzi te są nadal cytowane przeciw Polsce w propagandzie zachodniemieckiej!

Nie jest ścisłe, że „we wcześniejszej praktyce państw rekompensata (czy kompensacja) występowała w związku ze zmianami terytorialnymi tylko jako odpłata pieniężna” (s. 65).

Pojęcie kompensacji w praktyce dyplomatycznej epoki imperializmu oznaczało również przyznanie państwu A „prawa” do zagarnięcia cudzych ziem jako kompensację za także terytorialne wzbogacenie się państwa

B, a zatem swoiste pactum in detrimentum tertii seu tertiorum. Na takiej zasadzie oparte już były w pewnej mierze traktaty rozbiorowe między zaborcami ziem polskich. Niech wolno będzie zauważyć, że prawnicy-międzynarodowcy winni jeszcze więcej okazać zainteresowania historii społeczności międzynarodowej od strony nie tylko dogmatycznej ...

Błędne jest twierdzenie, że „Volksdeutsche” stanowili grupę „obywateli polskich, którym władze hitlerowskie przyznały obywatelstwo niemieckie” (s. 103). Autor nie zapoznał się tu dokładnie z pracą Pospieszalskiego, którą sam przytacza. „Volksdeutsche” były to właśnie osoby rzeczywistej lub rzekomej narodowości niemieckiej, które tą nazwą odróżniano od obywateli Rzeszy (Reichsdeutsche).

W okresie bezpośrednio następującym po konferencji poczdamskiej amerykańskim gubernatorem wojskowym w Niemczech nie był jeszcze gen. Clay (s. 149/50), lecz gen. Eisenhower, a po nim gen. McNarney. Clay objął to stanowisko dopiero w 1947 r. Należałoby podać dokładną datę cytowanego oświadczenia Clay'a i stanowisko, jakie wówczas zajmował.

Mówiąc o „ludności polskiej, która osiedliła się na Ziemiach Odzyskanych i wraz z pozostałą na tych ziemiach tzw. ludnością autochtoniczną zaludniła je i zagospodarowała” (s. 201), trzeba po pierwsze wyjaśnić, że ludność autochtoniczna jest również polska, a po drugie podać liczbę Polaków zamieszkujących dzisiaj Odzyskane Ziemie Zachodnie.

Powyższe zarzuty nie umniejszają jednak zasadniczej zasługi autora ani wartości jego pracy, która wzbudziła już duże zainteresowanie także i poza Polską, w ośrodkach Polonii zagranicznej. Należy jej życzyć szerokiego rozpowszechnienia w światowych kołach naukowych, zdanych dotąd jednostronnie na pastwę propagandy rewizjonistycznej lub na samodzielne, bez naszej pomocy (jak w przypadku Elisabeth Wiskemann), szukanie prawdy o zagadnieniach Europy środkowo-wschodniej.

Andrzej J. Kamiński

Eduard Noël Martine, *L'option entre la responsabilité contractuelle et la responsabilité délictuelle*, Paris 1957, R. Pichon et R. Durand-Auzias, ss. 211.

Stosunek odpowiedzialności ex contractu do odpowiedzialności ex delicto jest zagadnieniem, którym od czasu wejścia w życie C. c. zajmuje się zarówno doktryna, jak judykatura francuska. Zapatrywania są w tym względzie bardzo podzielone i często sprzeczne, tak że słusznie się żali jeszcze w 1931 r. André Brun<sup>1</sup>, że w dziedzinie tej panuje zupełny chaos. Jednakowoż z tego chaosu — zwłaszcza w ostatnich dziesiątkach lat — zaczyna się wyłaniać pewna tendencja już bardziej zdecydowana i tym objawem zajmuje się omawiana praca.

Rozwiązanie zagadnienia zbiegu przepisów o odpowiedzialności kontraktowej i deliktualnej może teoretycznie nastąpić w trojaki sposób: albo przyjmuje się, że oba te rodzaje odpowiedzialności są ściśle rozgraniczone, tak że nigdy nie mogą wystąpić równocześnie czyli kumulatywnie, albo

<sup>1</sup> Por. André Brun, *Rapports et Domaines des Responsabilités Contractuelle et Delictuelle*, Paris 1931 (Sirey), s. 5.

też dopuszcza się możliwość, że w pewnych przypadkach można zastosować jedną i drugą odpowiedzialność i wtedy dzieje się to albo na podstawie wyboru (option) uprawnionego lub sądu orzekającego o roszczeniu, albo uprawniony względnie sąd może oprzeć się kumulatywnie na obu rodzajach przepisów wybierając spośród nich te, które są dla uprawnionego najkorzystniejsze. W pierwszym przypadku używa nauka francuska terminu rozgraniczenia (delimitation), w drugim wyboru (l'option), w trzecim kumulacji (cumul).

Tak zwana doktryna klasyczna, która wytworzyła się w ciągu całego XIX w., znalazła swój najdoskonalszy wyraz około 1885 r. w pismach belgijskiego prawnika M. Sainctlette<sup>2</sup> stała zdecydowanie na gruncie zupełnego rozdziału odpowiedzialności ex contractu od odpowiedzialności ex delicto, tak dalece, że uznawała te dwa rodzaje odpowiedzialności za zupełnie różne instytucje prawne posługujące się terminami o zupełnie odmiennym znaczeniu. W szczególności wina jest czymś innym przy odpowiedzialności deliktualnej, a innym przy kontraktowej. Przy takim rozróżnieniu nie było miejsca na skrzyżowanie się tych dwóch rodzajów odpowiedzialności, ponieważ przyjęcie jednej z nich tym samym wykluczało możliwość zastosowania przypisów odnoszących się do drugiej. Praktycznie szczególnie doniosłą była konsekwencja, że w razie istnienia odpowiedzialności wynikającej z umowy nigdy nie można było zastosować przepisów o odpowiedzialności za czyny niedozwolone. Przeciw doktrynie klasycznej podniosła się z końcem XIX w. i początkiem XX w. silna opozycja, wykazująca, że między odpowiedzialnością ex contractu i ex delicto nie istnieje tak wielki rozdział, by można wykluczyć zupełnie zastosowanie przypisów dotyczących jednej do drugiej. Niektórzy autorzy poszli nawet w tym kierunku tak daleko, że twierdzili, iż w ogóle istnieje tylko jeden typ odpowiedzialności wspólny zarówno dla odpowiedzialności ex contractu, jak ex delicto, a mianowicie: odpowiedzialność uregulowana z art. 1382 in. C. c., tj. odpowiedzialność ex delicto. Przepisy zaś o odpowiedzialności ex contractu mają charakter tylko legis specialis, normującej odmiennie tylko pewne szczegóły tej odpowiedzialności, która poza tym podpada pod przepisy legis generalis. Równocześnie judykatura zaczęła stosować przepisy art. 1382 i n. C. c. do odpowiedzialności ze stosunków zobowiązaniowych tam gdzie sama odpowiedzialność ex contractu okazała się niewystarczającą i nie broniła należycie interesów poszkodowanego. Dotyczyło to zwłaszcza stosunków wynikających z bardzo doniosłych społecznie i gospodarczo umów o transport (także morski), pracę, wychowanie, ważności klauzul umownych wykluczających odpowiedzialność, uprawnień spadkobierców ofiary wypadków itp. Judykatura chytała się tu najrozmaitszych środków (jak np. dorozumiane przyjęcie obowiązku zapewnienia bezpieczeństwa w umowach o transport), lecz najczęściej znajdowała wyjście z trudnej przez zastosowanie przepisów o odpowiedzialności deliktualnej.

Na tym tle wyrosły w nauce dwie dalsze doktryny, a mianowicie wyboru, czyli opcji, i kumulacji. Ta ostatnia znalazła w teorii niewielu zwolenników. Zarzucono jej słusznie, że jest czynnikiem prawdziwej anarchji prawnej<sup>3</sup>, ponieważ dozwala na zastosowanie dwóch odrębnych systemów

<sup>2</sup> M. Sainctlette, *De la responsabilité et de la garantie*, 1884.

<sup>3</sup> A. Brun, l. c., s. 380—387.



odpowiedzialności do tego samego stosunku prawnego między tymi samymi osobami.

Pozostały przeto na placu właściwie tylko dwa zapatrywania na stosunek odpowiedzialności *ex delicto* i *ex contractu*, a mianowicie: ścisłego rozgraniczenia tych dwóch odpowiedzialności i wyboru czyli opcji. Słuszność i zasadność tych dwóch teorii rozważa właśnie autor w omawianej książce.

Różnice w skutkach prawnych między odpowiedzialnością *ex contractu* a *ex delicto* są znaczne. Każda z nich ma swoje zalety i wady. Jednakowoż trzeba zwrócić uwagę na to, że odpowiedzialność *ex contractu* zależy od rodzaju i treści umowy i nie jest terminem tak jednoznaczny jak odpowiedzialność *ex delicto*. Dlatego też różnice co do stopnia winy nie są istotne, ponieważ tylko przy niektórych zobowiązaniach umownych wykluczona jest odpowiedzialność za *culpa levis*. Również różnica co do ciężaru dowodu nie jest tak wielka, jak się na pierwszy rzut oka wydaje. Wprawdzie wierzyciel nie potrzebuje dowodzić winy dłużnika i ma jedynie wykazać fakt niewykonania przez dłużnika zobowiązania. Jednakowoż to wystarczy tylko wówczas, jeśli chodzi o świadczenie ściśle określonego wyniku, jak np. dania jakiejś rzeczy. Tam gdzie dłużnik jest zobowiązany tylko do staranności, musi wierzyciel wykazać, na czym polega jego brak staranności, co wkracza już w dziedzinę winy. A zatem także rozłożenie ciężaru dowodu zależy od rodzaju i treści zobowiązania umownego. Natomiast istotne różnice między odpowiedzialnością deliktową a kontraktową istnieją co do terminów przedawnienia, które przy odpowiedzialności za czynny karalne są znacznie krótsze. Dalsze różnice zachodzą z uwagi na normy prawa międzynarodowego prywatnego, które do odpowiedzialności kontraktowej nakazują stosować *lex contractus*, a do deliktowej — prawo miejsca popełnienia deliktu. Jedynie odpowiedzialność kontraktowa pozwala wierzycielowi korzystać z ustanowionych zabezpieczeń. Tylko co do tej odpowiedzialności może nastąpić *prorogatio fori*.

Natomiast przy odpowiedzialności deliktowej może powstać odpowiedzialność solidarna kilku osób, nie potrzeba postawienia dłużnika w zwłokę, istnieje możliwość uzyskania pełnego odszkodowania, a nie tylko szkód, które dłużnik przewidział lub mógł przewidzieć w chwili zawarcia umowy i wreszcie nieskuteczność wszelkich klauzul umownych wykluczających lub ograniczających odpowiedzialność. Te różnice sprawiają, że poszkodowany, który nie może uzyskać odszkodowania na podstawie odpowiedzialności kontraktowej, jest nieraz bardzo zainteresowany w tym, by mieć możliwość powołania się na odpowiedzialność deliktową.

Odpowiedzialność kontraktowa ma swe źródło w woli stron i opiera się na zasadzie wolności umów, natomiast odpowiedzialność deliktowa jest niezależna od woli stron i podstawę jej stanowi zasada porządku publicznego.

Trudności rozwiązania zagadnienia wyboru (opcji) leżą w tym, w jaki sposób pogodzić te dwie przeciwstawne zasady. Tak postawiwszy problem, autor dzieli swe rozważania na dwie części, a mianowicie na omówienie stosunku zasady wolności umów do odpowiedzialności deliktowej i zasady porządku publicznego do odpowiedzialności kontraktowej.

Część pierwsza podzielona jest na cztery rozdziały dotyczące wykładni woli stron i ograniczenia dziedziny odpowiedzialności kontraktowej, od-

powiedzialności strony za własne czyny, odpowiedzialności strony za rzeczy znajdujące się pod jej pieczęcią i osoby, za które odpowiadają i wreszcie odpowiedzialności wobec zastępcy prawnego drugiej strony. Rozpatrzywszy szczegółowo zarówno literaturę, jak i judykaturę odnoszącą się do tych zagadnień, autor dochodzi do wniosku, że jeśli stronie, która zawarła umowę, ma być dana do wyboru możliwość zastosowania zamiast odpowiedzialności kontraktowej — deliktowej, to nie może się żadną miarą pogodzić z zasadą wolności umów, nakazującą poszanowanie woli stron, które zawierając umowę mogły się liczyć tylko z odpowiedzialnością kontraktową. Jednakowoż wolność umów nie może być nieograniczona. Strony zawierające umowę muszą się też liczyć z porządkiem publicznym. W jakiej mierze może to wpłynąć także na ukształtowanie ich odpowiedzialności względem siebie — jest przedmiotem rozważań drugiej części. Obejmuje ona cztery rozdziały traktujące o porządku publicznym i formowaniu umowy, o wyborze (opcji) w przypadku rozmysłu i ciężkiego niedbalstwa, dalej — w razie czynu karalnego i wreszcie o opcji i klauzulach nieodpowiedzialności. Po szczegółowej analizie tych wszystkich przypadków dochodzi autor do wniosku, że i tutaj nie jest konieczne stosowanie odpowiedzialności deliktowej. Jeśli bowiem chodzi o zawarcie umowy i formowanie jej treści, to zasada porządku publicznego znajduje dostateczny wyraz w przepisach o zdolności osobistej, ochronie osoby i wolności, o przyczynie (causa) umów i o sankcjach dotyczących zobowiązania sprzeciwiającego się prawu lub moralności. Przy odpowiedzialności za działanie rozmyślne i ciężkie niedbalstwo dłużnik w złej wierze jest tak surowo traktowany, że odpowiedzialność *ex delicto* niewiele tu mogłaby dodać rygorów. Nawet w przypadku czynu karalnego i dochodzenia roszczeń przed sądem karnym w drodze postępowania adhezyjnego, pewne zastosowanie przepisów o odpowiedzialności deliktowej wynika raczej z właściwości procedury karnej, a nie z opcji. Najwięcej trudności sprawiają klauzule zwalniające od odpowiedzialności. Trybunały stoją na stanowisku ważności tych klauzul, o ile dotyczą odpowiedzialności za lżejsze niedbalstwo, natomiast odmawiają im skuteczności, jeśli chodzi o rozmysł lub ciężkie niedbalstwo. Zdaniem jednak autora, nie zachodzi tu przypadek wyboru odpowiedzialności, lecz nieważności klauzuli umownej sprzeciwiającej się zasadom moralności.

W konkluzji oświadcza się autor stanowczo przeciw dopuszczalności wyboru (opcji) rodzaju odpowiedzialności. Prawo cywilne francuskie uznaje zupełną niezależność odpowiedzialności kontraktowej od deliktowej w tym celu, by zapewnić uznanie zobowiązaniom zaciągniętym przez strony. Dzieje się to z woli ustawodawcy, który zezwolił, by umowy były źródłem zobowiązań. Wkroczenie do tego autonomicznego stosunku odpowiedzialności deliktowej spowodowałoby tylko chaos i zaburzenie porządku umownego. Tak jasno i mocno sformułowane tezy końcowe stawiają autora w rzędzie najbardziej skrajnych przeciwników wyboru odpowiedzialności, a równocześnie gorących zwolenników ich rozgraniczenia. Co więcej, autor stara się dać temu rozgraniczeniu głębsze uzasadnienie sięgające do fundamentów burżuazyjnego prawa cywilnego, a w szczególności do zasady wolności umów. Z zapatrywaniami swymi autor nie jest odosobniony. Zasada opcji miała w literaturze i judykaturze pewne powodzenie z końcem XIX i z początkiem XX w. Wobec przestarzałego ustawodawstwa w niektórych dzie-

dzinach obrotu gospodarczego posłużyła ona jako tymczasowy środek zaradczy. Z chwilą jednak zmodernizowania tego ustawodawstwa i dostosowania go do potrzeb bieżących, konieczność tego paliatywu odpadła. Stąd też na całym froncie widzimy odwrót od opcji. Jeśli porównamy stan rzeczy z czasem około roku 1930 z obecnym, to widać, że ewolucja doktryny czyni w tym kierunku szybkie postępy. Wolniej nadaża za nią judykatura, w której nawet w najnowszej dobie można jeszcze spotkać wyroki oparte na opcji, jednakowoż ogólna tendencja orzecznictwa idzie także w kierunku ścisłego rozgraniczenia odpowiedzialności.

Czy oznacza to nawrót do doktryny klasycznej? Sądząc powierzchownie można by odpowiedzieć twierdząco. Niewątpliwie, rozgraniczenie odpowiedzialności kontraktowej i deliktowej było podstawą doktryny klasycznej, która słała tak daleko, że przyjmowała jakościową różnicę między tymi dwoma rodzajami odpowiedzialności. Powodowało to duże trudności w zaszeregowaniu odpowiedzialności za zobowiązania wynikające z jakby umów oraz odpowiedzialności z tytułu ryzyka, która tymczasem znalazła szersze zastosowanie. Doktryna obecna w przeważającej mierze stoi na gruncie jedności odpowiedzialności cywilnej, która — jak się wyraża jeden z autorów — ma jak Janus podwójne oblicze<sup>4</sup>, zależnie od tego czy stanowi sankcję umowy, czy deliktu. W tym ujęciu rozgraniczenie tych obu odpowiedzialności natrafia na większe trudności, gdyż różnice między nimi zachodzące rysują się mniej wyraźnie. Stąd też i uzasadnienie rozgraniczenia musi się posługiwać innymi argumentami niż powołaniem się na różnicę jakościową w doktrynie klasycznej. Motywacja wychodzi poza teksty ustaw i technikę prawniczą, a sięga głębszych fundamentów samego ustroju społecznego, czego przykładem jest także próba autora oparcia rozgraniczenia odpowiedzialności na zasadzie wolności umów.

*Alfred Ohanowicz*

Jan Wasilkowski, *Prawo rzeczowe w zarysie*, Warszawa 1957, ss. 408<sup>1</sup>.

Kiedy przeczytałem recenzję o podręczniku *Prawo rzeczowe w zarysie*, napisaną przez prof. dra Jana Gwiazdomorskiego, a ogłoszoną w numerze 2 miesięcznika „Nowe Prawo” z roku 1958, przekonałem się, że nie poruszono w niej kwestii, która wymaga omówienia.

W zasadzie podzielam wysoką ocenę ogólną, jaką dał podręcznikowi prof. Gwiazdomorski. Jednakowoż wypada mi zwrócić uwagę na dwa sposoby, jakie autor podręcznika stosuje w przedstawieniu poszczególnych instytucji prawa rzeczowego. Inaczej przedstawiono własność niż ograniczone prawo rzeczowe. Wykład tych ostatnich został oparty na dogmatycznej analizie materiału, ustawodawczego, a przy okazji omawiania poszczególnych instytucji przepleciono analizę w odpowiednich miejscach rozważaniami na temat podłoża społeczno-ekonomicznego norm prawnych. Oprócz

<sup>4</sup> L. c., s. 103.

<sup>1</sup> Niniejsza recenzja została napisana jeszcze przed ukazaniem się artykułu prof. dra A. Chełmońskiego pt. Książka o *prawie rzeczowym*, „Państwo i Prawo” 1958, z. 5/6.

tego został dodany specjalny ustęp poświęcony funkcjom społeczno-gospodarczym danej instytucji. W ten sposób przedstawiono instytucje użytkowania, służebności gruntowych, hipoteki, zastawu i ksiąg wieczystych. Inne instytucje ograniczonych praw rzeczowych, choć nie posiadają odrębnego ustępu o ich funkcji społeczno-gospodarczej, są przedstawione w podobny sposób.

Autor rozpoczyna omawianie każdej z tych instytucji od przedstawienia definicji, którą tylko w przypadku użytkowania powtórzył za tekstem ustawowym (art. 130 prawa rzeczowego). Definicje służebności, hipoteki, ciężarów realnych i zastawu podał autor w postaci własnych konstrukcji. Trzeba przyznać, że te definicje są jasne i precyzyjne. Uczący się z podręcznika nie powinien mieć żadnych trudności w zrozumieniu istoty instytucji. Po przedstawieniu definicji autor na ogół trzyma się schematu: pojęcie i treść instytucji, jej funkcja społeczno-gospodarcza, powstanie instytucji, jej wykonywanie i wygaśnięcie.

Przedstawienie poszczególnych instytucji wraz z ich tłem społeczno-ekonomicznym nie wyszło spod pióra autora w postaci sztucznego tworu. Odrębny ustęp (według układu książki paragraf), który poświęcono funkcji społeczno-gospodarczej instytucji ograniczonych praw rzeczowych nie stanowi studium oderwanego od analizy prawniczej. Wyniki ustalone w zakresie funkcji społeczno-gospodarczych przewijają się przez cały tok analizy prawniczej. Dzięki temu czytelnik z łatwością znajduje treść i cel prawa.

Trochę szerzej, ale w ramach przyjętego schematu przedstawił autor instytucję hipoteki. Wydaje mi się, że właśnie ta instytucja wypadła najlepiej. Jest to najcelniejsza część podręcznika. Na początku autor podał w dwóch prostych zdaniach definicję hipoteki. Nie zabrakło tam żadnego z istotnych elementów (zabezpieczenie, związek z wierzytelnością, odpowiedzialność gruntowa), a także nie użyto niepotrzebnych słów. Autorowi powiodło się wyjaśnienie w przystępny sposób najbardziej skomplikowanych problemów. Wiadomo, że zrozumienie hipoteki nie jest łatwe. Wyobraźnia nie chwytła abstrakcyjnych sformułowań norm prawnych, gubiąc się w powikłaniu pojęć wierzytelności i odpowiedzialności rzeczowej. Autor niedwuznacznie odgraniczył odpowiedzialność rzeczową od osobistej i niejednokrotnie wskazuje na tę różnicę. Autor wykazał także dużą wnikliwość, opartą na szerokim doświadczeniu, kiedy uznał za stosowne wyjaśnić, na czym polega sytuacja właściciela gruntu obciążonego hipoteką i jakie jest w związku z tym stanowisko wierzyciela. Osoby studiujące prawo na ogół nie odczuwają tego, że hipoteka polega przede wszystkim na tym, iż zabezpiecza wierzytelność pieniężną wartością gruntu. Przeciwnie, zdaje im się, że hipoteka daje wierzycielowi jakieś uprawnienia, które można realizować za pomocą korzystania z gruntu. Zapobiegając takim błędom autor wyraźnie powiedział na s. 241, że „hipoteka nie uprawnia wierzyciela do korzystania z nieruchomości, ani nie daje mu w stosunku do niej żadnej władzy faktycznej. Nieruchomość obciążona hipoteką pozostaje we władaniu właściciela. Obciążenie hipoteką nie ogranicza właściciela w zakresie rozporządzeń nieruchomością”. Jednakże „hipoteka ogranicza do pewnego stopnia swobodę właściciela nieruchomości w zakresie dyspozycji faktycznych. Właściciel gruntu powinien się powstrzymać od wszelkich działań, które mogą zmniejszyć wartość nieruchomości w takim stopniu, że niebezpieczeństwo hipoteki zostałyby zagrożone. Dotyczy to np. rozbiórki bu-

dynków na nieruchomości obciążonej hipoteką". Takie wyjaśnienie jest jasne i nieskomplikowane, chociaż problemy, które są w nim zawarte nie są proste.

Liczne zalety podręcznika prof. dra Wasilkowskiego zostały w dobitny sposób podkreślone w recenzji prof. dra Gwiazdomorskiego, który jednakże nie zwrócił uwagi na to, że autor zastosował odmienną metodę wykładu przy omawianiu instytucji własności.

Dział drugi podręcznika pt. „Własność” zaczyna się od rozdziału, w którym omówiono pojęcie własności. Najbardziej lapidarnie ujęta treść tej części książki przedstawia się mniej więcej następująco:

Trzeba odróżnić własność jako kategorię ekonomiczną od własności pojmowanej jako kategoria prawna. W znaczeniu ekonomicznym własność stanowi ogół społecznych form władania środkami produkcji oraz całkowicie od nich zależnych form zawłaszczania produktów. Własność jako instytucja prawna jest kategorią społeczeństwa klasowego, jest podstawową instytucją całej nadbudowy prawnej, jest pojęciem zmiennym, zależnym od epoki historycznej i wobec tego nie można jej określić definicją, która by objęła jej treść międzyformacyjnie. Zawłaszczanie części przyrody (ekonomiczna kategoria własności) dokonywa się nie tylko za pośrednictwem prawa własności, lecz także za pośrednictwem innych form prawnych jako to: użytkowania, służebności oraz instytucji prawa zobowiązaniowego. W polskim prawie trzeba odróżnić konstytucyjne pojęcie własności od cywilistycznego pojęcia tej instytucji. Pojęcie konstytucyjne własności obejmuje, zdaniem autora, wszelkie prawa majątkowe, które przysługują bądź całemu narodowi w osobie państwa, bądź pewnej grupie osób w osobie organizacji spółdzielczej lub innej socjalistycznej organizacji, bądź poszczególnej jednostce albo zrzeszeniu nie mającemu charakteru socjalistycznego. Natomiast własność w rozumieniu prawa cywilnego stanowi wyraz prawny tylko jednej ze społecznych form apropiacji, mianowicie formy podstawowej, w której obrębie i za której pośrednictwem jednostka, grupa jednostek lub cały naród w osobie państwa włada materialnymi częściami przyrody traktowanymi jako przedmioty samoistne.

Przedstawiony pogląd na własność jest oryginalnym dziełem autora. Elementy swoich rozwiązań w tym względzie publikował prof. Wasilkowski w rozprawie pt. *Typy i formy własności w projekcie Konstytucji Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej* („Państwo i Prawo”, 1952, z. 3), a następnie pogląd ten stał się trzonem referatu pt. *Własność społeczna w świetle Konstytucji Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej*, wygłoszonego na sesji naukowej PAN w Warszawie w lipcu 1953 r. i opublikowanego w pierwszym tomie dzieła *Zagadnienia prawne konstytucji PRL*. Referat był pracą zbiorową. Autor był referentem głównym i duszą pracy. Toteż jest zupełnie zrozumiałe, że w podręczniku prawa rzeczowego nie mógł pominąć swoich oryginalnych poglądów na własność w ogóle, a na własność w prawie polskim w szczególności. Ta zupełnie słuszna decyzja nie została jednakowoż zrealizowana we właściwy sposób. Tok myślowy i sposób rozumowania przeprowadzony w opracowaniu monograficznym został przeniesiony do podręcznika, co wpłynęło ujemnie na jakość przedstawionego zagadnienia. Osoba, która uczy się prawa nie jest w należyty sposób przygotowana do tego, by mogła zrozumieć pojęcia, jakimi autor operuje w omawianym roz-

dziale. W podręczniku brak jest jasnej i dokładnej odpowiedzi na pytanie, co to jest własność.

Mam wrażenie, że przerobienie omawianego rozdziału na sposób, w jaki zostały opracowane pojęcia i treść pozostałych instytucji byłoby bardzo pożądane. Trzeba by, wydaje mi się, wyjaśnić czytelnikom najpierw co to jest własność w rozumieniu artykułu 28 prawa rzeczowego, następnie wyjaśnić potrzebne do zrozumienia pojęcia, jak praw do rzeczowych podobnych, praw majątkowych w ogóle itp., a następnie przystąpić do szczegółowego omówienia poszczególnych typów i form własności. Oczywiście, nie jest to łatwe zadanie, jednakowoż potrzebne. Podręcznik w obecnym układzie jest nierówny. Jasnemu i przejrzystemu przedstawieniu instytucji ograniczonych prawi rzeczowych przeciwstawia się własność, ukryta w ogromnej ilości trudnych do zrozumienia dla uczącego się terminów, zawiąanych konstrukcji, nie wydobyta wyraźnie w toku wykładów na światło dzienne.

Trzeba przyznać, że rozdziały pt. „Pojęcie własności” oraz „Typy i formy własności” wypadły w podręczniku lepiej aniżeli w poprzednich wydaniach skryptowych dzięki temu, że usunięto z nich znaczną ilość tekstu, który zawierał treść nie związaną z argumentacją prawniczą,

W zakresie własności bardzo dobrze wypadł § 25, który traktuje o przeniesieniu własności. Trudna kwestia rozróżnienia między skutkami umowy rzeczowej a wpływem umowy obligacyjnej na przeniesienie własności została przedstawiona czytelnikowi w sposób przystępny i nie budzący wątpliwości.

Uważam za niepraktyczne umieszczenie wykładu o posiadaniu na końcu systemu prawa rzeczowego. Nie widzę potrzeby, trzymania się w tym względzie porządku ustawowego, skoro praktyczne względy dydaktyki wskazują na potrzebę omówienia tej instytucji na początku, przed własnością, zaraz po zaznajomieniu czytelnika z wiadomościami wstępnymi do prawa rzeczowego. O posiadaniu jest mowa przez cały tok wykładu prawa rzeczowego. Nie można dobrze zrozumieć zawłaszczania rzeczy niczyjej lub porzuconej, znalezienia rzeczy zgubionej, przeniesienia własności rzeczy (w szczególności od osoby nieuprawnionej — art. 48), zastawu, zasiedzenia i wielu innych instytucji, w których posiadanie stwarza prawa rzeczowe. Jakże może pojąć uczący się treść artykułu 56 pr. rzecz. nie znając instytucji posiadania. Według tego przepisu bieg zasiedzenia w przypadku uzyskania posiadania za pomocą czynu samowolnego liczy się dopiero od chwili, gdy dotychczasowy posiadacz utracił roszczenie o przywrócenie utraconego posiadania. Dla zrozumienia tego przepisu czytelnikowi musi być znana instytucja posiadania, w szczególności instytucja skarg posesoryjnych.

Po tej dygresji na temat posiadania wracam do zasadniczych wywodów. Zdecydowałem się napisać niniejszą recenzję z tego powodu, że spostrzeżenia na tle podręcznika prawa rzeczowego prowadzą do wniosków bardziej ogólnych. Dotyczą one sposobów przedstawienia instytucji prawnych zbadanych metodą marksistowską. Przed uczonym, który zbadał instytucję prawa pozytywnego pod kątem widzenia jej jako funkcji układu społeczno-ekonomicznego, otwierają się dwie drogi. Może on pokazać zbadaną instytucję w ten sposób, że główny trzon przedstawienia oprze na systematyzowaniu przepisów i wyjaśnieniu ich treści, wskazując równo-

czeńście na zjawiska życia społecznego jako przyczynę treści norm prawnych. Drugi sposób polega na tym, że uczony opisuje ogólne tło zjawisk życia społeczno-ekonomicznego, na którym się wykształca badana norma czy instytucja prawna, a następnie dopiero wskazuje na treść prawa jako na skutek przeanalizowanych zjawisk życia społeczno-ekonomicznego. Można by te sposoby przedstawienia nazwać wyjaśniającym i analizującym. (Podkreślam z naciskiem, że chodzi mi o sposoby przedstawienia wyników, a nie o metodę badań naukowych).

Kwestia wyboru sposobu przedstawienia wyników badań naukowych należy zawsze do autora dzieła. Jestem jednakowoż zdania, że nie powinno się stosować, zwłaszcza w podręczniku, obu sposobów przedstawiania, lecz jednego. Lepiej jest stosować w podręczniku sposób, który nazwałem wyjaśniającym. Czytelnikowi łatwiej jest zrozumieć przedstawiane instytucje. Słuszność mego poglądu wydają się potwierdzać spostrzeżenia, jakie poczyniłem na tle recenzowanego podręcznika.

*Witalis Ludwiczak*

S. G. B e r e z o w s k a j a , *Prokurorskij nadzor w sowiet-skom gosudarstwiennom uprawlenii (obszczij nadzor)*, Moskwa 1954, Gosudarstwiennoje Izdatielstwo Juridiczeskoj Literatury, ss. 106.

Praca Berezowskiej poświęcona jest zagadnieniu nadzoru ogólnego prokuratury nad organami administracji państwowej w Związku Radzieckim. Praca składała się z czterech rozdziałów, w których kolejno autorka omawia: 1) zasadę praworządności w organach administracji radzieckiej, 2) nadzór prokuratorski jako ważną gwarancję praworządności socjalistycznej, 3) nadzór ogólny jako gałąź nadzoru prokuratorskiego i 4) formy prawne nadzoru ogólnego.

Pracę swoją rozpoczyna Berezowska omówieniem roli i znaczenia norm prawnych w budowie państwa socjalistycznego, podkreślając konieczność ścisłego przestrzegania prawa przez wszystkie organa państwowe przy realizacji zadań państwowych.

Od pierwszych dni powstania władzy i państwa radzieckiego wszelka działalność organów administracyjnych w Związku Radzieckim opierała się na prawie. Autorka przypomina pracę, jaką w Związku Radzieckim prowadzi organa administracji, kierując całym życiem gospodarczym i wypełniając wszelkie inne funkcje państwa socjalistycznego. Zadania państwa radzieckiego zmieniały się wraz ze zmianą sytuacji wewnętrznej, a wraz z tym zmieniało się prawo radzieckie. W każdym okresie konieczne było ścisłe przestrzeganie ustaw, konieczna była praworządność w działalności organów administracji radzieckiej.

O praworządności socjalistycznej Berezowska mówi, że jest to „społeczno-polityczny porządek, w którym władza państwowa realizuje w ramach ustaw, wyrażających wolę narodu, porządek zapewniający rzeczywistą zwierzchność tych ustaw, zabezpieczający warunki dla czynnego wprowadzenia ich w życie przez wszystkie organa państwowe, osoby zajmujące stanowiska państwowe, i obywateli” (s. 9).

Zdaniem Berezowskiej, powyższe cechy praworządności socjalistycznej odróżniają ją od praworządności innych typów. Prawo socjalistyczne wy-

raża wolę narodu. Podporządkowują mu się zarówno obywatele, jak i organy państwowe. I to jest także wyrazem praworządności socjalistycznej.

Po tym wprowadzeniu autorka przechodzi do zagadnienia nadzoru prokuratorskiego, który stanowi ważną gwarancję praworządności socjalistycznej. Rola prawa coraz bardziej wzrastała w poszczególnych okresach rozwoju państwa radzieckiego, a wraz z tym wzrastać musiał nadzór nad praworządnością w organach administracji radzieckiej. Prokuratura radziecka spełniała w tym nadzorze ważną rolę.

Berezowska omawia następnie organizację prokuratury radzieckiej na tle rozwoju historycznego państwa radzieckiego. Początkowo nadzór prokuratury był bardzo ograniczony, nie obejmował w ogóle władz naczelnych. Dopiero od roku 1925 unormowana została sprawa rozpatrywania protestów prokuratorskich przeciwko decyzjom administracyjnym przez władze wojewódzkie administracji państwowej. Właściwy jednak rozwój nadzoru ogólnego prokuratury nad działaniem administracji radzieckiej rozpoczął się w okresie kolektywizacji.

Zresztą do roku 1933 nie istniała w ogóle jako taka prokuratura ZSRR, a jedynie były prokuratury poszczególnych republik. W roku 1933 powołana została prokuratura ZSRR, której jednym z naczelnych zadań było umocnienie praworządności socjalistycznej. W roku 1936 rozwój prokuratury radzieckiej został właściwie zakończony. W roku tym, jak pisze autorka, organa prokuratorskie zostały uniezależnione od wszelkich innych organów władzy, oprócz organów najwyższych ZSRR, a nadzór nad praworządnością w administracji radzieckiej wykonywany przez prokuraturę Stał się jedną z najważniejszych gwarancji praworządności socjalistycznej.

Mówiąc o nadzorze ogólnym prokuratury autorka uważa, że nie oznacza on jakiegoś nieokreślonego nadzoru, ale jest nadzorem konkretnym, •a stanowisko swe uzasadnia art. 113 Konstytucji ZSRR. Nazwę „ogólny” autorka wyjaśnia jako nazwę oddziału nadzoru powstałego na skutek skupienia różnych działów nadzoru. Nadzór ogólny prokuratury oznacza, zdaniem autorki, jedną z instytucji prawnych.

Obecnie zdaniem autorki zadania nadzoru prokuratorskiego skryształizowały się i okrzepły, a przyczynił się do tego szczególnie okres drugiej wojny światowej.

Na specjalną uwagę zasługują kryteria oceny praworządności aktów administracyjnych stosowane przez prokuraturę. Autorka powołuje się na to, że prokurator może sprawdzać jedynie zgodność poszczególnych aktów z prawem i w związku z tym ma prawo badania, czy: 1) przez wydanie aktu lub decyzji organ administracyjny nie przekroczył swoich kompetencji, 2) nie zostało naruszone prawo materialne przez organ administracyjny (czy nie naruszono terminów tych czy innych decyzji itp.) i 3) nie naruszono ustalonego porządku dla przyjęcia i formy aktu. Każdy protest prokuratora powinien obowiązkowo opierać się na konkretnym przepisie prawnym i tylko taki protest jest właściwy.

Omawiając formy prawne nadzoru ogólnego na tle rozwoju samej instytucji nadzoru, autorka stwierdza, że formy te nie od razu się skryształizowały w obecnej postaci. Rozwijały się one wraz z konkretnymi potrzebami i zostały przez nie określone.

Autorka podaje i tutaj klasyfikację tych form nadzoru, dzieląc je na formy ustalenia naruszenia praworządności i formy reagowania na nie.



Nie ze wszystkimi tezami autorki można się zgodzić. Przede wszystkim autorka przyjmuje zbyt wielkie uproszczenie w definicji praworządności, określając ją jako społeczno-polityczny porządek. Takie postawienie sprawy przy odwróceniu musiałyby doprowadzić do postawienia znaku równości pomiędzy porządkiem prawnym a społeczno-politycznym, a tak nie jest. Zwrócili na to uwagę prawnicy radzieccy w recenzji pracy zamieszczonej na łamach „Sowietskogo Gosudarstwa i Prawa” w nrze 6 z 1956 r.<sup>1</sup>

W recenzji tej I. N. Pachomow zarzucił autorce niewłaściwe sformułowanie określenia nadzoru ogólnego. Zdaniem jego, powstało to wskutek tego, że praca została wydana przed wprowadzeniem zmian, jakie nastąpiły po wydaniu ustawy o nadzorze prokuratorskim w ZSRR z dnia 24 maja 1955 r.

Ustawa ta z jednej strony bliżej określiła pojęcie samego nadzoru prokuratorskiego, a z drugiej objęła nim dziedziny do tej pory pozostające poza jej zakresem działania. Praca Berezowskiej, rzecz jasna, nie mogła o tym nic powiedzieć, ponieważ ukazała się przed wydaniem ustawy.

Książeczka Berezowskiej jest opracowana bardzo przejrzysto. Jest jedną z nielicznych prac na ten temat. Dla polskiego czytelnika jest ciekawym źródłem informacji o pracy prokuratury radzieckiej w zakresie nadzoru ogólnego.

Józef Piszczek

E. Jacobi, *Die Ausbildung und Qualifizierung der Arbeiter in den volkseigenen Betrieben der Deutschen Demokratischen Republik*, Deutsches Institut für Rechtswissenschaft, Schriftenreihe Arbeitsrecht, H. 1, 1955, ss. 62.

I. W pierwszej części pracy przedstawiony jest rozwój uregulowania prawnego szkolenia zawodowego w NRD. Pierwsze akty normatywne mające na celu zaspokojenie kadrowych potrzeb odbudowującej się gospodarki narodowej, zainicjowane rozkazami niemieckiej administracji wojskowej, zostały wydane przez niemiecki zarząd pracy i opieki społecznej oraz przez zarząd przemysłu. W oparciu o te akty normatywne urzędy pracy kierowały (w razie potrzeby na zasadzie przymusu) robotników do poszczególnych zakładów pracy na przeszkolenie celem dalszego zatrudnienia w tych zakładach. Przez wzięcie udziału w szkoleniu robotnik wchodził z zakładem pracy w stosunek pracy i otrzymywał wynagrodzenie w wysokości 90% płacy przewidzianej dla niego po wyszkoleniu. Zakłady pracy, które uchylały się od obowiązku szkolenia robotników, narażały się na to, że urząd pracy nie przydzieli im w przyszłości robotników wykwalifikowanych, a nawet, że odbierze im wykwalifikowanych robotników.

Po tych pierwszych początkach, które miały znamiona palących potrzeb i trudności pierwszego etapu odbudowy, w ciągu kilku następnych lat (1949—1951) wychodzi szereg aktów normatywnych, które mają dla szkolenia zawodowego podstawowe znaczenie: konstytucja NRD z 7 X 1949 gwarantująca obywatelom wraz z prawem do pracy prawo do nauki, ustawa z 8 II 1950 o udziale młodzieży w odbudowie NRD i o pomocy dla niej w szkole, zawodzie, sporcie i wypoczynku, zwana Jugendgesetz, ustawa z 19 IV 1950 (Gesetz der Arbeit) oraz wydane na jej podstawie rozporząd-

dzenie z 8 VI 1950 o umowach zbiorowych (Verordnung über Kollektivverträge), ustawa o ochronie matek i dzieci oraz o prawach kobiety, ustawa z 14 III 1951 o narodowym planie gospodarczym i inne. Wytoczne do tego planu precyzują następujące cele szkolenia zawodowego: robotnicy niewykwalifikowani powinni zdobyć kwalifikacje robotników przyuczonych do zawodu (Angelernte), przyuczeni powinni przejść do grupy fachowych robotników (Facharbeiter), a robotnicy fachowi powinni tak rozszerzyć swoją wiedzę, aby uzyskać poziom inteligencji technicznej.

W 1951 r. w miejsce pośrednictwa pracy w starym stylu wprowadzono wolny werbunek sił roboczych. Wydano szereg aktów normatywnych różnego rzędu i różnej treści w zakresie szkolenia zawodowego. Akty te zostały zebrane i ujednoczone (w ograniczonym co prawda zakresie) rozporządzeniem rządu NRD z 5 III 1953 o szkoleniu zawodowym robotników w państwowych i z nimi zrównanych zakładach pracy (Verordnung der Regierung der DDR über die Ausbildung und Qualifizierung der Arbeiter in den volkseigenen und ihnen gleichgestellten Betrieben vom 5 März 1953 — GBL. 1953, S. 406).

II. Analizie tego aktu normatywnego poświęcona jest druga część pracy, w której autor omawia zakres mocy obowiązującej rozporządzenia, pojęcie szkolenia zawodowego, cel i metody planowania, obowiązki zakładów pracy i organów państwowych, sytuację prawną robotników oraz wpływ na nią zakładowych umów zbiorowych, dobrowolnych zobowiązań jednostronnych i umownych.

Z konieczności nie możemy zapoznać czytelników dokładnie ze wszystkimi powyższymi zagadnieniami, ograniczymy się zatem do najważniejszych i najciekawszych.

Rozporządzenie dotyczy tylko zakładów produkcyjnych oraz robotników czynnych w procesie produkcji.

Różnica między pojęciem „betriebliche Ausbildung” i „betriebliche Qualifizierung” polega na tym, że pierwsze dotyczy wyszkolenia w nowym zawodzie robotników przyjmowanych do zakładu pracy (w tym również niewykwalifikowanych) oraz robotników zatrudnionych w zakładzie pracy, lecz w zawodzie innym, nie pokrewnym; drugie pojęcie tj. „betriebliche Qualifizierung” dotyczy szkolenia robotników zatrudnionych celem uzyskania przez nich minimum technicznego, wymaganego na zajmowanym stanowisku pracy lub też na stanowisku, z którym związana jest wyższa grupa wynagrodzenia, lub też nabycie kwalifikacji w innym pokrewnym zawodzie. Autor proponuje pojęcie, obejmujące powyższe oba pojęcia: „das Geeignettmachen eines Arbeiters in einem volkseigenen Betrieb für eine bestimmte Berufstätigkeit durch Erhöhung seiner Kenntnisse und Fertigkeiten im Produktionsprozess bei vollwirksamem Arbeitsrechtsverhältnis” (s. 26), a więc przysposobienie robotnika w państwowym zakładzie do określonej działalności zawodowej przez podniesienie jego wiedzy i biegłości w procesie pracy w ramach stosunku pracy. Przez określenie „vollwirksam” autor chce zaznaczyć, że chodzi tutaj o robotników czynnych w procesie produkcji, tzn. rzeczywiście świadczących pracę. Celem szkolenia jest podniesienie poziomu technicznego i kulturalnego robotnika przez nabycie wiedzy i umiejętności fachowej, wiedzy o społeczeństwie oraz pogłębienie znajomości języka niemieckiego — na co pragniemy zwrócić uwagę.

Rozporządzenie przewiduje różne formy szkolenia: szkolenie indywidualne (robotnik szkoli się praktycznie pod kierunkiem przydzielonego mu instruktora, a teoretycznie — w grupie zorganizowanej dla celów szkolenia), szkolenie brygadowe i to bądź w brygadzie produkcyjnej, bądź w specjalnej brygadzie zorganizowanej dla celów szkolenia (Lehrbrigade); szkolenie na kursach — w zasadzie poza godzinami pracy, w specjalnie urządzonych gabinetach — przyszłej inteligencji technicznej; szkolenie na kursach specjalnych dla opanowania nowej technologii albo nowych maszyn; szkoły aktywistów dla studiowania postępowych, a w szczególności radzieckich metod pracy, celem wykonywania i przekraczania norm produkcyjnych. Poza zakładem pracy robotnicy mogą korzystać z rozbudowanych szeroko studiów zaocznych.

Rozporządzenie wymaga starannego opracowania podstaw planowania szkolenia. Na szczególną uwagę zasługują takie przesłanki, jak ustalenie kwalifikacji wymaganych na każdym stanowisku pracy objętym szkoleniem, wymogi egzaminacyjne oraz ustalenie poziomu wiedzy i umiejętności robotników, którzy mają być szkoleni, Na tych i pozostałych nie omówionych tutaj przesłankach opracowuje się plan szkolenia (Lehrplan).

III. Z problematyki prawnej najciekawsze są zagadnienia związane z sytuacją prawną robotnika w zakresie szkolenia oraz zagadnienie wpływu zakładowych umów zbiorowych oraz jednostronnych i umownych zobowiązań na tę sytuację.

Często z obowiązku prawnego zakładu pracy w zakresie szkolenia wprowadza się uprawnienie pracownika do szkolenia go. Autor ma co do tego słuszne zastrzeżenia i rozróżnia dwa zagadnienia. Przysnaje, że robotnik ma prawo żądać wykonania ustawy ze strony zaniedbujących się organów zakładu pracy lub organów państwowych w trybie rozporządzenia o rozpatrywaniu wniosków i zażaleń pracujących (Verordnung über die Prüfung von Vorschlägen und Beschwerden der Werktätigen vom 6 Februar 1953 — GBL. 1953, S. 265) albo przez doniesienie do prokuratora. Jednak ten prawnie chroniony interes robotnika do realizowania ustawy jest tylko refleksem prawa obiektywnego, które na różne organy państwowe nakłada obowiązki prawne. Natomiast porządek prawny nie przewiduje dla robotnika pragnącego się szkolić żadnego prawa podmiotowego w sensie roszczenia prawnego do zakładu pracy lub do państwa o skierowanie do szkolenia. Rozporządzenie bowiem zastrzega dla zakładu pracy prawo wyboru robotników do szkolenia na podstawie dobrowolnych zgłoszeń robotników oraz wniosków majstra lub brygadzysty. Jeśli robotnik wystąpi z pretensją przed komisją rozjemczą (Konfliktkommission), to dokona ona próby polubownego załatwienia sporu, w razie zaś niepowodzenia oddali skargę robotnika.

Rozporządzenie nie nakłada też na robotnika żadnego prawnego obowiązku do uczestniczenia w szkoleniu. Niezbędnym, chociaż, jak widzieliśmy, niewystarczającym warunkiem jest wola robotnika do podniesienia swego poziomu zawodowego i kulturalnego, jego udział w tym szkoleniu opiera się więc na obowiązku moralnym, a nie prawnym. Dotyczy to również obowiązku poddania się robotnika przepisany

minom po odbyciu szkolenia. Moralny, a nie prawny charakter tych obowiązków ma swoje źródło w charakterze prawnym obywatelskiego obowiązku pracy. W NRD obywatel nie ma prawnego obowiązku świadczenia pracy, gdyż uznawane są prawnie dochody bez pracy. Obywatele mają natomiast moralny obowiązek pracy. Autor widzi możliwość innego spojrzenia na to zagadnienie: oto robotnik, który dobrowolnie nawiązał z zakładem pracy stosunek pracy, mógłby być zobowiązany do wzięcia udziału w szkoleniu ze stosunku pracy. Takiego obowiązku jednak rozporządzenie nie przewiduje nawet w formie osłabionej, gdyż robotnik, który wziął już dobrowolnie udział w szkoleniu, może od szkolenia odstąpić, a także może nie przystąpić do egzaminów. Robotnik powinien jednak liczyć się z pośrednimi prawnymi skutkami uchylecia się od szkolenia lub od egzaminów w postaci niemożności uzyskania wyższej grupy wynagrodzenia lub przeniesienia do niższej grupy, a także zwolnienia z pracy, jeśli nie będzie możliwości dalszego zatrudnienia go.

Jaka jest natomiast sytuacja prawna robotnika, który po odbyciu szkolenia zdał pomyślnie przepisane egzaminy? Złożenie egzaminu z wynikiem pomyślnym oznacza, że uzdolnienie pracownika do wykonywania pracy na określonym stanowisku jest prawnie stwierdzone i że nie można pracownika zwolnić z powodu braku kwalifikacji. Według prawa obowiązującego, nie przysługuje jednak robotnikowi pozytywne roszczenie o zatrudnienie go na określonym stanowisku odpowiadającym nabytym przez niego kwalifikacjom. Przyznanie takiego roszczenia mogłoby odbić się niekorzystnie na interesach gospodarczych zakładu pracy. Interesy te wymagają nieskrępowanej możliwości kierownictwa w obsadzaniu stanowisk pracy. Autor przeprowadza interesujące wywody dla uzasadnienia twierdzenia, że takie rozstrzygnięcie zagadnienia przez obowiązujące przepisy prawne nie stoi w sprzeczności z zagwarantowanym konstytucyjnie prawem do pracy ani prawem do nauki.

Z drugiej jednak strony autor ocenia ujemnie, praktykę niektórych resortów gospodarczych, której celem jest zapewnienie zakładom pracy rezerwy kadrowych. Zakłady pracy planują corocznie przeszkolenie znacznej ilości robotników nie licząc się często z możliwościami zatrudnienia ich potem zgodnie z nabytymi kwalifikacjami. Wskutek tego, robotnicy, którzy z dużym wysiłkiem i dużymi wyrzeczeniami szkołą się, czekają nieraz długo na zatrudnienie ich zgodnie z kwalifikacjami. Autor słusznie stwierdza, że interesy robotnika, a tym samym dobrze pojęte interesy zakładu pracy wymagają przemyślanego planowania szkolenia harmonizującego z planem zatrudnienia.

Ciekawe są analizy zakładowych umów zbiorowych, jednostronnych zobowiązań robotników (Selbstverpflichtungen) oraz umów o szkolenie (Qualifizierungsverträge). W wyniku tych analiz autor dochodzi do wniosku, że zarówno zobowiązania pracowników zakładu deklarujących gotowość szkolenia robotników, jak również zobowiązania tych robotników do pilnego uczestniczenia w szkoleniu i do zdania egzaminów mają charakter moralno-polityczny, a nie prawny. Inne rozwiązanie mogłoby działać odstrasżająco zarówno na jednych, jak i drugich, a to nie leży w interesie państwa, które do ruchu dobrowolnie podejmowanych zobowiązań przywiązuje dużą wagę. Zobowiązania powyższe nie mają więc wpływu na sytuację prawną robotników

ani szkolących pracowników, tzn. nie powodują zmian w łączących te osoby stosunkach pracy z zakładem pracy. Natomiast zobowiązania zakładu pracy uczestniczącego w zakładowych umowach zbiorowych oraz umowach o szkolenie mają charakter prawny, mogą być zatem dochodzone środkami prawnymi i mają wpływ na sytuację prawną pracowników.

IV. Jasne, logiczne i przekonujące wywody autora nie nastęrczają w zasadzie wątpliwości i nie budzą sprzeciwu. Można by, rzecz jasna, wdać się w polemikę na temat używanych przez autora pojęć takich, jak prawo subiektywne, refleks prawa obiektywnego itd. Nie miejsce po temu. Bez tych pojęć można by się doskonale obyć bez szkody dla wywodów autora.

Dla nas omówiona praca ma przede wszystkim znaczenie instruktywne w okresie, gdy z większą niż do niedawna troską zabieramy się do podniesienia wydajności pracy oraz do reformy systemów płac. Uwzględnia się dzisiaj w większym stopniu kwalifikacje i staż pracy przy zaszerogowaniu pracowników do odpowiednich grup wynagrodzenia. Ciekawe i bogate doświadczenia naszego zachodniego sąsiada, budującego podobnie jak i my socjalizm, w zakresie szkolenia zawodowego robotników w zakładach pracy, a w szczególności w zakresie prawnego uregulowania stosunków między robotnikami a zakładem pracy zasługują na dużą uwagę.

*Wiktor Jaśkiewicz*

## DZIAŁ EKONOMICZNY

### *Problem cen w dyskusji nad polskim modelem gospodarczym*

Źródła dyskusji. Dyskusja nad cenami wyprzedziła w czasie ogólniejszą dyskusję nad mechanizmem funkcjonowania całej gospodarki narodowej w Polsce, zwaną powszechnie dyskusją nad polskim modelem gospodarki socjalistycznej. Rzec by nawet można, że pierwsza dyskusja stanowiła problemowe źródło drugiej, jakkolwiek dopiero pewne przemiany społeczno-polityczne umożliwiły drugiej w pełni ujawnić się publicznie. Pierwsza dyskusja rozpoczęła się już w roku 1953 i za przedmiot swój wzięła analizę produkcji towarowej i działanie prawa wartości, ze szczególnym uwzględnieniem oddziaływania tego prawa na produkcję przedsiębiorstw socjalistycznych. Jej rezultaty oceniane z dzisiejszego punktu widzenia były skromne. Sprowadzały się one do wniosków, że:

1. istnieje konieczność zachowania form towarowych w obrębie gospodarki państwowej,
2. prawo wartości wywiera różny wpływ w dziedzinie obrotu towarowego i w dziedzinie produkcji socjalistycznej.
3. oddziałuje ono na asortyment, jakość i koszty własne produkcji poprzez proces realizacji towarów,
4. prawo wartości ma wpływ na wydajność pracy (a zatem na wielkość produkcji) przez pieniężną płacę roboczą,

5. oddziałuje ono w pewnym stopniu na koszty własne przemysłu przetwarzającego surowce rolnicze poprzez ceny tych surowców,

6. prawo wartości ma pośredni wpływ na akumulację socjalistyczną<sup>1</sup>.

Te wnioski teoretyczne obracają się jeszcze w ramach tez zawartych w pracy Stalina *Ekonomiczne problemy socjalizmu w ZSRR*. Ich następstwem jednak i przedłużeniem były analizy teoretyczne i praktyczne z zakresu cen środków produkcji<sup>2</sup> oraz z zakresu oddziaływania bodźców ekonomicznych. Dzięki tym szczegółowym analizom uwypukliły się — a uwypuklić się musiały, gdyż w cenach, jak w soczewce skupiają się związki między zjawiskami ekonomicznymi — wszystkie niedomagania ówczesnych metod gospodarowania, jak np. nadmierne administrowanie i drobiazgową reglamentacją krępującą oddolną inicjatywę, a powodująca utrzymywanie dużego aparatu biurokratycznego, brak warunków dla większej elastyczności i operatywności podstawowych komórek gospodarczych — przedsiębiorstw, wskutek tego nie zaspokajanie w dostatecznej mierze efektywnych potrzeb społeczeństwa, brak bodźców ekonomicznych wypartych przez mało skuteczne nakazy i zakazy nie sprzyjające właściwemu gospodarowaniu i wykorzystywaniu wszystkich rezerw pracy żywej i uprzedmiotowionej, przeszkody na drodze postępu technicznego.

W konsekwencjach swych powyższa analiza uwydatniła konieczność przeprowadzenia daleko idących zmian w całym mechanizmie funkcjonowania gospodarki narodowej i dokonania ich przy pomocy kompleksu środków natury politycznej, ekonomicznej i organizacyjnej. W sumie — dyskusja, która rozpoczęła się od problemów szczegółowych, zakończyła się już w tej fazie cichymi postulatami przebudowy podstawowych założeń całego systemu gospodarczego. W tym sensie dyskusję nad modelem gospodarczym Polski wywodzimy problemowo z ówczesnej dyskusji nad produkcją towarową, prawem wartości i bodźcami ekonomicznymi.

Praktycznym jednak rezultatem jej była wówczas tylko ostrożna i połączona reforma cen zbytu środków produkcji z dnia 1 I 1956.

Dalszy ciąg dyskusji potoczył się szybko i jest doskonale znany. Potężnym impulsem dla dalszego, mniej krępowanego toku dyskusji stał się XX Zjazd KPZR, jaki miał miejsce w lutym 1956 r. Dokonana tam krytyka niektórych stalinowskich koncepcji teoretycznych z dziedziny ekonomii politycznej oraz metod ich praktycznej realizacji wywołała natychmiastowy i silny oddźwięk również i w naszej naukowej publicystyce ekonomicznej. Wyraz dążeń krytycznych nurtujących polskich ekonomistów i postulatów swobodniejszej i głębszej analizy teoretycznej naszej rzeczywistości gospodarczo-społecznej celem doboru narzędzi umożliwiających i zabezpieczających jej sprawniejsze funkcjonowanie dał II Zjazd Ekonomistów Polskich w czerwcu 1956.

Równocześnie szeroka i głęboka fala protestu społeczeństwa przeciwko wypaczeniom krępującym i podcinającym korzenie pełnej demokracji ludowej dokonała przewrotu, którego punktem kulminacyjnym było Paź-

<sup>1</sup> Por. W. Brus, *Prawo wartości a problematyka bodźców ekonomicznych*, Warszawa 1956, s. 48.

<sup>2</sup> H. Fiszel, *Prawo wartości a problematyka cen w przemyśle socjalistycznym*, Warszawa 1956; J. Lipiński, *Wybrane zagadnienia z problematyki cen środków produkcji*, „*Ekonomista*”, IV 1954.

dziennikowe Plenum KC PZPR. Po Październiku dyskusja potoczyła się w atmosferze całkowitej swobody naukowej i ogarnęła całokształt problematyki tzw. polskiej drogi do socjalizmu. Zagadnieniem najżywiej interesującym ekonomistów pozostał problem cen, ich mechanizm działania i funkcji, jakie powinny one pełnić w gospodarce socjalistycznej.

Dwa główne problemy w dyskusji. Za jedną z zasadniczych przyczyn ekonomicznych, które powodowały, że mimo osiągnięć gospodarczych Polski Ludowej — występował szereg ujemnych skutków ekonomicznych, uznano w dyskusji niedostateczne liczenie się z prawem wartości i zbyt słabe jego wykorzystywanie w mechanizmie kierowania gospodarką narodową<sup>3</sup>. „My zbudowaliśmy modele gospodarki idealnej lecz okazało się, że są one mało podobne do rzeczywistości. Wy zbudowaliście coś realnego, ale odkryliście, że funkcjonuje ono w sposób daleki od ideału” — wyraził przyczyny niedomagań naszej gospodarki w sposób syntetyczny angielski ekonomista J. R. Sargent<sup>4</sup>. Niemal powszechna i zgodna na ogół — niezależnie od kierunku ekonomicznego reprezentowanego przez dyskutantów — opinia, że źródła dotychczasowych niedomagań tkwią w wadliwym funkcjonowaniu mechanizmu naszej gospodarki, skoncentrowała uwagę w dalszej dyskusji na tej właśnie problematyce, z której w niniejszym artykule chcielibyśmy omówić dwa podstawowe — naszym zdaniem — problemy: a) rolę systemu cen w mechanizmie funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, b) określenie podstawy cen, czyli tzw. ceny wyjściowej decydującej o wysokości i zmianach ceny rynkowej.

Funkcje systemu cen w gospodarce socjalistycznej. Nie jest ani celem, ani zamiarem tego artykułu streszczenie obszernej dyskusji, jaka toczyła się wokół problemu pierwszego. Pragniemy raczej tylko wyłowić jej punkty węzłowe i zasadnicze oraz ocenić rezultaty, jakie w efekcie dyskusja wniosła do naszej teorii i praktyki ekonomicznej. Najpierw poddano krytyce przyczyny pewnych dotkliwych bolączek naszego dotychczasowego systemu zarządzania gospodarką narodową, mianowicie przeważnie administracyjny, biurokratyczny sposób regulowania produkcji oraz brak przystosowania wielkości, kierunków i asortymentu produkcji do efektywnych potrzeb konsumentów. Zwolennicy mechanizmu gospodarczego działającego poprzez prawo wartości celnie, acz niekiedy i z wielką przesadą wykazali ujemne strony takiej metody zarządzania życiem gospodarczym. W pozytywnym jednak programie skrajni zwolennicy prawa wartości wysunęli jedynie koncepcję, by tylko swobodnie działający mechanizm rynkowy określał kierunki, charakter, tempo, a nawet lokalizację produkcji i inwestycji. Postulowali więc automatyzm cen jako instrument regulowania produkcji, analogicznie do automatyzmu dobrze znanego i opisanego w fikcyjnym modelu metodologicznym — zwanym modelem doskonałej konkurencji. Pogląd ten nie mógł też ostać się w ogniu zasadniczej i merytorycznej krytyki<sup>5</sup>. Tym niemniej pragniemy nawiązać do niektó-

<sup>3</sup> W. Brus, *O roli prawa wartości w gospodarce socjalistycznej w: Ekonomiści dyskutują o prawie wartości*, Warszawa 1956, s. 10.

<sup>4</sup> J. R. Sargent, *Angielski ekonomista o naszym systemie zarządzania w: Dyskusji o prawie wartości ciąg dalszy*, Warszawa 1957, s. 25.

<sup>5</sup> Por. szczególnie obszerną i zasadniczą krytykę poglądów zwolenników automatyzmu cen przeprowadzoną przez G. Tiemkina w artykule *Mit o pra-*

rych aspektów tego poglądu jako punktu wyjścia do dalszej syntetycznej oceny roli, jaką system cen powinien odegrać w gospodarce planowej i czego od niego oczekiwać nie można. Według zwolenników automatyzmu cen „nie ma mowy o jakichś interpretacjach tych sygnałów [tj. zmian cen] lub o realizowaniu przez producentów preferencji niezgodnych z tymi sygnałami. W interesie producentów leży bowiem, by decyzje produkcyjne były podejmowane jak najszybciej i były w pełni adekwatne do potrzeb<sup>6</sup>.

Teza powyższa zawiera w sobie argument, że cena jest jedynym i precyzyjnym wskaźnikiem wielkości i zmiany popytu efektywnego. Argument ten jest w tej formie niesłuszny. Zmiany ceny mogą zawierać w sobie informacje m. in. również o tym, że nastąpiły zmiany w efektywnym popycie, czyli innymi słowy, ceny i ich zmiany mogą być — przy założeniu pasywnej roli producentów — jednym z indyktorów wskazujących produkcji konieczność zmian w wielkości lub asortymencie wytwarzanych dóbr. Jednakże zmiana ceny nie daje: a) ścisłych informacji o tym, o ile należy zwiększyć lub zmniejszyć ogólne rozmiary produkcji, b) w wypadku istnienia wielu przedsiębiorstw produkujących dany towar sygnał zmiany ceny adresowany jest do nich wszystkich powodując skutki kumulatywne<sup>7</sup>.

Gdyby więc zaczęto kierować się wyłącznie tymi sygnałami, rzekomo jednoznaczными w interpretacji, musiałyby wystąpić wszystkie ujemne dla społeczeństwa skutki żywołu: dysproporcje i marnotrawstwo pracy. Słuszna diagnoza wad administracyjnego regulowania produkcji doprowadziła zwolenników automatyzmu gospodarczego do recepty, która okazuje się w skutkach podobnie bezskuteczna i niebezpieczna.

W tezie przytoczonej wyżej zawarte są i dalsze argumenty: drugi z nich opiera się na stwierdzeniu, że zmiany ceny uruchamiają mechanizm wpływający bezpośrednio na zmiany wielkości i kierunków produkcji. I ten argument poddany został obszernej krytyce. Wskazywano mianowicie na podstawowe różnice, jakie zachodzą między kapitalistycznym przedsiębiorcą a producentem — pracownikiem w ustroju socjalistycznym. Dla kapitalistycznego przedsiębiorcy zmiany ceny powodujące zmiany wysokości zysku odwołują się bezpośrednio do jego interesu ekonomicznego, uruchamiając tym samym mechanizm przystosowawczy. Natomiast producent — pracownik otrzymuje zasadniczo płacę roboczą stanowiącą udział jego w dochodzie narodowym, która jako kategoria podziału w skali społecznej, a nie w skali poszczególnego przedsiębiorstwa, słabo oddziałuje na wielkość produkcji i jej zmiany pod wpływem cen. Udział pracownika w zyskach wyraża się w małym procencie jego płacy i dlatego nie może zawierać tego ładunku bodźcowego, jaki zawiera cała suma zysku przypadająca przedsiębiorcy kapitalistycznemu.

Jakkolwiek te kontrargumenty nie są pozbawione racji, nie można z nich wyciągnąć wniosków, że bodźce materialnego zainteresowania muszą pozostać słabym trybem w mechanizmie regulującym produkcję so-

wie wartości w: *Dyskusji o prawie wartości ciąg dalszy*, Warszawa 1957, s. 69—104.

<sup>6</sup> S. J. Kurowski, *Demokracja i prawo wartości w: Ekonomisci dyskutują o prawie wartości*, s. 97.

<sup>7</sup> Por. J. Nowicki, *Rola handlu w dostosowaniu produkcji przemysłu socjalistycznego do popytu ludności*, „*Ekonomista*”, 1/1957, s. 79—80.



cialistyczną. Odwrotnie, cała uwaga teoretyków i praktyków powinna być skupiona wokół tego problemu, gdyż od jego właściwego rozwiązania zależą w znacznej mierze wyniki, jakich spodziewać się należy po nadaniu większej samodzielności przedsiębiorstwom socjalistycznym. Ostatnie badania idą w tym kierunku przynosząc projekty umocnienia bodźców materialnego zainteresowania przez np. uzależnienie wzrostu funduszu płac danego przedsiębiorstwa od wzrostu jego produkcji czystej i udzielenie premii dla załogi od przyrostu zysku<sup>8</sup>. Bodźce te bowiem stanowią muszą jedną z dźwigni, którą państwo będzie mogło uruchomić za pomocą cen w przedsiębiorstwie dla przystosowania produkcji do funkcji preferencji konsumentów, o ile plan centralny jest w stosunku do nich neutralny albo zgodnie z funkcjami preferencji zawartymi w planie centralnym celem aktywnego oddziaływania na wielkość i kierunki konsumpcji. O ile więc uznać trzeba, że bodźce materialnego zainteresowania mogą i powinny odegrać rolę w uelastycznieniu naszej produkcji, o tyle nie można w pełni podzielić argumentów zwolenników automatyzmu rynkowego w tej kwestii, ponieważ elastyczność produkcji uwarunkowana jest jeszcze całym szeregiem innych momentów, np. poziomem rozwoju działu I, od którego zależy szybkość procesów adaptacyjnych w zakresie wyposażenia przedsiębiorstw w niezbędne dodatkowe środki produkcji, wielkością bazy surowcowej, okresem niezbędnym do dokonania zmian w strukturze handlu zagranicznego, wielkością rezerw państwowych.

Dalej zwolennicy automatyzmu rynkowego w sumie uznali, że bez regulującej roli cen nie można zapewnić proporcji podaży a popytem. W układzie więc takich współzależnych, jakimi są podaż, popyt i cena, dopatrywali się jedynie w cenie elementu aktywnego i regulującego pozostałe współzależne. W ten sposób wyłonił się w pewnej fazie dyskusji dylemat: albo integralny plan, albo nieskrępowane działanie prawa wartości.

Taki zaś dylemat w rzeczywistości nie istnieje. Podstawowym źródłem teoretycznym wypaczeń praktycznych objawiających się w nadmiernej centralizacji najdrobniejszych nawet decyzji gospodarczych z wieloma dobrze nam znanymi skutkami była teza, według której praca przedsiębiorstw socjalistycznych ma wszystkie cechy pracy bezpośrednio społecznej i w związku z tym uznawano gospodarkę socjalistyczną za „gospodarkę opartą na ścisłych obliczeniach zapotrzebowania, na planowym przystosowaniu produkcji do istniejącej (rosnącej) konsumpcji”<sup>9</sup>. Teza ta wycisnęła swoje piętno na sformułowaniu tzw. podstawowego prawa socjalizmu, prawa planowego, proporcjonalnego rozwoju, na poglądach o charakterze produkcji towarowej i oddziaływaniu na nią prawa wartości. Omawiana teza wymaga zatem szczegółowszej analizy.

Przedsiębiorstwa socjalistyczne stanowią własność społeczną. Są one jednak wydzielonymi, wyodrębnionymi pod względem techniczno-organi-

<sup>8</sup> Por. M. Kalecki, *Schemat nowego systemu bodźców i nakazów*, „Życie Gospodarcze”, 1957, nr 29; oraz W. Brus, *Koncepcje bodźców ekonomicznych opartych na zysku*, „Życie Gospodarcze”, 1957, nr 25; tenże, *Próba konstrukcji systemu bodźców z zysku*, „Życie Gospodarcze”, 1957, nr 26.

<sup>9</sup> E. Lipiński, *Prawo wartości i planowanie centralne*, w: *Ekonomiści dyskutują o prawie wartości*, Warszawa 1957, s. 163.

zacyjnym jednostkami produkcyjnymi i dystrybucyjnymi. To wyodrębnienie przedsiębiorstw jest skutkiem współczesnego poziomu sił wytwórczych i wynikającego z niego społecznego podziału pracy. Nie pozwala to „na zamknięcie całej produkcji materialnej w jednym gigantycznym przedsiębiorstwie, w którym podział pracy byłby dokonywany w takich formach, w jakich dokonuje się dzisiaj podziału pracy pomiędzy poszczególnymi stanowiskami roboczymi w jednym przedsiębiorstwie przemysłowym. Przy takim systemie podziału pracy robotnicy nie wymieniają pomiędzy sobą produktów prac indywidualnych: żaden z nich swoim nakładem pracy nie tworzy skończonego produktu, a społeczny charakter indywidualnego nakładu pracy wynika z samej techniki produkcji”<sup>10</sup>.

Ale społecznego podziału pracy nie można utożsamiać z technicznym podziałem pracy w skali pojedynczego przedsiębiorstwa, gdyż zapotrzebowanie społeczne na produkty przedsiębiorstw socjalistycznych nie jest określone tylko techniką produkcji.

Zwolennicy automatyzmu rynkowego słusznie czynią akcentując to, iż produkcja służyć powinna potrzebom ludzkim, jednakże te potrzeby widzą bardzo jednostronnie i w formie zatowarowanej.

Źródłem zaspokojenia potrzeb społeczeństwa może być przy racjonalnej gospodarce (a więc wyłączając okoliczności nadzwyczajne) tylko dochód narodowy. Potrzeby zaś społeczeństwa występują w gospodarce wykazującej systematyczny wzrost jako potrzeby teraźniejsze i przyszłe, potrzeby indywidualne i potrzeby zbiorowe. Do funkcji preferencji społeczeństwa jako całości musi należeć w ustroju socjalistycznym decyzja, w jakich proporcjach powinny stać do siebie następujące podstawowe części dochodu narodowego: 1) część przeznaczona na przyrost majątku trwałego, 2) część przeznaczona na przyrost środków obrotowych, 3) część przeznaczona na przyrost rezerw państwowych, 4) część obejmująca fundusz spożycia indywidualnego. Podział ten jest niezbędny dla zabezpieczenia właściwych proporcji rozwoju i wzrostu gospodarczego.

Nie oznacza to, by lekceważone być miały, jak dotychczas, funkcje preferencji indywidualnych konsumentów, którzy poprzez rozkład swych pieniężnych dochodów — w całości dostosowanych do wielkości rzeczowego funduszu konsumpcji — powinni wpływać na rodzaj, strukturę, jakość itp. towarów konsumpcyjnych. Dostosowanie zatem wielkości i kierunków produkcji do potrzeb społecznych jest w naszych konkretnych warunkach ustrojowych problemem bardziej złożonym niż to wynikało z wywodów niektórych dyskutantów.

Na podstawie dotychczasowego toku rozumowania można stwierdzić, że skoro przedsiębiorstwa socjalistyczne są własnością społeczną, powstaje możliwość planowania takiego społecznego podziału pracy, który dostosowany będzie do zaspokojenia większości potrzeb, mianowicie tej większości, która uzewnętrzniiona zostanie przez funkcje preferencji społeczeństwa jako całości, reprezentowanego przez państwo i jego demokratyczne organa. Dzięki temu praca wydatkowana w tych przedsiębiorstwach nabiera wielu cech pracy bezpośrednio społecznej. Jednakże na skutek występowania funkcji preferencji indywidualnych konsumentów, na skutek zmienności

<sup>10</sup> Z. Fedorowicz, *O prawie wartości i rozrachunku gospodarczym*, Warszawa 1957, s. 149.

popytu i — bądźmy konsekwentni w ocenie niedostatków naszego planowania — na skutek możliwych błędów w ustalaniu potrzeb społecznych oraz grożących z tego powodu odchyłeń wykonanej produkcji od zaplanowanej, część nakładów pracy może być przy nierespektowaniu faktycznego popytu społecznie zbędna. Przy sprzedaży produktów jednych przedsiębiorstw innym przedsiębiorstwom lub przy realizacji artykułów konsumpcyjnych nabywcom indywidualnym nakład pracy poszczególnego przedsiębiorstwa może nie zostać uznany, zaakceptowany jako nakład społecznie niezbędny. A więc społeczny charakter pracy może zostać potwierdzony dopiero ex post przy wymianie produktów. Praca zatem poszczególnych przedsiębiorstw ma również charakter pracy indywidualnej. Produkcja przedsiębiorstw socjalistycznych jest zatem w swym całościowym kształcie produkcją towarową<sup>11</sup>.

Ponieważ proces produkcji w przedsiębiorstwach socjalistycznych na skutek dwoistego charakteru pracy jest jednocześnie i procesem wytwarzania wartości, stanowi to zasadniczą przyczynę oddziaływania prawa wartości na ich produkcję i obrót towarowy.

Ten dwoisty charakter pracy wyłania również konieczność większego usamodzielnienia wyodrębnionych pod względem organizacyjnym przedsiębiorstw, co z kolei rodzi problem stosunku planu centralnego uwarunkowanego wyżej już wykazaną koniecznością zachowania proporcji rozwojowych do zakresu samodzielności przedsiębiorstw socjalistycznych. Postulat większej samodzielności płynie z faktu, że produkcja tych przedsiębiorstw ma charakter produkcji towarowej i dlatego uczestnicy wymiany muszą dysponować pewną samodzielnością w zakresie oceny przydatności indywidualnych nakładów pracy, inaczej nie osiągnie się maksymalnego wykorzystania środków produkcji i siły roboczej. Zarówno więc między przedsiębiorstwami, jak i między przedsiębiorstwami a konsumentami istnieć powinien taki stosunek ekonomiczny, w którym jego uczestnicy powiązani społecznym podziałem pracy współpracują ze sobą w sposób świadomy, oparty na kryteriach ekonomicznych, a nie w sposób mechaniczny, ustalony w sztywnym planie centralnym. Wymaga to swobodnej oceny przydatności zaoferowanych im produktów (zarówno środków produkcji, jak i przedmiotów konsumpcji) oraz badania celowości zużycia ich w takich, a nie innych ilościach, jakości i strukturze. Warunkiem skuteczności tej ekonomicznej metody uzgadniania podaży z popytem jest oczywiście materialne zainteresowanie wytwórców w wielkości, kierunkach produkcji i oszczędności pracy społecznej. Stopień tej samodzielności może być różny w zależności od miejsca i roli danego przedsiębiorstwa w procesie reprodukcji, charakteru jego produkcji i rodzaju odbiorcy oraz stopnia ścisłości ewidencyjnej potrzeb, jakie ma ono zaspokajać. Niejednolity też musi być stopień tej samodzielności w odniesieniu do państwa (szczególnie do budżetu), do innych przedsiębiorstw oraz do własnej załogi<sup>12</sup>.

Podsumowując można stwierdzić, że stosunkowo duży zakres potrzeb ustalanych w ramach funkcji preferencji społeczeństwa jako całości oraz własność społeczna środków produkcji umożliwiała i wymaga centralnego

<sup>11</sup> Tamże, s. 80—88.

<sup>12</sup> Tamże, s. 148—179.

planowania społecznego podziału pracy, którego nie może zastąpić żaden automatyzm prawa wartości.

Do zakresu tego centralnego planowania należeć powinny w oparciu o merytoryczną, naukową analizę:

1. wyznaczanie podstawowych kierunków długookresowego rozwoju gospodarki narodowej i jego tempa, realizowanych w planach,
2. podział dochodu narodowego na akumulację i konsumpcję,
3. ustalanie i realizowanie proporcji między różnymi dziedzinami gospodarki oraz między poszczególnymi rejonami kraju,
4. rozdział funduszu inwestycyjnego w oparciu o ekonomiczne kryteria efektywności inwestycji,
5. aktywne kształtowanie kierunków rozwoju konsumpcji,
6. aktywne kształtowanie podziału dochodu narodowego między różne warstwy i grupy ludności zgodnie z zasadami socjalistycznymi,
7. kierowanie przy pomocy środków " ekonomicznych procesem zatrudnienia,
8. kierowanie importem i eksportem jako całością,
9. współregulowanie problemów międzynarodowego podziału pracy<sup>13</sup>.

Równocześnie, w związku z niezupełną dojrzałością pracy przedsiębiorstw socjalistycznych jako pracy bezpośrednio społecznej, powstaje konieczność elastyczniejszego dostosowywania produkcji bieżącej do takiej zmiany sytuacji rynkowej, która ma cechy zmian nie przypadkowych, a trwałych. Płynię z tego postulat, by przedsiębiorstwa mogły już w procesie produkcji dostosowywać swą pracę do potrzeb społecznych. Wymaga to poza pewnym i zróżnicowanym ich usamodzielnieniem oraz bodźcami materialnego zainteresowania szeregu środków polityki ekonomicznej, wśród których i łącznie z którymi niepoślednią rolę odegrać mogą ceny.

Planowe zatem regulowanie produkcji musi być oparte na ustalonym na pewien okres naprzód programie produkcji, bazującym na przewidywanym popycie ludności, ponieważ rynek nie określa z góry, co należy produkować, a ujawnia wielkość popytu dopiero ex post. Na ten przewidywany popyt wpływ mają planowane dochody ludności i wysokość cen. Ustalenie wielkości funduszu konsumpcyjnego i odpowiadającego mu rozmiaru dochodów pieniężnych leży w funkcjach preferencji społeczeństwa jako całości, wyrażonych w centralnym planie gospodarczym.

Na skutek jednak złożoności czynników wpływających na wielkość, strukturę i elastyczność popytu — przy braku w dodatku u nas szerzej zakrojonych badań w tym kierunku — niemożliwe jest szczegółowe dostosowanie podaży do popytu. Usuwanie więc ewentualnych rozbieżności jest możliwe tylko w drodze empirycznych prób, przy czym podmiotem decyzji w zakresie szczegółowych wskaźników planu produkcji i jego modyfikacji muszą być przedsiębiorstwa bezpośrednio wytwarzające towary konsumpcyjne. Szczególnie dużą samodzielnością cechować się powinno określanie przez przedsiębiorstwa struktury asortymentowej i cech jakościowych towarów konsumpcyjnych.

Dla zapewnienia odpowiednich proporcji między masą towarową a wysokością dochodów pieniężnych państwo musi mieć określony wpływ na ceny. Przy czym w zależności od tego, jaką rolę grają dane artykuły kon-

<sup>13</sup> Por. *Tezy Rady Ekonomicznej*, „Życie Gospodarcze”, 1957, nr 22.

sumpcyjne w całokształcie zaspokajania potrzeb ludności, a więc w jakiej mierze decydują o jej stopie życiowej, wpływ ten może być różny. O ile np. kluczowe, podstawowe towary konsumpcyjne muszą być objęte centralnie regulowaną polityką cen (w różnych jej formach, jak bezpośrednie ustalenie ceny, ustalenie ceny maksymalnej, a nawet ustalenie zasad kalkulacji ceny), o tyle pozostały wachlarz towarów należących do tzw. konsumpcji wyższego rzędu może być potraktowany przez politykę cen liberalniej.

Nie będziemy w artykule o jednostronnym temacie wymieniać wszystkich instrumentów tego rodzaju polityki ekonomicznej, zaznaczamy jednak, że dyskusja na temat prawa wartości była (poza wyjątkami) niezwykle uboga pod względem wysuwania konstruktywnych propozycji, stąd też większość ich pochodzi z operatywnych prac licznych komisji Rady Ekonomicznej.

Na tle jednak tak postawionych zadań planu centralnego oraz roli samodzielnych pod pewnym względem przedsiębiorstw socjalistycznych, funkcje systemu cen w powiązaniu z innymi środkami polityki ekonomicznej, w ustroju socjalistycznym są bardziej rozległe i dalekosiężne niż to przypisywali jemu niektórzy dyskutanci.

System cen w ustroju socjalistycznym spełnia lub powinien spełniać następujące funkcje:

1. wpływa na podział dochodu narodowego pomiędzy poszczególne grupy i warstwy ludności poprzez relację cen środków konsumpcji i środków produkcji,
2. realizuje planową akumulację, czyli realizuje podział dochodu narodowego na akumulację i spożycie,
3. kształtuje strukturę spożycia,
4. powinien zapewniać równowagę między popytem i podażą,
5. powinien stanowić podstawę uzyskania prawidłowych wyników rachunku ekonomicznego,
6. powinien wpływać na podejmowanie aktów wyboru zgodnych z wynikami rachunku ekonomicznego prowadzącego do oszczędności w zużyciu czynników produkcji,
7. powinien stwarzać materialne bodźce zainteresowania wytwórców wielkością i kierunkami produkcji zgodnie z interesami ogólnospołecznymi<sup>14</sup>.

Obecnie istniejący w Polsce system cen bądź nie spełnia wymienionych funkcji, bądź spełnia je w sposób nieprawidłowy. Główną przyczyną tego jest wadliwa struktura cen.

Stąd też sprecyzowanie całokształtu roli i znaczenia cen w gospodarce narodowej jest pierwszym i podstawowym warunkiem racjonalnej reformy ich struktury. Jednakże reforma taka wymaga, oprócz zasadniczych ale tym niemniej ogólnych wytycznych, ściśle określonych zasad kształtowania wysokości cen, czyli ustalenia tzw. cen wyjściowych decydujących o wysokości i zmianach cen rynkowych.

Zasady ustalenia tzw. ceny wyjściowej. Ogólnie bio-

<sup>14</sup> Por. *Tezy Rady Ekonomicznej w sprawie zasad kształtowania cen*, „Życie Gospodarcze”, 1957, nr 51—52.

rać, poglądy na temat zasad ustalania podstawy wyjściowej cen podzielić można na następujące główne kierunki:

1. *Ceny równe wartości*. Według zwolenników tego poglądu ceny towarów wytwarzanych w produkcji socjalistycznej powinny kształtować się na poziomie pełnych społecznych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej, czyli na poziomie społecznych kosztów produkcji albo co jest z nimi równoznaczne, na poziomie wartości. Głównymi argumentami przytaczanymi na poparcie tego poglądu są:

a) Zasada pełnej ekwiwalentności wymiany wynikająca z charakteru i istoty produkcji towarowej. Ekwiwalentność wymiany pozwala na pełną reprodukcję poniesionych nakładów według norm społecznie niezbędnych. W szczególnym wypadku równowagi podaży i popytu ceny równające się wartości są sygnałem właściwego rozkładu czynników produkcji pomiędzy różne gałęzie z jednej strony i najlepszego w danych warunkach produkcyjnych zaspokojenia potrzeb społecznych z drugiej strony.

b) Zapewnienie prawidłowości rachunku ekonomicznego niezbędnego do prowadzenia oszczędnej i wydajnej — zgodnej z zasadami maksymalizacji produktu — gospodarki środkami produkcji. Ceny środków produkcji równe wartości umożliwiają bowiem zarówno badanie wyników produkcyjnych, jak i porównywanie kosztów, co z kolei umożliwia ekonomiczny rozdział nakładów między różne zastosowania. Ceny środków produkcji kształtujące się powyżej lub poniżej wartości uniemożliwiają prawidłową ewidencję nakładów pracy społecznej, zniekształcają strukturę innych cen, prowadzą do błędnej proporcji w stosowaniu środków produkcji i pracy. Wskutek tego zamazany zostaje rachunek ekonomicznej celowości różnych rodzajów produkcji i efektywności inwestycji.

Te słuszne w zasadzie argumenty nie rozwiązują podstawowego problemu, jaki wyłania się z chwilą, gdy przechodzimy od badań teoretycznych, których celem jest wykrycie obiektywnej przyczyny, decydującej w dłuższych okresach czasu o wysokości i dynamice cen rynkowych, do formułowania praktycznej i podlegającej ilościowej weryfikacji zasady, która mogłaby służyć za wytyczną dla polityki cen.

Zasadnicza trudność, jaka w tym wypadku powstaje, polega na ustaleniu wielkości wartości. Według Marksa: „Założenie, że towary różnych sfer produkcji sprzedaje się według ich wartości, oznacza oczywiście tylko to, że ich wartość stanowi punkt, do którego ciężą i dokoła którego wahają się ceny towaru, oraz do którego wyrównują się nieustanne wahania tych cen wwyż i w dół. Ponadto trzeba będzie zawsze rozróżniać wartość rynkową od wartości indywidualnej jednostek towaru wytwarzanych przez różnych producentów. Wartość indywidualna niektórych jednostek towaru będzie niższa od wartości rynkowej ..., wartość zaś indywidualna innych jednostek będzie wyższa od wartości rynkowej. Wartość rynkową należy z jednej strony uważać za przeciętną wartość towarów wytwarzanych w danej sferze produkcji, z drugiej zaś — za indywidualną wartość towarów wytwarzanych w przeciętnych warunkach tej sfery i stanowiących znaczną część jej produktów”<sup>15</sup>.

Wyjątkowo więc tylko średnia wartość towarów danej gałęzi może być równa indywidualnej wartości towarów wytworzonych w przeciętnych

<sup>15</sup> K. Marks, *Kapitał*, Warszawa 1957, t. HI, s. 190.

warunkach, mianowicie przy założeniu, że odchylenia od średniej w przedsiębiorstwach pracujących w lepszych i gorszych warunkach znoszą się wzajemnie.

Poza trudnościami w obliczaniu średniej tych indywidualnych wartości, należałoby spełnić również postulat, by przy obliczaniu tej wartości uwzględnić fakt, czy poszczególne towary uzyskają na rynku społeczną aprobatę jako rezultaty pracy społecznej. Tego zaś nie można ustalić *ex ante*, co uniemożliwia wręcz praktyczną realizację wymagań teorii wartości dla celów skonstruowania podstawy ceny wyjściowej. Przyznaje to wielu autorów, m. in. Strumilin, który stwierdza, że znane wszystkim ceny towarów nie mogą zastąpić ich wartości. A tymczasem nikt nie zna — jak dotychczas — wartości i to nie tylko tam, gdzie ceny kształtuje żywy rynek, ale i w gospodarce planowej. Jednakże Strumilin zwalcza stanowczo tezę lansującą niepoznawalność wartości w warunkach socjalizmu. Trzeba według niego do tego celu zbadać i zastosować odpowiednią metodę kalkulacji społecznych nakładów produkcji.

Jedną z takich metod przedstawia Strumilin w artykule ogłoszonym w „Gospodarce Planowej”<sup>16</sup>. Wydaje się jednak, że rezultat, jaki otrzymał Strumilin, sprowadza się do tzw. zmodyfikowanej „ceny produkcji”.

2. Tzw. cena produkcji. W związku z trudnościami ustalenia wartości, zwolennicy poglądu, że ceny powinny mieć punkt wyjścia w tzw. cenach produkcji, stoją na stanowisku, iż relacjom społecznie niezbędnym nakładów pracy odpowiadają relacje kosztów własnych produkcji, przy czym poziom cen wyjściowych powinien być wyznaczony w ten sposób, by cena zawierała oprócz kosztów własnych produkcji również pewien określony procent akumulacji pochodzącej z produktu dodatkowego przeznaczanego na potrzeby społeczeństwa jako całości.

Aby ten rezultat otrzymać, organy planujące powinny określić planowaną ogólną sumę kosztów własnych towarów z jednej strony, ogólną sumę akumulacji i ogólną sumę cen z drugiej strony. Tym samym ustaliłyby przeciętną stopę akumulacji, a w konsekwencji „cenę produkcji”<sup>17</sup>. Tak pojęta jednak „cena produkcji” może mieć różne warianty w zależności od:

- a) sposobu ustalania kosztów własnych produkcji,
- b) sposobu kalkulacji narzutu przeciętnej stopy akumulacji.

Ad a) Różne być mogą sposoby ustalania kosztów własnych produkcji. Kalkulować je można na poziomie kosztów przeciętnych danej gałęzi produkcji albo na poziomie kosztów przeciętnych przedsiębiorstwa pracującego w najgorszych warunkach techniczno-ekonomicznych, czyli na poziomie przeciętnych kosztów tzw. przedsiębiorstwa krańcowego. Pewne wątpliwości budzi przede wszystkim teza lansująca sposób ustalania kosztów na poziomie kosztów przeciętnych w danej gałęzi produkcji. Obok innych obiekcji, które przytoczone zostaną później, powstaje przede wszystkim ta, że cena oparta na tak skalkulowanym koszcie nie byłaby właści-

<sup>16</sup> S. G. Strumilin, *Prawo wartości a obliczanie społecznych kosztów produkcji w gospodarce socjalistycznej*, „Gospodarka Planowa”, 1957, nr 5.

<sup>17</sup> Propozycję tę przedstawił W. Brus, w referacie na II Zjeździe Ekonomistów Polskich. Por. Brus, *O roli prawa wartości w gospodarce socjalistycznej*, s. 19.

wą podstawą dla ekonomicznych decyzji, dotyczących wyboru zwiększenia, obniżenia lub nawet zaniechania produkcji pewnych artykułów. Akt wyboru ekonomicznego opartego na cenie jest zawsze aktem, który rozpatrywać należy z tego punktu widzenia, o ile należy podnieść produkcję jednego czy niektórych artykułów przy równoczesnym zmniejszeniu lub zaniechaniu produkcji innych artykułów. Podstawą do tego nie mogą być koszty przeciętne poszczególnych artykułów, lecz koszty związane z przejściem od produkcji jednych dóbr do innych. Do tego zaś celu nie można opierać się na kosztach przeciętnych, lecz krańcowych, oczywiście realistycznie pojmowanych.

Przy ustalaniu kosztów produkcji trzeba również uwzględnić i to, że w skład ich wchodzi ceny surowców, które w wielu gałęziach naszej gospodarki narodowej są bądź sprowadzane częściowo lub całkowicie z zagranicy, bądź sprzedawane za granicą. W związku z tym istnieje możliwość bądź zwiększenia produkcji danego surowca, bądź sprowadzenie go z zagranicy, albo odwrotnie — zmniejszenia jego produkcji lub wywozu za granicę. Okoliczności tej nie można pomijać przy rozpatrywaniu problemu cen, które mają poważny wpływ na alternatywy wyboru. Konsekwencją tego faktu jest konieczność uwzględnienia (w sposób nie mechaniczny) relacji cen surowców panującej w handlu zagranicznym w relacji cen surowców w kraju<sup>18</sup>.

Ad b) Podobnie sposoby kalkulacji przeciętnej stopy akumulacji mogą być różne, przyczyniając się do różnych skutków ekonomicznych. Przeciętna stopa akumulacji może być ustalona w stosunku do całości środków trwałych użytych w procesie wytwarzania, w stosunku do sumy kosztów własnych, jak i w stosunku do sumy płac.

Poszerzenie zakresu samodzielności przedsiębiorstw spowoduje, że wiele decyzji podejmowanych będzie przez same przedsiębiorstwa pod wpływem istniejącego systemu cen. Rentowność bowiem przedsiębiorstwa wynikać będzie ze stosunku ceny do jego kosztów własnych. Rentowność zaś będąca równocześnie syntetycznym wskaźnikiem ekonomicznej pracy przedsiębiorstwa stanowić będzie poważne źródło materialnego zainteresowania załogi i grać może rolę ważnego narzędzia w umacnianiu rozrachunku ekonomicznego.

W tych warunkach ceny wpływać będą silnie na wielkość i asortyment produkcji. Wzrost jej może nastąpić albo poprzez intensywniejsze wykorzystanie istniejącego, dotychczas funkcjonującego wyposażenia technicznego (mocy produkcyjnej), albo poprzez poszerzenie jego rozmiarów w drodze inwestycji. Ponieważ zaś liczyć się trzeba z ograniczoną każdorazowo (jakkolwiek co roku wzrastającą) wielkością akumulacji i ilością środków rzeczowych na inwestycje, rozdział ich musi dokonać się w taki sposób, by potrzeby bardziej pilne zostały zaspokojone przed potrzebami mniej pilnymi. Ekonomicznym wskaźnikiem potrzeb bardziej pilnych może być m. in. stopa akumulacji realizowana poprzez cenę produkcji przy uwzględnieniu odchyień cen rynkowych od cen produkcji. Dlatego nie jest rzeczą dla tych celów obojętną, jak kalkuluje się ową stopę akumulacji.

Gałęzie przemysłu lub przedsiębiorstwa danej gałęzi, które z przyczyn

<sup>18</sup> Z. Augustowski, *Dyskusja o cenach w Radzie Ekonomicznej*, „Finanse”, 1957, nr 9, s. 18.



technicznych mają wysoki tzw. organiczny skład kapitału (środków produkcji do płac), będą musiały użyć stosunkowo większej części funduszu inwestycyjnego na poszerzenie swej zdolności produkcyjnej niż gałęzi lub przedsiębiorstwa o tzw. niskim organicznym składzie kapitału. Stąd też ich zapotrzebowanie na fundusz inwestycyjny, jeśli ma być pokryte, musi wyrażać potrzebę pilniejszą, bardziej przez społeczeństwo odczuwaną. Dlatego akumulacja zawarta w cenie produkcji powinna być proporcjonalna do całości funduszu zaangażowanego w danym przedsiębiorstwie, a nie tylko do kosztów własnych<sup>19</sup>.

Inny argument przeciwko kalkulowaniu stopy akumulacji w stosunku do kosztów własnych podnosi, że spowodowałyby to skierowanie bodźców materialnego zainteresowania załogi przedsiębiorstwa dla produkcji materiałochłonnej. Dlatego propozycja, by ustalić stopę akumulacji w stosunku do funduszu płac miałyby tę konsekwencję, że zysk zawarty w cenie produkcji kształtowałby się we wszystkich gałęziach w zasadzie jednolicie w stosunku do nakładów pracy żywej wyrażonych w funduszu płac, sprawę natomiast bodźców ekonomicznych działających w kierunku oszczędzania nakładów pracy uprzedmiotowionej i sprawę selekcyjną inwestycji zapotrzebowanych przejęłoby na siebie oprocentowanie środków trwałych i obrotowych.

Ogólnie biorąc, jeżeli ustalona według jednego z powyższych wariantów „cena produkcji” na skutek konieczności wyrównania popytu z podażą różniłaby się od ceny rynkowej, a stopa akumulacji faktycznie realizowana odchylałaby się od przeciętnej, byłby to ekonomiczny impuls do zmiany wielkości produkcji.

3. Ceny równe kosztom krańcowym. Niektóre argumenty przemawiające za tym, by ceny oprzeć na kosztach krańcowych podane już zostały z okazji analizy ceny produkcji. Dalsze wypływają z założenia, że przedsiębiorstwa w ramach pewnego przyznanego im zakresu samodzielności dążyć będą do maximum rentowności, z którą ściśle powiązane będą bodźce materialnego zainteresowania załogi. Wówczas przedsiębiorstwa nie ustalą takiej wielkości produkcji, która zrówna ich koszt przeciętny (łącznie z przeciętną stopą akumulacji) z odpowiadającą temu ceną, lecz wielkość produkcji wyznaczy równość kosztu krańcowego z ceną daną im z zewnątrz.

W tym bowiem przypadku przedsiębiorstwo realizuje maksimum zysku lub minimum strat. Równocześnie ta wielkość produkcji (poza wyjątkiem, gdy cena produkcji równa się kosztowi krańcowemu i cenie rynkowej) nie zapewni równowagi popytu z podażą. Aby tę równowagę zapewnić, należałoby: a) podnieść cenę do poziomu kosztu krańcowego spowodowanego produkcją niezbędnej dodatkowej ilości towarów do zaspokojenia popytu efektywnego po tej cenie, b) zastosować inne środki ekonomiczne do utrzymania wielkości poprzedniej produkcji, c) wyznaczyć wielkość niezbędną produkcji w drodze nakazu administracyjnego, d) albo pozostawić przywrócenie równowagi żywiołowi rynkowemu<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> M. Dobb, *Uwagi o roli prawa wartości w gospodarce socjalistycznej i systemie cen*, „Gospodarka Planowa”, 1956, nr 10.

<sup>20</sup> Por. A. Wakar, *Wybrane zagadnienia z ekonomii politycznej socjalizmu* Warszawa 1957, s. 45.

Aby tych ewentualności uniknąć, należałoby ustalić cenę wyjściową na poziomie kosztów krańcowych. Jak wiadomo bowiem z teoretycznych analiz, najekonomiczniejszy rozdział dodatkowych nakładów pracy uprzedmiotowionej i żywej otrzymuje się wówczas, gdy we wszystkich przedsiębiorstwach produkujących dane wyroby koszt krańcowy będzie równy. Gdy zaś w całej gospodarce narodowej stosunek cen do kosztów krańcowych jest równy, osiąga się najlepsze zastosowanie nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej, a więc minimalizację kosztów i maksymalizację produktu. Tak ustalona równocześnie cena wyrównuje popyt z podażą, postępując zgodnie z zasadą wyrównywania kosztów krańcowych z cenami realizuje się równocześnie praktyczną dyrektywę płynącą z prawa wartości, by systematycznie obniżać nakłady pracy społecznej jako warunek systematycznego obniżenia cen i lepszego zaspokajania potrzeb społeczeństwa.

Zasadę tę trzeba jednak stosować elastycznie, pamiętając o tym, że system cen ma szeroką rolę do spełnienia w gospodarce socjalistycznej. Stąd też, o ile tak ustanowione ceny niektórych towarów kolidowałyby z uzasadnionymi celami polityki ekonomicznej, państwo może od tej podstawy odstąpić, stosując np. system dwupoziomowy cen polegający na zróżnicowaniu cen płaconych przez odbiorcę towaru i otrzymywanych przez producenta.

Opowiadając się więc za teoretyczną koncepcją ustalania ceny na poziomie kosztów krańcowych i nie widząc jej sprzeczności z dyrektywami płynącymi z teorii wartości, trzeba jednak uprzytomnić sobie trudności praktyczne, jakie się wiążą z realizacją tej koncepcji. Występowanie kosztów krańcowych uwarunkowane jest przeciw rezerwami mocy produkcyjnej zakładów. W przedsiębiorstwach produkcyjnych przy pełnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnej koszt krańcowy praktycznie nie istnieje. Po drugie — przed realizatorem tej koncepcji piętrzą się trudności rachunkowo-ewidencyjne w ustaleniu kosztu krańcowego. Te przyczyny spowodowały, że Tezy Rady Ekonomicznej opowiadając się w zasadzie za ceną wyjściową opartą na koszcie krańcowym, formułują ją bardzo ostrożnie i realistycznie. Uznaje ona, że „za ceny wyjściowe przyjmuje się przeciętny koszt zmienny produkcji i sprzedaży w «klasie drogich» zakładów mających istotny udział w produkcji w danej gałęzi, powiększony o narzut procentowy, jednolity dla całego przemysłu, ustalony tak, aby pokryć koszty stałe produkcji, oprocentowanie zaangażowanych środków trwałych i obrotowych oraz zapewnić zysk. Tak obliczone ceny wyjściowe pozostają w stałym stosunku do kosztów zmiennych «drogich zakładów»<sup>21</sup>.

3. *Rezultaty dyskusji.* Charakteryzując ją ogólnie trzeba stwierdzić, że:

- a) Wykazała ona i potwierdziła raz jeszcze bezpłodne metody ahistorycznego podchodzenia do problemów ekonomicznych. Uwydatniło się to szczególnie w koncepcji tzw. automatyzmu rynkowego, która nadużyła metody abstrakcji w tym sensie, że wyeliminowała z niej wszelkie cechy konkretnej, rzekomo przez nią badanej rzeczywistości i dlatego doszła do rezultatów bliźniaczo podobnych do „harmonii ekonomicznych” Bastiata;
- b) Posunęła ona w znacznym stopniu naprzód wiedzę o charakterze

<sup>21</sup> *Tezy Rady Ekonomicznej w sprawie zasad kształtowania cen*, „Życie Gospodarcze”, 1957, nr 51—52.

i zasięgu produkcji towarowej przedsiębiorstw socjalistycznych, wskazując w oparciu o analizę konkretnych faktów i doświadczeń błędność dawnej tezy o rzeczywistej towarowości przedmiotów konsumpcji i formalnej towarowości środków produkcji stawiająca natomiast na jej miejsce tezę o rzeczywistej towarowości całokształtu produktów wytworzonych w sektorze socjalistycznym, argumentując to tym, że praca przedsiębiorstw socjalistycznych niezależnie od form własności socjalistycznej nie posiada wszystkich cech pracy bezpośrednio społecznej, a jej rezultaty muszą podlegać akceptacji w procesie realizacji produktów;

c) Na tym tle przyczyniła się do pełniejszego wyjaśnienia roli prawa wartości, a więc mechanizmu działania cen, w dziedzinie obrotu towarowego i produkcji socjalistycznej, jego wpływu na wielkość, kierunki, asortyment i jakość produkcji;

d) Sprecyzowała bliżej zależności i związki, jakie zachodzą między niezbędnym w ustroju socjalistycznym planem centralnym i jego zakresem rozpatrywanym z punktu widzenia jego użyteczności społecznej a oddolnymi opartymi na bodźcach ekonomicznych planami przedsiębiorstw dysponujących większą samodzielnością operatywną;

e) Poprzez sformułowanie teoretyczne całokształtu funkcji, jakie ceny pełnią i powinny pełnić w systemie gospodarki planowej dała podstawę dla rozwiązań praktycznych polityki cen, podstawy do sprecyzowania tzw. ceny wyjściowej, zaproponowanej przez Podkomisję Cen Rady Ekonomicznej

Ta ogólna charakterystyka dyskusji, a szczególnie jej rezultatów, przesłania nieco podstawową jej cechę, mianowicie treść demaskatorsko-krytyczną (poza niektórymi ekonomistami), która dopiero z biegiem czasu straciła na ostrości i powoli przekształciła się w analityczno-konstruktywną i w tym twórczym już charakterze jest obecnie dalej kontynuowana.

Słuszność zawartych w niej koncepcji wykaże ich praktyczna weryfikacja po wprowadzeniu w życie przepisów o nowych zasadach funkcjonowania mechanizmu naszej gospodarki narodowej.

*Seweryn Kruszczyński*

Paul M. S w e e z y, *Teoria rozwoju kapitalizmu*, Warszawa 1957, PWN, ss. 605.

Ukazanie się na rynku księgarskim w tłumaczeniu na język polski pierwszej po wojnie pracy zachodniego ekonomisty, przedstawiającej zasady marksovskiej ekonomii politycznej, uznać trzeba za poważne wydarzenie. Autorem pracy jest Amerykanin dr Paul M. Sweezy z uniwersytetu w Harvard.

Przekład polski, dokonany przez prof. Edwarda Lipińskiego, oparty jest na trzecim wydaniu (angielskim) z 1949 r. Książka napisana została w roku 1942, a więc w okresie drugiej wojny światowej, co nie pozostało bez wpływu na jej treść, szczególnie w zakresie przewidywań autora na najbliższą, powojenną przyszłość. Podkreślić wypada duży optymizm i niezachwiane przekonanie autora o zwycięstwie Związku Radzieckiego w tej wojnie. Przewidywane zwycięstwo ZSRR w drugiej wojnie światowej, wiąże autor ze zwycięstwem socjalizmu w całej bez mała Europie. Rzeczywistość okazała się co prawda skromniejsza, tym niemniej, jeśli

wziąć pod uwagę sytuację na froncie na przełomie lat 1941 i 1942, należy wyrazić uznanie dla trafności przewidywań i przekonania o sile ustroju socjalistycznego.

Recenzowane wydanie polskie różni się nieco od wydania angielskiego, z którego dokonano przekładu. Włączona została przedmowa autora do wydania polskiego, pominięto natomiast słowo wstępne Maurice Dobba do wydania angielskiego z 1945 r. i końcową część przedmowy autora z 1942 r. O ile pominięcie nieistotnej dla wydania polskiego końcowej części przedmowy można uznać za słuszne, o tyle dyskusyjne wydaje się pominięcie słowa wstępnego Dobba. Jeśli wydawnictwo, o co można mieć pretensje, nie uważało za stosowne zaprezentować chociażby pokrótce osoby autora polskiemu czytelnikowi, to nie powinno usuwać krótkiego zresztą tekstu Dobba, w którym m. in. przedstawia się osobę autora angielskiemu czytelnikowi. Trudno się zgodzić z tym, aby słuszne zerwanie z niedobrym zwyczajem etykietowania autora i asekurujących wydawnictwo notek, pociągając miało za sobą zupełny brak informacji o autorze.

Recenzowana praca podzielona jest na cztery części i zawiera oprócz wspomnianych wstępów, wprowadzenie oraz dwa dodatki.

Część pierwsza, zatytułowana „Wartość i wartość dodatkowa” oraz druga — „Proces akumulacji”, mają charakter bardziej teoretyczny i stoją na wyższym stopniu uogólnienia w porównaniu z dwoma następnymi, a szczególnie ostatnią.

Część trzecia, „Kryzysy i depresje” poświęcona jest w znacznej mierze polemice z pisarzami pomarksowskimi, z których większość stała lub przeszła na pozycje rewizjonizmu i likwidatorstwa.

Część czwarta, omawiająca imperializm, zawiera obok ciekawych i wartościowych elementów, szereg też i sformułowań budzących zastrzeżenia, które będą niżej osobno omówione.

Z punktu widzenia stosunku do teorii marksowskiej można by powiedzieć, że w pierwszych dwóch częściach autor stara się wyjaśnić i w sposób nowoczesny przedstawić naukę Marksa w oparciu o analizę *Kapitału*. W dwóch ostatnich częściach autor stara się z jednej strony oczyścić teorię ekonomii z rewizjonistycznych naleciałości, a z drugiej, twórczo rozwinąć niektóre jej elementy.

Z dwóch dodatków na szczególną uwagę zasługuje dodatek A, napisany przez dra Shigeto Tsuru. Obejmuje on ciekawe porównanie schematów reprodukcji Quesnaya, Marksa i Keynesa.

Książka Sweezy'ego nie może być traktowana jako podręcznik ekonomii politycznej, lecz jako, używając słów samego autora, „przystępne, analityczne studium marksistowskiej ekonomii politycznej”. Nie obejmuje ona też całości kształtu teorii ekonomicznej Marksa, brak np. teorii renty. Recenzowana praca nie może też być uznana za doskonały wykład „zasad marksistowskiej ekonomii politycznej”, jak brzmi jej podtytuł. Sam autor w przedmowie do polskiego wydania zaznacza, że dostrzega obecnie błędy i usterki, jakie zawiera praca, lecz poprawienie ich przekroczyłoby ramy wstępu. Uznając zaś samodzielny byt książki nie chce wprowadzać do niej zbyt daleko idących zmian. Stwierdzenia te krępują w pewnym stopniu recenzującego pracę po 8 latach od jej ostatniego, nie zmienionego wydania.

Najbardziej ujemną cechą kompozycji pracy jest umieszczenie w niej nadmiernej ilości i to często przydługich cytat. Autor zdaje sobie z tego

sprawę i tłumaczy konieczność obfitego cytowania głównie małą dostępnością literatury marksowskiej, ze względu na brak przekładów na język angielski. Ogólna dostępność przekładu polskiego zwalnia recenzującego od szczegółowego przedstawienia treści. Szczegółowa zaś analiza całej pracy musiałaby przekroczyć granice recenzji. W tej sytuacji zmuszającej do wyboru pewnych tylko zagadnień, zdecydowano się na wypuklenie w recenzji głównie kwestii, które wydawały się sporne i to oczywiście nie wszystkich. Takiej też decyzji, a nie rzeczywistym walorom książki, należy przypisać jednostronny może z punktu widzenia krytyki, charakter recenzji. Wydaje się, że praca Sweezy'ego może i powinna stać się podstawą do szerszej dyskusji w naszym czasopiśmiennictwie ekonomicznym. Pretendują do tego szczególnie rozdziały pracy poświęcone analizie marksowskiej teorii wartości i teorii kryzysów.

Rozważania nad marksowską teorią wartości poprzedza autor omówieniem metody Marksa. Trzeba uznać za słuszne podkreślenie wysokiego szczebla uogólnienia pierwszego tomu *Kapitału* oraz zwrócenie uwagi na wprowadzający, tymczasowy niejako w niektórych wypadkach charakter jego treści. Dostrzeganie faktu, iż Marks w *Kapitale* przechodzi w swych rozważaniach od najwyższego do niższych szczebli abstrakcji, uważa autor za podstawowy warunek prawidłowego odczytania teorii Marksa i uniknięcia niepotrzebnych na tym tle kontrowersji. Stwierdzenie to należy uznać za bardzo istotne, szczególnie dla interpretacji teorii wartości. Na dowód podano w recenzowanej pracy zagadnienie „prawa absolutnego zubożenia” i toczących się wokół niego sporów. Sweezy uważa, że termin „absolutne” jest użyty przez Marksa w heglowskim sensie „abstraktu” oraz że w świetle jego własnych sformułowań w *Kapitale* nie może być traktowany jako konkretna przepowiednia na przyszłość. Bez uciekania się do szczegółowej analizy można, jak się wydaje, uznać za niesłuszne przypisywanie Marksovi takiego pojmowania (lub używania w takim znaczeniu) terminu — absolutne. Słusznie natomiast, jako argument przeciwko niedialektycznemu, czyli nazbyt „konkretnemu” pojmowaniu tezy o absolutnym zubożeniu, wysuwa autor stwierdzenie samego Marksa cytowane z *Kapitału*, w którym stwierdza on wyraźnie, że prawo absolutnego zubożenia podlega, podobnie jak inne prawa, zmianom w toku swego rzeczywistnienia pod wpływem różnorodnych okoliczności. Trudno odmówić słuszności stanowisku Sweezy'ego, którego przyjęcie czyni bezprzedmiotowymi zarówno ataki wrogów, jak i „obronę” Marksa. Ustosunkowanie się do naukowych twierdzeń wymaga bowiem ich właściwego uprzedniego zrozumienia. Można chyba stwierdzić, że o ile „tłumaczenie” Marksa Heglem nie jest szczęśliwe, to wysunięcie prawidłowego rozumienia marksowskich szczebli abstrakcji jako przechodzenia od ogólnego do szczegółowego poprzez włączanie coraz to nowych elementów rzeczywistości, trzeba uznać za cenne. Należy zauważyć, że sam autor bardzo konsekwentnie stosuje metodę przechodzenia od wyższego szczebla abstrakcji do coraz niższych i to zarówno w traktowaniu poszczególnych problemów jak i w całości całej swej pracy.

W wyniku takiego postępowania daje autor niezwykle jasny i logiczny wykład teorii wartości i ceny, który wiąże dalej bardzo umiejętnie z te-

oria wartości dodatkowej, a następnie rozwija obie teorie w ścisłym powiązaniu na tle teorii akumulacji kapitału, aby dojść do problemu kryzysów. Analiza i rozważania Sweezy'ego w zakresie teorii wartości i ceny mogą, jak się wydaje, stanowić wartościowy materiał dla toczącej się dyskusji nad działaniem prawa wartości i problemem cen w naszej gospodarce. Wniosek taki może być w pewnym sensie sprzeczny ze stanowiskiem autora, który wyraża pogląd, że w gospodarce socjalistycznej prawo wartości traci swoje znaczenie i doniosłość na rzecz zasady planowania i stwierdza wręcz, że „wartość i planowanie są tak samo przeciwstawne i z tych samych przyczyn, jak kapitalizm i socjalizm”. Poglądy te nie są nam obce, praktyka wykazała jednak, że problemu tego nie można ujmować równie krańcowo w każdej sytuacji. Z drugiej strony trzeba stwierdzić, że teza autora o zasadniczej przeciwstawności planowania i wartości jest konsekwencją jego nowoczesnego ujęcia problemu wartości i ceny. Można powiedzieć, że Sweezy w swych rozważaniach łączy bardzo umiejętnie teorię wartości Marksa z nowoczesnymi narzędziami analizy ekonomicznej. Dla autora „wydaje się niewątpliwe, że w danej mierze, w jakiej stawiane do rozwiązania problemy dotyczą zachowania się różnorodnych elementów systemu ekonomicznego ..., kalkulacja wartości pomaga niewiele”. Stwierdza on także dalej, że zachodni ekonomiści rozwinęli „pewien rodzaj teorii ceny, bardziej użyteczny w tej dziedzinie niż cokolwiek, co można znaleźć u Marksa i jego zwolenników” oraz że „z formalnego punktu widzenia dałoby się obejść bez kalkulacji wartości nawet przy analizie funkcjonowania systemu jako całości” (s. 204). Odrzucenie jednak współczesnej teorii ceny w analizie ekonomicznej przy badaniu procesów kapitalistycznej gospodarki wynika u niego z konsekwentnie marksistowskiego stanowiska, a nie z żadnych innych względów. W rozważaniach nad możliwością operowania kategorią ceny na zasadzie faktu, że „świat rzeczywisty jest światem kalkulacji cen”, dochodzi do wniosku, że w ustroju kapitalistycznym przyjęcie takiego stanowiska mistyfikuje stosunki społeczne. Kalkulacja wartości natomiast przeciwnie, „pozwala spojrzeć pod powierzchnię zjawisk pieniężnych i towarowych na stanowiące ich podstawę stosunki między ludźmi i klasami” (s. 205).

Z chwilą jednak, gdy przechodzi do socjalistycznych stosunków produkcji, w których nie występuje kategoria wartości dodatkowej, staje konsekwentnie na stanowisku odrzucenia wartości.

Autor wykazuje dużą, lecz dość jednostronną znajomość literatury socjalistycznej i socjaldemokratycznej od drugiej połowy XIX w. do r. 1938. Jednostronność wyraża się w oparciu znacznej części książki na pracach niemieckich i austriackich socjalistów, socjaldemokratów i rewizjonistów, takich jak: Róża Luksemburg, Rudolf Hilferding, Karol Kautsky, Edward Bernstein, Konrad Schmidt i Otto Bauer. Wydaje się, że Sweezy uważa tych właśnie autorów obok Bucharina za teoretycznie najwyżej stojących spośród wszystkich niebolszewickich. Na taki dobór literatury mogły też wpłynąć inne względy. Charakterystyczne, że powołano w oryginale literaturę wyłącznie w języku niemieckim lub angielskim, Lenin np. zawsze w niemieckim. Nie można jednak wyciągać wniosku o stosunku autora do marksizmu z samego oparcia się na określonej literaturze. Stoi on zdecydowanie na stanowisku antyrewizjonistycznym. Potwierdza to wielokrotnie jego stosunek do głoszonych przez rewizjonistów tez, jak

np. ich stosunku do roli monopoli: „Rewizjoniści sądzą, że monopole zlikwidują anarchię kapitalistycznej produkcji; pogląd, który jak wiele innych teoryjek rewizjonistycznych posiada tę godną uwagi cechę, że jest całkowicie sprzeczny z prawdą” (s. 495). Podobnie zdecydowanie negatywnie ocenia działalność ruchów reformistycznych, dając przy tym pogłębioną analizę ich bezpłodności. Nie rozróżnia on, jak się wydaje słusznie, reformistów liberalnych od socjalistycznych z punktu widzenia groźby, jaką mogliby stanowić dla kapitalizmu: „Panowanie kapitału byłoby istotnie bezpieczne, gdyby mu nie groziło nic bardziej niebezpiecznego od reform czy to liberalnych, czy socjalistycznych” (s. 547). Autor rozróżnia też doskonale tezy o „pokojowym wrastaniu kapitalizmu w socjalizm” od możliwości pokojowego przejścia niektórych krajów kapitalistycznych do socjalizmu (s. 562). Też o zaistnieniu możliwości pokojowego przejścia krajów kapitalistycznych do socjalizmu, w wyniku zmian jakie przynieść może zakończenie drugiej wojny światowej, podsumowuje autor wywody ostatniego rozdziału swojej pracy. Trzeba stwierdzić, że Sweezy stawiając tę tezę w roku 1942, wyprzedził znacznie marksistów radzieckich w analizie rozwoju sytuacji na najbliższą przyszłość. Na najbliższą przyszłość, gdyż ogólnie możliwość taka była brana pod uwagę przez Lenina w 1917 r., a w dalekiej i ewentualnej przyszłości przez Stalina w 1924 r. Jak wiadomo, ocena aktualnej sytuacji stała się podstawą dla wysunięcia możliwości przewidywanych w recenzowanej pracy dopiero na XX Zjeździe KPZR.

Sądzić jednak można, że charakter niemieckiej literatury, na której w znacznej mierze oparł się autor, nie pozostał bez wpływu na jego poglądy. Mimo niewątpliwie słusznej oceny rewizjonizmu i reformizmu oraz jak to wykazaliśmy, trafnych przewidywań, brak w recenzowanej pracy krytycznej oceny ujemnych skutków rewizjonizmu i reformizmu dla ruchów robotniczych w krajach kapitalistycznych. Odnosi się ponadto wrażenie, że autor uległ w pewnym stopniu zarówno „błędowi luksemburizmu”, jak i nacjonalizmu, co można zauważyć przy ocenie skutków pierwszej wojny światowej. Zdaje się on nie dostrzegać znaczenia faktu powstania narodowych państw w Europie i roli, jaką w tym odegrało zwycięstwo Rewolucji Październikowej. Nie jest to przypadkowe, gdyż podsumowując w 5 punktach wyniki pierwszej wojny światowej z punktu widzenia struktury imperializmu światowego widzi tylko, że „Rosja wycofała się całkowicie z areny rywalizacji imperialistycznej i rozpoczęła budowę pierwszego w świecie społeczeństwa socjalistycznego” (s. 503). Równocześnie stwierdza wcześniej (s. 500), że niepodległość z jakiej korzystają kraje małe i kraje gospodarczo zacofane jest w istocie rzeczy produktem rywalizacji wielkich mocarstw imperialistycznych. Niepokoić musi też nie tylko polskiego czytelnika, że przy okazji omawiania traktatu wersalskiego autor dostrzega w zasadzie tylko „krzywdy” wyrządzone Niemcom. Inaczej bowiem nie można rozumieć szczegółowego wymieniania strat niemieckich i to w takim stylu, jak np.: „ważne obszary wytwarzające surowce na wschodzie i zachodzie Niemiec oddano Polsce, Francji i Belgii” (s. 502). Ani słowa o prawie do samookreślenia i samostanowienia narodów, o dwojakim charakterze ucisku itp. i to u naukowca uważającego się za marksistę! Wobec określenia obszarem surowcowym Rzeszy znacznej części Polski, brak nam słów. Nasuwa się pytanie, co

sądzi autor obecnie o wyniku drugiej wojny światowej i jak ocenia układ poczdamski?

Wszystko to nie przeszkadza autorowi w krytykowaniu Róży Luksemburg i jej zwolenników za słabe strony ich teorii imperializmu. Jest to powiedziane bezpośrednio po krytyce nacjonalizmu i rasizmu. Zaskakuje również czytelnika wyrażony w pracy pogląd o niemożliwości ustalenia rzeczywistych źródeł konfliktu, który wywołał pierwszą wojnę światową (s. 501).

Wykazane wyżej sprzeczności między prawidłową oceną pewnych zjawisk i teorii a stawianiem w recenzowanej pracy tez w największym stopniu wątpliwych lub nawet nie do przyjęcia, znajdują swoje przedłużenie i są niejako podbudową rozdziału traktującego o faszyzmie. Autor stara się ograniczyć w swoich rozważaniach nad faszyzmem głównie do jego źródeł ekonomicznych. Nie może jednak uniknąć zagadnień politycznych oraz natury socjologicznej. Zarówno z treści pracy, jak i z powołanej literatury odnosi się wrażenie, że znajomość piśmiennictwa traktującego o faszyzmie i faszystowskiego nie jest u Sweezy'ego zbyt duża. Fakt ten odbija się bardzo ujemnie na teoretycznym ujęciu problemu i prowadzi do niebezpiecznych uproszczeń. Nie interesuje autora faszyzmem włoski, a tylko hitleryzm. Nie dostrzega faszyzmu w Hiszpanii, w każdym razie o tym nie pisze. Wspomina tylko w jednym miejscu o „rebelii” Franco nie nazywając jej nawet faszystowską. Można chyba jednak wymagać od pracy zawierającej cały osobny rozdział poświęcony faszyzmowi, aby zajmowała się tym zjawiskiem w sposób uogólniony, a nie ograniczała się do istotnego wprowadzie, ale tym niemniej jednego tylko jego wycinka. Przykładem może być punkt 3 tego rozdziału, który zawiera namiastkę uogólnienia w postaci odpersonifikowanego opisu rozwoju hitleryzmu. Prowadzi to do wypowiedzania półprawd i stwarza warunki do zaistnienia sprzeczności wewnętrznych w pracy. Przykładem niedopowiedzeń może być problem źródeł faszyzmu. Autor widzi je głównie w skutkach przegranej wojny, rozgoryczeniu klasy średniej i jej podatności na hasła nacjonalistyczne, w zanarchizowaniu się warstw średnich. Dostrzega także poparcie dla ruchu faszystowskiego ze strony kapitalistów obawiających się zrewolucjonizowania mas ludowych, z którymi nie potrafia rozprawić się na własną rękę. W zakończeniu rozdziału o faszyzmie autor zastanawia się nad nieuchronnością faszyzmu dochodząc zresztą słusznie do wniosku, że 'nieuchronność ta nie występuje. Uzasadnienie tego wniosku nie wydaje się jednak właściwe. Autor uważa bowiem, że nieuchronność faszyzmu wystąpić może tylko w wypadku poważnego podważenia struktury społecznej kraju kapitalistycznego przez wojnę i przetrwania w nim, chociażby poważnie osłabionych, kapitalistycznych stosunków produkcji. Jako dowód a contrario przytacza przykład Związku Radzieckiego i Stanów Zjednoczonych AP. Takie ujęcie warunków powstania ustroju faszystowskiego, a ściślej mówiąc hitleryzmu w Niemczech, nie uwzględnia zjawiska gwałtownego wzrostu monopoli w okresie poprzedzającym dojście faszyzmu do władzy. Nie dostrzega również autor roli jaką w tym procesie monopolizacji odegrał eksport amerykańskich kapitałów do Niemiec (plan Dawesa). Szczególny nacisk na znaczenie przegranej wojny, poprzedzony wspomnianymi rozważaniami nad stratami poniesionymi przez Niemcy w wyniku „niesprawiedliwego” trak-



tatu wersalskiego, przy pominięciu roli amerykańskiego kapitalizmu, wszystko to zdradza niepokojące podobieństwo do tez przerzucających odpowiedzialność za powstanie hitleryzmu i jego dojście do władzy w Niemczech wyłącznie na Anglię i Francję oraz kraje, którym „oddano ważne obszary surowcowe na wschodzie i zachodzie Niemiec”. Nie wydaje się również słuszna opinia autora o przekształceniu się partii faszystowskiej pod koniec przewrotu faszystowskiego w dodatek do aparatu państwowego. Partia w ustroju faszystowskim na żadnym etapie nie może być chyba traktowana jako „tylko dodatek do aparatu państwowego”, który „przestał odgrywać rolę niezależną”. Trudno bowiem mówić w ogóle o odgrywaniu niezależnej roli partii hitlerowskiej (bo o niej właściwie tylko mówi autor), finansowanej przez kapitalistów. Z drugiej strony, nie można jednak uważać partii faszystowskiej stanowiącej po dojściu do władzy raczej integralną część aparatu państwowego, zrośniętą z nim jako jeden z członków aparatu ucisku, przemocy i terroru państwa faszystowskiego — tylko za jego dodatek. Jest charakterystyczne, że mimo sprzeczności i szeregu niesłusznych stwierdzeń, z których ważniejsze jak się wydaje wyżej omówiono, Sweezy daje niejednokrotnie niezwykle trafne określenia szeregu procesów i właściwości ustroju faszystowskiego. Warto tutaj m. in. wymienić pogląd autora, że tendencje właściwe kapitalizmowi w jego fazie imperialistycznej znajdują w faszyzmie szczytowy punkt rozwoju, a „zwiększające się gospodarcze funkcje państwa oraz centralizacja kapitału spotykają się tu w jak gdyby formalnym związku małżeńskim między państwem a monopolistycznym kapitałem” (s. 529).

Ogólnie biorąc, trzeba jeszcze raz podkreślić, że recenzowana praca obok pewnych braków i nieraz niesłusznych nawet naszym zdaniem twierdzeń, zawiera szereg cennych myśli. Ze względu na odmienność ujęcia w porównaniu z innymi pracami z tego zakresu opublikowanymi w języku polskim, jest pozycją pożądaną.

Aleksander Okuniewski

Hans Bayer, *Gewinnbeteiligung, Internationale Erfahrungen, Wirtschaftstheoretische Untersuchungen, Wirtschaftspolitische Erkenntnisse*, Wien 1952, Springer-Verlag, ss. 164.

Na łamach prasy ekonomicznej w ostatnich czasach często dyskutowany jest problem bodźców ekonomicznych. Zainteresowanie tym problemem wynika nie tylko z jego znaczenia jako czynnika wpływającego na wzrost wydajności pracy, obniżkę kosztów produkcji, stabilizację załogi, ale przede wszystkim z tego, że w nim widzi się jeden ze środków reformy obowiązującego systemu płac. Wypowiedzi na ten temat, zawarte w licznych artykułach, świadczą o rozbieżności poglądów i istnieniu wielu kwestii spornych, które nie pozwalają na wyprowadzenie syntetycznych wniosków w tym zakresie dla gospodarki planowej.

W państwach kapitalistycznych problem bodźców ekonomicznych jest dyskutowany z nie mniejszym zainteresowaniem niż u nas. Poza licznymi artykułami na ten temat spotkać można szereg publikacji, które zagadnienie to rozpatrują na bardzo szerokiej płaszczyźnie, chcąc im tym samym nadać charakter zamkniętej teorii. Do prac takich zaliczyć należy książkę Hansa Bayera — *Gewinnbeteiligung*.

Jakkolwiek rozważania swoje autor przeprowadza na tle gospodarki kompetytywnej, to jednak — nie zapominając o podstawowych różnicach dzielących nasz ustrój od omawianego przez autora — szereg jego uogólnień teoretycznych może być przez nas wykorzystanych.

Wstęp zawiera znaczną część osobistych spostrzeżeń i interpretacji autora, pozostała część pracy jest obiektywnym przeglądem i przedstawieniem rozważań oraz koncepcji udziału robotników w zyskach. Wielką krzywdą byłoby dla autora przypuszczenie, że celowo tak postąpił, aby nie wnikać w złożoność problematyki udziału robotników w zyskach. Zakres badań przeprowadzonych osobiście w szeregu krajów oraz wykaz załączonej bibliografii świadczą o rzetelnym przygotowaniu pracy.

H. Bayer rozumowanie swoje sprowadza wyłącznie do udziału robotników w zyskach, co różni go od przyjętego przez nas sensu largo określenia bodźców ekonomicznych jako wszystkich dodatkowych korzyści uzyskiwanych przez robotnika poza płacą. Takie postawienie problemu wynika z warunków gospodarki kompetytywnej, na tle której autor przeprowadza swoje rozumowanie. Pomoc państwa albo związku zawodowego znana w gospodarce planowej, nie występuje w omówieniu H. Bayera. Źródłem utrzymania robotnika w tym systemie jest płaca, która w zależności od uznania przedsiębiorcy może być uzupełniana częścią jego dochodu. Autor zapoznaje nas z przyjętymi w niektórych krajach systemami podziału zysków między robotników oraz podkreśla ich znaczenie ekonomiczne i społeczne. Ustrój kapitalistyczny — zdaniem jego — przez wprowadzenie podziału zysków między robotników pragnie złagodzić konflikty społeczne istniejące między pracodawcami a pracownikami. Jednak autor przestrzega przed zbytnim optymizmem niektórych zwolenników tej reformy. Podkreśla on, że nie należy przeceniać znaczenia udziału robotników w dochodach, tak samo jak stosowania nowego leku, którego znaczenia wszechstronnego jeszcze nie znamy.

Autor szeroko omawia współpracę między pracodawcami a pracownikami, podając jednocześnie jej formy w rozwoju historycznym. Z wyprowadzonych uogólnień autora wynika, że zasadniczym celem współpracy jest stały wzrost produkcji i zysków, które będą dzielone między pracodawców i pracowników. Udział robotników w zyskach uważa autor za najwyższe stadium tej współpracy. Związki jakie zachodzą między przedsiębiorstwem a całą gospodarką są emanacją tej współpracy. Rozważania w tym zakresie opiera na założeniach Schumpetera, że zmiany funkcji produkcyjnych przedsiębiorstwa są zależne od całej gospodarki.

Zachodzące przemiany w gospodarce kompetytywnej zmierzają między innymi do koncentracji przedsiębiorstw. „Odpersonifikowanie” i anonimowość własności oraz procesów produkcyjnych to następstwa tego zjawiska. W tym też autor dopatruje się jednego z powodów nowego ułożenia stosunków w przedsiębiorstwie między pracodawcą a pracownikiem. Jednak zanim to w pełni zostanie zrealizowane, będzie istniał okres przejściowy, w którym inicjatywę przedsiębiorców przejmą biura kartelowe i koncernowe. Nadmierny rozwój przedsiębiorstw i ich koncentracja jest częściowo wzmocniana, a częściowo osłabiana prawidłowościami historycznymi, które działają poza przedsiębiorstwem. Autor ma na myśli działanie takich praw, jak „prawo starzenia się gospodarstw narodowych” (Gesetz des Altwerdens der Volkswirtschaften oparta na „Maturity Theo-

rie"), prawo moralności granicznej (Gesetz der Grenzmoral) i „prawo społecznej bezwładności” (Gesetz der Gesellschaftlichen Trägheit).

W zwięzły, niemniej jednak możliwie wyczerpujący sposób H. Bayer przedstawia historię rozwoju i obecny pogląd na zagadnienie udziału robotników w zyskach. Uwzględnia w swojej analizie kraje socjalistyczne i kapitalistyczne, co daje przekrojowy obraz sytuacji w tym zakresie w najważniejszych krajach świata. Na czoło rozważań we wszystkich krajach — bez względu na różnice ustrojowe — wysuwają się następujące problemy: 1. jak daleko powinna sięgać ingerencja załogi w kierowaniu przedsiębiorstwem, 2. kto powinien wchodzić do komitetu zarządzającego przedsiębiorstwem, 3. jaka powinna być forma organizacyjna komitetu zarządzającego przedsiębiorstwem, 4. jakie powinny być formy współpracy między kierownictwem a komitetem, 5. jaki przyjąć system udziału robotników w zyskach.

Przedstawione koncepcje rozwiązania tego problemu są dowodem twórczej myśli, jaka nurtuje polityków i ekonomistów w zakresie wypracowania takiego systemu, który odpowiadałby zasadzie sprawiedliwości społecznej.

Pojęcie udziału robotników w zyskach jest niejednoznaczne i w związku z tym często utożsamiane z pojęciem rozmaitych systemów premiowania i wynagradzania.

Omawiając istotę udziału robotników w zyskach, autor podkreśla nie tylko ekonomiczną, ale społeczną wagę i skutki tego zagadnienia. Uważa on, że w dochodzie nie może partycypować tylko pewna grupa, ale muszą w nim brać udział wszyscy pracownicy. Wielkość udziału nie może być przypadkowa, a musi opierać się na z góry określonym stosunku do zysku ogólnego i musi stanowić dla robotnika dodatkowy dochód do jego płacy podstawowej. Autor zdaje sobie sprawę, że płace mogą ulegać wielkim wahaniom i wówczas udział w dochodzie byłby wyrównaniem strat, jakie robotnik poniósł. Wprowadza więc w swoich rozważaniach dodatkowe zastrzeżenie, że płaca robotnika musi być równa przeciętnej płacy w danej gałęzi.

W praktyce istnieje wiele form udziału robotników w zyskach. Wśród nich są bardzo proste w swych założeniach, a są i takie, które opierają się na zawiłych sposobach rozliczeń. Te ostatnie są mniej popularne wśród robotników i dlatego też przyjmują się trudniej. Wszystkie jednak oscylują między dwoma krańcowymi systemami: „czystym” i „bezpośrednim” udziałem w zyskach. „Czystym” nazywa autor udział robotników w zyskach, a „bezpośrednim” udział w zyskach w formie premii za wydajność, obniżkę kosztów produkcji itd., pobieranych zaliczkowo w ciągu roku.

Dalszą część swej pracy poświęca H. Bayer omówieniu pokrewnych systemów wynagradzania, które nie mogą być określane jako systemy udziału w zyskach, ale posiadają z nimi wiele cech wspólnych. Autor wymienia dla przykładu system premii stosowany w Kaiser-Frazer-Corporation, gdzie wypłaca się premie ze specjalnego funduszu, który powstaje od wpłat przedsiębiorstwa za każdy gotowy samochód; Nurm-Bush-Shoe Company, w którym wysokość płacy zależy od stosunku kosztów pracy do wartości sprzedażnej całej produkcji; wynagrodzenie „par equipe” — wynagrodzenie grupowe, stosowane w zakładach „Bata”. Zdaniem autora,

znaczenie, jakie przypisuje się ostatniemu systemowi wynika z podkreślenia — przez płacę — spójni istniejącej między pracą indywidualną a zbiorową.

Interesującym fragmentem pracy jest kompleksowe ujęcie „nadziei i obaw”, jakie wiąże się z udziałem robotników w zyskach. Jakkolwiek trudno ustalić wszystkie motywy wprowadzenia systemu udziału robotników w zyskach, to niewątpliwie — zdaniem autora — dużą rolę odgrywa dziś pogląd, że celem wprowadzenia tego systemu jest obrona ustroju kapitalistycznego. Środkiem do tego ma być reforma przedsiębiorstw i wprowadzenie systemu udziału robotników w zyskach. Amerykański senator Vandenberg rzucając hasło „ratujcie kapitalizm” podkreślił w senacie, że te dwie rzeczy „są ratownikami prywatnego systemu przedsiębiorstw”. Innymi motywami — często spotykanymi — przemawiającymi za wprowadzeniem udziału robotników w zyskach jest pogląd, że robotnik jest właścicielem „kapitału pracy” i stąd powinien być traktowany jako współwłaściciel oraz brać udział w kierownictwie przedsiębiorstwem.

Aczkolwiek prawie wszystkie próby wprowadzenia systemu udziału robotników w zyskach pochodzą z inicjatywy przedsiębiorców — często przy oporze związków zawodowych — to jednak większość przedsiębiorców jest przeciwna temu systemowi. Nawet w Francji, gdzie od przeszło stu lat przedsiębiorcy starają się o rozwiązanie tego problemu, idee reformy nie zwyciężyły w szerszych rozmiarach, ponieważ większość przedsiębiorców ich nie uznaje. W związkach zawodowych zaś interesują się nimi jedynie poszczególni ludzie, mimo że opinia społeczna przyznaje im wielką rolę. Istniejący we Francji Centre des Jeunes Patrons widzi w związkach zawodowych nie wrogów, lecz ludzi spełniających uzupełniającą funkcję przedsiębiorcy.

Na poparcie powyższych wniosków autor omawia stanowiska i wypowiedzi szeregu instytucji na Zachodzie, które zajmują się reorganizacją przedsiębiorstwa i związanym z tym problemem udziału robotników w zyskach. Prezes wspomnianego już Centre des Jeunes we Francji powiedział „jesteśmy wprawdzie grupą przedsiębiorców, ale nie bronimy interesów przedsiębiorców — wzniesiliśmy się ponad nasze interesy osobiste do planowania, w którym staramy się służyć interesowi ogólnemu”. Dewizą zaś Centre des Jeunes Patrons jest „znaleźć klucz do obliczania sprawiedliwej płacy”. Podobnie jak Centre des Jeunes Patrons we Francji, również w Anglii rozmaite instytucje starają się o właściwe ukształtowanie stosunków społecznych w przedsiębiorstwie. Czołowi przedsiębiorcy w Anglii zrozumieli, że podstawą każdego wzrostu produkcji w oparciu o zysk jest istnienie zaufania w przedsiębiorstwie. A to może powstać tylko wówczas, gdy robotnicy mają dostateczny wgląd w handlowe i techniczne sprawy przedsiębiorstwa. Bardzo dobry pogląd na stanowisko przedsiębiorców do systemu udziału robotników w zyskach w USA daje „100 Industrialists Report”. Wynika z niego, że zdecydowana większość przedsiębiorców odnosi się sceptycznie do systemu udziału robotników w zyskach. To samo stanowisko potwierdza ankieta przeprowadzona przez „Deutschen Arbeitgeberverbände” w NRF w 1951 r. w przeszło 300 przedsiębiorstwach na temat systemu udziału robotników w zyskach. Spiegelhalter, który podsumował wyniki, stwierdza, że zdecydowanie akceptuje system tylko 36 przedsiębiorstw, gdy 288 zdecydowanie wypowiada się przeciw systemowi.

Ciekawe dla konfrontacji, a podane przez autora jest stanowisko związków zawodowych, które często odrzucają w ogóle system udziału w zyskach, w najlepszym zaś razie zajmują postawę wyczekującą. Pewna zmiana dokonała się w amerykańskich związkach zawodowych. Do niedawna zajmowały one sceptyczne stanowisko wobec prób wprowadzenia systemu udziału robotników w zyskach. Od paru jednak lat zaczynają się interesować tymi sprawami. Prezes CIO Philip Muray wyraził żądanie udziału robotników w zyskach, a prezes AFL William Green stwierdził, że związki są nie przeciw zasadzie, lecz przeciw metodom stosowania tego systemu. To niechętne stanowisko amerykańskich związków zawodowych wiązało się z ogólnym stanowiskiem wobec płacy akordowej. Stanowisko angielskich związków zawodowych jest raczej przychylne.

Rozbieżności co do słuszności wprowadzenia systemu udziału robotników w zyskach dzieli H. Bayer na odnoszące się do pracodawców, pracobiorców oraz do ogólnych współzależności społeczno-gospodarczych.

Po omówieniu wszystkich problemów związanych z powstaniem i działaniem systemu udziału robotników w zyskach zastanawia się autor, co należy rozumieć pod terminem „Gewinnbeteiligung” — podział zysku. Podkreśla on, że o zysku można mówić jedynie wówczas, gdy dotychczasowy majątek przedsiębiorstwa został powiększony. Nie chodzi tu o nominalny czy bilansowy wzrost „teoretyczny”, lecz o praktyczny wzrost substancji majątkowej. H. Bayer uogólnia i stwierdza, że z nadwyżki wykazanej na końcu roku w pierwszym rzędzie wynagrodzenie otrzymują właściciele kapitału, a drugim wyznacza określoną kwotę na rezerwę, dopiero reszta, czyli właśnie zysk może być podzielony między kierownictwo przedsiębiorstwa i załogę. Odnośnie do wysokości udziału załogi w zyskach, zdaniem autora, nie można ustalić stałych kryteriów.

Widzimy, że autor nie podaje ścisłej definicji, a tylko metodą opisową określa, co przez „Gewinnbeteiligung” — podział zysku, rozumie

Według badań „National Industrial Conference Board”, w szeregu wypadków sięga 50% czystego zysku, w innych jest znacznie niższy, a w niektórych po „wynagrodzeniu kapitału” resztę otrzymuje załoga. Inny problem, to sprawa podziału zysku między poszczególnych robotników. Kryterium podstawowym podziału, zdaniem autora, jest wkład pracy, a dodatkowym na przykład okres pracy w danym przedsiębiorstwie itd.

H. Bayer podkreśla, że problem podziału zysków między robotników jest ważny nie tylko dla poszczególnych przedsiębiorstw, ale przede wszystkim dla gospodarki narodowej, co wyraża się między innymi w przesunięciu zarobków, wzroście wydajności itd. Autor rozpatruje udział robotników w zyskach w trzech podstawowych modelach gospodarczych: modelu gospodarki prostej (einfache Wirtschaft), wolnej konkurencji i monopolu. Przy ich pomocy rozwiązuje problem przesunięcia w doc odach, jakie wynikają z systemu udziału w zysku robotników oraz jak oddziaływa wszechstronny wzrost wydajności na całą gospodarke.

*Gewinnbeteiligung* H. Beyera jest próbą stworzenia teorii udziału robotników w zyskach. Praca wskazuje rozległość problematyki oraz wpływ systemu udziału robotników w zyskach na inne zagadnienia gospodarki narodowej, co powinno wzbudzić zainteresowanie i chęć opracowania tego problemu dla gospodarki planowej.

*Alfons Mykaj*

Marek Wajs, *Polityka płac i jej wpływ na wzrost wydajności pracy*, Warszawa 1957, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, ss. 241.

Praca Marka Wajsa omawia dział polityki gospodarczej bardzo istotny z punktu widzenia rozwoju gospodarki narodowej. Problematyka, której poświęcił autor swoje rozważania zwróciła, szczególnie w ostatnim okresie, uwagę najwyższych czynników partyjnych i rządowych w naszym kraju. Okazało się bowiem, że dotychczasowa praktyka na tym odcinku działalności budzi szereg zastrzeżeń, w wyniku których powstawały napięcia natury polityczno-gospodarczej, powodujące niekiedy poważne skutki. W tych warunkach ukazanie się pracy Marka Wajsa należy uznać za swego rodzaju realizację zamówienia społecznego dającego podstawę do przemyślenia problematyki płac w naszej sytuacji społeczno-gospodarczej oraz jej związku z wydajnością pracy. Aczkolwiek autor postawił sobie za cel omówienie węzłowych zagadnień polityki płac i jej wpływu na wzrost wydajności pracy tylko na przykładzie przemysłu maszynowego, to jednak problematyka zawarta w jego pracy pretenduje do pewnych uogólnień posiadających duże znaczenie także w odniesieniu do innych gałęzi gospodarki narodowej.

\*

Rozdział pierwszy poświęcony jest teoretycznym, a więc ogólnym rozważaniom na temat polityki płac jako narzędzia realizacji wymogów prawa podziału według pracy. W części pierwszej rozdziału omówiono obiektywne podstawy polityki płac jako elementu działalności gospodarczej opartej na planowej, tj. świadomej działalności organów kierujących całokształtem produkcji i podziału w społeczeństwie. Działalność gospodarcza prowadzona przez organa państwa nie może być, jak stwierdza autor, wyrazem ich subiektywnego uznania, bowiem rządzą nią prawa ekonomiczne, działające niezależnie od woli ludzi. Obiektywny charakter posiadają wszystkie prawa ekonomiczne rządzące produkcją, podziałem, wymianą i spożyciem.

Polityka płac wiąże się ściśle z podziałem produktu społecznego, który nie może odbywać się w oderwaniu od produkcji i od spożycia. Podział i wymiana są tymi elementami, które łączą produkcję ze spożyciem, a z drugiej strony stanowią ich uwarunkowanie. Istotnym zatem problemem dla każdego społeczeństwa jest zabezpieczenie proporcjonalności w produkcji między różnymi działami i rodzajami produkcji. W ustroju socjalistycznym (a także w okresie przejściowym) problem sprowadza się do podziału środków spożycia między społeczeństwo, jak również do podziału środków produkcji i samych pracujących między różne dziedziny produkcji materialnej. Właśnie tu szeroka sfera działania podziału stanowi istotny problem socjalistycznego sposobu produkcji. Prawidłowe rozwiązanie tego problemu uniemożliwia występowanie wszelkich perturbacji nie tylko w sferze produkcji, ale również w powiązanych z nią sferach podziału, wymiany i spożycia.

Na tle tych perturbacji wyrasta zagadnienie płac jako istotny element polityki gospodarczej. Rozpatrzenie tej bogatej problematyki płac w szerokim aspekcie oraz konfrontacja założeń polityki płac z praktyką i jej osiągnięciami stawia całość zagadnienia w pełniejszym i bardziej uzasad-

nionym świetle, Rozumowanie i analiza autora idą w kierunku wykazania obiektywnych podstaw polityki płac w oparciu o stwierdzenia klasyków i osiągnięcia naszej polityki gospodarczej, jak również w kierunku ustalenia kryteriów podziału.

W drugiej części rozdziału omówiono narzędzia polityki płac. System taryfowy polega na zróżnicowaniu jakości pracy różnych rodzajów i odpowiednim określeniu poziomu płacy. Osiąga się to przez stawkę taryfową i taryfikator robót.

System taryfowy określa jakościową i ilościową stronę prawa podziału przez zróżnicowanie pracy i odpowiednie warunki płacy przy uwzględnieniu kwalifikacji niezbędnych przy danej pracy, jej uciążliwość itp., ale nie czyni tego w sposób wyczerpujący. Wiadomo bowiem, że ta sama ilość pracy w tym samym czasie ma różną efektywność, wyrażającą się w różnej ilości wartości użytkowych wykonanych w ciągu jednostki czasu.

Różna efektywność pracy stanowi podstawę dla stosowania różnych form płacy, tj. czasowej lub akordowej. Obie formy płacy rozwinęły się w kapitalizmie. Do końca XIX w. ustalenie czasu wykonania jednostki produkcji było oderwane od naukowych podstaw. Fakt ten powodował, że robotnik mimo intensywnej pracy nie mógł osiągnąć wynagrodzenia gwarantującego utrzymanie rodziny albo osiągnął według oceny kapitalisty zbyt wysokie wynagrodzenie. Sytuację komplikowała jeszcze żywiłowa gra cen na rynku kapitalistycznym. Autor przytacza ciekawe analizy tych zjawisk przeprowadzone przez polskich przedstawicieli naukowej organizacji, prof. A. Rotherta i prof E. Hauswalda.

Analiza różnych systemów płac (F. A. Halseya, H. R. Towne'a, F. W. Taylora, Gantta, Emersona i innych) prowadzi autora do ustalenia tendencji rozwojowych różnych form i systemów płac w różnych stadiach rozwoju kapitalizmu oddając jednocześnie klimat ostrej walki klasowej, jaka towarzyszy tym zjawiskom życia społecznego,

W trzeciej części rozdziału omówiono zadania polityki płac w gospodarce socjalistycznej, przeciwstawiając je żywiłowym procesom mającym miejsce w kapitalizmie. W gospodarce opartej na społecznej własności środków produkcji zagadnienia polityki płac są rozwiązywane świadomie, a więc musi ona uwzględnić prawa i warunki podziału w pełnym powiązaniu z produkcją i spożyciem, jako obiektywnych związków. Przestrzeganie i utrwalanie ścisłej planowości i proporcjonalności w produkcji i spożyciu jest podstawowym warunkiem polityki płac w naszych warunkach ustrojowych. Ustalenie zatem norm spożycia jako ekwiwalent najprostszy pracy wymaga badań, celem ustalenia spożycia i jego struktury oraz przemian, jakie mogą zajść w jego strukturze na skutek zmian produkcji. Skuteczność zatem polityki płac zależy od prawidłowo ustalonej podstawy wyjściowej spożycia w oparciu o obiektywne potrzeby i możliwości ich zaspokojenia.

Różne czynności i prace, odmienny ich charakter, cel i wymierzalność uzasadniają stosowanie różnych form ewidencji ilości wykonywanej pracy i różnych bodźców materialnego zainteresowania pracowników do podnoszenia kwalifikacji i wydajności. Różne formy bodźców w różnym stopniu łączą ilość wykonanej pracy z uzyskanym wynagrodzeniem. Związek między płacą a pracą w odniesieniu do robotników może być bezpośredni lub pośredni. Przy pracach umysłowych związek ten jest bardziej odległy.

O przydatności zatem danej formy decydują wymogi ekwiwalentności i proporcjonalności płac i wykonywanej pracy oraz stopień ich atrakcyjności.

Wpływu polityki płac jako bodźca wzrostu kwalifikacji i wydajności nie da się obliczyć ani jednoznacznie, ani ściśle. Wpływ ten jest pośredni.

Politykę płac prowadzą naczelne organy gospodarcze ustalające proporcje podziału dochodu narodowego, miarę spożycia i fundusz spożycia, a obok nich ministerstwa, centralne zarządy i przedsiębiorstwa jako jednostki kierujące procesami produkcyjnymi. Taki stan faktyczny uzasadnia rozpatrywanie polityki płac w sytuacji konkretnej gałęzi produkcji i konkretnego zakładu oraz wymaga uwzględnienia organizacyjnej i technologicznej ich odmienności. Dopiero wówczas może być mowa o zapewnieniu ekwiwalentności płac i ich proporcjonalności, prowadzi do wzrostu produkcji i spożycia.

\*

Rozdział drugi, poświęcony analizie polityki płac i jej wpływu na wzrost wydajności pracy w przemyśle maszynowym, składa się z czterech części. Część pierwsza omawia etapy rozwoju polityki płac w przemyśle maszynowym. Okres pierwszy obejmuje lata 1945—1953 i charakteryzują go dwustronne umowy zbiorowe. Zastosowana przez autora metoda badań polega na analizie historycznego rozwoju polityki płac i jej form. Badania dotyczą płac nominalnych, gdyż one tylko odzwierciedlają bezpośrednie związki z produkcją. Przeprowadzona analiza dotyczy tylko najważniejszych aktów regulujących warunki płacy. Następna część rozdziału dotyczy okresu, w którym następuje przekształcenie treści i funkcji układów zbiorowych, spowodowane rozwojem produkcji opartej o społeczną własność środków produkcji. W dalszym ciągu rozważań przeprowadza autor analizę dynamiki wydajności pracy w przemyśle maszynowym. Rozwój przemysłu odbywał się w minionym okresie przy nieustannym przekraczaniu funduszu płac, przy szybszym tempie wzrostu płac w stosunku do wydajności pracy. Polityka bowiem płac nie uwzględniała uzasadnionej podstawy wyjściowej ani w spożyciu, ani w produkcji, a tym samym nie zapewniała ani realizacji warunków reformy płac, ani wzrostu wydajności. Również nie spełniły należytego zadania stosowane metody kontroli bankowej, która stała się tylko narzędziem administracyjnego zarządzania przedsiębiorstwami i nie przyczyniła się bynajmniej do umożliwienia wykorzystania płac jako bodźca wydajności i produkcji.

W minionym okresie miał miejsce nieustanny wzrost kwalifikacji i zaszerogowań. Nie znalazł on jednak odpowiedniego wyrazu w istniejącym systemie zaszerogowań. Systemowi bowiem taryfowemu brak było logicznej konsekwencji i jedności wewnętrznej. Autor wskazuje przede wszystkim na zbyt wielką liczbę grup taryfowych nie odpowiadających obiektywnym różnicom kwalifikacyjnym. Stan ten powodował niskie przyrosty płac przy zejściu z grupy niższej do wyższej, jak i niewłaściwą rozpiętość między płacami najniższymi i najwyższymi. Znaczenie przy tym osobistego zaszerogowania było niewielkie.

Zasadniczego źródła wad systemu taryfowego dopatruje się słusznie autor w zniżonym poziomie stawki taryfowej grupy 1, gdyż nie uwzględnia ona norm spożycia i poziomu cen ani różnic w warunkach pracy w różnych gałęziach przemysłu. Na tym zaś tle rodzi się żywiołowy nacisk



w kierunku podwyższenia płac opartych o zaniżone stawki taryfowe i oderwanie średniej płacy od stawki taryfowej. Z drugiej równocześnie strony występuje silna tendencja do zrównania płac za prace wymagające różnych kwalifikacji. Świadczą m. in. o tym liczne naruszenia systemu taryfowego. W rezultacie słabe są również bodźce materialne dla zastosowania wyższych kwalifikacji i wyższych zaszerogowań, brak klimatu dla wprowadzenia technicznie uzasadnionych norm i szkolenia kadr.

Autor wskazując na wadliwość stosowanych norm słusznie zauważa, że zasadnicza przyczyna niewłaściwych norm tkwi zarówno w nieuzasadnionej, zaniżonej stawce płacy godzinowej, jak i w nieuzasadnionej normie pracochłonności. W rezultacie normy posiadają małą przydatność dla skutecznej polityki płac i wzrostu wydajności pracy.

Trzeci i ostatni rozdział książki dotyczy form płacy i ich wpływu na proporcje płac. Realizacja polityki płac zależy — jak stwierdza autor — nie tylko od systemu taryfowego i norm pracy, ale także od form płacy. Istnieją jednak poważne dysproporcje płac już w warunkach wyjściowych, tj. w stawkach godzinowych. Dysproporcje te są pogłębione przez wpływ rezultatów produkcji na płace. Niskie stawki taryfowe nie zabezpieczają minimum spożycia, są korygowane przekroczeniem nieuzasadnionych norm.

Omawiając dysproporcje płac stosunkowo dużo miejsca poświęca autor relacjom płac pracowników umysłowych. Autor wykazuje brak kryteriów zróżnicowania pracy pracowników umysłowych i zastąpienie ich subiektywnym, nadmiernym i różnokierunkowym zróżnicowaniem płac. Okazuje się przy tym, że proporcje płac pracowników zatrudnionych na analogicznych stanowiskach w różnych zakładach i na różnych stanowiskach w tym samym zakładzie kształtują się bardzo różnorodnie, zależnie od subiektywnego uznania administracji gospodarczej i nacisku pracowników. Dysproporcje płac pracowników umysłowych są pogłębione przez stosowany system premii. Nieuzasadniony poziom płacy podstawowej zakładający istnienie dysproporcji jest powiązany ze zbyt rozbudowanym systemem różnorodnych premii, o różnej atrakcyjności, różnej osiągalności, przeciwstawiającym interesy jednostki — interesom zakładu.

Różnorodność warunków premiowania oraz liczne warunki ograniczające i zawieszające wypłatę premii powodują, że całość polityki płac realizuje się w sprzecznym dążeniu pracowników umysłowych i fizycznych, przy czym co zostaje zaoszczędzone na jednych jest wypłacane drugim i odwrotnie.

Dysproporcje płac występują — jak zwraca uwagę autor — nie tylko wewnątrz podgrup pracowników fizycznych, inżynierjno-technicznych i administracyjno-biurowych, lecz także wewnątrz całej grupy przemysłowej. Płace zaś poważnej części grupy robotników fizycznych są wyższe od płac najbardziej kwalifikowanych pracowników umysłowych, obciążonych największą odpowiedzialnością.

Podsumowując kwestię dysproporcji płac autor stwierdza, że wszystkim istniejącym dysproporcjom towarzyszy rozwój funkcjonalizmu i osłabienie jednoosobowego kierownictwa, brak odpowiedzialności za pracę własną i powierzonego odcinka, przeciwstawienie interesów jednostki interesom przedsiębiorstwa i społeczeństwa. W rezultacie zaś występują z jednej strony ujemne zjawiska w produkcji, niska wydajność, nie wykorzystane rezerwy, niska jakość produkcji i marnotrawstwo, z drugiej strony —

nieustabilizowany poziom płac, ich znaczne wahania podważające trwałość budżetu rodzinnego i spożycia, oraz wynikające stąd niezadowolone pracujących.

Praca Marka Wajsa jest bezsprzecznie pracą naukowo-badawczą o charakterze krytyczno-analitycznym. Na podstawie faktycznego materiału liczbowo-statystycznego, w oparciu o kryteria marksistowskiej ekonomii politycznej przedstawia ona założenia i działanie polityki płac w naszym państwie na przykładzie przemysłu maszynowego, Z uwagi na to, że brak w krajowej literaturze ekonomicznej tego rodzaju opracowań, nosi ona poniekąd charakter pionierski. Dotychczasowe bowiem nieliczne opracowania z tego zakresu posiadają charakter wycinkowy, publicystyczny i nie pretendują do wyczerpania całości zagadnienia.

W pracy Marka Wajsa po raz pierwszy w okresie powojennym przedstawiono całość zagadnienia polityki płac z jej zasadniczym aspektem — wpływu na wydajność pracy. Autor przy tym doskonale zdaje sobie sprawę, że jego rozważania, jak i sformułowane na ich podstawie wnioski odnoszą się mogą w zasadzie do całości polityki płac w, naszym przemyśle państwowym, a nie tylko do obranego, w sensie ilustracyjno-przykładowym przemysłu maszynowego. Wskazuje na to nie tylko tytuł pracy, ale również charakter i forma rozważań oraz sformułowanie ostatecznych wniosków. Wydaje się, że autor powinien o tym wyraźnie powiedzieć. Czytelnik bowiem nie znający sytuacji w naszym przemyśle państwowym może mieć co do tego wątpliwości i będzie poniekąd zdumiony, dlaczego pracy nie nadano tytułu „Polityka płac w przemyśle maszynowym”.

Metoda zastosowana przez autora w recenzowanej pracy polega przede wszystkim na przyjęciu pewnych założeń zgodnych z wymaganiami marksowskiej teorii ekonomii oraz na analizie i konfrontacji odpowiednich danych statystycznych i faktów z tymi założeniami. Metoda ta pozwoliła autorowi na osiągnięcie właściwych i odpowiednio uzasadnionych wniosków. Szkoda jednak, że autor nie scharakteryzował w pracy zebranego materiału i nie ocenił stopnia jego wiarygodności. Dla pewnej grupy czytelników posiadałoby to istotne znaczenie. W związku z oceną metody pracy obranej przez autora należy wskazać na sensowny rozkład pracy i przyjęty zakres proporcji. Tak więc poza partią wstępną, teoretyczną, noszącą ogólny tytuł „Polityka płac narzędziem realizacji wymogów prawa podziału według pracy”, część zasadnicza pracy odnosi się do analizy polityki płac i jej wpływu na wzrost wydajności pracy, część zaś ostatnia jest jak gdyby jej uzupełnieniem, dotyczy bowiem proporcji płac wynikających z form płacy.

Odnośnie do pierwszej części pracy, o charakterze ogólnoteoretycznym, można by mieć pod adresem autora niewątpliwie subiektywną uwagę, że ze względu na różny poziom czytelników jego pracy dobrze byłoby podać w niej przegląd burżuazyjnych teorii płac i ich ocenę krytyczną, tak mniej więcej, jak uczynił to w odniesieniu do organizacji pracy i systemów płac.

Odnośnie do drugiej i trzeciej części pracy trzeba stwierdzić, że opiera się ona co prawda na bogatym materiale liczbowo-statystycznym (22 tablice, 25 rysunków), ale zastosowano dla jego opracowania i analizy względnie elementarne metody. Przyjęcie bowiem niektórych bardziej precyzyjnych narzędzi analizy statystycznej (szczególnie miar dyspersji

i korelacji) oraz metod graficznych (skali logarytmicznej) pozwoliłoby, jeżeli nie na dodatkową argumentację, to przynajmniej na lepszą ilustrację przedstawionych faktów. W związku z powyższą uwagą trzeba jednak przyznać, że wnioski wysuwane przez autora są na ogół uzasadnione nie tylko tokiem logicznych rozważań, ale również w dużej mierze dostatecznie opracowanym materiałem statystycznym.

Praca Marka Wajsa, przede wszystkim z uwagi na jej charakter, oparta jest w stosunkowo małym stopniu na literaturze. Autor bowiem wskazuje tylko na nieliczne pozycje literatury wykorzystane w pracy. Wydaje się jednak, że w opracowaniach tego typu powinien autor, ze względu na czytelników i ich zainteresowania, podać również literaturę nawet pośrednio związaną z tematem i nawet niekoniecznie wykorzystaną w pracy. Czyniąc te zastrzeżenia trzeba równocześnie stwierdzić, że w pracy widać na ogół dużą odpowiedzialność autora wobec czytelnika. Świadczą o tym m. in. liczne wykresy i ujęcia graficzne, odpowiednio dobrane przykłady oraz osobno zestawione na końcu każdego rozdziału wnioski. Jeżeli zaś praca mimo tych starań jest niezbyt przejrzysta, należy to przypisać obfitemu materiałowi dokumentacyjnemu, zamieszczonemu w tekście.

Recenzowaną pracę Marka Wajsa o polityce płac mimo wykazanych nielicznych i nieznacznych braków i usterek, trzeba ocenić jako pozycję pożyteczną w naszej literaturze ekonomicznej. Przypuszczać więc należy, że doczeka się ona ponownego opracowania i wznowienia uwzględniającego odpowiednie zmiany i uzupełnienia.

Ogólnie biorąc należy stwierdzić, że praca Marka Wajsa daje dobrą z punktu widzenia teoretyczno-metodycznego podstawę do zapoznania się z polityką płac w naszych warunkach społeczno-gospodarczych. Stanowi ona ciekawą pozycję bibliograficzną nie tylko dla specjalisty-ekonomisty, ale również dla każdego interesującego się zagadnieniami socjalnymi w szerokim tego słowa znaczeniu.

Mieczysław Przedpelski

T. I. Kozłow, W. E. Owsijenko, D. W. Sawinskij, W. I. Smirnskij, *Kurs obszczej teorii statistiki*, Moskwa 1956, Izdatielstwo Moskowskiego Uniwersiteta, ss. 347.

Kurs ogólnej teorii statystyki jest książką zatwierdzoną przez ministerstwo szkolnictwa wyższego ZSRR jako podręcznik dla instytutów i fakultetów ekonomicznych.

Praca składa się z 12 rozdziałów omawiających następujące zagadnienia: statystyka jako nauka społeczna, metodologia statystyczna, treść i charakter statystyki jako nauki społecznej, jej miejsce w systemie nauk, zestawienie materiałów, liczby absolutne i względne, średnie, szeregi dynamiczne, indeksy, metoda reprezentacyjna, graficzna, ogólne zasady i metody analizy materiałów statystycznych, historia statystyki w Rosji i ZSRR oraz organizacja statystyki w Związku Radzieckim.

W pierwszym rozdziale autorzy wszechstronnie uzasadniają twierdzenie, że statystyka jest wyłącznie nauką społeczną. Statystyka, zdaniem autorów, jest samodzielną nauką badającą ilościową stronę zjawisk społecznych w nierozdzielalnym związku z ich stroną jakościową. Statystyka

wykazuje ilościowe stosunki zjawisk życia społecznego w danych warunkach historycznych i wyjaśnia zachodzące w zmianach tych zjawisk, prawidłowości.

Po przedstawieniu takiej definicji statystyki autorzy przeciwstawiają się twierdzeniom, że statystyka jest nauką o metodzie lub nauką uniwersalną badającą zjawiska masowe zachodzące w przyrodzie i społeczeństwie. Przeciw twierdzeniu, że statystyka jest nauką o metodzie wysunięty został zarzut, że nie może być nauki bez przedmiotu. Argumentem autorów przeciwu pojmowaniu statystyki jako nauki uniwersalnej jest to, że w takim ujęciu zatracą ona charakter klasowy. Powstaje wówczas nauka ponadklasowa zajmująca się badaniem ogólnych zarysów i właściwości zachodzących w masowych zjawiskach społecznych i przyrodniczych, które są obojętne interesom klasowym.

Teoretyczną podstawą statystyki jest materializm historyczny i marksistowsko-leninowska ekonomia polityczna. Opierająca się na zasadach i prawach tych nauk statystyka wykrywa ilościowe zmiany konkretnych zjawisk masowych i wyjaśnia zachodzące w nich prawidłowości. W dalszym ciągu autorzy piszą, że mimo iż statystyka jest nauką społeczną, istnieją i rozwijają się takie gałęzie wiedzy, jak fizyka statystyczna, mechanika statystyczna i inne. Jednakże te gałęzie wiedzy z samego charakteru przedmiotu i stosowanych metod różnią się od statystyki jako nauki społecznej i dlatego nie mogą być rozpatrywane jako gałęzie tej ostatniej. W dziedzinie fizyki, mechaniki, astronomii i innych nauk przyrodniczych znajduje szerokie zastosowanie statystyka matematyczna będąca częścią matematyki. Natomiast związek między statystyką jako nauką społeczną i naukami badającymi przyrodę wyraża się w tym, że statystyka badając zjawiska społeczne, bada jednocześnie ich wzajemny związek ze zjawiskami przyrodniczymi. Z drugiej strony, przy badaniu przyrody, nauki przyrodnicze stosują niektóre metody statystyki.

Przez szereg lat toczyła się w Związku Radzieckim gorąca dyskusja dotycząca przedmiotu i metody statystyki. Poszczególni dyskutanci, wybitni statystycy radzieccy, podzielili się na trzy zasadnicze grupy. Pierwsza grupa uważała, że statystyka jest nauką uniwersalną, druga, że jest nauką społeczną — metodologiczną, a trzecia, że statystyka jest nauką społeczną badającą ekonomikę. Ponieważ dyskusja coraz bardziej zaostrzała się, zwołano w marcu 1954 r. konferencję, która miała za zadanie podsumowanie dotychczasowych wypowiedzi i przejęcie powszechnie obowiązującej koncepcji. Zebrani wypowiedzieli się w większości przeciwu pojmowaniu statystyki jako nauki uniwersalnej oraz jako nauki o metodzie. Wypowiadając się jednakże za określeniem statystyki jako nauki społecznej, zaznaczono, iż nie oznacza to zaniechania metod statystyki matematycznej, wskazując tylko na to, że nie wolno zastępować analizy polityczno-ekonomicznej formułami matematycznymi. Podkreślono również, że coraz konieczniejsza staje się obecnie potrzeba współpracy różnych gałęzi wiedzy. Nie wolno pracować teraz w zakładzie przemysłowym nie znając podstaw ekonomii, a z drugiej strony — ekonomiści muszą interesować się jakością produkcji, użytecznością towarów, postępem technicznym i osiągnięciami towaroznawstwa. Dlatego też należy rozwijać stosowanie metod matematycznych w badaniach jakości produkcji i w technice, niezależnie od tego, czy należy to do statystyki jako nauki społecznej, czy też nie. Takie wyniki

dyskusji nie przekonały ani nie pogodziły zwolenników poszczególnych koncepcji. Wynikło to w sposób bardzo jaskrawy w recenzowanym „Kursie ogólnej teorii statystyki”. Pominęto w nim prawie zupełnie metody statystyki matematycznej i zignorowano stosowanie metod statystyki matematycznej w technice i produkcji. Ponieważ tak pojęta teoria statystyki daje małe możliwości stosowania statystyki w praktyce, studenci ekonomii otrzymali w 1957 r. drugi podręcznik B. S. Jastremskiego, autora stojącego na stanowisku, że statystyka jest nauką uniwersalną.

Argumenty autorów wykazujące, że statystyka jest nauką społeczną, są bardzo interesujące. Jest rzeczą oczywistą, że takie stanowisko jest szczególnie korzystne dla studentów ekonomii, którzy zainteresowani są przede wszystkim ekonomiczną treścią statystyki. Jednakże należałoby się zastanowić co do praktycznej przydatności podręcznika, który nie uczy posługiwania się metodami analizy statystycznej. Ekonomista badając np. urodzaj zboża, wysuwa zupełnie inne wnioski niż rolnik. Podczas gdy ekonomista otrzymane wyniki odnosić będzie do społeczeństwa, na przykład do warunków bytowych danego powiatu albo wysunie wnioski odnośnie do potrzeby sprowadzenia w danym roku zboża z zagranicy, ponieważ własne zbiory nie wystarczą na pokrycie zapotrzebowania ludności, to rolnik szukać będzie na przykład możliwości podniesienia wydajności przez stosowanie odpowiednich zabiegów agrotechnicznych itd. Jednakże mimo różnych celów i mimo tego — co podkreślają autorzy „Kursu” — że do zjawisk społecznych nie można tak samo podchodzić jak do zjawisk przyrody, ponieważ do zjawisk społecznych odnosi się materializm historyczny, a do przyrodniczych — dialektyczny, a więc różne są podstawy metodologiczne, tak rolnik, jak i ekonomista badania swoje przeprowadzają za pomocą jednych i tych samych metod analizy statystycznej. Przy badaniu zjawisk przyrodniczych posługujemy się wprawdzie częściej metodami matematycznymi niż przy badaniu zjawisk społecznych, jednakże teoretycznie wskazania statystyki co do ogólnych warunków i sposobów badania zachowują w pełni swoją przydatność. Należy również zaznaczyć, iż wszelkie badania zjawisk przyrodniczych w konsekwencji służą celom społecznym i bardzo trudno jest orzec, w jakim stopniu badane zjawisko przyrodnicze wiąże się i wpływa na zjawiska społeczne. Z teoretycznych rozważań autorów wynika również to, że jeżeli badanie statystyczne nie jest oparte na materializmie dialektycznym lub historycznym oraz na marksowskiej ekonomii politycznej, to wówczas nie mamy w ogóle do czynienia z nauką statystyki. Takie stanowisko prowadzi do zupełnego zignorowania całego dorobku tych statystyków, którzy metodologii tej nie stosują. Negacja tego dorobku uwidacznia się zresztą w „Kursie” w bardzo silny sposób. Oprócz drobnej pozytywnej wzmianki o statystykach prowadzonych przez niektóre postępowe związki zawodowe w krajach kapitalistycznych, wszystko inne jest zupełnie przemilczane. Na próżno w podręczniku szukalibyśmy jakiegokolwiek życzliwej wzmianki dotyczącej wybitnych statystyków nierosyjskich. Takie postępowanie wydaje się wysoce niedydaktyczne. Student, który uczył się z tego podręcznika, ze zdziwieniem przyjmie kiedyś na przykład wydawnictwa statystyczne ONZ.

Określenie statystyki podane przez autorów jest jeszcze jedną niezbyt udaną próbą w tej dziedzinie. Definicja ta pomija bowiem to, co jest bardzo istotne dla statystyki, a mianowicie, że bada ona zjawiska masowe.

Masowe występowanie danego zjawiska, a nie jego treść decyduje o konieczności stosowania analizy statystycznej. W zjawiskach masowych statystyka wykrywa prawidłowości. Natomiast, wbrew temu co piszą autorzy, statystyka nie wyjaśnia wykrytych przez siebie prawidłowości. Wyjaśnianie wykrytych prawidłowości należy już do szczegółowej nauki, do której zakresu przedmiot badany należy, o ile w ogóle współczesny poziom wiedzy pozwala wyjaśnić daną prawidłowość. Z uwagi na to twierdzenie, że statystyka pojmowana jako nauka uniwersalna staje się ponadklasową, wydaje się nieuzasadnione. Pełne wyjaśnienie prawidłowości możliwe jest w zasadzie tam, gdzie dane zjawisko wywołane jest działalnością człowieka, na przykład przyczyny powodujące występowanie określonych prawidłowości między ilością urodzeń chłopców i dziewcząt nie zostały dotychczas wyjaśnione. Statystyka teoretyczna jest nauką o ogólnych zasadach i metodach analizowania zjawisk masowych w celu wykrywania zachodzących w nich prawidłowości i to bez względu na rodzaj zjawisk będących przedmiotem badania.

Rozdział drugi poświęcony został omówieniu obserwacji statystycznej, a rozdział trzeci — zestawieniu materiału statystycznego. Obydwa rozdziały opracowane zostały bardzo starannie. W rozdziale trzecim na podkreślenie zasługuje opracowanie leninowskiej metody grupowania. Opracowania te jednak ujęte zostały przede wszystkim z punktu widzenia statystyki prowadzonej przez aparat administracyjny.

W rozdziale czwartym omówiono liczby absolutne i stosunkowe. Charakterystyczna jest tu definicja liczb absolutnych i względnych. Statystyczne liczby absolutne — wskaźniki — piszą autorzy, wyrażają wielkości (poziom, rozmiar) zjawisk i procesów społecznych, natomiast liczby stosunkowe wykorzystuje się do charakterystyki stopnia wykonania planów gospodarczych, zmierzenia tempa rozwoju i intensyfikacji rozszerzenia się zjawisk społecznych. Wyjaśnia się za ich pomocą strukturę tych zjawisk oraz przeprowadza porównanie wielkości absolutnych. Określenia powyższe świadczą, że np. średni zbiór z hektara nie jest charakterystyką statystyczną i że w ogóle wszelkich wielkości nie należących do zjawisk społecznych nie można przedstawić w postaci mierników statystycznych. Również w rozdziale szóstym, w którym omówiono średnie, autorzy dają podobnie oryginalną definicję: średnimi w statystyce nazywamy wskaźniki wyrażające typowe wielkości i ilościowe stosunki zjawisk społecznych. Określenie to jest wynikiem wyżej przedstawionych założeń wykazujących, że statystyka jest nauką społeczną. Mimo tej definicji, autorzy ilustrują sposoby obliczania średnich przykładami dotyczącymi urodzajności pszenicy ozimej na działkach doświadczalnych w kołchozie „Jasna droga”. Dobranie takiego przykładu w żadnym wypadku nie jest zgodne z podanym określeniem średniej.

Autorzy mówią ciągle o zasadach badania i obserwacji statystycznej jako nauki społecznej, nie odnoszą ich jednak do dziedzin zjawisk przyrodniczych. Należy również zaznaczyć, że często zjawiska przyrodnicze są wywołane oddziaływaniem człowieka na przyrodę. Osiągnięcia fizyki i astronomii są też rezultatem badań i doświadczeń człowieka. Jeżeli ekonomista, fizyk, rolnik czy weterynarz obliczają średnią, pragną oni uzyskać ogólną charakterystykę badanego zjawiska przy pomocy jednej, abstrakcyjnej liczby. Czy dana średnia dobrze scharakteryzuje zbiorowość, zależy to

od spełnienia wielu warunków, a przede wszystkim od jednorodności i odpowiedniej ilości badanych żądanych zjawisk oraz od tego, czy badana zbiorowość jest zbiorowością statystyczną. Odnosi się to tak do zjawisk społecznych, jak i przyrodniczych. Tak jak ekonomiście nie wolno przy badaniu średnich płac łączyć w jedną grupę pracowników i właścicieli środków produkcji, tak rolnik nie łączy wydajności buraków cukrowych z pastewnymi. Statystyka wymaga logicznego pogrupowania badanych zjawisk, a klucz tego grupowania daje odpowiednia nauka, w tym wypadku ekonomia polityczna i rolnictwo. Tak więc teoretyczne podstawy obliczania średniej, jak i technika jej obliczania obowiązują w dziedzinie nauk przyrodniczych i społecznych. Natomiast naginanie poszczególnych zjawisk do podanego określenia, jak to czynią autorzy „Kursu”, prowadzi do stwierdzenia, że wszystkie dziedziny i zjawiska można podporządkować pod miano społecznych i stosować do nich statystykę. Po cóż w takim razie było stworzyć zupełnie nowe pojęcia o tej nauce oraz wynajdywać zupełnie nowe określenia dla wszystkich metod, jeżeli wszystko pozostało jak dotąd. Średnia statystyczna charakteryzuje zjawiska społeczne, jeżeli przedmiotem badania są zjawiska społeczne i odwrotnie — charakteryzuje zjawiska przyrodnicze, jeżeli one są przedmiotem badania. Nie zmienia to jednakże faktu, że średnią oblicza się tak samo w jednej dziedzinie, jak i w drugiej. Nie ma potrzeby tworzyć tyle teorii statystyki, ile jest dziedzin wiedzy. Specyfikę danej gałęzi wiedzy powinny uwzględniać statystyki szczegółowe: gospodarcza, rolna, fizyczna itd.

Tak jak nauki społeczne zajmują się zjawiskami i procesami zachodzącymi wśród ludzi, tak nauki przyrodnicze zajmują się procesami i zjawiskami zachodzącymi w przyrodzie — bez względu na to, czy wywołane zostały one działalnością człowieka, czy też nie. W naukach społecznych i przyrodniczych stosuje się jednakowe metody analizy statystycznej. To wszystko powinno znaleźć szczególne podkreślenie w podręczniku poświęconym ogólnej teorii statystyki. W zależności od przedmiotu badania statystyka daje inne metody analizy statystycznej. Podczas kiedy grupowanie leninowskie ma ogromne znaczenie w badaniu zjawisk ekonomicznych, np. położenia pracujących w danym kraju, to nie będzie miało ono zastosowania przy badaniu przeprowadzonym przez fizyka — oczywiście w sensie wskazań ekonomiczno-politycznych. Natomiast fizyk będzie posługiwał się specyficznymi dla swojego przedmiotu metodami matematycznymi.

Problem omawiany powyżej, zachodzi również w rozdziale szóstym zajmującym się szeregami dynamicznymi. Podana została następująca charakterystyka szeregów dynamicznych: szeregami dynamicznymi nazywamy szeregi wskaźników liczbowych charakteryzujących zmiany wielkości zjawisk społecznych w czasie.

Po ogólnikowym omówieniu indeksów w rozdziale siódmym, autorzy przedstawiają w rozdziale ósmym metodę reprezentacyjną. Metoda reprezentacyjna znajduje, zdaniem autorów, zastosowanie w statystyce radzieckiej przy badaniu cen na rynku kołchozowym, rezultatów spisu bydła i w badaniu szeregu innych zjawisk życia społecznego. Również tę metodę autorzy ilustrują przykładami zaczerpniętymi z sfery zjawisk przyrodniczych badając wydajność zboża z hektara.

W rozdziale dziewiątym przedstawiono metodę graficzną, która służy do ilustracji zjawisk i procesów społecznych.

Rozdział dziesiąty poświęcono ogólnym zasadom i metodom analizy materiałów statystycznych. Chodzi tu przede wszystkim o analizę ekonomiczno polityczną danych statystycznych. Poruszono tu również korelację. Po omówieniu wykrywania związków przy pomocy szeregów, w ogromnym skrócie przedstawiono zagadnienie obliczenia współczynnika  $r$ . Nie omówiono nawet równań regresji ani siatki korelacyjnej.

Pracę kończy rozdział poświęcony historii rosyjskiej i radzieckiej statystyki oraz rozdział dotyczący organizacji statystyki w Związku Radzieckim.

Cała praca charakteryzuje się przejrzystością. Każdy rozdział zakończony został podsumowaniem w formie tez. Przykłady, mimo że autorzy współpracujący z CSU mieli dostęp do różnych materiałów nie wnoszą nic nowego w tej dziedzinie.

Na całej pracy zaciążyły założenia teoretyczne, których mimo usiłowań nie udało się autorom powiązać z samymi metodami analizy statystycznej. Założenia te doprowadziły do dużego zawężania materiału wchodzącego w zakres statystyki teoretycznej oraz spowodowały szereg nieścisłości omówionych poprzednio.

Zupełnie marginesowe potraktowanie dyspersji, korelacji, prawa wielkich liczb, rachunku prawdopodobieństwa oraz pominięcia szeregu dalszych metod, zastąpione zostało nieproporcjonalnie rozbudowaną częścią opisową i to widzianą od strony potrzeb urzędów statystycznych.

Podręcznik ogólnej teorii statystyki powinien obejmować całość zagadnień w ten sposób, aby mogli z niej korzystać nie tylko ekonomiści, lecz również rolnicy, lekarze itd. Natomiast recenzowana praca nie spełnia tych warunków i nawet dla ekonomisty jest ona niewystarczająca.

*Konstanty Eckhardt*

Karl Fischer, *Betriebsanalyse in der volkseigenen Industrie*, Berlin 1956, Verlag die Wirtschaft, ss. 467.

Wraz z rozwojem poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, a tym samym rozwojem podstawowych komórek funkcjonalnych organizmu gospodarczego, jakimi są uspołecznione przedsiębiorstwa przemysłowe oraz wzrostem ich samodzielności powinny być stworzone przesłanki zapewniające stałą i systematyczną kontrolę i ocenę działalności tych komórek. Nic więc dziwnego, że dostrzega się coraz bardziej rozwój metod i sposobów tej oceny wyrażający się w zwiększonej ilości publikacji dotyczących analizy działalności gospodarczej. Jedną z takich pozycji jest książka K. Fischera, która przeznaczona jest w zasadzie dla słuchaczy wyższych szkół ekonomicznych oraz działaczy życia gospodarczego.

Przedmiotem rozważań Fischera jest charakterystyka sposobów analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw przemysłowych, przy pomocy których można przeprowadzać ocenę efektów pracy tych zakładów.

Autor obrał za punkt wyjścia w swojej pracy zagadnienia umiejscowienia i roli analizy w przedsiębiorstwie przemysłowym, przywiązania jej do zadań organów finansowych i głównego księgowego oraz określenie metody analizy. W jego ujęciu „metoda analizy w uspołecznionym przemyśle opiera się na naukowych podstawach ekonomii politycznej socjalizmu i na podstawowych zasadach materializmu dialektycznego”. W opar-



ciu o to sformułowanie autor uważa, że musi istnieć ścisły związek przyczynowy między zachodzącymi zjawiskami ekonomicznymi oraz ich uwarunkowanie. Rozpatruje ponadto te zjawiska w odniesieniu do miejsca i czasu ich powstania.

W dalszych częściach pracy — II, III, IV (według umownego podziału, ponieważ autor nie zaznacza go ściśle), Fischer omawia szczegółowo analizę wykonania planu produkcji, planu kosztów i wzrostu wydajności pracy. W częściach tych autor nie wychodzi w zasadzie poza dotychczasowe określenia uczonych polskich i radzieckich, związane z przedstawionymi zagadnieniami, rozpatrując je w relacji: plan — wykonanie.

Stosunkowo najbardziej interesująca jest część III pracy dotycząca analizy kosztów, gdyż autor dysponując bogatym materiałem liczbowym, wykazuje jednocześnie ścisłe powiązanie wpływu zużycia siły roboczej, środków i przedmiotów pracy na wykonanie planu produkcji. Analizę kosztów przeprowadza Fischer równocześnie w dwóch przekrojach — rodzajowym i kalkulacyjnym — dla otrzymania kompletnych, uzupełniających się wzajemnie wyników. Badając koszty nie wystarczy ustalić ich wielkość w liczbach absolutnych i względnych, lecz również należy wykazać ich dynamikę, określić tendencje rozwojowe, ustalić stopień ich obniżenia lub wzrostu i wskazać możliwość ich obniżenia. Badanie obniżki kosztów powinno iść w parze z analizą wielkości produkcji i jej struktury, co zresztą autor konsekwentnie przeprowadza.

Należy żałować, że autor nie zajmuje się zagadnieniem dostosowania form ewidencji księgowej i sprawozdawczości na odcinku kosztów do potrzeb operatywnej i kompleksowej analizy. Nie ukazuje również sposobów budowy planu kosztów i nie przeprowadza oceny jego realności. Skonfrontowanie zatem i porównanie wielkości planowanych z wykonanymi jest wobec tego mocno niepewne i niesłuszne, gdyż między innymi plan, w przeciwieństwie do sprawozdawczości, nie może z natury rzeczy uwiadczać rejestrowanych *ex post* takich pozycji składowych kosztów, jak przestoje, braki, nakłady nieprodukcyjne itp. Rozbieżności zachodzące między planem a sprawozdawczością ograniczają przecież w poważnym stopniu możliwość przeprowadzenia analizy w relacji: plan — wykonanie. Niemniej jednak należy podkreślić, że autor wyłamuje się w tej części z utartych szablonów analizy kosztów wprowadzając pewne elementy analizy dynamicznej przez porównanie nakładów w czasie zarówno w wielkościach rzeczywistych, jak i względnych. Ogranicza jednak tę formę analizy do przedstawienia porównawczego danych w jednym okresie sprawozdawczym.

W części V autor omawia sposoby analizy środków obrotowych, finansowania zapasów i szybkości obiegu środków obrotowych rozpatrując je w przekroju produkcji ciągłej, i sezonowej. Fischer wiąże jednocześnie w sposób umiejętny analizę środków obrotowych z procesem wytwarzania wykazując uzależnienie planowych zapasów od rodzaju i rozwoju produkcji i wielkości obrotu, a z drugiej strony — określając wpływ zapasów odbiegających od normatywu, na poziom kosztów. Autor jest zdania, że przeprowadzenie analizy środków obrotowych ułatwiają dwa urządzenia pomocnicze, do których zalicza bilans środków obrotowych i rachunek pokrycia normatywów. Jako dodatni aspekt opracowania tej części należy podkreślić, że autor nie ogranicza się tylko do samego przedsiębiorstwa,

ale wybiega poza jego obręb, analizując jednocześnie wpływ polityki cen na związanie środków obrotowych.

Ważne z punktu widzenia tendencji rozwojowych przedsiębiorstwa zagadnienia porusza Fischer w części VI przy omawianiu sposobów analizy wykorzystania zdolności produkcyjnej środków gospodarczych oraz zużycia środków trwałych.

Badanie zdolności produkcyjnej należy zaliczyć do czołowych zadań analizy działalności gospodarczej. Zdolność produkcyjna bowiem oznacza maksymalną produkcję okresu sprawozdawczego, możliwą do wytworzenia przez dany zakład w warunkach aktualnego poziomu rozwoju techniki i wydajności pracy. Od stopnia wykorzystania tej zdolności zależy zatem wielkość produkcji zakładu oraz jego wskaźniki ekonomiczno-techniczne. Ponadto stopień wykorzystania zdolności produkcyjnej wpływa na poziom kosztów własnych oraz wyniki finansowe zakładu. Tym samym analiza stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnej spełnia charakter kontrolny w stosunku do założeń planu i umożliwia jego korektę w następnych okresach sprawozdawczych. Analiza zdolności produkcyjnej powinna się opierać na szczegółowym rozliczeniu przepustowości maszyn i urządzeń według ich rodzajów, rozmiarów, typów itp. Należy przy tym podkreślić, że szczegółowość takiego rozliczenia jest tym ważniejsza, im proces produkcyjny jest bardziej złożony. Szkoda jednak, że autor nie naświetlił szerzej tego zagadnienia i nie podał technicznych sposobów ustalenia zdolności produkcyjnej maszyn i urządzeń.

Bardzo szczegółowo natomiast charakteryzuje Fischer zagadnienie zużycia się środków trwałych w procesie wytwarzania. Nie ogranicza się przy tym do podania sposobów obliczania i zarachowania zużycia środków pracy, lecz również zwraca uwagę na ekonomiczne reperkusje związane z tym problemem, a mianowicie na zagadnienie tworzenia funduszu na reprodukcję zużytych środków. Jest to o tyle ważne, że przy niejednolite wycenie wartości pierwotnej środków trwałych mogą zaistnieć takie zjawiska, iż: a) stworzony fundusz przy niezmiennych warunkach produkcji nie zapewni nawet reprodukcji prostej; b) zapewni tylko reprodukcję prostą; c) zapewnić może reprodukcję rozszerzoną. Ten ostatni warunek jest najważniejszy z punktu widzenia przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej, gdyż wysokość odpisów i wartość pierwotna środków trwałych powinny być tak ustawione, aby wielkość utworzonego funduszu pokrywała wysokość nakładów na kapitalne remonty i stwarzała przesłanki do powiększania potencjału gospodarczego zakładu.

W ostatniej części (VII) omawia Fischer rolę analizy porównawczej przedsiębiorstw, którą traktuje jako część składową analizy działalności gospodarczej. Rozumiejąc pod tym pojęciem system wskaźników charakteryzujących różnorodne przedsiębiorstwa, stwierdza, że do przeprowadzenia ich porównania muszą zaistnieć odpowiednie warunki. Zalicza do nich podobną strukturę organizacyjną, zbliżony program produkcji oraz możliwie bliskie położenie terytorialne analizowanych zakładów. W oparciu bowiem o założone wyżej warunki można ustalić system wskaźników charakteryzujących badane przedsiębiorstwa i umożliwiających ocenę efektów ich pracy. Fischer ustawia te wskaźniki w przekroju struktury, produkcji, kosztów i wykorzystania środków obrotowych.

Praca Fischera cechuje się jasnością omawianych problemów oraz za-

wiera praktyczne przykłady umożliwiające studiującemu samodzielne przeprowadzenie w oparciu o podane dane liczbowe ogólnej analizy działalności przedsiębiorstwa przemysłowego, bez uwzględnienia specyfiki branżowej.

Pomimo pewnej jednostronności i omówionych wyżej luk, praca Fischera stanowi wartościowe uzupełnienie współczesnej literatury z zakresu analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

*Zdzisław Kołaczyk*

Bernhard O s t e r s e t z e r , *Erfolgsrechnung und Erfolgsanalyse*, Hann. Münden 1956, Fr. Nowack Verlag, ss. 87.

Zagadnienie prawidłowego ustalenia wyniku działalności gospodarczej oraz analiza czynników, które wpływają na stopień rentowności, stanowią punkt wyjściowy oceny dynamiki przedsiębiorstwa. Różne sposoby obliczania i analizy wyników działalności przedsiębiorstw z jednej strony oraz panujące wśród przedsiębiorców mniemanie, jakoby można było ustalić uniwersalny i jednolity schemat rachunku wyników z drugiej strony, skłoniły autora do publikacji książkowej. Autor stawia sobie w pracy trudne zadanie przedstawienia problemu, czy wobec bogactwa zjawisk gospodarczych wpływających na wyniki przedsiębiorstw realna jest koncepcja budowy jednolitego wzoru rachunku wyników (s. 18). Konkluzją książki jest stwierdzenie, wyrażone przez autora również w przedmowie, że w praktyce niemożliwy jest uniwersalizm w zakresie przeprowadzania rachunku wyników przedsiębiorstw i że jedynie istnieć mogą wzory i rozwiązania mniej lub bardziej doskonałe odpowiadające wymogom analizy gospodarczej. W całej pracy autor zdąża do postawionego sobie celu: przedstawienia czytelnikowi zasad budowy rachunku wyników, który umożliwiłaby wnikliwą i wszechstronną analizę gospodarności przedsiębiorstw.

Rozdział pierwszy pracy poświęcony jest zagadnieniom terminologicznym pokrewnym pojęciu wyniku działalności przedsiębiorstwa. Ten od-cinek pracy napisany jest z wnikliwością i świadczy o erudycji autora w zakresie teoretycznych pojęć i używanych w wielu krajach Europy określeń rachunku wynikowego. Stosowane w praktyce i teorii rachunkowości dla pojęcia rachunku wyników określenie synonimowe „rachunek strat i zysków” (Verlust- und Gewinnrechnung), zdaniem autora nie odzwierciedla dokładnie treści, którą ten rachunek zawiera. W przedsiębiorstwie dla ustalenia wyników działalności za pewien okres czasu dokonuje się przeciwstawienia poniesionych nakładów osiągniętym dochodem. Wynik tego okresowego przeciwstawienia może być tylko jeden: osiągnięty zysk lub poniesiona strata. Zdaniem autora, rachunek strat i zysków winien nazywać się „rachunkiem strat lub zysków” (Gewinn- oder Verlustrechnung). Pojęcie rachunku strat i zysków jest jednakże określeniem powszechnie używanym przez praktykę rachunkowości od czasów powstania we Włoszech teorii podwójnej księgowości (conto dei profitti e della perdite). Autor proponuje więc zastąpienie terminu „rachunek strat i zysków” stosowanym również określeniem „rachunek wyników” (Erfolgsrechnung), które jest pojęciem nadrzędnym w stosunku do pojęć straty

i zysku. Podobnie jak w literaturze niemieckiej, w literaturze angielskiej spotyka się dwa określenia rachunku wyników: profit and loss account oraz earnings statement. Autor z kolei omawia terminy Erfolgsanalyse i Ergebnisrechnung. Pojęcie pierwsze „analiza wyników” określone jest w pracy nie merytorycznie, lecz jedynie formalnie, z punktu widzenia potrzeb rewizji przedsiębiorstwa jako „specjalne zestawienie sporządzone poza właściwym systemem rachunkowości dla oceny wyników”. Pojęcie Ergebnisrechnung jest, zdaniem autora, synonimem pojęcia Erfolgsrechnung używanym często dlatego, że w niektórych planach kont przedsiębiorstw występuje określenie kont wynikowych jako Ergebniskonten.

W kolejnym drugim rozdziale pracy przedstawia autor normy prawne dotyczące budowy rachunku wyników dochodząc do wniosku, że zarówno niemiecki kodeks handlowy, jak i później wydane w Niemczech rozporządzenia i ustawy o spółkach akcyjnych (Die Verordnung über Aktienrecht vom 19. 9. 1931, Das Aktiengesetz vom 33. 1. 1937) dają jedynie ogólne zarysy strukturalnej budowy rachunku wyników. Przepisy prawne bowiem są kompromisem w zakresie budowy rachunku wyników między zasadą rachunku „brutto” a zasadą rachunku „netto”. Przewidują one umieszczanie w rachunku wyników przedsiębiorstwa zarówno sensu stricto sald kont wynikowych, jak i sald debetowych i kredytowych, tzn. wykazywania niektórych kont wynikowych w oparciu o sumy ich obrotów. Wyżej wymienione przepisy prawne dotyczą jedynie zestawień rachunku wyników spółek akcyjnych. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki komandytowe i przedsiębiorstwa jednostkowe mogą zestawiać dowolnie swoje rachunki wyników. Wśród rozważań normatywnych autor wysuwa postulat, aby nauka o przedsiębiorstwie zajęła się zagadnieniem obliczania wyniku działalności przedsiębiorstwa stwarzając prawodawcy podstawę do nowelizacji przepisów o zasadach sporządzania rachunku wyników przedsiębiorstwa.

Omawiając w trzecim rozdziale pracy zadania rachunku wyników autor podkreśla, że celem jego jest nie tylko umożliwienie technicznego zamknięcia kont wynikowych ewidencji księgowej, lecz przede wszystkim stworzenie podstawy oceny jakości pracy przedsiębiorstwa. Działalność przedsiębiorstwa mierzona wielkością wyniku może być również oceniona na podstawie porównania wartości kapitału własnego na początku i na końcu badanego okresu. Stąd rachunek wyników powinien dać odpowiedź na pytanie nie tylko „ile” wyniku osiągnięto w danym okresie, lecz przede wszystkim „skąd” on powstał, tzn. jakie czynniki wpłynęły na jego poziom

Czynniki kształtujące poziom wyniku przedsiębiorstwa omawia autor w rozdziale pi tym noszącym tytuł „Problemy badania wyniku”. Rozdział ten stanowi na cenniejszy odcinek pracy świadczący o szerokiej praktyce autora w zakresie badania wyników działalności przedsiębiorstw. Autor klasyfikuje czynniki wpływające na poziom wyniku przedsiębiorstwa na trzy grupy: czynniki wynikające z pracy przedsiębiorstwa, wpływy koniunktury i czynniki neutralne. Do czynników jakości pracy przedsiębiorstwa zalicza autor nakłady (koszty), które powinno się przeciwstawiać w rachunku wyników wyłącznie dochodom przedsiębiorstwa wynikającym z jego działalności. W wyniku tego obliczenia uzyskuje się rezultat częściowy nazywany przez autora „wynikiem przedsiębiorstwa”. Warunkiem

jego prawidłowego obliczenia jest dokładne rozgraniczenie nakładów i dochodów przedsiębiorstwa od pozostałych czynników wpływających na poziom wyniku. Nakłady przedsiębiorstwa, zdaniem autora, można grupować w rachunku wyników bądź według zasady rodzajów nakładów biorąc za podstawę ujęcie kosztów w klasie 4 planu kont, bądź według zasady podziału na koszty stałe i zmienne (Kostenrechnung nach Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad).

Do wpływów koniunkturalnych, od których zależy jest poziom wyniku, zalicza autor wszelkiego rodzaju konieczne w przedsiębiorstwie przeszacowania składników majątkowych, odpisy i korekty wartościowe o charakterze finansowym oraz straty i zyski wywołane czynnikami rynkowymi.

Wśród czynników neutralnych wpływających na wynik rozróżnia autor między innymi dochody i nakłady pozazakładowego majątku przedsiębiorstwa, nakłady i dochody odsetek, dochody i straty spowodowane wahaniami kursowymi, odpisy wartościowe i opodatkowania za okresy ubiegłe i inne.

Rachunek wyników, zdaniem autora, powinien być tak zbudowany, aby w podziale na części uwzględniał wpływ wyżej wymienionych trzech czynników na wynik działalności przedsiębiorstwa. Trójczłonowy podział rachunku wyników oraz odrębne wyliczanie w jego ramach wyników częściowych daje właściwy pogląd na przyczyny powstania zysku lub straty przedsiębiorstwa.

Praca zawiera ponadto 13 niemieckich i angielskich wzorów budowy rachunku wynikowego oraz 2 schematy zasad organizacyjnych jego sporządzania.

Praca B. Ostersetzera stanowi niewątpliwie cenny wkład w literaturę fachową dotyczącą metod badania wyników działalności przedsiębiorstwa. Dla czytelnika polskiego, mimo że pisana jest ona w innych warunkach ekonomicznych, może stanowić przykład, w jaki sposób należy przeprowadzać analizę czynników, które wpłynęły na poziom wyniku działalności przedsiębiorstwa. Wobec postawienia w Polsce w dyskusji nad modelem gospodarczym postulatu rentowności przedsiębiorstw, praca może służyć po odpowiedniej adaptacji do warunków gospodarki społeczno-nej jako wzór obliczania faktycznie wypracowanego przez przedsiębiorstwo zysku w celu dokonania prawidłowego odpisu na fundusz zakładowy.

Adam Jarzembowski

George Simpson, Fritz Kafka, *Basic Statistics*, New York 1952, W. W. Norton and Company Inc., ss. 501.

W naszej literaturze statystycznej posiadamy już wiele publikacji ze statystyki ogólnej oraz monograficzne opracowania statystyk branżowych. Publikacje te, przeważnie o charakterze podręcznikowym, są przeznaczone bądź dla studentów, bądź dla uczniów szkół średnich. Wspólną ich cechą jest to, że autorzy przewidują między podręcznikiem a uczącymi się pośrednika w osobie kwalifikowanego wykładowcy. Brak natomiast w literaturze polskiej, a rzadko spotyka się w literaturze zagranicznej opracowania podręcznikowe i przewodniki po przedmiocie przeznaczone do samodzielnych studiów. Jeszcze mniej jest takich opracowań, z których mógłby

korzystać zarówno „producent”, jak i „konsument” danych statystycznych. Wreszcie najrzadsze są publikacje takie, w których autorzy usiłowałiby wyrobić u studiującego maksimum krytycyzmu do istniejących już danych statystycznych.

Praca G. Simpsona i F. Kafki pt. *Basic Statistics* zasługuje na uwagę ze względu na oryginalność ujęcia przedmiotu. Adresowana jest do młodzieży akademickiej i wszystkich tych, którzy podejmują samodzielne studia statystyczne. Od początku autorzy usiłują utrzymać czytelnika w duchu krytyki do danych statystycznych.

Praca G. Simpsona i F. Kafki składa się z czterech zasadniczych części, w których omówiono kolejno następujące zagadnienia: funkcję statystyki, zbiór i prezentację danych, analizę statystyczną i nadużywanie statystyki (misuses of statistics). Ponadto praca zawiera obszerne załączniki.

Pod względem objętości istnieje wielka dysproporcja między wyszczególnionymi częściami. Na pierwsze miejsce wysuwa się część III dotycząca analizy statystycznej, która stanowi prawie trzy czwarte całej pracy. Jest to cecha, która charakteryzuje większość podręczników anglosaskich. Pozostałe części, szczególnie zaś pierwsza i czwarta, zostały potraktowane dość wąsko.

Po krótkich uwagach wstępnych na temat celu i zakresu, autorzy omawiają w pierwszej części znaczenie statystyki oraz surowy materiał statystyczny. Stwierdzają tu, że statystyka jest narzędziem badań naukowych, a wnioskowanie statystyczne różni się od wnioskowania historycznego i przyrodniczego.

Autorzy podają 4 etapy pracy statystycznej, do której zaliczają zbieranie informacji, prezentację, analizę i interpretację.

Część druga podręcznika dotyczy sposobów zbierania danych statystycznych oraz ich prezentacji. Rozróżnia się 3 sposoby zbierania danych: rejestrację, enumerację (wyliczanie) i kwerendę przy pomocy kwestionariuszy.

W niezwykle dokładny, staranny i sugestywny sposób zostały przedstawione wszystkie rodzaje graficznej prezentacji danych: wykresy liniowe, słupkowe, powierzchniowe, radiogramy i kartogramy.

Następna część podręcznika dotyczy analizy statystycznej. Począwszy od liczb stosunkowych autorzy omawiają następujące narzędzia analizy statystycznej: średnie, dyspersję, skośność, trend, wahania sezonowe, wskaźniki oraz korelację. Wszystkie wymienione narzędzia analizy statystycznej podano łącznie z przykładami, a pewne z nich zostały przedstawione graficznie.

Ostatnia i zarazem najkrótsza część poświęcona jest nadużywaniu statystyki. Na konkretnych, chociaż dość prymitywnych przykładach z życia przedstawiono błędy przy zbieraniu, (prezentacji, analizie oraz interpretacji danych statystycznych.

Dodatek zamieszczony na końcu książki zawiera wyjątki tablic liczb losowych, kwadratów, tablic logarytmicznych oraz opracowane oddzielnie dla każdego rozdziału zadania i ćwiczenia.

W układzie materiału autorzy zachowali zasadniczo tradycyjny schemat podręcznika statystyki według kolejnych etapów badania. Zagadnienie liczby etapów oraz ich rozgraniczenie jest jeszcze dziś dyskusyjne, a każdy autor rozwiązuje je według swego upodobania. Nie można więc

z tego tytułu robić zarzutów autorom omawianej pracy. Natomiast opuszczenie zasadniczych czynności, warunkujących wartość uzyskanego materiału statystycznego, jest niedopuszczalna. Autorzy pomijają przede wszystkim niezbędne do badania statystycznego prace przygotowawcze. Więż metod statystycznych z dyscypliną, do której należy, jest bardzo silna i wymaga specjalnego potraktowania. Poznawalność przedmiotu badania, jego właściwości, wymierność i dostępność dla badań statystycznych powinny być integralną częścią teorii statystyki. Tymczasem w literaturze polskiej i niemieckiej widać tylko nieśmiałe próby w tym kierunku. Literatura radziecka w tej dziedzinie odznacza się głównie czujnością na sprawy światopoglądowe. Natomiast statystyczna literatura anglosaska, a za nią autorzy omawianej pracy nie zdradzają jakiegokolwiek zainteresowania tymi sprawami.

Drugim zbyt marginesowo potraktowanym zagadnieniem jest grupowanie statystyczne. Od grupowania zależy cała treść poznania statystycznego. Właściwie przeprowadzone grupowanie wymaga od badacza zarówno doskonałej znajomości dyscypliny, do której należy przedmiot badania, jasno wytyczonego celu badania lub nawet postawienia hipotezy naukowej, jak i znajomości logiki i statystyki. Ponieważ chodzi tu o zagadnienie bardzo trudne, spotykamy się w literaturze bądź z jałowymi wypowiedziami na ten temat, bądź z przemilczaniem albo z przerzucaniem zagadnienia do dyscypliny, do której należy przedmiot badania. Autorzy omawianej pracy należą do grupy ostatniej.

Wreszcie, wszyscy statystycy, którzy zetknęli się z praktyką statystyczną, wiedzą jak należy czuwać nad poszczególnymi czynnościami badania. Dlatego nieodzowną czynnością, towarzyszącą badaniu od chwili zapisania faktu w formularzu statystycznym do skończenia na analizie, jest kontrola materiału. Z uwagi na adresata książki autorzy powinni byli temu zagadnieniu poświęcić więcej miejsca.

Na uwagę zasługują trzy zagadnienia uwzględnione w sposób oryginalny: badania reprezentacyjne, analiza szeregów chronologicznych oraz błędy w statystyce.

Zagadnienie indukcji statystycznej autorzy sprowadzili do następującego schematu: 1) wymierzenie cechy w próbie, 2) aplikacja miar cechy do zbiorowości, z której pobrano próbę, 3) oszacowanie błędu zawartego w tej aplikacji. Na tym uproszczonym schemacie autorzy rozwinęli zagadnienie prób pobieranych ze zbiorowości skończonych, nieskończonych i skończonych, traktowanych jako nieskończone oraz ze zbiorowości homogenicznych i heterogenicznych. Trzeba uznać, że autorzy wywiązali się z zadań doskonale, przedstawiając zagadnienie prosto, plastycznie i praktycznie. Szkoda tylko, że zagadnienie zastosowań badań reprezentacyjnych ograniczono tylko do prostych wzmianek o statystycznej kontroli jakości i o niewyczerpujących badaniach rynkowych.

Doskonale rozwiązane zostało również zagadnienie analiz szeregów chronologicznych. Autorzy rozróżniają cztery tendencje, które działają w procesach masowych: zmiany liniowe (trendy), zmiany sezonowe, zmiany cykliczne, zmiany nieregularne, tworząc w ten sposób schemat do dalszych rozważań. Wywody autorów, graficzne rozwiązania, w szczególności metody wyznaczania linii trendu, należą do najcenniejszych rozdziałów pracy.

Nadbudową rozdziałów o szeregach chronologicznych są uwagi o prognozach. Autorzy uwzględniają jedynie trendy, wahania sezonowe i cykliczne i ograniczają się do ogólnych uwag, Szkoda, że zagadnienie prognoz, chyba najbardziej interesujące adresata książki, nie zostało rozwinięte szerzej.

Brak krytycyzmu u „konsumenta” danych statystycznych jest zjawiskiem codziennym. Mimo to rzadko zdarzają się w literaturze podręcznikowej opracowania, mające na celu ostrzeżenie praktyka przed błędami. W literaturze polskiej znana jest próba Wiśniewskiego w tym kierunku<sup>1</sup>. Ten sam cel, lecz w odmienny sposób, chciał osiągnąć Wagemann pisząc pracę *Narrenspiegel der Statistik*<sup>2</sup>. Autorzy poświęcili temu zagadnieniu jeden rozdział zatytułowany „Nadużycia statystyki”. Nadużycia podzielono na popełniane przy zbieraniu danych, przy ich analizie i interpretacji. Zagadnienie rzeczywiście warte uwagi, nie powinno go zabraknąć w żadnym podręczniku.

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że autorzy potraktowali zagadnienie lekceważąco. Jednak głębsze rozważanie poruszonych spraw prowadzi do wniosku, że autorom chodziło o najbardziej newralgiczne punkty statystycznego rozumowania.

Charakterystyczną cechą pracy G. Simpsona i F. Kafki jest łączenie statystyki z ogólną metodą indukcyjnego poznania rzeczywistości. Odrębność indukcji statystycznej widzą autorzy w wykorzystaniu prawa wielkich liczb. Myśl przewodnia i swego rodzaju akcja prewencyjna autorów w całej pracy sprowadza się do tego: ostrzec czytelnika przed uogólnianiem wielkości pozornie średnich i zjawisk pozornie typowych na całą populację.

*Maria Gacek-Borna*

<sup>1</sup> Jan Wiśniewski, *Jak korzystać z danych statystycznych*, Warszawa 1948, K. Rutski, ss. 106.

<sup>2</sup> Ernst Wagemann, *Narrenspiegel der Statistik*, Hamburg 1935, Hanseatische Verlagsanstalt, ss. 247.