

II. PRZEGLĄD PIŚMIENICTWA

S. Ehrlich, „*Grupy nacisku*” w *strukturze politycznej kapitalizmu*, Warszawa 1962, PWN, ss. 383.

W ostatnich latach ukazało się w Polsce kilka monografii z dziedziny teorii państwa i prawa. Świadczą one o znacznym ożywieniu twórczości naukowej w tej dziedzinie prawoznawstwa. Jest to zjawisko tym bardziej pomyślne, że większość z tych monografii traktuje o zagadnieniach dotychczas w literaturze marksistowskiej mało omawianych lub wręcz całkowicie przemilczanych; i to nie tylko polskiej. Przykładem prac tego kierunku jest np. *Spór o istotę państwa*, czy też seria artykułów S. Zawadzkiego o koncepcji „państwa dobrobytu” i jej konfrontacji z burżuazyjną rzeczywistością. Owocem badań z tego samego nurtu jest omawiana tu książka S. Ehrlicha. Jej autor wydając ją, potwierdził opinię, że podejmuje tematy o znaczeniu kluczowym, a zarazem zaniedbane w naszym prawoznawstwie. Pierwszym tego dowodem był znany podręcznik pt. *Ustrój Związku Radzieckiego*, wydany w 1954 r.

Grupy nacisku odgrywają doniosłą rolę w życiu politycznym USA oraz niektórych innych państw kapitalistycznych. Literatura socjalistyczna dotychczas zdawała się ich nie dostrzegać. Lukę tę wypełnia książka S. Ehrlicha. Traktuje ona, podobnie jak wspomniane artykuły S. Zawadzkiego o tym, co nowe we współczesnym kapitalistycznym ustroju politycznym. Dokonuje prawidłowej oceny omawianych zjawisk, prawidłowo zarysowuje rozmiary i charakter tych zjawisk i ich wpływ na charakter ustroju i państwa kapitalistycznego. Wykazuje, że zmiany, których objawem jest np. rozwój grup nacisku, nie zmieniają klasowego charakteru państwa kapitalistycznego. Przeciwnie, służą do zachowania jego kapitalistycznej natury. Wybór tematu jest więc ze wszech miar trafny i już sam ten wybór zadecydował o pionierskim charakterze książki.

Słuszne jest również, że autor skoncentrował swą uwagę na USA, czołowej sile świata kapitalistycznego. Poza tym USA są ojczyzną grup nacisku. Stamtąd upowszechniły się one w NRF, Anglii, Francji i niektórych innych państwach. W krajach tych — jak autor trafnie akcentuje — działalność grup nacisku nie nabrała takiego rozmachu i znaczenia, jak w USA.

S. Ehrlich nie mógł się oprzeć na polskiej literaturze przedmiotu, ani też na literaturze innych państw socjalistycznych. Nie ma takiej po prostu. Monografia S. Ehrlicha dopiero ją zapoczątkowuje. Nie pozostało mu tedy nic innego, jak oprzeć się na literaturze USA (stosunkowo rozległej) i literaturze innych państw kapitalistycznych (głównie francuskiej, angielskiej i zachodniemieckiej). Starał się też wykorzystać, skromne zresztą, materiały dokumentalne.

Podjęcie problematyki grup nacisku i oparcie rozważań w całości na źródłach burżuazyjnych było niewątpliwie przyczyną znacznych trudności i niebezpieczeństw. Autor mógł dać się zwieść mnogości grup interesów i utracić z pola widzenia zasadniczy podział klasowy społeczeństwa kapitalistycznego. Mógł też przy przedstawianiu zagadnień ulec wpływowi sugestii i ocen autorów burżuazyjnych, wreszcie mógł popaść w pseudomarksistowski schematyzm, operujący wyłącznie białym

i czarnym kolorem. Wszystkie te zasadnicze niebezpieczeństwa S. Ehrlich zwycięsko ominął. Jego książka może być dobrą lekcją dla mniej okrzepłych ideowo i metodologicznie autorów, jak można i należy przedstawiać zjawiska zachodzące w krajach kapitalistycznych, posługując się burżuazyjnymi materiałami. Jest ona dobrym przykładem twórczego zastosowania metodologii marksistowskiej oraz bystrości obserwacji naukowej. S. Ehrlich słusznie stwierdza, iż: „Z tego, że pewne kompleksy problemów przez naukę marksistowską nie były badane, nie może wynikać, że nie winny one stać się przedmiotem badawczego odtąd wysiłku. Z drugiej strony wejście na tę drogę badawczą nie oznacza przejęcia bez zastrzeżeń pozycji naukowych badaczy zachodnich...” (s. 30).

Książka S. Ehrlichia jeszcze z jednego powodu zasługuje na -szczególne wyróżnienie. Traktuje ona o zjawiskach granicznych. Do niedawna niemal powszechnie w literaturze teoretycznej o państwie i prawie koncentrowano się na samym państwie, na działaniu jego poszczególnych członów itp. Nie zwracano uwagi na wpływ różnych innych organizacji na państwo (pomijając partie polityczne, które mają nader obszerną literaturę), na współdziałanie państwa z organizacjami społecznymi, z różnymi grupami obywateli. Obraz państwa uzyskiwany przy tym podejściu do zagadnień był ograniczony, państwo było wyizolowane od innych zjawisk. S. Ehrlich pokazuje mechanizm wpływu różnych organizacji na aparat państwowy. Książka potwierdza płodność hasła, głoszonego przez jej autora na innym miejscu, o konieczności integracji nauk społecznych. Dopiero operowanie materiałem ustawodawczym, socjologicznym, historycznym i statystycznym pozwala uzyskać stosunkowo pełny obraz badanych zjawisk. Książka ta, choć niewątpliwie należy do prawoznawstwa, jest pracą z pogranicza różnych nauk społecznych.

Wiele twierdzeń zawartych w książce S. Ehrlich'a wejździe jako trwały dorobek do naszego prawoznawstwa. Mam tu na myśli np. rozważania o pojęciu grup nacisku, o różnicach między grupami nacisku a poszczególnymi członami aparatu państwowego, między grupami nacisku a partiami politycznymi (s. 39—40, 42, 63—64), definicję i charakterystykę lobby (s. 223) itp. Bardzo udana jest analiza siły grup nacisku i czynników, które mają wpływ na tę siłę (s. 58—60). Dobrze pokazana jest zależność między spójnością partii politycznych a działalnością, a właściwie możliwościami działalności, grup nacisku (s. 111). Trafna, a nawet nowatorska jest charakterystyka amerykańskiego systemu partyjnego, wskazanie istotnych różnic między nim a systemem brytyjskim (s. 88—90, 93). Duże zainteresowanie wzbudza opis działalności i roli bossów (s. 122—123). Uderza bystrość obserwacji przy opisie spadku znaczenia lobby w związku z osłabieniem się pozycji parlamentu i przeniesieniem punktu ciężkości decyzji państwowych z parlamentu do egzekutywy (s. 332).

Przekonująco nakreślił autor bezskuteczność ustawodawstwa antytrustowego i antykorupcyjnego (s. 168, 337—338) oraz jego jawnie antyrobotniczy charakter. W praktyce bowiem kieruje się ono przede wszystkim przeciwko związkom zawodowym i ew. organizacjom farmerskim. Bardzo udany jest cały rozdział o taktyce grup nacisku i o jej ewolucji ku formom bardziej gładkim, ku rzeczowej argumentacji, ku działaniu na opinię, przy jednoczesnym zachowaniu wszystkich form tradycyjnych, jak przepukstwo, terror, szantaż (s. 304, 309).

Stwierdzenia zawarte w rozdziale X mają przeważnie charakter' tez generalnych. Są odkrywcze. Autor głosi np.: „Grupy interesów są nieodłącznym elementem funkcjonowania współczesnej struktury politycznej”. „Partie nie mogą być jedynym ogniwem pośredniczącym między jednostką a organami państwowymi podejmującymi decyzje polityczne” (s. 324). Tezy te, choć autor tego nie mówi wyraźnie,

odnosi chyba i do ustroju socjalistycznego¹. Równie warta szczególnej uwagi jest inna teza S. Ehrlicha: „Wyobrażenie, że wierzchołkowe ogniwo struktury politycznej jest prostym wykonawcą zleceń najbardziej wpływowych grup kapitalistycznych, jest dlatego wulgaryzacją interpretacji marksistowskiej, ponieważ po prostu nie uwzględnia rozmiarów sprzeczności, zachodzących między różnymi grupami kapitalistycznych interesów. Sprzeczności te czynią koniecznym zachowanie autonomii przez aparat państwowy” (s. 325). Trwałego zapamiętania wart jest również diagram (s. 330) obrazujący kierunki wpływów grup nacisku na poszczególne człony aparatu państwowego. Cenne jest zaakcentowanie, że „grupy niezorganizowane” (termin niezbyt udany, gdyż słowo grupa oznacza, że mamy do czynienia z pewną organizacją) nie mają możliwości wywierania żadnego skutecznego wpływu na aparat państwowy. Generalny walor ma też stwierdzenie S. Ehrlicha, że „w systemie kapitalistycznym dwie podstawowe kategorie grup nacisku nadają ton procesowi politycznemu: Grupy nacisku reprezentujące interesy kapitalistyczne, oraz grupy nacisku robotnicze. Natomiast grupy wyrażające interesy farmerów oraz chłopów oscylują między tymi dwiema grupami” (s. 333).

Struktura książki również zasługuje na aprobatę. Cztery pierwsze rozdziały poświęcone są na omówienie zagadnień ogólnych, na ustalenie podstawowych pojęć i na przedstawienie wpływu jednych ciał pośredniczących na inne (grup nacisku na partie polityczne). Następnie autor traktuje o roli grup nacisku w wyborach, o grupach nacisku (lobby) w parlamentach, o oddziaływaniu grup nacisku na egzekutywę i na niezależne komisje kontrolne w USA. Rozdział IX traktuje o taktyce grup nacisku. W rozdziale X zaś autor zawarł uwagi podsumowujące i wnioski. Tekst kończy się aneksem, w którym mowa o grupach nacisku w sądownictwie. Całość uzupełniają: wykaz źródeł dotyczących lobby, stosunkowo obszerna bibliografia oraz streszczenie rosyjskie i angielskie. Ten układ treści pozwolił autorowi uniknąć narzucających się niemal powtórzeń.

W przedstawionym układzie treści uwidacznia się jedna ze słabszych stron książki; daje ona niepełny obraz działalności grup nacisku. Mamy bowiem stosunkowo pełny obraz ich oddziaływania na partie polityczne, parlamenty, rząd i jego agendy, na niezależne od rządu komisje kontrolne. Brak natomiast opisu ich wpływu na aparat wymiaru sprawiedliwości (nie tylko na sądy). Aneks nie spełnia tego zadania nawet w odniesieniu do sądów. Rola sądów, jak wiemy, w USA zwłaszcza, jest szczególnie doniosła, gdyż mają one prawo do badania konstytucyjności ustaw. Można jedynie wyrazić nadzieję, że autor tę lukę uzupełni w osobnym opracowaniu.

Odnosi się też wrażenie, że tytuł książki jest zbyt obiecujący w stosunku do treści. Przedstawiony materiał dotyczy bowiem nie wszystkich państw kapitalistycznych, co zdaje się sugerować tytuł oraz pewne stwierdzenia ogólne w tekście, a tylko paru z nich, ze szczególną koncentracją na USA. Brak ten jest złagodzony może przez to, że mowa o czołowych państwach kapitalistycznych, choć nie wiem, czy typowych dla ogółu współczesnego świata kapitalistycznego.

Autor słusznie odróżnia grupy nacisku reprezentujące interesy kapitalistyczne oraz grupy nacisku wyrażające interesy robotnicze oraz interesy klas pośrednich. Słusznie też wielokrotnie dokumentuje, że uprzywilejowane są grupy kapitalistyczne i że one odgrywają decydującą rolę w systemie kapitalistycznym. Szkoda tylko, że i w książce S. Ehrlicha one zostały również nadmiernie uprzywilejowane.

¹ Odniesienie takie wydaje się uzasadnione, zwłaszcza że i inni autorzy dochodzą do podobnych wniosków. Por. np. W. Zakrzewski, *W sprawie klasyfikacji systemów partyjnych*, Studia socjologiczno-polityczne nr 10, s. 50, 53, 54 i passim.

Autor, ulegając — być może — naciskowi źródeł, zbyt mało mówi o grupach reprezentujących interesy robotnicze, a tam, gdzie o nich mówi, ogranicza się — chyba bez uzasadnienia — jedynie do związków zawodowych. Nie wspomina o robotniczych czy chłopskich organizacjach spółdzielczych, ani o różnych grupach organizowanych ad hoc.

Książka S. Ehrlicha, choć autor tego nie sugeruje, może być zapładniająca dla badań również nad systemem demokracji socjalistycznej. Jest bowiem ze wszech miar potrzebne, aby ujawnić wszystkie drogi wpływu ludzi pracy na działalność socjalistycznego aparatu państwowego i wszystkie formy i płaszczyzny współdziałania państwa i organizacji społecznych.

Książka napisana jest jędrnie. PWN nadał jej właściwą szatę zewnętrzną. Wejdzie ona jako trwale wartościowa pozycja do dorobku naszego prawoznawstwa.

Adam Łopatka

W. L a n g, *Obowiązywanie prawa*, Warszawa 1962, PWN, ss. 318

Recenzowanie tej pracy nie jest zadaniem łatwym. Książka, o której będzie mowa, nie odpowiada, jak się wydaje, pełnym możliwościom pisarskim jej cenionego Autora. Jest ona napisana erudycyjnie, ale niejasno i zawile. A przecież w pracach, które, jak praca omawiana, zajmują się analizą podstawowych pojęć prawoznawstwa, zasadniczym celem jest usunięcie nieporozumień i wyjaśnienie tego, co jest niejasne w codziennym sposobie wypowiedzania się prawników. Z drugiej jednak strony tak stosunkowo uboga jest nasza współczesna literatura prawnicza poświęcona zagadnieniom teorii prawa w wąskim tego terminu znaczeniu i tyle trudności piętrzy się przed badaczem tej dziedziny, zmuszonym do korzystania z wielu bardzo różnorodnych warsztatów pracy naukowej, że każdy poważnie wysiłek w tej dziedzinie zasługuje na uwagę i szacunek.

Tytuł pracy jest nieco nieadekwatny: autor stara się sformułować w drodze definicji regulującej „teoretyczne określenie pojęcia obowiązywania norm prawnych”, zdając sobie sprawę, że aby wyjaśnić znaczenie tego terminu, trzeba zanalizować i elementy o charakterze językowym i elementy socjologiczne czy psychologiczne sytuacji, w której mówimy, iż norma prawna obowiązuje. W rzeczywistości jednak uwagi pozajęzykowe (co do „sytuacji pozatekstowej” — posługując się terminologią autora) są nader skąpe i ogólnikowe i ograniczają się w gruncie rzeczy do kilku końcowych stron pracy. Dałyby się one streścić w zwięzłej uwadze, że „obowiązywanie pozytywne normy prawnej oznacza przynależność formalną do skutecznego społecznie, dynamicznego systemu prawa” (s. 282).

Autor jest nastawiony negatywnie do dotychczasowych dociekań w tej dziedzinie: „...naukowe rozważania na temat obowiązywania prawa — w szczególności rozważania, cechujące się wielką «głębią filozoficzną» — pozostawały zawsze dość obce praktyce prawniczej i jej rzeczywistym potrzebom” (s. 7).

Program badań zakreśla autor w następujących pytaniach: „Jakimi kryteriami posługują się (prawnicy), gdy uznają pewien zbiór przepisów prawnych za system obowiązujący, do którego należy się stosować, inny zaś dyskwalifikują jako nie obowiązujący? Według jakich kryteriów w danym materiale prawnym wyróżniają pewne normy, które kwalifikują jako nadające się do stosowania i traktują je jako właściwe normy prawne («obowiązujące») oraz inne normy, które uznają za nie nadające się do stosowania («nieobowiązujące»)”? Czy owa

selekcja norm (dobór norm nadających się do stosowania) polega na rozpoznaniu pewnych właściwości norm czy też jest czynnością opartą wyłącznie na wartościowaniu? — Czy zatem prawnik-«dogmatyk» rozpoznaje w materiale prawnym obowiązujące normy prawne czy też mniej lub więcej arbitralnie na podstawie aktów wartościowania ustala w procesie wykładni przepisów „moc wiążącą” norm prawnych, czyli tworzy (konstruuje) w oparciu o dany materiał prawny normy prawne obowiązujące?” (s. 11).

Wydaje się, że w tym sformułowaniu kwestii kryje się pewna niejasność. Dzielić bowiem normy prawne na obowiązujące i nieobowiązujące (co dalej autor książki wyraźnie zakłada) to tak, jak dzielić „domy” na „domy zbudowane” i „materiały budowlane, z których można zbudować dom”, albo „śnieg” na „leżący” i „już stopniały”. Niejasny w tym kontekście staje się zwrot: materiał prawny”, a w każdym razie jest to zwrot o bardzo nieokreślonym zakresie. Autor twierdzi przy tym (s. 14), że zajmowanie się wyłącznie „prawem obowiązującym” wiąże się z „apriorystyczno-dogmatycznym punktem widzenia”. Niezbyt jednak jasne jest, dlaczego stanowisko, iż prawem jest tylko prawo obowiązujące, ma być „nie do przyjęcia dla nauki marksistowskiej” zważywszy, że jednocześnie Autor stwierdza: „Klasyki marksizmu-leninizmu, wypowiadając się o prawie, mają niewątpliwie na myśli prawo obowiązujące”, tak jak pozytywiści, a także „we współczesnej marksistowskiej teorii prawa przyjmowana dotąd oficjalnie definicja prawa dotyczy niewątpliwie prawa obowiązującego” (s. 15, przypis).

Według założeń autora zadaniem pracy „jest skonstruowanie takiego pojęcia obowiązywania prawa, aby mogło służyć jako teoretyczna podstawa dla wszystkich dyscyplin szczegółowych, stanowiąc zarazem podstawowe pojęcie ogólnej teorii państwa i prawa” (s. 19). Natomiast celem tej pracy „nie jest rozwiązywanie konkretnych zagadnień praktycznych, występujących w związku z problemem obowiązywania przepisów prawnych w procesie stosowania prawa w Polsce” (s. 20). Autor nie zamierza więc zajmować się np. kwestią obowiązywania w państwie socjalistycznym przepisów przejętych z burżuazyjnego systemu prawnego, uważając, że tego rodzaju dociekania muszą być poprzedzone „pracami o charakterze ściśle teoretycznym i metodologicznym”, a konkretne ustawodawstwo dostarczać ma autorowi jedynie (dodajmy — nader nielicznych) przykładów.

Po obszernych uwagach wstępnych autor przechodzi do wstępu metodologicznego. Trafna jest tu uwaga autora o złożoności struktury ontologicznej zjawisk prawnych; stąd w konsekwencji konieczne jest wielostronne ujmowanie zjawisk prawnych przez badacza. Zwraca tu uwagę swobodny sposób posługiwania się słowem „relacja” dla określenia złożonych ontologicznie całości, stanowiących „przedmiot” abstrakcyjnych pojęć prawnych (s. 28). Autor wykazuje zresztą tendencję do tego, by sprowadzać pojęcia różnych kategorii do kategorii relacji; np. (s. 138): „Każde zdarzenie można przedstawić logicznie jako skończoną w czasie relację przeciwzrotną, przeciwsymetryczną (relacja „następstwa czasowego”) dwu elementów (np. zabójstwo), albo relację zwrotną nieidentycznościową (nie będącą równością) jednego elementu (np. pożar)”.

Powstać może między innymi pytanie, czy w rozważaniach tych autor przedstawia swoją wiedzę o russellowskiej teorii typów logicznych z pożytkiem dla czytelnika (s. 35—37). Wydaje się zresztą, że recenzowana praca nie zawsze dostatecznie precyzyjnie przedstawia myśl referowanych autorów. Tak np. wydaje się, że autor zbyt dosłownie pojmuje ajdukiewiczowską „perspektywę świata” (s. 32/33 i przypis 15, por. K. Ajdukiewicz, *Język i poznanie*, Warszawa 1960, s. VII), podobnie jak referując pogląd Kelsena o normatywnym charakterze dogmatyki (s. 8,

162) nie wyjaśnia możliwych tu nieporozumień (normatywny = normujący, normatywny = mówiący o normach; por. H. Kelsen, *General Theory of Law and State*, Cambridge 1945, s. 163). Trudno np. określić, co autor rozumie przez „teorię języka okazjonalnego” Ajdukiewicza, o której informuje z dalszej ręki (via Kokoszyńska, Studnicki)¹, zwłaszcza jeśli się weźmie pod uwagę przypis na s. 81 recenzowanej pracy.

Autor dostrzega trudności rozróżnienia języka prawnego i prawniczego według koncepcji B. Wróblewskiego — ale dystynkcję tę w zasadzie zachowuje. Wydaje się przy tym, że w pewnych przypadkach chodzi tu o trudności pozorne. Nie jest bowiem istotne np. to, że w obu językach powtarza się ta sama terminologia, lecz to, że są one odrębne funkcjonalnie, że równobrzmiące zwroty wyrażają w każdym z tych języków odmiennego rodzaju myśl. Słusznie zwraca autor uwagę, że dyrektywy sensu niekoniecznie muszą być regułami uznawania zdań za prawdziwe, lecz ogólniej regułami posługiwania się jakimiś wyrażeniami, które mogą nie mieć charakteru stwierdzeń: odpowiada to zresztą koncepcjom K. Ajdukiewicza (por. np. sposób wykładu w podręczniku „Zarys logiki”).

Pewne wątpliwości budzi teza W. Langa, że „swoistą dyrektywą semantyczną języka prawnego jest używanie trybu orzekającego zamiast rozkazującego” (s. 86). Pomijając samo sformułowanie („dyrektywą... jest używanie...”), zwrócić trzeba uwagę, że gramatyczny tryb rozkazujący jest przecież tylko szczególną formą komunikowania komuś o ustanowieniu dlań normy, formą, której używa się na ogół tylko w kontaktach bezpośrednich.

Autor dostrzega dwojaki sposób rozumienia terminu „obowiązywanie normy prawnej”. W jednym z nich chodziłoby o „obowiązywanie” w sensie aksjologicznym, o to, że czyjeś oceny uzasadniają powinność wskazywaną w normie. W drugim znaczeniu, znaczeniu zasadniczym dla rozważań prawniczych, znaczeniu, które jest przedmiotem rozważań autora, zwrot „obowiązuje norma N” znaczy tyle co: „prawnie powinno się stosować normę N”. Autor wprowadza tu pewną dystynkcję terminologiczną, przyjmując, iż mogą być normy w zasadzie uchylone, „nieobowiązujące”, które mają jednak „znaczenie” [doniosłość?], „wartość”, „ważność prawną”, gdyż powinny być nadal w pewnych określonych przypadkach stosowane. Wydaje się, jak to będzie można zauważyć w dalszych rozważaniach autora, że ta dystynkcja terminologiczna gmatwa często sprawę: wiąże się ona chyba z tłumaczeniem odpowiednich terminów obcojęzycznych.

Słusznie natomiast wbrew behawiorystycznym koncepcjom w teorii prawa autor każe rozróżniać sprawę faktycznego stosowania i sprawę obowiązywania prawa (s. 118).

Autor dochodzi do wniosku, że termin „obowiązywanie prawa” nie da się zdefiniować analitycznie przy pomocy terminów języka prawnego, prawniczego, lub języka potocznego (s. 123). Dla wyjaśnienia omawianego terminu należy wyjaśnić, co to znaczy, że organy państwa powinny stosować daną normę, a więc odwołać się do normy wyższego stopnia, normy o normie, „metanormy”. Interesujące są tu podane przez autora przykłady „piętrzenia się” norm, np. w przepisach prawa międzynarodowego prywatnego, gdzie, jak wskazuje autor, możliwe jest napotkanie norm trzeciego, czwartego, a nawet piątego stopnia. Stwierdzenie, że jest jakaś

¹ M. Kokoszyńska w artykule *O różnych rodzajach zdań*, „Przegląd Filozoficzny” 1947, t. 43, s. 22—51, wspomina o wykładach K. Ajdukiewicza z lat 1930—1934, w których można by znaleźć poparcie dla formułowanych przez nią tez. F. Studnicki mylnie podaje, że artykuł Kokoszyńskiej ukazał się w 1957 r., a W. Lang — iż w 1937 r. (s. 77).

metanorma nakazująca stosować normę N, to wypowiedź wyższego stopnia językowego, ale teoretyczna.

Autor formułuje dla swych celów rozwiniętą definicję normy prawnej (s. 102) jako wypowiedzi charakteryzującej się pewnymi cechami, z których na ostatnim dopiero miejscu wskazuje na więź norm prawnych z organizacją państwową. „Norma prawna w ramach działającego systemu prawa służy do zabezpieczenia interesów i urzeczywistnienia woli klasy panującej. Realizacja norm prawnych jest zabezpieczana przymusem państwowym”. Pomija zaś autor okoliczność, iż w genezie swej jest to norma ustanowiona lub uznana przez aparat normotwórczy państwa. A przecież jest to chyba cecha nie do pominięcia, z tym, że przy przyjęciu tej cechy, cecha „dogodności dla klasy panującej” będzie na gruncie marksistowskiej teorii państwa cechą konsekwentną. Autor określa normę prawną jako „wypowiedź powinnościową”, nie zakłada, że *ex definitione* każda norma prawna jest „dwustronna” (w rozumieniu Petrażyckiego), a jednocześnie uważa zwrot „może”, „ma prawo” (w jakim znaczeniu?) za „funktor normotwórczy” (s. 102). Powstają w związku z tym pewne niejasności w dalszych wywodach (np. stosowanie i stosowanie się do normy przez realizację uprawnień, s. 170, s. 179, por. s. 184).

Dodatkowo należy ocenić to, iż autor proponuje pewną konwencję co do tego, co należałoby uważać za domyślne elementy tzw. „hipotezy” normy wypowiedzianej w postaci rozwiniętego zwrotu warunkowego. Taka propozycja bowiem przecina jałowe spory werbalne na ten temat. Inna rzecz, że propozycja terminologiczna autora (s. 139) sformułowana jest nader niejasno. Określenie, co powinno umieszczać się w poprzedniku normy wysłowionej w postaci okresu warunkowego, potrzebne jest autorowi dla złożenia deklaracji, że mówiąc o obowiązywaniu pewnej normy prawnej ma na myśli taką sytuację, w której organy państwa powinny „bezwarunkowo” (przy zakładanym przez autora rozumieniu „hipotetyczności”) stosować daną normę.

Z takim postawieniem sprawy łączy się koncepcja autora, by dogmatyki prawa nie traktować jako zbioru twierdzeń o obowiązywaniu norm prawnych. Wbrew rozpowszechnionemu pogładowi dogmatyka ma być jakoby częściowo zbiorem wypowiedzi normatywnych, częściowo twierdzeń (w szczególności jakichś twierdzeń o czynnościach ludzkich, s. 160). Zdania stwierdzające opisowo fakt obowiązywania norm należeć mają do wypowiedzi „teorii dogmatyki” równoważnych w jakimś znaczeniu z wypowiedziami języka dogmatyki (s. 194).

Autor słusznie stwierdza, że wypowiedź kształtu: „x powinien C” można traktować w rozważaniach 1. jako normę, 2. jako wypowiedź o tym, że tak brzmiąca norma powinna być stosowana, 3. oraz jako wypowiedź, że tak brzmiąca norma przynależy do klasy norm, które z określonego względu powinny być stosowane. Jeśli odmawia pewnym wypowiedziom dogmatyki dotyczącym norm charakteru twierdzeń o normie, to dlatego, że zakłada takie pojmowanie dogmatyki, w którym nie mieści się pojęcie „prawnego obowiązywania normy” jako pojęcie jasno dające się określić. W rzeczywistości jednak dogmatyk, jak się wydaje, operuje już nader wyraźnie określonym sposobem rozumienia terminu „prawne obowiązywanie normy”, a mianowicie uważa za obowiązujące prawnie te normy, które zostały ustanowione w sposób przewidziany przez pewną teorię „źródeł prawa”, tę zazwyczaj, którą mu wyłożono w toku jego studiów prawniczych. Głosząc, iż „x powinien C”, dogmatyk stwierdza fakt, że norma „x powinien C” jest wyprowadzalna z odpowiednich „źródeł prawa”. Nie wydaje się, by okoliczność, że wnioskowanie z norm o normach wymaga oparcia się na pewnych ocenach, nadawała z konieczności wypowiedziom dogmatyka charakter wypowiedzi wyrażających ocenę. Można przecież wnioskować

zakładając tylko, że ktoś (np. fikcyjna osoba zwana ustawodawcą) ceni dodatkowo czy ujemnie pewne stany rzeczy (w tym sensie mówimy, że z normy N_1 i wiedzy W , ze względu na ocenę O „wynika” norma N_2).

Autor za Kelsenem uznaje prymat norm sankcjonujących (zwracających się do „adresatów pierwotnych”, tj. „kontrolerów”, realizowania prawa przez „adresatów wtórnych”, adresatów norm sankcjonowanych). Uznając walory teoretyczne tej koncepcji i jej konsekwencji, nie mogę jednak oprzeć się wrażeniu, iż pociąga ona trudne do przyjęcia konsekwencje natury ideowo-politycznej: nasuwa obraz społeczeństwa drobnoustrojów kierowanych w ich postępowaniu przepuszczaniem przez naczynie prądu elektrycznego czy innych podobnych bodźców. Oczywiście, z normatywistycznego punktu widzenia traktowanie adresatów norm sankcjonowanych jako adresatów wtórnych jest uzasadnione, ale stanowisko to nie odpowiada chyba autorowi recenzowanej pracy. Wydaje się przy tym, że jest sprawą raczej drugorzędną, kogo jako adresata norm wskazuje stylizacja przepisu, skoro i tak normy zwykle dopiero należy skonstruować na podstawie brzmienia przepisów, nie odpowiadających schematowi podręcznikowemu normy prawnej.

Autor dopuszcza możliwość, iż można nakazać („polecić”) organom państwa stosować normę sankcjonującą, nie zobowiązując ich do stosowania się do niej. Wydaje się, że ta niejasność jest konsekwencją niejasności w określeniu „stosowania” i „stosowania się do prawa”.

Wyjaśnienia wymaga też sprawa obowiązywania „zasad współżycia społecznego w Państwie Ludowym” — oczywiście w przypadkach, gdy nie są one po prostu jednoznaczne z odpowiednimi normami prawnymi. Ich obowiązywanie prawne wynika z uznania ich w jakimś przepisie prawnym za wiążące dyrektywy postępowania np. dla sędziego rozstrzygającego sprawę, w której znajduje zastosowanie art. 3 p.o.p.c.

Kwestię zasięgu przestrzennego obowiązywania norm autor rozwiązuje w ten sposób, że przyjmuje takie rozumienie terminu „obowiązywanie prawa”, przy którym normy obowiązują „w granicach kompetencji miejscowej organów, które zobowiązane są kategorycznie do stosowania tych norm” (s. 224).

Obok zwykłej „prostej dyrektywy weryfikacji obowiązywania” normy przez odwołanie się do faktu, iż w momencie jej ustanowienia obowiązywała odpowiednia norma (przepis) kompetencyjna dla organu stanowiącego, autor formułuje „odwrotną dyrektywę weryfikacji”: jeżeli normy ustanowione zgodnie z normą wyznaczającą kompetencje do ich ustanowienia obowiązują, to obowiązuje norma kompetencyjna (przepis, w którym nakazuje się posłuszeństwo tak ustanowionym normom). Jest to koncepcja interesująca, lecz wymagałaby, jak się zdaje, szerszego komentarza historycznego (s. 202).

Oryginalne jest stanowisko autora w kwestii „istnienia norm”. Jeśli dobrze pojmuję, norma w jego rozumieniu „istnieje” od momentu powstania substratu materialnego znaków wyrażających tę normę, niezależnie od tego, czy ktokolwiek reaguje na nią odpowiednią postawą. Tak więc norma, którą recenzent wielokrotnie formułował w swych myślach w ciągu dni spędzonych nad lekturą tej książki: „Dr Wiesław Lang powinien zażądać obszernej erraty do książki *Obowiązywanie prawa*” — ukształtowana pod wpływem oceny, iż źle jest, jeśli poważna książka naukowa roi się od błędów drukarskich, zaczęła istnieć dopiero od momentu, kiedy rozparto odpowiednią ilość masy długopisowej na kartce papieru (s. 219, 221). Oczywiście, można wprowadzić i taką konwencję terminologiczną, ale nie wydaje się, by wiele osób zgodziło się na taki sposób mówienia, według którego „istniałaby” norma: „Teoretycy prawa powinni chodzić na rękach” (bo tu oto odpowiednie znaki

języka polskiego wypisano). Na ogół powiedziano by chyba w tej sytuacji, że istnieje napis, który nadaje się w języku polskim do wyrażenia takiej dziwacznej normy.

Istotne są uwagi autora co do takich niedostatecznie sprecyzowanych w swym znaczeniu zwrotów: „nadanie ustawie mocy obowiązującej”, „wejście ustawy w życie” i podobnych zwrotów, odnoszących się w ten czy inny sposób do ram czasowych obowiązywania normy. Zgodnie ze swą zasadniczą koncepcją, iż obowiązującą normą jest taka, którą organy państwa muszą „bezw warunkowo” stosować, przyjmuje on m. in., że wyjątkowych przypadkach, w których „lex retro agit”, ustawa nie „obowiązuje” wstecznie, lecz tylko powinna być stosowana „hipotetycznie”, jeśli sprawa dotyczy wydarzeń z określonego okresu wcześniejszego (s. 234, por. jednak s. 143).

W rozważaniach tych (s. 240) autor zdaje się w pewnym stopniu mieszać sprawę obowiązywania czy nieobowiązywania normy (braku normy) ze sprawą obowiązywania normy nakazującej, obowiązywania normy zakazującej i wypowiedzi orzekającej, iż ktoś nie ma obowiązku. W przypadku gdy chodzi o normy sankcjonujące, brak tego rodzaju normy w warunkach państwa praworządnego równoznaczny jest zakazowi stosowania sankcji (pojęcie sankcji konstruuje zresztą norma nakazująca wymierzanie zła za przekroczenie normy sankcjonowanej) i stąd zamiast trzech wypowiedzi „przeciwnych” między sobą mamy dwie wypowiedzi „sprzeczne”.

Zdaniem autora, dopiero na gruncie języka metateorii dogmatyki „nie wykluczone jest ustalenie takich dyrektyw, aby normatywno-dogmatyczne i teoretyczne pojęcie obowiązywania były pojęciami — na gruncie tego języka — równoważnymi” (podkreślenie autora, s. 299).

Odnieść można wrażenie, że autor czasami nie przestrzega własnych propozycji terminologicznych. Np. na s. 214 ustala „teoretyczno-materialne” znaczenie słowa: „prawny”. „»Prawny« znaczy tu potencjalnie obowiązujący (podkr. W. L.), a więc mogący obowiązywać w przyszłości lub mogący obowiązywać, względnie obowiązujący w przeszłości. W tym sensie termin »prawny« odnosi się do projektów ustaw oraz do norm prawnych (przepisów prawnych), które przestały obowiązywać”. Na s. 215/216, stwierdzając, że czyny bezprawne są faktami prawnymi, dodaje, że termin „prawny” użyty jest tu „w sensie teoretycznym (materialnym)”. Wydaje się przy tym, że takie „materialno-teoretyczne” znaczenie zwrotu „prawny”, jak je zdefiniował autor, pomija element czasowości. Chyba czymś zasadniczo różnym jest norma ongiś prawna, dziś nie mająca tego charakteru, i norma która w przyszłości ewentualnie stanie się normą prawną. Majora nie nazywamy przecież ani pułkownikiem, ani kapitanem.

W recenzji tej kilkakrotnie przeciwstawiałem stanowisko niejako „tradycyjne” nowatorskim koncepcjom autora. Ograniczone rozmiary recenzji i jej z konieczności sprawozdawczy charakter nie pozwalały na szersze rozwinięcie dyskusji. Być może źle zrozumiałem w pewnych przypadkach myśl autora: do innych czytelników należy osąd, ile w tym jest mojej winy. W każdym razie przede wszystkim nowatorów obciąża onus probandi. Autor w wielu przypadkach wypowiada się dość stanowczo, że np. taki a taki pogląd prowadzi do sprzeczności, ale nie zawsze widać dostatecznie jasno, na czym ta sprzeczność miałyby polegać.

Na obronę autora trzeba dodać, że podjął temat ogromnie trudny, że problemy semantyczno-logiczne dotyczące norm w ogóle, a nie tylko norm prawnych, są przedmiotem bardzo jeszcze swobodnych dyskusji filozoficznych. Wydaje się, że omawiana praca wyjaśnia wiele problemów i przygotowuje grunt do dyskusji nad innymi. W każdym razie znacznie wybiega ona ponad poziom jałowych sporów werbalnych typu „hipoteka—dyspozycja—sankcja”, jakie były jedynym u nas prze-

jawem myśli teoretyczno-prawnej (w wąskim tej dyscypliny rozumieniu) przed kilku laty.

Szkoda tylko, że autor zbyt jednostronnie, moim zdaniem, ograniczył swoje analizy niemal wyłącznie do problemów językowych.

Niestety, uwagi o edytorskiej stronie pracy nie ograniczają się do stwierdzenia bardzo niedbałej korekty; spotykamy przekręcone nazwiska i tytuły prac, niezrozumiałe znaki, oczywiste omyłki (np. s. 14, 15, 36, 41, ... 145, 181, 193, 210, 241, ... 307, 309).

Zygmunt Ziemiński

J. C. Rúa, *Fuentes del Derecho*, Buenos Aires 1961, Abeledo-Perrot, ss. 220.

Zagadnienie źródeł prawa ma ogromną literaturę¹, w której podstawowe znaczenie ma sposób podejścia do tematyki źródeł — może bowiem chodzić tutaj o normatywną doktrynę wskazującą właściwe źródła prawa lub też o opisową teorię źródeł prawa, zajmującą się opisem, typologią i analizą podstawowych rodzajów źródeł prawa używanych we wszystkich systemach prawa, w jakichś ich grupie lub dotyczącą konkretnego systemu prawa².

Omawiana praca prof. Rúa jest opracowaniem teoretycznym, w którym autor, zwolennik egologicznej teorii prawa, analizuje podstawowe typy źródeł prawa. Praca w bardzo przejrzysty sposób systematyzuje niezwykle różnorodną problematykę poruszaną w związku ze źródłami prawa i obejmuje szeroki zakres, począwszy od określenia znaczenia terminu „źródło prawa”, aż po szczegółowe omówienie czterech podstawowych typów źródeł prawa. Niepodobna w ramach recenzji omówić tych wszystkich zagadnień, zwłaszcza iż w znacznej mierze są one dyskusyjne i mają jeżeli nie długą, to co najmniej bogatą historię rozmaitych rozwiązań. Dlatego też omówię jedynie 1. stanowisko ogólnoteoretyczne Rúa, 2. zanalizuję reprezentowaną przez niego koncepcję znaczenia terminu „źródło prawa” oraz 3. przedstawię w ogromnym skrócie poglądy Rúa na poszczególne typy źródeł prawa, podkreślając ciekawsze zagadnienia, jakie z nimi się wiążą.

1. Rúa jest zwolennikiem egologicznej teorii prawa, opiera się więc w swych rozważaniach na koncepcjach wypracowanych przez C. Cossio, w których silnie przejawia się wpływ normatywizmu Kelsena i fenomenologii (s. 9—11). Jednak w rozważaniach autora zagadnienia filozoficzno-metodologiczne nie wysuwają się na plan pierwszy, a powoływanie się na bliżej niesprecyzowane doświadczenia (w rozumieniu prostej obserwacji i danych historycznych, np. s. 14, 17, 63, 79, 90) wyraźnie góruje nad nielicznymi miejscami, w których powołuje się na dane intuicyjne (s. 82, 84). Twierdzenia egologicznej teorii prawa przyjmuje on jako założenia swej koncepcji, nie starając się ich uzasadniać.

Najogólniejsze tezy teoretyczne Rúa to koncepcja normy prawnej jako znaczenia zachowania się, traktowanie prawa nie tylko jako decyzji państwowej w wypadku sporu oraz koncepcja społeczeństwa i roli prawa w rozwiązywaniu konfliktów w nim występujących.

Podstawowa dla egologii koncepcja, według której prawo jest pewnym rodzajem zachowania się, traktowanie prawa nie tylko jako decyzji państwowej w wypadku

¹ Por. dotąd aktualne przedstawienie rozmaitych poglądów na źródła prawa A. Ross, *Theorie der Rechtsquellen*, Lipsk—Wiedeń 1929. s. 3—192 i passim.

² Por. A. Ross, *On Law and Justice*, Londyn 1958, s. 76 i n., 104 i n.

zagadnienia ogólnej teorii prawa, a mianowicie odpowiedzi na pytanie, czym jest prawo. Egologiczna odpowiedź jest bardzo swoista i jednocześnie trudna do analizy — dlatego tutaj jej nie omawiamy³, zwłaszcza iż mimo powoływania się na nią (np. s. 22, 28, 52, 62, 126) można analizować konstrukcję źródeł prawa wypracowaną przez Rua, nie uwzględniając tego momentu. Będzie to, oczywista, w pewnym stopniu uproszczeniem tej konstrukcji, ale — moim zdaniem — tylko w minimalnym stopniu rzutuje ono na zasadnicze twierdzenia Rua.

Rúa jest przeciwnikiem sprowadzania prawa do zjawiska rozstrzygania sporów, choć jest to najbardziej widoczny przejaw jego działania (s. 96). Stąd też prawo trzeba rozpatrywać jako „uporządkowany i pokojowy sposób życia” (s. 24). Położenie nacisku na to, że prawo nie ogranicza się do rozstrzygania sporów, że ma jeszcze inne funkcje, jest kontynuacją trafnych spostrzeżeń wysuwanych przeciw pozytywistom przez przedstawicieli psychologizmu (Petrażycki) i socjologizmu (E. Ehrlich). Zasługą Rua jest wyciągnięcie pewnych konsekwencji z tych stwierdzeń co do społecznej funkcji źródeł prawa.

Wreszcie ogólne znaczenie w rozważaniach Rua ma koncepcja społeczeństwa i roli, jaką posiada w nim prawo. Oto społeczeństwo składa się z grup, między którymi istnieją różnego rodzaju konflikty (s. 54, 67, 89). Prawo ma służyć rozwiązywaniu tych konfliktów działając w kierunku wzmocnienia konsolidacji grupy i pokojowego współżycia (s. 17). Taka koncepcja jest o tyle wersją solidarystyczną, że nie uwzględnia sytuacji (bynajmniej nie atypowych), w których prawo jest właśnie środkiem kontroli społecznej w rękach jednej grupy; że zakłada, iż prawo realizując funkcje konsolidacji i pokoju ma przez to samo charakter ponad grupowy. Zapewne w podobny sposób należy rozumieć twierdzenie, że organy społeczeństwa, a więc i organy państwowe muszą posiadać jakieś minimum „oparcia społecznego” (s. 124) — twierdzenie słuszne tylko o tyle, o ile przez to rozumieć zapewnienie minimum skuteczności realizowanego przez te organy porządku prawnego, ale chyba nie w sensie jakiegoś „spontanicznego, nierefleksyjnego” poparcia, które nie występuje w odpowiednio rozwiniętych społeczeństwach antagonistycznych. Są to, rzecz prosta, zagadnienia podstawowe związane z problematyką klasowości prawa — nie będziemy wchodzić w powstające na tym tle kontrowersje, trzeba jednak podkreślić, iż rzutują one na koncepcje Rua co do roli społecznej źródeł prawa, ograniczając poważnie trafność wypowiedzianych na ten temat twierdzeń.

2. Wieloznaczność terminu »źródło prawa« jest ogromna (s. 13) i dlatego niektórzy teoretycy idą w kierunku unikania posługiwania się tym terminem⁴ lub też, dla zachowania tradycji terminologii prawniczej, pozostawiają go w swym słowniku nadając jednak arbitralnie określone znaczenie⁵.

Rúa dochodzi do swej egologicznej koncepcji źródła prawa przez analizę roli prawa w społeczeństwie. Prawo ma rozstrzygać konflikty społeczne. Rozstrzygnięcie to musi być „obiektywne” w tym znaczeniu, że jest możliwe, iż „rozwiązanie rozstrzyganego problemu może być uznane i zaakceptowane w łonie społeczeństwa”. Stąd „źródłami prawa” są „kryteria obiektywności, którymi posługują się sędziowie, adwokaci i prawnicy, by otrzymać odpowiedzi na pytania, płynące z życia społecznego” (s. 18), „kryteriami obiektywności, do których zwracają się organy społeczności dla rozstrzygnięcia konfliktów lub członkowie grupy społecznej dla wyboru sposobu zachowania się, aby obiektywność ułatwiła zrozumienie zbiorowe” (s. 24—

³ Por. J. Wróblewski, *Egologiczna teoria prawa przeciw czystej teorii prawa*, „Państwo i Prawo” 1959, z. 8/9, s. 306 i n. i podana tam literatura.

⁴ Por. np. H. Kelsen, *Reine Rechtslehre*, wyd. 2, Wiedeń 1960, s. 238.

⁵ Por. np. L. Petrażycki, *Teoria prawa i państwa*, t. II, Warszawa 1960, s. 304—307.

25). Tak rozumiane źródła prawa są faktami społecznymi, które można zweryfikować (s. 20), pozwalającymi na osiągnięcie minimum obiektywności decyzji (s. 177). Ta koncepcja źródła prawa jest przyjęta w szkole egologicznej⁶. Zanalizujmy ją i płynące z niej konsekwencje.

W zastosowaniu do decyzji sędziego (a sędzia zajmuje zupełnie wyjątkową pozycję w koncepcji egologicznej, stanowiąc właściwą pozycję, z punktu widzenia której powinno się rozpatrywać zarówno teoretyczną, jak i praktyczną problematykę prawa⁷) źródło prawa oznacza to, na co się sędzia powołuje, by uzyskać obiektywność swego orzeczenia, której osiągnięcie jest konieczne (choć niewystarczające) do tego, by wydał to orzeczenie na podstawie przekonania o jej trafności (s. 19). Obiektywność rozstrzygnięcia polega nie tylko na wyprowadzeniu decyzji ze źródła prawa, ale prócz tego rozstrzygnięcie musi uwzględniać realizację określonych wartości prawnych (s. 19, 141, 200).

Podkreślenie potrzeby obiektywności rozstrzygnięcia sędziowskiego jest bardzo trafne w kontekście współczesnych koncepcji działalności sądowej, które tę obiektywność podważają, kładąc nacisk na irracjonalne, intuicyjne jej aspekty. Ścisłym odpowiednikiem problematyki, jaka tutaj powstaje, jest zagadnienie potrzeby i roli dyrektyw interpretacyjnych⁸, bo przecież źródła prawa, które mają dać obiektywną podstawę decyzji, są często interpretowane tylko w tych sytuacjach, a więc poprzez te dyrektywy może być decyzja powiązana z odpowiednim źródłem. Wydaje się, że autor nie dostrzegł tej strony zagadnień, choć moim zdaniem, ma ona tutaj zasadnicze znaczenie.

Budzi pewne wątpliwości rozumienie obiektywności źródła w nawiązaniu do możliwości zgody społecznej na decyzję (s. 18): pomija się tu bowiem, wspomniane już różnicowanie społeczeństwa oraz sama koncepcja nie ma chyba socjologicznej wartości operacyjnej⁹.

Mimo położenia nacisku na decyzje sądowe, Rúa trafnie podkreśla, iż zagadnienia źródeł prawa dotyczą nie tylko działalności sędziego, ale również i administratora i prawodawcy (s. 200) oraz — co jest pewnym novum teorii źródeł — mają związek z zachowaniem się obywateli. Źródła prawa wywierają bardzo ogólny i głęboki wpływ „w procesie, za pomocą którego członkowie grupy społecznej wybierają sposoby zachowania się, które przez to samo, że są obiektywne, ułatwiają zrozumienie społeczne” (s. 23, por. 24, 124). Jest to trafne — z zastrzeżeniem ujęcia roli prawa w społeczeństwie, o czym była mowa wyżej — podkreślenie roli źródeł prawa w społeczeństwie, gdyż jakkolwiek zagadnienia te są omawiane w związku z motywacyjną rolą prawa, lecz nie były związane z problematyką źródeł.

3. Wyliczenie typów źródeł prawa przez Rúa obejmuje tradycyjnie ustalone pozycje: ustawa, zwyczaj, orzecznictwo i nauka. Przedstawię krótko najważniejsze twierdzenia autora co do każdego z tych typów źródeł prawa, a następnie pogląd na ich wzajemny stosunek.

Ustawa jest ujęta jako norma ogólna (s. 35, 40), wyrażająca imputatywne i dysjunktywne połączenie faktów z ich prawnymi następstwami (s. 37), może być rozumiana w sensie formalnym i materialnym (s. 41). Dość szczegółowo są przed-

⁶ Por. C. Cossio, *Teoria de la Verdad Juridica*, Buenos Aires 1954, s. 142; E. R. Aftalion — F. G. Olano — J. Vilanova, *Introducción al Derecho*, t. I, Buenos Aires 1956, s. 325—330; J. Gottheil, *Common Law y Civil Law*, Buenos Aires 1960, s. 105—117.

⁷ C. Cossio, op. cit., s. 11 i n., 200 i n.

⁸ Por. J. Wróblewski, *Właściwości, rola i zadania dyrektyw interpretacyjnych*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1961, z. 4, s. 110 n.

⁹ Z zupełnie innego punktu widzenia klasyfikuje źródła prawa Ross według stopnia ich zobiektywizowania (A. Ross, *On Law*..., op. cit. s. 78, 78—100).

stawione etapy drogi ustawodawczej (projekt, dyskusja, promulgacja, publikacja), obowiązywanie norm, derogacja, *desuetudo* i kodyfikacja (s. 35—78).

Na uwagę zasługują tu zagadnienia roli ustawodawcy. Autor widzi nie tylko granice regulacji prawnej w ogóle¹⁰, ale i „przecenianie możliwości prawodawcy” ze względu na ciągłość prawa i przesadę w stwierdzeniu rozbieżności między ustawą a stosunkami, która ma twórczo regulować (s. 56—59). Podstawą tego jest twierdzenie: „nie ma rewolucji zupełnych” — wyjątkiem nie jest nawet rewolucja 1917 r., stanowiąca „jeden z najbardziej doniosłych w historii zachodu faktów społecznych i politycznych”. W twierdzeniach tych czuje się prawie kontynuację tradycyjnego sporu niemieckiej szkoły historycznej z racjonalistycznym optymizmem prawa natury. Na pytanie, jak wiele prawodawca może uczynić w zmianie istniejących sytuacji, nie można jednak odpowiedzieć nie analizując sytuacji, w jakiej działa, oraz rodzaju stosunków, które chce regulować. Ustawodawca nie może przeprowadzić „rewolucji zupełnej”, jeżeliby ten termin miał znaczyć brak ukształtowanego historycznie obiektywnego uwarunkowania, ale może być „zupełna” w rozumieniu budowy nowego systemu prawa.

Rúa pomija w swych rozważaniach sprawę aktów podporządkowanych ustawie jako źródeł prawa, choć odgrywają one we współczesnych stosunkach dużą, stale wzrastającą rolę¹¹.

Zwyczaj, to „powtarzanie określonego zachowania się, kiedy członkowie grupy społecznej stają wobec tych samych sytuacji” (s. 81), jest faktem społecznym dostępnym postrzeganiu, faktem powszechnie występującym (s. 80, 113). Od zwyczaju odróżnia się „normę zwyczajową”, która nie jest faktem społecznym, lecz „strukturą idealną”, „pojęciem”, „wyrażeniem pojęciowym zwyczaju” (s. 113—114). Odróżnienie to jest trafne, jeśli rozumieć przez nie zestawienie stwierdzanego socjologicznie faktu i normy. Ale już trudno się zgodzić z odrzuceniem przez Rúa „elementu subiektywnego” zwyczaju w postaci „refleksyjnego przedstawienia jego obowiązywania” i zastąpienia go przez „bezpośrednią intuicję jego znaczenia (sentido)”, o ile bowiem chodzi o motywacyjne działanie zwyczaju, to można je wyjaśnić przez przyjęcie przez członków danej grupy właśnie tej normy zwyczajowej jako normy obowiązującej (s. 112), a wówczas wprowadzone w rozważaniach nad zwyczajem momenty intuicyjnego jego poznania (s. 82, 84) nie są dla całej konstrukcji potrzebne.

Budzi wątpliwości rola przypisywana zwyczajowi jako *sui generis* podstawie obowiązywania ustaw. Rúa stwierdza, że „zobowiązanie pochodzące z ustawodawstwa jest pozbawione własnej właściwości operacyjnej” (s. 120), bo „sama ustawa obowiązuje (vale) w stopniu, w jakim jest zwyczajowo przyjęta przez społeczność lub przez jego organy”, a w społeczności istnieje „uogólniony zwyczaj słuchania” określonych osób, a zwłaszcza ustawodawców, jako funkcjonariuszy społeczności (s. 119). Nasuwa się wrażenie, iż Rúa używa tutaj terminu „zwyczaj” w innym rozumieniu niż zostało wprowadzone, wyrażeniem bowiem jego będzie „norma zwyczajowa” wyższego szczebla niż wszystkie pozostałe: sprowadzałaby się ona do reguły: „należny przestrzegać prawa ustawowego”. Norma taka byłaby odpowiednikiem egologicznym normy podstawowej Kelsena. Nasuwa się pytanie, czy upatrywanie podstawy obowiązywania ustaw w tak rozumianym zwyczaju, który *ex definitione* byłby „zwyczajem prawnym”, nie prowadzi do nieporozumień i nie zaciera

¹⁰ Por. J. Cueto Rúa, *Limites de la normación positiva del conducta*, w: *Del Actual Pensamiento Juridico Argentino*, Buenos Aires 1955, s. 165—201.

¹¹ Np. C. K. Allen, *Law in The Making*, wyd. 6, Oksford 1958, s. 517—590.

gry sił społecznych i politycznych, które stanowią o efektywności prawa stanowionego?

Orzecznictwo jako źródło prawa jest rozpatrywane na modelu sądownictwa we współczesnym demokratycznym ustroju konstytucyjnym (s. 125). Kluczowym zagadnieniem orzecznictwa jako źródła prawa jest sprawa występujących w nim rozbieżności. Powodem ich jest rozbieżność wartościowania (s. 143), przy czym, jak trafnie Rúa podkreśla, jedne tendencje idą w kierunku zapewnienia prawa stałości, a inne w kierunku zapewnienia dostosowania prawa do zmiennych warunków jego działania (s. 145, 172)¹². Stąd też powstaje zagadnienie ujednoczenia tego orzecznictwa. Autor omawia zarówno praktykę wytwarzającą się przez faktyczne stanowisko najwyższego organu sądowego (s. 42, 137) oraz praktyczną rolę stałego powtarzania pewnego typu decyzji sądowych (s. 141 i nast.), jak też instytucjonalne środki prawne sprzyjające temu ujednoczeniu (wiążące decyzje najwyższego organu sądowego w postaci orzeczeń zwykłych i kwalifikowanych, kasacja, rewizja nadzwyczajna; s. 160—169). Trafne jest zwrócenie uwagi na te wszystkie zagadnienia, choć punkt wyjścia rozważań nie wydaje się w pełni uzasadniony.

Orzekanie, jak się niemal powszechnie w prawodawstwie przyjmuje, polega na zastosowaniu ogólnej normy prawnej do konkretnych sytuacji (s. 74, 129, i nast.), a Rúa uważa, że rozbieżności w orzecznictwie dotyczą głównie ustalenia faktów, a nie wyboru odpowiednich norm (s. 130). Oczywiście, trzeba by taką tezę stwierdzić empirycznie, ale wydaje się ona mało prawdopodobna, skoro sam Rúa podkreśla, że istnieje zazwyczaj możliwość „więcej niż jednej interpretacji” (s. 202), więcej niż jedna możliwość wyboru normy dla zastosowania jej w konkretnym przypadku (s. 149), że każda norma posiada pewien „margines interpretacyjny” (s. 176), bo istnieje możliwość wieloznaczności nawet przy starannym języku ustaw (s. 148). Skoro tak, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że rozbieżności będą się wiązały nie tylko z ustaleniem faktów i stosowaniem między nimi analogii (s. 133 i nast.).

W wielu przypadkach istotnie nie można przyjąć założenia, „że każda norma sama wyznacza jedyną konkluzję” (s. 138), ale autor nie docenił roli, jaką tutaj gra zarówno wykładnia prawa, jak i przewidziana niejednokrotnie przez normę prawną swoboda sędziowska do określenia rozmiarów sankcji w najszerszym znaczeniu tego słowa (por. s. 150). Dlatego jego krytyka sylogizmu prawnego nie jest wystarczająca (s. 138 i nast.)¹³.

Nauka jako źródło prawa jest omawiana w znacznej mierze na płaszczyźnie historycznej (s. 181—199) i brak tutaj jakichś ciekawszych rozwiązań i zagadnień teoretycznych. Prawnicy są traktowani z jednej strony jako specjaliści, z drugiej zaś jako „wyraźnicy poglądów społeczeństwa” (s. 179, 200), co znów przypomina niektóre poglądy niemieckiej szkoły historycznej. Rola doktryny przejawia się ogólnie w tym, że funkcjonariusze państwowi są „żywym wyrażeniem doktryny” (s. 204), a w szczególności zajmuje się Rúa rolą doktryny w rozstrzyganiu konkretnych zagadnień, w systematycznym opracowaniu prawa, w uzupełnianiu luk w prawie, w krytyce orzecznictwa (s. 207—218).

Nie zostały uwzględnione zagadnienia związane z ideologiczną treścią doktryny jako źródłem prawa, choć w teorii źródeł pisze się o tradycjach kulturowych („rozum”) czy pojęciu sprawiedliwości jako „źródłach prawa”¹⁴, a mieściłyby się

¹² Jest to trafne uchwycenie statycznego i dynamicznego stanowiska, które szczególnie wyraźnie występuje w normatywnych teoriach wykładni. Por. J. Wróblewski, *Zagadnienia teorii wykładni prawa ludowego*, Warszawa 1959, s. 151—175.

¹³ Por. przedyskutowanie tych zagadnień w: J. Wróblewski, *O tak zwanym sylogizmie prawniczym*, w: *Zagadnienia prawa karnego i teorii prawa*, Warszawa 1959, s. 23—232 i passim.

¹⁴ Por. np. A. Ross, *On Law...*, op. cit., s. 97 i n.; C. K. A. Allen, op. cit., s. 366 i n.

chyba one głównie w materiale doktrynalnym. Jest to najsłabsza partia recenzowanej pracy.

Stosunki między różnymi źródłami prawa są postawione trafnie, choć szerzej nieopracowane. Rúa stwierdza, że w różnych okresach czasu występowały różne typy źródeł, że nie ma między nimi jakiegoś ścisłego porządku wartości, że waga tych źródeł zależy od konkretnych sytuacji (s. 16). Tezy te w pełni są potwierdzane w toku wywodów pracy i nie nasuwają zastrzeżeń.

Jerzy Wróblewski

W. Radkiewicz, *Dzieje Zakładów H. Cegielski w Poznaniu (1846—1960)*. Studium ekonomiczno-historyczne, Poznań 1962, PWN, ss. 256, Polskie Tow. Hist. Oddz. w Poznaniu

Najstarszą fabryką branży metalowej w Wielkopolsce są Zakłady H. Cegielski w Poznaniu. Ich ponad stuletnie dzieje są mocno związane z rozwojem przemysłowienia miasta Poznania, Wielkopolski i całego kraju. Początki fabryki przypadają na lata czterdzieste XIX stulecia, kiedy w strukturze gospodarczej regionu wielkopolskiego zanikały elementy feudalne. Zakłady przetrwały kapitalizm. Pełny ich rozwój wiąże się z budową gospodarki socjalistycznej. Przetrwanie i rozwój Zakładów w ciągu kilkunastu dziesięcioleci jest zasługą ludzi, którzy w Zakładach pracowali i nimi kierowali. Działalność ich w tych latach wykraczała też poza Zakłady. Walka o stan polskiego posiadania i praca organiczna, udział w powstaniach, manifestacjach i strajkach, inicjatywa w akcjach społecznych i poczynaniach racjonalizatorskich, współdziałanie z instytucjami naukowymi — oto dziedziny, w których ludzie z Zakładów Cegielskiego zazwyczaj przodowali społeczeństwu poznańskiemu i wielkopolskiemu.

Te wielorakie aspekty rozwoju Zakładów H. Cegielski przedstawił w swej pracy Wacław Radkiewicz. Autor wystąpił w niej jako ekonomista i historyk gospodarczy. Sukces, jaki w tej pracy osiągnął, zawdzięcza umiejętnościom wnikliwych badań indukcyjnych i talentowi syntezy. Szczególnie specjalizacja naukowa autora w zakresie teorii ekonomii znalazła w interpretacji faktów historycznych bardzo silny oddźwięk. Do tegoż sukcesu przyczyniła się w pewnym stopniu współpraca zespołu naukowego przy Seminarium Historii Gospodarczej na Wydziale Prawa UAM, którym kieruje prof. dr Janusz Deresiewicz.

Głównym przedmiotem rozważań autora są problemy kapitałów i kredytów, zaopatrzenia, produkcji i zbytu, struktury i dynamiki zatrudnienia, warunków pracy i płac.

Na uwagę zasługuje metoda pracy autora. Rozwój Zakładów rozpatruje on z pozycji marksistowskiej. W odróżnieniu od szeregu monografii przedsiębiorstw w literaturze polskiej i obcej, autor nie wysunął na czoło osoby przedsiębiorcy. Sukcesy i niepowodzenia Zakładów nie są więc w pierwszym rzędzie zależne od czynnika subiektywnego, a więc od umiejętności przedsiębiorcy, lecz od czynników obiektywnych, jakimi są: warunki ustrojowe, stan rozwoju gospodarczego regionu i badanej gałęzi przemysłu, stosunki na rynku wewnętrznym i zagranicznym.

Jak wspomnieliśmy, dzieje Zakładów H. Cegielski rozciągają się na lata od upadku feudalizmu do budowy socjalizmu. W zależności od badanego okresu autor dobierał kryteria efektywności przedsiębiorstwa, oceniał znaczenie Zakładów w uprzemysłowieniu regionu i kształtowaniu nowych form ustrojowych, badał wpływ załogi na narodowe i społeczne prądy nurtujące społeczeństwo Poznania i Wielkopolski.

Mimo tej różnorodności kryteriów oceny autor znajdował zawsze płaszczyznę do porównań rozwoju Zakładów w czasie. Staranny dobór elementów porównywalnych należy zapisać na konto jego metodologicznych osiągnięć.

Cele poznawcze realizował autor przeważnie metodą indukcji. W monografiach historycznych, zwłaszcza obejmujących stosunkowo długi czasokres i rozległy region, istnieje dość duża swoboda uogólniania niekompletnych informacji źródłowych. Autor wykazał tutaj dużo ostrożności. Niektóre luki uzupełnione zostały w drodze dedukcji, dla której wykorzystano istniejące opracowania.

W omówieniu zastosowanych metod autor podkreślił, że „dość ograniczone są przy badaniu dziejów Cegielskiego możliwości zastosowania metody statystycznej. Nieprzerwane ciągi danych liczbowych istnieją w odniesieniu do lat 1945—1960, w mniejszym stopniu znajdujemy je dla okresu 1918—1939, brak ich jest natomiast w zasadzie do lat 1846—1918” (s. 12). Trzeba by tu dodać, że nie tylko kompletność i nie wielość danych liczbowych decyduje o możliwości zastosowania metody statystycznej, tj. szczególnego rodzaju metody indukcji. Daleko większe znaczenie ma tutaj wiarygodność i reprezentatywność chociażby nielicznych danych. W badaniach tego rodzaju, które podjął autor, ważne jest dla możliwości zastosowania metody statystycznej stwierdzenie, czy luki w materiale powstały w ten sposób, że zjawiska interesujące badacza w ogóle nie były ewidencjonowane, czy też w ten sposób, że istniejące materiały zaginęły. Z kolei ważne jest zbadanie przyczyn nieewidencjonowania lub zaginięcia materiałów, stosunek ilościowy i jakościowy materiałów zaginionych do ocalałych. W ten sposób dochodzimy do ustalenia, czy zachowanie materiałów można utożsamić z doбором losowym. Jeżeli tak, to nawet dla niewielkiej liczby zachowanych materiałów istnieją szerokie możliwości stosowania metody statystycznej.

Autor zaznaczył, że monografie przedsiębiorstw przemysłowych mają samodzielne znaczenie poznawcze, mogą być przydatne dla praktyki gospodarczej, a szczególnie stanowią one niezbędny element umożliwiający dokonanie syntezy w zakresie historii gospodarczej (s. 9). Ten ostatni aspekt stwarza nowe problemy metodyczne.

Oparcie syntezy rozwoju gospodarczego na monografiach jednostek gospodarczych mocno postulował J. Rutkowski. W seminariach historii gospodarczej prowadzonych przez jego uczniów, J. Deresiewicza przy Wydziale Prawa i W. Rusińskiego przy Wydziale Filozoficzno-Historycznym UAM, prowadzi się tego typu opracowania. Dotychczas ogłoszono drukiem, poza omawianą pracą o Zakładach H. Cegielski, monografię S. Nawrockiego, *Rozwój kapitalizmu w rolnictwie Wielkopolski w latach 1793—1865 (na przykładzie majątku lwóweckiego)*. Obie monografie, jedna z zakresu przemysłu, druga z rolnictwa zostały opracowane z myślą, by służyły w przyszłości syntezy rozwoju ekonomicznego. Wspólną cechą obu monografii jest to, że obejmują więcej niż jedną formację ekonomiczno-społeczną. Obie monografie dotyczą jednostek gospodarczych wyróżniających się wielkością, stopniem rozwoju i efektywnością. Ten moment wyróżniania się, fakt przetrwania przez przedsiębiorstwo lub gospodarstwo długiego okresu czasu oraz zachowanie znacznej liczby materiałów źródłowych, wpłynęły na decyzje badaczy przy wyborze jednostek gospodarczych jako przedmiotów monografii. Wszystkie te okoliczności sprawiają, że zbadane jednostki znacznie odbiegają od typowych. Stąd osoby planujące badania monograficzne, opracowujące monografie i podejmujące się opracowania na ich podstawie syntez powinny rozstrzygnąć szereg zagadnień. Przede wszystkim trzeba rozważyć dylemat: czy syntezy opierać na badaniach izolowanych czynników gospodarczych, czy też na monografiach takich jednostek gospodarczych, jak: przedsiębiorstwo, gospodarstwo lub jednostki nadrzędne, gdzie czynniki gospodarcze wystę-

pują we właściwym powiązaniu. Jak dobrać dla celów monografii jednostki typowe, skoro takiego wyboru można dokonać tylko *ex post*, znając uprzednio wszystkie lub odpowiednią ich ilość. Jaką wartość dla syntezy mają monografie przedsiębiorstw i gospodarstw nietypowych, zwłaszcza wyróżniających się dodatnio spośród innych tego rodzaju jednostek. Jakie znaczenie dla syntez ma monografia opracowana metodą indukcji i dedukcji, zważywszy, że dedukcję stosuje się na ogół w celu wypełnienia luk w szczegółowym materiale źródłowym dotyczącym przedmiotu monografii.

Wyczuwa się, że z tymi problemami szamotał się także autor *Dziejów Zakładów H. Cegielski*, chociaż brak w tych przedmiotach wyraźnych wypowiedzi. Własne jego rozwiązania metodyczne, ostrożność w wypowiedzaniu sądów na podstawie informacji źródłowych i dostarczanych przez opracowania, wyraźne rozgraniczenie różnych przesłanek do tych sądów, wreszcie świadomość celów, którym monografia ma służyć, pod względem metodycznym, nadają jego pracy pionierski i wzorcowy charakter.

Praca jest oparta na bogatym materiale źródłowym. Między innymi wykorzystano niepublikowane dotychczas dawne rękopisy, nie znane źródła z okresu okupacji, obszerną dokumentację od czasu przejścia Zakładów na własność przez państwo. Ponieważ niektóre z tych dokumentów znajdują się wyłącznie w ręku autora, pożądane byłoby ich uprzystępnienie czytelnikowi w całości.

Część źródeł została jedynie wykorzystana do zarysowania stosunków społeczno-gospodarczych, na tle których przedstawiono rozwój Zakładów. Interpretacja źródeł w niektórych przypadkach jest dość indywidualna. Charakteryzując rolnictwo, które fabryka H. Cegielskiego zaopatrywała w narzędzia i maszyny, autor zauważył, że w latach 1860—1870 przeszło połowa rodzin chłopskich była w W. Ks. Poznańskim bezrolna (s. 27). Warto uzupełnić, że według spisu z 1861 r. wśród ludności w zawodzie głównym rolniczej 69,1% było bezrolnej. Licząc zaś tylko osoby główne lub rodziny, ludność bezrolno stanowiła 78,1%.

Charakteryzując zatrudnienie w przemyśle wielkopolskim autor korzystał z danych na ogół zaczerpniętych z innych opracowań, odnoszących się do okresu od 1843 lub 1846 r. do 1875 albo 1882 r. (s. 15—16 i 31). Wypada tutaj dodać, że dane z lat czterdziestych i siedemdziesiątych lub osiemdziesiątych ze względu na różne sposoby spisywania i grupowania ludności nie są porównywalne w czasie. W pełni porównywalne dane istnieją dopiero od 1882 r.

W opracowaniu przedstawiono wiele nowych informacji o charakterze opisowym i statystycznym, odnoszących się do odległej przeszłości i ostatnich lat rozwoju Zakładów. Autor i wydawca liczyli się z zainteresowaniem pracą poza granicami kraju, na co wskazują streszczenia w trzech językach obcych. Szkoda, że i tablice statystyczne nie zostały opisane w języku obcym. Poza tym ze względu na znaczenie Zakładów H. Cegielski w polskiej gospodarce i polskim eksporcie, jak również ze względu na naukową wartość pracy, z powodzeniem można by ją też w całości wydać w języku obcym. W tym celu książkę można by polecić uwadze Instytutu Zachodniego.

*

Autor wyodrębniał pięć etapów rozwojowych Zakładów, a mianowicie czasy od założenia w 1846 r. do 1899 r., kiedy fabryka należała do jednego właściciela, lata 1899—1918, kiedy przeszła ona na własność towarzystwa akcyjnego, lata Polski międzywojennej 1918—1939, czasy hitlerowskiej okupacji 1939—1945 oraz lata rozwoju Zakładów jako przedsiębiorstwa socjalistycznego 1945—1960. Każdemu z tych okresów poświęcono odrębny rozdział.

Pod względem wyposażenia w kapitały przemiany w sytuacji Zakładów odpowiadają tylko w pewnym przybliżeniu tendencjom ich koncentracji i centralizacji spotykanym w przemyśle zachodnioeuropejskim. Obok kapitału właściciela fabryki w pierwszym okresie pojawia się najpierw kapitał innych osób prywatnych, głównie ziemian wielkopolskich, a w końcu kapitał bankowy Banku Związku Spółek Zarobkowych. W drugim okresie akcje były w zasadzie podzielone między byłego właściciela, ziemian i wymieniony bank. W czasach międzywojennych dochodzą kapitały belgijskie. Poważne znaczenie ma kredyt rządowy i bankowy. W latach okupacji Zakłady zostały skonfiskowane, a po wyzwoleniu stały się socjalistycznym przedsiębiorstwem państwowym.

Powoli przebiegała również koncentracja i centralizacja produkcji. W pierwszych dwóch okresach fabryka rozwijała swą działalność obok wielu innych silniejszych i słabszych przedsiębiorstw konkurencyjnych. Dopiero w latach międzywojennych Zakłady przejęły inne fabryki w Poznaniu, Inowrocławiu i Chodzieży; do nich należał też nowoczesny zakład w Rzeszowie.

W odróżnieniu od krajów wysoce uprzemysłowionych, aż do 1939 r. Zakłady nie miały wyraźnej specjalizacji. Ich wielobranżowość tłumaczy słaby rozwój gospodarczy zaopatrywanego regionu oraz szczególnego rodzaju walka konkurencyjna, prowadzona z producentami niemieckimi. Wyraźny profil produkcyjny Zakładów zarysował się dopiero od 1945 r.

Czytelnik pracy Radkiewicza z zainteresowaniem może śledzić rozbudowę Zakładów i wzrost ich wyposażenia. Skład H. Cegielskiego znajdował się początkowo na terenie poznańskiego Bazaru, warsztat zaś był kolejno przenoszony i powiększany przy ul. Woźnej i Koziej, a następnie zamieniony na większą fabrykę przy ul. Strzeleckiej. Dalszej rozbudowie uległ po przeniesieniu z początkiem bieżącego stulecia na Główną. W okresie międzywojennym Zakłady były rozmieszczone w kilku punktach miasta i poza Poznaniem. Dziś zlokalizowane w jednym miejscu są wieloodziałowymi zakładami. Przed stu laty wyrazem nowoczesności fabryki były urządzenia odlewnicze i kocioł parowy, dzisiaj natomiast — automatyczne obrabiarki i silniki elektryczne. Potencjał produkcyjny Zakładów stale wzrasta. Jedyne w latach 1946—1960 liczba obrabiarek skrawających wzrosła z 1147 do 2538, suwnic i dźwigów z 55 do 87, silników elektrycznych z 6400 do 10 143, a ich moc z 23 040 do 38 414 KM, a zużycie energii z 11 289 do 36 019 tys. kWh.

W pierwszych dwóch okresach produkcja fabryki H. Cegielski była przede wszystkim dostosowana do rolniczego charakteru zaopatrywanego regionu wielkopolskiego i terenów wschodnich. Notowano wtedy zadziwiająca różnorodność produkcji od jednoskibowego pługa do parowej młocarni, od sprzętu używanego przy wydobywaniu torfu do wyposażenia gorzelnii i młeczarni. Zakłady nie ztracały równocześnie rzemieślniczego charakteru, przyjmując specjalne zamówienia i trudniąc się naprawą narzędzi i maszyn. W latach międzywojennych obok podupadającego działu produkcji sprzętu rolniczego większego znaczenia nabrała budowa wagonów i lokomotyw oraz produkcja obrabiarek i sprzętu wojskowego. W latach okupacji produkcja Zakładów łącznie z wyposażeniem transportu kolejowego była całkowicie dostosowana do potrzeb armii. Po wyzwoleniu produkowano nadal sprzęt kolejowy i obrabiarki. W ostatnich latach coraz większych rozmiarów nabiera produkcja silników okrętowych.

Pod względem jakościowym produkty Zakładów H. Cegielski cieszyły się stale uznaniem. Narzędzia i maszyny rolnicze wyróżniano na próbach i pokazach ich zastosowań, fabryce przyznawano medale i wystawiano listy pochwalne na krajo-

wych i zagranicznych wystawach, wyroby Zakładów zajmują do dnia dzisiejszego eksponowane miejsce w eksporcie.

Dzięki dostosowaniu produkcji do aktualnych potrzeb i wysokiej jakości produktów Zakłady H. Cegielskiego wywarły w poszczególnych etapach swego rozwoju doniosły wpływ na mechanizację, motoryzację i automatyzację wyposażanych działów gospodarki i gałęzi produkcji. Dawna fabryka H. Cegielskiego produkując sprzęt rolniczy i wyposażenia zakładów rolnoprzetwórczych w dużym stopniu przyczyniła się do wydzwignięcia rolnictwa wielkopolskiego z feudalnego zacofania i do modernizacji przemysłu rolnego, podupadającego z powodu technicznej przewagi konkurencyjnych zakładów niemieckich. W tym też czasie fabryka Cegielskiego spełniała ważną rolę w walce o utrzymanie wielkopolskiego przemysłu w polskich rękach. Po drugiej wojnie rozszerzając produkcję nowoczesnych obrabiarek oraz zapoczątkowując produkcję silników okrętowych Zakłady dały znaczny wkład w budowę Polski przemysłowej. W ciągu swych stukilkunastoletnich dziejów Zakłady H. Cegielski wielokrotnie podejmowały produkcję całkowicie nowych lub przynajmniej wysoce nowoczesnych wyrobów, torując zawsze drogi postępowi technicznemu.

Dostosowywanie produkcji do aktualnych potrzeb zaopatrywanego regionu, a ostatnio także potrzeb całego kraju, było między innymi wyrazem szczególnej aktywności pracowników i kierownictwa Zakładów. Liczba zatrudnionych osób rosła od kilkudziesięciu pracowników w pierwszym dziesięcioleciu istnienia fabryki, 140—321 w latach 1857—1899, 990—7200 w latach 1920—1939, do 7100—14 970 pracowników w latach 1945—1960. W tym czasie postępowała stale poprawa struktury według kwalifikacji. Dzięki rozbudowie, wyposażeniu w ulepszone narzędzia i maszyny, racjonalnej organizacji, bodźcom materialnym i niematerialnym nieustannie wzrastała wydajność pracy. Przyjmując 1949 r. za 100, wartość produkcji globalnej na jednego pracownika grupy przemysłowej wynosiła w 1945 r. 38,1%, a w 1960 r. 267,3%.

Spośród ludzi pracujących i kierujących dawną fabryką i dzisiejszymi Zakładami wyróżniał się zawsze szereg osób umiejętnościami praktycznymi oraz koncepcjami technicznymi i ekonomicznymi. Autor przedstawił w swej pracy cechy założyciela Zakładów, Hipolita Cegielskiego, jako Polaka i społecznika, wskazał na jego zdolności konstruktorskie, organizacyjne i umiejętności ekonomicznego przewidywania, stawiając go słusznie wśród takich zasłużonych Wielkopolan, jak Karol Marcinkowski, August Cieszkowski i Karol Libelt. Tej tradycji staje się i dzisiaj zadość. Obecny personel inżynierjno-techniczny Zakładów jest silnie reprezentowany w organizacjach technicznych. Na łamach czasopism fachowych zamieszcza swe prace szereg zakładowych inżynierów, jak: P. Chuchracki, E. Grabowski, M. Kopczyński, J. Kryszewski, Z. Łukomski i E. Wierzejewski.

Wypada uzupełnić autora książki informacją, że na terenie Zakładów istnieje liczne i bardzo aktywne zakładowe koło Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Na łamach ekonomicznych czasopism naukowych piszą miejscowi ekonomiści: A. Brzeziński, J. Elbanowski, E. Idziak, W. Kostuj, Z. Kruszyński, W. Lechowski, F. Schmidt, J. Skalski, B. Sołtysiński i S. Wiśniewski.

Ludziom związanym pracą z Zakładami Cegielskiego bliskie były zawsze sprawy narodowe. Założenie i rozbudowa fabryki były w połowie XIX stulecia m. in. przejawem pracy organicznej w Wielkopolsce. W fabryce pracowali prześladowani działacze i kombataneci z okresu Wiosny Ludów. Sympatią darzono powstanie styczniowe — niektórzy pracownicy przedarli się przez granicę, by wziąć w nim

czynny udział. Nie brakło pracowników fabryki wśród uczestników manifestacji narodowych. Przez szereg dziesięcioleci wśród załogi znajdowali się polityczni uchodźcy z Królestwa Polskiego. Liczni pracownicy wzięli udział w Powstaniu Wielkopolskim w 1918 r. Do Polskiej Organizacji Wojskowej zaboru pruskiego należało spośród nich aż 250 osób. W czasie ostatniej wojny istniał w Zakładach H. Cegielski zorganizowany ruch oporu, przybierający głównie postać sabotażu. Między innymi za tę działalność na pracownikach Zakładów wykonano 75 wyroków śmierci.

Na ogół nieodłączna od sprawy narodowej była walka pracowników o sprawiedliwość społeczną. Działacze z okresu Wiosny Ludów i polityczni uchodźcy z Królestwa Polskiego znajdujący pracę w fabryce Cegielskiego znani byli ze swych radykalnych przekonań. Wśród pierwszych organizatorów ruchu socjalistycznego w Poznaniu byli pracownicy fabryki Cegielskiego. Tu miał miejsce jeden z pierwszych strajków robotniczych w Poznaniu. W latach 1918—1919 działała w fabryce jedna z najsilniejszych rad robotniczo-żołnierskich. W czasie międzywojennego dwudziestolecia silny był na terenie Zakładów ruch związkowy, w tym także aktywny odłam lewicowy. Działały tutaj komórki Komunistycznej Partii Polskiej, Polskiej Partii Socjalistycznej i Narodowej Partii Robotniczej. Walka klasowa znajdowała swój wyraz w strajkach i licznych udziałach pracowników w manifestacjach pierwszomajowych. W czasie ostatniej wojny inicjatywę ruchu oporu w Zakładach przejęła konspiracyjna komórka Polskiej Partii Robotniczej. Po wyzwoleniu uruchomiono, zreorganizowano i rozbudowano Zakłady dzięki aktywności załogi i zrozumieniu przez nią ogólnonarodowego i własnego interesu. Naruszenie tych interesów wywołało ostry protest załogi w czerwcu 1956 r. Dzisiejszy rozkwit Zakładów jest wyrazem harmonijnej współpracy władz partyjnych i gospodarczych, kierownictwa i załogi.

Ludzi pracujących w Zakładach H. Cegielski nazywa się potocznie Cegielszczakami. W społeczeństwie Poznania i Wielkopolski cieszą się oni popularnością. Bo, jak to przedstawił w swej książce Waclaw Radkiewicz, w realizacji zadań produkcyjnych, torowaniu dróg postępowi technicznemu, w walce o sprawy narodowe i sprawiedliwość społeczną — Cegielszczacy nigdy nie zawiedli.

Stanisław Borowski

W. Holzman, *Problemy amortyzacji w przemyśle*, Warszawa 1961. PWE, ss. 243

Problematyka majątku trwałego, a zwłaszcza jego zużycie i amortyzacja zajmowały dość marginesowe miejsce w dyskusjach ekonomicznych krajów socjalistycznych. W latach 1945—1955 nie opublikowano w zasadzie żadnej większej pracy poświęconej tym zagadnieniom. Publikacje w języku polskim były wyjątkowo szczupłe. Przetłumaczono jedynie kilka prac ekonomistów radzieckich (np. Kantora, Tatura i Krasnowa, Arakeliana itp.), w których poruszono problemy amortyzacji, remontów, inwestycji, ewidencji i wykorzystania majątku trwałego.

Począwszy od roku 1956 nastąpiło znaczne ożywienie w dyskusjach na temat umorzenia i amortyzacji majątku trwałego. Opublikowano w tym czasie szereg interesujących artykułów w periodykach ekonomicznych. Z większych usystematyzowanych publikacji ekonomistów polskich zasługuje na szczególną uwagę praca W. Lissowskiego, *Problem zużycia ekonomicznego środków pracy* oraz praca recenzowana, W. Holzmana.

W. Holzman omawia problemy umorzenia i amortyzacji w pięciu rozdziałach. Ze względu na szeroki wachlarz zagadnień miał on do wyboru dwie drogi: skoncentrowania się na niektórych tylko problemach umorzenia i amortyzacji albo omówienie całokształtu tej szerokiej problematyki. Wybrał tę pierwszą metodę postępowania. Dlatego zasadniczą uwagę koncentruje na analizie przebiegu umorzenia przy uwzględnieniu zachodzących zmian wartości majątku trwałego. Uważa on, że zmiana wartości środków trwałych w przedsiębiorstwie następuje na skutek zużycia oraz inwestycji. Na zużycie majątku trwałego wpływa szereg czynników: technicznych, ekonomicznych, naturalnych itp. Czynniki te określają w zasadzie okres eksploatacji środków trwałych, a tym samym stanowią istotny element do ustalania stawek umorzeniowych. Rozmiary inwestycji wpływają bezpośrednio na wartość majątku trwałego. Dopływ jednak kapitałów inwestycyjnych w czasie nie jest równomierny. W związku z tym analizę przebiegu umorzenia autor przeprowadza w świetle różnych sposobów inwestowania (tzn. z punktu widzenia rozmiarów inwestycji i ich rozrzutu w czasie). Przeprowadzając analizę teoretyczną powyższych zagadnień autor zakłada zrealizowanie dwóch zasadniczych celów: wykazanie kształtowania się funduszu amortyzacyjnego w poszczególnych okresach w stosunku do potrzeb inwestycji zastępczych oraz wysunięcie odpowiednich wniosków „dotyczących podstaw reformy systemu umorzenia w Polsce”.

Autor rozpoczynając rozważania od określenia środków pracy omawia kolejno podstawy obliczania umorzenia, umorzenie w gospodarce kapitalistycznej, socjalistycznej oraz w przemyśle polskim.

W rozdz. I konkretyzuje on pojęcie środków pracy oraz wyjaśnia niektóre problemy ekonomiczne związane z ich zużyciem i przenoszeniem wartości na produkty w świetle teorii K. Marksa (tomu I i II *Kapitału*). Wyjaśnia on również terminologię w zakresie zużycia i przenoszenia wartości środków trwałych na produkty (zużycie techniczne, ekonomiczne, deprecjacja środków pracy, amortyzacja itp.), która — zdaniem autora — nie została dotychczas odpowiednio uporządkowana. Termin „zużycie techniczne” środków trwałych stosuje zamiast terminu „zużycie fizyczne” (utrata wartości użytkowej). Określenia te wyrażają jednak identyczną treść ekonomiczną. Wydaje się, że autor niedostatecznie wyjaśnił treść deprecjacji środków pracy. Przez „deprecjację” rozumie „stopniowe przenoszenie wartości środków pracy na produkty w procesie pracy”. Podobnie określa także amortyzację: „Amortyzacja jest to część wartości środków trwałych odpowiadająca ich zużyciu w procesie produkcji i zaliczona do kosztu własnego wyprodukowanych Wyrobów”. W nomenklaturze finansowo-prawnej używa się przeważnie pojęcia »amortyzacja”. Wprawdzie w praktyce gospodarczej występują często przypadki, że środek trwały zostaje wycofany z eksploatacji przed pełnym jego umorzeniem lub też całkowicie umorzony pozostaje w dalszym ciągu w eksploatacji oraz jest przedmiotem amortyzacji. W takich przypadkach możemy mówić o niezamortyzowaniu środka trwałego lub o amortyzowaniu środków całkowicie umorzonych, których Wartość została już w pełni przeniesiona na produkty. W związku z tym termin „deprecjacja” może w pewnym stopniu wprowadzać nieporozumienia.

W rozdz. II autor omawia elementy i metody umorzenia oraz przeprowadza teoretyczną analizę przebiegu umorzenia. Do zasadniczych elementów umorzenia zalicza: wartość oraz okres eksploatacji środków trwałych. Wskazuje także na trudności w ustalaniu tych elementów (ze względu na wahanie cen, zużycie techniczne i ekonomiczne środków trwałych itp.). W związku z tym wypowiada się on za stosowaniem okresowej przeceny majątku trwałego oraz analizą okresów eksploatacji środków trwałych. Uważa on, że do analizy okresów eksploatacji

środków trwałych należy stosować metodę długookresowej obserwacji (badanie ex post). Nie docenia on przy tym metod technicznych wyliczeń, uważając je za zawodne.

Metody umorzenia autor omawia wyjątkowo pobieżnie. Wspomina tylko o metodzie biernej i czynnej oraz o dynamice odpisów umorzeniowych. Zresztą, jest on zwolennikiem stosowania prostych metod umorzenia (metodą bierną liniową), z tego też względu nie rozwija szerzej tematu.

Analiza przebiegu umorzenia została omówiona bardzo szeroko. Autor przeprowadzając analizę przyjął ex ante pewne założenia oraz zastosował daleko idące uproszczenia (nie sposób ich omówić, gdyż zostały one ujęte w 10 punktach, s. 45—46). Teoretyczną analizę przebiegu umorzenia autor przeprowadza z uwzględnieniem różnych okresów eksploatacji środków trwałych (5, 10, 15, 20 lat) oraz w świetle dziewięciu sposobów inwestowania (A, B, C, D...). Przez sposoby inwestowania rozumie on rozmiary inwestycji oraz dynamikę nakładów w czasie. Za najbardziej reprezentatywny sposób inwestowania uważa wariant C (roczne nakłady inwestycyjne rosną z roku na rok o jednakową sumę równą nakładowi pierwszego roku). Opierając się na sposobie inwestowania C autor przeprowadza analizę umorzenia. Natomiast do pozostałych wariantów nawiguje tylko marginesowo. Przy analizie autor posługiwał się prostymi wzorami matematycznymi, co znacznie ułatwia czytelnikowi nie znającemu wyższej matematyki poznanie myśli autora. Wyniki badań zostały ujęte w tabele i wykresy. Ponadto zostały skonkretyzowane wnioski teoretyczne (opisowe). Wnioski te dotyczą przede wszystkim kształtowania się funduszu amortyzacyjnego w stosunku do potrzeb reprodukcji prostej majątku trwałego. Autor wykazuje, że udział odpisów umorzeniowych w finansowaniu inwestycji rośnie w miarę upływu okresów eksploatacji. W miarę upływu czasu wzrasta również udział inwestycji zastępczych w inwestycjach całkowitych. Powoduje to z kolei, że inwestycje zastępcze pochłaniają coraz większą część odpisów umorzeniowych (w miarę upływu okresów umorzeniowych). Wynika z tego, że fundusz amortyzacyjny, w pierwszych okresach eksploatacji środków trwałych, rośnie nieproporcjonalnie w stosunku do potrzeb inwestycji zastępczych. W związku z tym jest on gromadzony albo wykorzystywany na inwestycje nowe. Autor wypowiada się za utrzymaniem podziału funduszu amortyzacyjnego na scentralizowany i zdecentralizowany. Uważa, że podział taki stanowi istotny element polityki gospodarczej państwa socjalistycznego.

Na tle rozważań autora nasuwają się pewne wątpliwości. Wydaje się, że przyjęty przy analizie sposób inwestowania (C) ułatwia badanie, lecz nie jest on reprezentatywny dla przedsiębiorstw. Inwestycje w przedsiębiorstwach przebiegają skokowo i nierównomiernie, zwłaszcza w okresach szybkiego postępu technicznego. Warto było przeprowadzić analizę przebiegu umorzenia również w świetle pozostałych sposobów inwestowania.

Ponadto autor używa tradycyjnej terminologii w zakresie inwestycji. Posługuje się on takimi terminami, jak: inwestycje zastępcze, nowe itp. Określenia te są w prawdzie powszechnie stosowane, nie zostały jednak dotychczas dostatecznie skonkretyzowane dla potrzeb analizy reprodukcji majątku trwałego.

Przez inwestycje zastępcze rozumie się przeważnie odnowę środków trwałych. Majątek trwały posiada jednak dwie strony: rzeczową i wartościową (wyrażoną w pieniądzu). Nowe urządzenia techniczne instalowane w miejsce zużytych i wycofanych z eksploatacji jest więc nieporównywalna. Strona finansowa (np. nakłady tośc oraz wydajność produkcyjną. Strona rzeczowa środków zastępczych i wycofanych z eksploatacji jest więc nieporównywalna. Strona finansowa (np. nakłady

na inwestycje zastępcze) jest porównywalna jedynie z umorzeniem majątku trwałego. Możemy w tym przypadku mówić o wzroście lub dekapitalizacji środków trwałych. W związku z tym wydaje się ce owe podjęcie próby ustalenia nowych sformułowań niektórych definicji w zakresie inwestycji.

Rozdz. III jest poświęcony umorzeniu środków pracy w gospodarce kapitalistycznej. Autor wykazuje, że w krajach kapitalistycznych, rozwiniętych pod względem gospodarczym, stosuje się bardzo krótkie okresy eksploatacji środków pracy. Umożliwia to stosowanie amortyzacji przyspieszonej. Amortyzacja przyspieszona pozwala przedsiębiorstwom na zrealizowanie trzech celów gospodarczych: zamortyzowanie majątku trwałego przed jego zużyciem fizycznym i ekonomicznym, realizację postępu technicznego oraz finansowanie reprodukcji prostej i rozszerzonej środków pracy z funduszu amortyzacyjnego.

Amortyzacja przyspieszona jest elementem polityki gospodarczej, która z jednej strony stwarza możliwości przyspieszenia wzrostu inwestycji i utrzymanie pomyślnej koniunktury gospodarczej, a z drugiej strony pozwala przedsiębiorstwom na maksymalizację zysku. Ten system amortyzacji powoduje nadmierne obciążenie kosztów produkcji oraz wpływa na utrzymanie wysokich cen towarów.

Autor nie uwzględnił jednak wszystkich aspektów występujących we współczesnej gospodarce kapitalistycznej. W krajach przodujących pod względem gospodarczym następuje szybki proces automatyzacji produkcji. Automatyzacja wywołuje szereg problemów natury ekonomicznej i społecznej. Następuje dekapitalizacja majątku trwałego przy przyjęciu niezmienności rozmiarów produkcji. Wzrasta natomiast techniczne uzbrojenie pracy w wyniku redukcji robotników. Przyspieszona amortyzacja przy produkcji zautomatyzowanej idzie w wielu przypadkach w parze z poważnym obniżeniem cen wyrobów¹. Zagadnienia te są wyjątkowo złożone, a zostały przedstawione przez autora w sposób dość uproszczony.

W rozdziałach ostatnich autor omawia umorzenie w gospodarce socjalistycznej oraz w przemyśle polskim. Uważa on, że w gospodarce socjalistycznej należy stosować ścisły rachunek ekonomiczny. Wymaga to jednak pewnych reform, a przede wszystkim zniesienia dwupoziomowego systemu cen oraz ustalenia realnych stawek umorzeniowych, które by dokładnie odzwierciedlały zużycie majątku trwałego. Ceny środków produkcji powinny być wyższe od kosztów własnych przedsiębiorstwa, lecz niższe od war ości. Zapewni to osiągnięcie pewnego zysku przeznaczanego na reprodukcję rozszerzoną. Proponowany system ustalania cen autor uważa za pierwszy etap reformy. W drugim etapie ceny powinny oscylować wokół wartości.

Autor zbyt dużo miejsca poświęcił na omówienie znaczenia rachunku ekonomicznego i działania prawa wartości w gospodarce socjalistycznej. W istocie autorowi chodziło głównie o zniesienie dwupoziomowego systemu cen oraz urealnienie stawek amortyzacyjnych.

Następnie autor omawia ewolucję systemu umorzenia w przemyśle polskim w latach 1945—1960. Zwraca on szczególną uwagę na stosowane stawki umorzeniowe oraz na dysponowanie funduszem amortyzacyjnym (przez władze centralne, przedsiębiorstwa). Autor negatywnie ocenia system niskich stawek umorzeniowych oraz stosowany centralizm w dysponowaniu funduszem amortyzacyjnym. Uważa on, że realność stawek umorzeniowych wiąże się z problemami rachunku ekonomicznego, zaś sposób dysponowania funduszem amortyzacyjnym — z polityką gospodarczą. Umiejętne wykorzystanie więc tych dwóch aspektów może decydująco wpłynąć na prawidłową gospodarkę i reprodukcję majątku trwałego. Na tle analizy dotychczasowych systemów autor wysunął szereg interesujących wniosków

dotyczących reformy systemu umorzenia i amortyzacji w przemyśle polskim (s. 237—238). Nie sposób omówić w krótkiej recenzji wszystkich wniosków. Należy jednak stwierdzić, że niektóre z nich są zbliżone do przeprowadzonej reformy systemu umorzenia i amortyzacji w roku ubiegłym. Pozostałe wnioski nie mogły być uwzględnione, gdyż budzą pewne zastrzeżenie. Wydaje się, że autor niesłusznie postulował ograniczenie ilości stawek umorzeniowych do kilkunastu, danie dużej swobody przedsiębiorstwom w ustalaniu stawek oraz zaprzestanie częściowego umorzenia środków trwałych w pierwszym roku eksploatacji.

Nowe przepisy wprowadzają 550 stawek umorzeniowych. Podyktowane jest to koniecznością dostosowania umorzenia do faktycznego zużycia majątku trwałego. Wynika to bowiem że zbyt dużej różnorodności środków trwałych występujących w gospodarce narodowej. W poszczególnych przedsiębiorstwach będzie obowiązywać znacznie mniejsza ilość stawek. Stworzenie zaś przedsiębiorstwom możliwości ustalania stawek umorzeniowych mogłoby spowodować poważne skutki ekonomiczne. Koordynacja branżowa na tym odcinku jest wybitnie utrudniona, nie mówiąc już o koordynacji w skali całej gospodarki narodowej.

Wydaje się, że przeprowadzona reforma systemu umorzenia majątku trwałego w poważnym stopniu rozwiązuje podstawowe problemy w świetle aktualnych możliwości i potrzeb naszej gospodarki. Reforma ta nie jest ostateczna. Następować będą dalsze zmiany, zależnie od potrzeb gospodarczych.

W konkluzji trzeba podkreślić, że autor był dosyć konsekwentny w rozważaniach. Przyjęte założenia starał się wyczerpująco zrealizować. Obok podstawowych problemów (analizy przebiegu umorzenia i reformy systemu umorzenia) poruszył szereg dalszych zagadnień dyskusyjnych. Nie ustrzegł się przy tym pewnych błędów. Wydaje się, że w rozdz. III i IV niepotrzebnie poruszał szereg nieistotnych problemów. Wpłynęło to ujemnie na przejrzystość pracy. Do najciekawszych opracowań należy zaliczyć rozdz. II i V.

Pracę W. Holzmana można więc ocenić jako szersze uogólnienie dotychczasowej dyskusji na temat umorzenia i amortyzacji, przy równoczesnym dużym wkładzie własnej inwencji autora. W związku z tym opracowanie należałoby traktować jako przyczynek do dalszej dyskusji. Z tego też punktu widzenia jest ono interesujące zarówno dla teoretyków, jak i praktyków.

Bronisław Jasiński

J. T o m a s z e w s k i, *Stabilizacja waluty w Polsce 1924—1925*, Warszawa 1961, KiW, ss. 249

Przedmiotem recenzowanej książki jest jedno z najdonioślejszych wydarzeń w polityce ekonomicznej Polski okresu międzywojennego, a mianowicie stabilizacja pieniądza w latach 1924—1925. Jak wiadomo, zagadnienie to doczekało się jeszcze współcześnie wielu opracowań. Większość jednak z nich wyszła spod pióra ekonomistów i polityków związanych z różnymi ścierającymi się ze sobą stronnictwami i ugrupowaniami burżuazji polskiej. Wskutek tego jedne z tych prac noszą charakter wybitnie apologetyczny, inne zaś — przeważnie negatywnie krytyczny. Cechą jednakże wspólną tych wszystkich opracowań dotyczących stabilizacji waluty w Polsce w omawianym okresie jest to, że pomijają one albo wypaczają istotne,

¹ Por. C. Vincent i W. Grossin, *Ryzyko automatyzacji*, Książka i Wiedza, Warszawa 1958, s. 93.

społeczno-ekonomiczne przesłanki interesującego nas problemu. Fakt ten ma niewątpliwie swoje klasowe uwarunkowanie.

Książka J. Tomaszewskiego napisana z pozycji metodologii marksistowskiej ujmuje badany problem w szerokim kontekście wewnętrznych i zewnętrznych stosunków politycznych i gospodarczych kraju, stanowi wnikliwe studium polityki ekonomicznej Polski kapitalistycznej w jednym z najbardziej trudnych okresów jej istnienia. Jednocześnie wywody swoje autor stara się utrzymać w spokojnym i rzeczowym tonie. Ponadto wartość poznawczą recenzowanej książki podnosi również fakt, że w zmienionych warunkach ustrojowych można było w niej wykorzystać niedostępne dla badaczy w latach międzywojennych ówczesne archiwa rządowe, w których wiele faktów oświetlających omawiany problem było dotąd nauce nieznanymi.

Recenzowana książka składa się z pięciu rozdziałów. W pierwszym z nich autor przedstawia ogólną sytuację społeczno-gospodarczą Polski na jesieni 1924 r. Jest to okres znanej hiperinflacji marki polskiej i ogólnej dezorganizacji gospodarki narodowej. Jak wiadomo, w kraju dochodzi na tym tle do poważnego zaostrożenia przeciwieństw klasowych i wzrostu nastrojów rewolucyjnych. W tej sytuacji — jak trafnie stwierdza autor — pierwszoplanowym zadaniem, jakie stanęło przed burżuazją i obszarnictwem, było ratowanie ich władzy politycznej zagrożonej przez masy ludowe (s. 37). Jednocześnie skłócone dotąd ze sobą poszczególne grupy polskich klas posiadających — w obliczu grożącej im rewolucji socjalnej — zawarły kompromis, którego wyrazem było powołanie pozaparlamentarnego rządu Władysława Grabskiego — tzw. rządu zaufania Prezydenta RP. (s. 42).

W rozdz. II, zatytułowanym „Stabilizacja waluty i utworzenie Banku Polskiego”, autor szczegółowo omawia program rządu Grabskiego, słusznie podkreślając, że głównym jego celem było uratowanie Polski przed rewolucją socjalistyczną, a środkiem — uporządkowanie gospodarki państwa, przede wszystkim przez zrównoważenie budżetu i reformę waluty (s. 47). Koszty stabilizacji gospodarczej kraju rząd Grabskiego zamierzał w głównej mierze przerzucić na klasy posiadające. Stanowisko Grabskiego w tej kwestii wynikało jednak wyłącznie z realistycznej oceny ówczesnej sytuacji wewnętrznej kraju, a także z głębokiego i w pełni uzasadnionego przeświadczenia, że Polska — do czasu uporządkowania swej gospodarki narodowej — nie może liczyć na jakąś wydatniejszą pomoc kredytową ze strony zagranicy, w pierwszym rzędzie Anglii i USA. W tej sytuacji rząd Grabskiego — jak słusznie stwierdza to autor — dla zachowania istniejącego wtedy w Polsce ustroju kapitalistycznego zdecydował się poświęcić „interesy bliższe interesom dalszym, interesy jednostek — poszczególnych przemysłowców i obszarników — interesom ogólnym klas posiadających” (s. 48). W rezultacie stabilizacja waluty polskiej w 1924 r. nastąpiła — w przeciwieństwie do analogicznej kwestii w Niemczech i Austrii — na podstawie wewnętrznej akumulacji środków, której główne źródło stanowiły: podatek majątkowy, płacony w przeważającej mierze przez klasy posiadające i oszczędności w administracji państwowej.

Na tym tle rysuje się nieprzeciętna indywidualność polityczna szefa nowego rządu — Władysława Grabskiego. Słusznie więc autor recenzowanej książki podkreśla, że był to polityk dużej miary, że jego koncepcje gospodarcze i sposób ich przeprowadzania odznaczały się „rzadko spotykaną wśród polityków jego obozu śmiałością myśli i odwagą w wyciąganiu wniosków” (s. 8).

Walce o utrwalenie osiągniętej przez rząd Grabskiego stabilizacji gospodarki narodowej poświęcony jest rozdz. III. Autor przedstawia tu w interesujący sposób wewnętrzne i zewnętrzne trudności Grabskiego w realizacji programu swego

rządu. W związku z tym w drugiej połowie 1924 r. rząd Grabskiego pod naciskiem przede wszystkim wielkiego kapitału modyfikuje swój pierwotny program w kierunku przerzucenia części ciężarów związanych z reformą waluty i stabilizacją gospodarki kraju na barki mas pracujących, czego wyrazem było m. in. wprowadzenie w hutnictwie 10-godzinnego dnia roboczego (s. 98). W rezultacie „nowy program Wł. Grabskiego był ostateczną kapitulacją przed żądaniami wielkiego kapitału” (s. 219). Wspomniana wyżej modyfikacja programu nie zadowoliła jednak żadnej strony. Przeciwnie, odtąd rząd Grabskiego znalazł się pod ostrzałem krytyki zarówno ze strony prawicy, jak i lewicy (s. 92).

W dwóch ostatnich rozdziałach, a mianowicie czwartym (na drodze do załamania gospodarczego) i piątym (załamanie się programu stabilizacyjnego) J. Tomaszewski omawia ekonomiczne i polityczne przyczyny niepowodzenia rządu Grabskiego. Zasadnicze źródło tego niepowodzenia autor recenzowanej książki upatruje w międzynarodowym położeniu Polski, przede wszystkim w jej izolacji politycznej w Europie, do czego walnie przyczyniła się Anglia. W związku z tym autor pisze: „O ile w r. 1924, a zwłaszcza w miesiącach wiosennych, o losach reform skarbowych decydował układ stosunków w kraju, to w ciągu r. 1925 punkt ciężkości przesunęła się na stosunki międzynarodowe” (s. 142). Jak wiadomo, na pierwszy plan wysunęła się wówczas sprawa stosunków gospodarczych z Niemcami. Państwo to, wobec wygaśnięcia w roku 1925 zobowiązań wersalskich wobec Polski, dążyło obecnie, przy okazji zawarcia nowego traktatu handlowego, do wymuszenia na Polsce szeregu nowych koncesji nie tylko gospodarczych, ale również i politycznych (s. 143). Na tym tle doszło — jak wiadomo — do znanej polsko-niemieckiej wojny celnej, która w momencie wybuchu (1925 r.) w poważnym stopniu skomplikowała sytuację gospodarczą Polski. Jednocześnie Anglia, która wykorzystując powojenne osłabienie Francji zdobyła w tym okresie dominację w Europie, w dalszym ciągu odmawiała Polsce jakiegokolwiek znaczniejszej pomocy finansowej. Amerykańska zaś pożyczka dillonowska była zbyt mała, żeby odegrać jakąś większą rolę w życiu gospodarczym Polski. Tak więc podwójny nacisk: wewnętrzny ze strony kapitału krajowego i zewnętrzny — ze strony kapitału międzynarodowego, stał się przyczyną niepowodzenia rządu Władysława Grabskiego (s. 225). „Rząd Polski — stwierdza w zakończeniu autor — nie potrafił znaleźć wyjścia z sytuacji. Brak zdecydowania wobec koncepcji współpracy polsko-radzieckiej zaważył na rozwoju wydarzeń. W obliczu bankructwa swego programu Władysław Grabski podał się do dymisji” (s. 225 i 226).

W ostatecznej jednak konkluzji autor obiektywnie podkreśla, że rząd Grabskiego, mimo niepowodzenia w realizacji pierwotnej wersji swego programu, zdołał w końcu doprowadzić do równowagi budżetu i stabilizacji waluty w Polsce. W rezultacie rząd Grabskiego wyprowadził gospodarkę polską z chaosu i walnie przyczynił się w ten sposób do utrwalenia stosunków kapitalistycznych w kraju. Podstawowe więc zadanie polityczne rządu Grabskiego — uratowanie władzy politycznej kapitalistów i obszarników w Polsce przed rewolucją socjalistyczną — zostało w tym szczególnie napiętym politycznie okresie osiągnięte.

Jest rzeczą oczywistą, że nie wszystkie zagadnienia poruszone przez J. Tomaszewskiego w jego interesującej książce mogły być — przy tym bogactwie treści — przedstawione zawsze w sposób dostatecznie ścisły lub przekonujący. W związku z tym pewną wątpliwość budzi teza, jakoby rząd Grabskiego orientował się rozmyślnie na małe pożyczki zagraniczne, ponieważ — w przeciwieństwie do dużych — można było je uzyskać bez warunków politycznych (s. 59). Otóż wydaje się, że począwszy od 1923 r., kiedy wyraźnie już zarysowały się zręby nowej imperiali-

stycznej polityki zagranicznej Anglii i USA w Europie, polityki, której celem miały być agresja i zniszczenie Związku Radzieckiego, a narzędziem tej agresji — Niemcy, Polska w omawianym okresie w ogóle nie miała szans na uzyskanie dużej pożyczki zagranicznej, nawet za cenę politycznego uzależnienia się od mocarstw zachodnich. Należy przypuszczać, że tak rozsądny polityk jak Grabski musiał sobie zdawać z tego doskonale sprawę, dlatego też jego negatywne stanowisko wobec dużych pożyczek, które można było otrzymać tylko na warunkach politycznych, można jedynie traktować jako manewr czysto propagandowy. Niemcy natomiast, które były w znacznie lepszej sytuacji niż Polska, pomoc taką przyjęły. Ale inna była pozycja Niemiec w nowych koncepcjach polityki anglo-amerykańskiej. Ich „wartość” w tych planach była bez porównania większa niż Polski. Niemcy były więc tym „obiektem”, który należało za wszelką cenę zdobyć dla polityki mocarstw imperialistycznych. Dlatego też otrzymały miliardowe kredyty z Anglii i USA, które później stały się podstawą odrodzenia ich potencjału militarnego i przyczyną wybuchu drugiej wojny światowej. Z drugiej strony, zaciąganie małych pożyczek tylko pozornie nie przedstawiało niebezpieczeństwa uzależnienia Polski od zagranicy. W rzeczywistości zaś, dzięki tym pożyczkom, udzielanym zazwyczaj bezpośrednio przedsiębiorstwom — o czym zresztą wspomina autor recenzowanej książki (s. 64) — kapitał obcy stopniowo opanowywał całe gałęzie przemysłu w Polsce. Przykładem tego może być m. in. zachodniopolski przemysł cukrowniczy. Przemysł ten począwszy od 1923 r. otrzymywał regularny, krótkoterminowy kredyt w wysokości około 1 mln funtów szterlingów rocznie w British Overseas Bank. Kredyt ten zabezpieczony był w pierwszych latach hipoteką cukrowni, które z niego korzystały. W rezultacie, wskutek zadłużenia, znaczna część cukrowni poznańsko-pomorskich, wytwarzających około 60% cukru w kraju, znalazła się faktycznie w posiadaniu kapitału angielskiego.

Nie jest również całkowicie ścisłe twierdzenie autora, jakoby nie udało się rządowi Grabskiego zainteresować belgijskiego koncernu chemicznego Solvay pożyczką związaną z koncesją na eksploatację pokładów soli w Polsce (s. 108). Otóż koncern ten wszedł jednak w końcu w posiadanie kopalni soli w Wapnie (woj. poznańskie), z tym jednak zastrzeżeniem, że całe wydobycie soli z tej kopalni miało być wykorzystane przez zakłady chemiczne Solvaya w Mątwach koło Inowrocławia albo wywiezione zagranicę — w każdym razie sól ta nie mogła być sprzedawana na rynku krajowym, z uwagi na konkurencję dla państwowego monopolu solnego¹.

Uwagi powyższe nie umniejszają jednak w niczym wartości naukowej recenzowanej książki. Stanowi ona niewątpliwie cenną pozycję w naszej literaturze historyczno-gospodarczej, książkę która pozwala współczesnemu pokoleniu lepiej poznać dzieje gospodarcze, a zwłaszcza politykę ekonomiczną Polski kapitalistycznej okresu międzywojennego.

Stanisław Wykrętowicz

J. Piasny, *Spożycie ludności wiejskiej na ile przemian społeczno-gospodarczych w Polsce Ludowej (w latach 1948—1958)*, Poznań 1961, ss. 211

Temat recenzowanej pracy jest bardzo aktualny, szczególnie dla warunków, jakie wytworzyły się po wojnie, stąd duża użyteczność tej pozycji w literaturze ekonomicznej. Należy przy tym zaznaczyć, że w pracy został wykorzystany bogaty

materiał faktograficzny świadczący o ogromnej erudycji autora, a zaczerpnięty zarówno z literatury ekonomicznej i socjologicznej, jak i ze statystyki.

Celem pracy, zgodnie ze stwierdzeniem autora, nie była pełna analiza spożycia ludności wiejskiej, lecz głównie wskazanie ogólnych i podstawowych tendencji w tym zakresie. Takie ujęcie tematu podyktowane zostało przede wszystkim trudnościami, z jakimi zetknął się autor w trakcie pisania pracy. Ich przyczyną był brak w tej dziedzinie w ubiegłych latach szerokich i systematycznych badań, zwłaszcza natury statystycznej. Zadecydowało to również o wyborze metod i konstrukcji planu, w którym autor zastosował zasadę „od ogółu do szczegółu”. Stąd też całość pracy można podzielić na dwie części, a więc ogólną i analityczną.

Do części ogólnej zaliczyć należy trzy pierwsze rozdziały, zawierające charakterystykę i ocenę piśmiennictwa związanego z tematem, omówienie metodyki i rozwoju badań nad spożyciem ludności wiejskiej oraz zarys społecznych i gospodarczych przemian dokonujących się na wsi w Polsce Ludowej. Na część analityczną składają się pozostałe trzy rozdziały, dające obraz spożycia wsi w ujęciu ogólnym i strukturalnym, a więc z podziałem na spożycie artykułów żywnościowych i nieżywnościowych wśród różnych grup ludności wiejskiej. Analizę tę autor przeprowadził z punktu widzenia oceny poziomu, kierunku i dynamiki spożycia oraz interpretacji przyczyn, jak i skutków dostrzeżonych procesów. Wszystkie te zagadnienia rozpatrzone zostały w silnym powiązaniu ze zmianami społeczno-gospodarczymi, jakie wystąpiły na wsi polskiej po drugiej wojnie światowej.

Wydaje się, że autor słusznie rozpoczyna swe badania od charakterystyki i oceny piśmiennictwa z zakresu spożycia ludności wiejskiej. Rozdział *ten* pozwala czytelnikowi zrozumieć aktualność zagadnienia oraz stworzyć sobie właściwy obraz zmian poziomów spożycia, jakie dokonały się na wsi w porównaniu do stosunków przedwojennych. Rozdział ten świadczy zarazem o samym warsztacie pracy autora i o wszechstronności ujęcia przedmiotu badań.

Odnosi się to również do rozdz. II, w którym autor przechodzi do przeglądu metody badań w zakresie spożycia ludności wiejskiej, pokazując zarazem ich rozwój i omawiając poszczególne (jak na przykład rachunkowość rolna, badanie obrotu towarowego, bilanse pieniężne dochodów i wydatków itp.) z punktu widzenia ich przydatności i celowości. Autor szczególną wagę przywiązuje do rachunkowości rolnej. Stanowisko to wydaje się jak najbardziej słuszne, gdyż tak jak badanie budżetów rodzinnych w mieście, tak rachunkowość rolna jest podstawowym źródłem danych o wielkości i strukturze spożycia w różnych grupach ludności wiejskiej. Metoda ta ma również swoje strony ujemne. Autor daje temu wyraz zastanawiając się nad przydatnością materiałów uzyskanych tą drogą. W pierwszym rzędzie zastrzeżenia te nasuwają się chociażby z tego względu, że rachunkowością rolną objęto bardzo niewielką ilość, 1400 gospodarstw, co stanowi około 0,5% wszystkich gospodarstw w Polsce, podczas gdy w innych krajach, zwłaszcza zachodnich, odsetek ten jest kilkakrotnie wyższy. Ten mały stopień reprezentacji nie daje gwarancji, że podobna sytuacja panuje w pozostałych gospodarstwach, tym bardziej że różnicowanie w poziomie i strukturze spożycia między poszczególnymi okręgami i rejonami jest dość duże, a ponadto gospodarstwa prowadzące rachunki należą do stojących na wyższym poziomie i mają dochody około 40% wyższe od pozostałych. Fakt ten poważnie wpływa na obraz poziomu i struktury spożycia.

Autor dostrzega tę sytuację i — jak można sądzić — dlatego tym sprawom poświęca cały rozdz. II a należy dodać, że jego ocena omawianych metod i materiałów jest bardzo ciekawa i zarazem trafna. Przy czym J. Piasny, przy uwzględnieniu wszystkich zastrzeżeń, podkreśla wartość tego rodzaju badań i słusznie wy-

suwa postulat spopularyzowania ich i rozszerzenia na te gospodarstwa, których sytuacja byłaby bardziej zbliżona do przeciętnej. Postulat ten jest tym bardziej słuszny, że przy pomocy żadnej innej formy badań nie można określić tzw. spożycia naturalnego, które aczkolwiek maleje, wciąż jeszcze waha się w granicach około 48%.

Analiza omawianego zagadnienia byłaby niepełna bez wyjaśnienia jego podłoża oraz przyczyn. Chodzi tu o stosunki społeczne, szczególnie własnościowe i ich wpływ na kształtowanie się spożycia na wsi. Sprawy te zostały potraktowane przez autora bardzo poważnie i wnikliwie przeanalizowane, czego wyrazem jest fakt, że obok poświęcenia im rozdziału trzeciego, cała analiza przeprowadzona została na tle tych zagadnień i z ciągłym odwoływaniem się do nich. Bez tego nie byłoby można w żadnej mierze zrozumieć dokonujących się zmian w poziomie i strukturze spożycia, gdyż ich pokazanie dopiero wyjaśnia równoległe występujące zmiany w zapotrzebowaniu ze strony ludności wiejskiej oraz podaży ze strony przemysłu. Wystarczy wskazać, że przed wojną odsetek ludności w Polsce utrzymującej się z rolnictwa wynosił 60%, a w 1950 r. — 47,1%, gdy tymczasem w 1960 r. już tylko 38,2%. Dodając do tego, że produkcja globalna wzrosła w 1961 r. w stosunku do okresu przedwojennego o 41%, nietrudno zrozumieć, że wpłynęło to na poważny wzrost wydajności pracy, a tym samym, przy dużym popycie na artykuły rolne, na wzrost dochodów ludności rolniczej. Dodając do tego, że bardzo poważnie wzrósł odsetek ludności wiejskiej mającej swe źródło dochodu poza rolnictwem, staje się oczywiste, że musiało to poważnie wpłynąć na poziom i strukturę spożycia.

Sprawy te bardzo szczegółowo i wnikliwie zostały omówione w rozdz. IV. Szkoda tylko, że autor przy bardzo dokładnym omówieniu wpływu tych przemian na wzrost dochodu ludności wiejskiej, prawie w ogóle nie wykazywał ich wpływu na podejmowanie decyzji w podziale dochodu. Zagadnienie to dla gospodarstw indywidualnych ma przecież podstawowe znaczenie. Znalazło to swój wyraz w materiałach zawartych w pracy, z których wynika wyraźnie, że do roku gospodarczego 1954/55 spożycie w gospodarstwach powyżej 7 ha rośnie znacznie szybciej aniżeli dochód osobisty, kosztem zmniejszenia się majątku (patrz s. 110). Od 1955 r. sytuacja zostaje odwrócona i spożycie znajduje się poniżej dochodu osobistego, przy czym w miarę przechodzenia do gospodarstw większych rozpiętość między spożyciem a dochodem osobistym jest coraz większa na korzyść tego ostatniego, co świadczy również o zwiększającej się akumulacji.

Zagadnieniom tym, a więc akumulacji i jej charakterowi, należało poświęcić więcej miejsca. Prawie całkowite pominięcie tego aspektu dokonujących się przemian społeczno-gospodarczych niewątpliwie umniejsza wartość przeprowadzonej analizy. Można bowiem powiedzieć, że w chwili obecnej sprawa podziału dochodu osobistego, a w jego wyniku kształtowanie się spożycia stało się sprawą najważniejszą. Świadczy o tym najwyraźniej ciągle poszukiwanie dróg wywołania tendencji zwiększania inwestycji produkcyjnych. O ile sprawy te w sektorze uspołecznionym są stosunkowo łatwe do przeprowadzenia, poprzez możliwość zagwarantowania przepisami odpowiednich wielkości na spożycie i akumulację, o tyle w sektorze prywatnym najważniejszym czynnikiem jest decyzja samego producenta. Jeśli jest ona niezgodna z interesem rozwoju gospodarczego, musi być bardzo często zastąpiona decyzją społeczną, korygującą poziom spożycia i akumulacji. Konflikt między charakterem gospodarki prywatnej a zachodzącymi zmianami społeczno-gospodarczymi jest rzeczą nieuniknioną, a jego wpływ na wspomnianą decyzję jest zbyt oczywisty i dlatego nie można go nie dostrzegać, zwłaszcza jeśli się wysnuwa pewne wnioski na przyszłość.

W pracy wyczuwa się również dość silną dysproporcję między ogólną wiedzą autora na temat przedmiotu badań a materiałami, jakie były dla niego dostępne. Stąd autor, niewątpliwie świadomy tego stanu rzeczy, stara się dostarczyć jak najwięcej materiałów, aby w ten sposób przekonać czytelnika o słuszności swoich twierdzeń. Tymczasem było to w wielu przypadkach zupełnie niepotrzebne, gdyż pogląd autora na pewne sprawy oparty jest na przesłankach teoretycznych lub na najświeższych obserwacjach własnych i wykazuje już pewne nowe tendencje, a materiały statystyczne, którymi dysponuje, tych procesów wykazać jeszcze nie mogły.

Przedwczesna i mało prawdopodobna wydaje się też próba szukania w naszych warunkach obecnie i na najbliższą przyszłość wpływu mechanizacji na wysokość spożycia kalorycznego. Stanowiska tego zdają się nie potwierdzać ani dane państw o wysokim poziomie mechanizacji, ani poziom mechanizacji w Polsce. Nie doszliśmy jeszcze do najwyższego poziomu spożycia kalorycznego we wszystkich grupach ludności na wsi ani też do takiego poziomu mechanizacji, w którym te dwie wielkości mogłyby na siebie bezpośrednio oddziaływać. Ponadto należy równocześnie wziąć pod uwagę przy analizie procesu mechanizacji drugi czynnik, a mianowicie odpiływ ludności ze wsi.

Pomijając powyższe uwagi krytyczne, zanotowane raczej z obowiązku recenzenta, należy stwierdzić, że praca jest bardzo cenną pozycją. Zostały w niej udowodnione w sposób logiczny i przekonujący zasadnicze tendencje zmian w spożyciu ludności wiejskiej; szczególnie dotyczy to zmian dokonujących się w okresie powojennym w strukturze tej ludności i ich wpływu na ilościowy i jakościowy wzrost spożycia, oraz wyrównywania się tego poziomu między poszczególnymi grupami i okręgami, mimo że w tym ostatnim przypadku różnice są jeszcze znaczne. Ponadto wyraźnie zarysowują się tendencje spadku spożycia naturalnego na rzecz spożycia towarowego oraz przechodzenia z kalorii tańszych na droższe. Wyraźnie został ukazany szybszy wzrost dynamiki artykułów nieżywnościowych od dynamiki spożycia żywności, widoczny zwłaszcza w zakresie wydatków na meble, przedmioty osobiste, sprzęt kuchenny, higienę i zdrowie, kulturę i oświatę. Ponieważ praca obok strony analitycznej posiada również charakter porządkujący i systematyzujący obszerny materiał statystyczny i bibliograficzny, stąd też powinna ona zainteresować w szczególności wszystkie te instytucje i osoby, które się tym problemem zajmują. Uzyskane w pracy wyniki, uzupełnione ewentualnie pogłębionymi badaniami nad elastycznością popytu z punktu widzenia cen i dochodów, mogą być bardzo użyteczne w poznaniu całokształtu problematyki spożycia ludności wiejskiej. Z tego też względu praca stanowić może poważny krok naprzód w dalszych badaniach w tej dziedzinie.

Klemens Ratajczak

J. E. Meade, *A Neo-Classical Theory of Economic Growth*, Ruskin House, George Allen & Unwin Ltd. London 1960, ss. 146

Teoria ekonomii, od chwili powstania, bardzo wiele uwagi poświęca zawsze tak ogólnym jak i szczegółowym problemem wzrostu gospodarczego. Problematyka wzrostu ze względu na szereg przyczyn znalazła się jednak w centrum zainteresowania ekonomistów dopiero w dobie obecnej. Powstał dotychczas, szczególnie w czasach ostatnich, szereg „teorii wzrostu gospodarczego” mniej lub bardziej różniących się między sobą. Wszystkie one jednak starają się odpowiedzieć na zasadnicze pytanie, a mianowicie, jakie czynniki i w jaki sposób powodują wolniejsze lub

szybsze tempo wzrostu dochodu narodowego w określonych warunkach gospodarczych. Analiza powyższego problemu nie jest prosta. Uwzględnić trzeba w niej wielką ilość zmiennych współzależnych, z których w zasadzie każda zachowuje się w swoisty sposób i w swoisty sposób wspólnie z innymi wpływa na wzrost dochodu. W tych warunkach sprawą niezmiernie wagi jest przede wszystkim użycie w badaniach odpowiednich metod analizy. Jak dotąd, bez przesady — wydaje się — można powiedzieć, że problemy metodologiczne w badaniach wzrostu odgrywają zasadniczą rolę. Dla potrzeb „teorii wzrostu” stworzono już szereg metod mniej lub bardziej różnych między sobą, a w każdym bądź razie różnych od metod klasycznych.

Wymieniona praca J. E. Meade, autora szeregu na ogół znanych prac ekonomicznych, właśnie ze względów metodologicznych zasługuje na szczególną uwagę. Jak podkreśla już we wstępie sam autor, zamiarem jego pracy jest pokazanie sposobów, które w badaniach wzrostu pozwalają zachować podstawowe założenia analizy systemu ekonomii klasycznej (s. 1). Jego zdaniem już to chociażby, że obecne „teorie wzrostu” uzależniają wzrost ekonomiczny głównie od oszczędności czynionych z bieżącego dochodu, określających ilość dóbr produkcyjnych oraz od wydajności pracy, określonej głównie stopniem technicznego uzbrojenia pracy, zezwala na przyrównanie tych teorii do teorii klasycznej. System ekonomii klasycznej utrzymywał bowiem, iż wzrost gospodarczy następuje wówczas, gdy wzrasta realny kapitał w wyniku akumulacji, wzrasta ludność, rozszerzają się źródła surowców i terytoria oraz gdy ma miejsce postęp techniczny. Zdaniem autora, rzeczą szczególnie cenną w naukach społecznych jest ciągłość tradycji i metody (s. 1), a to stwarza konieczność rozpatrywania wszelkich teorii nowych na tle starych dotychczasowych teorii. W konkretnym przypadku oznacza to postulat analizy współczesnych teorii wzrostu z punktu widzenia metod analizy systemu ekonomii klasycznej.

Tak zakrojony cel oczywiście określa częściowo charakter całej pracy. Musi się ona bowiem koncentrować, co najmniej w pewnych partiach, nie tyle na wyjaśnianiu czynników decydujących o wzroście gospodarczym, ile na wykazywaniu, iż zarówno u podstaw współczesnych teorii wzrostu, jak też i stosowanych metod badawczych, leżą założenia systemu ekonomii klasycznej. Praca nie jest jednak poświęcona tylko temu celowi. Autor konstruuje własny model teoretyczny, w którym za podstawę przyjmuje czynniki wzrostu wysuwane przez szkołę klasyczną. Stworzone na tej podstawie jego równania wzrostu wzbogacają też dotychczasową teorię wzrostu.

Cała praca składa się z ośmiu rozdziałów. Rozdz. I, stanowiący zarazem wstęp, wyszczególnia szereg założeń abstrakcyjnych, które autor poczynił przy konstruowaniu modelu. Do najistotniejszych z nich należy zaliczyć takie, jak: po pierwsze — nieingerencja państwa w życie gospodarcze, po drugie — prawidłowość działania systemu pieniężnego, po trzecie — pełna substytucja głównych czynników produkcji, tj. kapitału i pracy, i wreszcie po czwarte — stałość ziemi i bogactw naturalnych. Założenia te czynią oczywiście model ten sztucznym, gdyż w istocie rzeczy oznaczają przyjęcie w rozważaniach założenia doskonałej konkurencji. To zaś czyni, iż praca ma jedynie charakter teoriopoznawczy, a formułowane przez Meade'a równania wzrostu wzbogacają grupę dynamicznych modeli wzrostu w czystej gospodarce wolnokonkurencyjnej.

W zasadzie podstawową część pracy stanowi rozdz. II, poświęcony analizie czynników wyznaczających stopę wzrostu gospodarczego. Za główne uznał autor czynniki przyjęte przez szkołę klasyczną, a mianowicie kapitał, ludność i postęp techniczny (przy założeniu niezmienności źródeł surowców i terytoriów) i postu-

gując się techniką matematyczną konstruuje ostatecznie równania wzrostu, które przy poczynionych wyżej założeniach, ujmują wzrost gospodarczy, wyrażający się wzrostem realnego dochodu na głowę ludności, jako efekt wzrostu realnego kapitału i produktu krańcowego z kapitału, stopy wzrostu ludności pracującej i krańcowego produktu z pracy oraz stopnia postępu technicznego. Ponieważ krańcowy produkt z kapitału i krańcowy produkt z pracy są zarazem udziałem kapitału i pracy w dochodzie narodowym, to równania te sprowadzają się też ostatecznie do równań typu Harroda czy Domara.

Dalsze rozważania, zawarte w następnych rozdziałach, koncentrują się już wokół sformułowanych równań wzrostu. Konkretnie zaś autor stara się drogą stopniowej konkretyzacji uczynić je mniej abstrakcyjnymi. I tak w rozdz. III, biorąc za podstawę sformułowanie równania, stara się wyjaśnić czynniki mające wpływ na wzrost, przy założeniu niezmienności czynnika pracy. W konkluzji rozważań stwierdza, iż o wzroście decydować będą wówczas takie czynniki, jak stopień postępu technicznego, kapitałochłonność, stopa początkowej oszczędności oraz stopień substancji kapitału i pracy (s. 28). Rozdział ten ogólnie zasługuje na szczególną uwagę ze względu na to, iż wiele miejsca poświęca postępowi technicznemu i jego poszczególnym rodzajom we wzroście gospodarczym, co nie zawsze znajduje dostateczne odbicie w teoriach wzrostu.

Rozdz. IV analizuje z kolei równania wzrostu przy następujących założeniach, a mianowicie: elastyczności substytucji czynników produkcji równej jedności, neutralnym postępie technicznym i stałych proporcjach w wynagrodzeniu czynników produkcji. Analiza doprowadza autora do stwierdzenia, iż w tych warunkach osiągać się będzie stała lub zrównoważoną stopę wzrostu.

Następne dwa rozdziały w zasadzie całkowicie poświęcone są analizie techniki i jej wpływu na wzrost gospodarczy. Rozdz. V w istocie jest analizą neutralnego postępu technicznego, a ściśle krytyką koncepcji tego rodzaju postępu u Harroda (w *Towards a Dynamic Economics*), przyjmowanej najczęściej przez teoretyków wzrostu. Harrod, jak wiadomo, nazywa postęp neutralnym wówczas, gdy zarówno stopa zysku, jak i stosunek kapitału do dochodu są stałe. Temu pojęciu Meade przeciwstawia koncepcję Hicksa (w *Theory of Wages*), który przyjmuje, iż postęp neutralny ma miejsce wówczas, gdy z niezmienną podażą wszystkich czynników produkcji krańcowy produkt tych czynników różnie w tych samych proporcjach. Zdaniem autora, jest to koncepcja najlepiej nadająca się do analizy wzrostu gdyż wzrost ujmuje nie od strony podziału dochodu, jak to czyni Harrod, lecz od strony jego możliwości wzrostu. W rozdz. VI z kolei, formułując uprzednio naturalną i gwarantowaną stopę wzrostu, zwraca autor szczególną uwagę na stopień wyposażenia kapitałowego dla zachowania równowagi we wzroście dynamicznym. Podstawowa część rozważań poświęcona jest tu zagadnieniu substytucji maszyn i pracy. W konkluzji rozważań autor stwierdza, że równowaga w procesie wzrostu zachowana będzie wówczas, gdy podaż maszyn i pracy (przy danych cenach) zrównają się w tym sensie, iż ich krańcowe przychody będą sobie równe. Dla uzyskania tej równowagi podstawową rolę odgrywa mechanizm rynkowy wraz z systemem finansowym. W ten sposób dochodzi autor kolejno do zagadnienia cen dóbr kapitałowych, które ostatecznie w mechanizmie rynkowym wyznaczają popyt na pracę. Analizie tego problemu poświęcone są wreszcie dwa ostatnie rozdziały; jeden traktuje o cenach dóbr kapitałowych, a następny o przyczynach ich wahań.

Pracę uzupełniają wreszcie trzy dodatki, stanowiące w zasadzie aneksy matematyczne do rozważań ogólnych. Pierwszy z nich traktuje o elastyczności substy-

tucji trzech wyżej wymienionych czynników decydujących o wzroście gospodarczym, drugi o substytucji dóbr konsumpcyjnych i kapitałowych i wreszcie trzeci — o deprecjacji wartości maszyn.

Ogólnie cała praca zasługuje na uwagę z kilku względów. W pierwszym rzędzie dlatego, że w ogóle problematyka wzrostu znajduje się współcześnie w centrum zainteresowania teorii ekonomii politycznej. Na szczególną uwagę praca ta jednak zasługuje głównie ze względu na cel, jaki postawił sobie autor, tj. pokazywanie ciągłości myśli ekonomicznej, nawet w takich zagadnieniach, które w większości wydają się zupełnie nowe. Stanowi ona wreszcie nowy system teoretyczny, który wzbogaca współczesną teorię wzrostu gospodarczego.

Kazimierz Oryl

N. Kaldor, *Essays on Economic Stability and Growth*, London 1960, G. Duckworth & Co Ltd., ss. 302

N. Kaldora *Essays on Economic Stability and Growth* to zbiór artykułów i rozpraw tegoż autora publikowanych w latach 1938—1957, a poświęconych analizie zasad funkcjonowania współczesnego kapitalizmu. Przedstawiają one ewolucję poglądów autora w kierunku, który można uznać za typowy dla kapitalistycznej myśli ekonomicznej ostatnich lat 30. Wie, on od analizy depresji gospodarczej, jej przyczyn i metod przezwycięzania poprzez badania cyklicznych ruchów koniunkturalnych do problematyki wzrostu gospodarczego. Idąc tym torem rozważań N. Kaldor konstruuje swój własny model wzrostu, przy którego pomocy pragnie odpowiedzieć na dwa zasadnicze zagadnienia, stanowiące nić przewodnią całego zbioru. Chodzi tu o zagadnienie stosunku cyklu koniunkturalnego do długookresowego kierunku rozwojowego (trendu) oraz o ustalenie przyczyn szybkiego rozwoju jednych krajów kapitalistycznych wobec braku takiego rozwoju w innych. Ze względu na podstawowe znaczenie tych problemów pragnę główną uwagę w tej recenzji poświęcić omówieniu modelu N. i analizie wniosków płynących z tego modelu.

Odpowiedzi na zagadnienie znacznie szybszego rozwoju jednych krajów kapitalistycznych w porównaniu z innymi szuka N. Kaldor w analizie przyczyn wzrostu gospodarczego. Wyróżnia on tu cztery zasadnicze czynniki, określające przebieg wzrostu. Są to: nasilenie aktywności przedsiębiorczej, intensywność i ciągłość postępu technicznego, wzrost liczebny ludności oraz stopa akumulacji kapitału. Podstawową przyczyną inicjującą proces wzrostu i umożliwiającą jego kontynuację jest tylko pierwszy czynnik, natomiast pozostałe trzy dostosowują się do warunków wyznaczanych aktywnością przedsiębiorczą, nawzajem przy tym na siebie oddziałując. Tak więc, zdaniem Kaldora, o szybszym wzroście jednych krajów w porównaniu z innymi decyduje aktywność przedsiębiorcza, występująca silniej i powściązaniej w jednych krajach niż w innych. Jest ona przy tym wynikiem występującego w społeczeństwie nastawienia ku rozwojowi w sensie podniesienia poziomu życiowego czy też osiągnięcia bogactwa, zależąc od stopnia upowszechnienia tego nastawienia. Właśnie to nastawienie umożliwia zrównoważony rozwój całości struktury gospodarczej, którego najważniejszym elementem jest utrzymanie równowagi między postępującą industrializacją a wzrostem produkcji rolnej.

Sam proces wzrostu polega na powiększaniu produkcji społecznej w odpowiednim tempie, które jest wyznaczane wzajemnym na się oddziaływaniem skłonności do oszczędzania (określającej stopę akumulacji kapitału), postępu technicz-

nego (stanowiącego o wzroście produktywności) oraz wzrostu liczebnego ludności. Równocześnie model wzrostu, skonstruowany przez N. Kaldora, opiera się na pewnych wielkościach stałych, ustalonych empirycznie w warunkach obecnej gospodarki kapitalistycznej. Są to: stałość udziałów płac i zysków w dochodzie narodowym i stałość stosunku kapitału do produkcji. Model ten określa stopę zrównoważonego wzrostu przy założeniu pełnego zatrudnienia, gospodarki zamkniętej i biernej roli pieniądza. Wyznacza ją układ trzech równań: równania funkcji oszczędności, równania funkcji inwestycji oraz równania funkcji postępu technicznego, wyrażającego zależność między wzrostem kapitału a wzrostem produktywności. Równocześnie muszą być spełnione dwa warunki ograniczające: pierwszy wyklucza możliwość płac niższych od minimum egzystencji, drugi określa minimum zysków na poziomie pokrycia ceną kosztów całkowitych. W rezultacie model funkcjonuje przy płacach wyższych od minimum egzystencji — w warunkach niedoskonałej konkurencji. Samo wyznaczenie stopy zrównoważonego wzrostu następuje w dwóch etapach.

Pierwszy, uproszczony, przyjmuje niezmienną wielkość siły roboczej. W tej sytuacji stopą zrównoważonego wzrostu jest stopa wzrostu produktywności, która zrównuje ze sobą stopy wzrostu kapitału oraz dochodu i sama jest im równa. Stopa ta zależy jedynie od współczynników równania funkcji postępu technicznego. Na tej podstawie można następnie przy pomocy równań funkcji oszczędności i funkcji inwestycji wyznaczyć odpowiadający stanowi równowagi stosunek inwestycji do dochodu, udział zysków w dochodzie oraz stopę zysku.

Drugi etap, uwzględniający zmienność liczebną ludności, wyznacza stopę zrównoważonego wzrostu jako sumę stopy wzrostu produktywności i stopy wzrostu liczebnego ludności. Poza tym sposób wyznaczenia pozostałych wielkości jest przy użyciu tak określonej stopy zrównoważonego wzrostu analogiczny do poprzedniego. Jednakże ten fakt, że stopę wzrostu określają obecnie dwa czynniki, komplikuje problem uzyskania równowagi w tych przypadkach, kiedy postęp techniczny działa słabo, a stopa wzrostu liczebnego ludności jest stosunkowo wysoka. Długookresowy wzrost połączony z podnoszeniem się poziomu życiowego wymaga, by stopa wzrostu dochodu narodowego była wyższa od stopy wzrostu liczebnego ludności.

Tak skonstruowany model określa warunki równowagi długookresowego kierunku rozwojowego gospodarki kapitalistycznej. Gospodarka ta jednak podlega krótkookresowym wahaniom cyklicznym. Podstawowa przyczyna ruchów cyklicznych i trendu jest, zdaniem Kaldora, ta sama. Są nią przewidywania przedsiębiorców, które równocześnie stanowią o ścisłym wewnętrznym związku trendu z cyklem. Obok tego o nierównomierności przebiegu wzrostu decyduje nierównomierność działania postępu technicznego, wynikająca z nieregularnego występowania wynalazków kluczowych. Stabilizatorem tego rodzaju wstrząsów może być właściwa krótkim okresom sztywność stopy zysków i płac realnych. Jednakże w niektórych wypadkach ten „stabilizator” dodatkowo przyczynia się do nierównomierności przebiegu wzrostu, powodując niedostosowanie dystrybucji dochodu do obniżki inwestycji.

Przedstawiona dopiero co konstrukcja modelu wzrostu przy całej swej przejrzystości i prostocie budzi krytyczne refleksje. Chodzi tu w pierwszym rzędzie o ograniczenie liczby czynników kierujących wzrostem do jednego — instytucjonalnego. Nasuwa się tu uwaga, że podobnie jak teoria psychologiczna przemienności fal optymizmu i pesymizmu przedsiębiorców, głoszona przez A. C. Pigou, okazała się niewystarczająca do wyjaśnienia istoty cyklu koniunkturalnego, rów-

niez nasilenie przedsiębiorczości nie może stanowić jedynej przyczyny inicjującej tak złożony proces, jak proces wzrostu gospodarki kapitalistycznej.

Zagadnienie to staje w szczególnym świetle, jeśli ustosunkować je do przyjętego przez Kaldora założenia gospodarki zamkniętej. Jest bowiem sprawą powszechnie znaną, że pomyślny rozwój krajów gospodarczo zacofanych zależy w bardzo znacznym stopniu od ich stosunków z innymi krajami, a w szczególności od czerpanej stamtąd pomocy oraz od korzystnej konfiguracji cen wymienianych towarów. Przypomnieć tu należy, że obecnie rozwinięte kraje kapitalistyczne swój szybki wzrost mają do zawdzięczenia nie tylko potężnemu rozwojowi rodzimej przedsiębiorczości, ograniczonej do terytorium metropolii, lecz chyba w jeszcze poważniejszym stopniu eksploatacji kapitałowej krajów kolonialnych. Stąd wynika jasno, że obok nasilenia przedsiębiorczości drugim czynnikiem warunkującym wzrost jest zapewnienie dostatecznej ilości kapitału, co może przekraczać możliwości akumulacji opartej wyłącznie na zasobach wewnątrz krajowych. To rozszerzenie znaczenia akumulacji czyni z niej drugi obok przedsiębiorczości niezależny czynnik wzrostu.

Zastrzeżenia powstają również odnośnie do zależnego charakteru pozostałych czynników wzrostu, tj. postępu technicznego i wzrostu liczebnej ludności. Co do tego pierwszego sam autor przeprowadza rozróżnienie między ciągłym strumieniem wynalazków pochodnych a nieregularnością wynalazków kluczowych. O ile ten pierwszy element postępu technicznego jest współzależny z tempem wzrostu gospodarczego, o tyle *ten* drugi należy traktować jako zewnętrzny w stosunku do wzrostu, a więc jako jedną z niezależnych przyczyn tego ostatniego.

Trudno również traktować tempo wzrostu liczebnej ludności jako zmienną zależną procesu wzrostu. Jest to słuszne jedynie i to w ograniczonym stopniu w zakresie redukcji stopy śmiertelności, wynikającej z podnoszenia się poziomu życiowego, powodowanego procesem wzrostu. Natomiast trudno tu formułować jakąś zależność stopy urodzeń. W sytuacji, gdy migracyjny przyrost ludności nie wchodzi w grę wobec przyjętego założenia gospodarki zamkniętej, o wroście liczebnym ludności decyduje wyłącznie przyrost naturalny. Jest on nader słabo powiązany ze wzrostem produkcji, toteż najlepiej wzrost liczebny ludności uważać za czynnik niezależny od procesu wzrostu.

Niemniej dyskusyjne niż rola i charakter czynników określających proces wzrostu, jest oparcie modelu na empirycznie stwierdzonych niezmiennych proporcjach gospodarki kapitalistycznej. Chodzi tu, jak wiemy, o stałość stosunku kapitału do produkcji, oraz przede wszystkim o długookresową niezmienność udziałów płac i zysków w dochodzie narodowym. Stałość tych proporcji, choć stwierdzona statystycznie, nie stanowi jeszcze przez to samo żadnej prawidłowości. Tymczasem autor na nich właśnie buduje długookresową równowagę rozwojową układu kapitalistycznego, do osiągnięcia której ten układ stale dąży poprzez słabsze i silniejsze wahania krótkookresowe. W związku z tym w rozwoju kapitalizmu odróżnia dwa okresy: pierwszy okres — początkowego rozwoju, doprowadzającego układ kapitalistyczny do stabilizacji tych podstawowych proporcji i drugi okres — funkcjonowania układu na zasadzie tych proporcji. Pierwszy nazywa marksowskim, gdyż odpowiada on najbardziej uproszczonej wersji Marks'a, zawartej w t. I *Kapitału*. Drugi określa mianem Keynesowskiego, głównie ze względu na aparat pojęciowy zastosowany w modelu. Ten właśnie ostatni okres ma odznaczać się długookresową stabilizacją, opartą na niezmienności stosunku kapitału do produkcji oraz udziałów płac i zysków w dochodzie narodowym. Teza ta musi budzić zastrzeżenia. Przede wszystkim dlatego, że niezmienność udziału płac i zysków ma wy-

nikać niejako automatycznie z samego procesu rozwojowego. Równocześnie jednak autor zgadza się z tym, że stopień monopolizacji wzrasta, uważa jednak, że nie musi temu towarzyszyć wzrost udziału zysków kosztem płac w dochodzie narodowym. Autor powołuje się tu na stan faktyczny, który ma przeczyć powszechnie przyjętym uogólnieniom teoretycznym. Istnienie jednak faktu nie stanowi o jego koniecznym następstwie z procesu wzrostu ani o jego przyszłej trwałości. I znowu, podobnie jak to miało miejsce w wypadku czynników określających proces wzrostu, lepiej jest wiązać fakt niezmienności udziałów ze stojącą na zewnątrz procesu wzrostu równowagą sił między postępem monopolizacji a wzrostem znaczenia związków zawodowych i powiększającą się ingerencją gospodarczą państwa. Jednocześnie trzeba zauważyć, że postęp monopolizacji osłabia ekspansywność produkcyjną przedsiębiorczości prywatnej, a tym samym umniejsza jej rolę jako głównego czynnika wzrostu. W to miejsce nabiera coraz większego znaczenia właśnie aktywność gospodarcza państwa, czynnik przez N. Kaldora zupełnie pominięty, a tym bardziej istotny, że realizacja współczesnego postępu technicznego nieraz stawia gospodarce wymagania, przekraczające możliwości przedsiębiorczości prywatnej. W warunkach zaś potężniejszej roli gospodarczej państwa problem stabilizacji procesu wzrostu gospodarczego w ustroju kapitalistycznym może nabrać zupełnie innego charakteru niż wynikałoby to z modelu N. Kaldora.

Jak widać z tych krytykujących rozważań, problem wzrostu jest bardzo rozległym problemem, na temat którego można snuć hipotezy idące w różnych kierunkach. Nie mogą one jednak w żadnym przypadku pomniejszać wartości pracy N. Kaldora, która jest bardzo interesująca z dwóch zasadniczych przyczyn: pozwala prześledzić tok myślowy od równowagi niepełnego zatrudnienia do równowagi rozwojowej i daje jasny, syntetyczny, choć nieco uproszczony obraz problematyki wzrostu gospodarki kapitalistycznej.

Jerzy Tetzlaw

J. A. L'Huillier, *La coopération économique internationale 1960—1961*, Paris 1961, Ed. Génin, ss. 205

Jacques A. L'Huillier jest profesorem ekonomii politycznej na Uniwersytecie w Genewie oraz w Instytucie Studiów Międzynarodowych, prowadzonym przy tym Uniwersytecie. Jest on specjalistą w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych (tego co Anglicy nazywają „international economics”). W 1957 r. wydał obszerny (liczący 603 stron) podręcznik pt. „Teoria i praktyka międzynarodowej współpracy gospodarczej”, a w 1959 r. opublikował książkę pt. „Międzynarodowa współpraca gospodarcza 1957—1959” (jest ona uzupełnieniem tego podręcznika). Recenzowana książka, ukazująca się pod tym samym tytułem, lecz obejmująca lata 1960—1961, jest także kontynuacją i uzupełnieniem podręcznika z 1957 r. Jest rzeczą niewątpliwą, że książka o współpracy międzynarodowej wymaga ciągłej, niemalże bieżącej nowelizacji, gdyż w obecnej dobie zmiany w tym zakresie zachodzą szczególnie szybko i na szeregu odcinkach poczynania w tej dziedzinie są bardzo płynne, nieskrystalizowane. Sam przedmiot zaś może wzbudzać zainteresowanie u wielu ekonomistów. Międzynarodowe stosunki gospodarcze jako wyodrębniona gałąź wiedzy ekonomicznej zyskały sobie już powszechnie prawo obywatelstwa i wiele osób para się naukowo i dydaktycznie tą nową dyscypliną.

Najbardziej uderza czytelnika, gdy bierze recenzowaną książkę do ręki i przegląda spis rozdziałów, że traktuje ona o współpracy międzynarodowej nie z punktu

widzenia współpracy między państwami, lecz z punktu widzenia instytucji lub organizacji międzynarodowych, które się tą współpracą zajmują. Książka ta jest przeglądem zmian zaszytych w działalności tych organizacji (wyjątek w tym ujęciu stanowi ostatni rozdział, w którym autor omawia współpracę między Europą Wschodnią a Zachodnią). Układ taki jest zresztą zgodny z układem dwóch jego poprzednich, wyżej cytowanych prac, zachowana została pewna jednolitość ujmowania przedmiotu, co niewątpliwie jest korzystne dla tego rodzaju opracowań, bo pozwala na łatwiejsze śledzenie rozwoju badanego odcinka współpracy międzynarodowej. W czasach dzisiejszych, kiedy bujnie powstają i rozwijają się różnorakie instytucje i organizacje międzynarodowe (wydaje się, że można by nawet mówić o pewnej „inflacji” organizacji międzynarodowych), współpraca między tymi instytucjami i organizacjami jest tak samo potrzebna i trudna, jak współpraca między państwami. Stwierdza to sam autor we wstępie (s. 7), gdy charakteryzuje ewolucję międzynarodowej współpracy gospodarczej w ostatnich dwóch latach. Jest on zdania, że ewolucja ta poszła w dwóch przeciwstawnych sobie kierunkach: z jednej strony wzmocniły się instytucje o charakterze uniwersalnym, z drugiej zaś strony dąży się w ramach współpracy państw Europy Zachodniej do stworzenia organizacji podregionalnych (sub-régional). Ta ostatnia właśnie tendencja rodzi szereg sprzeczności, których rozładowanie jest możliwe i konieczne tylko przez współpracę samych organizacji międzynarodowych. W takim ujęciu międzypaństwowa współpraca gospodarcza jest zepchnięta na dalszy plan i jest ona rozpatrywana tylko przez pryzmat organizacji międzynarodowych.

Uderzające są również dla czytelnika pewne dysproporcje ilościowe między poszczególnymi rozdziałami pracy. I tak np. rozdział o Organizacji Współpracy i Rozwoju Gospodarczego liczy zaledwie dziewięć stron, a rozdział o GATT (Ogólne Porozumienie o Taryfach Celnych i Handlu) autor rozwinął na trzydziestu pięciu stronach. Rola i znaczenie tych dwóch organizacji w sferze współpracy międzynarodowej nie upoważniają autora do takiej dystorsji na rzecz GATT.

Ewolucja GATT, w którym i Polska bierze udział od 1960 r., jest przedmiotem rozważań autora w pierwszym rozdziale książki. Autor referuje w nim negocjacje prowadzone w ramach tej organizacji w zakresie taryf celnych, ograniczeń ilościowych zasady niedyskryminacji i polityki eksportowej. Jest to jednak tylko sucha relacja pertraktacji i konwencji zawartych w ramach GATT. Niewątpliwie najciekawsza i odznaczająca się największym ładunkiem teoretycznym jest ostatnia część rozdziału (sekcja V), na temat handlu międzynarodowego surowcami w powiązaniu z problematyką rozwoju krajów gospodarczo nierozwiniętych. Wywody autora na ten temat są jednak nieoryginalne. Przytacza on niemalże in extenso powszechnie znane na Zachodzie tzw. sprawozdanie G. Haberlera pt. „Ewolucja handlu międzynarodowego”, opublikowane w Genewie w 1958 r. (w opracowaniu tego sprawozdania brali również udział O. de Campos, J. Meade i J. Tinbergen). Ponadto relacjonuje on poglądy wyrażone na ten sam temat przez wielu innych znanych ekonomistów, specjalistów w zakresie teorii handlu zagranicznego, jak Nurkse'a, Kindlebergera, Ohlina i innych. Są one powszechnie znane osobom zajmującym się problematyką międzynarodowych stosunków gospodarczych, trudno jest zaś tu wyłuskać własne myśli autora książki.

Drugi rozdział poświęcony jest Europejskiej Wspólnocie Węgla i Stali (CECA), pierwszej europejskiej organizacji gospodarczej, która pociągnęła za sobą powołanie Wspólnego Rynku oraz Euratomu. Jak wiadomo, ostatnie lata nie były pomyślne w dziedzinie produkcji węgla i rynku węglowego w Europie Zachodniej. W chwili obecnej (maj 1962 r.) sytuacja niewiele się polepszyła, czego dowodem

jest trwający strajk w zagłębiu Saary. Niewiele jednak dowie się czytelnik o tych trudnościach z recenzowanej książki (mowa jest o nich tylko w sposób marginesowy w ostatniej części rozdziału poświęconej stosunkom handlowym ze „światem zewnętrznym”). Autor zajmuje się głównie różnymi aspektami praktycznej realizacji traktatu o wspólnym rynku węgla i stali. I tak, mowa w nim jest o usunięciu przeszkód w wolnej wymianie, o „racjonalizacji” konkurencji, tj. walki przeciwko ograniczeniom w handlu oraz zwinięciu zasad konkurencji. Traktat CECA określa, że konkurencja powinna być „lojalna”, w praktyce jednak okazuje się, że trudno jest wyegzekwować tę lojalność od wszystkich partnerów.

Od wspólnego rynku węgla i stali autor książki przechodzi w następnym rozdziale do Wspólnego Rynku czyli Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, którą rozpatruje łącznie z Strefą Wolnego Handlu. Jak wiadomo, choćby z prasy codziennej, sprawa Wspólnego Rynku i Strefy Wolnego Handlu nie została dotąd załatwiona. Co parę tygodni strony pertraktujące wychodzą z nowymi propozycjami, przeciwna zaś strona z kontrpropozycjami. Trudno jest nawet dziś przesądzać o ostatecznym wyniku z tych pertraktacji, toteż wywody autora na ten temat są po części nieaktualne.

Pod koniec 1960 r. Europejska Organizacja Współpracy Gospodarczej (OECE) przekształciła się w Organizację Współpracy i Rozwoju Gospodarczego (OCDE) ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą jako członkami rzeczywistymi. Tej właśnie nowej organizacji poświęcona jest dalsza partia książki. Autor jednak nie dokonuje tutaj analizy rzeczywistych przyczyn tej metamorfozy, a jak wiadomo, została ona dokonana „na polecenie” Stanów Zjednoczonych. Ogranicza się on do przedstawienia kolejnych etapów przygotowania nowej konwencji. Daje on również przegląd zadań stojących przed nową organizacją, tj. koordynacji w zakresie pomocy udzielonej krajom gospodarczo nierozwiniętym, koordynacji polityki koniunkturalnej i monetarnej, organizacji wymiany i płatności międzynarodowych.

Dalsze trzy rozdziały książki omawiają organizacje natury finansowo-monetarnej: Międzynarodowy Fundusz Monetarny, Europejską Umowę Monetarną oraz Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju. Problemy tych trzech instytucji są ściśle ze sobą związane i słusznie, że autor omawia je kolejno po sobie. Jak wiemy, pod koniec 1958 r. została zaprowadzona w większości państw Europy Zachodniej pełna wymiennosc walut i właśnie wpływ tego pociągnięcia na funkcjonowanie Międzynarodowego Funduszu Monetarnego rozpatrywany jest na wstępie pierwszego z tych rozdziałów. W dalszym ciągu występuje zagadnienie środków płynnych tej instytucji oraz mechanizmów zapewnienia równowagi w wymianie międzynarodowej. Ten ostatni problem jest także przedmiotem rozważań autora w rozdziale o Międzynarodowej Umowie Monetarnej. Jednym bowiem z jej naczelných zadań jest zapewnienie tej równowagi, która w praktyce jest tak trudna do osiągnięcia. Również z punktu widzenia instytucjonalnego rozpatruje autor Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju. Omawia w tym rozdziale środki finansowe tego banku, jego inwestycje, problemy zwrotu funduszy wyasygnowanych oraz filie tej instytucji.

Polskiego czytelnika zapewne najbardziej zaciekawi ostatni rozdział pracy, dotyczący handlu międzynarodowego między Europą Wschodnią i Zachodnią. Rzeczywiście bowiem może być dla nas ciekawy punkt widzenia na tę sprawę profesora zachodniego, specjalisty od stosunków międzynarodowych. Czytelnik jednak jest skazany na rozczarowanie: problem ten, par excellence polityczny, nie jest przez autora w ten sposób rozpatrywany, gdyż uważa on, iż aspekt polityczny „jego nie dotyczy” (s. 182). Po bardzo pobieżnym omówieniu wysiłków Europej-

skiej Komisji Gospodarczej w zakresie ożywienia stosunków handlowych Wschód—Zachód, autor przedstawia swoją zasadniczą w tym zakresie tezę: stosunki handlowe Wschód—Zachód są hamowane przez brak właściwej organizacji wymiany wielostronnej, wymiana ta jest organizowana na zasadach wymiany bilateralnej. Trudno jest o bardziej uproszczony punkt widzenia na wymianę handlową Wschód—Zachód.

We wnioskach kończących pracę dokonuje autor jeszcze raz przeglądu wszystkich organizacji i instytucji międzynarodowych w ich wzajemnym powiązaniu, zarysowując przy tym podstawowe tendencje ich rozwoju.

Cechą najbardziej uwydatniającą się w sposobie ujmowania przedmiotu recenzowanej książki jest „urzędniczy” punkt widzenia problemów współpracy międzynarodowej: autor reprezentuje punkt widzenia funkcjonariusza organizacji międzynarodowej, który stara się być bezstronny w swej obserwacji. Jest to zapewne wpływ atmosfery Instytutu Studiów Międzynarodowych w Genewi², w którym jest on profesorem. Taki punkt widzenia nie pozwala jednak na wszechstronną i pogłębioną analizę stawianych problemów i w całej swej „bezstronności” autor okazuje się bardzo jednostronnym obserwatorem. W tej sytuacji wartość poznawcza recenzowanej książki jest ograniczona, zawiera ona niemniej pewną sumę wiedzy pozytywnej o organizacjach i instytucjach międzynarodowych Europy Zachodniej i dlatego może u nas budzić uzasadnione zainteresowanie.

Zygmunt Kowalczyk

A. Donda, O. Kuhn, *Handelsstatistik*, wyd. 2, Berlin 1962, Verlag Die Wirtschaft, ss. 556

Statystyka handlu wewnętrznego w krajach demokracji ludowej, w tym także i w Polsce, nie należy do najlepiej rozwiniętych działów statystyki stosowanej. Składa się na to szereg okoliczności, które mają swe podłoże zarówno w płaszczyźnie teoretycznej (problemy handlu stanowią dziedzinę najbardziej zaniedbaną w ogólnej teorii ekonomii politycznej), jak i aktualnych założeniach polityki gospodarczej (konkurencyjność celów i alokacji środków — w okresie intensywnego rozwoju procesu industrializacji, powodującą przesuwanie zagadnień rozwoju usług handlu na plan dalszy), przyczyniając się do opóźnienia badań statystycznych trudnione lub wręcz niemożliwe.

Nie bez znaczenia na stan piśmiennictwa z tego zakresu pozostaje wpływ dotychczasowych kierunków rozwoju statystyki ekonomicznej. Brak wyraźnie skryształowanego przedmiotu badań oraz dostatecznego wykształcenia metod nie stwarza sprzyjających warunków dla rozwoju statystyk szczegółowych. W rezultacie dotychczasowe ujęcia statystyki handlu we wszystkich niemal krajach wykształciły swoistą konstrukcję, którą scharakteryzować można przy pomocy następujących cech: 1. Makroekonomiczny punkt widzenia w określeniu przedmiotu badań (statystyka handlu bada zjawiska i masowe procesy ekonomiczne pewnego wyścinka rozszerzonej reprodukcji socjalistycznej), stwarzający konieczność prowadzenia rozważań w bardzo ogólnej płaszczyźnie i rozpatrywania metod statystycznych z punktu widzenia potrzeb centralnych instytucji z pominięciem preferencji przedsiębiorstwa; 2. Normatywność ujęcia, wynikająca ze zbyt ścisłego przystosowania kierunków proponowanej analizy do aktualnych rozwiązań organizacyjnych systemu ewidencji gospodarczej i zasad planowania w handlu, co prowadzi na ogół nie tylko do zubożenia pod względem koncepcyjnym, lecz przyczynia się nade

wszystko do szybkiej dezaktualizacji opracowań; 3. Jednostronność proponowanych metod statystycznych, których punkt ciężkości przesuwa się na metodę liczb względnych, a metodę indeksową w szczególności. Wywołuje to niesłusznie pozory, jakoby stosowanie innych metod analizy statystycznej w obrocie towarowym było utrudnione lub wręcz niemożliwe.

Warto zauważyć, że przykłady stosowania metod statystycznych zawarte w tych pracach nie są oparte na konkretnych wynikach badań i posiadają charakter przede wszystkim postulatywny. Opracowania te, będąc wynikiem tylko w małym stopniu pracy badawczej, nie sprzyjają jej rozwojowi. Obserwujemy tu pewną sprzeczność, jaka zachodzi między dotychczasowym stanem piśmiennictwa w tej dziedzinie a zarysowującymi się w sposób coraz bardziej silny potrzebami praktyki.

Wydaje się sprawą ze wszechmiar pożyteczną zdanie sobie sprawy z tego, w jakim stopniu każde nowe opracowanie odbiega od dotychczasowego stanu opracowań. Z tego punktu widzenia postaramy się spojrzeć na wydany niedawno podręcznik statystyki handlu w NRD. Recenzowany podręcznik jest pracą zespołową pracowników Katedr Statystyki przy Wyższej Szkole Ekonomicznej w Berlinie (Institut für Statistik an der Hochschule für Ökonomie, Berlin-Karlshorst) oraz przy Uniwersytecie w Halle (Institut für Statistik an der Martin-Luther-Universität Halle). Jest to pierwsze opracowanie podręcznika statystyki handlu w NRD, wypełniające istniejącą w tej dziedzinie dotkliwą lukę. W tym znaczeniu uważać należy go za opracowanie pionierskie.

Praca przeznaczona jest dla studentów wyższych szkół ekonomicznych, instytutów, i zakładów badawczych, ekonomistów praktyków — pracowników koncepcyjnych aparatu handlu i wszystkich tych, którzy interesują się problematyką badawczą w obrocie towarowym. Ambicją autorów było ujęcie przedmiotu statystyki handlu z marksistowskiego punktu widzenia. W braku własnych doświadczeń korzystano w szerokim zakresie z literatury radzieckiej oraz w odniesieniu do niektórych zagadnień z literatury krajów kapitalistycznych. W rezultacie tego otrzymaliśmy opracowanie, które stanowi nie tyle podsumowanie dotychczasowych doświadczeń, ile przegląd możliwości stosowania metod statystycznych w badaniu zjawisk gospodarczych w handlu wewnętrznym NRD.

Jakkolwiek praca posiada charakter opracowania encyklopedycznego, szczególny nacisk położono na wybrane zagadnienia. Intencją autorów opracowania jest zarysowanie czytelnikowi problemów badawczych oraz sposobów ich dotychczasowego, lub postulowanego rozwiązania. Autorzy nie kryją się z występującymi trudnościami i niedoskonałościami wynikającymi z niedopracowania podręcznika, odwołując się do czynnej współpracy krytycznego czytelnika.

Całość rozważań ujęta została w 12 obszernych rozdziałach. W rozdz. I zawarte są rozważania związane z określeniem miejsca statystyki handlu w naukach statystycznych, zadania statystyki handlu wewnętrznego oraz jej organizacja w NRD. Autorzy w tej części, poza próbą usystematyzowania dotychczasowych pojęć, nie wnoszą własnych oryginalnych myśli. W określeniu przedmiotu i zadań statystyki handlu dominuje tradycyjny punkt widzenia, reprezentowany do niedawna głównie przez autorów radzieckich¹, zgodnie z którym przedmiot statystyki handlu ogranicza się wyłącznie do badania zjawisk związanych z cyrkulacją towarów przeznaczonych do konsumpcji, pozostawiając towary o przeznaczeniu produkcyjnym jako wyłączną domenę statystyki zaopatrzenia materiałowego. Sztuczności tego podziału dowiodła polska praktyka statystyczna.

¹ N. N. Riauzow, N. P. Titelbaum. *Statistika sowietskoi torgowli*, Moskwa 1956, s. 3 i nast.

Kolejne dwa rozdziały (II i III) poświęcono problematyce statystyki detalicznego i hurtowego obrotu towarowego. Należy przyznać, iż od strony dydaktycznej przedstawiono ją w sposób oryginalny, rozpatrując kierunki analizy statystycznej na tle podstawowych funkcji rynkowych handlu. Główny wysiłek autorów wyrażił się w dążeniu do możliwie wyczerpującego naświetlenia źródeł informacji, co wymagało przedstawienia organizacji systemu ewidencji zjawisk gospodarczych w trójsektorowym układzie przedsiębiorstw handlowych. Interesujące są rozważania dotyczące pośredniego ujęcia detalicznego obrotu towarowego według grup towarowych. Zainteresowanie budzi również problem międzyzakładowego i regionalnego dochodzenia różnic w detalicznym obrocie towarowym, rozpatrywany na tle przestrzennego zróżnicowania samozaopatrzenia ludności, dochodów pieniężnych i ich siły nabywczej. Mniej przekonująco problematyka ta przedstawiona została od strony proponowanych narzędzi analizy statystycznej.

Słuszne wydaje się przedstawienie już w następnym rozdziale (IV) problematyki statystyki cen detalicznych. Podbudowuje ona pod względem ekonomicznym problematykę obrotu towarowego. Jakkolwiek sama koncepcja ujęcia tego zagadnienia nie odbiega od dotychczasowych, tradycyjnych ujęć w tym zakresie, to czytelnik polski doszukać się może szeregu nowych rozwiązań metodycznych, nie poruszanych dotychczas w literaturze fachowej. Wymienić należy przede wszystkim formułę indeksu przeciętnych zmian cen detalicznych, przy założeniu występowania dwupoziomowego systemu cen (s. 216—219). Na podkreślenie zasługuje również staranne przedstawienie sposobów pośredniego obliczania ruchu cen w ujęciu asortymentowym, instytucjonalnym i sektorowym, stanowiąc dobrą ilustrację praktycznego wykorzystania metody indeksów w analizie dynamiki cen.

Dalszy rozdział (V) poświęcony został problematyce obserwacji i sposobom analizy statystycznej zapasów i szybkości obrotu towarowego. Pod względem dydaktycznym i metodologicznym rozważania te na ogół nie wnoszą nic nowego. Godne szerszego zainteresowania natomiast jest wprowadzenie do podręcznika rozdziału poświęconego statystycznym metodom badania popytu konsumpcyjnego (rozd. VI). Problematyka ta nie była dotychczas przedmiotem rozważań autorów podręczników statystyki handlu w krajach demokracji ludowych i ZSRR, stanowiąc wyłączny przedmiot zainteresowań ekonomik szczegółowych. Autorzy, poza wyjaśnieniem podstawowych pojęć, zagadnienie metod statystycznego badania popytu rozpatrują do strony szczebla handlu detalicznego (badanie popytu zaspokojonego i niezaspokojonego), handlu hurtowego oraz organów gospodarczej administracji państwowej. Wiele uwagi poświęcono uchwyceniu czynników określających popyt, które sprowadzone zostały do następujących trzech grup: 1. rozmiarów pieniężnych dochodów ludności i siły nabywczej, 2. struktury demograficznej i społeczno-zawodowej ludności, 3. innych czynników przestrzenno-dynamicznych. Jakkolwiek postulowane metody postępowania wymagają dalszego pogłębienia, całość rozdziału ocenić należy pozytywnie.

W dalszej części pracy przedstawiono statystykę bazy materiałowo-technicznej oraz zatrudnienia i płac, a więc podstawowych czynników ekonomicznych handlu, które w poważnej mierze decydują o poziomie realizowanych usług handlowych. Pojęcie bazy materiałowo-technicznej autorzy potraktowali bardzo szeroko, obejmując jego zakresem sieć handlową szczebla detalicznego i hurtowego — ich wyposażenie techniczne (rozd. VII). Najbardziej wyczerpująco problematyka ta naświetlona została w odniesieniu do handlu detalicznego, co posiada niewątpliwie swe ekonomiczne uzasadnienie. Autorzy zamieścili w tej części rozdziału wiele mierników (w postaci współczynników natężenia), które przy przyjęciu wielu

relacji odniesienia, charakteryzować mają w sposób wielostronny rozwój i strukturę sieci handlowej. Wydaje się jednak, że mierniki te posiadają charakter nieco formalny i zostały uprzednio w zbyt słaby sposób zweryfikowane na konkretnym materiale empirycznym. W trzech następnych rozdziałach (VIII—X) przedstawiono obszernie statystykę pracy, omawiając kolejno: statystykę zatrudnienia, płac i wydajności pracy. Od strony koncepcji ujęcia problematyki badawczej i proponowanych metod analitycznych autorzy nie wychodzą poza dotychczasowe ujęcia w literaturze. Oryginalne natomiast w tych rozważaniach jest celowe wykorzystanie metody grupowania, które przekracza stosowane dla celów sprawozdawczych aktualne schematy klasyfikacyjne. Uwagę zwraca dążność do możliwie wielostronnego wykorzystania metody indeksowej, opartej na ogół na dobrze dobranych przykładach. Nie można tego twierdzenia podtrzymać w odniesieniu do rozdz. XI, traktującego o statystyce kosztów obrotu towarowego (określanych w pracy nieślusnie kosztami cyrkulacji). Wobec braku jakichkolwiek doświadczeń w tej dziedzinie, wynikających z własnych badań, autorzy zmuszeni byli zaadoptować nie tylko metody analityczne, ale również przykłady z literatury radzieckiej. Pomimo iż z punktu metodologicznego takie ujęcie zagadnienia nie budzi poważniejszych zastrzeżeń, to z dydaktycznego punktu widzenia oddziałuje ono na czytelnika ujemnie.

Całość rozważań zamyka rozdział (XII) poświęcony statystyce finansów, w którym po wyjaśnieniu podstawowych pojęć zawarto statystyczną analizę funduszy własnych, środków obrotowych i szeroko pojętą analizę rentowności handlu. Nie trudno się zorientować, że statystyka finansów stanowi dział statystyki stosunkowo najslabiej rozwinięty. Fakt ten jest przypuszczalnie powodem, że problematyka ta jest pomijana w większości podręczników statystyki handlu, dlatego też próbę podjęcia własnego opracowania należy niewątpliwie przypisać na dobro autorom pracy.

Rozpatrzmy z kolei, w jakim stopniu recenzowany podręcznik swą koncepcją ujęcia przedmiotu i metod statystyki handlu różni się od podanego na wstępie ujęcia tego zagadnienia w dotychczasowych opracowaniach z tej dziedziny. Przedmiotem dociekań statystyki handlu, rozpatrywanej jako odrębna dyscyplina naukowa, są metody statystyczne zjawisk i masowych procesów ekonomicznych, występujących w sferze obrotu towarowego. Podstawowym procesem ekonomicznym jest proces cyrkulacji obrotu, polegający na przemieszczeniu towarów ze sfery produkcji do sfery konsumpcji. Odpowiednio do tego zainteresowania statystyki handlu obejmują zbyt towarów dokonywany bezpośrednio przez przemysł i rolnictwo oraz dystrybucję towarów za pośrednictwem aparatu handlu. Taki zakres badań wyznaczają statystyce handlu autorzy radzieccy i polscy. Natomiast w omawianym podręczniku skoncentrowano się na metodologii badań jednostek gospodarczych prowadzących działalność hurtową i detaliczną. W ten sposób ze sfery zainteresowań wyłączono zbyt produktów rolnych (skup), działalność zakładów gastronomicznych oraz innych jednostek spełniających działalność pomocniczą (transport). Abstrahując od tego, czy tak dalece idące zawężenie przedmiotu badań statystyki handlu uznane być może w ogóle za prawidłowe, stwierdzić możemy, iż w kontekście całości recenzowanej pracy ocenić należy je raczej pozytywnie. Konstrukcja całości rozważań została ściśle przystosowana do takiego przeglądu metod statystycznych, których zastosowanie miałyby dać podstawę dla oceny społecznej funkcji handlu: w jakim stopniu handel przyczynia się w sposób maksymalny do zaspokojenia potrzeby indywidualnego konsumenta. Wyraża się to w dążności do uwzględnienia w szerokim stopniu w ocenie działalności handlu zjawisk rynkowych.

Przypatrzmy się dalszym cechom opracowania. Autorzy utrzymując makroekonomiczny punkt widzenia robią jednak poważne koncepcje na rzecz „statystyki w przedsiębiorstwie”. Problematykę badawczą rozpatrują nie tyle od strony potrzeb indywidualnego przedsiębiorstwa, ile zbiorowości przedsiębiorstw. Stanowi to niewątpliwie korzystne zjawisko na tle dotychczasowych opracowań. Dalszą cechą, która podnosi wartość opracowania, jest to, że autorzy jego zdołali na ogół szczęśliwie ominąć niebezpieczeństwo normatywności ujęcia problematyki, utrzymując odpowiedni dystans w stosunku do obowiązujących schematów ewidencyjno-sprawozdawczych.

Oceniając recenzowane opracowanie na tle porównawczym należy wymienić również jego strony ujemne. Podręcznik charakteryzuje się podobnie jak inne opracowania jednostronnością stosowanych metod analitycznych. Dominującą metodą jest metoda liczb względnych, co przyczyniło się znacznie do zubożenia rozważań analitycznych, pozostając w jaskrawej sprzeczności z poziomem stosowanych współcześnie metod poznania zjawisk gospodarczych, którymi dysponują coraz wszechstronniej rozwijające się nauki statystyczne. Opracowanie posiada charakter zbyt opisowy. Praca zyskałaby niewątpliwie wiele na wartości, gdyby część werbalna odnosząca się do zagadnień ekonomicznych została odpowiednio skrócona. Praca nie jest pozbawiona również pewnych błędów i drobnych usterek metodycznych, których omówienie ze względu na informacyjny charakter recenzji pomijamy. Występują również pewne uchybienia redakcyjne. Niewłaściwa wydaje się mianowicie ambicją autorów do stosowania własnych symboli przy konstrukcji indeksów (rozdz. IV, V, IX, X, XI), odmiennych od powszechnie przyjętych w statystycznej literaturze światowej. Rażące z dydaktycznego punktu widzenia jest pozostawienie pustych, nie wypełnionych tablic analitycznych. Osłabiają one w poważnym stopniu treść podręcznika od strony rozważań analitycznych.

Najpoważniejszym brakiem wydaje się jednak zbyt proste, jak na podręcznik na poziomie akademickim, przykłady stosowania metod analizy statystycznej. W ten sposób podręcznik ten nie może realizować jednego z najistotniejszych celów — prezentowania prawidłowego zastosowania metod statystycznych, jako instrumentów do wykrywania prawidłowości na przykładzie zjawisk i masowych procesów ekonomicznych w handlu. Wydaje się jednak, że okoliczność ta obciąża nie tyle autorów, ile dowodzi tego, że badania statystyczne w handlu w NRD znajdują się w początkowym stadium rozwoju.

Recenzowana praca, mimo jej eksperymentalnego charakteru, wnosi niewątpliwie do piśmiennictwa poświęconego statystyce handlu szereg nowych koncepcji metodologicznych, godnych szerszego zainteresowania. Czytelnikowi polskiemu interesującemu się problematyką handlu omawiany podręcznik zalecić można jako pożyteczną lekturę.

Stanisław Wierchosławski

R. M. Kozelka, *Elements of Statistical Inference*, Mass 1961, Reading, ss. IX + 150

Autor pracy jest profesorem matematyki i statystyki matematycznej na Wydziale Matematyki Williams College w Stanach Zjednoczonych. Osoba autora poza tym jest znana w American Statistical Association oraz w Institute of Mathematical Statistics, których jest członkiem.

Praca R. M. Kozelki ma charakter podręcznika statystyki matematycznej dla wyższych uczelni, przeznaczonego dla słuchaczy z pewnym przygotowaniem mate-

matycznym i statystycznym. Dostosowana ona jest głównie do potrzeb studentów ekonomii, socjologii i psychologii; skorzystać z niej mogą również słuchacze innych kierunków studiów.

Za główny cel pracy autor przyjmuje naukę myślenia kategoriami statystycznymi. Posługując się różnymi środkami: elementami logiki formalnej, interpretacją algebraiczną i geometryczną i starannie dobranymi przykładami, autor usiłuje wpoić czytelnikowi zasady wnioskowania statystycznego. Stąd też w pracy pominięto rozważania na temat nawet najważniejszych zastosowań statystyki.

Praca podzielona została na 8 rozdziałów. W pierwszych dwóch autor wprowadza czytelnika w zagadnienie rachunku prawdopodobieństwa. W pierwszym rozdziale, zatytułowanym „Zbiory”, autor zajmuje się ich określeniami, działaniami na zbiorach, funkcjami określonymi na zbiorach, przestrzenią prób oraz prawdopodobieństwem jako funkcją określoną na zbiorze. W drugim rozdziale, traktującym o prawdopodobieństwie, znajdujemy uwagi z zakresu algebry zdarzeń oraz omówienia zmiennych losowych i funkcji gęstości prawdopodobieństwa.

W rozdziałach od trzeciego do piątego autor omawia prawdopodobieństwo w kontekście funkcji gęstości prawdopodobieństwa. W rozdziale trzecim, zatytułowanym: momenty i próby, przedstawiono nadzieję matematyczną i wariancję oraz parametry opisowe próby. W następnym rozdziale dotyczącym skokowych funkcji gęstości omówiono dystrybuantę, rozkład dwumianowy, Poissona, hipergeometryczny, oraz inne funkcje. W rozdziale piątym autor zajmuje się ciągłymi funkcjami gęstości prawdopodobieństwa. Między innymi omówiono własność i znaczenie rozkładu normalnego, rozkład prostokątny oraz funkcję gęstości gamma.

W rozdziałach szóstym i siódmym przedstawiono teorię estymacji oraz sprawdzanie hipotez statystycznych. W rozdziale traktującym o wnioskowaniu z prób, omówiono zasady pobierania prób, oceny o największej wiarygodności, pojęcie i własności estimatorów, istotę hipotez statystycznych oraz błędy I i II rodzaju. Osobny rozdział poświęcono szacunkom w przedziałach z omówieniem różnych aspektów tego zagadnienia.

Ostatni, ósmy rozdział, dotyczy regresji i korelacji. Autor ograniczył rozważania do regresji prostoliniowej; o krzywoliniowej są tylko drobne wzmianki. Znajdujemy tu współczynniki korelacji liniowej, kolejnościowej oraz uwagi o korelacji cech jakościowych.

Warto zwrócić uwagę na pewne odrębności podręcznika R. M. Kozelki. Stawiając sobie za cel wykład poprawnego rozumowania statystycznego, autor nie mógł pominąć szeregu dyskusyjnych kwestii w statystyce. Według autora statystyka jest metodą wnioskowania na podstawie szczegółów o całości (s. VII). W całości kształcie swych rozważań traktuje on statystykę jako jedną i jednolitą metodę. Ma ona dla niego zawsze charakter indukcyjny. W tym zakresie autor różni się od teoretyków traktujących statystykę jako zespół metod lub też jako metodę o charakterze zarówno indukcyjnym, jak i dedukcyjnym. To ostatnie stanowisko zajmuje A. Piatier, autor równocześnie wydanego podręcznika dla francuskich szkół wyższych (A. Piatier, *Statistique et Observation Economique*, Paryż 1861, t. I, s. 52).

Autor rozdziela zmienne losowe skokowe i ciągłe, omawiając w odniesieniu do nich po kilka rozkładów i wskazując na istniejące między nimi związki. Traktując rozkład normalny jako aproksymację rozkładu dwumianowego, wysunął on rozkład normalny przed prostokątny, co z punktu widzenia dydaktycznego ma też pewne ujemne znaczenie.

Omawiając zwięźle zagadnienie hipotez, autor celowo pominął wszelkie testy. Brak nawet wzmianek o tak powszechnie stosowanych testach, jak t. Studenta,

test F oraz χ^2 . W problematyce regresji i korelacji brak również wzmianek o korelacji cząstkowej i wielorakowej. Omówiono natomiast stosunkowo szeroko różnice między korelacją liniową i kolejnościową, wyprowadzono nawet wzór na korelację kolejnościową, co się rzadko spotyka w literaturze podręcznikowej.

Mając na uwadze cele dydaktyczne, autor wiele troski poświęcił poprawności stosowanej terminologii, właściwej interpretacji wyników szacowania i sprawdzania hipotez statystycznych oraz doborowi przykładów. Między innymi autor uważa, że tak powszechnie stosowana nazwa „zmienna losowa” jest dość nieszczęśliwa z dydaktycznego punktu widzenia. Zmienna losowa jest — według definicji autora — przekształceniem, polegającym na przyporządkowaniu liczb rzeczywistych poszczególnym punktom w przestrzeni prób. Zmienna losowa jest więc tylko pewnego rodzaju przekształceniem przestrzeni prób (s. 13—14). Trzeba jednak pamiętać, że określenie „zmienna losowa” w pewnym stopniu przypomina historyczny rozwój statystyki matematycznej. Określenie to nie traci nic ze swej zasadności, jeżeli „zmienną losową” będziemy traktowali jako funkcję określoną na zbiorze zdarzeń losowych.

Cel dydaktyczny pracy jest realizowany przy pomocy licznych przykładów. W wielu przypadkach autor konstruuje modele rozumowania, wykorzystując sytuacje na dworze legendarnego króla Artura. Są to przykłady jasne i proste i znakomicie ułatwiające rozumowanie. Rażą natomiast dość liczne przykłady o wątku militarnym. Nieuzasadnione są one tym bardziej, że autor na początku adresował podręcznik do studentów psychologii, ekonomii, socjologii etc.

Praca R. M. Kozelki nie wnosi nic nowego do metodologii statystyki. Odnacza się ona jednak oryginalnością ujmowania metody statystyki, walorami dydaktycznymi i dlatego warta jest uwagi polskiego czytelnika.

Stanisław Borowski

J. A. C. Brown, *Spoleczna psychologia przemyslu. Stosunki między ludźmi w fabrykach*, Warszawa 1962, KiW, ss. 347

W ostatnich latach w naszym kraju wzrosło zainteresowanie społeczną problematyką pracy i współpracy ludzi w przedsiębiorstwie przemysłowym.

Szybko rozwijający się polski przemysł stwarza duże zapotrzebowanie na naukowe dyrektywy, które ułatwiałyby zwiększenie wydajności pracy, zmniejszenie liczby nieszczęśliwych wypadków, usprawnienie kierowania przedsiębiorstwem, społeczno-polityczne i kulturalne wychowanie mas pracujących, polepszenie technicznych i społecznych warunków pracy itd. Nic też dziwnego, że w ciągu dwóch ostatnich lat ukazało się na naszym rynku księgarskim wiele publikacji z omawianej dziedziny, reprezentujących kilka dyscyplin naukowych — a szczególnie socjologię, psychosocjologię i psychologię.

Recenzowana praca Browna należy do najpoważniejszych pozycji w tej dziedzinie. Jest to książka przetłumaczona z języka angielskiego, w którym doczekała się już czterech wydań. Po raz pierwszy ukazała się na półkach księgarskich Anglii w roku 1954; nie jest więc wydawniczą nowością, mimo to jednak nie traci, lecz wręcz zyskuje na aktualności; porusza bowiem szereg problemów dotychczas w praktyce przemysłowej w pełni nie rozwiązanych, których definitywne podjęcie staje się coraz bardziej konieczne.

Praca Browna nie jest systematycznym podręcznikiem dla praktyków zatrudnionych w przemyśle, jakkolwiek z myślą o nich autor ją pisał, o czym sam mówi

we wstępie. Książka zawiera problemy z zakresu psychologii, historii, medycyny, antropologii, ekonomii, praktyki zarządzania, socjologii — jest syntezą wiedzy o pracy ludzkiej w psychospołecznym aspekcie, ale syntezą nieusystematyzowaną, nie podporządkowaną jakiemś konsekwentnemu schematowi. Nie dostarcza gotowej praktycznej wiedzy, ale pobudza do myślenia, stwarza możliwości nowego spojrzenia na nieistniejące już od dawna zjawiska i procesy.

Nie należy jednak z drugiej strony przeceniać nowatorstwa Browna. Jego praca ma w znacznej mierze charakter kompilacyjny, zawiera dużo cudzych myśli i wyników cudzych eksperymentów i jest niejednokrotnie powtórzeniem tego, co już inni przedtem powiedzieli, tak że stanowi ona pewne *novum* przede wszystkim w naszej polskiej literaturze, ubogiej do niedawna w tego rodzaju rozważania.

Treść książki trudno jest przedstawić w krótkim streszczeniu ze względu na liczne uboczne wątki i wielość ważnej, a zarazem dość zróżnicowanej problematyki. W każdym razie postaram się w miarę możliwości naszkicować zasadniczy nurt problematyczny pracy, ustosunkowując się zarazem przynajmniej do niektórych zawartych tam tez.

Praca składa się z następujących dziesięciu rozdziałów: I. Nieco historii; II. Natura ludzka i społeczeństwo; III. Dzieło Eltona Mayo; IV. Formalna organizacja przemysłu; V. Nieformalna organizacja przemysłu; VI. Badania postaw i opinii; VII. Praca, jej natura, warunki i motywacja; VIII. Kierownicy i kierownictwo; IX. Frustracja; X. Zakończenie i wnioski. Rozdziały te dość luźno wiążą się ze sobą.

W rozdz. I. autor charakteryzuje początki wiedzy o pracy na tle epoki, w której ona powstała i rozwijała się, a także szkicuje rozwój form produkcji, zwracając zarazem baczną uwagę na odpowiadające tym formom struktury i ideologie społeczne, które miały istotne znaczenie dla przebiegów produkcyjnych. Dzieli za Lewisem Mumfordem ostatnie tysiąclecie maszyny i cywilizacji opartej na maszynie na trzy okresy: odpowiadający średniowieczu okres eotechniczny, powstały w okresie rewolucji przemysłowej okres paleotechniczny i zaczynający się dopiero rozwijać współczesny okres neotechniczny.

W okresie eotechnicznym istniała stała, uporządkowana hierarchia społeczna, a panującą ideologią w zakresie stosunków międzyludzkich był solidaryzm społeczny (ale solidaryzm afirmujący nierówność stanową) oraz paternalizm. Oddziaływało to odpowiednio na stosunki pracy, w ramach których obowiązywało ślepe posłuszeństwo wobec zwierzchnika oraz ojcowska „miłościwość” czy osobista opieka wobec podwładnego.

Następny okres — paleotechniczny, zburzył dawną hierarchię społeczną, spowodował indywidualizację jednostek ludzkich, które czuły się coraz mniej integralnymi członkami grup społecznych, a coraz bardziej odrębną jednostką żyjącą na własny rachunek. Rozwój indywidualizmu wiązał się z rozwojem indywidualnej, prywatnej przedsiębiorczości gospodarczej i prowadził do rozszerzenia ludzkiej osobowości. Zapanowała ideologia nieograniczonej konkurencji ludzi między sobą, rozpowszechniły się hasła społecznego darwinizmu. Wyzysk robotnika stał się prawem silniejszego. Zapanował krzywdzący pogląd, że robotnicy ze swej natury są tępi i leniwi, w związku z czym brutalnymi metodami zmuszano ich do pracy ponad siły oraz starano się możliwie dokładnie zaplanować cały tok produkcji, aby praca robotnika sprowadzała się do odpowiednio z góry zaplanowanych mechanicznych czynności. Wyrazem tych dążeń była w pewnej mierze działalność Taylora, który w trakcie opracowywania zasad największej wydajności pracy doszedł do wniosku, że najlepszą wydajność można uzyskać poprzez drobiazgowe wyuczenie robotników najskuteczniejszych metod i najekonomiczniejszych ruchów przy wykonywaniu pracy.

Najnowszy okres neotechniczny charakteryzuje się dwoma podstawowymi procesami. Są to: „rozwoj techniki masowej produkcji” oraz „rozrastanie się wielkiego przedsiębiorstwa przemysłowego”. Produkcja jest w wysokim stopniu zmechanizowana, wymaga od robotnika stosunkowo niskich umiejętności manualnych, znaczenia natomiast nabierają jego umiejętności społeczne (współpraca, współdziałanie, umiejętność współżycia), techniczne i poniekąd przygotowanie teoretyczne. Ze względu na usilne podkreślanie znaczenia umiejętności społecznych, współczesna psychologia społeczna przemieszła kładzie szczególny nacisk na stosunki międzyludzkie pracowników i ich stany emocjonalne.

Oczywiście, można mieć zastrzeżenia co do tej periodyzacji. Niezbyt precyzyjny jest taki podział, który zarówno imperialistyczny, jak i socjalistyczny system produkcji umieszcza w tym samym okresie cywilizacyjnym w przeciwstawieniu do okresu wczesnokapitalistycznego. Należałoby tu uwzględnić nie tylko poziom techniczny, ale również i obowiązujący system własności jako podstawowe kryterium podziału na epoki.

Rozdz. II, dotyczący postaw i struktury osobowości ludzkiej, stanowi niezbędną fundament pod dalsze rozważania autora.

W przeciwieństwie do dawnych, biologistycznych interpretacji osobowości ludzkiej, współczesne interpretacje ujmują osobowość jako wytwór kultury określonego społeczeństwa, negują istnienie niezmiennego natury ludzkiej. Jednostka ludzka związana jest ze społeczeństwem za pośrednictwem pierwotnych grup społecznych, wśród których największe znaczenie dla ukształtowania „rdzenia osobowości” ma rodzina.

Rdzeń osobowości ukształtowany się w ciągu kilku pierwszych lat życia, ma sztywną strukturę i opiera się zmianom. Natomiast pozostałe, peryferyjne cechy osobowości są bardziej plastyczne, zmieniają się w ciągu życia jednostki pod wpływem oddziaływania innych pozarodzinnych grup pierwotnych, a nawet grup wtórnych, w ramach których jednostka pełni określone społeczne role. Niejednokrotnie zachowanie się jednostki jest funkcją grupy społecznej i trudno jest to zachowanie zmienić, jeśli jednocześnie nie wywieramy wpływu na całą grupę. Zmiana postaw robotników w zakładzie pracy zależy od zmiany atmosfery panującej w grupach społecznych, do których oni należą.

Można by podać w wątpliwość rozpowszechnione w zachodnioeuropejskiej psychologii społecznej twierdzenie, że rdzeń osobowości człowieka kształtuje się tylko w ciągu pierwszych lat życia i w okresie późniejszym nie może ulec radykalnej zmianie. Jak dotychczas, brak jest na poparcie tej tezy wystarczających dowodów i należałoby ją raczej traktować jako opartą na pewnych realnych przesłankach hipotezę, która zresztą byłaby w niezgodzie z takim np. faktem, że można niekiedy od podstaw przebudować osobowość nieletniego przestępcy eliminując niemal wszystkie pozostałości wadliwej socjalizacji we wczesnym dzieciństwie.

W rozdz. III autor charakteryzuje powstanie i rozwój współczesnej psychologii społecznej przemysłu. Punktem wyjścia jest tu przeciwstawienie koncepcji Eltona Mayo taylorzmu, reprezentującemu tradycyjny nurt wiedzy o pracy. Według taylorizmu, o wydajności pracy decydują indywidualne cechy pracownika, szczególnie i precyzyjnie wypracowany system działania oraz bodźce materialne, a także i groźba bezrobocia. Ta postawa doprowadziła do „badania czasu i ruchów”. Następnie psychologowie zajęli się badaniem zmęczenia i warunków pracy. Interesowali się w zasadzie tylko izolowaną jednostką i pozaspołecznymi czynnikami, które na nią wpływają. To była właśnie tradycyjna psychologia przemysłu.

Istotą współczesnej psychologii przemysłu jest ujmowanie pracownika w jego

społecznym kontekście — na tle grup społecznych i społecznych czynników, które mają istotny wpływ (a zdaniem niektórych wpływ decydujący) na wyniki pracy i sytuację w zakładzie pracy. „Robotnik nie jest izolowaną maszyną — pisze Brown — której wyniki pracy zmieniają się jedynie w zależności od wewnętrznego stanu zdrowia lub dobrych czy złych warunków zewnętrznego otoczenia fizycznego. Jest on istotą ludzką, a jednocześnie jest członkiem pewnego zespołu”. Toteż — zdaniem Browna — „punkt ciężkości przesunął się z badań nad izolowaną jednostką i jej otoczeniem fizycznym, na rozważania dotyczące pobudek działania i czynników moralnych”.

Jakkolwiek zauważenie i podkreślenie społecznych wpływów na proces produkcyjny jest niewątpliwie osiągnięciem współczesnej psychologii przemysłu, to z drugiej jednak strony nie należałoby tracić z oczu wpływu czynników poza społecznych.

Rozdz. IV i V poświęcone są omówieniu formalnej i nieformalnej organizacji przemysłu. „Formalną organizację przedsiębiorstwa — pisze Brown — stanowi oficjalna hierarchia, w formie, w jakiej jest określona na papierze”. Jej założeniem jest racjonalność, logika, ograniczenie do minimum czynnika ludzkiego i dlatego pozostaje ona w kolizji z emocjonalnymi i irracjonalnymi aspektami życia przemysłu. Występujące współcześnie jej niedomagania (np. biurokracja, autokratyzm) powodują ujemne skutki w produkcji i stosunkach międzyludzkich w fabryce. Organizacja formalna wyciska piętno na życiu małych nieformalnych grup społecznych.

Organizacja nieformalna przemysłu tworzy się dzięki powstaniu spontanicznych grup społecznych. Brown wyróżnia pięć poziomów tej organizacji. Należy do niej: „1. cała nieformalna organizacja fabryki, ropatrywana jako system sprzęgniętych ze sobą grup wszelkich typów, 2. wszelkie grupy, tworzące się zwykle na skutek istnienia pewnej szczególnej polityki wewnętrznej w fabryce (np. kwestia należenia lub nienależenia do związku, zatrudniania lub niezatrudniania robotników obco-krajowców) ..., 3. grupa pierwotna, utworzona mniej lub więcej na zasadzie wspólnej pracy na tym samym oddziale fabryki..., 4. grupy dwóch lub trzech szczególnie bliskich przyjaciół, którzy mogą być zarazem członkami większych klik, 5. izolowane jednostki, które rzadko biorą udział w działalności społecznej”.

Organizacja nieformalna wywiera duży wpływ na procesy produkcyjne i na ogólną atmosferę panującą w zakładzie pracy. Zdaniem Browna, nastroje panujące w grupach nieformalnych decydują o wysokości produkcji i o jakości produktu, o stosunkach robotników z zarządem fabryki. Organizacja formalna nigdy nie jest w stanie całkowicie skutecznie przeciwstawić się organizacji nieformalnej. Według Browna idealnym stanem byłaby całkowita zgodność celów i harmonijna współpraca między tymi dwiema organizacjami.

Zdaje się, że autor książki nie bardzo zdaje sobie sprawę z tego, że sugerowany przezeń stan rzeczy nieosiągalny jest w ramach ustroju kapitalistycznego, gdzie zawsze — niezależnie od okoliczności i czyichś zabiegów — istnieje rozbieżność interesów i celów producenta i robotnika, którą co prawda można maskować przy pomocy różnego rodzaju „chwyty” (hasło dbałości o dobro załogi, udziały dla członków załogi itp.), ale której całkowicie ukryć się nie da. Odczuwają to nawet kategorie robotników nie mających pojęcia o marksizmie. Sam Brown przytacza ze zdziwieniem fakt, że masowe organizacje robotnicze traktują niejednokrotnie bardzo nieprzychylnie spontaniczne ustępstwa czy świadczenia prywatnych przedsiębiorców na rzecz załogi, uważają je za coś w rodzaju jałmużny i dążą do zdobycia tego samego drogą nacisku, poprzez pertraktacje i strajki.

Rozdz. VI poświęcony jest badaniu postaw i opinii. Autor charakteryzuje pokrótce metody badania postaw i opinii. Następnie stwierdza, że badanie postaw załogi powoduje bardzo korzystne skutki, gdyż dzięki niemu: 1. wykrywa się „szczególne źródła rozdrażnienia pracowników w ich stadium początkowym”, 2. wypowiedzenie opinii i żalów przez załogę działa na nią uspokajająco, 3. opinie ujawnione w toku badań mogą być wykorzystane przy ustalaniu polityki przedsiębiorstwa”.

W przemyśle należy zmieniać postawy całych grup, a nie poszczególnych ich członków, przy czym zmianom ulegać będą jedynie te postawy, których źródło leży poza rdzeniem osobowości.

Rozdz. VII zawiera charakterystykę pracy, określa jej znaczenie dla człowieka i wskazuje na podstawowe pobudki skłaniające człowieka do pracy.

W przeciwieństwie do dawnych poglądów, według których praca dla człowieka miała być smutną i uciążliwą koniecznością, obecnie uważa się, że praca stanowi zasadniczy nurt życia człowieka, zapewnia mu pozycję społeczną i wiąże go ze społeczeństwem. Dlatego też Brown twierdzi, że „praca jest działalnością społeczną mającą do spełnienia dwie główne funkcje, mianowicie produkowanie dóbr wymaganych przez społeczeństwo oraz włączenie człowieka w ramy wzajemnych stosunków, z których społeczeństwo się składa”. Pieniądz jest tylko jednym z motywów, dla których człowiek pracuje i jego rola w tym zakresie maleje wraz z podnoszeniem się stopy życiowej. Stąd wniosek, że robotnika do wydajniejszej pracy można skłonić przede wszystkim poprzez stworzenie mu lepszego klimatu społecznego w zakładzie pracy, poprzez poszanowanie czy podwyższenie jego pozycji społecznej.

Aby praca dawała zadowolenie, działalność produkcyjna robotnika nie może być automatyczna, musi on mieć możliwość przejawiania inicjatywy; robotnik musi znać sens swej działalności i rezultaty zbiorowych wysiłków. W przeciwnym przypadku morale pracowników jest nikłe, podobnie jak i wyniki produkcyjne.

W rozdz. VIII autor analizuje cechy dobrego kierownictwa. Nie ma w zasadzie idealnych cech dobrego kierownika. W zależności od rodzaju grupy czy grup, którymi należy pokierować, pożądane są u kierownika takie lub inne cechy, przy czym dobry kierownik jakiegś jednej grupy może okazać się złym kierownikiem grupy innego rodzaju.

W okresie neotechnicznym najskuteczniejsze jest przywództwo demokratyczne. Przywództwo autokratyczne we wszystkich swych odmianach zmniejsza w przedsiębiorstwie wydajność pracy i powoduje szereg ujemnych społecznych skutków. Należy dążyć do tego, aby sugerowane przez władze zwierzchnie dyrektywy były przyjmowane przez zainteresowane grupy jako jej własne, zaaprobowane wytyczne.

Rozdz. IX charakteryzuje stany frustracyjne i ich przejawy u pracowników przemysłowych w związku z sytuacją w zakładzie pracy (a także i poza zakładem pracy). Zdaniem Browna stany frustracyjne odbijają się ujemnie w przemyśle, szczególnie na takich sprawach, jak jakość, ilość i oszczędność w produkcji, wypadki i choroby przemysłowe, absencja i strajki, nerwice, choroby, zmęczenie przemysłowe, płynność załogi.

Powodem frustracji w zakładzie pracy może być przede wszystkim: „uniemożliwienie podwładnym całkowitego wykonania zadania; wywołanie u podwładnego uczucia zawodu i niewiary we własne umiejętności; zahamowanie przez interwencję z zewnątrz dążeń człowieka do znalezienia własnego wyrazu i wykazania swej indywidualności... sprzeczności pomiędzy pragnieniem a umiejętnością wypełnienia jakiegoś zadania; niezadowolające kierownictwo”. Szczególnie silne stany frustracyjne powoduje kierownictwo autokratyczne.

Czytając książkę Browna można niejednokrotnie znaleźć się w opozycji w stosunku autora czy cytowanych przez niego autorów. Niemniej jest ona podsumowaniem wielu cennych doświadczeń, zawiera ciekawą argumentację i pobudza do samodzielnych rozważań. Wypracowany i przyjemny styl, jakim posługuje się tłumacz, ułatwia znacznie lekturę tej godnej polecenia pracy.

Zbigniew Tysza