

Henryk Popławski

Dopuszczalne ryzyko gospodarcze w świetle art. 217 § 3 k.k.

Palestra 14/4(148), 47-60

1970

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

względu zarówno na sposób sformułowania dyspozycji, jak i grożące sankcje karne. Do niedoskonałości nowego uregulowania wypada zaliczyć nieostre pojęcie katastrofy w ruchu, której *differentia specifica* na tle „zwykłego” wypadku z art. 145 k.k. jest zamazana, mimo że wywołuje istotne konsekwencje w sferze odpowiedzialności. Brakiem jest także to, że wskutek stosunkowo dużej liczby przepisów, z których będą kwalifikowane czyny przeciwko bezpieczeństwu w ruchu (wliczając w to przepisy umieszczone poza Rozdziałem XX), sprawcy niektórych z nich mogą liczyć na złagodzoną odpowiedzialność w porównaniu z innymi, mimo że nie ma widocznej różnicy w stopniu społecznego niebezpieczeństwa. Są to jednak braki, które z powodzeniem może wyrównać orzecznictwo sądowe, stosując właściwy wymiar kary.

HENRYK POPLAWSKI

Dopuszczalne ryzyko gospodarcze w świetle art. 217 § 3 k.k.

I

W myśl art. 217 § 3 k.k. nie popełnia przestępstwa niegospodarności ten, „kto bądź w celu przysporzenia gospodarce uspołecznionej korzyści, bądź też w celu przeprowadzenia prac naukowo-badawczych albo eksperymentów technicznych lub ekonomicznych działa w granicach ryzyka, które według aktualnego stanu wiedzy jest dopuszczalne w szczególności, gdy prawdopodobieństwo korzyści poważnie przekracza prawdopodobieństwo mogącej wyniknąć szkody”.

Z treści tego przepisu wynika, że dopuszczalność ryzyka gospodarczego uzależniona została od spełnienia trzech podstawowych warunków, a mianowicie:

- 1) działania w celu przysporzenia gospodarce uspołecznionej korzyści,
- 2) działania w takich granicach ryzyka, które według aktualnego stanu wiedzy jest dopuszczalne,
- 3) istnienia takiego prawdopodobieństwa korzyści w chwili podejmowania działania, które (tj. prawdopodobieństwo) poważnie przekracza prawdopodobieństwo mogącej wyniknąć szkody.

Jakkolwiek w przepisie art. 217 § 3 k.k. mowa jest również o ryzyku badawczym i eksperymentalnym, którego warunki dopuszczalności, ogólnie rzecz biorąc, są takie same jak przy dopuszczalnym ryzyku gospodarczym *sensu stricto*, to jednak ze względu na szereg odrębności i swoistych cech tych dwóch rodzajów ryzyka wydaje się konieczne omówienie ryzyka badawczego i eksperymentalnego oddzielnie.

II

Pierwszym warunkiem dopuszczalności ryzyka gospodarczego jest działanie w celu przysporzenia gospodarce uspołecznionej korzyści. Jest to uzasadnione tym, że państwo może dopuszczać tylko takie działania połączone z ryzykiem utraty lub zniszczenia mienia, z którymi wiąże się nadzieja uzyskania korzyści społecznych i które są nastawione na taką korzyść. Dopiero wtedy istnieje sens społeczny czynienia koncesji na rzecz ryzykownych działań, które wprawdzie zakończyły się niepowodzeniem, ale podjęte zostały w celu korzystnym dla państwa. Co do tego, to w doktrynie zarówno socjalistycznej, jak i burżuazyjnej panuje zgodność poglądów¹.

Natomiast jaką pobudką działania kierowała się osoba działająca w celu przysporzenia korzyści gospodarce narodowej, czy to była np. chęć uzyskania sławy, wykazania umiejętności, talentu, otrzymania awansu, nagrody, premii itp. — nie jest istotne.

Przy tym pierwszym warunku chodzi po prostu o to, żeby uniemożliwić podejmowanie różnych działań, które w istocie swej zasługują nie na ochronę prawa, lecz na nagana.

Ryzykowne przedsięwzięcie musi być koniecznym i jedynym środkiem realizacji celu przysporzenia korzyści gospodarce narodowej. Chodzi mianowicie o to, żeby nie podejmować ryzykownych przedsięwzięć ponad potrzebę i miarę. Jeśli np. istnieje inna możliwość urzeczywistnienia społecznie korzystnego celu, bez konieczności ponoszenia ryzyka, to niewątpliwie należy przede wszystkim taką możliwość wykorzystać, natomiast decyzje wiążące się z ryzykiem podejmować wtedy, gdy jest to jedyna możliwość urzeczywistnienia danego celu. „Opłacalne jest zatem takie ryzyko, które zostało podjęte jako konieczny element decyzji optymalnej i przy zachowaniu wszystkich wskazanych warunków”².

Chodzi więc jednocześnie o to, żeby kierować się przy tym zasadą minimalizacji ryzyka.

Ponieważ w art. 217 § 3 k.k. mówi się ogólnie o przysporzeniu korzyści gospodarce uspołecznionej, więc powstaje zagadnienie, czy chodzi tutaj o korzyść w znaczeniu ekonomicznym, czy też o korzyść w znaczeniu szerszym, czy chodzi o korzyść doraźną, czy również o korzyść w perspektywie czasu?

Działanie jest ekonomiczne, gdy uzyskane efekty są wyższe od poniesionych nakładów. Jest ono tym bardziej ekonomiczne, im większe uzyskuje się efekty przy ponoszeniu określonych nakładów (zasada wydajności) bądź też im mniejszych wymaga nakładów do uzyskania określonych efektów (zasada oszczędności).

Korzyść w znaczeniu ekonomicznym wyraża się przede wszystkim w zysku, tj. w takim przyroście aktywów (środków gospodarczych) przedsiębiorstwa lub zmniejszenia jego zobowiązań, które nie pociągają za sobą równoważnego co do wartości przeciwwiadzczenia³.

¹ Por. J. Rehberg: Zur Lehre vom „Erlaubten Risiko“, Zürich 1962, s. 234 i 237; A. Gubiński: Ryzyko nowatorstwa, „Państwo i Prawo” 1960, nr 1, s. 53; A. Gaberle: Dopuszczalne ryzyko jako okoliczność wyłączająca bezprawność czynu, „Nowe Prawo” 1965, nr 12, s. 1404; F. Orłowicz: Ryzyko gospodarcze a prawo karne, „Nowe Prawo” 1968, nr 3, s. 351 i n.

² F. Orłowicz, op. cit., s. 352.

³ R. Stadtmüller: Rachunek wyników przedsiębiorstw socjalistycznych, Warszawa 1968, s. 168.

Zysk jest jednak pojęciem węższym i dlatego nie może wyczerpywać pojęcia korzyści, które jest znacznie szersze, gdyż wyrażać się może np. w obniżce kosztów, w oszczędności materiałów, robocizny, czasu itd. Nie ulega przy tym wątpliwości, że chodzi tu o korzyści zarówno doraźne, jak i uzyskane w perspektywie, co ma miejsce np. w wypadku inwestycji, zagranicznych umów handlowych itd.

Korzyść w szerszym, prakseologicznym znaczeniu oznacza sprawność działania w uniwersalnym znaczeniu tego terminu, co wyraża się w skuteczności, korzystności i lekkomyślności⁴, o której była mowa. Skuteczność oznacza takie działanie, które w jakimś stopniu prowadzi do skutku zamierzonego jako cel. Zdaniem J. Zieleniewskiego, „działanie jest nieskuteczne, inaczej niecelowe, jeżeli stopień zbliżenia się do celu jest równy zeru, czyli jeżeli działanie nie osiąga żadnego ze swych końcowych celów ani też nie ułatwia, ani nie umożliwia osiągnięcia żadnego z nich”⁵. Miarą skuteczności działania będzie więc „stopień zbliżenia się do osiągnięcia wszystkich (w danym przedziale) końcowych celów działania, czyli celu głównego i ewentualnych celów ubocznych, albo inaczej: stosunek przewidywanej sumy cenności celu (do sumy cenności celów) do cenności rzeczywistego skutku (do sumy cenności skutków rzeczywistych) działanie ze względu na cel (cele) działania. Dane działanie jest o tyle skuteczniejsze niż inne działanie, o ile bardziej zbliża działającego do osiągnięcia celów”⁶.

Według tegoż autora „działanie jest korzystne, jeżeli w rzeczywistości przyniosło korzyść; jest obojętne z punktu widzenia korzystności, jeżeli nie przyniosło korzyści ani strat (czyli jeżeli wynik użyteczny był równy kosztom); jest ono niekorzystne, jeżeli spowodowało realną stratę netto. Miarą korzystności lub niekorzystności działania jest absolutna wielkość korzystności lub straty netto. Dany sposób działania jest korzystniejszy lub mniej korzystniejszy niż inny, jeżeli zapewnia większą korzyść lub mniejszą stratę netto”⁷.

Przy ocenie korzystności działania bierze się więc pod uwagę wszystkie elementy efektów i nakładów.

Może się jednak zdarzyć, że działanie doprowadziło do pełnego zrealizowania wytyczonego celu, że może ono być całkowicie skuteczne, ale ocenione negatywnie z punktu widzenia korzystności, gdy np. nakłady przewyższały uzyskane efekty. Może też być i odwrotnie, gdy określone działanie doprowadziło tylko częściowo do zrealizowania wytyczonego celu, ale jednocześnie przyniosło niezamierzone efekty, których wartość przeważała ów niedobór w realizacji zamierzonego celu.

Dlatego też jeżeli np. „celem przedsięwzięcia gospodarczego jest pewność osiągnięcia założonego wyniku, wszelkie ryzyko zmniejszające tę pewność uznamy za nieopłacalne, gdy celem działalności gospodarczej jest osiągnięcie zaplanowanych wyników przy minimum środków, wszelkie oszczędności tych środków, mimo związanego z nimi ryzyka (...) uznamy za opłacalne”⁸.

W. Grzybowski jest np. zdania, że zagadnienie opłacalności ryzyka powinno być rozpatrywane oddzielnie w stosunku do ryzyka w planach gospodarczych i oddzielnie w stosunku do ryzyka podejmowanego w trakcie operatywnej działalności przedsiębiorstwa. Uzasadnione jest to tym, że ocena opłacalności ryzy-

⁴ Por. T. Kotarbiński: *Traktat o dobrej robocie*, Łódź 1955, s. 131.

⁵ J. Zieleniewski: *Organizacja zespołów ludzkich*, Warszawa 1965, wyd. II, s. 243.

⁶ Tamże.

⁷ Tamże, s. 255.

⁸ F. Orłowicz: *Ryzyko gospodarcze a prawo karne*, „Nowe Prawo” 1966, nr 3, s. 351.

ka w planach gospodarczych nie może być mierzona wyłącznie wskaźnikami wartościowymi, ponieważ w tej mierze decydują często względy pozaekonomiczne. Miernikiem opłacalności ryzyka w planowaniu powinna być — zdaniem tegoż autora — ta wielkość, która zdecydowała o jego przyjęciu, jeśli uzyskano taką wielkość (np. odpowiednią ilość lub jakość produkcji), co oznacza, że jest ono opłacalne. Ryzyko może być opłacalne, jeżeli nawet nie osiągnięto przyjętej wartości, ale osiągnięto w zamian inne poważne korzyści ekonomiczne, które znacznie przekraczają założenia planu⁹.

Podsumowując, trzeba więc stwierdzić, że korzyść dla gospodarki uspołecznionej należy pojmować szeroko. Z istoty gospodarowania wynika, że chodzi przede wszystkim o korzyść z punktu widzenia ekonomicznego, ale nie wyłącza się jednocześnie korzyści pozaekonomicznej, uwzględniającej szeroko pojęty interes społeczny. Stąd wniosek, że ocena korzyści dla gospodarki uspołecznionej musi być konkretna, dostosowana ściśle do określonej sytuacji. Może nią być w jednym wypadku poprawa np. wskaźnika rentowności, w innym — poprawa gospodarności, a w jeszcze innym — osiągnięcie określonego planem celu społecznego, który z prakseologicznego punktu widzenia może być nawet niekorzystny.

Powstaje dalsze zagadnienie, a mianowicie czy dla pozytywnej oceny korzyści wystarcza, by przysporzenie jej nastąpiło na rzecz przedsiębiorstwa, w którego imieniu prowadzona jest działalność gospodarcza, czy też na rzecz interesu społecznego w szerszym znaczeniu, ogólnonarodowym? W olbrzymiej większości działań problem taki nie pojawi się w ogóle, ponieważ będzie zachodzić zbieżność interesów przedsiębiorstwa z interesem ogólnonarodowym. Niemniej jednak pozostaje jeszcze dość szeroki margines działań, gdzie cel gospodarki socjalistycznej jako całości nie występuje bezpośrednio „jako subiektywny motyw działania podmiotów gospodarujących. Działalność przedsiębiorstw i bezpośrednich wytwórców w ustoju socjalistycznym — pisze J. G. Zieliński — nie jest i nie może być determinowana bezpośrednio dążeniem do zaspokojenia potrzeb społeczeństwa jako całości”¹⁰, a to z tego względu, że:

„a) Miejsce, jakie zajmuje przedsiębiorstwo w gospodarce narodowej, sprawia, że nie jest ono w stanie stwierdzić bezpośrednio, co służy najlepiej zaspokojeniu potrzeb społecznych. Może się ono dowiedzieć o tym tylko pośrednio: poprzez plan lub poprzez rynek.

b) Działalność gospodarcza w socjalizmie ma dwoisty charakter: z jednej strony jest źródłem zaspokojenia potrzeb ogólnospołecznych (podaż dóbr czy usług), a z drugiej — źródłem dochodów osobistych kolektywu przedsiębiorstwa. W tych warunkach jest oczywiste, że przedsiębiorstwo tylko wtedy będzie się kierowało troską o „zaspokojenie potrzeb społecznych”, gdy znajduje się to w zgodzie z interesami osobistymi (materialnymi i innymi) kolektywu przedsiębiorstwa”¹¹.

W konsekwencji, zdaniem wielu autorów, m. in. W. Pawełki, kryterium decydującym powinna być ocena według korzyści dla przedsiębiorstwa, nie można bowiem wymagać, żeby dyrektor przedsiębiorstwa podejmował decyzję na niekorzyść przedsiębiorstwa¹². Ta sama myśl przewijała się w czasie dyskusji w Insty-

⁹ W. Grzybowski: Opłacalność ryzyka w gospodarce socjalistycznej, „Gospodarka Planowa” 1965, nr 5, s. 50.

¹⁰ J. G. Zieliński: Rachunek ekonomiczny w socjalizmie, Warszawa 1963, s. 128.

¹¹ Tamże, s. 129.

¹² Por. W. Pawełko: Pojęcie decyzji „niegospodarnej”, „Państwo i Prawo” 1967, nr 8—9.

tucie Nauk Prawnych PAN nad referatem W. Pawelki, w której podkreślało się, że działalność dyrektora przedsiębiorstwa powinna być oceniana przede wszystkim z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa, a nie gospodarki narodowej, ponieważ po pierwsze często nie mógłby się on kierować interesem całej gospodarki narodowej choćby ze względu na brak ku temu niezbędnych danych i orientacji, a po drugie powstaje w ogóle wątpliwość, czy powinien się on kierować tym interesem, skoro jest gospodarzem przedsiębiorstwa, a nie państwa¹³.

Natomiast w wytycznych dotyczących prac nad postępowaniem ekonomicznym w gospodarce społecznej, stanowiących załącznik do uchwały nr 224 Rady Ministrów z dnia 29.VII.1964 r. w sprawie postępowania ekonomicznego w gospodarce społecznej i organizacji służb ekonomicznych¹⁴, przyjmuje się — jako zasadę — przewagę interesu ogólnopolskiego nad interesem własnym przedsiębiorstwa. Mianowicie w § 2 pkt 9 wytyczne te stanowią, że przez zabezpieczenie interesu ogólnopolskiego należy rozumieć „czynności mające na celu powzięcie decyzji i wykonanie przedsięwzięć gospodarczych, zapewniających efekt ekonomiczny odpowiadający obiektywnie stwierdzonym potrzebom ogółu lub większości społeczeństwa, chociażby decyzja i przedsięwzięcia te nie były zgodne z interesem indywidualnym, grupowym, regionalnym, branżowym, resortowym”.

Ta sama myśl wypowiedziana została w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 10.III.1964 r., w którym stwierdzono, że interesu społecznego nie można pojmować ciasno, tj. „tylko od strony korzyści przysparzanych instytucjom bądź przedsiębiorstwom, w których się pracuje. Interes ten będzie naruszony również wówczas, gdy sprawca, działając z korzyścią dla swego przedsiębiorstwa, ogarnia swoją świadomością szkodę, jaką takim działaniem wyrządza równocześnie innym przedsiębiorstwom”¹⁵.

Dobitnym przykładem zaspokajania interesu własnego przedsiębiorstwa przez preferowanie wyrobów wysoko rentownych wbrew interesowi ogólnopolskiemu jest następujący fakt podany przed kilkoma laty przez prof. J. Tymowskiego. Od wielu lat przemysł maszynowy uskarżał się, że był hamowany przez hutnictwo, którego wyroby dostarczane były w takim stanie i o takiej wadze, że istniała konieczność poddawania ich dodatkowej obróbce, co zwiększało ilość odpadów i podrażało koszty. Jakkolwiek przemysł maszynowy był głównym odbiorcą wyrobów hutniczych, hutnictwo nie liczyło się wcale z istotnymi potrzebami przemysłu maszynowego, gdyż nastawione było na uzyskiwanie maksymalnych wskaźników wagowych produkcji, na produkowanie takich wymiarów i asortymentów, które dawały największy zysk hutom.¹⁶

Z rozważanego punktu widzenia interesujący jest wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26.IV.1967 r. w sprawie III KR 14/67, w której oskarżono zastępcę dyrektora do spraw ekonomicznych Zakładów Przemysłu Tytoniowego o to, że działając nieumyślnie, przekroczył swe uprawnienia przez wydanie polecenia magazynowania tytoniu w pomieszczeniach, w których nie zakończono jeszcze robót remontowych i w których brak było należytego zabezpieczenia przeciwpożarowego, i w ten sposób naraził złożony tyton na spłonienie, a Zakłady na szkodę. Do powzięcia powyższej decyzji zmagazynowania tytoniu w opisanym pomieszczeniu doszło w sposób następujący: Przedsiębiorstwo to z roku na rok zamawiało w dro-

¹³ Por. „Państwo i Prawo” 1966, nr 8—9, s. 414.

¹⁴ Monitor Polski Nr 55, poz. 260.

¹⁵ Orzeczn. SN w sprawie IV K 372/63, OSN wyd. G. Prok. z 1964, nr 6, poz. 67, s. 2—3.

¹⁶ Por. J. T y m o w s k i: Technologia przemysłu maszynowego u progu pięćdziesiątki, „Organizacja — Samorząd — Zarządzenie” 1960, nr 11, s. 9.

dze kontraktacji większe ilości tytoniu (np. w 1963 r. — 15 500 ton w 1964 r. — 17 000 ton). Spodziewając się większych zbiorów, przedsiębiorstwo rozpoczęło remont odpowiednich pomieszczeń magazynowych, który jednak przeciągnął się i nie był zakończony na czas. Tymczasem zbiory tytoniu były prawie o 100% wyższe od zakontraktowanych, przedsiębiorstwo zaś nie było przygotowane do przyjęcia takiej ilości tytoniu bez ryzyka. Powstał więc problem podjęcia decyzji: albo przyjęcia tytoniu w granicach zakontraktowanych, albo przyjęcia tytoniu w całości. Pozornie pierwsza ewentualność byłaby dla przedsiębiorstwa korzystniejsza, gdyż w takich granicach nie byłoby niebezpieczeństwa dla tytoniu. Jednakże uprawa tytoniu — wchodzi tu w grę monopol państwowy — może się odbywać tylko na podstawie kontraktacji na rzecz przedsiębiorstwa państwowego, odmowa więc przyjęcia ponadplanowych zbiorów wiązała się z oczywistą stratą dla rolników, a pośrednio także dla przedsiębiorstwa, które z dodatkowej produkcji odnosi korzyści; ponadto nie mogłoby ono w przyszłości liczyć na zwiększenie uprawy tytoniu przez rolników. Druga ewentualność wiązała się więc ze zwiększonym niebezpieczeństwem ryzyka, ale wiązała się też z możliwościami uzyskania dodatkowych korzyści w związku z przerobem ponadplanowej ilości tytoniu oraz zabezpieczeniem dostaw tytoniu w przyszłości. Obie te możliwości ów zastępca dyrektora rozważył i wybrał drugą, jako bardziej wprawdzie ryzykowną, ale zarazem korzystniejszą.

Sąd I instancji uznał winę zastępcy dyrektora, natomiast Sąd Najwyższy uniewinnił go, wypowiadając przy tym następujący pogląd:

„Podjęcie decyzji w sprawach przedsiębiorstwa niejednokrotnie połączona jest z ryzykiem, które przy uwzględnieniu konkretnych warunków jest dopuszczalne bez narażenia się na zarzut postępowania niezgodnego z obowiązkami ciężącymi na dobrym gospodarzu. Ryzyko to jednak nie może być nieograniczone. Granice jego muszą być zawsze ocenione na tle konkretnej sytuacji, przy czym elementem podstawowym, decydującym o jego dopuszczalności, musi być dobro gospodarki narodowej, a w danym wypadku — poszczególnego przedsiębiorstwa”¹⁷.

Należy się zgodzić z twierdzeniem, że dla przedsiębiorstwa nie jest łatwo ustalić, jaka korzystna działalność podjęta w interesie tegoż przedsiębiorstwa może być jednocześnie szkodliwa dla interesu społecznego. Są jednak wypadki, gdzie jest to widoczne i gdzie podmiot gospodarujący działa ze świadomością, że dane przedsięwzięcie, jakkolwiek jest ono korzystne dla przedsiębiorstwa, jest jednocześnie szkodliwe dla interesu społecznego. Otóż nie ulga chyba wątpliwości, że w takich wypadkach nie można uznać takiego działania za korzystne dla gospodarki społecznej.

III

Drugim warunkiem dopuszczalności ryzyka gospodarczego jest to, żeby działanie mieściło się w takich granicach ryzyka, które według aktualnego stanu wiedzy jest dopuszczalne.

Działanie w granicach ryzyka powinno być rzeczowo bądź metodologicznie racjonalne. Działanie rzeczowo-racjonalne będzie mieć miejsce wówczas, gdy zostanie przystosowane do rzeczywistej prawdy, gdy będzie zgodne z obiektywnie istniejącym stanem rzeczy. Działanie zaś metodologicznie racjonalne będzie miało miejsce wówczas, kiedy będzie zgodne z posiadaną wiedzą w zakresie obiektyw-

¹⁷ Por.: OSPiKA 1967, nr 10; PUG 1967, nr 8—9, s. 295.

nej rzeczywistości¹⁸. Ponieważ obiektywna prawda może być w wielu wypadkach empirycznie niesprawdzalna, przeto do spełnienia warunku zgodności działania z aktualnym stanem wiedzy wystarczy ustalenie, że działanie osoby było metodologicznie racjonalne, tj. poprawne, zgodne z posiadaną wiedzą na temat obiektywnej rzeczywistości — z pominięciem zagadnienia, czy ta mianowicie wiedza jest zgodna z obiektywną prawdą, z obiektywnym stanem rzeczy. Chodzi tutaj po prostu o kryteria ocen dotyczące samego działania człowieka z punktu widzenia walorów sprawnego działania „dobrej roboty” — jak to określa T. Kotarbiński, a nie ocen dotyczących efektów i nakładów, związanych z działaniem. Kryteria tych ocen są wielorakie, a źródłem ich i podstawą są: nauka, wiedza, ogólne reguły i zasady postępowania w określonym zawodzie czy specjalności, wskazania, wytyczne, dyrektywy, określone reżymy technologiczne i ekonomiczne itp.

Ludzie najchętniej postępują w sposób tradycyjny, to znaczy tak, jak zostało to im przekazane, jak ich kiedyś nauczono i jak się do tego przyzwyczaili. Tymczasem współzawodnictwo w dziedzinie technicznej i ekonomicznej dwóch przeciwstawnych systemów kapitalizmu i socjalizmu zmusza do ciągłej rewizji dotychczasowych środków i sposobów gospodarowania, budowania i w ogóle tworzenia nowych wartości.

Jednakże nie wszystko to, co jest nowe, a czasami nawet modne w dziedzinie nauki i wiedzy, w budownictwie i w ogóle w dziedzinie techniki i ekonomiki może być uznane za aktualny stan wiedzy. Wydaje się, że za aktualny stan wiedzy należy uważać te teorie, poglądy lub głoszone zasady, które zostały w jakiś sposób zweryfikowane, sprawdzone empirycznie, potwierdzone przez życie lub przebrnęły zwycięsko przez ogień krytyki, albo też te, które nawet nie zostały jeszcze w dostateczny sposób sprawdzone, zweryfikowane itd., lecz wypowiedziały je lub ogłosiły osoby albo instytucje naukowo-badawcze, cieszące się ogólnym autorytetem z racji ich wysokiego poziomu naukowego i znanej rzetelności.

Czasami państwo lub odpowiednie organa władzy same określają, jakimi kryteriami należy się kierować przy działaniu w określonym kierunku. Tego rodzaju danych ogólnych w zakresie gospodarowania dostarczają nam np. wytyczne w sprawie prac nad postępowaniem ekonomicznym w gospodarce społecznej, stanowiące załącznik do uchwały nr 224 Rady Ministrów, powziętej w tej sprawie dnia 29.VII.1964 r. (Dz. U. Nr 55, poz. 280).

W § 3 ust. 1 tych wytycznych wyjaśnia się, że wszelkiego rodzaju „działalność gospodarcza (produkcyjna, techniczna, inwestycyjna, handlowa, usługowa, remontowa itp.) posiada elementy ekonomiczne wpływające bezpośrednio zarówno na ogólne wyniki działalności gospodarczej tej jednostki organizacyjnej, w której jest realizowana, jak i pośrednio na wyniki całej gospodarki narodowej. Z tych przyczyn każda jednostka organizacyjna (jednostka gospodarcza, organizacja gospodarcza, organ administracyjny itp.) obowiązana jest przy planowaniu i wykonywaniu wszelkiego rodzaju przedsięwzięć gospodarczych stosować zasady rachunku ekonomicznego i racjonalnego gospodarowania w celu osiągnięcia optymalnych efektów ekonomicznych i społecznych”.

W tym celu każde przedsiębiorstwo zobowiązane zostało do przeprowadzania kompleksowych analiz ekonomicznych, które mają dać rzetelną informację o fak-

¹⁸ Por. T. Kotarbiński: Traktat o dobrej robocie, op. cit. (zwłaszcza rozdział VIII) oraz J. Zieleniewski: Organizacja zespołów ludzkich (rozd. IV). Por. również O. Lange: *Ekonomia polityczna*, s. 141.

tycznym stanie gospodarki w przedsiębiorstwie oraz ułatwić podejmowanie decyzji gospodarczych zarówno bieżących, jak i późniejszych.

W tychże wytycznych wymienia się jednocześnie, jakie to przedsięwzięcia gospodarcze powinny być objęte rachunkiem ekonomicznym kompleksowym lub makroekonomicznym, a jakie rachunkiem ekonomicznym uproszczonym. Następnie zezwala się na podejmowanie określonego ryzyka gospodarczego uzasadnionego celowością społeczną przedsięwzięcia gospodarczego, którego ostateczny efekt ekonomiczny nie da się z góry przewidzieć lub obliczyć. Dalej, udziela się instrukcji, że ważniejsze przedsięwzięcia powinny być w miarę możliwości uprzednio zbadane doświadczalnie w węższym zakresie, natomiast bardziej złożone przedsięwzięcia ekonomiczne, wymagające większych nakładów finansowych, powinny być opracowane i realizowane przy pomocy właściwych instytutów naukowo-badawczych, uczelni wyższych lub doradców i specjalistów z zewnątrz, po konsultacji z jednostką nadrzędną. W wytycznych nakazuje się wreszcie wprowadzenie stałych reżymów ekonomicznych dla złożonych przedsięwzięć gospodarczych określonego rodzaju, wymagających poważnych nakładów finansowych, np. określonej serii produkcji oraz całokształtu prac i środków technicznych i organizacyjnych związanych z daną produkcją albo przedsięwzięcia inwestycyjnego i związanych z nim prac projektowo-kosztorysowych, planistycznych, wykonawczych i nadzoru inwestycyjnego.

Biorąc rzecz praktycznie, olbrzymia większość działań gospodarczych typu wykonawczego, jak np. magazynowanie, składowanie, transportowanie, remontowanie, produkowanie określonych detali, murowanie, malowanie itp. czynności, będzie zgodna z aktualnym stanem wiedzy, gdy się je wykona po prostu zgodnie z ustalonym reżymem technologicznym, instrukcją, wytycznymi oraz ze starannością, jakiej wymaga rodzaj danej czynności. Są jednak działania gospodarcze skomplikowane, wymagające dokonywania wyboru określonych celów gospodarczych oraz środków i sposobów ich realizacji, gdzie oprócz znajomości przedmiotu związanego z celem działalności gospodarczej wymagana jest znajomość teorii podejmowania decyzji. W tym zaś zakresie istnieją tylko bardzo ogólne wytyczne wskazujące, że decyzje i wszelkie inne przedsięwzięcia gospodarcze mają umożliwić osiągnięcie optymalnych efektów ekonomicznych, tj. osiągnięcie maksymalnej w danych obiektywnych warunkach i możliwościach, społecznie uzasadnionej korzyści gospodarczej, zgodnie z zasadami rachunku ekonomicznego¹⁹. Otóż osoba podejmująca tego rodzaju decyzje i przedsięwzięcia gospodarcze jest stosunkowo mało związana wytycznymi i sztywnymi regułami postępowania, ale by uczynić zadość wytycznym i uzyskać optymalne efekty ekonomiczne, musi ona posiadać wszechstronną znajomość zagadnień i wyróżniać się umiejętnością podejmowania decyzji. Osoba ta musi objąć swą świadomością olbrzymi obszar ryzyka gospodarczego, a więc cały „zespół potencjalnych ogniw przyczynowo-skutkowych, który może zaprzepaścić bądź zmniejszyć zamierzony dodatni efekt tej decyzji i w ostatecznym wyniku spowodować określoną stratę majątkową”²⁰, przy czym „wielkość tego obszaru jest zależna od zakresu wiedzy autora (decyzji — podkreślenie moje H.P.) i stopnia jej aktualizacji w momencie podejmowania decyzji. Im szerszy zakres wiedzy autor posiada, tym więcej poten-

¹⁹ Por. pkt 7 § 2 wytycznych do uchwały nr 224 Rady Ministrów z dnia 29.VII.1964 r. w sprawie postępu ekonomicznego w gospodarce społecznej i organizacji służb ekonomicznych (M.P. Nr 55, poz. 260).

²⁰ W. Pawełko: Pojęcie decyzji „niegospodarnej”, „Państwo i Prawo” 1967, nr 8—9, s. 329.

cyjnych przeszkód na drodze realizacji zamierzonego celu może obejmować jego świadomość, co oznacza wzrost stopnia ryzyka w sensie subiektywnym. Z drugiej wszakże strony poszerzanie (i pogłębianie) wiedzy umożliwia eliminację z obszaru ryzyka niektórych czynników potencjalnych, jako nie mających ujemnego wpływu na realizację decyzji i jej skutki, co powoduje zmniejszenie się tegoż ryzyka”²¹.

Konfrontacja zgodności takiej decyzji z aktualnym stanem wiedzy odbywa się według W. Pawelki następująco:

„1. w wypadku nieosiągnięcia zamierzonego efektu stopień ryzyka oceniany subiektywnie przez autora decyzji w momencie jej podejmowania wymaga sprawdzenia (metodą badania ex ante) według kryterium zobiektywizowanego, którym powinien być ówczesny zakres wiedzy teoretycznej i empirycznej w danej dziedzinie, uznany za niezbędny do wykonywania funkcji pełnionej wówczas przez tegoż autora;

2. w wypadku ustalenia, że ryzyko ocenione według kryterium zobiektywizowanego było większe niż według oceny autora decyzji, ten ostatni może być obarczony zarzutem niedbalstwa, które polegało na zaniedbaniu obowiązku nabycia wiedzy w zakresie niezbędnym do prawidłowego wykonywania powierzonej mu funkcji”²².

Istnieje wiele teorii podejmowania decyzji²³. Nie chodzi tutaj o to, aby decyzja oparta została na jakiejś określonej teorii, lecz by odpowiadała podstawowym wymaganiom, jakie stawia się optymalnym decyzjom²⁴. Dla przykładu można wskazać, że do takich zasad należeć będą m. in.:

- jasne przedstawienie sobie celu działania, tj. tego, co chcemy osiągnąć,
- dokonanie oceny, czy to, co chcemy osiągnąć, jest w ogóle możliwe do osiągnięcia w określonych warunkach,
- dokonanie oceny własnych możliwości w kwestii podjęcia określonej decyzji,
- zebranie, przyswojenie i zweryfikowanie wszystkich dostępnych informacji odnoszących się do przedmiotu działania,
- ocena środków postawionych bądź będących już do dyspozycji osoby podejmującej decyzję z punktu widzenia wystarczalności ich do realizacji określonego celu lub zadania,
- wybór odpowiedniej metody bądź kryteriów, na podstawie których zostanie podjęta określona decyzja.

Dla oceny zgodności działania w granicach ryzyka z aktualnym stanem wiedzy mogą być również pomocne prakseologiczne wskazania wytyczne i dyrektywy sprawnego działania, jak np. rozdzielenie i kumulowanie działań, aktywizowanie i ograniczanie działań, zachowanie swobody działania w czasie i unikanie zwłoki

²¹ Tamże.

²² Tamże.

²³ Por. np. O. Långe: *Optymalne decyzje — Zasady programowania*, Warszawa 1967; J. D. Bross: *Jak podejmować decyzje*, przekład polski, Warszawa 1965; W. Sadowski: *Teoria podejmowania decyzji*, Warszawa 1964; H. A. Simon: *The new science of management decision*, New York 1960; G. Gäfgen: *Theorie der Wirtschaftlichen Entscheidung*, Tybinga 1963.

²⁴ Por. H. Popławski: *Problemy ryzyka przy podejmowaniu decyzji gospodarczych*, „*Ekonomika i Organizacja Pracy*” 1969, nr 3; tenże: *Obowiązki kierownika przedsiębiorstwa w zakresie podejmowania decyzji*, „*Kontrola Państwowa*” 1968, nr 5.

w działaniu, zachowanie w pogotowiu zasobów do działania i najpełniejsze wykorzystanie zasobów w działaniu, koncentrowanie nakładów i wszechstronne stosowanie nakładów²⁵.

Niezależnie jednak od zasad i wskazań wynikających zarówno z nauki jak i praktyki, przy każdej działalności człowiek obowiązany jest kierować się rozsądkiem i troską o interes społeczny.

Trzeba wreszcie pamiętać, że ryzyko gospodarcze, jak to wynika z treści art. 217 § 3 k.k., ma charakter ograniczony. „Musi ono być — jak głosi Sąd Najwyższy — wynikiem świadomego podjęcia decyzji co do przedsięwzięć, które mogą być podejmowane w różnych alternatywach, przy czym »ryzykowne« działanie powinno nastąpić dopiero po starannym wyważeniu wszystkich okoliczności, które mogłyby przyczynić się do osiągnięcia spodziewanej korzyści bez powodowania szkody oraz przy zachowaniu współmierności między ewentualną korzyścią a szkodą”²⁶.

IV

Trzecim warunkiem dopuszczalności ryzyka w myśl art. 217 § 3 k.k. jest to, aby prawdopodobieństwo korzyści poważnie przekraczało prawdopodobieństwo mogącej wyniknąć szkody.

Warunek ten jest konsekwencją przyjęcia nie kwestionowanej zasady, że w sumie ryzyko powinno być opłacalne. Przyjęcie natomiast innej zasady stworzyłoby niewątpliwie niebezpieczeństwo narażenia społeczeństwa na wielkie straty materialne, które mogłyby wynikać z niepohamowanej fantazji lub wręcz nie przemyślanych, lekkomyślnych przedsięwzięć osób gospodarujących. W interesie gospodarki społecznej leży więc takie rozwiązanie zagadnienia, że jeśli się wie z góry, iż prawdopodobieństwo mogącej wyniknąć szkody jest większe niż prawdopodobieństwo osiągnięcia korzyści z określonego przedsięwzięcia, to wówczas rozsądniej jest zrezygnować w porę z takiego przedsięwzięcia.

Podkreślić należy, że chodzi tu o prawdopodobieństwo korzyści i straty w chwili podejmowania działania. Jest to o tyle ważne, że osąd danego przedsięwzięcia gospodarczego nie może się ograniczyć do samej oceny powstałego w wyniku owego przedsięwzięcia skutku ujemnego, lecz że całe rozumowanie dotyczące oceny tego skutku trzeba przenieść do tej fazy, kiedy się przygotowywało i decydowało o powzięciu danego przedsięwzięcia. Sytuacja bowiem w chwili podejmowania decyzji może być zupełnie inna niż ta, którą zastaliśmy przy skutku.

Osoba podejmująca ryzyko gospodarcze rozważa zwykle kilka wariantów, które różnią się stopniem ryzyka i ekonomicznej opłacalności, a wybiera — jeśli to jest oczywiście możliwe — wariant najmniej ryzykowny i jednocześnie najbardziej opłacalny. W praktyce jednak tak korzystny układ trafia się rzadko, gdyż przeważnie warianty o niższym stopniu ryzyka są mniej opłacalne i odwrotnie: warianty bardziej ryzykowne są jednocześnie bardziej opłacalne.

Zaznaczyć należy, że w literaturze przedmiotu jako kryteria służące za podstawę dokonania wyboru w warunkach ryzyka wymienia się bądź kryterium spodziewanej wartości, bądź też kryterium największego prawdopodobieństwa. Najczęściej jednak stosowane jest kryterium spodziewanej wartości²⁷, przy czym zarówno

²⁵ Por. T. Kotarbiński, op. cit., rozdz. IX—XI; J. Zieleniewski, op. cit., s. 297—362.

²⁶ Por. wyrok w sprawie I KR 130/69, OSN wyd. G. Prok., 1969, nr 5, poz. 78, s. 9.

²⁷ Por. np. J. Mc Guire: *Theories of business behavior*, Englewood Cliffs 1964, s. 130.

w jednym, jak i drugim wypadku zakłada się, że osobie podejmującej decyzję znany jest rozkład prawdopodobieństwa możliwych alternatyw.

Istota kryterium spodziewanej wartości polega na tym, że spośród alternatywnych programów działania wybiera się za pomocą specjalnych obliczeń²⁸ takie, które zapewnia największą spodziewaną wartość, dochód. Jednakże wartość empiryczna tego kryterium zależy od tego, czy możemy się oprzeć na dużej liczbie podobnych decyzji podejmowanych w przyszłości. Wtedy bowiem przeciętny wynik będzie najprawdopodobniej bliski spodziewanego. I odwrotnie: jeśli osoba podejmująca decyzję opiera swój wybór na obserwacji małej liczby decyzji podejmowanych w przyszłości, to wówczas kryterium to jest bezużyteczne²⁹.

Istota zaś kryterium największego prawdopodobieństwa jako podstawy wyboru przy podejmowaniu decyzji związanych z ryzykiem polega na wyborze takiego programu działania, który zapewnia największe prawdopodobieństwo uzyskania spodziewanego wyniku. Tutaj podejmujący decyzję — odwrotnie niż przy kryterium spodziewanej wartości — nie kieruje się wysokością dochodu, który mu przedstawiają alternatywne programy działania, lecz nastawia się raczej na mniejszą wartość, ale uzyskanie tej ostatniej ma być osiągnięte z większym prawdopodobieństwem³⁰.

Chcąc bezbłędnie ocenić stosunek prawdopodobieństwa uzyskania korzyści do prawdopodobieństwa możliwości powstania szkody, trzeba uprzednio rozwiązać niezwykle skomplikowany problem mierzalności i porównywalności nakładów i efektów działania. Możliwe jest to jednak tylko w warunkach pełnej kwantyfikacji zarówno celu, jak i środków działania, tj. w warunkach ilościowego wymierzania nakładów i efektów i sprowadzenia ich do jednostek porównywalnych w sposób matematyczny. Z kwantyfikacją nakładów nie ma na ogół kłopotu, ponieważ dają się one ująć w sposób wymierny bądź w jednostkach pieniężnych, bądź naturalnych, bądź też czasowych. Trudności, czasami wręcz nie do pokonania, pojawiają się natomiast przy kwantyfikacji efektów działania. Wynikają one przede wszystkim stąd, że działalność gospodarcza w socjalizmie ma na uwadze różne cele (społeczne, polityczne itp.), a nie tylko zysk. W tych warunkach zaś z reguły te właśnie cele stwarzają podstawę wartościowania oraz kryterium oceny. O kwantyfikacji nie może być więc mowy.

Niezależnie od tego trudno jest czasem zidentyfikować w ogóle efekty lub wyrazić je w kategoriach wymiernych. Wiadomo też, że obok celu zasadniczego są cele uboczne, zamierzone i niezamierzone, co niewątpliwie sprawia dodatkową trudność, a mianowicie ustalenie stopnia realizacji tych ubocznych celów. Dlatego też przy istnieniu tego rodzaju trudności O. Lange³¹ dopuszcza możliwość posługiwania się — zamiast wielkościami mierzalnymi — wielkościami porównywalnymi uważając, że wystarczy, aby poszczególne stopnie, efekty realizacji celu stanowiły zbiór uporządkowany, tak by można było powiedzieć, czy cel jest osiągnięty w większym lub mniejszym stopniu. T. Kotarbiński³² natomiast radzi wprost, żeby w takich wypadkach zrezygnować w ogóle ze ścisłego obliczenia stosunku uzyskanych efektów do poniesionych nakładów i ograniczyć się tylko do stosowania subiektywnej, intuicyjnej oceny.

²⁸ Por. W. Samecki: *Ryzyko i niepewność w działalności przedsiębiorstwa przemysłowego*, Warszawa 1967, PWN, s. 225—226.

²⁹ Tamże, s. 227.

³⁰ Tamże, s. 227.

³¹ O. Lange: *Ekonomia (...)*, op. cit., s. 217 i n.

Weźmy przykład. Konferencja samorządu robotniczego postawiła przed dyrektorem przedsiębiorstwa zadania uruchomienia produkcji ubocznej jakiegoś wyrobu. Dyrektor ma odpowiednie doświadczenie i wiedzę. Przed podjęciem decyzji poczyni starania w celu uzyskania możliwie jak najwięcej informacji o danej produkcji, technologii, kosztów, zapotrzebowania rynku itp. Jednakże w rozważaniach swych — z wyjątkiem kalkulacji kosztów produkcji — nie może się on oprzeć na wyliczeniach rachunkowych, które by określiły stopień prawdopodobieństwa powodzenia produkcji ubocznej, ponieważ brak nagromadzenia odpowiedniej liczby przykładów, które można liczyć, grupować, segregować itp. i dokonywać potem odpowiednich obliczeń. Dyrektor dokona więc szacunku prawdopodobieństwa powodzenia i niepowodzenia przedsięwzięcia tylko na podstawie swojego doświadczenia, wiedzy i zebranych informacji oraz intuicji, że należy postąpić tak, a nie inaczej.

Posługując się pojęciem prawdopodobieństwa należy wyjaśnić, że w literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy rodzaje prawdopodobieństwa: prawdopodobieństwo *a priori*, zwane matematycznym, prawdopodobieństwo statystyczne i prawdopodobieństwo szacunkowe.

Prawdopodobieństwo *a priori*, czyli matematyczne jest „miarą możliwości zajścia zdarzenia losowego określonego w drodze logicznego rozumowania (...). Zakłada się znajomość całego zbioru możliwych zdarzeń oraz ich identyczność, czyli jednakową możliwość zajścia. Prawdopodobieństwo *a priori* opiera się więc na całkowicie jednorodnej klasyfikacji identycznych zdarzeń z wyłączeniem czynników indyferentnych. Oznacza to, że musi istnieć nie tylko identyczność zdarzeń, ale musi być także znany zespół warunków, w których zdarzenia te następują. Wynika z tego, że w wypadku prawdopodobieństwa *a priori* nie trzeba przeprowadzać badań empirycznych, by określić prawdopodobieństwo zaistnienia jakiegoś zdarzenia ze skończonego zbioru możliwych zdarzeń”³².

Ze względu na to, że istnieje olbrzymia trudność w określeniu zbioru jednakowo możliwych alternatyw oraz trudność uzyskania identycznych warunków do wystąpienia danej alternatywy, prawdopodobieństwo *a priori* ma zastosowanie przeważnie w grach hazardowych, a nie w rzeczywistości gospodarczej.

Prawdopodobieństwem statystycznym nazywa się obserwowaną część występowania jakiegoś zjawiska w dużej liczbie kolejnych prób³⁴. „Polega ona na empirycznym ustalaniu częstotliwości występowania określonych możliwych zdarzeń losowych, nie dających się rozłożyć na różne kombinacje jednakowo możliwych alternatyw. Tego rodzaju prawdopodobieństwa nie można obliczyć tylko poprzez empiryczne logiczne rozumowanie bez uciekania się do eksperymentu. Dotyczy ono bowiem sytuacji, w których nie da się określić skończonego zbioru jednakowo możliwych zdarzeń. Eksperyment ma tu decydujące znaczenie. Aby obliczyć realne prawdopodobieństwo zajścia danego zdarzenia, trzeba przeprowadzić statystyczne grupowanie pozwalające ustalić szansę zaistnienia zdarzenia w obrębie danej grupy. Należy więc dane zdarzenie przyrównać do grupy podobnych zdarzeń oraz odnaleźć w tej grupie takie składniki, po których można się spodziewać różnych możliwych wyników (...). Prawdopodobieństwo statystyczne, w odróżnieniu od praw-

³² T. Kotarbiński: Traktat (...), op. cit., s. 124 i n.

³³ W. Samecki: Ryzyko i niepewność w działalności przedsiębiorstwa przemysłowego, Warszawa 1967, s. 12—13.

³⁴ Por. E. Borel: Prawdopodobieństwo i pewność (przekład polski), Warszawa 1963, s. 15.

dopodobieństwa *a priori*, daje jedynie empiryczną generalizację w odniesieniu do danej grupy, niewiele jednak mówi o wypadku pojedynczym”³⁵.

Prawdopodobieństwo statystyczne częściej jednak ma zastosowanie w praktyce gospodarczej, zwłaszcza w praktyce ubezpieczeniowej.

Wspólną cechą prawdopodobieństwa *a priori* i prawdopodobieństwa statystycznego jest to, że zarówno jedno jak i drugie ma charakter obiektywny. Obydwa rodzaje prawdopodobieństwa dają się obliczyć za pomocą metod rachunkowych, a ich rozkład można wyrazić liczbowo.

Trzeci rodzaj prawdopodobieństwa, mianowicie prawdopodobieństwo szacunkowe, różni się od poprzednio wymienionych tym, że obok elementu wiedzy, doświadczenia itp., tj. elementu obiektywnego, który stanowi podstawę wyjściową do ustalenia prawdopodobieństwa wystąpienia danego wyniku, zawiera ono jeszcze element subiektywny, od którego zależy samo wyrażenie prawdopodobieństwa, szacunek osoby podejmującej decyzję. Prawdopodobieństwo szacunkowe jest więc „subiektywnym osądem opartym na obiektywnej wiedzy. Chociaż nie jest ono prawdopodobieństwem ustalonym według ogólnych zasad rachunkowych (z powodu ograniczoności wiedzy), ma jednak pewne jego cechy (...). Różnica polega na tym, że w pierwszych dwóch wypadkach rozkład prawdopodobieństwa możliwych wyników jest wyrażony obiektywnie w formie liczbowej, natomiast w trzecim stanowi on subiektywne przekonanie osoby przeprowadzającej rozumowanie probabilistyczne”³⁶.

Mówiąc o prawdopodobieństwie, należy zaznaczyć ponadto, że nie istnieje ono w oderwaniu, lecz tylko „w relacji do określonego mózgu ludzkiego, tj. w relacji do pewnego zbioru informacji”³⁷, przy czym niepełność informacji traktuje się w teorii prawdopodobieństwa jako zjawisko naturalne. Można nawet utrzymywać — pisze E. Borel — że gdyby się znało wszystkie okoliczności, które wpływają na zjawisko będące przedmiotem rozważań, nie byłoby miejsca na prawdopodobieństwo; nasza wiedza byłaby pewna”³⁸. W życiu codziennym zdarza się oczywiście często, że działamy tak, jakbyśmy mieli pewność, faktycznie jednak takiej pewności nigdy nie ma. Jest tylko prawdopodobieństwo, więc zawsze bierzemy na siebie pewne ryzyko, które jednak wydaje się nam tak niewielkie (większe nieco od zera), iż cofnąć się przed nim oznaczałoby uniemożliwienie w ogóle wszelkiej działalności.

Podsumowując rozważania dotyczące prawdopodobieństwa korzyści i szkody, widzimy, że w działalności gospodarczej szacunek owego prawdopodobieństwa nie zawsze możemy oprzeć na obiektywnych danych, które by były w pełni porównywalne i mierzalne w jakimś jednym, uniwersalnym wskaźniku, np. w pieniądzu. Skoro więc dla ustalenia prawdopodobieństwa korzyści i szkody trzeba się posługiwać często prawdopodobieństwem szacunkowym, to istnieje niebezpieczeństwo, że szacunek ten będzie z reguły różny: inny w ocenie podejmującego dane przedsięwzięcie gospodarcze, a inny w ocenie tej osoby, która ma ocenić postępowanie podejmującego to przedsięwzięcie, i że za właściwą — jak to uczy doświadczenie — przyjmować się będzie z reguły ocenę osób oceniających niejako z urzędu postępowanie działającego w stanie ryzyka.

³⁵ W. Samecki: op. cit., s. 14.

³⁶ Tamże, s. 18—19.

³⁷ E. Borel: op. cit., s. 14.

³⁸ Tamże, s. 18.

Wydaje się jednak, że logiczną konsekwencją posługiwania się prawdopodobieństwem szacunkowym jest dopuszczenie możliwości właśnie subiektywnej oceny sytuacji przez osobę, która podejmuje określone przedsięwzięcie gospodarcze. Trzeba się więc liczyć z faktem, że każdy człowiek posiada swą własną i jemu tylko właściwą osobowość, która decyduje o tym, że jego stosunek do oceny prawdopodobieństwa, korzyści i szkody, jak zresztą w ogóle do przewidywania skutków swojego działania, jest taki, a nie inny, że obiektywną rzeczywistość postrzega w sposób subiektywny. W konsekwencji nie zawsze można uczynić sprawcy zarzut, że postąpił inaczej, niż ocenił to później jego przełożony, kontroler, prokurator lub sędzia³⁹.

³⁹ Por. F. Oetker: Notwehr und Notstand, Festgabe für Reinhard V. Frank, Tybinga 1930, Wyd. I, s. 362.

FELIKS PRUSAK

Podstawy rewizyjne w nowym k.p.k. w świetle postulatów teorii i praktyki

Redakcja poczuwa się do obowiązku zwrócenia uwagi Czytelników, że termin „podstawa rewizyjna”, adekwatny na tle kodeksu postępowania karnego z 1928 r. (art. 371), może być na tle kodeksu postępowania karnego z 1969 r. używany wyłącznie w takim znaczeniu, jakie nadaje mu Autor. Zdaniem Redakcji każdy autor ma prawo wprowadzać do swych rozważań określenia wynikające z jego indywidualnego spojrzenia na zagadnienie, rzeczą zaś czytelnika jest ocenić, czy określenia te są przekonujące.

Redakcja

Jednym z kluczowych zagadnień postępowania rewizyjnego jest problem podstaw rewizyjnych, który ma doniosłe znaczenie dla struktury całego postępowania rewizyjnego przez to, że decyduje o charakterze poszczególnych środków odwoławczych i wyznacza zakres kontroli rewizyjnej. Na zagadnienie podstaw rewizyjnych należy bowiem spojrzeć nie tylko z punktu widzenia dopuszczalności zaskarżenia wadliwego orzeczenia, ale również w aspekcie działalności sądu rewizyjnego.