

# System finansowy w Polsce

Praca zbiorowa pod red. naukową Bogusława Pietrzaka,  
Zbigniewa Polańskiego i Barbary Woźniak

Warszawa 2003 Wydawnictwo Naukowe PWN

W końcu 2003 r. ukazała się praca zbiorowa *System finansowy w Polsce*, napisana przez zespół 18 autorów pod kierownictwem naukowym profesorów Zbigniewa Polańskiego, Bogusława Pietrzaka i Barbary Woźniak.

W zasadzie jest to nowa wersja wydanej w 1997 r. (drugie wydanie nieznacznie zmienione 1998 r.) pracy pod tym samym tytułem, przygotowanej przez mniej więcej ten sam zespół autorski, uzupełniony kilkoma osobami. Jednakże – co łatwo stwierdzić – praca została napisana właściwie na nowo i znakomicie rozszerzona. Wydanie z 1997 r. liczyło 347 stron, natomiast obecnie zawiera stron 839. Śmiało można powiedzieć, że powstało dzieło monumentalne, o wielkim znaczeniu naukowym.

Autorzy podjęli bardzo ambitne zadanie przedstawienia zjawisk finansowych występujących w polskiej gospodarce w ujęciu systemowym. Koncepcja ta była już widoczna w wydaniu z 1997 r., ale obecnie została rozbudowana i pogłębiona. Praca obejmuje wprowadzenie i 3 części poświęcone rynkowemu systemowi finansowemu, publicznemu systemowi finansowemu oraz finansom podmiotów sfery realnej. W zakończeniu przedstawia perspektywy krajowego systemu finansowego wobec globalizacji i integracji z Unią Europejską.

Szczególnie interesujące jest wprowadzenie obejmujące rozdział „System finansowy w gospodarce rynkowej” napisany przez Zbigniewa Polańskiego. Tu właśnie przedstawiono przesłanki systemowego podejścia do zjawisk finansowych i zdefiniowano system finansowy w sposób umożliwiający łączne ujęcie dwóch tra-

dycyjnie traktowanych odrębnie systemów finansowych – rynkowego i publicznego. Jako cechę wyróżniającą systemu finansowego Polański przyjmuje, że „stanowi mechanizm dzięki któremu świadczy się usługi pozwalające na krążenie siły nabywczej w gospodarce. Inaczej mówiąc, rezultatem istnienia systemu finansowego jest możliwość współtworzenia pieniądza przez niefinansowe podmioty gospodarcze (przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe) oraz możliwość przepływu strumieni pieniężnych między nimi” (s. 17-18). Tak pojmowany system finansowy jest podukładem systemu ekonomicznego, który z kolei jest częścią jeszcze szerszego układu – systemu społecznego.

Systemowi finansowemu prócz podstawowej, wynikającej z definicji funkcji współtworzenia i przepływu strumieni pieniężnych, Polański przypisuje 3 funkcje: monetarną, kapitałowo-redystrybucyjną oraz kontrolną. W praktyce wszystkie funkcje ściśle się wiążą i zazębiają. Funkcje te wskazują, że funkcjonowanie systemu finansowego „ściśle łączy się z zagadnieniami wzrostu gospodarczego .... a więc także ze zmianami jakościowymi w strukturze gospodarki. W wyniku istnienia systemu finansowego dochodzi bowiem do koordynacji (zdecentralizowanych ze swej natury w gospodarce rynkowej) mikroekonomicznych procesów decyzyjnych. Dzięki systemowi finansowemu następuje koordynacja działalności ekonomicznej opartej na zasadzie społecznego podziału pracy, który ... jest podstawą długookresowego wzrostu ogólnospołecznej wydajności pracy” (s. 22).

Jeśli idzie o relacje pomiędzy obydwooma członami systemu finansowego: rynkowym i publicznym, Polański zwraca uwagę na szczególną pozycję banku centralnego „Bank Centralny należy do publicznego systemu finansowego, choć jego działalność w swojej zasadniczej części jest ściśle związana z funkcjonowaniem rynkowego systemu finansowego. Od strony czysto podmiotowej (chyba przedmiotowej – AW) bank centralny może być postrzegany jako instytucja finansowa, której operacje związane są przede wszystkim z rynkowym systemem finansowym. Jednak w aspekcie własnościowym, a także ze względu na rolę w polityce gospodarczej, bank centralny należy do władz publicznych. W ich ramach pełni on funkcje władz monetarnych” (s. 62). To bardzo cenne sprecyzowanie nie zawsze dostrzeganej dwoistości roli banku centralnego w ramach systemu finansowego. Wydaje się natomiast, iż zbyt słabo została uwypuklona rola rynku finansowego jako swoistej klamry łączącej i współzależniającej obydwa człony systemu finansowego. W szczególności w warunkach wysokiego deficytu budżetowego i wysokiego długu publicznego powstaje ogromna zależność publicznego systemu finansowego. Z drugiej strony rosnący nacisk podmiotów związanych z systemem publicznym na rynek finansowy deformuje jego funkcjonowanie i powoduje daleko idące konsekwencje dla całej gospodarki.

Część pierwsza pracy poświęcona jest rynkowemu systemowi finansowemu. Obejmuje ona 10 rozdziałów traktujących kolejno o: systemie bankowym (autor Bogusław Pietrzak), polityce pieniężnej (Zbigniew Polański), internacjonalizacji systemu finansowego (Edmund Pietrzak), międzybankowym rynku pieniężnym (Piotr Szpunar), pozostałych segmentach rynku pieniężnego (Marek Nowak), rynku kapitałowym (Mirosław Dusza), rynku walutowym (Edmund Pietrzak i Paweł Kowalewski), rynku instrumentów pochodnych (Edmund Pietrzak), rynku ubezpieczeniowym (Ewa Wierzbicka) oraz systemie płatniczym (Krzysztof Senderowicz). Ponadto praca zawiera dwa bardzo interesujące aneksy pióra Zbigniewa Polańskiego dotyczące kreowania pieniądza w ujęciu „mnożnikowym” oraz w ujęciu skonsolidowanego bilansu systemu bankowego. Na podkreślenie zasługuje zamieszczenie w większości rozdziałów – zwłaszcza w rozdziałach poświęconych polityce pieniężnej, internalizacji systemu finansowego i rynkowi walutowemu – dość obszernych i szczegółowych partii historycznych, przedstawiających rozwój sytuacji w omawianych dziedzinach w okresie od początku transformacji systemowej.

Część druga dotyczy publicznego systemu finansowego. Składa się na nią 7 rozdziałów. Pierwszy, autorstwa Barbary Woźniak, zatytułowany „Zasady funkcjonowania i zakres publicznego systemu finansowego”, ma charakter syntetyczny i zawiera ogólną charakterystykę publicznego systemu finansowego, przede

wszystkim od strony instytucjonalnej. Syntetyczny charakter, ale ujęty od strony aktywnej roli organów państwowych w sterowaniu publicznym systemem finansowym, ma napisany przez Barbarę Kolanowską-Kowalską rozdział Polityka fiskalna. Pozostałe rozdziały dotyczą bądź poszczególnych segmentów publicznego systemu finansowego, bądź specyficznych problemów występujących w jego obrębie. Są to rozdziały: „System budżetowy państwa” (autorka Joanna Marczakowska-Proczka), „System finansowy jednostek samorządu terytorialnego” (Czesława Rudzka-Lorentz), „Fundusze celowe i Pomoc publiczna” (obydwa autorstwa Barbary Woźniak) oraz „Dług publiczny” (Grzegorz Gołębiowski). Odmienne niż w części pierwszej w rozdziałach części drugiej – oprócz rozdziału Dług publiczny – nie ma tak rozbudowanych partii historycznych. Tabele statystyczne rozpoczynają się od 1995 r. Nie ma też obszernych naświetleń ewolucji omawianych zjawisk. Pominiecie skomplikowanych problemów transformacyjnego kryzysu finansów publicznych lat 1989-1993 wydaje się trafne. Jest to już tylko historia, niemająca znaczenia dla wyjaśnienia aktualnych problemów publicznego systemu finansowego.

Część trzecia omawia finanse podmiotów sfery realnej. Zawiera ona dwa rozdziały: „Gospodarstwa domowe”, autorstwa Grażyny Rytelwskiej, oraz „Przedsiębiorstwa”, opracowany przez troje autorów: Agnieszkę Cenker, Pawła Flisa i Grzegorza Gołębiowskiego. Zwraca uwagę zwłaszcza rozdział „Gospodarstwa domowe”. Jest to zupełnie pionierska próba syntetycznego ujęcia tego ważnego elementu – posługując się przyjętą w pracy terminologią - sfery finansowej. Szkoda jednak, że Autorka koncentrując się na problematyce czysto konsumpcyjnego gospodarstwa domowego (słusznie, bo to typ dominujący), nie poświęciła choć nieco miejsca zagadnieniu gospodarstwa domowego drobnego przedsiębiorcy, w tym rolnika (oraz potencjalnego drobnego przedsiębiorcy), w którym przedsiębiorcy, to nie tylko odłożona konsumpcja, lecz także środki gromadzone na finansowanie własnego warsztatu pracy. Jeśli idzie o całą część trzecią, to odczuwa się brak rozdziału traktującego o trzecim rodzaju podmiotów sfery realnej, mianowicie o instytucjach *non profit*. Wydaje się jednak, że stan badań nad finansami instytucji *non profit* uniemożliwia przygotowanie odpowiedniego rozdziału w sposób harmonizujący z wysokim poziomem naukowym całej pracy.

Pracę kończy rozdział „Krajowy system finansowy wobec globalizacji i integracji z Unią Europejską” pióra Jana Krzysztofa Solarza. Rozdział ten, znakomity w części dotyczącej rynkowego systemu finansowego, budzi pewne wątpliwości w odniesieniu do ujęcia problematyki publicznego systemu finansowego. Nie chodzi tu o dysproporcję miejsca poświęconego obu podukładom, lecz przede wszystkim o sformułowaną na s. 828 tezę o zaniedbaniu w Unii Europejskiej integracji w dziedzi-

nie finansów publicznych. Znacznie niższy poziom integracji w dziedzinie finansów publicznych to nie tyle wynik zaniedbania, ile konsekwencja przyjętej doktryny. Zgodnie z zasadą subsydiarności, państwa członkowskie – w warunkach Unii Gospodarczej i Walutowej – powinny zachować autonomię w zakresie polityki fiskalnej, aby miały możliwość neutralizowania skutków asymetrycznych szoków wewnętrznych i zewnętrznych. Czy ta doktryna jest słuszna – a można mieć wątpliwości – to już zupełnie inna sprawa.

O znaczeniu naukowym recenzowanej pracy stanowi przede wszystkim dążenie – uwiecznione powdzeniem – do systemowego podejścia do zjawisk finansowych. Jednocześnie jednak stanowi ona encyklopedię problematyki systemu finansowego. Poszczególne rozdziały stanowią przeważnie syntetyczne monografie – wcale nie takie małe, bo liczące 30–40 stron - najważniejszych problemów występujących w obu członach

systemu finansowego. Poziom tych monografii jest wysoki i wyrównany. Zawierają duży ładunek wiedzy zarówno teoretycznej, jak i historycznej. Świetnie prezentują aktualny stan rzeczy w omawianych dziedzinach, zwracają też uwagę na wiele ważnych, ale mało znanych szczegółów. Właśnie to nasycenie szczegółami jest istotnym walorem pracy, gdyż dość powszechnie panuje tendencja do formułowania w sprawach finansowych sądów ogólnych bez zwracania uwagi na szczegóły. Właśnie te niedocenione szczegóły często są zaś decydujące i bez ich uwzględnienia sądy ogólne stają się banalne czy wręcz błędne. Sadzę, że praca będzie wielce przydatna dla wszystkich zajmujących się problematyką finansową, zarówno naukowców, jak i praktyków i publicystów, a także dla studentów studiujących nauki ekonomiczne.

*rec. Andrzej Wernik*

Thomas L. Brewer, Stephen Young, Stephen E. Guisinger (red.):

## The New Economic Analysis of Multinationals. An Agenda for Management, Policy and Research

*Edward Elgar Cheltenham, UK, Northampton, MA USA, 2003*

*The New Economic Analysis of Multinationals* stanowi zbiór artykułów na sympozjum poświęcone ekonomicznej analizie firm wielonarodowych (*multinational enterprises*, MNE). Tematem sympozjum było drugie wydanie książki R.E. Cavasa *Multinational Enterprise and Economic Analysis* (1996, Cambridge University Press, London). To rzadkość, że międzynarodowe grono naukowców spotyka się, żeby dyskutować o dziele kolegi. Jeszcze rzadziej uczestnikiem debaty jest autor opracowania będącego przedmiotem dyskusji. Nietypowa geneza książki skłoniła mnie do lektury.

Choć tytuł zapowiada wyłącznie analizę ekonomiczną, treść książki jest interdyscyplinarna. Sięga od kwestii ekonomicznych, przez socjologiczne po prawne i polityczne. Trudno się temu dziwić, skoro o powstaniu i istnieniu firm wielonarodowych oprócz czynników ekonomicznych decydują również czynniki pozaekonomiczne. Wielowątkowość analizy utrudnia badanie firm wielonarodowych, co podkreślają zarówno autorzy tego opracowania, jak i twórcy innych prac zaliczanych do obszernej literatury przedmiotu. Autorzy książki dodają, że przez dziesięciolecia analizy

MNE miały charakter studiów przypadków, gdyż obawiano się błędnych uogólnień.

Książka składa się z ośmiu rozdziałów przygotowanych przez różnych autorów. Pierwszy z nich, autorstwa Cavesa, jest najbardziej ogólny i stanowi swoisty suplement do książki *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Caves analizuje współczesne problemy i perspektywy badań nad biznesem międzynarodowym. Przedstawia ewolucję poglądów na temat działalności firm wielonarodowych. Pisze o opanowywaniu rynków dzięki międzynarodowym łączeniu firm, będącym alternatywą wobec porozumień cenowych (czyli karteli). Warto jednak zauważyć, że porozumienia kartelowe i dziś są zawierane. Wystarczy, jak sądzę, wspomnieć o cenowej zмовie producentów preparatów witaminowych w latach 90. XX wieku (szerzej zob. *Największy na świecie spiszek witaminowy*, „Gazeta Wyborcza”, 22-23.05.1999 r.).

Rozdział drugi (autorstwa Petera J. Buckleya i Marka C. Cassona) zatytułowano „Modele firm wielonarodowych”. Według mnie, tytuł nie odpowiada treści rozdziału. Autorzy piszą bowiem raczej o głównych problemach dotyczących badania firm wielonarodowych niż o modelach opisujących ich postępowanie. Dużo miejsca poświęcają rozróżnieniu tradycyjnej, statycznej analizy i ujęć dynamicznych. Za podstawę pierwszej uważają korzyści komparatywne poszczególnych firm. W podejściach dynamicznych przedmiotem analizy są m.in. zmienność warunków rynkowych oraz różnorodność form współpracy firmy z otoczeniem. Autorzy podkreślają znaczenie analizy dynamicznej. Przydaje się ona zwłaszcza w okresach słabej koniunktury, kiedy uwaga firmy koncentruje się nie na wchodzeniu na nowe rynki, lecz na obronie dotychczasowych pozycji (np. w końcu lat 70. XX w. po kryzysie naftowym). Największą zaletą tej części książki jest przedstawienie różnych warunków i sposobów działania firm wielonarodowych. Na przykład przed wspomnianym kryzysem naftowym napływowi kapitału do Azji sprzyjały nie tylko czynniki ekonomiczne, ale i polityczne (słabość związków zawodowych, ograniczony zakres świadczeń socjalnych) oraz polityczno-gospodarcze (skoncentrowanie wydatków publicznych na rozbudowie dróg, portów, lotnisk i systemu telekomunikacyjnego). W tym samym czasie kraje Europy Zachodniej i USA wydawały publiczne pieniądze na prowadzenie „zimnej wojny” z krajami realnego socjalizmu oraz na budowanie społeczeństwa dobrobytu. Wydatki na cele militarne i transfery wypierały inwestycje prywatne, a rosnące podatki zniechęcały do pracy i podejmowania ryzyka. Atrakcyjności Europy Zachodniej nie sprzyjały także dość silne związki zawodowe.

Trzeci rozdział książki napisał autor imponującej liczby opracowań dotyczących firm wielonarodowych, John H. Dunning. Przedmiotem jego analizy jest problem lokalizacji firm wielonarodowych. Dunning od-

wołuje się przy tym do własnego podejścia teoretycznego OLI, którego nazwa pochodzi od trzech głównych czynników decydujących o powstawaniu firm wielonarodowych: własności (od ang. O – *ownership*), lokalizacji (L – *location*) oraz internalizacji (I – *internalization*)<sup>1</sup>. Dunning podkreśla, że wszystkie wymienione czynniki są niezbędne do powodzenia firmy wielonarodowej. Zgodnie z tytułem rozdziału („Location and the multinational enterprise: a neglected factor?”), najwięcej miejsca poświęca jednak lokalizacji przedsiębiorstw wielonarodowych i jej oddziaływaniu na ich przewagi konkurencyjne oraz sposoby wchodzenia i ekspansji na rynki zagraniczne. Ten wątek wiąże się z modną obecnie nową geografią gospodarczą (ang. *new economic geography*)<sup>2</sup>. Dunning analizuje zmiany lokalizacji filii firm wielonarodowych zależne od celów przedsiębiorstwa macierzystego. Jego zdaniem, najistotniejsza zmiana przyczyny tworzenia filii zagranicznych wynika ze strategicznych zachowań centralnych władz przedsiębiorstwa. Nie chodzi przy tym o wykorzystywanie przewag własnościowych, lecz o utrzymanie lub zwiększenie korzyści dzięki zakupowi nowych udziałów lub zawarciu umowy o współpracy z firmą zagraniczną.

W czwartym rozdziale Edward E. Graham dokonuje próby analizy przedsiębiorstwa wielonarodowego i jego otoczenia rynkowego za pomocą teorii gier. Autor zarzuca Cavesowi, że w cytowanej pracy z 1996 r. pomija ten sposób analizy. Dodaje, że taka analiza nie mieści się również w ramach teorii kosztów transakcyjnych. Wydaje się, że ten kierunek rozumowania nie jest pozbawiony słuszności, ponieważ wiele firm wielonarodowych działa w otoczeniu zbliżonym do oligopolistycznego. Takie jednostki zachowują się strategicznie i podejmują decyzje uwzględniając wiedzę na temat potencjalnych działań rywali, co pokazuje właśnie teoria gier.

Sylvia Ostry, autorka piątego rozdziału, bada udział firm wielonarodowych w przepływie technologii. Dokonuje przeglądu prac teoretycznych i empirycznych na ten temat. Uważa, że teoria kosztów transakcyjnych nie nadaje się do badania MNE, ponieważ ignoruje kwestie dotyczące przepływu technologii. Ostry pisze również o współdziałaniu firm wielonarodowych i krajowych władz gospodarczych w rozwiązywaniu kwestii dotyczących handlu, inwestycji zagranicznych i transferu technologii. Podkreśla rosnące znaczenie handlu wewnątrz firm (*intra – firm trade*) w całej wymianie międzynarodowej. Na przykładach pokazuje, że nie da się stworzyć jednolitego schematu strategii działania firm wielonarodowych, ponieważ MNE pochodzące z różnych krajów, nawet działając

<sup>1</sup> Alternatywnym sposobem analizy działania MNE jest teoria kosztów transakcyjnych. Koncentruje się ona na internalizacji działań będących wcześniej przedmiotem umów z kontrahentami zewnętrznymi.

<sup>2</sup> Zdaje sobie sprawę, że nazwa nowa geografia gospodarcza może budzić sprzeciw geografów. Być może ekonomiści woleliby mówić w tym kontekście o teorii lokalizacji. Jednak ze względu na brak zwyczajowo przyjętego terminu posługuję się wiernym tłumaczeniem nazwy anglojęzycznej.

w tych samych branżach, postępują odmiennie (przedstawia różnice między amerykańskimi a japońskimi inwestorami w południowoazjatyckich branżach elektronicznych).

Rozdział szósty, napisany przez Louisa T. Wellsa (Juniora), poświęcony jest działalności firm wielonarodowych w krajach rozwijających się. Wells zwraca uwagę, że nie ma jednoznacznych odpowiedzi na pytania, czy bezpośrednie inwestycje zagraniczne są korzystne dla kraju przyjmującego oraz jak politycy gospodarczy takiego kraju mogą uczynić je bardziej intratnymi. W obu przypadkach odpowiada: to zależy. Zwraca uwagę, że owa zależność dotyczy nie tylko kwestii ekonomicznych. Chodzi także o analizę konsekwencji przyjmowania obcego kapitału z punktu widzenia bezpieczeństwa i suwerenności kraju przyjmującego. Polityka odgrywa istotną rolę także wtedy, kiedy powstanie filii może pomóc istniejącemu rządowi utrzymać się przy władzy. Wells zwraca również uwagę na to, że badacze FDI podkreślają korzyści z ich przyjmowania, pomijając koszty. Tymczasem te ostatnie bywają wysokie. W grę wchodzi wszak nawet korupcja i rozkład systemu podatkowego.

W rozdziale siódmym Alan M. Rugman i Alain Verbeke piszą o działalności przedsiębiorstw wielonarodowych i jej wpływie na politykę władz publicznych. Znaczenie tej kwestii podkreślają także inni autorzy (m.in. Wells). Rugman i Verbeke omawiają główne sfery polityki gospodarczej, kształtowane pod wpływem obecności filii firm wielonarodowych. Interesująco przedstawiają współzależności między celami władz krajów importujących i eksportujących kapitał oraz celami samych firm. Dokonują też krótkiego, lecz nader treściwego przeglądu literatury dotyczącej poszczególnych scenariuszy.

Rozdział ósmy, napisany przez redaktorów całej książki, Younga i Brewera, stanowi przegląd podstawowych nurtów teoretycznych oraz poglądów autorów *The New Economic Analysis of Multinationals*. Całość uzupełniają uwagi dotyczące polityki gospodarczej i właśnie one zasługują, moim zdaniem, na szczególną uwagę. Autorzy piszą o konieczności reformowania niektórych rodzajów narodowej polityki ekonomicznej, które nie radzą sobie z konsekwencjami istnienia firm wielonarodowych. Podkreślają konieczność międzynarodowego współdziałania władz gospodarczych po-

szczególnych krajów w celu stworzenia przeciwwagi dla MNE i ochrony władz krajowych przed konsekwencjami ucieczki takich firm spod ich jurysdykcji. Uważają, że najpilniej potrzebna jest międzynarodowa synchronizacja polityki ochrony konkurencji oraz uzgodnienie katalogu dozwolonych zachęt dla inwestorów zagranicznych i wymagań stawianych FDI. W tym celu konieczne jest prowadzenie rokowań zbliżonych do tych, które pod auspicjami GATT/WTO doprowadziły do daleko idącej liberalizacji handlu międzynarodowego.

Książka *The New Economic Analysis of Multinationals* potwierdza, że problematyka firm wielonarodowych jest złożona, wielowątkowa i interdyscyplinarna. Jednak, moim zdaniem, jej autorzy nie sprostali ciężarowi tematu i dopuścili się kolejnych błędów i opuszczeń. Poszczególne rozdziały są zbiorem puzzli, które nie tworzą całego obrazu. Sądzę na przykład, że zbyt mało miejsca poświęcono krajom eksportującym kapitał, milcząco przyjmując, że to, co dobre dla pochodzących z nich firm, jest także dobre dla całych społeczeństw. Tak jednak wcale być nie musi, zwłaszcza kiedy firma zdobywa dominującą pozycję na rynku światowym. Może się to okazać niekorzystne z punktu widzenia konsumentów z kraju pochodzenia MNE.

Wadą tej książki jest także to, że autorzy przytaczają względnie mało danych statystycznych, a te, po które sięgają, pochodzą co najwyżej z połowy lat 90. XX wieku. Taki stan można wytłumaczyć tym, że symposium, z którego pochodzą teksty, odbyło się w 1998 r. Trudno jednak rozgrzeszyć autorów z zaniedbania aktualizacji danych w książce opublikowanej w 2003 r.!

Mimo wymienionych niedostatków książka powinna zainteresować tych, którzy dopiero zapoznają się z problematyką firm wielonarodowych. Ponieważ autorzy poszczególnych rozdziałów odwołują się do książki Cavesa *Multinational Enterprise and Economic Analysis* i przedstawiają dorobek innych naukowców, całość stanowi dobry punkt wyjścia do dalszych badań. Dzięki lekturze Czytelnik uzyskuje bowiem rozbudowany przegląd literatury przedmiotu (i to nie tylko najnowszej, lecz także opracowań pionierskich), uzupełniony analizą różnorodnych kwestii wartych dalszych badań. Wątpię jednak, czy to wystarczy, żeby po książkę sięgnęli znawcy MNE.

rec. Elżbieta Czarny