



UNIWERSYTET  
EKONOMICZNY  
W POZNANIU

Biblioteka Główna Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

Artykuł:

Gruber Henryk: Ubezpieczenia majątkowe w Polsce

Źródło:

Przemysł i Handel Rok 7 1927 zeszyt 17 strony 513-518

Artykuł zdigitalizowany i udostępniony cyfrowo w ramach zadań projektu pt.

„Digitalizacja i udostępnianie online »Bibliografii gospodarki Wielkopolski 1919-39«

H. Maciejewskiej” (SONB/SP/550684/2022)



Minister  
Edukacji i Nauki



Spółeczna  
Odpowiedzialność  
Nauki

handlowego, ułatwiona przez dobry wynik zniw, przez wprowadzenie cel prohibicyjnych, a nade wszystko przez spadek złotego, podrażający automatycznie wszelki import.

Od września 1925 r. weszliśmy w stan czynnego bilansu handlowego, a przewyżki wywozu zaczęły pokrywać stopniowo zaległe należności importowe i kredytowe z czasów deficytu. Dopiero pod koniec stycznia zjawia się względna równowaga między podażą i popytem dewiz, chwiejna wprawdzie, niemniej jednak równowaga i tempo odpływu rezerw Banku Polskiego znacznie osłabło. Stało się to w momencie największego wzrostu obiegu. Powstaje jednak pytanie, czy stało się to pomimo błędów inflacyjnych, czy odwrotnie, tryby deflacji zaznaczyły się w układzie stosunków gospodarczych.

Przypatrmy się naprzód wskaźnikom cen i kursowi dolara. Wskaźniki nominalne miały następującą linię rozwojową:

	Hurtowy 57 towarów	Hurtowy 24 towarów	Kosztów utrzymania	Kurs dolara
Lipiec 1925 r.	119'6	126'6	145'6	5'1850
Grudzień "	154'8	153'6	173'0	8'4525
Luty 1926 r.	146'1	147'0	170'7	7'7906

Wzrost procentowy w porównaniu z lipcem 1925 r.:

Grudzień 1925 r.	+29'4%	+21'3%	+18'8%	+63'0%
Luty 1926 r.	+22'2%	+16'1%	+17'2%	+50'3%

Deprecjacja zewnętrzna złotego wynosiła na ultimo lutego 50%, deprecjacja wewnętrzna, wyrażona wskaźnikami cen, równała się, licząc okrągło i przeciętnie, tylko 20%. Poziom więc cen wewnętrznych pozostawał znakomicie w tyle poza spadkiem kursu, co raczej wskazuje na deflacyjny charakter rynku, aniżeli inflacyjny. Tem bardziej, że równocześnie stopa procentowa na rynku prywatnym poszła w górę w porównaniu do pierwszego półrocza 1925 r., osiągając 2-6% miesięcznie w przecięciu. Oprócz tego osłabła siła spożywcza ludności. Podrożenie pieniądza zbiegło się z kryzysem zbytu, hamując skutecznie dążności zwykłego cen w ślad za wzrostem kursu dolara. Trudno o bardziej deflacyjne znamiona, a jest ich zresztą i więcej. Dowodzą tego liczby bezrobocia, obroty izb obrachunkowych, ilość bankructw, wreszcie cofanie się wpływów podatkowych, pobieranych od obrotów gospodarczych, jak podatek przemysłowy, opłaty od weksli i od poświadczeń odbioru. Zwłaszcza znamienny jest podatek przemysłowy, pobierany nie w stawkach stałych, lecz procentowych. Liczby te są wymowne:

	Bezrobocie	Izby rozrachunkowe w tys. zł.	Ilość bankructw
Lipiec 1925 r.	171.650	197.986	w 1924 r.
Grudzień "	251.570	92.116	108
Styczeń 1926	311.090	85.762	w 1925 r.
Luty "	359.119	63.921	517

Wpływy podatkowe od obrotów:

	Podatek przemysłowy	Opłaty od weksli	Opłaty od poświadczeń odbioru
Styczeń 1925 r.	17.789.210	1.790.508	702.103
Luty "	10.537.001	1.869.555	747.823
Styczeń 1926 r.	17.326.070	1.515.156	781.531
Luty "	10.985.448	1.549.322	548.262

Ostry wzrost drożyzny pieniądza i kryzys zbytu malują się w powyższych liczbach chyba więcej, niż wyraźnie. Bezrobocie wzrosło przeszło o 100%, sumy w obrocie rozrachunkowym Banku Polskiego spadły do 1/3, podatek przemysłowy pozostał na poziomie z przed roku, chociaż w ciągu roku wskaźnik cen

wyказuje wzrost z 119 na 146, opłaty od weksli i od rachunków również zmalały, liczba bankructw znakomicie wzrosła. Są to wszystko klasyczne znamiona kraju, będącego w stanie deflacji, i liczb tych nie przekreśla, ani nie zamaża najenergiczniejsze jeremiady na temat nadmiernych emisji bilonu i niedostatecznych restrykcji kredytowych.

Brzmi to nieprawdopodobnie, brzmi to jak paradoks, niemniej jednak jest faktem, że w drugim półroczu 1925 r., podobnie jak w pierwszym, inflacyjne posunięcia zostały zneutralizowane, a deflacyjna polityka Banku Polskiego znalazła wyraz w kryzysie gospodarczym o charakterze typowo deflacyjnym. Nieprawdopodobieństwo jednak zmaje, gdy kwoty obiegu pieniężnego bliżej rozpatrzymy:

	Obieg nominal.	Wartość realna obiegu według wskaźników:		
		cen hurt.	koszt. utrzym.	wzłocie
31/VII 1925 r.	746'3 miljn.	746'3	746'3	746'3
31/XII "	815'0 "	629'8	686'0	508'880
28/II 1926 r.	791'7 "	647'9	675'5	526'674

Podczas gdy całość obiegu wzrosła nominalnie od lipca do końca lutego tylko o 45'4 milionów złotych, realnie w złocie spadła o 220 milionów, uwzględniając zaś mniejszy stopień deprecjacji wewnętrznej spadła o 100 milionów. Deflacja realna została tylko częściowo zrównoważona inflacją bilonową. Ilość pieniędzy na głowę ludności, licząc w złocie, spadła z 25 zł. na ultimo lipca 1925 r. na 17 złotych w dniu 28 lutego 1926 r., czyli z 4'85 na 3'27 dolarów. Oprócz tego po załamaniu się złotego ludność zaczęła masowo wycofywać swoje oszczędności z banków. Nastąpiło wykołajenie płynnych kapitałów pieniężnych z dostępnych dla przemysłu kanałów. Wzmogła się tezauryzacja i wogóle suma pieniędzy, trzymany bezprodukcyjnie w kieszeniach zdezorientowanej publiczności. Suma wkładów wszelkich typów spadła w bankach akcyjnych od lipca do końca roku o mniej więcej 100 milionów, z czego znaczna część zniknęła z produktywnego obiegu. Wbrew nominalnemu wzrostowi, wzrostowi drobnemu, nastąpiło faktyczne skurczenie obiegu pod względem funkcji rynkowej, raz z powodu deprecjacji i zwyczajki cen nominalnych, drugi raz z powodu ucieczki wkładów i tezauryzacji dolarów.

Nawet taki klasyk w nauce o pieniądzu, jak Lansburgh\*) uznaje konieczność uciekania się do emisji papierowej w chwilach paniki rynkowej, gdy płynne kapitały znikają z obiegu i chowają się bezprodukcyjnie w kieszeniach ludności. Jest to jego zdaniem „równoważenie błędów błędami“, ale mimo to Polsce zarzucą\*\*), że w 1925 r. uprawiała nadmierną inflację bilonową i przez to, wyłączone przez to załamał się złoty. Polityka polska w drugiej połowie 1925 r. istotnie „błędy równoważyła błędami“, ale właśnie skutkiem tego inflacyjne, oraz deflacyjne posunięcia neutralizowały się wzajemnie.

Równoważąc „błędy błędami“, Polska nie odkrywała Ameryki. Anglja jest krajem, w którym z reguły w okresach głębszego kryzysu uciekano się do emisji niepokrytego pieniądza. Tak było w 1793, 1797,

\*) „Die Notenbank“, str. 73 i 75.  
\*\*) „Die Bank“, luty 1926.

1825, a nawet w 1857, pomimo obowiązującego już od 1844 r. aktu Peela. Akt z 1826 r. zabronił Bankowi Angielskiemu emisji biletów w odcinkach niższych, niż 5 funtów. Natomiast Skarb angielski w 1914 r., po wybuchu wojny światowej i spowodowanego tem kryzysu finansowego, rozpoczął emisję t. zw. „currency notes“ w odcinkach, opiewających na 1 lub na 1/2 funta. Odnośny akt ustawodawczy z dn. 6 sierpnia 1914 r. (The Currency and Bank Notes Act) wprowadził nadto artykuł, pozwalający Bankowi Angielskiemu dokonywać w momentach krytycznych emisji, niepokrytej ponad przewidziany prawnie kontyngent jedynie na podstawie pisma upoważniającego Ministra Skarbu. Rzecz ciekawa, że Komitet Cunliffe'a, powołany po wojnie, wypowiedział się za utrzymaniem na stałe owego artykułu, aby zabezpieczyć elastyczność emisji na wypadek groźniejszych kryzysów.

Bank Angielski nie skorzystał nigdy z tego prawa, ponieważ potrzeby rynku zaspokajała dostatecznie emisja „currency notes“. Nie mniej jednak jest to ciekawy dokument, dowodzący zdolności do godzenia teorii z praktyką. Obieg zaś currency notes osiągał w pewnych momentach 350 milionów fun-

	Rok 1923				Rok 1924											
	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII		
Indeks hurt.	139'0	126'2	117'3	116'2	120'7	124'7	122'5	115'9	115'0	120'4	126'9	131'9	128'5	131'3		
Indeks koszt. utrzymania	125'8	124'7	110'0	104'0	107'0	112'0	115'0	112'0	116'0	114'0	116'0	132'0	122'0	122'6		

Między tempem emisji i poziomem cen niemieckich nie widać żadnej proporcji. Pierwsze miesiące, gdy tempo emisji było bezprzykładnie szybkie, wykazują nawet zniżkę cen. Proces zaś zwykły od lipca 1924 r. jest echem światowego ruchu cen ku górze. Trudno o bardziej paradoksalne zaprzeczenie teorii ilościowej pieniądza, o ile ją pojmować mechanicznie, tak jak mechanicznie ją stosuje krytyka niemiecka i angielska do emisji bilonu w Polsce w 1925 r.

Przechodząca ostry kryzys i zdana na własne siły Polska w znacznie mniejszym stopniu „błędy równoważyła błędami“, aniżeli w analogicznych warunkach Anglja i Niemcy. Jeżeli mimo to złoty się załamał, musiały istnieć inne i głębsze przyczyny tego niepowodzenia, jak inne i głębsze, a nie sam tylko wzrost emisji, były przyczyną powodzenia w Niemczech marki rentowej.

Deflację łatwo doradzać, trudno ją przeprowadzić. Przekonała się o tem Anglja w latach 1919, 1920 i 1921, trzykrotnie rozpoczynając i trzykrotnie pod naciskiem kryzysu gospodarczego przerywając deflację „currency notes“. Jeżeli bowiem pieniądz drożeje, ceny znajdują się w stanie depresji, rośnie bezrobocie, kurczy się zbytu towarów, przedsiębiorstwa nie odrzucają dywidendy, mnożą się bankructwa, wówczas przedłużanie deflacji może być dolewaniem oliwy do ognia. Deflacja nie jest celem, lecz środkiem. Jeżeli ceny zostaną już zepchnięte do poziomu, przywracającego zdolność konkurencyjną towarów krajowych na rynkach zagranicznych, jeżeli w związku z tem bilans płatniczy zacznie się układać czynnie i słabnie, względnie wstrzymuje się zupełnie odpływ złota i dewiz z banku emisyjnego, rola deflacji skończona. Przedłużanie deflacji, gdy rynek już wykazuje ostre znamiona kryzysu, może doprowadzić do wyników wprost odwrotnych, ponieważ kryzys

tów, a więc przeszło 200% emisji Banku Angielskiego. Próby deflacji po wojnie światowej Anglja podejmowała trzykrotnie, w latach 1919, 1920 i 1921, raz kurcząc, raz ponownie zwiększając emisję „currency notes“, których obieg i obecnie jeszcze jest blisko dwukrotnie wyższy od emisji Banku Angielskiego, podczas gdy emisja skarbowa w Polsce nie przekraczała dotychczas 120% emisji Banku Polskiego.

Ciekawszym jest niemiecki eksperyment z marką rentową. Na dz. 31/X 1923 wartość całego obiegu biletów Banku Rzeszy wynosiła zaledwie 300'3 milionów marek złotych, obliczonych według kursu dolara. W dwa miesiące później, 31/XII 1923, obieg składał się już z 496'5 milionów biletów Banku Rzeszy i 1.241'9 milionów marek rentowych. Wzrost obiegu wyniósł 530% w ciągu dwóch miesięcy. W końcu 1924 r. emisja biletów Banku Rzeszy wynosiła 1.941'4 milionów, emisja marek rentowych 1.835'1 milionów, a całość obiegu wraz z monetami i biletami prywatnych banków emisyjnych stanowiła sumę 4.273'9 milionów. Mimo tak bezprzykładnie szybkiego wzrostu obiegu rynek niemiecki nie wykazał znamion inflacji, jak to wskazuje podany niżej rozwój wskaźników cen:

produkcji podcina zdolność płatniczą podatków i równowaga budżetu może być zagrożona.

Istotnymi sprężynami organizmu gospodarczego są cena i procent. Życie gospodarcze nie znosi zbyt długiego procesu niżkowego cen i nie wytrzymuje zbyt długo nadmiernej stopy procentowej. Deflacja jest tak długo uzasadniona, jak długo obniża zdolność importową ludności. Przestaje być uzasadniona, gdy nie tylko obniża import, ale zarazem obniża wydajność podatkową kraju, bo wówczas podkopuje równowagę budżetową i toruje drogę dla późniejszej inflacji. Kwestja więc deflacji, podobnie jak kwestja inflacji, nie jest tylko kwestją mechanicznego ślepego kurczenia, lub rozszerzania obiegu pieniężnego i skali kredytów. Doświadczenia Polski w 1925 r. stanowią pod tym względem interesujący przyczynek do doświadczeń państw innych.

Teoria ilościowa w nauce o pieniądzu jest bardzo mądrą teorią, życie jednak bywa mądrzejsze.

(c. d. n.)

Feliks Młynarski.

## Ubezpieczenia majątkowe w Polsce.

Polska rozpoczęła dość późno swój rozwój pod względem kultury ubezpieczeniowej, a w stosunku do zachodnich sąsiadów pozostawała daleko w tyle. Brak dostatecznej przezorności i słaba myśl o jutrze, przy względnym dobrobycie, przeszkadzały zrzeszaniu się pod znakiem wyrównania szkód niepewnych i nieobliczalnych. W XVII wieku istniały już na zachodzie Europy wielkie przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe. Natomiast powstające w drugiej połowie XIX w. w poszczególnych zaborach polskie zakłady

ubezpieczeń musiały długo i systematycznie zdobywać grunt w skutecznej konkurencji z zakładami obcymi, zanim zbudowały trwałe fundamenty swego bytu. Zdawało się, że niepodległość otworzy szeroko wrota dalszego ich rozwoju, że wycofanie zakładów, należących do państw zaborczych, pozwoli inicjatywie polskiej rozszerzyć się w całej pełni. Niestety, stało się nieco inaczej.

Cel i struktura ubezpieczeń mają za podstawę stałą wartość pieniądza i na stałości tej opierają swe istnienie. Gdy jednakże siła nabywca pieniądza ulega systematycznej zmianie, gdy traci on zdolność do wymiaru przyszych odszkodowań — wówczas ustają normalne funkcje ubezpieczeń. Technika interesu asekuracyjnego, przystosowana do normalnych stosunków walutowych, obaloną została przez inflację, która niszczyła go w zarodku rozwoju. Inflacja wywołała upadek społecznej oszczędności i zabiegliwości, i pozbawiła zakłady ubezpieczeń znacznej części zasobów majątkowych, ulokowanych przeważnie w papierach popularnych, na hipotekach i w nieruchomościach.

Jest to bezsprzecznie zasługą kierowników instytucji, że naogół udało się uniknąć zupełnej zagłady i rozstroju aparatu ubezpieczeniowego, co zawiązać należy zmienną dla stosunków naszych elastyczności i zdolności doraźnego przystosowania, a oczywiście — co stanowi paradoks — i pewnemu rozluźnieniu zasad technicznych. Nadmienić przytem należy, iż rozwój stosunków inaczej się objawiał w zakresie ubezpieczeń rzeczowych, inaczej osobowych, a zwłaszcza życiowych. O ile w pierwszym wypadku suma ubezpieczenia ze względu na krótkoterminowość ubezpieczeń rzeczowych mogła ostatecznie być pewnym czynnikiem, wprawdzie zmiennym (ubezpieczenia indeksowe), lecz zbliżonym do wartości obiektu, o tyle w zakresie ubezpieczeń życiowych nie przedstawiała dla ubezpieczonego żadnej wartości, a z uwagi na malejącą gwałtownie wartość składek — również dla zakładu. Nic też dziwnego, że w dziale ubezpieczeń na życie wszystkie bez wyjątku towarzystwa wykazywały deficyt.

Wspomniane rozluźnienie zasad technicznych objawiało się w dziedzinie asekuracji przede wszystkim w dążeniu do pozyskania jak największej ilości ubezpieczeń, bez należytej selekcji, w zakresie działu ubezpieczeń ogniowych. Główna korzyść zakładu leżała w doraźnie dużym zbiorze składek; jeśliby bowiem w tych okolicznościach nadmiar złych ryzyk spowodował nawet znaczne nominalnie szkody, to zawsze suma tych szkód przedstawiałaby wartość znikomą, ze względu na tempo deprecjacji. Przesłankom tym szły na rękę mała stosunkowo palność, ze względu na wzmogłą ostrożność, tudzież zanik spekulacji pożarowej.

Walka konkurencyjna szła nie w kierunku odpowiedniego obniżania składki, lecz wyrażała się w niepomiarnej podbijaniu w górę prowizji agentów, co powodowało odpowiedni wzrost kosztów administracyjnych i w rezultacie, wobec wzmogonych kosztów utrzymania personelu — było powodem, że w 1920 r. zakłady ubezpieczeń wprowadziły dodatek administracyjny do składki, który w zależności od kategorii ubezpieczeń rzeczowych sięgał 50% tej składki, podrażając w dużym stopniu koszt ubezpieczenia. Pod tym względem było u nas nie lepiej, niż w Niemczech, nie mówiąc już o Austrii, gdzie stare zasobne zakłady znikły z horyzontu, nie mogąc przystosować się do nowych warunków.

Trudności przedstawiała również sprawa odkładania rezerw, przeznaczonych na techniczne zabezpieczenie zobowiązań umownych, gdyż trzeba było szukać umieszczenia, uchylającego gwałtowną deprecjacje. Istotny dla ubezpieczeń obiekt lokaty, t. j. papiery publiczne i sumy hipoteczne, nie mógł przy niestosowanej jeszcze wówczas waloryzacji być brany w rachubę. Stąd też wysunięto na pierwszy plan lokatę w nieruchomościach, która jakkolwiek nie dawała odpowiedniego oprocentowania, to jednak ratowała od zagłady substancję majątku. Fakt obecnej siły majątkowej niektórych towarzystw w znacznym stopniu zawdzięczać należy właśnie lokacie kapitałów w nieruchomościach.

Było to jednak *malum necessarium* w okresie przejściowym. Pomijając bowiem oprocentowanie, niewspółmierne z wartością, kapitały, umieszczane w nieruchomościach, nie posiadają koniecznej dla ubezpieczeń płynności, i tak, łącznie ze zmienną wartością obiektów nieruchomych, w mniejszym, lub większym stopniu zmniejszają zdolność płatniczą instytucji. Kardynalnym więc środkiem zaradczym byłoby w danym wypadku obligacje, opiewające na pieniądze stałe i przynoszące odpowiednie odsetki.

Równoległe do tej sprawy wyłoniła się również sprawa sanacji ubezpieczeń na życie, zawartych w okresie przedinflacyjnym. Składki za te ubezpieczenia płacone były w walucie rublowej, koronowej i markowej, zasilając przez dziesiątki lat poszczególne instytucje i prowadząc je do rozwoju. Tymczasem ubezpieczony kapitał, wzgl. renta, ulegając stopniowej deprecjacji, straciły wartość, powodując poważne szkody zarówno dla osób, dla których stanowić miały nieraz jedyne źródło majątkowe na starość, lub zaopatrzenie dla pozostałej rodziny.

Prerendensów w tej dziedzinie nie było. Okazało się jednak, że zarówno niemiecka ustawa waloryzacyjna, jak i obecny projekt węgierski, przejęły zasady polskie w przeliczeniu zobowiązań ubezpieczeniowych z pewnym jeszcze obojętnością. W naszych jednakże przepisach korzystniej przedstawiają się pretensje do towarzystw zagranicznych, które nie przeszły złych skutków inflacji. Zasady w stosunku do nich brzmią inaczej, niż w stosunku do instytucji krajowych, które, jak już wyżej wspomniano, straciły większość swego majątku na inflacji.

Środków zaradczych domagała się również dziedzina reasekuracji. Większość towarzystw krajowych przekazywała w reasekurację tak znaczny procent zbioru składki, iż gospodarza ich samodzielność znajdowała się pod znakiem zapytania. Zdarzały się towarzystwa, które oddawały reasekuratorom prawie ogół zebranej w poszczególnych działach składki, zachowując dla siebie wspomniany już dodatek administracyjny i prowizję od reasekuratora. Stan taki, o ile miały cechę chroniczną, połączony mógłby być ze szkodą dla bilansu płatniczego Polski. Poza to podraża on w znacznym stopniu koszt asekuracji w kraju, tem bardziej, że wspomniany już wyżej dodatek administracyjny służył na utrzymanie personelu i agentów bez żadnej, lub z małą dopłatą ze strony towarzystw, gdyż za całość ubezpieczenia odpowiadał reasekurator. W ten sposób część towarzystw polskich schodziła do rządu agentów instytucji zagranicznych. Było to stanowisko łatwe, powstałe na podłożu zrzucania odpowiedzialności za szkody, wobec małych środków finansowych, niepewności co do losów waluty ubezpieczeniowej, a wreszcie było wynikiem rozprężenia rynku ubez-

pieczeniowego — symptomatycznego dla wszystkich krajów, dotkniętych inflacją.

Stan, jak widzimy, był ciężki. Akcja sanacyjna, jaką towarzystwa podjęły, musiała iść w kierunku uzdrowienia rynku raz na zawsze. Lecz odbyć się mogła tylko przy stałej wartości pieniądza i po uregulowaniu stosunków gospodarczych w Państwie. Koniecznością było wstrzymanie w sposób doraźny zaniku wartości zbioru składek, a zatem przejście na ubezpieczenia w walucie zagranicznej, w taki sposób, by po wypuszczeniu złotych, przejście na walutę polską nie przedstawiało żadnych trudności. Tak się też stało.

Zakłady ubezpieczeń zmuszone były po wprowadzeniu stałego miernika uregulować następujące zagadnienia:

- 1) przeliczenie dawnych zobowiązań,
- 2) uregulowanie zagadnienia reasekuracji przez racjonalne jej ujęcie. Poza to władze rządowe musiały ustalić kwęstję dopuszczalności zagranicznych zakładów do działalności w Polsce i
- 3) sprawę zobowiązań zagranicznych zakładów wobec obywateli polskich, z którą łączyła się właśnie kwestja dopuszczalności.

W pierwszych dniach stycznia 1924 r. wydany został przez władzę nadzorczą okólnik, wprowadzający ubezpieczenia w dolarach Stanów Zjednoczonych. Ponieważ odpowiedzialność zakładów ubezpieczeń z tytułu tych pełnowartościowych umów wymagała odpowiedniej gwarancji, a większość towarzystw (zwłaszcza powstałych w okresie po 1919-1923 r.) nie posiadała dostatecznych kapitałów zakładowych nawet w przybliżeniu, przeto okazało się koniecznym ustalenie warunków, uzależniających zezwolenie na ubezpieczenia w dolarach od zdolności majątkowej towarzystw. Zdecydowano, że zezwolenia te udzielane będą indywidualnie i uzależnione zostaną od czystego majątku lub kaucji, której wysokość ustalono na zł. 150.000, równych frankom złotym, o ile zakład prowadził jeden dział, a zł. 300.000 — przy dwóch, lub więcej działach. Kaucja ta mogła być złożona w bonach złotych, 8%-owej pożyczce złotej, lub w 6%-owej pożyczce dolarowej, z wykluczeniem papierów zagranicznych. Cały obrót dokonywany był przez Polską Krajową Kasę Pożyczkową. Zarówno wpłatę składek, jak i wypłatę świadczeń, tudzież rozrachunek z reasekuratorami, uskuteczniawo w dolarach, natomiast fundusze, potrzebne na koszt administracji i zwroty za storna, wypłacane były przez P. K. K. P. w markach polskich. Ważne znaczenie posiadało zarządzenie, w myśl którego ustalono w indywidualnych zezwoleniach maksymalne kwoty, jakie każdy zakład pozostawiać mógł na własne ryzyko w poszczególnych działach, a dalej urzędowe unormowanie prowizji agentów za ten rodzaj ubezpieczenia na 10%.

Jakkolwiek zarządzenie to ożywiło w dużym stopniu rynek ubezpieczeniowy, to jednak trudności w nabywaniu walut, płynące z obowiązujących jeszcze wówczas norm o obrocie dewizami, nie pozwoliły na masową propagandę ubezpieczeń.

Po wyjściu rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 20 stycznia 1924 r. o określeniu wartości przedmiotów, oraz o zaciąganiu i dochodzeniu zobowiązań w złotych, ubezpieczenia dolarowe zaczęły ustępować złotym obliczeniowym, przyczem z uwagi na szereg stosowanych wówczas mierników złotego, zalecono zakładom stosowanie kursu dzien-

nego franka złotego, ogłoszanego w „Monitorze Polskim”. Polisy ubezpieczeniowe zawierały klauzulę, na zasadzie której wpłaty i wypłaty z danego ubezpieczenia miały być uskuteczniane w markach polskich do czasu wprowadzenia złotego obiegowego. W ten sposób przygotowały towarzystwa portfel ubezpieczeniowy w złotych.

Z pojawieniem się efektywnego złotego wyszedł okólnik, w którym zawieranie ubezpieczeń w walutach obcych uznane zostało za niewskazane, natomiast, obok normalnych ubezpieczeń złotych, zalecono również umowy na złote w zlocie. Racjonalną w tym zakresie gospodarkę techniczną umożliwiły zakładom nowoemitowane środki lokaty: premjowa pożyczka dolarowa, pożyczka kolejowa, obligacje Banku Gospodarstwa Krajowego i listy zastawne Banku Ziemskiego Kredytowego w Poznaniu, wreszcie obecnie 8%-owa pożyczka konwersyjna. W ten sposób na gruncie trwałej wartości składki i kapitału ubezpieczonego została zapoczątkowana normalizacja aparatu ubezpieczeniowego, odnośnie polityki lokacyjnej.

Charakterystycznym jednak dla stosunków naszych jest fakt, że umowy ubezpieczeniowe w dolarach cieszyły się nadal popytem. Nawet przy pełnym parytecie złotego znaczna część klientów domagała się ubezpieczeń w dolarach; cóż dopiero, gdy nastąpiło załamanie się kursu złotego, gdy kurs ulegał ciągłym zmianom. Wydanie zakazu zawierania tych umów było niemożliwe wobec ogólnej swobody prawnej w tym kierunku. Jaki jednakże wpływ ma wolność umów w walutach obcych na ubezpieczenia, niech świadczy opinia, którą Dyrekcja Banku Rzeszy Niemieckiej wydała Związkowi Niemieckich Towarzystw Ubezpieczeń na Życie. Mianowicie pismem z dn. 31 grudnia 1925 r. Bank Rzeszy, uproszony o opinię, jako najbardziej zainteresowany, zawiadania Związek, iż uznaje za pożądane zawieranie ubezpieczeń krótkoterminowych (rzeczowych) tylko w reichsmarkach, zaś długoterminowych (życiowe) w tychże markach, ew. z klauzulą „złoty”. W obu wypadkach niema mowy o walutach obcych, lecz zmienną jest opinia Banku, wskazującego na potrzebę zapewnienia wypłaty w zlocie, co, zdaniem Banku, ma wzmocnić zaufanie do umów o kredyt długoterminowy. Po tej linii idzie także tendencja polskich władz nadzorczych, gdyż, pomijając już szkodliwy popyt na waluty obce przy ubezpieczeniach w efektywnej walucie, tranzakcje dolarowe pociągają za sobą również konieczność odpowiednich lokat, o które nie jest tak łatwo. Natomiast posiadamy cały szereg papierów, opiewających na złote w zlocie, które to papiery doskonale nadają się do umów z klauzulą złota.

Sprawa należności z umów ubezpieczeń na życie zleconą została komisji Prof. Zolla, opracowującej rozporządzenie o przeliczeniu zobowiązań prywatno-prawnych. Przeliczenie należności z umów ubezpieczenia na życie zawierają art. 18-25 rozporządzenia z dn. 14 maja 1924 r., które regulują kwestję pod kątem widzenia zarówno interesów ubezpieczonej ludności, jak i zdolności majątkowej towarzystw. Jako zasadę przeliczenia należności ustalono obowiązek podziału przez towarzystwo nadwyżki majątkowej, uzyskanej z waloryzacji aktywów, pomiędzy kapitały własne i rezerwy; towarzystwa zagraniczne obowiązane są natomiast do waloryzacji, na zasadzie orzeczenia sądu, który w każdym wypadku winien uwzględnić majątek, posia-

dany przez nie nie tylko w kraju, ale również poza granicami Państwa Polskiego.

Przekazanie sądom w obu wypadkach ustalenia współczynnika waloryzacyjnego daje pełną rękojmię, iż zasada słuszności stosowana będzie zarówno wobec dłużnika, jak i wierzyciela. Dla należnych innych sum z tytułu ubezpieczeń ustalono współczynnik w wysokości 100%, przecinając tem samym kwestję nielicznych, a zawiłych procesów na tle szkód, powstałych w okresie dawniejszym.

Niemiecka ustawa waloryzacyjna wymaga oddania nadwyżki majątkowej zakładów w depozyt osoby trzeciej (Treuhänder), zaś omawiany projekt węgierski idzie w kierunku prowadzenia portfela waloryzacyjnego przez państwo, z tem, że towarzystwa ubezpieczeń przez szereg lat, już po wydzieleniu portfela, dopłacać jeszcze będą pewne sumy.

Naogół waloryzacja ubezpieczeń na życie zawiodła oczekiwania, gdyż środki materialne towarzystw są — wobec słabej stosunkowo waloryzacji aktywów — zbyt nikłe. Pokazało się to u nas wyraźnie przy przejściu na bilanse złote, gdy stało się jasnym, iż inflacja obróciła w niwecz t. zw. kapitały własne towarzystw ubezpieczeń. Trzeba było budować na nowo, poczynając od kapitałów zakładowych.

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dn. 25 czerwca 1924 r. o bilansowaniu w złotych, tudzież związane z niem rozporządzenie z dn. 1 lipca 1924 r. w przedmiocie szacowania przedmiotów majątkowych, oraz sposobu księgowania, ustanawiają jako minimum kapitału zakładowego dla obecnie działających towarzystw ubezpieczeń kwotę zł. 250.000 przy prowadzeniu jednego działu i zł. 500.000 przy prowadzeniu dwóch, lub więcej działów, z tem, że zakłady wyłącznie reasekuracyjne uważa się za prowadzące jeden dział. O ile kapitały, posiadane przez towarzystwa, nie są dostateczne, wówczas uzupełnienie ich do wysokości  $\frac{3}{5}$  podanych norm powinno nastąpić do dn. 1 lipca 1925 r., reszta zaś wpłaconą być musi do dn. 31 grudnia 1926 r.

Normy te, w porównaniu z przedwojennymi, a nawet z żądaniami obecnie zagranicą, uważać należy za znikome i możliwe tylko w okresie przejściowym. Tu jednak należało uwzględnić brak środków obiegowych i fakt, że znajdujemy się jakby w początkowym stadium odradzającej się dziedziny ubezpieczeń. Niektóre zakłady dążą same do przekroczenia tych minimalnych norm dla wykazania większej siły majątkowej, a to ze względów konkurencyjnych, jakoteż i dlatego, że obecne oczywiście niskie normy kapitałów zakładowych nie mogą na czas dłuższy się ostać, stanowią bowiem słabą bardzo stronę zewnętrzną wobec potężnych kapitałów zakładowych instytucji zagranicznych.

Przy szacowaniu nieruchomości stosowane jest inne kryterjum dla zakładów, prowadzących działy rzeczowe, inne zaś dla ubezpieczeń na życie. W pierwszym wypadku dążność do wykazania jak najwyższej wartości nieruchomości dla wyprowadzenia bez dopłat wysokiego kapitału zakładowego jest poniekąd rzeczą naturalną. W drugim, ze względu na konieczność przerachowania zobowiązań i zależność współczynnika waloryzacyjnego od zasobów majątkowych, możliwą byłaby dążność do umniejszenia wartości majątku nieruchomego i tworzenie t. zw. cichych rezerw ze szkodą dla współczynnika.

Oba te wypadki prawodawca ująć musiał w odpowiedniej formie.

Rozporządzenie w przedmiocie szacowania przedmiotów majątkowych ustala dla zakładów ubezpieczeń rzeczowych ogólne zasady wstawiania wartości nieruchomości do bilansów złotych. Natomiast zakłady ubezpieczeń na życie, objęte art. 18 — 24 rozporządzenia o przerachowaniu zobowiązań, mają bez wyjątku obowiązek poddania nieruchomości oszacowaniu przez wojewódzkie komisje szacunkowe, wyznaczone z ramienia Ministerstwa Skarbu i Ministerstwa Przemysłu i Handlu. Władza nadzorcza ma prawo zakwestjonowania bilansu złotowego odnośnie każdego zakładu ubezpieczeń.

Równocześnie ze sprawą towarzystw krajowych wyłoniła się konieczność uporządkowania kwestii tych zagranicznych towarzystw ubezpieczeń, które, będąc dopuszczone do działalności jeszcze przez władze zaborcze, kontynuują tę działalność w poszczególnych dzielnicach Rzeczypospolitej. Kaucje, które jeszcze w r. 1919-1921 zakłady te złożyły, zmalały znacznie w r. 1924, i był okres, że trzeba było systematycznie przeprowadzić podwyższenie przez nie środków gwarancyjnych.

Dlatego też w 1924 r. uskuteczono przeliczenie na złote rezerw i zażądano pełnego ich pokrycia. W ten sposób kaucje od razu podwyższone zostały do możliwej wysokości, nie mniej konieczną jest rzeczą dalsze podwyższenie przez zakłady zagraniczne ich środków gwarancyjnych.

Niezwykle ważną rzeczą było uregulowanie sprawy zobowiązań towarzystw włoskich wobec obywateli polskich, ubezpieczonych na życie. Podstawą rozliczeń z Rządem włoskim ma być art. 215 traktatu w St. Germain, przewidujący między państwowe rozliczenia z tytułu umów asekuracyjnych. Konwencja polsko-włoska w tej materii została ratyfikowaną przez obie Izby.

W 1924 r. szereg zagranicznych zakładów wystąpił o dopuszczenie do działalności w Polsce, co w znacznym stopniu przypisać należało wzrastającemu porządkowi gospodarczemu i ożywieniu długoterminowego kredytu. Zasady dopuszczania tych zakładów reguluje rozporządzenie Ministra Skarbu z dn. 23 maja 1924 r. w przedmiocie składania kaucyj przez zagraniczne zakłady ubezpieczeń. Rozporządzenie stanowi pierwszą jednolitą normę prawną odnośnie zagadnienia działalności zagranicznych towarzystw ubezpieczeń na obszarze Rzeczypospolitej. Stojąc na gruncie wzajemności, rozporządzenie wymaga od zakładu, prowadzącego dział ubezpieczeń na życie, jako kaucję kwotę 400.000 zł., dział ubezpieczeń od ognia — co najmniej 300.000 zł., za każdy inny dział — co najmniej 200.000 zł. Jeżeli zakład prowadzi kilka działów, wówczas pobiera się sumę odnośnych kwot. W każdym razie kaucja nie może wynosić mniej, niż 500.000 zł. Kaucja ulega stopniowemu uzupełnieniu przez dopływ rezerw i części przeniesieniu składek. Musi ona być złożona w papierach, emitowanych, lub zagwarantowanych przez Państwo Polskie w listach zastawnych, innych papierach pupilarnych, lub też w gotówce. O ile zakład ubezpieczeń wniosie odpowiednią budowlę na terytorjum Rzeczypospolitej, natenczas władza nadzorcza może zezwolić, ażeby część kaucji była pokryta wniesionym do księgi hipotecznej zapisem kaucji. Wybudowanie nieruchomości jest warunkiem, który stawiany był w 1924 r. zagranicznym instytucjom, starającym się o zezwolenie na działalność w Polsce.

Nakreślony wyżej ogólnie obraz stosunków ubezpieczeniowych oddaje przebieg interesu w głównych zarysach. Dla pełnego obrazu miarodajną będzie dopiero statystyka za 1924 i 1925 r., ilustrująca rozwój ubezpieczeń w walucie złotej. W każdym razie można postawić tezę, że stan nie był tu lepszy, niż w innych dziedzinach naszego życia gospodarczego; depresja gospodarcza, która objawia się w drugiej połowie 1925 r. we wszystkich gałęziach naszego przemysłu, i tu wycisnęła swoje piętno. Spowodowała ona znaczne rozprężenie metod działalności ubezpieczeniowej.

Bezwzględna konkurencja na tle norm prowizyjnych, niebываłej wysokości salda agentów, wreszcie przyjmowanie składki i wypłata odszkodowań w wekslach — oto rzucające się w oczy zjawiska tego rozprężenia. Pod wpływem kurczącego się obiegu pieniężnego, który wywołał potrzebę silnych restrykcji w kierunku oszczędnościowym, zakłady ubezpieczeń były jednakże zmuszone z końcem 1925 r. zreformować swój aparat, zredukować w znacznym stopniu personel i przystąpić do gruntownej reorganizacji interesu. Obecnie cały szereg wymienionych wyżej nieprawidłowości został już usunięty. Należy się liczyć na najbliższą przyszłość z tem, że zapoczątkowane przez ogół zakładów kroki doprowadzą do realizacji zasady, iż częstotliwość wysokości zbioru składek, lecz zawsze sposób prowadzenia interesu decyduje o wartości zakładu ubezpieczenia.

Ujemne skutki okresu inflacyjnego odbijały się również na publicznych zakładach ubezpieczeń, z których dwa (Krajowe Ubezpieczenie Ogniove w Poznaniu i Pomorskie Stowarzyszenie Ubezpieczeń od Ognia w Toruniu) działają w b. zaborze pruskim, jeden zaś (Polska Dyrekcja Ubezpieczeń Wzajemnych) — na reszcie ziem Polski. Przy sposobności nadmieniam, iż struktura prawna tych zakładów nie jest jednolita. Zakłady w b. zaborze pruskim opierają się na przepisach ustawy z dn. 30 maja 1910 r. o tworzeniu publicznych zakładów ubezpieczeń; są to instytucje samorządowe, terytorjalnie ograniczone, podlegające hierarchicznie starostom krajowym, którzy także są zwierzchnikami personelu. Nie przysługują im ani przymus, ani monopol i opierają one swą działalność na zasadach wolnej konkurencji. W praktyce jednak, na podstawie umowy z zakładami, instytucje kredytowe miejskie i ziemskie, udzielając pożyczek hipotecznych, wymagały, aby obciążone temiz pożyczkami budynki były ubezpieczone w zakładach publicznych, przeto przy nader rozwiniętym w b. zaborze pruskim kredycie hipotecznym uzyskały one wielki portfel.

Polska Dyrekcja Ubezpieczeń Wzajemnych opierała swą działalność na ustawie z dn. 23 czerwca 1921 r., która, wprowadzając przymus ubezpieczenia budowli od ognia na terytorjum Rzeczypospolitej; za wyjątkiem b. dzielnicy pruskiej, dała instytucji monopol na ubezpieczenia w  $\frac{3}{5}$  sumy oszacowania budowli, podlegających przymusowi ubezpieczenia (z wyjątkiem budynków fabrycznych i przemysłowych). Wyposażając Polską Dyrekcję w tak znaczny przywilej, tudzież szereg innych ważnych uprawnień, ustawa nie uregulowała w sposób dostateczny ani stosunku Dyrekcji do właścicieli budowli, ani jej wewnętrznej organizacji, ani wreszcie stosunków do władz państwowych. Jak długo mieliśmy w obrocie markę polską, działalność Polskiej Dyrekcji Ubez-

pieczeń Wzajemnych nie wzbudzała w szerszych kręgach zbytniego zainteresowania. Składki i odszkodowania przedstawiały naogół znikomą wartość. Po wprowadzeniu złotego stan ten zmienił się gruntownie, i właśnie skutkiem wyszczególnionych braków ustawy działalność instytucji, pomimo najlepszej woli jej organów, wywoływała pod wieloma względami niezadowolenie.

O ile niedogodności w ustroju publicznych zakładów b. zaboru pruskiego mogą być usuwane drogą zmiany przez Ministra Skarbu statutu, stanowiącego podstawę ich działalności, o tyle organizacja Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych, oparta na ustawie, tylko drogą ustawodawczą mogła być zmieniona. Dlatego też Sejm w pełnomocnictwach, udzielonych Prezydentowi Rzeczypospolitej w ustawie o naprawie Skarbu Państwa i poprawie gospodarstwa społecznego z dn. 31 lipca 1924 r., upoważnił Ministra Skarbu do opracowania rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej o reorganizacji Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych, rozporządzenia, któreby określało w sposób szczegółowy organizację instytucji, prawa i obowiązki właścicieli budowli, zapewniając również władzy nadzorczej odpowiedni wpływ i kontrolę nad instytucją. Przeszedłszy na konferencjach wewnętrznych fazę przygotowawczą, projekt poddany został obradom komisji, do której powołano również przedstawicieli Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych, i w rezultacie rozporządzenie z dn. 11 października 1924 r. o reorganizacji Polskiej Dyrekcji Ubezpieczeń Wzajemnych zamknęło w 8 rozdziałach ogół norm, odnoszących się do P. D. U. W. Rozgraniczyło ono w szczególności dział własności przymusowych i dobrowolnych, ustaliło zasady i sposób szacowania nieruchomości, podlegających obowiązkowi ubezpieczenia w P. D. U. W., określiło sposób lokaty funduszy, kompetencję organów instytucji i nadzór rządowy, zastrzegło wreszcie ubezpieczającym prawo do zwrotów, na co ma być użyta część nadwyżek rocznych. Rozszerza ono teren działalności P. D. U. W. w dziale ubezpieczeń dobrowolnych na obszar województwa śląskiego. Unormowanym wreszcie zostaje fundusz pożyczek ulgowych na cele odbudowy i ogniotrwałego pokrywania budynków (z pożyczek tych korzystać mogą właściciele nieruchomości, a również związki komunalne), na organizację i zasilenie straży ogniowych, na budowę cegielni i remiz strażackich etc.

Stosunki ubezpieczeniowe w publicznych zakładach b. zaboru pruskiego zawiązywane są drogą umów prywatno-prawnych, które strony w miarę życzenia mogą zmieniać, dostosowując je do każdorazowych potrzeb. Jednakże stosunki z Polską Dyrekcją Ubezpieczeń Wzajemnych opierają się w dziale przymusowym na publiczno-prawnym obowiązku opłaty składki i na konieczności zastosowania się do kategorycznych norm rozporządzenia. Dlatego też niezwykle doniosłość dla właścicieli budowli posiada fakt oparcia działalności Polskiej Dyrekcji na wyraźnych zresztą normach, które dawać mają obu stronom wskazówki postępowania w wypełnianiu obowiązków i dochodzeniu praw.

Doniosłe znaczenie posiadają również przepisy, odnoszące się do gospodarki finansowej instytucji; wszystkie gromadzone przez instytucję fundusze mogą być lokowane jedynie w papierach państwowych, oraz w instytucjach kredytowych, wskazanych w rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dn.

3 grudnia 1924 r. („Dz. Ust. R. P.” Nr. 105, poz. 954 i Nr. 106, poz. 959).

Nadmieniam, iż przepisy te odnoszą się w jednokowej mierze również do instytucji publicznych b. zaboru pruskiego.

Sprawa publicznych zakładów ubezpieczeń ma już za sobą obszerną historję i jest równie stara, jak wogóle stara jest kwestja etatyizmu, czy liberalizmu. Obawiano się u nas, że Rząd, tworząc Polską Dyрекję Ubezpieczeń Wzajemnych (która zresztą nie jest ani przedsiębiorstwem państwowem, ani też urzędem i stanowi odrębny organizm publiczno-prawny, poddany kontroli Ministerstwa Skarbu), zamierza wejść na drogę monopolu asekuracyjnego, pomimo, że w państwie jedynym w Europie, we Włoszech, po kilkuletnich próbach monopol taki, istniejący zresztą wyłącznie w zakresie ubezpieczeń na życie, został zniesiony, a we Francji odpowiedni projekt obalony został znakomitą większością. Te domniemania mogły mieć pewne uzasadnienie z uwagi na ustawowe wyposażenie Polskiej Dyрекji Ubezpieczeń Wzajemnych w szereg dobrowolnych działów. Dział ubezpieczeń budowlu fabrycznych, czy też towarów od ognia, nie wymaga opieki ogniowej, gdyż klientela tego działu jest dostatecznie uświadomioną; wszelka handlowa aktywność, przez użycie personelu płatnego z działu przymusowego, przeszła by z portfeli zakładów prywatnych do Polskiej Dyрекji, podcinając w ten sposób prywatny przymysł asekuracyjny. Jednakże Rząd w czasie debat nad działalnością Polskiej Dyрекji Ubezpieczeń Wzajemnych w komisji sejmowej wypowiedział się za odpowiednią modyfikacją działu dobrowolnego, usuwając w ten sposób wątpliwości co do swego stanowiska. Zainteresowanie w rozwoju zakładów prywatnych nie powinno być mniejsze, jak w stosunku do Polskiej Dyрекji Ubezpieczeń Wzajemnych; rozbieżność w działalności tych grup musi być systematycznie uzgadniana.

Nie ulega wątpliwości, że w Polsce jest dużo, aż za dużo, do zrobienia w zakresie ubezpieczeń. Znaczna część majątku narodowego jest u nas nieubezpieczona, i dlatego skoordynowane wysiłki prywatnych i publicznych zakładów ubezpieczeń mogą prowadzić tylko do polepszenia sytuacji. Miejsca jest poddostatkiem dla obu kategorii zakładów. W Danji, Niemczech i Szwajcarii pracuje zgodnie obok prywatnych zakładów szereg zakładów kantonalnych, zachowując ściśle granicę kompetencji. Dlatego też i u nas, gdy zakłady publiczne obejmą kategorię ryzyk cywilnych (domów mieszkalnych), gdy rozwiną swą działalność głównie w sferze ludności mało uświadomionej w zakresie walki z klęską ogniewą, t. j. na wsi i w miasteczkach, to znajdą tu szerokie i wdzięczne pole do podkreślenia tych społecznych zadań, które wkładają na nie ustawy, a pozatem i rozwoju finansowego. Monopol faktyczny i prawny w tej formie, w jakiej mamy go w Polsce, nie może być źródłem zysku i nie powinien sięgać do ryzyk handlowych i przemysłowych, drogą akwizycyjnej konkurencji z prywatnymi zakładami; w ten sposób będzie mógł poświęcić więcej dokładności i uwagi szerokim masom ludności, pozostawiając instytucjom komercyjnym zabieganie o ryzyka handlowe i przemysłowe. Ustawa o Polskiej Dyрекji Ubezpieczeń Wzajemnych — a podobnie obowiązująca w b. zaborze pruskim ustawa o publicznych zakładach ubezpieczeń — mówi, że „celem insty-

tucji jest dobro publiczne, nie zaś osiągnięcie zysków”. Przed wojną, a i obecnie w Niemczech i Szwajcarii, publiczne instytucje ubezpieczeniowe, choć nie mają przymusu, nie opierają się jednakowoż na zbytnej akwizycji i nadmiernych prowizjach akwizycyjnych, które zawsze doprowadzały (w naszych warunkach zwłaszcza) do rozgoryczenia wzajemnego i ostrej walki konkurencyjnej. Sądzę, że jeśli publiczne zakłady uprawiać będą systematyczną propagandę ubezpieczeń w sferach nieuświadomionej ludności, zaś prywatne zakłady, przestrzegając lojalnie ustaw o publicznych zakładach ubezpieczeń, skierują się głównie do ludności miejskiej i do ryzyk handlowych, wówczas nastąpi naturalne rozgraniczenie interesów w myśl zasady „*suum cuique*”. Nie należy zapominać o tem, że taki podział sfery wpływów był tendencją ustawodawców zagranicą i to w wyniku długoletnich doświadczeń.

Dopiero dzięki takiej koordynacji otworzą się przed ubezpieczeniami majątkowymi w Polsce te wszystkie perspektywy, które zrealizowane zostały już dawno zagranicą. Krzewiąc zapobiegliwość i kumulując wielkie kapitały, zakłady ubezpieczeń mogą odegrać i — w co wierzę — odegrać pierwszorzędną rolę w naszym życiu gospodarczem.

Dr. Henryk Gruber.

### Na marginesie eksportu nasiennego.

Jednym z poważnych artykułów polskiego eksportu, mogącym przynieść duże korzyści zarówno dla bilansu kraju eksportującego, jak również, może w większym nawet stopniu, dla krajów importujących, są nasiona uszlachetnione roślin uprawnych. Najcenniejszą cechą tego towaru są właściwości fizjologiczne tych nasion, a więc: plenność roślin z nich wyprodukowanych, ich odporność na choroby, jakość uzyskanego produktu, ewentualnie zimotrwałość, wczesność dojrzewania i t. d., jednym słowem cechy, których z wyglądu samego ziarna ustalić i ocenić się nie da. Skoro poprawny wygląd zewnętrzny, czemu czynić musi zadość każdy dobry towar, nie charakteryzuje istotnej wartości uszlachetnionego materiału siewnego, to znaczy, że jest zaufanie do hodowcy podstawą pojęcia dobroci tego towaru. Zaufanie, t. j. ta doza kredytu moralnego, która pozwala nam wierzyć w chwili dokonywania transakcji, że towar nabywany istotnie okaże się w praktyce rolniczej takim, za jaki go hodowca poleca.

Oczywiście, kolektywne zaufanie do wszystkich hodowców kraju, w którymby hodowla na najwyższym stała poziomie, nie daje się logicznie usprawiedliwić. Istnieje i musi istnieć zowse pewne różniczkowanie poszczególnych firm, z których każda na swoją rękę musi to zaufanie zdobywać na rynku odbiorczym drogą prób i doświadczeń praktycznych, dokonywanych nad jej nasionami.

W tym wypadku reklama jest czynnikiem drugorzędym, za istotny zaś czynnik powodzenia uważać należy w pierwszym rzędzie realną, a więc dającą się rachunkowo stwierdzić wartość towaru, i dobrą organizację handlową.

Polska na polu uszlachetniania roślin uprawnych zajmuje wśród państw europejskich jedno

z miejsc przodujących i zawdzięcza to, w głównej mierze inicjatywie prywatnej poszczególnych uczonych i rolników. Praca ich od dziesiątków lat nad podniesieniem plonów i zapewnieniem ich trwałości w uprawie roślin rolniczych i przemysłowych, oparta jest o poważne badania naukowe. Uczeni polscy korzystali zawsze z dorobku nauki zachodniej i stosowali jej wyniki do własnych prac, natomiast nieznamość publikacji polskich na Zachodzie uniemożliwiała hodowcom zachodnio-europejskim korzystanie z prac naszych. Wycieczki rolnicze francuskie, angielskie, duńskie oraz członkowie XI Międzynarodowego Kongresu Rolniczego w Warszawie w 1925 r. stwierdzili wysoki stan polskiej nauki i techniki w uszlachetnianiu roślin uprawnych. Wywołało to ze strony zachodnio-europejskich uczonych chęć nawiązania bliższych stosunków naukowych i fachowych z hodowcami polskimi.

Rodzi się obecnie pytanie, jakie artykuły nasienne mogą być przedmiotem eksportu z Polski i jakie usługi w ułatwieniu tego eksportu może oddać polskiemu nasiennictwu państwowa służba konsularna?

Zacznijmy od drugiego pytania. Ponieważ w terminie: „nasiona uszlachetnione” tkwi pojęcie zaufania do ich wytwórcy, oczywistą jest rzeczą, że państwowa służba konsularna winna się zajmować popieraniem wprowadzenia na rynek takich artykułów z wielką ostrożnością, tembardziej, że na rynku eksportowym może występować kilka firm polskich jednocześnie, i trudno jednej z nich dawać pierwszeństwo przed innymi. Najważniejszymi zadaniami państwowej służby konsularnej jest: poznanie potrzeb rynku nasiennego państwa, przy którym konsulat jest akredytowany, informowanie zainteresowanych na miejscu o możliwości nabywania uszlachetnionych nasion do siewu z Polski i z drugiej strony Polskiego Związku Zawodowego Polskich Hodowców i Wytwórców Nasion o potrzebach odpowiedniego rynku oraz o osobach i instytucjach, z jakimi eksporterzy chcieliby wejść w stosunki, wreszcie udzielanie informacji handlowo-prawnych. Unikać należy natomiast obciążania konsulatów organizowaniem propagandy, może przez najlepsze nawet artykuły, ale nieredagowane przez fachowców.

A teraz, jakie artykuły nasienne posiadają na eksport stacje hodowlane, pracujące w Polsce w ilości 55, i z niemi związane, a pozostające pod stałą kontrolą izb i towarzystw rolniczych 360 gospodarstw nasiennych?

Zyto i pszenica ozima mogą być tam tylko eksportowane, dokąd zdążą dojść w czasie pomiędzy zbiorem u nas, a czasem siewu w kraju odbiorczym. Czas ten jest ograniczony, transport w stosunku do wartości towaru drogi, pomimo to jednak eksport ten może przynieść znaczne korzyści rynek odbiorczym, podnosząc plony ich rolnictwa, ze względu na bardzo wysoką wartość biologiczną polskich odmian zbóż ozimych, których dużo jest i które są hodowane dla różnych warunków agrológicznych całej Polski, począwszy od suchego, czarnoziemnego południa, a kończąc na piaszczystej nadmorskiej północy. Przypuszczać należy, że wyzyskanie polskich odmian zbóż ozimych we właściwej mierze znajdzie swoje rozwiązanie na drodze subplantacji elit polskich hodowców zagranicą. W tym celu są już poczynione pierwsze próby w Rumunii i we Francji.

Co do owsów i jęczmienia, to producenci mają więcej czasu na ich transport na rynki odbiorcze, niż to ma miejsce przy oziminach; lecz również i w tym wypadku dopiero wyniki pól porównawczych mogą dać miarodajną odpowiedź o przydatności poszczególnych odmian dla poszczególnych krajów. W każdym razie zaznaczyć należy, że Polska posiada poza średnio rychłemi odmianami owsów, jedną odmianę bezwzględnie najwcześniejszą (Najwcześniejszy Niemiecki) i bezwzględnie najpóźniej dojrzewającą (Teodozja), co może mieć znaczenie, tak jak i u nas, ze względu na warunki organizacyjne dla poszczególnych gospodarstw rolnych.

Poza zbożami Polska eksportuje znaczne ilości wysokocenne na Zachodzie, ze względu na jej zimotrwałość, koniczyny czerwonej i białej, a następnie esparcete, przelot, wykę, seradellę, łubiny, groch, bobik, peluszkę, rzepak, rzepik, len, mak, gorczyce i inne. Dalej nasiona traw, sadzeniaki ziemniaczane i nasiona buraków pastewnych. Jednak niewątpliwie najważniejszym artykułem naszego eksportu nasiennego są nasiona buraków cukrowych. Stale zwiększający się ten eksport, po zaspokojeniu potrzeb rynku własnego, jest dowodem, że pomimo potężnej konkurencji firm niemieckich, polskie nasiona buraczane zyskują uznanie dla swej wartości użytkowej. Dla zilustrowania zachodzących w tym wypadku stosunków pozwolę sobie przytoczyć 4 tablice porównawcze odnośnie zysku brutto, osiąganego przez cukrownie z różnych marek nasion buraków cukrowych. Tablice te są wyrachowane na zasadzie wyników oficjalnych konkursów różnych marek nasion buraczanych, organizowanych przez Związek Cukrowników w Polsce. Doświadczenia, na zasadzie których obliczone są tablice, organizowane są na całym terenie Polski i przedstawiają zupełnie ścisły i pewny materiał liczbowy.

Takim miernikiem wartości gospodarczej dla nasion buraków cukrowych, a jednocześnie wskaźnikiem sprawiedliwego ich uszeregowania, może być dochód brutto, osiągany przy fabrykacji cukru z tych, lub innych marek nasion.

Dochód ten ustalam przez odjęcie od wartości cukru, wyprodukowanego z ha plantacji, kosztów zakupu, transportu przerebu i t. d. buraków, na tym samym hektarze rosących\*). Według tegoż dochodu szeregowane są wyniki doświadczeń konkursowych za ostatnie 4 lata, podane w tablicach, drukowanych poniżej.

\*) Za podstawę obliczenia biorę następujące dane:

1) Obliczając ewentualny zysk z przerebu plonu ha buraków, musimy uwzględnić nie % cukru w buraku, lecz % cukru istotnie przy fabrykacji uzyskanego, t. j. o 2-5 do 2-8% cukru mniej, niż wskazuje % w buraku. Ta redukcja na cukier, pozostający w wysłodkach, w wodach odciekowych, w błocie defekacyjnym i t. d., ma swoje znaczenie, gdyż jest rzeczą oczywistą, że przy przerebie większej ilości buraków, więcej zostanie cukru niewyuzyskanego, niż przy przerebie mniejszej ilości surowca.

2) Za podstawę wartości plonu cukru, uzyskanego faktycznie przy fabrykacji, przyjmuję cenę 55 zł. za 100 kg., t. j. przybliżoną średnią cenę cukru: wewnętrznej i eksportowej bez akcyzy w roku ubiegłym.

3) Koszt zakupu buraków od plantatora (310 zł.), transportu (0'50), nasienia, kontraktu i przyjęcia cukru na 1 q buraków (1'20 zł.). koszty przerebu na 1 q surowca (0'70 zł.), razem obliczam na 5'50 zł., nie licząc kosztów ogólnych.