

KAREL KARÁSEK:

## K politice průmyslových kartelů.

Otázka právní úpravy kartelů zůstává i u nás stále živou a v posledních letech objevila se řada úvah o obsahu a formách státní politiky kartelové. Oproti tomu nebylo téměř vůbec přihlíženo k problémům kartelové politiky vnitřní. A přece nelze řešiti otázku tak složitou a dosud nevyhraněnou jakou je státní politika kartelová bez určité znalosti vnitřního života kartelů, který konec konců má býti předmětem systematického ovlivňování a formování státní mocí. Třebas tedy otázka z části spadá do oboru soukromé ekonomiky, přece bude snad vhodno věnovati jí několik poznámek, jež z velké části jsou vyváženy z praktické působnosti autora.

První komplex otázek politiky průmyslových kartelů dotýká se jednak poměru průmyslu vůbec k myšlence kartelové, jednak poměru kartelu k vlastnímu členství a k outsiderům. V různých studiích o kartelech se až dosud téměř vůbec přehlížela jedna okolnost, která uniká tomu, kdo sám není v hospodářském světě činný. Vychází se zpravidla z předpokladu, že průmysl je a priori přítelem myšlenky kartelové organisace a že tato organisace je něčím téměř totožným s průmyslovou výrobou vůbec. Skutečnost je však jiná. Každý průmyslník je více či méně založen individualisticky a zpravidla jen nerad vstupuje do organisace, která mu ukládá mnohá omezení a v jejímž rámci musí mnoho slevovati ze své podnikavosti. Kirdorf, vlastní zakladatel mocné kartelní organisace německé uhelné těžby, razil kdysi slovo, že „kartely jsou děti nouze“ a bylo i teorií uznáno, že nejsilnějším podnětem k zakládání kartelů je neudržitelnost situace toho kterého průmyslového odvětví. Je známo, že v Anglii a Francii, v zemích silného individualismu, forma kartelní organisace je poměrně málo rozšířena, což nepřímou potvrzuje to, co bylo řečeno.

Tato určitá zdržlivost průmyslu ke kartelům projevuje své důsledky v kartelové praxi v různých směrech. Především nebývá a není také u nás v průmyslu jednotného názoru na hodnotu

a význam kartelů. Dochází velmi často k zájmovým rozporům mezi jednotlivými odvětvími průmyslu v důsledku kartelní praxe a velké ústřední organizace průmyslu jen s obtížemi docilují autonomní dohody mezi zúčastněnými skupinami. Úsudek oněch odvětví, jež jen s tíží lze sdružovati, o kartelech nebývá vždy příznivý a také snahy oněch skupin, jež směřují k usnadnění mezinárodního styku na cestě dohody s cizozemským průmyslem, nejsou vždy ostatním průmyslem náležitě doceňovány.

Další, pro vnitřní kartelní politiku významnější důsledek odráží se v poměru členských firem k vlastní kartelní organizaci. Jest jen velmi málo kartelů, jichž členstvo mělo by pevný, trvalý a jasný poměr k vlastnímu kartelu, tak, aby jej považovalo za vlastní záležitost. Sklon k samostatnému rozhodování, různorodost povah vedoucích činitelů členských továren a zmíněná už okolnost, že kartel považuje se za jakési nutné zlo, jemuž se lze vyhnouti, jakmile nutkové příčiny soudržnosti — třeba i jen zdánlivě — odpadají, to vše vytváří ovzduší nejistoty, které jen v přechodných kratších periodách lepší zaměstnanosti a vyšších zisků bývá překonáno. Jen v řídkých výjimkách bývá kartel uzavírán na delší řadu let, pravidlem je spíše lhůta tří- až pětiletá: je tomu jako v zákonodárných sborech, že lhůta obnovovací vrhá nazpět své stíny a ruší klidný běh praktické součinnosti. Zmíníme se ještě později o tom, jaký vliv má tato nejistota na prohloubení kartelní činnosti; zde budiž jen konstatováno, že vnitřní soudržnost členstva kartelů nebývá vždy tak ideální, jak ji z většiny teorie ať právní ať národohospodářská předpokládá.

Vedení kartelů vzniká tu řada problémů, které se projevují v nejrůznějších formách. Někdy podaří se je řešiti dohodou, někdy vedou k rozbití organizace, která není už s to, uspokojiti zájmy všech účastníků. Je tu především obtížná otázka vytvářeti soulad mezi velkými a malými průmyslovými závody, dvěma skupinami, z nichž každá má jiné podmínky existenční a jiný poměr k možnostem konkurenčního boje. Teorie uznává zásluhu kartelů o udržování menších závodů a vidí právě v této tendenci společenstevní charakter kartelové organizace. V kartelech samých není však vždy plně vyvinut tento duch solidarity a podpůrnosti a vznikají problémy, jež nutno řešiti. Dotýká se to z velké části politiky cenové, o které bude ještě pro-

mluveno. Všeobecná tendence k soustředění, k racionelnímu provozu ve velkých závodech sama sebou přináší jisté zatlačování malých podniků do pozadí a vzniká tím namnoze u této skupiny členstva kartelů jistý pocit méněcennosti a poškozování, začasť věcně neoprávněný, který tak udržuje živou otázku poměru k malým podnikům a ustaluje jakýsi nesouzvuk v organizaci.

Druhým problémem vnitřního soužití v rámci kartelu jsou určité rozpory zájmů mezi podniky t. zv. smíšenými, jež zahrnují dvě stadia výrobní a podniky jednoduchými, jež vyrábějí jen polotovary neb výrobky, jehož prodej je kartelován. Této otázce věnovala teorie před válkou zvláště v Německu, značnou pozornost a bylo již tehdy konstatováno, že převaha smíšeného podniku působí namnoze na solidaritu kartelní jako lučavka, prostě proto, že zájmy obou skupin výrobních se často velmi rozcházejí. Komplikace se zvyšují tehdy, jsou-li obě stadia výrobní, o něž jde, kartelována a dochází tu namnoze k rozporům dvou organizací, jichž členstvo z části je totožné.

Další otázkou, která vyvěrá rovněž z různorodosti členských firem kartelních, je určitá různost zájmů mezi skupinou, jež obmezuje prodej na tuzemsko a oněmi podniky, jež také ve větší míře vyvázejí do ciziny. Již stanovení kontingentů při zakládání a prodlužování kartelu působí tu značné obtíže vzhledem k známé okolnosti, že ceny v exportu docilované jsou téměř vždy nižší, než ceny domácí. V dalším vývoji může tato různorodost zájmů jednotlivých členů vésti k různým komplikacím, daným rozdílným vývojem situace doma a za hranicemi. Tak ku př. vývoj posledních dvou let vedoucí k uzavírání se ostatnímu světu a zdůraznění tak význam domácího trhu pro zaměstnanost závodů, vedl k jistému zostření těchto zájmových rozporů a stížil všude situaci kartelům tam, kde část členů značněji exportovala a kde také vývoz nebyl přímo zahrnut do kartelní organizace. Nové poměry srážejí se tu s historickými, smluvními právy a není začasť snadným úkol, nalézt ze situace východisko.

Všechny tyto prameny neshod a rozporů sbíhají se v souhrnném problému poměru členstva kartelů k vlastní organizaci. Řekli jsme už, že je tu jistá zásadní nechuť k vázanosti a k diktátu většiny (a tato nechuť se velmi často přenáší i na úřednictvo továren, které ve vedení kartelu ne vždy

spatřuje přítele) a naznačili jsme i některé speciální prameny zájmových rozporů. K těmto psychologicky i věcně zdůvodněným obtížím druží se pak často i rozdílnost povah a mentality vedoucích činitelů členských továren. Jsou továrny, které buď mají vůbec kladný, přátelský poměr ke kartelu, anebo které alespoň smiřují se prostě s nutností určitého obmezení vlastní volnosti, jejíž rámec je dán smlouvou mezi členem a kartelem. Naproti tomu však jsou členové, kteří — ač smlouvu podepsali — setrvávají na jakémisi negativním stanovisku vůči vlastní organizaci, jež snad někdy pramení z nespokojenosti s podmínkami přístupu, namnoze však je prostě důsledkem nedostatku organizačního smyslu. Obtíže, které z toho vznikají vnitřní kartelní politice, jsou velmi značné a jsou podle našeho názoru teorií příliš podceňovány. Členové kartelů, nespokojení s vlastním postavením v organizaci a dovolávající se pak namnoze ochrany ať u veřejnosti, ať u smírčích soudů, těší se značné ochraně teorie a tento problém ochrany členů kartelů projevil se dosti ostře v hojné literatuře o otázce předčasné vypovědi kartelní smlouvy, především v Německu. I důvodová zpráva k poslední osnově zákona o kartelech v Československu obsahuje tuto větu: „Nelze přihlížeti netečně k tomu, jak hospodářská existence příslušníků kartelů jest ohrožována a hospodářské statky ničeny tím, že příslušníci kartelu se musí začasto podrobovati jeho bezohledným diktátům“. To je velmi výrazně vyjádřený názor velké části vzdálenějších pozorovatelů, názor, který by byl asi podstatně korigován po studiu aktů o celé řadě smírčích řízení, k nimž došlo i u nás ze sporů o platnost kartelních smluv. Situace československých kartelů jest až dosud tím obtížnější, že jejich právní základna zůstává spornou a že i nadále platí známý § 4 koaličního zákona z r. 1870. Není ani divu, že za trvání republiky nebylo jediného sporu před řádnými soudy o platnosti kartelní smlouvy a že věci takové vyřizovány jen interně. Znalec věci však potvrdí, že sotva lze to prohlašovat za pokrok právní myšlenky.

To jsou — stručně naznačeno — problémy, na něž naráží praktická vnitřní politika kartelová v poměru k vlastnímu členstvu. Zůstáváme-li pak v rámci zájmů průmyslu sama, nemůžeme přejíti další otázku, která zůstává věcně ožehavou — o t á z k u o u t s i d e r ů, firem, které ke kartelu nepřistoupily nebo které teprve za

trvání kartelu vznikly. Pro stanovisko ke kartelní organizaci je příznačno, že i v této otázce veřejnost i teorie zpravidla stojí na straně těchto outsiderů, když jedná se o to, posouditi prostředky obrany, k nimž kartely jsou nuceny sahati. Ani kartelní praktik nemůže popříti, že outsideri mohou vykonávati určitou užitečnou funkci, která spočívá ve vzájemné kontrole cen a ostatních podmínek a všeobecně v udržení základního principu kapitalistického hospodářství — soutěže. To platí o seriosních firmách, které při zakládání kartelu z věcných důvodů nepřistoupily a které si namnoze přes to zachovávají určitý loyální a přátelský vztah k organisovanému průmyslu. Bohužel však je tu druhá skupina firem, které nepřístupují prostě proto, že doufají těžiti z výhod organizace, aniž by na sebe braly obmezení a povinnosti členské a k nim druží se oni podnikatelé, kteří za trvání kartelu zřizují nové závody, většinou s nadějí, že už jen projekt továrny bude jim kartelem dobře zaplacen. Všichni tito outsideri neopomíjejí používatí ve svém „boji proti kartelu“ všech známých argumentů o škodlivosti monopolu, zatím co po případě už vyjednávají s kartelem o velikosti kvoty při přistoupení.<sup>1)</sup> Jsou to většinou firmy, jichž situace po vítězství v boji, t. j. po rozpuštění kartelu byla by velmi nesnadná a staly se v praxi případy, že stačilo pohrožení rozejitím kartelu, aby outsider k němu přistoupil. Postavení kartelu k těmto outsiderům je velmi obtížné. Projeví-li snahu je získati dohodu, stupňují své požadavky do nekonečna a přijme-li kartel tyto podmínky, vychovává si jen nové outsidersy těžící z této mírné a liberální politiky kartelu. Potírá-li je snížením cen, způsobuje svým členům ztráty, které jsou neúměrné výsledkům, poněvadž jde o potírání závodů, které nepředstavují zpravidla více než 5—10% odbytu. K takovým cenovým bojům dochází zřídka v době dobré konjunktury, spíše se uvažuje o nich za deprese a tu opět vyskytuje se obtíž, po případné dohodě ceny

---

<sup>1)</sup> O tom praví Dr. Isay ve svém referátě pro solnohradský sjezd právníků: „Während der Kampf sachlich darum geht, welche Beteiligungsziffer der Außenseiter bei etwaigem Beitritt bekommen soll, werden in den Schriftsätzen die Grundprobleme der deutschen Volkswirtschaft, die Exportpolitik, die Preisbildung und das Rationalisierungsproblem erörtert. Man muß derartige Prozesse geführt haben, um den nötigen Ekel vor ihrer Unwahrhaftigkeit aufzubringen“.

opět zvýšiti. Proto sahá se spíše k drobné válce, která jeví se jednou jako příležitostný boj cenový, jednou jako stěžování odběru surovin, jindy jako stavění překážek prodeji outsiderů ve formě exklusivních, většinou rabatových smluv s odběrateli. Jsou to formy boje, které německá teorie nazvala „zevnějším organizačním nátlakem“ a které se kartelovými teoretiky často přeceňují. Za poslední dvě desetiletí nelze u nás konstatovati jediného případu skutečného zničení existence outsidera v tomto boji, naproti tomu však lze uvést řadu případů, kdy organizace podlehla vzrůstání outsiderů, ovšem k malé radosti právě těchto činitelů. Otázka outsiderů jest a pravděpodobně bude tak dlouho, dokud se zachová svoboda jednání v těchto otázkách jedním z nejtěžších problémů vnitřní kartelní politiky, který ostatně zůstane současně zárukou zachování určité míry volné hry sil i za převahy kartelového hospodářství.

Širší veřejnost zajímá se více než o vzájemné poměry v průmyslovém světě samém o poměr kartelů k odběratelům, ať už jde o stanovení cen, o podmínky platební a úvěrové, anebo o organizaci prodeje vůbec. Není sporu o tom, že cenová politika je nejdůležitější součástí politiky kartelů a největší část kritiky kartelové politiky týká se jejich politiky cenové. Širší veřejnost si zpravidla představuje, že každý kartel má skutečnou moc, stanoví ceny zcela libovolně a mluví se tu pak o cenovém diktátu. Právě tyto otázky jsou velmi významny pro posuzování kartelů a máme za to, že většina kartelových praktiků neměla by námitek, aby tyto problémy byly objektivně prodiskutovány. Není sporu o tom, že vyskytují se výstřelky v cenové politice kartelů a rozumný hospodářský činitel bude v zájmu objektivního ocenění celé instituce kartelů vždy proti takovému zneužití moci. Zpravidla však cenová politika kartelní není diktátem, odběratele poškozujícím, prostě proto, že většina kartelů nemá nutného k tomu předpokladu — moci, dané absolutním monopolem. Jednak jsou tu outsideri, jichž vliv nejeví se tak v množství jimi dodávaného zboží, jako spíše v psychologickém účinku nižších cenových nabídek, jednak je tu nebezpečí vzniku nových outsiderů a konečně je tu i nebezpečí dovozu z ciziny, neboť jen ve zcela

výjimečných případech existují mezinárodní dohody o ochraně trhů. Kdyby vedení kartelu si nebylo vědomo těchto nebezpečí a ve sledování cenové politiky je přehlíželo, vyvolávalo by situaci, v níž by brzy zápasilo o samou existenci organizace. Až na nepatrné výjimky je podle zkušeností dosavadních vyloučeno, aby se kartely ve své cenové politice vyprostily ze zákonů tvorby cen. V našich poměrech nikdy nebylo dokázáno, že by kartely umělým stlačováním nabídky snažily se udržovati ceny na nepřiměřené výši. Kapacita skoro všech kartelovaných odvětví je větší potřeby a kartelované podniky resp. kartelové kanceláře vyvíjejí stejnou akviziční činnost jako podniky nekartelované.

Je známým zjevem, že cenová politika kartelů i u nás naráží na odpor zpravidla v době poklesu konjunktury, tedy v období klesajících cen. Je tomu tak také právě nyní a objevuje se občas v odborném tisku statistika cen zboží volného a kartelovaného, která při srovnání ku př. let 1929 a 1932 ukazuje značnou rozdílnost vývoje. Zde se ovšem vyskytují určité pochybnosti. Jednak se zpravidla srovnávají ceny dovážených surovin a polotovarů s cenami tuzemských výrobků, zhotovených úplně v zemi a reprezentujících úhrn doma platných mezd, jež se dosud změnily jen nepatrně; jednak se neuvádí, jaký byl vývoj cen kartelovaných výrobků v delším období. Jsme tu u známé taktiky, sledované i většinou našich kartelů, že se ceny pokud možno stabilisují a že základním jejich určovatelem zůstává vlastní výrobní náklad členských firem. Tato taktika vede k tomu, že ceny se v dobách vysoké konjunktury nezvyšují ani o tolik o kolik se zdvihá index výrobků nekartelovaných a naproti tomu, že projevuje se snaha uhájiti jistou stabilitu cen i v době deprese. To je skutečná praxe kartelů, která má svoje určité oprávnění psychologické, vyvěrající z rázu kartelní organizace. Kdyby totiž kartel v době deprese ceny snížil tak, že členské firmy by pracovaly se ztrátou, ohrozil by sám svou existenci, neboť by bylo lze sotva udržeti v organizaci velké podniky, trpící stejně již poklesem odbytu. Naproti tomu pak nadměrné zvyšování cen v době konjunktury mělo by za následek nadměrné zisky, jež by brzy vedly k přílišnému zvyšování výrobní kapacity a tím zase k uvolnění svazku kartelního. Tyto tendence, vyvěrající ze zkušeností kartelní praxe, neměly by býti přehlíženy, mluví-li se o otázce „přiměřenosti“ té které

ceny kartelovaného výrobku. Zkušenost z velkého průměru ukazuje i u nás, že kartely, rozumně vedené, považují cenu potud za průměřenou, pokud dává členům slušné zúročení investovaného kapitálu a že tato politika nevedla nikterak k vytvoření dvou ostře vyhraněných skupin průmyslových podnikatelů — oněch privilegiovaných kartelovaných s nadměrnými zisky a oněch nesdružených, trpících trvale volnou soutěží.

Kdyby tomu skutečně tak nebylo, nebylo by známého problému poměru velkých továren k podnikům malým v rámci kartelní organizace, o kterém stala se již zmínka. Zpravidla — nikoli však bez výjimky — velký podnik vyrábí levněji než malý a je známým předpokladem teorie, že ceny v kartelu řídí se podle výrobních nákladů nejméně racionelního podniku, zpravidla tedy podniku malého. Pravda je, že menší podniky jsou z těchto důvodů vždy spíše nakloněny vyšším cenám a že odtud zpravidla vychází odpor ku snižování cen — fakt, který se často při kritice kartelů přehlíží. Kdo zná skutečné poměry, potvrdí, že tato tendence k udržování cen není vždy velkými podniky podporována. Vznikají tu ona nebezpečí, o kterých se stala zmínka a zrovna velké, racionalizované podniky, zařízené na velký obrat, nemají chuti vyvolávat zvýšenou soutěž outsiderů a ciziny. Časté rozpory mezi oběma skupinami členstva kartelu jsou jen dokladem toho, že přirozená hra sil není ani za kartelního hospodářství vyražena a působí k mírnění kartelní politiky cenové.

Jednou z často diskutovaných kapitol cenové politiky kartelů je rozdílnost prodejních cen v tuzemsku a v exportu do ciziny. Vytýká se namnoze dosti ostře kartelům, že udržují tuto disparitu a zrovna v poslední době byla diskuse o této věci u nás dosti živá. K tomu s hlediska kartelové politiky jen několik málo poznámek. Především budiž poukázáno k tomu, že disparita cenová není vlastní jen kartelovanému zboží, nýbrž je zcela všeobecná. Naše boty, automobily, stroje atd. jsou do ciziny prodávány podstatně levněji, ač tyto výrobky nejsou kartelovány. Každý exportér prostě musí pomoci ceny překročovat celní bariéry a to platilo i pro vývozce anglického, který doma — třeba nebylo cel — také prodával draže. Za druhé lze poznamenati, že exportní ceny netvoříme my, nýbrž jsou nám diktovány světovým trhem. Kdyby tedy měla disparita cen zmizeti, musely by



kartely tuzemské ceny snížit na paritu světových cen, zatím co by ceny nekartelovaných výrobků v tuzemsku se nezměnily. Výtky, které se tu často kartelům činí, vycházejí z předpokladu, že kartely udržují doma proto tak vysoké ceny, aby mohly zboží do zahraničí „vyhazovati“. Znalec poměrů vidí věc ovšem poněkud jinak. Průmysl, který ku př. vyvází 25—40% své výroby (při čemž tíha exportu spočívá zpravidla jen na několika velkých závodech), musel dospěti k tomu cestou rozšiřování, racionalisace a dobré vnitřní organisace a docílil tím stlačení výrobních nákladů. Takové závody nepotřebují zrovna ochrany a pomoci vysokých cen domácích a znalec skutečného vývoje přiznává, že tento vývoj k exportní schopnosti vykonával spíše na domácí ceny jistý tlak, což platí zvláště pro doby zmenšených možností exportních. Kdyby takový export za nízké ceny nemohl býti udržen, poklesl by obrat velkých továren a poněvadž se tu jedná zpravidla o průmysl s velkou pevnou kvotou režijní (t. zv. těžký průmysl), mělo by to pronikavé důsledky na náklady výrobní a ceny v tuzemsku by musely býti zvýšeny. To jsou poznatky, které ku př. v Německu staly se po válce zcela běžnými, takže kritika exportní politiky kartelní v Německu úplně umlkla. U nás nutno se k tomuto stanovisku teprve propracovati.

Aby čelily výtkám, že zdražují surovinu nebo polotovary výrobcům, kteří pracují pro export, poskytují některé kartely i u nás cenové slevy těmto zpracovatelům (ku př. plechy pro smaltované nádoby, papír), což děje se buď na základě zjištění celkové exportní kvoty, anebo od případu k případu. Rozsah a úspěch tohoto postupu, který by mohl míti dalekosáhlé příznivé účinky na rozvoj zjemňovacích průmyslů, závisí ovšem ve značné míře od schopnosti a průbojnosti těchto exportujících závodů. Je tu jedna z výhod, jež poskytuje forma kartelní, jejíž využití nezávisí však jen od kartelů samých.

Druhou důležitou otázkou v poměru kartelů k odběratelům jsou všeobecné dodávací, zvláště však platební podmínky. Pokud jde o podmínky, znamená zřízení kartelu vždy zavedení určitého jednotného pořádku, ať jde o čítání dopravného, o účtování obalů, o odchylky od normální či objednané kvality, o dodávací lhůty a pod. Ač ozývají se proti předpisování těchto dodávacích podmínek často kritické hlasy, přece lze konstatovati,

že tato kartely zaváděná jednotnost nenaráží na všeobecný odpor a že se začasté uznává význam pořádku, který tu znamená pokrok.

Daleko ožehavější otázkou je stanovení platebních podmínek a v praxi kartelů zůstává tato otázka stále živou. Stížnosti odběratelů na tvrdé podmínky platební, stanovené kartely, ozývají se znovu a znovu a najítí správnou střední cestu v této otázce náleží k obtížným úkolům kartelního vedení. Snahou každého podnikatele je docílití u svého dodavatele co nejdelší platební lhůty, u svého odběratele pak lhůty co nejkratší. Kartel, který zavádí jednotnou lhůtu platební, vniká svým zásahem do této staré hry sil a musí se snažiti najítí správnou střední cestu. Obtíž, která se tu kartelu naskýtá, spočívá v nemožnosti individualisování, neboť třeba vždy vycházeti se zásady jednotnosti podmínek. Kdyby kartel vyhovoval přání slabších odběratelů a prodloužil jim lhůtu platební, byl by nucen povolití prodloužení všeobecně, tedy i firmám kapitálově silnějším a úhrn jeho pohledávek by značně vzrostl. Znamenalo by to konec konců větší imobilisování vlastních členských firem, zpravidla zvýšení bankovních závazků. Jsme tu u skutečnosti, která se při kritice platebních lhůt v kartelech často přehlíží: prodloužení platební lhůty musí býti nutně následováno zvýšením dlužného zůstatku, tedy zvýšením úvěru odběrateli.

V rámci tohoto nesporného faktu vyskytují se dvě otázky: otázka moci a otázka účelnosti. Odběratel potřebuje zpravidla úvěr k financování vlastních pohledávek a skladu zboží a otázkou jest, kdo mu tento úvěr poskytuje. A tu se vytvořila známá praxe, kterou lze krátce vyjádřiti větou: od výroby až ke konsumentu, od jednoho stadia k druhému, se zpravidla platební podmínky prodlužují. Působí tu dvě tendence. Jednak na cestě od výrobce k spotřebiteli ubývá na schopnosti používati bankovního úvěru; jednak je známým zjevem, že výroba surovin a pomocných látek bývá lépe organisována a nepodléhá tak volné soutěži, takže může docilovati kratších lhůt platebních. Kartel přizpůsobuje se rozumně těmto známým tendencím: bude asi nucen povolovati sám delší platební lhůty, než jeho členové sami požívají, bude však přece asi míti snahu, zatlačovati odběratele k používání bankovního úvěru, pokud vůbec budou takového úvěru schopni.

Otázka účelnosti vyšších úvěrů odběratelům jest pro

velkou část kartelů velmi závažnou. Jsme tu u otázky, vždy znovu a znovu diskutované, pokud je pro hospodářství zdravější poskytování hojných úvěrů, či jistá zdrželivost v uvěřování. O těchto věcech může být spor a bude asi vždy záležeti na všeobecných hospodářských poměrech a okamžité situaci. Kdo poznal tyto otázky v praxi, bude se po delší zkušenosti kloniti k zastávání určité zdrželivosti v poskytování úvěrů. Kartel jest tu zodpověden za vývoj celého odvětví a dospěje po delší době ke zkušenosti, že úvěrová zdrželivost vede k ozdravení poměrů, pomáhá vymýtiti lehkomyšlnost v udržování skladů a v nových investicích, odstraňuje nebezpečí překapitalisování a je s to, oddalovati z odvětví živly nesolidní a obchodně nezkušené. Je známým zjevem, že tato přísnější politika kartelní bývá posuzována kapitálově silnějšími odběrateli sympaticky a že tam, kde se projevuje snaha odběratele kartelů rovněž organisovati, žádá se přímo, aby kartel svou úvěrovou politikou podporoval snahu po ozdravení celého odvětví. Na těchto cestách kartelní politiky objevují se vůbec zajímavé perspektivy, které do dalšího vývoje organisace hospodářství mohou přinésti leckteru pozitivní složku.

Zde můžeme navázati na další, všeobecnou otázku poměru kartelů k odběratelům, na *o r g a n i s a c i p r o d e j e v ů b e c*. Nemůžeme se tu pouštěti do všech podrobností a dotkneme se pouze jedné zajímavé tendence vývoje kartelní politiky posledních let. Tak jako bylo v Německu už konstatováno, tak i u nás jeví se stále více známky snahy, aby kartely neobmezily se na diktát stanovených jimi podmínek, nýbrž aby šly cestou *d o h o d y s o d b ě r a t e l i*. Někdy arci kartel je přímo nucen, dohodovati se, a to tehdy, jsou-li odběratelé rovněž organisováni, což stává se v případech stále častějších. Všeobecně však kartely mohou jen vítati takové kolektivní dohodování, poněvadž je zbavuje výtek diktátu a činí celý obchodní styk příjemnějším. Kartely proto samy podporují tvoření organisací odběratelských, především ovšem organisací velkoobchodu, tak aby jednotnost a pořádek v prodeji vnesly do dalšího článku oběhu zboží. Vytyká se ovšem často kartelům, že spojují tuto svoji tendenci s *v á z á n í m o d b ě r a t e l ů*, že obmezují svobodu pohybu velkoobchodu i zpracovatelů, především systémem rabatů. Zajímavo však jest, že v praxi vykytují se jen zřídka vážnější závady v tomto směru a že seriosní,

legitimní obchod rád se s kartely o pořádek v odvětví dohoduje.<sup>2)</sup> Tyto tendence jsou v začátcích a není divu, že se neuplatňují všude hladce a bez obtíží. Kolektivní úmluva má také pro některé odběratele své nevýhody, zvláště pro velké staré firmy, které dříve byly s to, docilovati mimořádných výhod. Často právě tito odběratelé staví se proti principu organisace, která musí býti pak i proti jejich vůli prosazována.

Kartely mohou na této cestě přispěti k dosažení lepší organisace prodeje, zvláště tam, kde dosavadní stav znamená značné zdražení výrobku na cestě ke konsumentu. Kartelům se vytýká cenová politika, avšak každý kartelní praktik potvrdí zkušenost, že nikoli každé snížení cen dospěje až ke konsumentu. Kartely mají zájem na tom, aby v tomto směru se poměry zlepšily a jejich snahy a práce jsou tu v plném souhlasu se zájmem celého hospodářství.

V předcházejících poznámkách byly už naznačeny některé úkoly vedení kartelů, jichž řešení je v souladu se zájmem všeobecným. Vedle nich lze jmenovati ještě některé další, ostatně z kartelní literatury známé. Jest to možnost racionelnější výroby přidělováním zakázek podle zařízení a výkonnosti továren, úspora na čase a dopravném přidělováním zakázek podle zeměpisné polohy, provádění normalisace a typisace, vliv na investiční činnost závodů publikováním přesné, po řadu let vedené statistiky výroby a odbytu, snadnější a bezbolestná koncentrace výroby vykupováním menších a neracionelně pracujících závodů, možnost organisované propagace vlastních výrobků, financování vědeckého výzkumu ve vlastním oboru, poskytování podpor studijních a podpora vzdě-

<sup>2)</sup> Dokladem toho jest ku př. prohlášení zástupce obchodu v Obch. a živn. komoře pražské, učiněné dne 30. března 1932 u příležitosti jednání o poslední osnově zákona o kartelech. Pravil mezi jiným: „... můžeme s povděkem konstatovati, že řada kartelů jest daleka toho, aby své síly zbytečně zneužívala, ba naopak vidíme u kartelů poctivou snahu spolupracovati s oprávněnými obchodníky a zvláště nevyklučovati velkoobchodnictvo z distribuce zboží. Tato snaha je obchodnictvem plně uznávána, podobně jako dovede obchodnictvo velmi dobře oceniti, jestliže má co činiti s kartelem dobře organisovaným, jenž zaručuje solidnímu obchodnictvu poměrnou stálost odbytových podmínek“.

lavacích snah a konečně i organisování exportu a jeho usměrňování a zabezpečování mezinárodními dohodami. Nelze také ani podceňovati psychologický vliv na vlastní členstvo, který vychází z častých schůzek a porad, z nutnosti kolektivního rozhodování, z plné znalosti vývoje celkového i u jednotlivých firem, vliv, který v souhrnu se projevuje v správnějším hodnocení zájmů celku.

Všechny tyto úkoly možno ovšem plniti jen tehdy, jsou-li pro to určité předpoklady. Jednou ze základních podmínek jest pak pevnější rámec organisace, která až dosud nejen trpěla vnitřními obtížemi, ale byla ohrožována i z venčí nedostatečnou úpravou právní. Taková úprava, která bude znamenati odklon od dosavadního negativního stanoviska k pozitivnímu, která umožní přátelskou spolupráci s úředními orgány a která kartelům dá pevnější místo v hospodářské organisaci, může dáti pevnější a širší rámec oné části kartelní politiky, která znamená hospodářský pokrok.