

SBÍRKA PŘEDNÁŠEK
pořádaných
ČESKOU NÁRODOHOSPODÁŘSKOU SPOLEČNOSTÍ
v období 1930-31.

IX.

PODÍL OBCHODU
V KONJUNKTURNÍ
POLITICE.

Přednesl

ING. FRANTIŠEK MUNK

ve schůzi společnosti pořádané

dne 16. února 1931

v Praze.



Cena Kč 5.—.

934

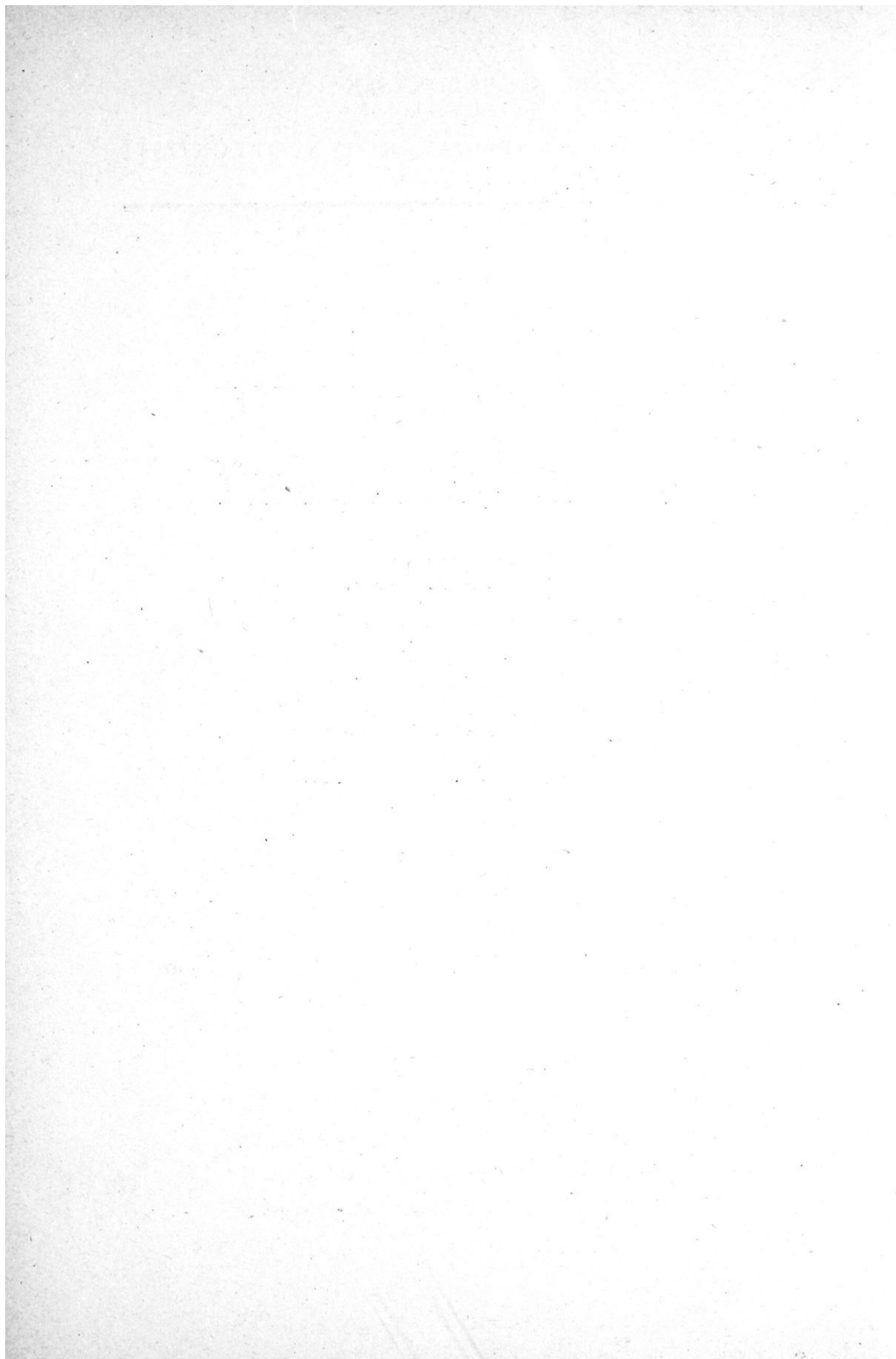
a. 456/11

V PRAZE 1931.

Nákladem České národohospodářské společnosti.

Tiskem knihtiskárny »Prometheus« v Praze.

V komisi knihkupectví Fr. Řivnáče, Praha-Přiskopy.



Distribuce — ústředním problémem hospodářství.

Před rokem poukázali jsme na tomto místě, že se problém distribuce stane pravděpodobně v dohledné době středem veřejného zájmu.*) Neuplynulo ani půl roku a byli jsme svědky křížové palby, která se soustředila na obchod, vycházejíc jak ze státní správy, tak i z kruhů hospodářských a z žurnalistiky. Stalo se to u příležitosti diskuse o přiměřenosti maloobchodních cen, vyplynuvší z všeobecného poklesu světové hladiny cenové a přirostující se hospodářské krise, v jejímž osvětlení nabyl problém povahy zvláště hroživé.

Bohužel nepronikla diskuse hlouběji v podstatu věci. Argumentace má namnoze ráz zájmových přestřelek a jen výjimečně vnáší do řešení nová hlediska. Omezuje se na hájení abstraktních zásad, plynoucích z odlišných ideologií, konkrétně zabývá se otázkou hospodářské oprávněnosti obchodu. Přirozeně, že diskuse podobného druhu nepřiblíží nás ani o krok k řešení distribučního problému. O hospodářské funkci obchodu nemůže být přece sporu: právě dnešní doba světového hospodářství a dělby práce nemůže se obejít bez faktoru, který se stará o to, aby zboží bylo k dispozici na místě, kde je potřebujeme, v době kdy je potřebujeme, v úpravě, v množství, v jakosti a v stavu v jakém je právě potřebujeme. Distribuce pohání výrobu, právě tak jako spotřeba je hybnou silou distribuce. *Výroba je posledním článkem řetězce.* Toto poznání mělo by být zákonem dnešnímu hospodářství. Jeho nedbání přivodilo poruchy, které nazýváme hospodářskou krizí.

O funkci a to užitečné funkci, obchodu není sporu. Otázkou může být pouze zda tuto funkci plní správně čili nic. Takto všeobecně nesmíme si však otázku položit. Musíme se ptát docela konkrétně: která složka obchodu, jaký jeho úsek, v jakém přesně vymezeném smyslu. *Obchod se nedá »en bloc« ani odsuzovat ani ospravedlňovat.* Jsou jistě složky obchodu, které svou funkci plní dokonale. Jsou jiné, které ji plní velmi špatně.

*) Viz »Distribuční problém v dnešním hospodářství«. Sb. přednášek Č. S. N. v období 1929-30 č. X.

Chceme-li proto jednou přikročit k řešení problému, musíme si opatřit zcela specifické znalosti o složení a fungování toho kterého úseku distribuce. Zatím jsou naše znalosti velmi kusé. Záleží na obchodnictvu, aby seznalo svůj vlastní zájem na probádání těchto otázek, záleží na jeho spolupráci. *Zdravý obchod nemusí se bát zvýšené publicity*. Nechybíme asi, domníváme-li se, že vznikne v dohledné době zcela samostatný úsek vědy o hospodářství, zabývající se rozbořem různých etap a oborů hospodářství rozdělovacího.

Podstata konjunkturální politiky.

Naším dnešním problémem je otázka, jakou úlohu může hrát obchod v záměrné politice konjunkturální, jinými slovy *zda obchod může ovlivňovat akčně průběh konjunktury*. Bylo by na místě zabývat se zde podrobněji povahou cyklických výkyvů hospodářské aktivity, pro nedostatek času poukazujeme však pouze na vývody přednesené dříve na tomto fóru.***) Necháváme prozatím stranou otázku, zda příčinu jejich jest hledati v sektoru peněžním, výrobním nebo spotřebním, tím spíše, že současná krise jest jistě zapříčiněna současně několika prvky. Jest krisí deflační, stejně jako krisí způsobenou zvýšením napětí mezi výrobou a spotřebou, a proto poruchou distribuční. O souvislosti se změnami strukturními zmíníme se později. Podstatné je toto: současná krise nám dokazuje, že se *musíme na příště připravit na silnější cyklické kolísání* než bylo registrováno před válkou. Nepochybuji, že z krise opět vyjdeme, musíme se však připravit na to, že »údolí« příští konjunkturální křivky bude »hlubší« než je nyní. Příčinou toho je hlavně silnější interdependence jednotlivých států, složitější výrobní i rozdělovací mechanism, pokročilejší dělba práce, industrialisace agrárních zemí, urbanisace většiny státu. Chybou naší — a nejenom naší — poválečné hospodářské politiky bylo, že jsme *nepočítali s tak velkou amplitudou konjunkturálního plnění*. Dnešní krise může mít po této stránce blahodárné, byť i draze vykoupené, následky.

Cílem záměrné konjunkturální politiky nemůže být prozatím úplné vyrovnání cyklických pohybů. Jsou národohospodáři, kteří tuto nivelisaci nepokládají ani za žádoucí. V každém případě není dosud možná. *Účelem plánovité konjunkturální politiky může být dnes pouze vyrovnávání extrémů*. Existuje nebezpečí konjunktury dobré, stejně jako poli-

**) Doc. Dr. Ant. Basch: »Problém zkoumání konjunktury«. Sb. přednášek Č. S. N. v obd. 1926-27 č. XVI.

továníhodné důsledky deprese. Naší snahou musí být, abychom zamezili »boom« stejně jako akutní krizi. Konečným naším úkolem zůstává ovšem, co naznačil Prof. Mitchell v »Recent economic changes in the U. S.«: Udržeti dynamickou rovnováhu moderního hospodářství jest problémem vůdcovství, které vyžaduje stále více a více vědomou pozornost a kontrolu veřejnosti. Badání a studium, řádná klasifikace vědění a nabyté zkušenosti přibližují nás možnosti úplného ovládnutí hospodářské soustavy.»

Nová doba klade na organizaci obchodu zcela nové požadavky. Dosud bylo pravidlem obchodní obratnosti přizpůsobovati se danému stavu, daným podmínkám hospodářským. Dnes musíme žádati od obchodu více. Nemá být už za všech okolností pasivní. Má se státi *akčním činitelem v utváření hospodářství*.

Proč se tak dosud nestalo? Hlavním důvodem, proč plánovitá politika v distribuci nebyla dosud možná, je naprostá neprobadanost tohoto důležitého hospodářského sektoru. Známe z něho jen obrysy, povrch — a i ten nedokonale. O tom, jak distribuční proces probíhá »uvnitř«, máme jen přibližnou představu. Badání o obchodu nedostalo se většinou dosud ze stadia scholastických diskusí. Popisujeme symptomy, neznáme však příčin jednotlivých jevů. Smíme-li aplikovat příklad z chemie, řekli bychom, že vedle analýsy kvalitativní *musíme provést též kvantitativní analýsu distribuce*. To se v posledních letech děje: v Americe a v Německu byl číselný rozbor proveden v rozsáhlé míře.

Ceny a distribuční náklady.

V resoluci o příčinách současné krise uvádí Mezinárodní obchodní komora*) také rozrušení cenového procesu v distribuci, zejména v úseku mezi cenami ve velkém a v malém. Výslovně uvádí tlak, který na ceny vykonávají neprodejné nebo těžko prodejné zásoby. Je-li tomu tak — a nemáme příčin, abychom o správnosti tohoto pozorování pochybovali — pak může *obchod platně přispět k překonání mrtvého bodu krise, k němuž, zdá se, nemáme již daleko*. Akutní krise bude vyřešena v tom okamžiku, kdy se zastaví cenový pokles surovin a kdy se ceny posledního článku distribučního řetězce přizpůsobí nové soustavě hospodářských čísel. Umělé vázání cen na úrovni, neodpovídající dnešním cenám surovinové základny, ať je provádí stát, či veřejné podniky, mezinárodní

*) »La crise économique actuelle.« Supplément à l'Economie Internationale. Chambre de Commerce Internationale. Paris, janvier 1931.

nebo vnitrozemské kartely, koncerny nebo trusty, velkoobchod nebo maloobchod, s úřední sankcí nebo bez ní, znamená zvolnění sanačního procesu. Dokud pokles cen neproběhne všemi články rozdělovacího řetězce, dotud bude každý další článek novou brzdou normálnímu oběhu statků. Do té doby omezí se totiž nákup na nejnutnější míru, budou se raději stravovat zásoby a bude se vyčkávat s nákupy obnovovacímí. To platí stejně o průmyslovém podniku, jako o posledním spotřebiteli. »Stávka spotřebitelů« nevyskytuje se jen u této složky. Jakmile pokles bude uzavřen, tíhne celé hospodářství kupředu. Průmysl provede krycí koupě, obchod počne se zásobovat, konsument zahájí znovu své nákupy. Jest proto v zájmu všech těchto složek, aby vázanost cenová byla uvolněna a přizpůsobení cenové hladiny urychleno co nejvíce.

Přizpůsobení cen v obchodu není ovšem jen otázka vůle jednotlivého obchodníka. Je zde do určité míry stěžováno právě *zaváděním intenzivních obchodních metod* oproti dřívějším metodám extenzivním. Máme co dělat se zjevem, obdobným poněkud důsledkům intenzivního hospodaření v zemědělství. Obchod právě v době krise snaží se překonat pokles odbytu zaváděním moderních metod. Investuje do výpravy prodejních místností, portálů a výkladních skříní, zesiluje reklamu, zejména reklamu světelnou, přidává ke zboží »service«. To všechno stojí peníze. Jsou-li tato opatření prováděná odborně, mají úspěch. Vidíme i v Praze závody, které krisí neutrpěly, jimž se dokonce vede skvěle. Přirozeně, že zvýšená režie se musí v kalkulovalat. A i tehdy, kdy zvýšení obrátu sníží kvotu na jednotku prodaného zboží a kdy je konsument nepocítí, musí tuto režii někdo zaplatit: na př. konkurent, je-li muž zboží zůstane na skladě, stát a dodavatelské firmy v případě jeho úpadku nebo vyrovnání. Národohospodářsky se zvýšení prodejní režie projevuje jako zdražení distribuce a tedy za dnešního stavu jako uvolnění cenového poklesu. Jinými slovy: *prodej se v každém jednotlivém případě »kupuje« určitým nákladem*. Obrát se dá zvýšit buď snížením ceny nebo větším nákladem na »vtlačení« zboží kupujícímu. Obchodník stojí před rozhodnutím, které z obou cest dá přednost. Snížením cen znehodnotí si sklad. Rozhoduje se, a musí se rozhodnout, v mnohých případech pro větší reklamu atd. v naději, že při pozdějším snížení cen nahradí si ztrátu vyšším obrátem a zmenšením skladu. Proto při každé krizi pozorujeme zvýšení distribuční režie. Je tu určitá zákonitost, kterou bychom mohli vyjádřit asi takto: *Náklad na jednotku prodeje stoupá progresivně s odporem trhu*. To je právě poznání moderního obchodu; prodat se dá takřka vždy, otázkou je jen, s jakým nákladem. Tím ovšem omezujeme platnost starého zákona po-

ptávky a nabídky. Nabídka si vytváří poptávku, obě jsou pružné a kolísavé. Umělé tvoření poptávky má ovšem své meze, dané soukromohospodářsky rentabilitou a národohospodářsky ekonomikou distribuce. V mnoha případech dosáhl obchod — nikoliv u nás — této meze. Tím si vysvětlíme, proč snižování cen v obchodu naráží na tak značné obtíže. Dotkli jsme se ústředního problému dnešní distribuce.

Distribuční náklady určitého zboží skládají se z úhrnu režie a zisku každého článku rozdělovacího řetězce. Na každém převodním článku narůstá rezie (R) a částka odpovídající ziskové kvotě (Z). Prodejní cena (C_p) odpovídá tedy ceně nákupní případně ceně výrobní nebo nabývací (C_n) zvětšené o úhrn rezie a zisku. $R + Z$ nazýváme pak hrubou přírážkou (mark — up, Preiszuschlag). Tedy:

$$C_p = C_n + \Sigma P = C_n + \Sigma (R + Z).$$

Rozdíl mezi cenou prodejní a cenou nákupní rovná se úhrnu přírážek ($C_p - C_n = \Sigma P$). Chceme-li stlačit distribuční přírážku ve smyslu národohospodářském (ΣP) musíme se všimnout tří složek: Σ , R a Z.

Σ vyjadřuje počet článků distribučního řetězce. S voláním po jeho zkrácení setkáváme se nejčastěji. Je všeobecnou domněnkou, že výše distribuční rezie je přímo úměrná Σ . V mnohých případech tomu tak je. Jsou však i případy opakné, jak upozornil již před časem prof. Hirsch. Vyloučení určitých článků z řetězce může, ale nemusí distribuční rezi snížit. Je proto třeba negeneralisovat předčasně, nýbrž prozkoumat, zda závady jsou rázu funkčního, pak není důvodu, aby určitá složka byla zachovávána, nebo organizačního, kdy stačí dokonalejší a úspornější organizace. To se týká na př. velkoobchodu, exportního komisionářství a pod. Celkově ovšem bude asi vývoj směřovat ke zkrácení cesty od výrobce ke spotřebiteli. To se děje buď směrem od výroby zakládáním filiálních prodejen, nebo směrem od maloobchodu vylučováním velkoobchodu nebo od konsumenta prostřednictvím konsumních i výrobních družstev. V zahraničním obchodu jeví se to vylučováním prostředníků ve vývozu (viz krise hamburského exportu) i v dovozu. Tento proces bude ovšem velmi pozvolný, je tedy spíše problémem »trendu« než dnešní konjunktury.

Rovněž cesta snižování zisku (Z) nebude asi příliš schůdná. Jsou snad ojedinělá odvětví, která mohou vykázati dosud vyšší procento hrubého výtěžku. Celkem však příčinou vysokých distribučních nákladů není nepřiměřený zisk maloobchodníka. To dokazují nejenom četné konkursy a vy-