

INTERNE VERHOUDINGEN BIJ VERKOOPKARTELS

II

In onze vorige beschouwing hebben wij opgemerkt, dat de contractuele vaststelling van den „Koopprijs”, zoowel voor den desbetreffenden fabrikant-contractant, als wel voor het Verkoop-Kartel en daardoor wederom indirect voor de aangeslotenen, een belangrijke kwestie vormt, waaraan verschillende problemen zijn verbonden. Wij zullen deze problemen hoofdzakelijk bedrijfseconomisch beschouwen en niet algemeen-economisch. Dit laatste zou ons o.a. te ver brengen op het terrein van de prijsvorming.

Omtrent de toegepaste systemen voor vaststelling van den Koopprijs bestaat er geen uniformiteit, zelfs niet bij gelijksoortige bedrijfsgroepen. De invloed o.a. van machtsverhoudingen bij het afsluiten van het contract, doen zich soms in het gekozen systeem gelden. Bovendien speelt de wijze van verkoop en aflevering der producten eveneens een bepaalde rol op dit punt.

Alhoewel de geheele productie wordt gekocht voor den geheelen contractduur, zoo wordt toch de koopprijs van die productie, telkens slechts voor bepaalde perioden vastgelegd. Die Koopprijs kan dus tusschentijds gewijzigd worden. Dan volgt de moeilijkheid dat (hoogstens bij uitzondering) niet een eenvormig product van dezelfde kwaliteit wordt gekocht, maar producten die kwalitatief verschillend geïnclassificeerd moeten worden. De prijzen moeten dus in verhouding worden gesteld van de kwaliteiten. De afzetverhoudingen en verkoopprijzen zullen later aantoonen of inderdaad de koopprijs, gezien de kwaliteiten, goed gesteld is, ook wat betreft de onderlinge verhoudingen. Tenslotte kan er onderscheid bestaan in kwaliteit tusschen gelijknamige fabrikaten van verschillende fabrieken.

Hier raken wij een precaire aangelegenheid, niet alleen bij vaststelling van den koopprijs, maar ook bij de onderhandelingen voor het tot stand komen van een contract.

Het is duidelijk, dat hoe grooter de genoemde verschillen worden (eventueel hoe meer individuele factoren in de productie een rol spelen) hoe moeilijker het wordt een Verkoop-Kartel te vormen, juist omdat de noodzakelijke basis van geldelijke verrekening, met als uitgangspunt een koopprijs, niet of zeer bezwaarlijk is vast te stellen, terwijl bovendien in dat geval, de risico's voor de deelnemers ten opzichte van elkander, wat betreft afzetmogelijkheid en prijsstelling, te groot worden.

Er zijn voornamelijk 3 systemen te onderscheiden voor de vaststelling van den koopprijs voor het Verkoopkartel.

De Koopprijs, hieronder als „primaire” prijs aangegeven, noemt men ook wel „Verrekenprijs”, „Minimumprijs” of „Basisprijs”.

1. De Koopprijs is gelijk aan de netto-opbrengst van de producten. Elke fabrikant krijgt dus werkelijk de netto-opbrengst van zijn eigen product uitbetaald, behoudens zijn bijdrage in de kosten van het Verkoopkantoor, debiteuren-risico's enz., welke gezamenlijk bv. volgens productiebasis of omzetverhouding moeten gedragen worden.

Wij gelooven evenwel, dat deze vorm wel niet de meest gekozen vorm zal zijn, omdat dan de samenwerking niet voldoende wordt beloond, althans voor sommige deelnemers problematisch kan worden, terwijl o.i. het Bestuur van het Kartel de lastige en ondankebare taak zal hebben, de leverings-orders zoo te verdeelen, dat alle deelnemers tevreden zijn. Bij daling van den marktprijs en ophooping van voorraden zal spoedig een streven tot ontbinding van de overeenkomst merkbaar zijn, o.a. ten einde de kosten van het Verkoopkantoor te ontgaan. Worden eventueel bij

verkoop verliezen geleden, dan zullen die ook door de desbetreffende leverende fabriek gedragen moeten worden. De samenwerking is in zulke gevallen maar juist voldoende geweest, om een overeenkomst te vormen. Risico van de prijsbepaling voor het product van medecontractanten heeft men absoluut willen uitschakelen. Wellicht kan er ook sprake zijn van sterk gevarieerde kwaliteiten met gelijknamige benaming. Uit juridisch oogpunt zal in alle geval een „koopprijs”, hetzij praktisch een „voorloopige”, moeten gesteld worden.

2. De primaire koopprijs is voor alle producten van dezelfde benaming (kwaliteit) gelijk. Eventuele voordeelige of nadeelige verschillen tusschen dien koopprijs en de opbrengst worden gezamenlijk verdeeld of verrekend, b.v. op basis van ieders productie-aandeel.

Hier gaat men blijkbaar van het standpunt uit, dat voor elk product, ongeacht de betere of mindere kwaliteit, een bepaalde basisprijs moet betaald worden. Men acht de meeropbrengst voornamelijk te danken aan de samenwerking op zich en acht het billijk, deze meeropbrengst te verdeelen op productie-basis. Doch evenzoo de eventuele nadeelige verschillen. Er zal in dit geval weinig onderscheid mogen zijn in kwaliteiten, althans zal dit op den marktprijs van weinig invloed mogen zijn.

3. De primaire koopprijs is voor alle producten van dezelfde kwaliteit gelijk, evenals bij de tweede manier, doch bovendien kan, indien meeropbrengst bij verkoop wordt gemaakt, alles of een deel hiervan aan den fabrikant worden uitgekeerd. Wordt een deel van deze meeropbrengst ingehouden, dan wordt dit deel gewoonlijk verdeeld op basis productieverhoudingen.

Laten de gestelde primaire koopprijzen verliezen voor de vennootschap, dan kunnen deze verliezen worden verdeeld op productie-basis.

De ontvangen Meerprijzen worden daarbij veelal buiten beschouwing gelaten.

Bij deze wijze acht men eveneens noodig, gelijke primaire betaling voor gelijknamig product, ongeacht betere of mindere kwaliteit. Doch daarnaast wordt betere kwaliteit, voorkeur bij levering, voordeelige ligging fabriek, of andere dikwijls toevallige voorsprong bij een bepaalde leverantie, betaald, door aan de leverende fabriek den zgn. Meerprijs op die order uit te betalen. Teneinde de samenwerking te stimuleren en mogelijke onbillijkheden, die bij de orderverdeling zouden kunnen ontstaan, uit te schakelen, wordt soms overgegaan tot inhouding van een deel van dien Meerprijs (er zijn gevallen van 50 %). om deze meerprijs onder alle aangeslotenen te verdeelen op productie-basis. Hiermede wordt de tweede wijze van vaststelling koopprijs wederom voor een deel benaderd, evenwel uitgaande van een ander principe.

Hoewel het laatste systeem eenigszins ingewikkelder is dan het tweede, zoo schijnt ons het derde systeem in 't algemeen aanbevelenswaardiger, daar dit systeem meer met de verscheidene eischen der deelnemers kan rekening houden.

Alhoewel nog afwijkende systemen mogelijk zijn, zullen wij deze buiten beschouwing laten, omdat zij o.i. in principe in een der drie genoemde systemen zijn in te voegen.

De gestelde koopprijs zal verband moeten houden met de Verkooprijzen (Marktprijzen) van de producten, maar zal in 't algemeen een marge moeten laten voor bepaalde Verkoopkosten, als Vrachten enz., dus voor de directe verkoop- en leveringskosten, welke niet als „algemeene” kosten gelden voor het kantoor en dan uit een „omslag” bestreden moeten worden.

Daar het verder niet onverschillig is, in verband met het gekozen koopprijsstelsel, op welke wijze een fabrikant in den Directen Verkoop en Algemeene Kosten bijbetaalt, zoo be-

hooren deze kosten in de administratie van het Verkoopkantoor streng gescheiden te worden.

Bij de vaststelling van de Koopprijzen voor een bepaald tijdvak door het Bestuur of ander orgaan van de Vennootschap (soms ook door een derde, zgn. Vertrouwensman) zal bij de vaststelling een schatting van de Verkooprijzen moeten geschieden.

Nu is een dergelijke schatting zeer moeilijk, terwijl een verkeerde schatting (de goede trouw wordt stilzwijgend verondersteld) bezwarende gevolgen kan hebben, voorloopig voor enkele of meerdere der deelnemers, later voor alle deelnemers. Wij gaan daarbij van de veronderstelling uit, dat het Verkoop-Kartel niet de geheele productie omvat, hetgeen ook meestal in de praktijk niet het geval is. De invloed van het kartel op den marktprijs, wordt daardoor betrekkelijk klein.

Bij de vaststelling van de koopprijzen gaat men uit van de bedoeling, dat het Verkoopkantoor, na aftrek van de directe kosten, geen verliezen zal lijden bij Verkoop. Immers, deze verliezen zouden dan weer gezamenlijk gedragen moeten worden, en bv. omgeslagen op basis productie-verhoudingen, hetgeen gewoonlijk het geval is, uitgezonderd bij het eerstgenoemde systeem. Evenwel bestaat nu de mogelijkheid, dat wanneer (achteraf) een product te hoog blijkt geprijsd te zijn, omdat de kwaliteit beneden het gemiddelde blijft, of omdat grootere vervoerkosten noodig zijn, of omdat plotseling een prijsdaling op de „markt” intreedt, dat alsdan het Verlies, dat een bepaalde fabriek veroorzaakt, gedragen moet worden (in omslag) door alle aangesloten fabrieken, ook dus door die fabriek, die geen verliezen maakt.

Deze verschijnselen doen zich in sterke mate gevoelen in een groep, waarin fabrieken met sterk uiteenlopende productiecapaciteit zijn opgenomen.

En hier is het tevens de plaats te wijzen op een der belangrijke gevolgen, die een Verkoopkartel op de productie der aangeslotenen kan hebben.

Bij de oprichting van een Verkoopkartel wordt contractueel de productie van een fabrikant-contractant gekocht voor een bepaalde tijd, tegen (periodiek) nader vast te stellen prijzen.

Nu zou het raadzaam kunnen zijn, om in bedoeld contract tevens een bepaling op te nemen, dat zoo noodig en dan met een bepaalde meerderheid, kan besloten worden de productie der aangeslotenen te beperken.

Deze bepaling komt in de ons bekende overeenkomsten niet voor en bindende productiebeperking kan dan alleen tot stand komen bij afzonderlijk besluit, met algemeene stemmen genomen.

Opn. (De juridische geldigheid van deze „koopovereenkomsten” hebben wij niet te beoordeelen. Alleen mogen wij hier opmerken, dat de geldigheid van bedoelde overeenkomst in een bepaalde procedure is bestreden op grond van de vereischten in artt. 1493 en 1494 van het Burgerlijk Wetboek gesteld, waarna men in dit Kartel veiligheidshalve in verband met art. 1501 van het B.W. is overgegaan tot vaststelling van die prijzen door een vertrouwensman, die natuurlijk rekening houdt met de meeningen van het Bestuur en de contractanten.)

Wij gelooven, wanneer een dergelijke bepaling in het contract werd opgenomen, dat alsdan de oprichting van een Kartel nog moeilijker en misschien onmogelijk werd. Tenzij het Kartel ongeveer de geheele productie omvat en geen concurrerende import is te vreezen. Opname bij de oprichting van een bepaling tot productie-quoteering schijnt ons ook bezwaarlijk.

Immers, de bedrijfsleiders geven slechts met een zekeren tegenzin hunne individuele rechten uit handen, terwijl juist een productie-beperkings-clausule, heel ver in het beheer in-

grijpt. Het is dan ook begrijpelijk, dat vele bedrijfsleiders huiverig zijn, zich bij voorbaat neer te leggen bij een meerderheidsbesluit omtrent deze aangelegenheid.

In hoeverre de individuele rechten of meeningen van de bedrijfsleiders (ondernemers) moeten wijken, hetzij niet of zonder dwang of steun van overheidswege, om het vermeende belang der groep in zijn geheel niet in gevaar te brengen, is een geheel andere, evenwel zeer belangrijke kwestie, welke echter buiten het bestek van deze beschouwing valt.

Dat hiermede een „brandende” kwestie is aangeroerd, valt o.i. niet te betwijfelen, gezien o.a. de prae-adviezen dit jaar uitgebracht door *Dr. van Genechten* en *Dr. Timbergen* voor de Vereeniging van Staathuishoudkunde en de Statistiek, de prae-adviezen uitgebracht voor de Vereeniging tegen Werkloosheid door *Prof. Veraart* en *Dr. Wibaut*, de verhandeling van *Dr. Tobi* en *Mr. Slotemaker* in Pro en Contra, nieuwe serie No. 2, enz. En zouden ook de toekomstige Bedrijfsraden deze aangelegenheid niet in hunne eventuele „verordende” bevoegdheid willen assumeeren?

In ons verdere betoog gaan wij dus van het standpunt uit, (zooals in werkelijkheid tot heden meestal is geschied), dat de Verkoopkartels alle productie van de aangesloten fabrieken koopen, en dat productiebeperking slechts kan geschieden bij afzonderlijke overeenkomst.

De eenigste limiet voor de productie is dan gewoonlijk de maximum capaciteit van de desbetreffende fabriek, terwijl meestal is voorgeschreven, dat de uitbreiding van productie door den bouw of overname van nieuwe fabrieken slechts kan geschieden met toestemming van de contractanten.

Door het Verkoopcontract is de verbonden fabriek verzekerd voor haren afzet; het Verkoopkantoor heeft de productie gekocht en daarbij een prijs bepaald, en moet maar zorgen, dat deze productie, zoo mogelijk boven de basisprijzen verkocht wordt. De bedrijfsleiders bemocien zich dus niet meer met de Verkoop-organisatie, althans belangrijk minder, en zullen nu al hun kracht wijden aan de productie, eenerzijds door mogelijke opvoering van quantiteiten en qualiteiten (dit laatste meestal alleen maar als hun dat voordeliger is), anderdeels door kostprijsverlaging, om zodoende het bedrijfsoptimum en hierdoor een rentabiliteitsoptimum te bereiken.

Voor al in de opvoering van de quantiteiten schuilt op de eerste plaats een gevaar voor fabrieken, die zulks niet of niet in dezelfde mate kunnen doen. Immers, de koopprijs is voor een bepaalde periode vastgesteld en nu zal het meestal voordeliger zijn voor de grootere fabrieken, om den koopprijs zoo hoog mogelijk te houden, zelfs met gevaar van verliezen te maken bij Verkoop.

Die groote fabrieken moeten wel deelen in het bedoelde Verlies bij omslag, maar deze omslag zal niet opwegen tegen het voordeel van den hooger prijs over hun geheele productie, ongeacht nog de voordeelen van de verhouding der „vaste kosten” ten opzichte van de productiegrootte. Ook is het geheel niet onverschillig voor de deelnemers, op welke fabriek, ongeacht de grootte daarvan, de productie wordt opgevoerd. Hier speelt bv. de mogelijkheid van afzet ten opzichte van de ligging een groote rol, alhoewel de geweldige wijziging in het Vervoerwezen, dezen factor voor een groot deel, vooral wat betreft goederen, met geringe waarde ten opzichte van hun gewicht, belangrijk heeft verminderd.

Het opvoeren van de productie heeft bovendien tot gevolg, dat het Verkoopkantoor steeds meer vergroting van afzetgebied moet zoeken en hierbij in meerdere mate in de belangensferen van andere ondernemingen of andere Kartellen, moet indringen. Gewoonlijk gaat dit gepaard met verzwaarde concurrentie, dus verlaging van verkoopprijs.

Dikwijls moet afzetgebied buiten het eigenlijke „Rayon” van de groep gevonden worden, en moet zgn. export plaats vinden. Nu is het opmerkelijk, dat eveneens als voordeel van het Kartel wordt aangemerkt, de mogelijkheid van gecentraliseerde „export” van de overproductie. Hiertoe wordt in sommige gevallen een afzonderlijk fonds geformeerd, daar in 't algemeen die export niet tegen de gestelde basisprijzen kan plaats vinden. De vraag rijst hier op, of werkelijk de exportlasten billijk verdeeld worden en of het belang van de niet-exporteerende fabrieken medebrengt, bijdragen te geven om de verliezen van exporteerende fabrieken te bestrijden. Hierbij moet er aan gedacht worden, dat het meestal, ook in het belang der niet-exporteerende fabrieken is, dat de markt zooveel mogelijk wordt ontlast, waardoor de prijsbepaling over het geheel ook voor hen gunstiger kan geschieden. De mogelijkheid bestaat ook, dat van alle fabrieken geexporteerd moet worden. In dit verband wordt ook wel een gedifferentieerde koop prijsregeling ingesteld, waarbij afzonderlijke prijzen voor zgn. exportpartijen zijn gesteld. Hoewel het alzo ontengzeggenlijk een voordeel is voor de aangesloten, dat de export via het Kartel gecentraliseerd kan geschieden, zoo kan ook hier de vraag gesteld worden of het uiteindelijk een voordeel zal zijn, dat het Kartel de export noodig maakte.

Verschillende schrijvers, die Kartellen en Trusts hebben behandeld, wijzen dan ook allen op het groote gevaar van overproductie, dat uit het Kartel, maar o.i. voornamelijk direct uit de koop prijsbepaling voortvloeit en waardoor een „ontbindende” factor voor het Kartel ontstaat. Het bovengenoemde eerste koop prijsstelsel veroorzaakt dit gevaar wel in de minste mate.

Naar onze meening is het gewenscht in de koopcontracten een clause tot productiebeperking op te nemen. Deze clause blijkt zelfs gewenscht te zijn, in de gevallen, waarbij vooraf de productie is gequoteerd.

Alhoewel door de oprichting van een Kartel, de onderlinge concurrentiestrijd in de desbetreffende groep grotendeels is opgeheven, zoo komt de belangenstrijd telkens nu „intern” aan de orde bij de vaststelling van de koop prijzen.

Opmerkelijk is daarbij, dat gewoonlijk iedere contractant de hoogst mogelijke voordeelen uit zijn contract tracht te verkrijgen, op de eerste plaats door opvoering van zijn productie en opbrengsten, ongeacht de vraag of daardoor het uiteindelijke evenwicht in de Marktverhoudingen niet wordt gestoord, waardoor de nadeelige gevolgen weer terugvallen op de contractanten.

In dit verband kan nog worden gewezen op het gevaar, dat de combinatie in haar geheel loopt, indien zij de verkoop prijzen zoo hoog stelt, dat er een belangrijke marge tusschen kosten en opbrengst bestaat. Dit zal haar alleen dan gelukken, als een belangrijk deel van de productie in een Verkoopkartel is vereenigd, waardoor in zekere mate een monopolie ontstaat. De vraag naar het product moet dan evenwel constant zijn, terwijl vervangingsproducten nog weinig invloed op de prijsbepaling mogen hebben. Deze „hooge” prijs werkt evenwel als een stimulans op de productiecapaciteit van de aangesloten, zoowel als niet aangesloten fabrieken, en doet nieuwe bedrijven ontstaan. Teneinde te trachten haar prijzen te handhaven is het Kartel verplicht de nieuwe producenten zoo veel mogelijk op te nemen, waardoor evenwel het gevaar van evenwichtsstoring geenszins is voorkomen, wel vermindert. Tenslotte zal ook het Kartel het middel van prijsverlaging moeten aangrijpen, om te trachten haar afzet te stimuleren, doch alsdan zullen haar concurrenten, die wellicht met vervangingsproducten op de markt zijn verschenen, hun verkregen positie willen handhaven, eveneens ten koste van prijsverlagingen. De positie van de deelnemers in het Kartel wordt dan echter zeer moeilijk, daar dan de gevolgen van de

blijkbaar te hooge prijszetting, zich nu in en buiten het Kartel doen gevoelen. Dit verloop van zaken kan door een hoogconjunctuur over de geheele linie voor een goed deel worden vertraagd, doch bij omslag der conjunctuur zullen de nadeelige gevolgen zich des te sterker doen gevoelen.

In dit verband kan er op gewezen worden, dat niet alleen bij hoogconjunctuur de zgn. outsiders profiteeren (de aangesloten in Kartels noemen dit natuurlijk parasiteeren) van de voordeelen die het Kartel op de markt bereikt, zonder dat zij eenige bijdrage in de kosten van het Kartel betalen, doch ook bij laagconjunctuur, deze fabrikanten een uitzonderlijke positie innemen, omdat bij laagconjunctuur, de lasten voor de aangesloten bij een Kartel belangrijk grooter worden, o.a. door verlies-omslagen, grootere onkostenomslag bij lagere productie, enz.

Zijn dus productie-uitbreiding en te „hooge” prijsbepaling factoren, welke op den langen duur van voordeel in nadeel omslaan, zoo kan hierbij toch gewezen worden op eenige blijvende voordeelen voor de contractanten. De individuele verkooporganisaties kunnen vervallen, met alle kosten en bezwaren, die meestal daaraan inhaerent zijn. In 't algemeen zullen de kosten van het Verkoopkantoor belangrijk minder zijn dan de totale Verkoopkosten van de aangesloten fabrieken bij sterk concurrerende ondernemingen. Provisie-lok-middelen, speciale kortingen enz. vervallen en iedere fabrikant verwijst, dikwijls met een gevoel van verluchting, de afnemers naar het Verkoopkantoor. Dat wil echter nog niet zeggen, dat hij onverschillig staat ten opzichte van de verdeling der orders, integendeel. Een belangrijk voordeel vormt dan de verminderde risico bij verkoop op de vorderingen. Immers, het Kartel kan de situatie beter overzien en kan desgewenscht zekerheidscondities stellen, die de individuele fabrikant moeilijk zou kunnen eischen. Het is alzo begripelijk, dat samenwerking op het gebied van uitschakeling van risico's op vorderingen een der eerste stappen is op den weg van combinatie en concentratie, bv. in den vorm van consortiums van handelaren en(of) fabrikanten, die hun ervaringen op dit gebied uitwisselen of daartoe een overeenkomst sluiten.

Een verder voordeel is de besparing op Vervoerkosten en wel direct doordat het Verkoopkantoor kan zorgen voor een meer rationeele verdeling der orders, waardoor onnoodig vervoer voorkomen wordt en doordat het vervoer kan geschieden voor gezamenlijke rekening met een veel kleiner vervoerapparaat, en indirect, doordat van de Vervoerondernemingen b.v. Spoorwegen of trams speciale kortingen kunnen verkregen worden, omdat het Verkoopkartel kan onderhandelen over een betrekkelijk groot kwantum.

Niet onvermeld mag blijven, dat door de samenwerking in Kartels de mogelijkheid bestaat, dat de ondernemers een beter inzicht verkrijgen over de gezamenlijke belangen der groep; dat zij elkanders meeningen beter leeren begrijpen en wellicht waardeeren en dat in vele gevallen een grondslag is geschapen voor verdere actie, ook op specifiek sociaal terrein.

Tenslotte willen wij niet onvermeld laten het gevaar voor de combinaties, dat gelegen kan zijn, niet alleen in het opvoeren van de productie wat betreft quantiteit, maar ook wat kwaliteit betreft. In sommige bedrijven bestaat een zekere verhouding in afzet tusschen de verschillende kwaliteiten. Doordat het Verkoopkantoor de productie heeft gekocht en een prijs heeft gesteld voor een bepaalde periode, tracht elke fabrikant, zooals gezegd, de rentabiliteit van zijn bedrijf te verhoogen, door opvoering van quantiteiten en tevens ook kwaliteiten. Dit laatste dikwijls zonder zich af te vragen of er inderdaad afzet voor de betere kwaliteiten is te vinden. Dit verschijnsel heeft zich in

sterke mate voorgedaan bij de Bak-Steen industrie in Nederland (zoowel in als buiten de combinaties). De invoer van de mindere (zachte) kwaliteiten werd hierdoor sterk gestimuleerd, evenals de opvoering van de productie van een concurrerend product, nml. kalkzandsteen. Toen er stagnatie ontstond in den afzet van de betere (harde) kwaliteiten met prijsdaling en dreigende productiebeperking, heeft men getracht door het zgn. „Extra Rood Contract” de productie van „harde” steenen te verminderen en van „zachte” steenen te vermeerderen en daardoor meer evenwicht te krijgen in den afzet van harde steenen, maar vooral om de prijssituatie te handhaven en mogelijk te verbeteren. Hoewel in eerste instantie deze maatregel blijkbaar een gunstige werking had (misschien gedeeltelijk door toevallige betere afzetverhoudingen), zoo is nadien ook deze maatregel niet voldoende gebleken om het marktevenwicht te herstellen en is deze industrie moeten overgaan tot productiebeperkingscontracten. Zelfs deze maatregelen konden het prijsniveau niet op peil houden, doordat steeds meer stagnatie kwam in den afzet, zoodat op het oogenblik de prijzen op een dusdanig peil zijn aangeland, dat weer andere pogingen worden overwogen, om langs het evenwicht tusschen vraag en aanbod het prijsniveau te verbeteren. Deze pogingen betreffen hoofdzakelijk: productieregelingen, prijsafspraken en de oprichting van een bepaald credietinstituut.

Hoewel wij overtuigd zijn, dat de verschillende aangeroerde vraagstukken, vollediger konden worden beschouwd, indien deze kwesties systematisch uit algemeen economisch en daarnaast uit bedrijfseconomisch standpunt belicht en behandeld werden, zoo meenen wij onze beschouwing tot het onderhavige te moeten beperken.

De wijze, waarop de betaling van den koopprijs wordt geregeld door het Verkoopkantoor geeft ook, maar natuurlijk in veel geringer mate, aanleiding tot een nadere beschouwing. Evenzoo de gevolgen bij beëindiging van het contract. Wij meenen evenwel deze verhandeling hierbij achterwege te moeten laten, omdat dan wellicht te specifiek comptabele vraagstukken aan de orde zouden komen, die zich beter leenen tot afzonderlijke behandeling.

Nog rest ons een en ander mede te deelen over de taak van den accountant bij Kartels. Wij willen ons daarbij bepalen tot de volgende opmerkingen:

Zooals in het eerste deel van deze beschouwing reeds werd naar voren gebracht komt vooral, naast de controleerende en adviseerende functie, de vertrouwensfunctie op den voorgrond. Tevens werd daarbij gewezen op de eischen van bekwaamheid, takt en integriteit.

Het meest wenschelijke schijnt ons toe, dat de accountant van het Kartel, niet tevens accountant is bij een der aangesloten ondernemingen. Dit zal aan zijn positie als vertrouwensman ten goede komen en hem tevens moeilijkheden besparen, indien eventueel conflicten tusschen zijn cliënt en het Kartel ontstaan.

Zeër gewenscht schijnt het ons toe, dat de accountant op alle vergaderingen, zoowel van Commissies, als Commissarissen en Aandeelhouders tegenwoordig is, hetgeen meestal zal geschieden in verband met zijn adviseerende taak. Juist door het van nabij volgen van de ontwikkeling der besluiten en besprekingen omtrent de belangrijke aangelegenheden, zal het inzicht van den accountant, wat betreft inrichting der administratie en controle, en vooral wat betreft den inhoud en de beteekenis van de koopovereenkomst, zeer verruimd worden. Bepaalde boekingen zullen in verband met voorgaande behandeling veel beter beoordeeld en gecontroleerd kunnen worden.

Speciale controle-eischen zijn niet voor Kartels te stellen.

Evenwel meenen wij, dat de administratie van Kartels zich uitstekend leenen tot volledige controle, zonder eenig voorbehoud.

Het verloop der Voorraden zal de speciale aandacht vragen bij de inrichting der administratie en der controle.

Het schijnt ons daarbij niet noodig, dat de accountant op de desbetreffende fabrieken, de aanwezigheid der Voorraden op de Balansdata constateert, doch ten deze volstaat met controle van de periodieke opgave van Voorraden door de aangesloten fabrieken ingezonden; op voorwaarde evenwel, dat deze Voorraden regelmatig of door den accountant zelf of door een speciale commissie worden nagegaan wat betreft hoeveelheden en opgegeven kwaliteiten. Wij geven in dit verband de voorkeur aan controle door een speciale commissie, teneinde ook de accountant niet te verwarren in debatten omtrent de classificering van een bepaald product, waarbij speciale vakkennis veelal onmisbaar is.

Als opmerking omtrent het accountantsrapport zouden wij willen wijzen op de noodzakelijkheid van rapporten, welke zooveel mogelijk er mede rekening houden, dat alle deelnemers deze kunnen lezen en begrijpen en dat, rekening houdende met de duidelijkheid, zoo veel mogelijk gegevens, die belang kunnen wekken, worden gepubliceerd.

In de administratie van een Verkoop Kantoor is belangrijk en veel materiaal vervat voor Statistische arbeid. Juist in opzet, toepassing en beoordeeling der bedrijfsstatistieken kan hier de accountant zijn speciale functies geldig maken en doen waardeeren.

H. VAN DULLEMEN

ENKELE BESCHOUWINGEN OMTRENT DE BEDRIJVEN VAN HET GOUVERNEMENT VAN NEDERLANDSCH OOST-INDIE

IV. *De organisatie in het algemeen.*

De algemeene leiding bij de bedrijven berust in de meeste gevallen bij bedrijfstechnisch georiënteerde personen, de leider is dan ook over het algemeen meer „fabrikant” dan „koopman”, hetgeen zijn schaduwzijde heeft.

Bij de grootere bedrijven is soms een administrateur werkzaam, deze komt meestal voort uit het departementspersoneel, hij is daardoor meer comptabel, dan boekhoudkundig georiënteerd.

Al naar den omvang van het bedrijf is de leiding der boekhouding in handen van een Hoofdboekhouder 1e klasse, Hoofdboekhouder, boekhouder 1e klasse, boekhouder of adjunct-boekhouder, alleen voor de eerste functie wordt Acte M.O. boekhouden geëischt, voor de andere een erkend praktijk-diploma boekhouden.

Bij de groote bedrijven als S. S. en Tramwegen en P. T. T. komen alle bovengenoemde functies voor.

Het regelmatig terugkomende massawerk wordt door Inlandsche klerken verricht. Is een klerk op bepaalde werkzaamheden ingesteld, dan worden deze als regel zeer accuraat door hem gedaan. Van mechanische hulpmiddelen, behalve dan schrijff- en telmachines e.d., wordt slechts bij uitzondering gebruik gemaakt. Gezien de goedkoopste der Inlandsche werkkrachten, bestaat hieraan, wat den kostenkant aangaat, niet die behoefte als in landen met een hoogen levensstandaard.

Over het algemeen kan geconstateerd worden, dat het hoofd van de afdeling boekhouding leiding geeft en controle uitoefent; slechts bij uitzondering heeft hij een werkzaam aandeel in het bijhouden van de administratie.

Gelijk boven reeds opgemerkt is de leiding in de meeste gevallen meer technisch dan commercieel georiënteerd.

Voor sommige onderdeelen worden de daaraan verbonden nadeelen grootendeels opgeheven, doordat bepaald is, dat voor