

Oversigter

Basing point systemet.

Ved et basing point system forstår man en prisdannelse, hvor et bestemt geografisk punkt er udgangspunkt for prisfastsættelsen for en bestemt vare inden for et vist område.

Prisen bliver altså sat lig salgsprisen i the basing point + fragtomkostningerne derfra, selvom varen sendes fra et helt andet sted.

I tilfælde af at der findes flere basing points, regnes prisen fra det punkt, der giver den laveste sum af salgspris og fragtomkostninger.

Systemet er navnlig blevet anvendt i U. S. A. i perioden fra ca. 1880 til 1948, hvor det blev kendt ulovligt af højesteret. Det ældste og til lige mest illustrerende eksempel — Pittsburgh-Plus systemet — får man fra stålindustrien, hvorfor det vil være naturligt i det følgende at gennemgå dette. Basing point systemet er kun kendt i eet tilfælde udenfor U.S.A., nemlig i Tyskland, hvor det allerede i 1870'erne blev benyttet af stålkartellet.

Pittsburgh-Plus systemet. Omkring 1880 fandtes i U. S. A. kun 3 stålværker af betydning udenfor Pittsburgh, og disse besluttede, at de i stedet for at beregne deres priser ab (fob) fabrikken ville gå over til at beregne prisen »fragtfrit« et hvilket som helst sted i overensstemmelse med de priser, der sattes af værkerne i Pittsburgh.

Ved århundredskiftet var praktisk taget alle stålværker impliceret, i hvert fald hvad angik de vigtigste produkter, og en køber måtte altså betale samme pris for en sending stål, hvad enten han købte den hos det nærmeste stålværk eller i Pittsburgh. Ligemeget hvor han placerede sin ordre, blev prisen, når stålet lå på hans lager, salgsprisen i Pittsburgh + den fragt som ville være påløbet, hvis stålet var blevet sendt fra Pittsburgh.

Den væsentligste årsag til, at sælgerne benyttede basing point systemet var, at priskonkurrence derigennem blev undgået.

Naturligvis faldt det køberne svært at forstå, at de skulle betale for en transport, som ikke fandt sted. De, som drog fordel heraf, var først og fremmest fabrikanterne i Pittsburgh, idet de ikke, selv på de fjerneste markeder, var handicappet af en lang transport. For de øvrige sælgeres vedkommende var det således, at i de tilfælde, hvor afstanden til køber var mindre end afstanden fra Pittsburgh til køber,

Overblik

Basing point systemet.

Ved et basing point system forstår man en prisdannelse, hvor et bestemt geografisk punkt er udgangspunkt for prisfastsættelsen for en bestemt vare inden for et vist område.

Prisen bliver altså sat lig salgsprisen i the basing point + fragtomkostningerne derfra, selvom varen sendes fra et helt andet sted.

I tilfælde af at der findes flere basing points, regnes prisen fra det punkt, der giver den laveste sum af salgspris og fragtomkostninger.

Systemet er navnlig blevet anvendt i U. S. A. i perioden fra ca. 1880 til 1948, hvor det blev kendt ulovligt af højesteret. Det ældste og til lige mest illustrerende eksempel — Pittsburgh-Plus systemet — får man fra stålindustrien, hvorfor det vil være naturligt i det følgende at gennemgå dette. Basing point systemet er kun kendt i et tilfælde udenfor U.S.A., nemlig i Tyskland, hvor det allerede i 1870'erne blev benyttet af stålkartellet.

Pittsburgh-Plus systemet. Omkring 1880 fandtes i U. S. A. kun 3 stålværker af betydning udenfor Pittsburgh, og disse besluttede, at de i stedet for at beregne deres priser ab (fob) fabrikken ville gå over til at beregne prisen »fragtfrit« et hvilket som helst sted i overensstemmelse med de priser, der satte af værkerne i Pittsburgh.

Ved århundredskiftet var praktisk taget alle stålværker impliceret, i hvert fald hvad angik de vigtigste produkter, og en køber måtte altså betale samme pris for en sending stål, hvad enten han købte den hos det nærmeste stålverk eller i Pittsburgh. Ligemeget hvor han placerede sin ordre, blev prisen, når stålet lå på hans lager, salgsprisen i Pittsburgh + den fragt som ville være påløbet, hvis stålet var blevet sendt fra Pittsburgh.

Den væsentligste årsag til, at sælgerne benyttede basing point systemet var, at priskonkurrence derigennem blev undgået.

Naturligvis faldt det køberne svært at forstå, at de skulle betale for en transport, som ikke fandt sted. De, som drog fordel heraf, var først og fremmest fabrikanterne i Pittsburgh, idet de ikke, selv på de fjerneste markeder, var handicappet af en lang transport. For de øvrige sælgeres vedkommende var det således, at i de tilfælde, hvor afstanden til køber var mindre end afstanden fra Pittsburgh til køber,

fik de en extra indtægt — den såkaldte Phantom Freight — nemlig den imaginære fragt med fradrag af de reelle fragtomkostninger. Boede køber derimod nærmere ved Pittsburgh end ved sælgeren, blev denne indtægt negativ. I så tilfælde kunne sælger føle sig fristet til at beregne prisen på en anden måde, f. eks. ab fabrik, og man har også eksempler på, at dette skete; men når det blev opdaget, gik de øvrige fabrikanter øjeblikkeligt i gang med — ved hjælp af priskrig eller lign. midler — at tvinge vedkommende til for fremtiden kun at anvende basing point prisen eller, hvis han var genstridig, at slå ham ud. En anden udvej til at undgå fragttabet var at nægte at effektuere vedkommende ordre, hvilket dog ofte af hensyn til kapacitetsudnyttelsen kunne være betænkeligt for sælgeren.

For købernes vedkommende blev det nødvendigt at revidere begreberne om den optimale beliggenhed. At anbringe virksomheden i nærheden af et stålproduktionscentrum var nemlig kun en fordel, hvis dette centrum var Pittsburgh, og det var da også en kreds af utilfredse købere, der først skabte røre om sagen. Der blev indledt en undersøgelse mod US Steel Corporation, og i 1924 gav The Federal Trade Commission virksomhederne ordre til at ophøre med anvendelsen af systemet. Ordren blev akcepteret, men ikke respekteret, idet den dog var medvirkende til, at man nogen tid efter — i 1926 — gik bort fra Pittsburgh-Plus beregningen, der er et eksempel på det såkaldte single basing point system og i stedet begyndte at anvende et multiple basing point system.

Der er ingen principielle afvigelser mellem de to systemer, men, som navnet antyder, blev der nu oprettet flere basing points. Hver hovedgruppe af stålprodukter fik således et antal basing points, dog således at en by godt kunne være basing point for flere hovedgrupper. 9 byer var f. eks. basing points for gruppen »Plates«, gruppen »Wire rods« havde 4 basing points o. s. v. Omvendt var f. eks. Cleveland basing point for 8 af de 10 grupper, hvori stålproduktionen deles. Antallet af basing points blev med tiden udvidet, og jo flere der blev oprettet, des nærmere kom man en situation svarende til salg ab fabrik.

De almindeligst anvendte basing point byer var i 1939: Bethlehem, Birmingham, Buffalo, Canton, Chicago, Claymont, Cleveland, Coatsville, Gary, Middletown, Pittsburgh, Sparrows Point og Youngstown, der alle var »normal points«, d. v. s. beregnede samme pris ab værk for samme vare. »Abnormal points« var Detroit, Granite City, Gulf ports, Pacific ports, San Francisco og Worchester, hvor priserne

afveg fra normal point priserne. I febr. 1939 var forskellen størst indenfor gruppen »Hot rolled sheets«, hvor prisen i the normal points var \$ 43 pr. ton, medens den i Detroit og Granite City var \$ 45 og i »Pacific ports« \$ 53 pr. ton.

Den pris, som køber skulle betale for varen leveret på et hvilket som helst sted, blev herefter den laveste sum af prisen i et basing point og fragten fra dette point; følgelig måtte sælger, hver gang han skulle opgive en pris, undersøge, hvilken pris de forskellige basing points ville have forlangt, hvis de skulle have effektueret ordren, og dernæst udvælge den laveste af disse.

Beregning af prisen »fragtfrit«. Normalt regner man med, at denne pris består af sælgers salgspris og den påløbne fragt til bestemmelsesstedet, men ved basing point systemet opererede man altså med en anden virksomheds salgspris + den fragt, som ville være påløbet, hvis varen var blevet afsendt fra denne fabrik, begge beløb var altså imaginære.

Det blev derfor nødvendigt for den enkelte virksomhed dels at kende salgsprisen i vedkommende basing point, hvilket kunne opnås ved hjælp af prislister, og dels den fragt, som skulle pålignes. Til dette formål blev der jævnligt udsendt »fragtbøger«, som viste fragtbeløbet fra et hvilket som helst basing point, anvendt af vedkommende industri, til alle de vigtigere markeder. Denne fragt behøvede endda ikke at stemme helt overens med de virkelige fragtbeløb, men lå dog i reglen temmelig nær derved. Fragten var kun beregnet for jernbanetransport, og køber havde derfor ingen fordel af at forlange andre, billigere transportmidler, f. eks. skibe, anvendt. Dog var der i visse industrier en mulighed for køber til selv at afhente sine varer; men han måtte da alligevel betale 35 % af de fragtomkostninger, som ville være løbet på ved jernbanetransport.

Der ud over var købers eneste mulighed for at få prisen nedsat den, at det var sælger tilladt at yde visse rabatter under vanskelige forhold, når behovet for at skaffe sig ordrer var særlig stort.

Industrier som anvendte basing point systemet. Følgende anvendte et single basing point: Kobber (Connecticut Valley), Zink, undtagen elektrolytisk (East St. Louis), Ahorn gulvbrædder (Cadillac), industriel benzol, dog kun ved salg til området »Ohama and West« (Minnequa), benzin, ved salg til »The Midwest« (Tulsa).

Ved følgende produkter anvendtes multiple basing point systemet: Cement, Papirmasse, visse arter fyrretræ, gulvbrædder af egetræ

(Johnson City, Memphis og Alexandria(La)), bly (St. Louis, New York), sukker, og sidst, men ikke mindst, som nævnt stål.

Kritik af systemet. Hovedargumentet har været, at der var tale om en monopolistisk metode, idet systemet modvirkede konkurrence blandt producenterne. Der var tale om prisdifferentiering, idet der på grund af den imaginære fragt blev opnået varierende nettopriser af fabrik for ensartede varer, og denne differentiering kunne ofte være større end den gennemsnitlige fortjeneste på vedkommende vare.

Endvidere blev det fremhævet, at det samlede beløb anvendt til transport blev væsentligt forhøjet, idet der for køberne ikke var nogen ansporing til at benytte billige transportformer eller købe hos de nærmestboende sælgere, og det sidste medførte i mange tilfælde unødvendigt lange transporter, ligesom varerne ofte kom til at krydse hinanden. Det er blevet anslået, at de unødvendige transportomkostninger indenfor cementindustrien udgjorde ca. 20 % af de totale omkostninger til produktion og salg.

Virkningerne af ophævelsen. Virkningerne af forbudet mod anvendelsen af basing point systemet i 1948 trådte ikke så tydeligt frem, som det var ventet. Der herskede nemlig på dette tidspunkt i U. S. A. en vis knaphed på en række vigtige varer, bl. a. stål og cement, hvilket bevirkede, at priserne fortsat kom til at ligge på et højt niveau, således at det forventede prisfald udeblev. Der var også en anden årsag hertil. En række producenter gik vel over til at beregne prisen af værk, men foretog ingen prisnedsættelser som et led i en kampagne, der havde til formål at få virkningerne af ophævelsen til at tage sig så lidet gunstige ud som muligt i det håb at få kongressen til at trække forbudet tilbage.

Der har dog vist sig visse gunstige virkninger; således er man ved mere og mere at gå over til at anvende den betydeligt billigere skibstransport, ligesom tendensen hos køberne til at klumpe sig sammen i enkelte produktioncentre er ophørt. I en række tilfælde har det vist sig, at købere, som tidligere havde haft vanskeligt ved at få varer fra deres leverandør, fordi denne ikke ville bære et fragttunderskud, nu kunne få, hvad de behøvede, idet fragten nu af leverandøren kunne lægges til prisen med det virkelige beløb, eller betalingen af fragten kunne overlades til køber.

Henning Nielsen.