

**[Tholstrup.]**

overskud. Medens det før var således, at de ringeste erhvervsudøvere blev skubbet ud af konkurrencen af de dygtige erhvervsudøvere, så kan de dygtige udøvere i kraft af priskontrollen lade den fordel gå i deres egen lomme, som opstår ved deres dygtighed, hvad jeg i og for sig ikke har noget imod, men det er muligt, at de ville anvende den på en anden måde, hvis der var frihed, nemlig til at prøve at få fat i en større kundekreds. Det er denne kappestrid, denne fri konkurrence, som vi mener er meget sundere end nogen offentlig priskontrol, og som vi mener vil medføre billigere priser, end den offentlige priskontrol fører til.

Vi vil derimod være med til at ophæve en hel del af de privilegier, der uddeles, f. eks. tildelinger. Der gives særlig heldige tildelinger af både det ene og det andet. Tag f. eks. en ting som sukker. De gamle virksomheder, f. eks. de store bryggerier, får en stor portion sukker til brug ved fremstilling af mineralvand, medens nye virksomheder, som på grund af forbrugsomlægningen ønsker at begynde en fremstilling af mineralvand, intet sukker kan få. Så kan de heller ikke komme i konkurrence med de store, og så kan de små, som arbejder med mindre omkostninger, ikke komme langt og altså ikke bringe priserne ned på det område. F. eks. ønsker visse små hvidtølsbryggerier ude i landet på grund af forbrugsomlægningen at gå ind for en større mineralvandsproduktion, men de kan ikke få nogen tildeling, og de kan ikke bruge det, der hedder saftsukker; det duer ikke. De kan købe det hvide sukker sort, og det duer, men de kan ikke konkurrere, når de skal give en overpris for det hvide sukker. Og hvor kan de få det? Ja, det kan de få hos dem, der har privilegierne, f. eks. de marmeladefabrikker, som under krigen havde oparbejdet en produktion, som de ikke kan afsætte i øjeblikket; derfor har de ikke brug for den sukkertildeling, de får, og sælger den på det sorte marked til disse mineralvandsfabrikker, som derved får en for høj produktionspris, og derfor kan der ingen konkurrence komme.

Det samme gælder vognmandskørsel. Det er kun de heldige, der kan købe en ny lastvogn, og hvis man vil have en billig lastvogn, er det igen kun de heldige, der kan få. Der findes f. eks. visse kendte mærker, som

er billigere end andre mindre kendte. De få kendte mærker ligger, til trods for at de har samme værdi i praktisk brug som de mindre kendte mærker, på den halve indkøbspris i forhold til disse. Men når man ikke kan få det kendte mærke, bliver man tvunget til at købe det ukendte mærke eller køre videre med den gamle vogn, hvilket er meget dyrere, for der går lige så meget til reparationer i løbet af et par år, som det koster at købe en ny vogn. Derfor kan man ikke få prisen ned for de varer, der transporteres, og det er de grove varer, som det betyder noget for, mælk, kartofler og den slags ting, som kommer ude fra landet og vejer en hel del i forhold til, hvad de koster. Det er en fordel for dem, som tilfældigt får fat i en moderne vogn til den rigtige pris, men denne fordel kommer ikke forbrugerne tilgode, som den skulle.

Derfor må jeg sige til den højtærede handelsminister, at vi må have privilegierne ophævet. Vi må sørge for, at vi får de ting ind i landet, som kan gøre varerne billigere, så vi får den sunde konkurrence frem. Og det er den nuværende regering jo herre over, for den kan bare give importen fri; så får vi de billige varer ind, og priserne bliver lavere. Det virker meget bedre end den offentlige priskontrol.

Lovforslaget siger — det er forresten det eneste, paragraffen drejer sig om —, at man kan begrænse nettoavancen, hvor dette skønnes rimeligt. Men hvem er det, der skal skønne? Det er altså et organ, der hedder priskontrollen, men det har ingen forudsætninger for at kunne skønne, for det ligger jo meget forskelligt, hvad der er en rimelig avance. Tager vi en isenkramforretning, som handler med søm og skruer og lysekroner, så ligger det sådan, at hvis man ikke kan få solgt lysekronerne om efteråret, må man hænge dem på loftet til næste efterår, medens søm og skruer kommer ind fra grossererens hver eneste dag. Derfor ligger avancen på søm og skruer selvfølgelig på en 7—8 pct., medens avancen på lysekroner måske ligger på 50 pct. Man synes måske, det er mærkeligt, at der skal være så meget højere avance på det ene end på det andet, men det er højst sandsynligt, at det er en meget bedre forretning at sælge søm og skruer med 7—8 pct.s avance end lysekroner med 50 pct.s. Det afhænger af