

afstået fra principiel indskriden. Visse detaljbestemmelser, navnlig vedrørende antagelsesreglerne, er blevet ændret ved forhandling i medfør af prislovens § 14, men bortset herfra må reglerne anses for godkendt for tiden, således at ordningen, som den foreligger, ikke kan anses for urimelig, idet priskontrolrådet ellers i medfør af lovens § 14 ville have haft pligt til indskriden.

Som baggrund for bedømmelsen af leverings- og samhandelsreglernes § 14, der nu søges anfægtet, har det formentlig betydning nærmere at belyse de grunde, der har ført til, at man iøvrigt har anset hele ordningen for rimelig. I tilslutning til, hvad der har været anført under forhandlingerne med prisdirektoratet, skal jeg her give følgende redegørelse:

1. Den faste bogladepris.

Princippet om den faste bogladepris blev som ovenfor nævnt lovfæstet allerede ved Forlæggerforeningens stiftelse i 1837, og det var i virkeligheden hovedformålet med stiftelsen at få gennemført den faste bogladepris.

Princippet om den faste bogladepris, der således har været gældende for dansk boghandel i over 100 år, er også gennemført i alle andre kulturlande. Det gælder således i Norge, Sverige, Finland, Tyskland, Frankrig, Schweiz, Belgien, Holland, England og U.S.A.

Allerede i 1765 stiftedes den første tyske boghandlerforening, der rejste kampen for en ensartet pris på hver enkelt bog, men det var først i løbet af det nittende århundrede, at princippet opnåede en mere almindelig gennemførelse. På dette område har Danmark således været et foregangsland, og den ordning, der allerede for over 100 år siden blev gennemført her, er først andre steder blevet gennemført på et senere tidspunkt efter langvarige og ofte hårde brydninger.

Den omstændighed, at den faste bogladepris er et *universelt fænomen*, viser i sig selv, at der er meget stærke grunde, der taler for en sådan ordning. Disse grunde kan stort set sammenfattes i følgende:

- a. For bogsalget er det *en nødvendighed, at der findes en af forlaget fastlagt udsalgspris* (katalogpris) for hver enkelt bog, og dette har også altid været tilfældet,

også i lande og under forhold, hvor den faste bogladepris ikke er blevet håndhævet, men hvor det har været tilladt at give private købere rabat på den fastsatte udsalgspris.

Indenfor bogbranchen er det således, at det er *forlæggeren*, der fortrinsvis forestår *salgspropagandaen*, forsåvidt som det i det væsentlige er ham, der tilrettelægger og bekoster avertering i dagblade og tidsskrifter og fremstiller publikums-cirkulærer. Allerede heraf følger det, at det bliver nødvendigt, at han fastsætter udsalgsprisen, idet *en effektiv avertering ikke kan finde sted uden angivelse af bogens pris*.

Den enkelte boghandler vil ikke på tilfredsstillende måde kunne overtage averteringen, allerede under hensyn til den mangfoldighed af enkeltvarer, der findes indenfor faget. Det må erindres, at hver enkelt bog er en vareart for sig, og at derfor ingen anden branche kan opvise et sådant utal af forskellige og hurtigt skiftende varearter. Af denne grund vil det for boghandlerne være uoverkommeligt og for branchen i højeste grad uøkonomisk, om propagandaen skulle overlades til de enkelte boghandlere.

Forlæggerne har naturligvis selvstændig interesse i, at der gennem avertering gøres et arbejde for hver enkelt bog, og dette er også i *forfatterens* interesse (efter den af de nordiske forfatter- og forlæggerorganisationer vedtagne normalformular for forlagsaftaler påhviler der også forlæggerne pligt til at drage omsorg for reklameringen). Forlagsaverteringen er også i *publikums* interesse, dels direkte derved, at publikum kun herigennem på effektiv måde kan blive bekendt med de bøger og værker, der udgives, og dels indirekte derved, at et effektivt salgsarbejde medfører forøget salg og derigennem fremstilling af store oplag, hvilket atter medfører de lavest mulige priser. Der erindres herved om, at en bogs oplag er ganske afgørende for den pris, til hvilken den kan sælges. Også derigennem, at forlagsaverteringen som nævnt er langt billigere end konkurrerende avertering fra et utal af enkelte boghandlere, opnås det størst mulige salg med den mindst mulige om-