

Bilag til f. t. l. om tilsyn med monopol og konkurrencebegrænsning.

ning af omkostningerne og en passende avance, hvilket atter medfører, at *interessen for bogsalget stagnerer*, og boghandlerne opgiver deres forretninger eller går over til salg af andre artikler. Det har endvidere medført, at *postordreforretninger og salg gennem kuponannoncer til underpris har kunnet trænge den faguddannede boghandlerstand* ud, hvilket atter på længere sigt er til skade for bogsalget.

Hvorledes det kan gå, når et lands boghandlere konkurrerer på priserne, byder både *England og U.S.A.*: afskrækkende eksempler på. Blandt engelske boghandlere havde omkring århundredskiftet rabatgivningen til publikum taget et sådant omfang, at den umuliggjorde enhver fortjeneste. Det medførte, at boghandlerne blev tvunget til at svigte litteraturen og virke for andre varer, for såvidt de ikke helt måtte opgive deres forretninger. Først da nogle klartskuede forlæggere gik i spidsen for indførelse af den faste bogladepris (net-systemet), kom den engelske boghandel på fode igen og kunne gøre en almenyttig indsats. Jeg henviser her for Englands vedkommende til den fremstilling, der er givet i Sir Frederick *Macmillans* bog „The Net Book Agreement 1899 and The Book War 1906—1908“ (Robert Maclehose & Co. Ltd. 1924). Særlig henviser jeg til side 14, hvoraf fremgår, at nettoprisen første gang blev gennemført ved udsendelsen af den fremragende nationaløkonom professor Alfred *Marshalls* bog „The Principles of Economics“ med fuld tilslutning af professor *Marshall*, der indså det sunde og rigtige i tanken. For Amerikas vedkommende kan jeg henvise til *Hellmuth Lehmann-Haupt's* bog „The Book in America“ (Fr. Bowker Company 1939) særlig afsnittene side 202 ff. „The Struggle Against Price-Cutting“, side 236 ff. „Booktrade Organisation and Sales Method“ og side 246 ff. „The Struggle for Price-Maintenance Goes on“. Det fremgår heraf, at princippet om den faste bogladepris på trods af den i U.S.A. gældende meget strenge trustlovgivning har kunnet trænge igen-

nem og er blevet godkendt af lovgivningerne i de enkelte stater og den amerikanske højesteret.

I forbindelse med en af den forrige regering påtænkt lovgivning i England om forbud mod leverandørers prisfastsættelse har spørgsmålet påny været fremme, og det er herunder erkendt, at der for boghandlerbranchen gør sig særlige forhold gældende, der medfører, at denne branche må holdes udenfor en sådan lovgivning.

- c. Det gælder for den enkelte bog, at kvaliteten er ganske den samme, uanset hvor den købes, og *en konkurrence på prisen må derfor også på forhånd forekomme usund*. Derfor føles det også af publikum som en rimelig og fuldt forståelig ordning, at prisen er den samme. Det er endvidere en almindelig opfattelse hos publikum, som boghandlerne og forlæggerne også støtter, at *enhver ny bog skal kunne byttes hos enhver boghandler*, uanset hvor den er købt. Dette har navnlig stor betydning for salget af gavebøger og forudsætter naturligvis, at prisen for bogen er den samme overalt. En op hævelse af den faste pris ville også på dette punkt være til stor skade for bogsalget og derigennem atter føre til højere priser.
- d. Det er en misforståelse, hvis man tror, at den faste bogladepris medfører, at der ikke er *konkurrence med hensyn til prisdannelsen* for bøger. Konkurrencen finder sted *mellem forlæggerne*, idet det naturligvis for hver enkelt forlægger gælder om at fremstille den bedst mulige bog til den billigst mulige pris. Derfor ser man også ofte indbyrdes konkurrerende udgaver eller serier. Denne konkurrence fører naturligvis også til, at boghandler-rabatten må holdes så lavt som muligt. I praksis har det derfor vist sig, at forlæggerne indbyrdes stort set ikke konkurrerer på boghandleravancerne på den måde, at de indrømmer højere avancer for derved at få boghandlerne mere interesserede i salget af deres bøger. Derimod kan det ske, at man, når en bog svigter og ikke viser sig sælgelig, kan nødsages til at forhøje rabatten, hvorved bogen eventuelt må sælges med tab af