

[Poul Hansen (Kalundborg).]

heden til og glæden ved at disponere falde bort, når både priser og avancer fastsættes udefra. Detailhandleren reduceres til slet og ret uddeler, ja, i udprægede tilfælde næsten et viljeløst led i fabrikantens og grossererens salgsapparat. Det kan måske være en forholdsvis tryk tilværelse, navnlig når avancerne er rundeligt beregnet, og jeg tager næppe fejl i, at det er de i mange tilfælde, men med fri konkurrence, frit erhvervsliv, og hvad man ellers fremhæver som handelens bærende principper, har det ikke meget at gøre.

Kommissionen har efter mit partis opfattelse afgjort ret i, at ikke alene udfra et snævrere forbrugersynspunkt, men også udfra samfundsmæssige betragtninger er ulemperne ved systemet de overvejende. Som kommissionen siger, er det sikre resultat af systemet, at priskonkurrencen mellem forhandlerne afskaffes, og ikke mindst udfra en liberal opfattelse må man da komme til det resultat, at priser og avancer bliver højere, end de ellers ville være. Man har jo lige i Sverige gennemført forbud mod bruttoprissystemet; det træder ganske vist først i kraft fra 1. juli, men det kunne jo tænkes, at visse prisvirkninger af forbudet allerede er ligesom løbet i forvejen. Det kunne være interessant at få at vide, om den højtærede handelsminister sidder inde med oplysninger fra Sverige, der kunne belyse dette forhold, og om der foreligger oplysninger andetsteds fra til belysning heraf.

Trustkommissionen peger på et par virkninger af bruttoprissystemet, som efter min mening er så væsentlige, at de i sig selv kan motivere et forbud. Den ene er, at når priskonkurrencen ophæves, lægges den konkurrence, som bliver tilbage, over på reklamen, flottere butiksstyr, service o. s. v. Altså en udpræget fordyrende form for konkurrence, og den må forbrugerne betale, hvadenten de har lyst til det eller ej. Den anden er, at den jævne, den mindre-bemidlede forbruger, som ikke kræver service, stort udvalg og anden form for særlig kundebetjening, skal betale samme pris for varen som den mere velstillede kunde, der kræver disse ting og har råd til at betale dem. Den mindre-bemidlede skal altså være med til at betale omkostningerne ved den

bedre betjening af den velstillede. Systemet har, som kommissionen gør opmærksom på, social slagside.

Hvis bruttopriserne nu ikke var særlig stærkt udbredt, var der måske ingen grund til at tage så tungt på spørgsmålet, men det fremgår jo allerede af, hvad der står i kommissionsbetænkningen, at de er overmåde stærkt udbredt, selvom der måske kan siges at mangle visse konkrete talangivelser. Jeg har forstået, at der er foretaget undersøgelser i dette spørgsmål i prisdirektoratet, og jeg vil derfor gerne spørge den højtærede handelsminister, om der kan gives visse oplysninger om bruttoprissystemets udbredelse. Jeg har set i bilaget til den betænkning, der er afgivet af de svenske såkaldte nyetableringssagkyndige, at man der har forsøgt at beregne, hvor stærkt udbredt bruttoprissystemet er i Sverige, og man er kommet til det resultat, at det omfatter fra 12 til 24 pct. af en families samtlige udgifter. Jeg skulle tro, at det ligger på nogenlunde samme niveau her i landet, såvidt man kan dømme ved at se på de varer, der begge steder er inde under dette system. Det vil altså sige, at systemet er så udbredt, at man ikke kan negligere det; det har en virkelig økonomisk betydning.

Hertil kan føjes, at der er visse uheldige sider ved de metoder, hvormed man fra organisationernes og virksomhedernes side håndhæver dette system. Det er ofte således, at man må underskrive på visse forpligtelser, og hvis man sælger billigere, kan man blive, jeg havde nær sagt tiltalt for en privat voldgiftsdomstol og idømmes bøder m. v.

Jeg er kommet i besiddelse af papirerne vedrørende en sådan voldgiftssag indenfor autogummibranchen. Man må her underskrive en lang og ret streng såkaldt reverserklæring. Et firma, som havde underskrevet denne erklæring som betingelse for at kunne handle med de gængse autogummimærker, var ude for den oplevelse, at en mand fra en anden by, der angav sig som chauffør, et par gange henvendte sig til firmaet for at købe automobildek, og han ligesom stiltfærdigt antydede, at når han nu gjorde dette firma den tjeneste at handle med det, kunne der vel tilkomme ham en ekstra rabat. Det fik han, han fik 10 pct.