

[Ministeren for handel, industri og søfart.]

en så generel bestemmelse som den, der her er tale om.“

Jeg har anmodet prisdirektoratet om at gå i gang med en udførlig besvarelse til udvalgsbehandlingen af det ærede medlems tre spørgsmål vedrørende bruttoprissystemet. Rent foreløbig kan jeg til spørgsmålene anføre følgende. For det første med hensyn til avancernes højde: de undersøgelser, som priskontrolrådet her i landet før krigen havde på områder, hvor der var bruttopriser, viste ganske usædvanlig høje avancer. For autogummi til importører og forhandlere på tilsammen 55 pct. af udsalgsprisen og for brancheforeningen for parfumeri- og toiletartiklers produkter som f. eks. bruttoprisbundet hård sæbe, tandpasta og andre toiletartikler fandtes avancer til grossister og detaillister på tilsammen 45 pct. af udsalgsprisen til forbruger, altså næsten 100 pct. avancentillæg til fabrikkens salgspris. I det hele taget viser denne undersøgelse, hvilken forbløffende prisdannelse der kan fremkomme for bruttoprisbundne mærkevarer. Af hver krone, forbrugeren skulle give ud til håndsæbe, tandpasta o. lign., gik kun 17 øre med til råvarer og arbejds løn ved selve fremstillingen, medens 15 øre gik til fabrikantens reklame og 8 øre til emballagen, der for disse varer som bekendt indeholder et reklamemæssigt moment. Fabrikantens bruttoavance udgjorde 8 øre, grossistens 14 og detaillistens 31 øre. Jeg tror, at det altovervejende flertal vil være enig med mig i, at et prisdannelses-system, som kan føre til sådanne resultater, er der ingen grund til at holde sin hånd over.

Ivrigt kan jeg i denne forbindelse henviser til mit svar til det ærede medlem hr. Poul Hansen (Kalundborg) om de svenske erfaringer angående handelsavancernes højde før og efter nogle bruttoprissystemers ophævelse.

Endelig kan jeg oplyse, at de i det store New Yorker-varehus Macy i 1938, da den amerikanske lovgivning påny muliggjorde bruttopriser, fik en prisstigning på 4066 af deres varenumre, og denne prisstigning omfattede fra 8 til 17 pct. indenfor de forskellige varegrupper.

Med hensyn til spørgsmålet om bruttoprissystemets alder og udvikling her i lan-

det kan jeg oplyse, at vi kender bruttoprissystemet temmelig langt tilbage, i hvert fald siden 1837, hvor det først blev fastlagt indenfor boghandelen, og så tidligt som i 1881 fastsattes der bindende bruttopriser for øl. At bruttoprissystemet må have haft en betydelig udbredelse allerede før den første verdenskrig, kan endvidere slutes af, at loven af 1912 om uretmæssig konkurrence og varebetegnelse efter handelsorganisationernes ønske forbød undersalg af bruttopriser, ganske vist ud fra andre motiver. Endvidere ved vi fra den tale af Madsen-Mygdal, som jeg tillod mig at citere ved lovforslagets fremsættelse, at bruttoprissystemet i 1931 — altså før valutacentralens indførelse — har haft en sådan udbredelse, at Madsen-Mygdal og hans parti mente, at det var den vigtigste årsag til, at priserne for byerhvervenes varer blev holdt oppe under krisens tryk, medens landbrugsvarer blev solgt til stadig lavere priser. Om udviklingen i den seneste tid kan jeg oplyse, at det er bekendt, at der for to vigtige kolonialvarer som havregryn og øl ikke længere findes bindende bruttopriser; bruttoprisen er ikke genindført efter de ekstraordinære prisbestemmers ophør, og det kan man måske bl. a. takke prismyndighederne for. Derimod er det utvivlsomt, at antallet af bruttopriser er stigende indenfor tekstilområdet og flere andre områder. En bekræftelse på en sådan stigende tendens kan man også læse mellem linierne i Industrirådets og De danske Handelsforeningers Fællesorganisations udtalelser.

Om det tredje spørgsmål, hvad brugsforeningsbevægelsen har gjort for at modvirke bruttoprissystemet, har jeg indhentet oplysning fra sagkyndigt hold. Jeg kan her efter allerede i dag oplyse, for det første at brugsforeningsbevægelsen som hovedregel nægter at forpligte sig til at overholde de af deres leverandører fastsatte bruttopriser. Det er klart, at undtagelser fra denne hovedregel kan forekomme på områder, hvor Kooperationen er svagest og monopolelementet størst. Om stillingen i dag kan jeg oplyse, at bevægelsen indenfor kolonialområdet har en betydelig styrke og som følge heraf med held har kunnet bekæmpe fremmede leverandørers binding af detailpriserne. Alene priserne på akvavit samt