

ensstemmelse med handelsministerens udtalelse i Folketinget i februar 1968 i forbindelse med lovens første forlængelse — gives dispensation i de af stk. 4 omhandlede tilfælde. Det vil derfor ikke betyde nogen væsentlig reel ændring i retstilstanden, at datoen „1. november 1968“ ændres til „18. november 1967“. Industrien skal anmode om, at dette sker, således at den usikkerhed, der ellers vil knytte sig til fortolkningen af § 1, stk. 4, undgås.

Bemærkningerne til lovforslaget til dispensationsparagraffen, § 2, stk. 2, vil meget let kunne fortolkes således, at monopoltilsynet kun anser sig berettiget til at meddele generelle dispensationer, såfremt disse falder ind under eksemplerne a, b og c, jfr. ordene: „Man finder det ønskeligt at udvide og nærmere præcisere de omstændigheder, herunder . . . .“.

Til de anførte eksempler skal bemærkes:

*Ad eksempel a:* Industrirådet går ud fra, at når det nævnes, at der skal gives dispensation fra avancestoppet, hvor en virksomhed i tiden umiddelbart før 18. november 1967 havde en *unormal lav* bruttoavance, er dette udtryk for en yderligere lempelse i forhold til det af daværende handelsminister Ove Hansen, ved lovens indførelse i november 1967, omtalte eksempel: at dispensationsbestemmelsen tænkes anvendt for virksomheder, der har haft underskud. Industrirådet må derfor forstå eksempel a. på den måde, at der ikke skal lægges for stærk vægt på ordet „unormal“. Hvis man gjorde dette, ville man også komme i den uretfærdige situation, at den virksomhed, der hidtil har kørt dårligt, vil kunne stilles bedre end den, der har kørt halvdårligt.

Mens det af lovens § 1, stk. 1, klart fremgår, at virksomhederne skal fordele omkostningsforøgelser på hele varesortimentet (hvilket i øvrigt er særdeles besværligt og ofte uhensigtsmæssigt) tales der i dette eksempel om „virksomheden“ — altså det samlede økonomiske resultat i virksomheden. Dette forekommer urimeligt. Dette indebærer f. eks., at en virksomhed, der har overskud på sin eksport, men underskud ved sit salg på hjemmemarkedet, ikke kan opnå dispensation, mens konkurrenten, der måske kun sælger på hjemmemarkedet — også med underskud — kan få dispensation. Det nævnte eksempel vil også indebære, at

den virksomhed, der afsætter varerne A og B — A med overskud og B med underskud — ikke kan opnå dispensation, mens konkurrenten, der kun sælger varen B, kan opnå dispensation. Industrirådet er bekendt med tilfælde, hvor afsætningen til en international concerns danske afdeling må foregå til lavere priser end til koncernens afdelinger i udlandet.

Som det fremgår af disse eksempler vil det være rimeligt, at der også „forudsættes givet dispensation“, når et afgrænset vareområde giver lav bruttoavance, og når afsætningen på hjemmemarkedet giver lav bruttoavance.

*Ad eksempel b:* Industrirådet går ud fra, at eksemplet ikke blot omfatter varer, der „er hjemtaget“ før 1. november, men også varer, der hjemtages efter dette tidspunkt. Industrirådet går endvidere ud fra, at tilsvarende må gælde, hvor virksomheder hjemtager varepartier i varierende kvalitet til samme priser. Eksemplet er nævnt af en virksomhed, der hjemtager råtræ til fremstilling af møbelplader, og som ønsker at beregne varierende salgspriser for forskellige kvaliteter.

*Ad eksempel c:* Begrebet „råvarer“ skal formentlig forstås i vid betydning, således at de varer og materialer, som en produktionsvirksomhed hjemkøber med henblik på at lade dem indgå i produktionen, er omfattet af eksemplet. Såfremt genanskaffelsesprisen i en længere periode er lav, kommer virksomhederne i klemme, når bruttoavancen skal nedsættes med samme procent.

På grundlag af en række henvendelser fra brancher og virksomheder skal Industrirådet fremsætte ønske om, at nedennævnte eksempler på, at dispensation vil være nødvendig, også nævnes:

*Eksempel d:* Det vil navnlig for modeafhængige brancher være helt urimeligt, hvis omkostningsforøgelser, der tillades indregnet i priserne, ikke kan fordeles på sortimentet efter de muligheder, som konkurrencen giver. F. eks. fremstilles der på de fleste tekstilfabrikker et stort antal dessins og det betragtes som „livsvigtigt“, at man får lov til at forhøje prisen på de varer, som moden foretrækker, samtidig med at de forældede dessins sælges uden avance eller med tab. Et tilsvarende ønske fremsættes fra en anden branche — med meget stort