

[Niels Andersen.]

konkurrence, der har tvunget olieselskaberne til at sænke prisen, i nogen grad muliggjort af en betydelig forøgelse af produktiviteten og forbedring af effektiviteten.

At dette i høj grad er kommet især den danske forbruger til gode, fremgår af det forhold, at priserne uden afgifter og skatter ligger lavt i Danmark i forhold til andre lande. Danmark ligger i den laveste halvdel, ikke mindst når kvalitetsforskelle og transportafstand til råolieproduktionslandene tages i betragtning. Det samme billede får man i øvrigt for alle olieprodukter. Der er ikke tvivl om, at Danmark i kraft af den frie og aktive konkurrence og den frie import af olieprodukter nyder godt af nogle af de laveste energipriser i Europa, ikke mindst da når over 80 pct. af landets energiforbrug dækkes af olie.

For en vare som motorbenzin, der udbydes og efterspørges i nogenlunde ensartede kvaliteter, er der en naturlig tendens til ensartede priser på markedet, sådan som vi også kender det med cigaretter og andre mærkevarer. Den uhyre afgiftsbyrde på 225-250 pct. af varens nettopris gør det særlig bekosteligt at præstere prisreduktioner, der kan mærkes af forbrugerne. For tiden reflekteres den skarpe konkurrence selskaberne imellem dog i en betydelig prisdifferentiering på det danske marked.

Pris- og avanceforholdene omkring motorbenzin kontrolleres i øvrigt effektivt af monopoltilsynet, sådan som det er fremhævet af handelsministeren her i dag. Der er nylig godkendt en ny kalkulationsordning, der i højere grad afspejler pristendenser på det europæiske marked, og som har medført yderligere prisfald på benzin, til trods for at benzinformidlernes bruttoavance samtidig godkendtes forhøjet til 10,2 øre pr. liter.

Selskabernes faktiske fortjeneste er et særdeles kompliceret forhold, dels fordi avancen på grund af den vertikale integration i branchen opbygges over grænserne i alle led fra produktion gennem skibstransport og raffinering til salgsleddet, dels fordi

alle fraktioner, der udvindes af olien, ifølge sagens natur må og skal afhændes og forskellen produkterne imellem derfor ikke kan opgøres objektivt. At der imidlertid er tale om særdeles moderate avancer, fremgår bl. a. af Standard Oil's årsregnskaber, der i 1969 for hele verden viser en indtægt på 10,7 pct. af egenkapitalen og 7,1 pct. af de samlede nettoaktiver. I 1968 var tallene 11,3 og 7,6 pct. Det europæiske markeds bidrag hertil ligger væsentligt under disse tal.

Der findes i dag i Danmark ca. 8.000 service- og benzinstationer, og det er for mange. Årsagerne hertil er flere. Dels er det et resultat af den almindelige liberale indstilling til erhvervslivet, hvorefter det overlades til den enkelte at etablere sig efter evne, dels har myndighederne forhindret en længe tiltrængt koncentration i større og mere effektive anlæg. Nu er denne udvikling dog i gang. Eksempelvis har Dansk Esso alene de sidste 3 år nedlagt 300 anlæg. For at dække nye veje og nye bysamfund må nye servicestationer naturligvis samtidig oprettes, men sidste år beløb nyoprettelserne sig kun til en snes stykker.

Denne udvikling bekræftes også af tendensen i selskabernes investeringer. I 1969 udgjorde investeringen i servicestationsanlæg således kun 28 pct. af i alt 70 mill. kr., og heraf medgik en tredjedel til modernisering af eksisterende anlæg. Resten gik til udbygning af produktions- og distributions-systemet.

Det hævdes, at når enkelte mindre selskaber kan sælge til en lavere pris end flertallet af branchen, er priserne for høje. Man overser således, at dette forhold er helt naturligt i et liberalt erhvervsliv. Næsten alle brancher har en vis prisdifferentiering derved, at enkelte dygtige og initiativrige forhandlere ser deres chance ved at oprette udsalg med lave priser, stor omsætning og lave omkostninger i omhyggeligt udvalgte markeder. Man kan ikke heraf slutte, at de, der lægger vægt på landsdækning til ensartede priser, udstrakt service osv., kan holde samme lave priser. Sådan har de store olieselskaber