

[Mads Eg Damgaard.]

genanskaffelsesprincippet under en inflation kunne give erhvervslivet en urimelig fortjeneste. Jeg tror, denne risiko er stærkt overvurderet. I hvert fald må man huske, at stærke prisstigninger under kostprisprincippet kan hindre danske virksomheder i at opretholde deres produktion, fordi de ikke har likviditet til at indkøbe råvarer i fornødent omfang. Det kan bevirke, at udenlandske virksomheder kommer på det danske marked med højere priser end ellers, fordi den danske produktion ikke er tilstrækkelig til at holde prisen nede.

Når jeg mener, at man netop nu bør forlade kostprisprincippet og gå over til genanskaffelsesprincippet, har det to årsager:

1) Størstedelen af den tid, vi har haft den gældende prislov, har været domineret af faldende eller stabile råvarepriser. Nu er vi inden for en lang række vareområder udsat for store prisstigninger, der vanskeliggør og i nogle tilfælde umuliggør tilstrækkelige indkøb.

2) Ved vort medlemskab af EF får vi langt friere handelsforhold. Den øgede konkurrence vil betyde, at stadig flere varer vil undergå pludselige prisændringer i op- eller nedadgående retninger, og erhvervslivet vil blive mere følsomt over for restriktioner af den art, som kostprisprincippet markerer.

Handelsministeren (Erling Jensen): Hr. Mads Eg Damgaard har stillet mig spørgsmålet: vil ministeren tage initiativet til, at genanskaffelsesprincippet bliver gældende i dansk pris- og monopolløvgivning?

Jeg vil gerne have lov at svare, at ved vurderingen af de to forskellige principper, kostprisprincippet og genanskaffelsesprincippet, må man erindre sig, at udformningen af generelle prisforskrifter altid må ske under helt afgørende hensyntagen til forholdene under en fri og en aktiv priskonkurrence, en konkurrenceform, hvis gavnlige virkninger for den almindelige effektivitetsudvikling vi nok er helt enige om.

Under en sådan aktiv konkurrence vil

forventninger om kommende lige så lidt som en konstatering af faktiske råvareprisstigninger i sig selv gøre det muligt for en virksomhed at forhøje sine salgspriser. Hvornår og i hvilket omfang virksomheden vil kunne overvælde øgede indkøbspriser igennem prisforhøjelser, vil helt afhænge af konkurrenceforholdene og af størrelsen af de konkurrerende virksomheders lagre.

Det følger således efter min mening af selve priskonkurrencens natur, at virksomheder i perioder med stærke prisstigninger på indkøbssiden kan komme i den situation ikke at kunne finansiere indkøbet gennem øjeblikkelige forhøjelser af salgspriserne. Dette er imidlertid et helt almindeligt vilkår for fri erhvervsudøvelse, og jeg finder det naturligt, at de i lovgivningen indeholdte pris- og kalkulationsregler som hovedregel følger samme princip, altså kostprisprincippet. Afvigelse herfra ville i øvrigt medføre, at virksomheder på monopol- og andre konkurrencebegrænsningsområder ville opnå en for mig at se urimelig særstilling i forhold til de virksomheder, der befinder sig i en langt mere udsat konkurrencesituation. Noget andet er, at særlige forhold naturligvis kan gøre sig gældende, sæsonsvingninger, svingende verdensmarkedspriser eller helt særlige markedsforhold. Sådanne forhold — her er jeg enig med hr. Mads Eg Damgaard — bør kunne medføre dispensation, og jeg vil gerne understrege, at det har der efter den hidtil gældende prislovgivning også været mulighed for, og det er der også rent faktisk blevet givet.

Spørgsmålet om revision af den gældende pris- og avancelov skal som bekendt tages op her i folketinget allerede i indværende folketingsår, og der vil ved denne lejlighed blive mulighed for at drøfte også den af hr. Mads Eg Damgaard fremdragne del af lovgivningen.

Mads Eg Damgaard: At jeg ikke er særlig taknemmelig for handelsministerens svar, regner jeg med at handelsministeren på