

Og til disse Prisansættelser skal ogsaa Rigsdagens Medvirken paakaldes. Rigsdagen vil i sine Møder komme til at beskæftige sig med disse samme Spørgsmaal. Man maa regne med, at Rigsdagen vil komme til at tage Stilling til Rugbrødspriserens Størrelse, til Priserne paa Teaterprogrammer og til, om den Avance, der beregnes i en ganske lille Forretning, som ligger i en ganske lille Landsby eller i Ud-kanten af en By, er rimelig eller ej. En saadan Forretning maa, som den ærede fore-gaaende Taler var inde paa, have en betydelig større Avance end de Forretninger, der ligger saaledes, at de kan regne med en stor Omsætning. Disse Forretningers Op-gave er heller ikke den at kunne sælge Forbrugerne Varerne billigt, men den at kunne betjene Forbrugerne i de Tilfælde, hvor de ikke kan sende Bud hen til de Forretninger, hvor de kan købe det billigst, men maa søge den Forretning, der ligger nærmest.

Der tales i det hele taget i dette Lovforslag kun om Avancer, ja, der siges ganske vist i § 1, at man vil en Kontrolering af Priserens Rimelighed, men ellers gaar alle Bestemmelser ud paa, at det er Begrænsningen af Avancerne, det gælder. Men er det ikke Priserens Højde, som er det afgørende for Forbrugerne? Er det ikke Forbrugernes ganske ligegyldigt, hvor stor den fremkomne Avance er, naar blot den forlangte Pris er rimelig? Man vil efter dette Forslags Gennemførelse være inde paa, at den Mand, der f. Eks. sælger en Vare for 90 Ø., kan blive tiltalt for at tage en urimelig Handelsavance, hvis han ved et heldigt Indkøb, ved at have haft Konjunkturerne med sig, ved stor Dygtighed, har kunnet købe Varerne billigt ind, eller hvis han — ifald han er den Mand, der fremstiller Varerne — har en billig Produktion, medens en anden Mand, der sælger den samme Vare for 1 Kr., vil gaa fri, fordi han har været uheldig og købt Varerne dyrt — eller har haft en Fabrikationsvirksomhed, som drives med dyre Produktionsomkostninger — og derfor ikke har faaet nogen urimelig Handelsavance. Man belønner ikke de erhvervsdrivende, der sælger billigt, men man udsætter Præmie for dyre Indkøb og dyr Produktion.

Men kan det være i Forbrugernes Interesse? Herefter er der ingen, som vil være interesseret i at købe billigt ind eller at producere billigt. Ingen vil være interesseret i at indføre Driftsbespærelser og nye Arbejdsmetoder, naar de ved, at hvis det lykkes, har de ikke Lov til selv at tage

noget af Avancen, men hvis det mislykkes, skal de tage hele Tabet.

Der tales ikke i Lovforslaget om Pris-aftaler; men naar det er Avancerne, der er det afgørende, betyder det jo heller ikke noget med Prisaftaler, for der kan indenfor et Erhverv, hvor man bygger paa Prisaftaler, ligge højst forskellige Avancer. Hvis man i dette Øjeblik vilde undersøge Avancerne hos Landets Bagere, vilde man sikkert komme til det Resultat, at Avancerne er højst forskellige, bl. a. fordi deres Melindkøb er gjort til højst forskellige Priser. Men naar man, som dette Forslag gaar ud paa, kun tænker paa at regulere Avancerne, skal man regulere og kontrolere hver eneste Virksomhed i Landet, der vil neppe være to Virksomheder, som vil være ens stillet med Hensyn til Avancer — det viste sig for øvrigt ved de Undersøgelser, man foretog i den i sin Tid nedsatte Priskontrolkomité, at der kun i ganske faa Tilfælde blev klaget over Prisaftaler, i langt flere Tilfælde blev der klaget over uensartede Priser. Hvis Forholdet er det, at den ene erhvervsdrivende tager mere for en Vare end den anden for en tilsvarende Vare, da kan man henvise Forbrugerne til at købe Varerne hos dem, der sælger billigt; derved har Forbrugerne selv et Middel til at faa Konkurrencen i Gang, hvis den ikke er tilstrækkeligt i Gang. Hvis man tror, at Priserne er for høje, at Avancen er for høj paa visse Varer, opnaar man ikke at imødegaa det, hvis man ikke faar Forbrugernes Medvirken.

Jeg pegede før paa, at Handelens Love — Love, som vi ikke er i Stand til at ændre her — siger, at det er Tilbud og Efter-spørgsel, der bestemmer en Vares Pris. Men derfor er det ikke, saadan som man gaar ud fra ved dette Lovforslag, saaledes, at det alene er den, der tilbyder Varen, der bestemmer dens Pris. Prisen vil ogsaa i høj Grad blive bestemt af den, der efter-spørger Varen. Og naar Priserne i de sidste Aar er steget saa stærkt, er det ikke mindst, fordi Produktionsomkostningerne og For-delingsomkostningerne er vokset saa stærkt, og det skyldes i mange Tilfælde, at Forbrugerne stiller stadig stigende Krav ikke alene til Varens Kvalitet, saaledes at en ringere, men i Virkeligheden meget brugbar Vare ikke ønskes til Købs af nogen, men ogsaa fordi man stiller saa store Krav til Forretningslokaler-nes Beliggenhed, deres Størrelse, deres Ud-styrelse og Oplysning, endvidere store Krav om kostbar Emballage og kostbar Udbrin-gen af Varerne. Alle disse Omkostninger maa