

[Foss.]

op, har næppe været særlig aktuel i de senere år. Der er andre former for dumping, som er mere almindelige og derfor også farligere.

Det er meget almindeligt, at varer bliver eksporteret til en pris, der ligger under den egentlige produktionspris. Hvis en fabrik kan afsætte en væsentlig del af sin produktion på sit hjemmemarked beskyttet af toldmure, som det er tilfældet i de fleste lande, og derved få sine generalomkostninger dækket på hjemmemarkedet, vil virksomheden være i stand til med fordel at kunne eksportere sin merproduktion til en underpris. En vares pris består af udgifter til råmaterialer, til arbejds løn og til generalomkostninger, d. v. s. de faste udgifter til funktionærer og anlæg; hvad der kan opnås derudover, er fortjeneste. Altså: hvis en virksomhed har dækket sine generalomkostninger på sit hjemmemarked, kan den uden tab eksportere resten af sin produktion til en pris, der kun dækker materialer og arbejds løn, og det, der ligger over denne bundpris, er fortjeneste. Men ingen virksomhed i importlandet vil kunne konkurrere med en sådan pris, for generalomkostningerne skal jo dækkes, ellers går virksomheden fallit.

Det er ikke noget nyt, jeg taler om. Dette, at man sælger sine varer billigere til eksport, end man sælger dem til hjemmemarkedet, har været praktiseret i mange år, især før krigen. Efter krigen har denne metode ikke været så udpræget anvendt, fordi vi har haft sælgers marked eller højkonjunktur, men der er meget, der tyder på, at vi i de kommende år vil stå over for købers marked, d. v. s. varerigelighed, som vi kendte det før krigen, og så vil det igen blive ganske almindeligt, at varerne bliver solgt på eksportmarkeder til underpris. Dette er den simple årsag til, at alle lande beskytter deres industri bag toldmure, og der er kun én vej ud af denne højst uheldige udvikling, nemlig toldunioner, hvor toldmurene slettes helt og aldeles, således som vi nu arbejder på med hensyn til en nordisk toldunion, og således som de europæiske lande også rører på sig for at få toldgrænserne slettet.

Jeg sagde før, at den tekniske udvikling stadig gør det mere nødvendigt at foretage modtræk mod dumping, d. v. s. modtræk

mod import af varer til priser, der ligger under den egentlige produktionspris. Den tekniske udvikling, eller automatiseringen, som det er moderne at tale om, medfører nemlig, at de faste omkostninger, altså generalomkostningerne, bliver en forholdsvis større procent af varens samlede produktionsomkostninger, og har man sine generalomkostninger dækket på hjemmemarkedet, vil man altså kunne eksportere sin merproduktion til en forholdsvis lavere pris, end det tidligere var muligt.

Der er vist ingen, der tvivler på, at en skønne dag slipper højkonjunkturernes højvande op, og vi får købers marked. Det har vi kendt før, og det plejede at resultere i arbejdsløshed; men ingen vil finde sig i en arbejdsløshed, som vi kendte den i 1930-erne. Den vil blive bekæmpet med statsindgreb af forskellig art, og antagelig vil man fra visse sider forlange valutaforanstaltninger, told og importregulering og al den slags djævelskab — teknikken er også gået frem på disse områder.

Jeg ved godt, at told er et uartigt ord i denne forsamling, men Danmark er nødt til at beskæftige en stor del af sin befolkning ved industri, og denne må nødvendigvis have en vis beskyttelse, når den angribes udefra. Derfor tør jeg vædde en hel del på, at dette høje ting en skønne dag vil blive enigt om en rimelig toldbeskyttelse; men jeg er også klar over, at det næppe vil ske, før nøden tvinger dertil, d. v. s. når større dele af den danske industri er kommet i tilstrækkelig store vanskeligheder. Vi har det jo sådan her til lands, at Holger Danske først vågner, når faren er over os.

Det er altså ikke told, vi skal tale om i denne omgang, men værn mod dumping eller, for at definere det nærmere, værn mod ekstraordinært lave underpriser, og sådanne underpriser bliver vi ikke alene udsat for fra industrier i stærkt toldbeskyttede lande, men også fra statsdirigerede lande, som for enhver pris vil sælge deres varer for at skaffe sig valuta eller andre fordele. Der er eksempler fra den seneste tid på, at lande uden for GATT-organisationen har solgt varer til priser, der er mindre end halvdelen af, hvad varerne koster ved import fra andre europæiske lande, og disse er igen væsentlig mindre end den pris, varen kan fremstilles for herhjemme. Der er til dato