

så bliver de små danske sodavandsproducenter for alvor ilde stedt.

Det er også noget vrøvl, når hr. Frank Aaen siger, at der er tale om nogle monopolprodukter. Gå ned i et hvilket som helst supermarked eller købmandsbutik og se, hvor velassorteret den er. Der er jo ikke nogen monopolprodukter. Der er fuldstændig frit valg på alle hylder i Danmark – og godt for det.

Men det bliver der jo ikke ved med at være, hvis vi afgiftsbelaster på en sådan måde, at folk tager til f.eks. Tyskland. Der slipper de jo for at betale en broafgift, mens man, hvis man tager til Malmö, skal handle i et af de store magasiner derovre, så betaler de nemlig ens broafgift.

Men når man går ind og ser på vurderingen af konsekvenser af lovforslaget, så er det det rene vrøvl: Det har ingen erhvervsøkonomiske konsekvenser. Jeg tror, at skatteministeren skulle tage en tur til Sønderjylland og spørge supermarkederne dernede, om ikke det har nogle erhvervsøkonomiske konsekvenser for dem, når folk i stigende grad køber deres varer syd for grænsen.

Det er fuldstændig rigtigt, som bl.a. hr. Flemming Hansen var inde på, at det, der får folk til at fylde bilen op og køre til Flensborg lørdag formiddag, naturligvis ikke er et enkelt produkt. Det er det samlede billede: Man kan spare på benzinen, man kan spare på sodavand, man kan spare på øllen, man kan spare på tobakken.

Når man så alligevel er i det store supermarked i Flensborg og ved, at lukkeloven har forhindret butikkerne derhjemme i at have åben, når man kommer hjem, så køber man alle de andre varer, når man alligevel er i Tyskland, selv om de måske slet ikke er billigere.

Det er den måde, tingene foregår på, og det ved de gode folk, der studerer det langs med grænsen. Og den situation er man altså med til at forværre.

Det Radikale Venstre påstår så, at det her skulle være udtryk for sundhedspolitik. Det kan selvfølgelig diskuteres med hensyn til tobakken, men på sodavanden er det i hvert fald ikke udtryk for sundhedspolitik. For hvis det var det, så skulle man – hvis man ønskede at stimulere folk til en sundere adfærd – jo have differentieret afgiften mellem de sodavand, der indeholder sukker, og de sodavand, der ikke har sukkerindhold, f.eks. light-produkterne.

Men det ville jo gå ud over skatteministerens provenu, så den tanke, uanset hvor sundhedspolitisk korrekt den måtte være, går jo ikke, for

så mangler skatteministeren et provenu. Det her er bare en dårlig undskyldning for at skrabe nogle penge i kassen.

Og vi, der virkelig kommer til at blive belastet af det her, må jo så en tur i tegnebogen, for det her bliver et meget, meget dyrt forslag for mig.

(Kort bemærkning).

Frank Aaen (EL):

Den sidste bemærkning afslører måske en del om hr. Kim Behnkes interesse i sagen, for alle og enhver herinde ved jo, at hr. Kim Behnke nærmest er det, man kalder hooked på Coca-Cola.

Men min analyse var nu, at det ikke nødvendigvis er sådan, at Coca-Cola'en bliver dyrere i Danmark. For når f.eks. en Carlsberg øl er dyrere i Danmark, end den er i Tyskland, så er det ikke på grund af afgifter og moms, men fordi Carlsberg fra fabrikken sælger Carlsberg øl dyrere i Danmark, end de gør, når de sælger dem i Tyskland.

Tilsvarende når Coca-Cola er dyrere i Danmark end i Tyskland, er det ikke på grund af afgifter og moms, men fordi at de, der sælger cola i Danmark, tjener mere pr. liter cola, end de gør i Tyskland.

Da det er min opfattelse, at cola dårligt kan blive dyrere, end det er i øjeblikket, så er jeg ret overbevist om – i særdeleshed hvis vi får lavet den omlægning, der hedder, at det blive en værdibaseret afgift i stedet for en literafgift – at Coca-Cola vil blive nødt til at acceptere en lavere fortjeneste i Danmark, end de gør i dag.

Derfor vil jeg sige til hr. Kim Behnke, at han kan sove helt roligt. Jeg tror ikke, at hans cola bliver dyrere.

(Kort bemærkning)

Kim Behnke (FRI):

Jamen om ikke andet må jeg jo opsøge nogle af de etniske kiosker, der har parallelimport fra Tjekkiet og Polen, hvor man jo kan få varen til en ordentlig pris.

Hr. Frank Aaen går op og fortæller, at Carlsberg er ligeglad med, om de sælger produkterne i Danmark, eller om de sælger dem i Tyskland, men prissætter så på de forskellige markeder, og lige præcis derfor kommer det her til at gå ud over de små sodavandsproducenter, og vi var jo rørt til tårer over hr. Frank Aaens bekymring for disse små næringsdrivende. Men de kommer til at lide under det her, for både Coca-Cola og Carlsberg er jo fuldstændig ligeglade med, om varen bliver solgt i Padborg eller i Flensborg.