

Udenlandske undersøgelser af bruttoprissystemets virkninger.

I sidste nummer af Erhvervsøkonomisk Tidsskrift refereres en undersøgelse af detailavancen under bruttoprissystemet. I tilslutning hertil og med samme kilde (blad nr. 494 til lovforslag nr. 53 og 57, 1954) gengives her nogle udenlandske undersøgelser af bruttoprissystemets virkninger.

red.

Nyere undersøgelser af bruttoprissystemets virkninger foreligger i en amerikansk, en engelsk og en svensk kommissionsbetænkning, der er nævnt i trustkommissionens betænkning 3 (afsnittene 28, 29, 31 og 57). I det følgende gives der et kortfattet referat af de tre betænkningers indhold.

- I. USA: Report of the Federal Trade Commission on Resale Price Maintenance (Washington 1945, 872 sider).

Baggrunden for undersøgelsen.

Baggrunden for kommissionens rapport er den årelange strid, der har stået i USA om bruttoprissystemet, og som førte til vedtagelsen af Miller-Tyding-loven i 1937, der undtog bruttoprisaftalen fra trustlovgivningens almindelige forbud mod konkurrencebegrænsende aftaler, dog kun under nærmere angivne forudsætninger, jfr. trustkommissionens betænkning 3, side 37. Federal Trade Commission har behandlet bruttoprissystemet i en tidligere rapport fra 1931, men fremhæver selv, at der dengang ikke forelå et tilstrækkeligt erfaringsmateriale til bedømmelse af systemets virkninger. Bruttoprisaftaler var dengang kun tilladt i nogle af enkeltstaterne og kun for varer, der udelukkende blev afsat indenfor den enkelte stats område. Det havde derfor kun ringe udbredelse. I løbet af 30'erne blev systemet efter stærkt pres, navnlig fra detailhandelens organisationer, tilladt i de fleste stater, og efter ændringen af unionslovgivningen i 1937 blev det på kort tid ret udbredt. På denne baggrund tog Federal Trade Commission i 1939 initiativet til en fornyet undersøgelse, og det er resultaterne heraf, der er publiceret i rapporten fra 1945.

Rapporten falder i tre hovedafsnit. Første del skildrer lovgivningens udvikling, vigtige domsafgørelser etc. og redegør for systemets udbredelse og former. I anden del redegøres for den foretagne undersøgelse af systemets virkninger. Undersøgelsen tager navnlig sigte på at belyse virkningerne i detailhandelen, men der er tillige foretaget undersøgelser af virkningerne på produktionsomkostningerne, produktionens størrelse m. v. Rapportens tredie del omhandler virkningerne af de statslige, såkaldte »minimum-mark-up laws«, d.v.s. love, der indenfor de enkelte staters område forbyder salg under detaillistens egen indkøbspris + et minimalt omkostningstillæg, som i reglen fastsættes ved normale talundersøgelser. — I det følgende refereres alene betænkningens anden del.

Undersøgelsesmetoden.

Af praktiske grunde har det været nødvendigt at begrænse undersøgelsen både med hensyn til vareudvalget og med hensyn til det geografiske område, der dækkes af undersøgelsen. For detailhandelens vedkommende omfatter undersøgelsen 8 varer indenfor kolonialdetailhandelen og 25 varer indenfor den såkaldte drug-stores-branchen, der findes i USA og fortrinsvis omfatter medicinalvarer og forskellige toiletartikler. For hver enkelt vareart forekommer et stort antal mærkevarer, og ialt er 44 mærker under kolonialdetailhandelen og 95 mærker fra det vareområde, der hører ind under drug stores, repræsenteret i undersøgelsen. Blandt disse er der nogenlunde ligelig repræsentation af prisbundne mærker af samme vare. Undersøgelsen er tilrettelagt således, at man for hver af de repræsenterede mærkevarer har indhentet oplysninger om priserne i forskellige forretningstyper (almindelige detailforretninger, kædebutikker, varehuse og supermarkeds) på tre tidspunkter: eet, der ligger lige forud for indførelsen af bruttopriser for den pågældende vareart, eet kort tid herefter og endelig selve undersøgelsestidspunktet i 1939. Derefter er der på hvert af de tre tidspunkter for hver vareart og indenfor hvert af de geografiske områder, som undersøgelsen omfatter, beregnet gennemsnit af priser og bruttoavancer for henholdsvis de prisbundne og de ikke-prisbundne mærker i de forskellige forretningstyper. Opdelingen af materialet på forskellige byer og områder har navnlig betydning derved, at bruttoprissystemet ikke er tilladt i alle stater, og ved, at fabrikanterne også af andre grunde fastsætter bindende videre-salgspriser i nogle områder, medens der i andre områder er fri prisdannelse for de samme varer. Materialet muliggør altså foruden en sammenligning af priserne for henholdsvis prisbundne og ikke-prisbundne mærkevarer indenfor samme vareart også en sammenligning af priserne for nøjagtig samme mærke i områder med og uden bruttoprisbindinger.

Virkninger i detailhandelen.

Indenfor kolonialdetailhandelen er bruttoprissystemet kun trængt igennem i forholdsvis ringe grad. Som årsager hertil anfører kommissionen foruden, at mange af varerne er uegnede for bruttoprisfastsættelse, bl. a. det store antal konkurrerende mærker og den enkelte fabrikants frygt for at fastsætte videre-salgspriser, hvis ikke konkurrenterne følger med. Denne frygt hænger igen sammen med kædeforretningers og varehuses dominerende indflydelse indenfor kolonialområdet, idet fabrikanterne forudser, at disse store aftagere, hvis de tvinges til at holde højere priser, end de selv ønsker, enten vil gå over til andre fabrikanter mærker, som ikke er prisbundne, eller også vil indføre egne varemærker, som ikke forhandles i andre forretninger, og hvis pris de derfor frit kan bestemme over.

For flertallet af de bruttoprisbundne artikler indenfor området (bl. a. mel, kaffe, konserves) har bruttoprisbindingen kun givet anledning til mindre prisforskydninger. Priserne er blevet fastsat på samme niveau, som kædebutikker og varehuse holdt i forvejen, idet det blot har været fabrikanternes formål at forhindre lokkevarekonkurrence, hvorimod de ikke har villet — eller på grund af disse storforetagenders udbredelse indenfor

branchen ikke har ment at kunne — sikre almindelige detailforretninger højere avance. For sæbe og vaskemidler samt enkelte andre artikler kan det dog påvises, at de nævnte store detailforretninger i kraft af bruttoprisbindingerne er blevet tvunget til prisforhøjelser. Til gengæld har andre forretninger (fortrinsvis forretninger med større service som f. eks. udbringning af varer og kreditgivning) reduceret deres priser noget i forhold til tiden før prisbindingerne. For den enkelte konsument beror virkningen altså på, hvor han har været kunde. I denne forbindelse bemærker kommissionen, at bruttoprissystemet er til skade for de forbrugere, der ikke påskønner eller ikke har råd til at betale for den særlige service.

Foruden prisoplysningerne har kommissionen indhentet oplysninger om de afsatte mængder af de forskellige mærkevarer før og efter bruttoprisbindingen. Der kan imidlertid kun påvises forholdsvis små forskydninger i salgets fordeling på forskellige mærker, og materialet giver ikke udtryk for nogen bestemt tendens. I en del tilfælde mener kommissionen at kunne konstatere, at bruttoprisbindingerne er blevet fulgt op af et forøget salgsarbejde fra detaillisterne side, men efter kommissionens opfattelse kan producenterne i almindelighed ikke vente større resultater heraf, da det er umuligt for detaillisterne samtidig at intensivere salgsarbejdet for alle de mange konkurrerende mærker, der sælges under bruttopriskontrakter.

Medens altså virkningerne af bruttoprissystemets legalisering har været forholdsvis begrænsede i kolonialdetailhandelen, finder kommissionen, at dets varefordyrende tendens klart belyses af tallene for drug-stores-branchen, hvor systemet har vundet betydelig udbredelse. De foreskrevne minimumspriser har i denne branche medført prisforhøjelser af størrelsesordenen 7—11 % i de særlig billigtsælgende forretninger — fortrinsvis kædebutikker og varehuse. I modsætning hertil har der i mange tilfælde været faldende priser for de samme mærker i de enkeltstater, hvor producenterne ikke har kunnet fastsætte bindende minimumspriser, og for konkurrerende mærker, der ikke har været genstand for bruttoprisbinding nogetsteds, gør den samme tendens sig gældende.

Indførelsen af bruttopriser har dog også haft den virkning, at de forretninger, hvis priser i forvejen lå over de foreskrevne minimumspriser, har nærmet priserne til den angivne minimumsgrænse. Prisreduktionernes størrelse beror på de lokale konkurrenceforhold, og der er en betydelig variation fra forretning til forretning, men alt i alt har disse frivillige prisnedsættelser ikke været af en sådan størrelsesorden og et sådant omfang, at de blot tilnærmelsesvis har kunnet opveje virkningerne af de af bruttopris klausulerne fremtvungne prisforhøjelser.

Undersøgelsen har endvidere vist, at kædebutikker, varehuse og andre billigtsælgende forretninger som følge af de påtvungne prisforhøjelser har haft en mærkbar nedgang i salget af de bruttoprisbundne varer, og at de har søgt compensation herfor ved at sætte større kraft ind på salget af ikke-prisbundne mærker, undertiden ved prisnedsættelser på disse, jfr. ovenfor. I mange tilfælde har de nævnte store detailforretninger også indført egne mærker. — For producenterne er tilbagegangen i salget til de nævnte forretningstyper i nogle tilfælde opvejet af et forøget salg gennem de øvrige forretninger. Kommissionen tør dog heller ikke for denne branches ved-

kommende udtale sig om bruttoprisbindingernes virkning på det samlede salg af henholdsvis prisbundne og ikke-prisbundne mærker, da forskydninger i det indbyrdes forhold i lige så høj grad kan skyldes andre faktorer.

Til slut i afsnittet vedrørende detailhandelen gør kommissionen opmærksom på, at de virkninger på forbrugerpriserne, der er konstateret ved denne undersøgelse, ikke kan siges at være det endelige resultat af bruttoprissystemets legalisering. For eksempel har organisationen National Association of Retail Druggists udfoldet stærk aktivitet for at sikre sine medlemmer en minimums-bruttoavance på $33\frac{1}{3}$ % af udsalgsprisen, hvilket er noget mere, end de hidtil har kunnet opnå på de fleste varer. Så længe undersøgelsen har stået på, har man kunnet konstatere en vis tilbageholdenhed i kravene fra denne og andre organisationer, men på længere sigt er der i høj grad risiko for, at stærkt organiserede grupper af forhandlere vil få held til at presse avanceniveauet så højt op, at også de mindst effektive forretninger opnår gode indtjeningsforhold.

Virkninger i fabrikationsleddet.

Kommissionen har foretaget indgående undersøgelse af produktionsomkostningerne for en række varer før og efter indførelsen af bruttopriser, men må nøjes med at konstatere, at den eventuelle virkning af prisbindingen på omkostningerne (f. eks. som følge af nedgang i produktionen) ikke lader sig isolere fra andre faktorer, der påvirker omkostningernes højde. En særlig undersøgelse af nettooverskuddet viser, at overskuddet, målt i forhold til omsætningen, er størst i de virksomheder, der i størst udstrækning har gjort brug af bruttoprissystemet. Den omstændighed, at der kan påvises en sådan faktisk sammenhæng mellem overskuddets størrelse og antallet af prisbundne varer i de pågældende virksomheders sortiment, siger imidlertid ikke noget om årsagsforholdet. Kommissionen udtaler blot, at hvis det større overskud skyldes den større anvendelse af bruttopriser, gøres dermed den ofte frømsatte påstand til skamme, at den med bruttoprissystemet følgende begrænsning af konkurrencen i detailhandelsleddet vil blive mere end opvejet af den forøgede priskonkurrence mellem fabrikkerne.

Konklusion.

Det er ikke Federal Commission's opgave at fremkomme med forslag om ændringer i lovgivningen, men kommissionen finder dog anledning til at pege på, at undersøgelsens resultater afgjort taler mod opretholdelsen af bruttoprissystemet.

England: Report of the Committee on Resale Price Maintenance (London 1949, 122 sider).

Den engelske kommission, der blev nedsat i 1947, har ikke foretaget nogen empirisk undersøgelse af bruttoprissystemets virkninger, idet kommissionens forslag bygger på en afvejning af de argumenter for og imod bruttopriser, som kommissionen er blevet præsenteret for under forhandlinger med repræsentanter for erhvervs- og forbrugerorganisationer. Da kommissionen

således fortrinsvis har bygget sit standpunkt på principielle overvejelser, skal der blot henvises til omtalen i trustkommissionens betænkning 3 (side 36 og 76).

III. Sverige: Nyetableringssakkunnigas betænkning, kapitel 5, side 307—33, og bilag 3, side 89—244 (SOU 1951: 27—28).

Kommissionens forslag om indførelse af en præsumtionsregel mod bindende minimumsbruttopriser bygger udelukkende på principielle ræsonnementer. Kommissionen har i bruttoprisspørgsmålet haft bistand af professor Ulf av Trolle fra Handelshögskolan i Göteborg, hvis redegørelse er optrykt som bilag 3 til betænkningen (betænkningens anden del, side 89 ff.). Denne redegørelse består overvejende af en analyse af de forskellige argumenter, der er anført for og imod bruttoprissystemet, og forfatteren når herigennem til det resultat, at bruttoprissystemet som alt overvejende hovedregel må antages at virke prisfordyrende. I modsætning til den engelske betænkning indeholder den svenske undersøgelse imidlertid en indgående drøftelse af de muligheder, der er for at underbygge de teoretiske og principielle betragtninger med en erfaringsmæssig belysning af bruttoprissystemets virkninger. Det anføres her, at en sådan empirisk undersøgelse af virkningerne på priser og avancer kan tænkes gennemført på fire forskellige måder:

1) *Sammenligning mellem priser og avancer for henholdsvis prisbundne og ikke-prisbundne varer.*

Som ovenfor nævnt bygger Federal Trade Commission's undersøgelse bl. a. på denne metode. Forfatteren mener imidlertid ikke, at sådanne undersøgelser kan danne grundlag for holdbare slutninger om bruttoprissystemets virkninger. En forudsætning herfor må det for det første være, at varerne i omkostningsmæssig henseende er fuldt ud sammenlignelige (samme omsætningshastighed, samme reklame — etc.). Denne forudsætning kan imidlertid vanskeligt tænkes opfyldt i praksis. Derudover må det være en forudsætning, at prisfastsættelsen på de bundne varer ikke indirekte påvirker prisfastsættelsen for de øvrige, ubundne varer i detaillisternes sortiment. I mange tilfælde bevirker indførelsen af bruttopriser imidlertid en ændring af omkostningsfordelingen, således at prisbundne varer kommer til at bære en større del af forhandlingsomkostningerne, andre varer en mindre del. Forbrugerne køber derfor visse varer dyrere, andre varer billigere end under en tilstand med ubunden konkurrence. Hvorvidt gennemsnitsniveauet er blevet påvirket i den ene eller den anden retning, er det næppe muligt at afgøre.

2) *Sammenligning mellem priser og avancer for samme varer før og efter indførelsen af bruttopriser.*

En sådan sammenligning kan være berettiget i USA, hvor bruttopriserne for en lang række varer daterer sig fra nogenlunde samme tidspunkt, nemlig gennemførelsen af Miller-Tyding-loven i 1937. I Sverige lader metoden sig ikke benytte, alene på grund af vanskelighederne ved at fiksere tidspunktet

for indførelsen af bruttopriser for et tilstrækkeligt repræsentativt udsnit af varer. Bortset herfra kan man indvende mod metoden, at man ikke får den indirekte virkning på »den frie sektors« priser med ind i billedet, jfr. foran. — Federal Trade Commission's rapport og andre tilsvarende undersøgelser bygger da også på en kombination af de to metoder. — Forfatteren anfører, at man ved disse undersøgelser har fået et værdifuldt materiale til belysning af bruttoprissystemets virkninger i forskellige forretningstyper og for forskellige forbruger kategorier. Derimod har man ved alle undersøgelser måttet opgive forsøg på at beregne den samlede eller gennemsnitlige virkning af prisforandringerne for forskellige varer, idet det ikke har været muligt at give de enkelte prisforandringer en vægt, som modsvarer deres betydning for forbrugerne.

Undersøgelser af denne art kan iøvrigt enten tilrettelægges således, at man som i USA sammenligner priser og avancer for prisbundne varer på tidspunkter umiddelbart før og efter indførelsen af bruttoprissystemet, eller således at man for hele brancher undersøger bevægelserne i de procentvise avancer gennem en længere periode, i hvilken der både forekommer fri prisdannelse og bruttoprisbindinger. Den sidste metode er forsåvidt at foretrække, som virkningerne af bruttoprisbindinger ikke kan antages at være udtømt på kort sigt. Ved den sidstnævnte metode støder man imidlertid på den vanskelighed, at bevægelser i de procentvise handelsavancer (bruttoavancer) i lige så høj grad er udtryk for forandringer i produktionens som i distributionens effektivitet. Da industriens rationalisering er sket i hurtigere tempo end handelens, udgør distributionsomkostningerne nu en større del af varepriserne end tidligere. Det er efter forfatterens mening helt umuligt at afgøre, hvor meget af en eventuel stigning i avancesatserne der beror på dette forhold, og hvor meget der skyldes indførelse af bruttoprisbindinger.

3) Udviklingen af avancesatser og indtjeningsforhold i prisbundne brancher sammenholdt med udviklingen i »frie« brancher.

Her møder man samme vanskeligheder som ved den foregående metode. Avancesatsernes højde afhænger af omkostningsudviklingen såvel i produktionsleddet som indenfor distributionen. Indkomstudviklingen er et resultat af en lang række faktorer, blandt hvilke virkningen af bruttoprisbindinger ikke kan udskilles.

4) Sammenligning mellem avancesatser i forskellige lande.

Denne metode karakteriseres af forfatteren som den farligste af dem alle. Sammenligningen er kun berettiget, når industriens produktivitet er den samme i de pågældende lande, og når varerne endvidere møder samme markedsforhold.

Disse forudsætninger har været opfyldt i de amerikanske undersøgelser, hvor man som ovenfor nævnt har kunnet sammenligne priserne i enkeltstater, hvor bruttoprissystemet er tilladt, med priserne for nøjagtig de samme mærker i stater, hvor det er forbudt. Tilsvarende forhold forekommer imidlertid ikke udenfor USA.

Konklusioner.

Af de nævnte grunde mener forfatteren, at empiriske undersøgelser af bruttoprissystemets virkninger på priser, avancer og indtjeningsforhold kun er af meget begrænset værdi, i særdeleshed i et land som Sverige, hvor det er vanskeligt at fastslå, på hvilket tidspunkt bruttoprissystemet er blevet indført for de enkelte varer. Hertil kommer, at de pågældende undersøgelser er overordentlig tidkrævende og kostbare at gennemføre. Den eneste farbare vej er derfor efter forfatterens mening gennem en teoretisk analyse at opstille hypoteser for systemets sandsynlige virkninger i forskellige henseender. På mere begrænsede felter er det muligt at supplere den teoretiske analyse med faktiske undersøgelser, f. eks. med hensyn til systemets virkning på brancheopdeling, kundeservice, prisdifferentiering o. a.; men i hovedsagen må stillingtagen til bruttoprissystemet ske på grundlag af personlige vurderinger af ikke-målelige foreteelser. — Selv når forfatteren på grundlag af sin detaljerede analyse til den konklusion, at bruttoprissystemet overvejende har haft skadelige virkninger på distributionens struktur og omkostninger, og til samme resultat når nyetableringssakkunniga gennem sin selvstændige vurdering af systemet.

Tietgen-Prisopgave 1955.

Foreningen til Unge Handelsmænds Uddannelse udsætter hvert år på C. F. Tietgens fødselsdag den 19. marts en prisopgave ved Handelshøjskolen i København. Prisopgaven 1955 har følgende ordlyd:

En fremstilling og vurdering af de hævdvundne regnskabsprincippers (regnskabskonventioners) indflydelse på driftsregnskab og status.

Besvarelser skal være indleveret til Handelshøjskolens direktør senest den 19. marts 1956.

Adgang til at besvare prisopgaven har Handelshøjskolens kandidater og studerende, for så vidt de ikke er fyldt 35 år inden besvarelsens aflevering.

Prisen består i en guldmedalje samt 1000 kr. En besvarelse, der ikke kendes værdig til at blive belønnet med guldmedaljen, men alligevel viser, at der er gjort et påskønnelsesværdigt arbejde, kan belønnes med 1000 kr.

Nærmere regler om besvarelsen fås ved henvendelse på Handelshøjskolens kontor.