

## PRISREGULERINGEN OG INDUSTRIEN

Foredrag i Nationaløkonomisk Forening d. 8. Januar 1919

Af

Alf Ussing.

---

Vi staar ved Indgangen til en ny Tid. Nyorienteringer af uoverskuelig Rækkevidde grundlægges i disse Aar ikke mindst paa det samfundsøkonomiske Omraade; det gælder da i den almindelige famlende Usikkerhed frem for alt at holde den principielle Orientering klar, at erkende Retningen i Udviklingen og overse Konsekvenserne; lad os ikke glemme, at i en Tid, hvor nye Principper skal lægges til Rette, nye Baner brydes, har Sagkundskaben — fordi de styrende i Usikkerheden overfor det nye uvilkaarlig søger dens Autoritet, specielt gennem sin Deltagelse i forskellige Kommissioner — en øjeblikkelig betydelig Indflydelse og et dertil svarende Ansvar. —

For at møde den nye Tid veludrustede kræves det imidlertid, at vi foretager en ny Vurdering af de økonomiske Principper og Institutioner, vi fører med fra den Epoke, der afløses, idet vi prøver deres Værd overfor den nye Tids Krav og Maal.

De nødvendige Erfaringer, der sætter os i Stand til at foretage en saadan Omvurdering, maa vi imidlertid hente fra Fortiden. Med en kort Redegørelse for Prisreguleringsproblemet (i Relation til Industrien), saaledes som det opfattedes og udformedes i den moderne Industriperiode før Krigen, og saaledes som det videre er udformet i Krigsaarene, kan vi da naturligt indlede vor Undersøgelse.

Kortelig udtrykt har Prisreguleringens Maal været dette at sikre Forbrugerne „fair price“ og Producenterne „fair rentability“.

Til Beskyttelse af Forbrugerne vilde man først og fremmest den egentlige Monopolrente til Livs, d. v. s. den Overpris, Producenterne kunde beregne sig i Kraft af Udbuddets — vilde eller nødvendige — Begrænsning i Forhold til Efterspørgslen. Karakteristisk for denne Monopolrente er, at den opnaas udelukkende gennem en Forhøjelse af Salgsprisen. Angrebet gjaldt derimod ikke den Merrente, der kan opnaas uden Prisstigning og Indskrænkninger i Produktionen udelukkende gennem en Formindskelse af Produktionsomkostningen — f. Eks. gennem industriel Koncentration — Koncentrationsrente; mere intensiv Maskindrift — Maskinrente; større Økonomi og bedre Administration. Ud fra den Betragtning, at Kapitalens og Driftslederens samfundsberettigede Gevinst ligger indenfor Rammerne af den produktive Økonomisering, har man anset den saaledes indvundne Merrente for „reasonable“ og fundet, at den — i alt Fald delvis — burde tilfalde Producenterne. —

Jeg skal her indskyde, at Koncentrationsrenten med det stigende Prisniveau er bleven en Faktor af

stigende Betydning. Tænker vi os nemlig, at en vis Koncentration i en Industri kan medføre en Reduktion i de gennemsnitlige Produktionsomkostninger paa sig 10 %, er det indlysende, at de Summer, der saaledes kan spares, bliver 1 eller 2 Gange saa store alt eftersom Priserne paa Raastoffer, Maskiner samt Lønninger o. s. v. stiger 100 eller 200 %, og at Dividenden paa en uforandret Aktiekapital følgelig kan fordobles eller tredobles uden at der — produktionsmæssigt set — er Tale om „unreasonable rentability“.

Dette Moment er det naturligvis af den allerstørste Betydning at være klar over, naar man ud fra en Sammenligning af Aktieudbyttet før og under eller efter Krigen vil skønne, om den nuværende Fortjeneste i en eller anden Industri er ubillig eller ej.

Under fri Konkurrence vil den Merrente, en enkelt Fabrik saaledes kan opnaa frem for Konkurrenterne efterhaanden som disse vinder med i den tekniske Udvikling, ophøre til Fordel for Forbrugerne, idet Priserne øjeblikkelig presses nedad, naar Nedgangen i Produktionsomkostningerne bliver almindelig. Denne sunde Udvikling, hvorefter den økonomiske Fordel af det tekniske Fremskridt først tilfalder Producentpionererne og derefter nedfældes som en almindelig Samfundsgevinst, kan afbrydes, naar Industrien monopoliserer og saaledes forhindrer, at Produktionsbesparelsen har et Prisfald til Følge. I saa Fald kan man ganske vist ogsaa tale om en Monopolrente uden at Salgsprisen er sat op. Den er ikke et saa direkte Angreb paa Forbrugsinteresserne som den Monopolrente, der bygger paa Prisforhøjelser, men vil dog kunne betragtes under Synspunktet „unreasonable“.

Prisreguleringens Idé omfatter imidlertid, som vi har betonet, ogsaa den Opgave at sikre Producenterne „fair rentability“. Hvor den moderne Industri eller Masseproduktion medfører, at Industrivarer kastes paa Markedet i Overflod, saaledes at de maa tilbydes Forbrugerne under den Pris, der sikrer et rentabelt Udbytte, opstaar der i Virkeligheden en Forbrugernes Monopolrente, der kan defineres som Forskellen mellem den lavere Konkurrencepris og „fair price“. Til Fordel for Samfundets sunde økonomiske Udvikling maa Forbrugerne ogsaa give Afkald paa deres Monopolrente, og de Bestræbelser, der gaar i Retning af at værne Producenterne mod en ruinerende Konkurrencekamp, hører i lige saa høj Grad med til Prisreguleringsproblemet som de, der direkte tager Sigte paa at beskytte Forbrugerne.

Først og fremmest kommer i saa Henseende den industrielle Toldbeskyttelse i Betragtning, specielt den saakaldte Dumpingklausul. Endvidere Beskyttelsen mod illoyal Konkurrence (f. Eks. Stempling af Minimumspriser<sup>1)</sup>), og endelig kan vi — specielt for Tyskland — fremhæve Tvangskartelleringen. Allerede før Krigen gennemførtes denne i Kaliindustrien for at forhindre en „Preissturz“, der vilde true de anbragte Kapitaler, og under Krigen er den yderligere fortsat. Ogsaa frivillig Kartellering indenfor Industrien har ofte mere det Motiv at afværge Overproduktion end at betinge Monopolrente. —

<sup>1)</sup> Der f. Eks. har været gennemført paa Cykleringe, Cyklelygter og en Række andre Varer.

Naar Prisreguleringens Maal var at gennemtvinge „fair price“, var dens Forudsætning, at det herskende økonomiske System ikke af sig selv fremtvinger denne, og Kravet om Prisregulering fik da ogsaa først Betydning efterhaanden som det blev aabenbart, dels, at Krisefrygten og Koncentrationsprocessen indenfor Industrien — og maaske specielt indenfor Finansverdenen — havde forberedt Jordbunden for en overenskomstmæssig Regulering af Udbuddet og dermed skabt Muligheden for en Producent-Monopolrente ogsaa paa Omraader, hvor den ikke bundede i en af Naturen givet eller ad retslig Vej etableret Produktionsbegrænsning, dels at Frikonkurrencsystemet — i Forbindelse med den moderne Industris mægtige Ekspansionsevne — kunde bringe den nationale Industri ud i farlige Kriser.

Den vaagnende Forstaaelse af, at Statsmagten, saavel af Hensyn til Forbrugerne som af Hensyn til den legitime Producent, burde gribe regulerende ind, satte endnu i Aarene før Krigens Udbrud afgørende Spor, specielt i Amerika.

Lovgivningens Bestræbelser hvilede der — udenfor Trafikomraadet — paa den fundamentale Forudsætning, at den frie Konkurrence var en tilstrækkelig sund Prisregulator, og at det derfor hovedsagelig gjaldt om at fjerne Hindringerne for denne. Denne Grundanskuelse kommer tydeligt frem i Wilsons økonomiske Lovgivning lige før Krigens Udbrud, specielt i de to Antitrustlove „The Federal Commission Act“ af 26. September og „Claytonloven“ af 15. Oktober 1914. — Der er her ikke Tale om at bestemme „fair price“ eller „reasonable rentability“, men

udelukkende om Forbud mod „unfair methods of competition“, idet man gik ud fra, at „fair competition“ af sig selv skaber „fair price“.

„Claytonloven“ opstiller forskellige Kategorier af „unfair competition“, der, naar de optræder i tilstrækkelig graverende Form, er forbudte og medfører Bøder, eventuelt Straffeansvar, specielt forbydes enhver Form for „discrimination“: forskellig Pris overfor forskellige Købere eller Sælgere, naar den er egnet til at indskrænke Konkurrencen væsentligt. Dette gælder dog kun indenfor Landets Grænser. „Dumping“ paa Udlandsmarkedet rammes saaledes ikke<sup>1)</sup>.

Under samme Betingelse forbydes ligeledes at foreskrive Videreforhandleren hans Priser, eller forhindre ham fra at købe Konkurrenternes Varer.

Et typisk Eksempel paa denne Fremgangsmaade frembyder hos os selv før Krigen „Det Dansk-Amerikanske Petroleums-Aktieselskabs“ Forhandlerkontrakter, der fastsætter Detailhandlerens Salgspris og forbyder ham at aftage Petroleum fra andre Forhandlerselskaber. Ved Bekendtgørelse af 23. Dec. 1915 begrænsedes imidlertid Gyldigheden af saadanne Kontrakter til 1 Aar<sup>2)</sup>.

Endelig forbydes det — stadig under Betingelse

<sup>1)</sup> Vor egen prisregulerende Lovgivning rammer ikke „discrimination“: Maximalpriserne er ikke samtidig Minimalpris. Ved Hudeordningen er dette dog gennemført og dermed ogsaa „discrimination“ forhindret.

<sup>2)</sup> I § 1 hedder det: Ved Salg af Handelsvarer til Levering eller Forbrug her i Landet er det forbudt saavel Sælger som Køber at indgaa Kontrakt om Leverance af Varerne for længere Tidsrum end 1 Aar.

af, at Konkurrencen derved indskrænkes væsentligt — Selskaber at erhverve Kapitalen eller en Del af denne i ét eller flere andre Selskaber. De Direktører eller Ansatte, der har godkendt, befalet eller udført den lovstridige Handling, ifalder efter Loven personligt Ansvar.

Man bemærker Reservationen, for saa vidt Konkurrencen derved indskrænkes væsentligt. Afgørelsen af, hvor vidt dette er Tilfældet, tilkommer „The Federal Trade Commission“.

Ved Retsforhandlinger gælder Kommissionens bevisunderlagte Sagsfremstilling som endelig afgørende. Af vidtrækkende principiel Betydning er den Kommissionen tillagte retsskabende Myndighed, idet den med bindende Virkning for Domstolene kan udtale sig om, hvorvidt en Virksomhed er skadelig for Almenvellet.

Hermed er der aabnet Mulighed for at tillemppe Trustlovens kategoriske Bestemmelser efter det virkelige Livs uendelig nuancerede Krav saaledes, at Lovgivningens og Domstolenes Bekæmpelsespolitik erstattes af Administrationens, paa grundig Undersøgelse af det enkelte Tilfælde byggede Forstaaelsespolitik.

Angrebet paa Monopolrenten førtes ogsaa gennem Toldpolitikken, idet en Række af de vigtigste Beskyttelsessatser reduceredes ganske betydeligt i Toldloven af 1913. Samtidig værgede man imidlertid den nationale Produktions Rentabilitet ved en Dumpingklausul, der den Gang nærmest var rettet mod den tyske Varedumping.

Verdenskrigen ændrede imidlertid med eet Slag Vilkaarene for den industrielle Produktion og Omsætning. Medens Grundbetingelserne hidtil havde været Konkurrence, drevet frem ved den Industrien iboende Tendens henimod Overproduktion, og en Monopolrente for Producenterne kun kunde sikres ved indbyrdes Aftaler om Regulering af Produktionen i Forhold til Efterspørgslen, blev nu baade Konkurrencen og den uindskrænkede Vareproduktion hæmmede i allerhøjeste Grad. Det stigende Misforhold mellem Tilbud og Efterspørgsel skabte efterhaanden en almindelig Producent-Monopolrente ogsaa paa de Omraader, hvor der ikke bestod Reguleringsaftaler mellem Producenterne, og Konkurrencens prisregulerende Indflydelse forsvandt delvis eller fuldstændig.

Følgen heraf maatte nødvendigvis blive, at den wilsonske Formel, at „fair competition“ skaber „fair price“, ikke længer havde nogen Gyldighed eller rettere var betydningsløs under den foreliggende Situation. Problemet blev nu at prisregulere uden at kunne regne med de to prisregulerende Faktorer, den frie Konkurrence og den frie Mulighed for Udvidelse af Produktionen.

Situationen krævede først og fremmest, at man sikrede Landet de forhaandenværende Beholdninger af Varer og Raamaterialer, og det første Reguleringsindgreb, der ogsaa ramte Industriens frie Dispositionsret paa indgribende Maade, var derfor Udførselsforbudene.

Dernæst gjaldt det om at disponere saaledes over de forhaandenværende hjemlige Raavarer, at de i saa vid Udstrækning som muligt slog til i de forskellige



Industrier og specielt sikredes de under den foreliggende Situation mest nødvendige.

Endvidere var det nødvendigt for at skaffe et Bytteobjekt, for hvilket vi kunde tilforhandle os de strængt nødvendige udenlandske Tilførsler af Raastoffer og Kul, at rationere det hjemlige Forbrug af Landbrugsprodukter saaledes, at der blev et Overskud til Eksport. Rationeringen af Landbrugsprodukterne har saaledes — indirekte — skabt Grundlaget for Opretholdelsen af den industrielle Produktion og dermed Muligheden for at holde Prisstigningen indenfor rimelige Grænser.

Gennem Kompensationshandelen, der nødvendiggjorde Oprettelsen af Central-Organer for Ind- og Udførsel, gennem hvilke Enkeltinteresserne i hidtil ukendt Omfang indordnedes under den fælles Samfundsinteresse, søgte vi saaledes saa vidt muligt at bryde Braadden af Udlandets Raavare- og Kraftkilde-Monopol.

Naar først Raavarerne og Kraftkilden var sikret gennem Kompensationshandelen, gjaldt det endvidere at bekæmpe enhver Monopolrente, der kunde løbe paa før de kom Industrien i Hænde. Fragtmonopolet maatte derfor saa vidt mulig begrænses, og hjemkomne maatte Varerne rationeres mellem de forskellige Fabrikker efter deres samfundsøkonomiske Betydning og overlades dem uden Indskydelse af overflødige Mellemled, der atter var i Stand til at opkræve Monopolrente.

Igennem alle disse Led at bekæmpe Monopolrenten paa Industriens Raavarer og Kraftkilder har i Virkeligheden været den industrielle Prisregulerings fornemste Opgave under Krigen og det uundværlige

Grundlag for en hvilken som helst Regulering af Priserne paa det færdige Industriprodukt. Denne Prisreguleringsopgave har paahvilet og er bleven løst af Industriraadet i Samarbejde med Regeringen og de andre Erhvervsorganisationer paa utvivlsomt særdeles tilfredsstillende Maade.

Naar den fra et Raastof- og Kraftkildemonopol udgaaende Prispaaavirkning er brudt gennem en rationel Prisregulering og Varerationering, er i Virkeligheden Braadden taget af den samlede Prisstigning, saaledes som den resulterer i Priserne paa de færdige Industriprodukter, forudsat, at den viderearbejdende Industri ikke er monopoliseret. Prisreguleringen af det færdige Industriprodukt vil derfor, og det er værd at fremhæve i den staaende Diskussion, blive af underordnet Betydning i Sammenligning med Prisreguleringen af Raastofferne og Kraftkilden.

Uden at finde Lejlighed til at gaa nærmere ind derpaa, skal jeg i denne Forbindelse ikke undlade at nævne, at en Regulering af Handelsavancen maa betragtes som et nødvendigt og meget vigtigt Led i den samlede Prisreguleringsproces. Det er givet, at for en Række Industrivarer er det de Handlende, der er den vigtigste Faktor i Prisdannelsen, og at dette Forhold har vist sig særlig grelt under Krigen.

Det mest nærliggende Middel til Regulering af de færdige Industrivarer, hvor en saadan maa synes ønskelig, er Fastsættelse af Maksimalpriser, hvorved al Tilbud og Efterspørgsel til højere Priser sættes ud af Gyldighed. Monopolrenten kan derigennem vilkaarlig begrænses eller fuldstændig ophæves.

En stor Fordel ved dette Reguleringsystem<sup>1)</sup> er, at det betyder: mindst mulige Begrænsning af Producenternes frie Dispositionsret. En anden Fordel ligger deri, at det kun angriber den Merrente, der indvindes gennem en Forhøjelse af Salgspriserne, ikke den, der kan opnaas gennem en Nedgang i Produktions-Omkostningerne. — Det er altsaa kun Monopolrenten — ikke Koncentrations-, Maskin- eller Dygtighedsrenten eller andre Renter, der opnaas samtidig med og som Følge af at Industriens Produktivitet forøges — der beskæres af Maksimalpriserne.

Som en tredje Fordel kan endelig fremhæves, at Forbrugerne direkte kan deltage i Kontrollen, idet de har noget fast at holde sig til i de offentliggjorte Maksimalpriser.

Manglerne ved Maksimalprissystemet er imidlertid bleven mere og mere aabenbare jo flere Erfaringer, man har indhøstet om deres Virkning i Praksis.

Først og fremmest har man overalt høstet den Erfaring, at en Vare, hvorpaa der sættes Maksimalpris, har en Tendens til at forsvinde fra Markedet; enten holdes den tilbage i Haab om, at Maksimalprisen skal blive sat op, eller Fabrikken overgaar, hvor en saadan Mulighed foreligger, til Produktion af andre Varer, hvorpaa der ikke er sat Maksimalpris og hvor Fortjenstmulighederne altsaa er saa meget større — specielt Luksusvarer — og den tilsigtede Beskyttelse

<sup>1)</sup> der her hjemme under Krigen er indført for følgende Industrivarer: Sukker, Kaffesurrogater, Destruktionsfedt, Sæbe, Gær, Spiritus, Øl, Fiskeredskaber, Cement, Læder, visse Gødningsstoffer samt en Række industribearbejdede Landbrugsprodukter.

af Forbrugernes Interesser udebliver, Maksimalpriserne maa derfor enten efterfølges af Produktionstvang — men hermed gøres der jo et kraftigt Indgreb i den frie Dispositionsret — eller udstrækkes til flere og flere Varer.

Selv om det saaledes lykkes at opretholde Produktionen af en bestemt prisreguleret Vare, er der endnu en Vanskelighed at overvinde, idet de Handlende vil sky Maksimalvaren, der levner mindre Avance, og selv om de bliver tvunget til at føre den, vil de altid have i deres Magt paa utallige Maader at hæmme dens Salg til Fordel for ikke-regulerede Varer i samme Branche.

Spørgsmaalet er ogsaa, om Industrien ikke har altfor let ved gennem en Kvalitetsforringelse at opretholde den gamle Monopolfortjeneste til Trods for Maksimalpriserne? I det hele taget vil det være yderst vanskeligt at beregne med nogen Sikkerhed, hvorledes Maksimalpriserne skal sættes for at give en rimelig Avance, specielt hvor det drejer sig om at fordele Produktionsomkostningerne paa en Række forskellige Varesorter indenfor samme Virksomhed; og under stadig stigende Produktionsomkostninger, vilde det stive Maksimalprissystem kræve idelige Revisioner, hvis det ikke skulde true Industriens Rentabilitet.

Den Tanke opstaar derfor, om man ikke naar en heldigere Løsning af Prisreguleringsproblemet ved at lade Beregningen af Fabrikkens tilladelige Nettofortjeneste være det faste Punkt, og derefter overlade Producenterne Fastsættelsen af Salgspriserne, idet man med Hensyn til disse kun stiller den Betingelse, at de

ikke sættes højere, end at Producenten netop kan faa den stipulerede procentvise Nettofortjeneste.

Fordelen ved dette System lige overfor Maksimal-Systemet ligger først og fremmest deri, at man ikke stadig af Hensyn til Industriens Rentabilitet behøver at foretage nye Beregninger, naar Produktionsomkostningerne stiger, og omvendt af Hensyn til Forbrugerne, naar Produktionsomkostningerne synker.

Dernæst er der efter dette System ingen Mulighed for at forøge Udbyttet gennem en Kvalitetsforringelse, og heller ikke for, at en Fabrik kan smutte uden om Reguleringen ved at lægge Produktionen over paa andre Varesorter; thi Bedriften behandles som en producerende Helhed, og alle fremstillede Varer kommer altsaa uden Undtagelse med ind under Prisreguleringen.

Derved er det imidlertid med det samme afgjort, at Prisreguleringen med sin fulde Vægt rammer Producenten, der ikke har den Mulighed at holde sig skadeløs ved Prisforhøjelser paa Luksusvarerne. Hensynet til „reasonable rentability“ sætter derfor langt snævrere Grænser for Prispaavirkningen ved Hjælp af dette Reguleringssystem.

Naar man vil fastsætte en bestemt procentvis Nettofortjeneste, bliver det første Spørgsmaal, der rejser sig, hvad man vil beregne den i Procent af? Der melder sig her to Muligheder, enten at sætte den i Relation til Bruttoindtægten (Salgspris Gange Om sætning) eller til Kapitalindskuddet (Aktiekapital, Obligationer, Laan m. m.).

Til Trods for den øjensynlige Fordel, det sidst-

nævnte Alternativ frembyder derved, at det favoriserer en mere gennemført Maskindrift, idet denne kræver en naturlig Udvidelse af den anbragte Driftskapital, maa det dog erkendes, at et saadant Reguleringsystem ikke er brugeligt i Praksis af flere Grunde; jeg skal blot fremhæve de to mest afgørende: Kapitalens Forøgelse gaar ikke altid Haand i Haand med Omsættningens Forøgelse, og desuden vilde denne Beregningsmaade kræve en indgaaende og vanskelig gennemførlig Kontrol med alle Kapitalmanipulationer (idet der naturligvis ikke alene kunde tages Hensyn til Aktiekapitalen).

Ved Prisreguleringen af Skotøjsindustrien<sup>1)</sup> har man derfor valgt at fastsætte Nettofortjenesten som en vis Procent af Bedrifternes Bruttoindtægt. Nettofortjenesten bliver herved automatisk afhængig af Omsættningens Størrelse og af Salgsprisen. Jo højere Salgspris, jo større Nettofortjeneste pr. Vareenhed, forudsat at Produktionsomkostningerne stiger tilsvarende (samtidig med at Nettofortjenesten udgør 10 % af Salgsprisen, maa den nemlig ikke udgøre mere end 11,11 % af Produktionsomkostningerne).

Den mere indgaaende Kritik af dette Reguleringsystem skal jeg tillade mig at opsætte lidt og kun i denne Forbindelse udpege Systemets samfundøkonomiske og produktionstekniske Grundfejl, der mest karakteristisk fremgaar af følgende Sammenligning:

Under fri Konkurrence er en Forøgelse af Nettofortjenesten betinget af lave Produktionsomkostninger og høj Salgspris, med Eftertrykket paa

<sup>1)</sup> Bekendtgørelse vedrørende Skotøjspriserne af 18. September 1918.

første Faktor, idet Konkurrencen sætter bestemte Grænser for Salgsprisens Højde.

Under Monopol er Nettofortjenesten ligeledes betinget af lave Produktionsomkostninger og høje Salgspriser, men Eftertrykket ligger her paa sidste Faktor, idet Monopolrenten, der vindes gennem Forhøjelse af Priserne, giver større Gevinstmuligheder end den Rente, der vindes gennem Produktions-Besparelser.

Naar Nettoudbyttet legalt begrænses til en fast Procent af Salgsprisen og Produktions-Omkostningerne, er det betinget af høje Produktions-Omkostninger og høj Salgspris med Eftertrykket paa første Faktor, idet Salgsprisen kun kan sættes i Vejret, naar Produktions-Omkostningerne stiger. Nettofortjenesten er saaledes fuldstændig løst fra sin naturlige Tilknytning til en økonomisk Administrering af de produktive Kræfter.

Heri ligger en meget alvorlig Hovedmangel ved dette Reguleringssystem. Det er i sig selv et uovelig Eksperiment at gribe regulerende ind i den frie Prisdannelse, fordi Konsekvenserne er saa uendelig forgrenede og uoverskuelige, og det maa derfor være en afgørende Fordring, at Reguleringen bygger paa de sundeste økonomiske og produktionstekniske Principper, og at det i hvert Fald ikke modvirker dem.

Ud fra denne Betragtningmaade kunde man fristes til at give dem Medhold, der hævder, at den rette Vej at prisregulere paa, naar Konkurrencen svigter, er den, at Statsmagten kunstigt opretholder Konkurrencen ved at aabne egne Udsalg, der eventuelt faar Varerne fra egne Fabrikker og sælger dem til en

Pris, der ikke er højere, end at den vil kunne levne ogsaa de private Producenter i vedkommende Branche en „reasonable“ Nettofortjeneste.

Dette System, den saakaldte Statskapitalisme, var allerede længe før Krigen diskuteret som Middel til at bekæmpe Monopolernes Prisfordyrelse<sup>1)</sup>, og fornylig har Grosserer Peschcke Kødte fremhævet dets Fordele paa Bekostning af det i Skotøjsindustrien gennemførte Reguleringsystem.

Der er heller ingen Tvivl om, at det frembyder meget store Fordele. For det første overflødiggør det ethvert direkte Indgreb i Producenternes frie Dispositioner, og den yderst vanskelige og pinlige Kontrol med Prisreguleringsreglernes Overholdelse. Dernæst vil Statsmagten derigennem kunne opnaa et førstehaands Indblik i Industriens og Handels Arbejdsvilkaar, hvilket igen skulde give Producenterne større Garanti for, at der ved Fastsættelsen af Salgspriserne blev vist deres berettigede Fordringer tilbørligt Hensyn.

Netop under de Produktions- og Markedsforhold, Krigen skabte, vilde dette Reguleringsystem imidlertid vise sig at have afgørende Mangler. Naar Vareforraadene er begrænsede og Produktionsmulighederne ligeledes saaledes, at under alle Omstændigheder kun det nødvendigeste Forbrug kan dækkes, vil det ikke kunne hindre Prisstigningen, at Staten gennem egne Fabriker og Udsalg kan regulere Priserne paa en vis

<sup>1)</sup> Her hjemme er det bragt frem af Dr. polit. K. A. Wieth-Knudsen i en Afhandling i „Nationaløkonomisk Tidsskrift“ for 1907 — „Kartelbevægelse og Konsumentudbytning i Tyskland“.



Procentandel af Omsætningen. Paa den øvrige Procentandel kan Stigning fortsættes uhindret.

Den statsdrevne Virksomhed maa da, for at Reguleringen skal faa nogen virkelig Betydning, udvides til større og større Omfang, hvilket igen, da Varebeholdninger og Produktionsmidler er bestemt begrænsede, betyder, at Staten maa skride til Ekspropriation af flere og flere private Bedrifter og deres Varelagre.

Spørgsmaalet om, hvorledes de fra Udlandet hjemførte Raavarer skulde fordeles mellem Statsbedriften og de private Bedrifter, vilde endvidere, forsaavidt Statsbedriften ønskede at udvide sin Andel, nødvendigvis skabe en Konflikt, der maatte sprænge det saa vigtige nationale Samarbejde paa dette Omraade.

Det turde derfor være yderst tvivlsomt, om Statsmagtens Indgreb i det private Initiativ bliver mindre føleligt ved denne Prisreguleringsmetode. —

Hvor en Nedgang i Produktionsomkostningerne er en direkte Følge af et statsregulerende Indgreb, bør den naturligt danne Basis for en Prisregulering. Dette kan specielt tænkes, hvor en Koncentration indenfor en Industri gennemtvinges af Statsmagten. Vi har fra Krigstiden en Række Eksempler herpaa fra Udlandet og kan ogsaa her hjemme pege paa Koncentrationen i Sprit- og Gærfabrikationen.

Et virkningsfuldt Middel til at bryde Producentmonopolet og en sund Reaktion fra den lidende Part synes endelig at ligge deri, at Forbrugerne selv paafører de private Producenter den nødvendige Konkurrence gennem cooperative Foretagender. Sikkert er det, at Frygten for disses Fremvækst er egnet

til at holde igen paa Producenternes Trang til at udnytte Konjunkturerne. Medens det cooperative Foretagende imidlertid er forholdsvis let at sætte i Gang, hvor det drejer sig om et Handelsforetagende, er det en vanskelig Opgave, som de særlige Arbejdsforhold under Krigen ikke har gjort lettere, at sætte et konkurrencedygtigt industrielt Foretagende i Gang. Det maa ogsaa betones, at samtidig med, at der i Øjeblikket skabtes et haardt tiltrængt Værn for Forbrugerinteresserne, vilde den cooperative Bevægelse betyde en Splittelse indenfor vedkommende Industriegren og dermed let en Svækkelse af dens fremtidige Konkurrencedygtighed.

Idet Spørgsmaalet om Prisreguleringen nødvendigvis fører ind til Spørgsmaalet om Nettoudbyttets Begrænsning, kunde man ønske en nærmere Undersøgelse af to Spørgsmaal; det ene: hvor stort bør under de givne Forhold Nettoudbyttet være for at have samme Realværdi som under normale Forhold? Det andet: hvorvidt kan en Nettofortjeneste-Regulering af Industrien til Fordel for Forbrugerne gennemføres uden at det gaar ud over Industriens fremtidige Konkurrencedygtighed?

En blot nogenlunde udtømmende Besvarelse heraf anser jeg for en saa omfattende og vanskelig Opgave, at jeg her maa lade den ligge og indskrænke mig til nogle enkelte Hovedbetragtninger, som jeg saa haaber paa, at Diskussionen vil kunne supplere og yderligere belyse.

Hvad nu det første Punkt angaar, maa Spørgs-

maalet, hvor det drejer sig om en Regulering som den i Skotøjsindustrien gennemførte, stilles saaledes: hvor høj en Procent af Salgsprisen bør Nettofortjenesten være for at have samme Realværdi nu, som før Krigen? — Opretholdes Realudbyttet allerede derigennem, at Nettofortjenesten fastsættes som en vis Procent, f. Eks. 10 % af Salgsprisen, og saaledes stiger og synker proportionelt med denne?

At dette imidlertid ikke er Tilfældet, skal jeg forsøge at illustrere gennem et lille Regnestykke.

En Aktionær, der før Krigen havde en Dividende af sig 100, svarende til 6 % af Aktiekapitalen, maa for at have samme Realindtægt nu have 200, forudsat at Priseniveauet er steget 100 %. Skatten paa Aktionærens Indtægt, som vi i denne Forbindelse betragter for sig selv, er samtidig steget sig 10 %, hvorfor Aktionæren altsaa i Virkeligheden maa have 222 brutto for at faa 200 netto. For at kunne udbetale 222 netto maa Aktieselskabet imidlertid, forudsat at Selskabsbeskatningen beregnes at være steget med ialt 10 %, indtjene 247 brutto. Samtidig kræver imidlertid det højere Priseniveau, som jo nødvendigvis medfører en tilsvarende Forøgelse af Driftsudgifterne, en relativ Forøgelse af Virksomhedens Driftskapital. Beregner vi moderat denne Forøgelse til 50 % af Aktiekapitalen, og tænker vi os den skaffet til Veje ved Banklaan til 6 %, vil det sige, at der udover de 247, der skal skaffes i Udbytte til Aktionærerne, maa betales 50 som Rente paa forøget Driftskapital. Til et Udbytte af 100 før Krigen svarer saaledes løselig beregnet under Forudsætning af, at Priseniveauet er steget 100 % — samt under Forudsætning af en vis Forhøjelse af

Skatterne — et Udbytte ved Slutningen af Krigen paa omtrent 300. Det vil saaledes ses, at Salgsprisen for vedkommende Drifts Produkter maa være steget c. 200 % eller dobbelt saa meget, som det almindelige Prisniveau, for at en Nettofortjeneste, der beregnes som en fast Procent paa Salgsprisen, skal kunne yde Aktionæren samme Realudbytte nu som før Krigen.

Dersom Bedriftens Salgspriser kun er steget i samme Forhold, som det almindelige Prisniveau, altsaa 100 %, vil det derimod være nødvendigt at sætte Nettofortjenesten til f. Eks. 15 % af Salgsprisen, hvis den under normale Forhold var 10 %, altsaa 50 % højere.

Af denne Beregning kan formentlig udledes to Regler, de n e n e, at Nettofortjenesten, naar Salgsprisen paa den prisregulerende Vare stiger jævnsides med det almindelige Prisniveau (og Skatteprocenterne) for at dække samme Realudbytte for Aktiekapitalen, maa fastsættes som en stigende Procent paa Salgsprisen; den anden, at Nettofortjenesten bør fastsættes som en lavere Procent af Salgsprisen, jo højere denne er, sammenlignet med det almindelige Prisniveau.

Med det i Skotøjsindustrien anvendte Prisreguleringssystem vil Nettofortjenesten imidlertid være at beregne med samme Procent paa Salgsprisen, selv om Skotøjspriserne stiger over eller synker under det almindelige Prisniveau.

Den opstillede Beregning gik ud paa at vise, hvad der skulde til for at stille Kapitalen paa samme Maade efter som før Prisstigningen. Samfundsmæssigt set vil man dog formentlig finde det rimeligt og nødvendigt,

at Kapitalen ogsaa bærer sin Del (man kunde fristes til at sige, specielt bærer sin Del) af det almindelige økonomiske Tryk, en Betragtningensmaade, der dog ikke ændrer noget i den almindelige Tendens, de to omtalte Regler udtrykker, og ved hvilken man iøvrigt ikke maa glemme at regne med i hvert Fald en Overgangstid af nogen Varighed, i hvilken den hjemlige Industri, som Følge af det udenlandske Raastof- og Kraftkilde-monopol), vil være i høj Grad handicappet og derfor kan komme til at arbejde med Tab.

Man kan indvende, at Aktionæren kapitaliserer den øjeblikkelige høje Konjunktur, og saaledes trækker sig ud af Foretagendet med hele Konjunkturgevinsten uden at være udsat for det senere Tab. Det er rigtigt, at Kapitalen har denne Mulighed for at konsolidere den høje Krigsgevinst; men det maa ikke glemmes, at det Tab, den ene Kapitalist saaledes unddrager sig, atter vil ramme Kapitalen gennem andre Kapitalister, der har engageret sig til de høje Kurser.

En tidlig gennemført Prisregulering vilde have forhindret de store Kurs-Svingninger indenfor Industrien, hvad der utvivlsomt havde været til Gavn for hele vor Økonomis sunde Udvikling.

Paa den anden Side maa det ikke overses, at de høje Aktiekurser og den rigelige Kapitaldannelse under Krigen har givet Industrien en glimrende Chance til Konsolidering af Driftskapitalen ved at ombytte Laanekapitalen med forøget Aktiekapital til høje Emissionskurser, hvorved den, naar Konkurrencen reducerer Nettoudbyttet og dermed ogsaa Aktiedividenden, kommer til at arbejde med meget billig Driftskapital, og saaledes har større Udsigt til at klare sig igennem.

Naar jeg har fremhævet det samfundsøkonomisk heldige i, at Industrien i Krigsaarene ved Hjælp af det høje Nettoudbytte har samlet finansiell Modstandskraft, vil jeg møde som Indvending, dels at den forøgede Købekraft, der tilgaar Kapitalisterne gennem det større Aktieudbytte, i en Tid, hvor Vareudbuddet er strængt begrænset, virker almindeligt prisfordyrende og derved atter vender sig mod Industrien i Form af højere Arbejdsløn og altsaa højere Produktionsomkostninger, der igen virker hæmmende paa Konkurrencedygtigheden efter Krigen, fordi Produktionsomkostningerne, specielt Arbejdslønnen, kun langsomt lader sig trykke ned igen — dels at høj Nettofortjeneste i de Industrier, hvis Salgspriser er prisbestemmende for en Række andre Industriers Produktionsomkostninger, tvinger disse i Vejret, og derved truer Industriens almindelige Konkurrencedygtighed.

Den første Indvending, hvis Berettigelse fuldt ud maa anerkendes, medfører, at man til Beskyttelse for de mindre bemidlede Forbrugere og i Industriens egen Interesse maa aflede denne nye Efterspørgsel fra de Varer, der indgaar i et nødvendigt Forbrug, og saaledes er med til at danne Prisniveauet for Arbejderklassen. Særlig paakrævet i saa Henseende er naturligvis Rationeringen og Prisreguleringen af Fødemidler, og jeg skal her indskyde, at saa vidt jeg kan overse, er det nationaløkonomisk at foretrække, at Prisniveauet holdes nede, selv paa Bekostning af en enkelt Produktions Rentabilitet — her Landbrugets — og at saa de produktive Kræfter, der nyder godt af Reguleringen — her Industrien — gennem Statskassen som Mellemed holder

den lidende Produktion skadesløs i en rimelig Grad. Den Byrde, der saaledes paalægges Industrien, falder nemlig bort med det dalende Priseniveau, medens en Forøgelse af Arbejdslønnen er en Omkostningsfaktor, der kun meget vanskeligt lader sig bringe ned igen.

En simplere Maade at opnaa det samme paa og samtidig sikre sig, at Kapitaldannelsen virkelig reserveres produktive Formaal, vilde imidlertid være at begrænse Retten til at udbetale Dividende, saaledes at Resten skulde henlægges til Industriens Kapitalfonds.

Industrier, hvis Salgspriser er prisbestemmende for andre Industriers Produktionsomkostninger, og i hvilke derfor ogsaa Hensynet til Industriens almindelige Konkurrencedygtighed kan gøre en Prisregulering ønskelig, er for det første de, der fabrikere Nødvendighedsartikler og saaledes influere Priseniveauet og dermed Arbejdslønnen. Prisreguleringen af disse Industrivarer maa imidlertid for at have den forønskede Virkning konsekvent gennemføres over hele Linien, fordi en Prisregulering det ene Sted ellers blot betyder forøgede Fortjenstmuligheder et andet Sted.

For de industrielle Nødvendighedsartikler gælder naturligvis iøvrigt samme Betragtninger som for Landbrugets Produkter, at en Prisregulering udover Grænsen for en rimelig Rentabilitet, der delvis bæres af den øvrige Industri, til en vis Grad kan vise sig samfundsøkonomisk fordelagtig, fordi Produktionsomkostningsniveauet saaledes holdes nede.

En saadan Bæreevne forudsætter imidlertid, at Industriens Nettofortjeneste paa de øvrige Industrivarer ikke ogsaa begrænses.

Betragter vi Spørgsmaalet om Prisregulering af Skotøjsindustrien ud fra dette Synspunkt, maa man erkende det principielt rigtige i ved Maksimalpriser at begrænse Reguleringen til enkelte billigere og gængse Varesorter, frem for, som sket, at begrænse hele Industriens Nettofortjeneste, ogsaa paa Luksusvarene.

I høj Grad afgørende for Industriens Produktionsomkostninger, ogsaa et Stykke ind i Fremtiden og dermed for dens Konkurrencedygtighed, er endvidere Priserne paa Produktionsmidlerne, Maskiner, Anlæg o. s. v. Naar Markedssituationen medfører, at de færdige Industriprodukter kan sælges med umaadelig Nettofortjeneste, og samtidig Landets Tilførsler af Maskiner er stoppet eller strængt begrænset, vil de allerede eksisterende og de, der kan fremstilles her i Landet, hurtigt gaa op i særlig høje Priser. Nystartede Industrier vil saaledes være bundne ved et ekceptionelt dyrt Anlæg og være tvungne til at søge Overprisen amortiseret i Løbet af ganske faa Aar, inden den udenlandske Konkurrence igen gør sig gældende. Salgsprisen paa det færdige Produkt stiger da i Forhold hertil over hele Linien, fordi det under de givne Produktions- og Markedsbetingelser gælder, at dyreste Producent sætter Markedsprisen. Hvorvidt det alligevel kan lykkes at amortisere Overprisen inden Prisfaldet begynder, er jo altid et saare tvivlsomt Spørgsmaal, og den ekstraordinært dyre Maskinanskaffelse vil derfor i mange Tilfælde i høj Grad hæmme Konkurrencedygtigheden efter Krigen og bevirke, at Producenterne i det længste modarbejder Prisfaldet.



En regulerende Indgriben paa dette Omraade vilde derfor øjensynlig have været af almindelig samfundsøkonomisk Betydning.

Hvad der krævedes var først og fremmest Ophævelse af den frie Forhandling af Produktionsmidler. Det maatte forhindres, at de eksisterende Anlæg gik fra Haand til Haand og stadig steg i Pris. Producentens frie Ret til at kapitalisere Monopolrenten ved Salg af Fabriksanlæggene, hvorved det, der var Monopolrente for den oprindelige Producent, blev Produktionsomkostninger for Overtageren, der saa søger at skaffe sig en til de forøgede Produktionsomkostninger svarende Nettofortjeneste, burde foreløbig være suspenderet.

Samtidig maatte naturligvis Nettofortjenesten paa Fabrikation af nye Maskiner og Anlæg begrænses tilsvarende.

Et saadant Forsøg paa at begrænse Prisstigningen paa Produktionsmidlerne, specielt ved at hindre deres frie Omsætning, blev ikke gjort. Først ved Loven om Kædehandel af 9. Maj 1917 blev den uhindrede Omsætning af Maskiner som Handelsvare forbudt, derimod ikke Omsætning af de Maskiner, der indgaar i faste Anlæg.

Medens der saaledes ikke kan herske Tvivl om, at Prisreguleringen af visse Industrier, under de af Krigen skabte Markeds- og Produktionsforhold, kan være ønskelig ogsaa af Hensyn til Industriens almindelige Konkurrencedygtighed, bliver Spørgsmaalet, hvorledes den paavirker selve den prisregulerede Industris Konkurrencedygtighed?

Under normale Produktions- og Markedsforhold vil en Prisregulering, der bryder Monopolets Prispolitik, samtidig normalt betyde en Forøgelse af Omsætningen, og hvor Industrien arbejder under „increasing return“, vil dette igen kunne medføre en Nedgang i Produktionsomkostningerne. Samtidig med, at Forbrugerne faar det fulde Udbytte af Prisreguleringen, bliver Nedgangen i samlet Nettofortjeneste for Industrien betydelig mindre, idet Nedgangen i Nettoudbytte pr. Vareenhed altsaa dels opvejes af den forøgede Omsætning, dels ikke svarer til den fulde Nedgang i Salgsprisen, fordi Produktionsomkostningerne ogsaa vil synke.

Det Angreb, der gennem Prisreguleringen føres mod Industriens Rentabilitet, bliver saaledes delvis afledet, og samtidig betyder det, at Salgsprisen og Produktionsomkostningerne synker, en Styrkelse af Industriens Konkurrencedygtighed, ligesom dens Virkefelt udvides og dermed dens Betydning som rationel Erhvervskilde.

Disse gunstige Følgevirkninger af prisregulerende Foranstaltninger overfor industrielle Monopoler, der fra et samfundsøkonomisk Synspunkt maatte gøre Begrænsningen af Monopolrenten til en saa fristende Opgave, vil imidlertid ikke kunne paaregnes under de Produktions- og Markedsforhold, Krigen har skabt. Naar Produktionsmulighederne er strængt begrænsede til under alle Omstændigheder kun at dække det nødvendige Behov og Omsætningen derfor ligger fast, vil en Nedgang i Salgspriserne ikke medføre nogen Udvidelse i Produktionen og følgelig heller ikke nogen Nedgang i Produktionsomkostningerne, og den vil der-

for i fuldt Omfang betyde en Indskrænkning i Producenternes Nettofortjeneste.

Jeg udtalte til at begynde med det Ønske, at Diskussionen først og fremmest vilde gribe fat i det Spørgsmaal: hvorledes bør vor Stilling til Prisreguleringsproblemet være under den nære sikre Udsigt til Krigens Afslutning?

Jeg skal derfor nu søge at stille de Hovedbetragtninger op, der maa blive de ledende ved en saadan Afgørelse. At finde faste Holdepunkter her, er jo imidlertid vanskeligt i samme Grad som Fremtiden ligger tilsløret og endogsaa Hovedbevægelsernes Gang er vanskelige at skimte.

Det gælder da at faa fat i enkelte Holdepunkter for den nærmere Fremtid, den egentlige Overgangstid, og det bliver derfor nærmest Prisregulerings Betydning under denne Overgangstid, det gælder at bestemme.

Det gamle System, hvorefter den frie Konkurrence og den uhindrede Adgang til Udvidelse af Produktionen var de prisregulerende Faktorer, og det for Lovgivningen kun gjaldt om at skabe Betingelserne for „fair competition“, genopvækkes jo ikke med en Gang, om nogensinde, og blandt andet rejser der sig for Danmark det alvorlige Spørgsmaal, om det overhovedet, saaledes som de internationale Omsætningsforhold synes at skulle forme sig, vil være os muligt at skabe „fair competition“ for vor Industri — eller blidere udtrykt — lige Konkurrenceforhold? Under alle Omstæn-

digheder er det sikkert, at vi stadig staar overfor Udlandets organiserede Raavaremonopol, og maa betale de udenlandske Raavareproducenter en Monopolrente, som Raastoflandenes egne Fabrikanter slipper for. Det er mig derfor ganske indlysende, at den vigtigste Prisreguleringsopgave stadig er den, der knytter sig til de udenlandske Kompensationsforhandlinger.

Det gælder her stadig for os at sidde inde med et Kompensationsobjekt af Værdi for Udlandet, og der ligger heri en kraftig Opfordring til at fortsætte den indenlandske Rationering af Landbrugsprodukter, ogsaa efter at den ikke mere dikteres af Forbrugerinteresser.

I Længden maa Hovedbetragtningen vel nok blive den, at vi hellere maa modtage de færdige Industriprodukter ude fra uden Monopolafgift, end ved kunstig Beskyttelse opretholde en hjemlig Industri, der leverer os Varerne til en Pris, der inkluderer en Monopolafgift til Udlandets Raastofproducenter. Bliver Monopolrenten paa Raastofferne den dominerende Faktor i Verdensomsætningen, maa Danmark nødvendigvis lægge sin Produktion paa de Omraader, hvor den kan staa med Benene i egen Jord, d. v. s. lægge Hovedvægten paa Landbruget; men vi maa i vore Overvejelser over den danske Industris Fremtidschancer paa den anden Side ikke glemme, at vi i vore gunstige Kapitalforhold, vore forholdsvis lempelige Skatter og vort, selv i Betragtning af Kronens høje Valuta, forholdsvis lave Prisniveau og Arbejds løn, har gode Betingelser for at tage Konkurrencen op, selv om vi i en Overgangsperiode skal betale Udlandet en Overpris for Raastoffer og Kraftkilder.

For at slippe igennem Overgangsperioden og staa fuldt rustede, naar Vareproduktionen og Konkurrencen igen tager Fart, er det imidlertid af afgørende Betydning, at vor Industri allerede nu sætter alt ind paa at gøre sig konkurrencedygtig og tvinge Produktionsomkostningerne ned til et Niveau, der gør Industrien rentabel, ogsaa naar Markedsprisen dikteres af billigste Producent.

Saalænge Kampen for Indførsel endnu ikke er afløst i sin fulde Udstrækning af den gamle Kamp om Udførsel, vil der endnu være en Rest af den almindelige Producentmonopolrente tilbage og derfor stadig en Opfordring til at opretholde Prisreguleringen til Fordel for Forbrugerne. Men medens dette Hensyn var, og i høj Grad maatte være, det overvejende under Krigssituationen, maa Hensynet til Industriens Konkurrencedygtighed nu skydes i Forgrunden saaledes, at Hovedkravet til Prisreguleringen i Overgangsperioden bliver, at den knytter Producenternes Udbytteinteresse til lavest mulige Produktionsomkostninger.

Idet dette Krav saaledes skydes i Forgrunden, vil det ses, at Prisreguleringen faar et Maal ud over det, vi begyndte med at fremhæve, at sikre Forbrugerne „fair price“ og Producenterne „fair rentability“. Prisreguleringen faar den Opgave i Konkurrencens Sted at være den Faktor, der knytter Producenternes Udbytteinteresse uløseligt til lave Produktionsomkostninger.

Spørger vi nu om de forskellige Prisreguleringsmetoders Anvendelighed under de nye Produktions- og Markedsforhold, der er under Udvikling efter Krigens

Afslutning, og specielt om deres Anvendelighed for det Formaal, at bringe Produktionsomkostningerne ned, maa vi holde fast ved det Moment, at Systemerne i Overgangstiden efter alt at dømme vil komme til at fungere under dalende Priseniveau og gradvis voksende Konkurrence og Produktionsudvidelsesmuligheder.

For statskapitalistiske eller cooperative Eksperimenter synes Overgangstiden at maatte byde en altfor usikker Basis. Kan Anlæggene overhovedet skaffes tilveje, er det stadig til Krigspriser, og deres Forrentning maa derfor forekomme yderst problematisk overfor Udsigten til et almindeligt dalende Priseniveau. Dette er i det hele taget et Moment, der i høj Grad vil lægge Hindringer i Vejen for en Udvidelse af Produktionen, og et vigtigt Problem bliver det derfor at søge Industriens Behov for nye Maskiner m. m. dækket uden at der derfor maa betales en altfor stor Overpris.

Medens Maksimalprissystemet under stigende Priseniveau let kommer til at trykke altfor meget paa Producenternes Nettoudbytte, hvorfor disse søger at revanchere sig ved Kvalitetsforringelser eller Overgang til anden ikke prisreguleret Produktion, vil det under dalende Priseniveau ikke effektivt væрге Producenterne mod Monopolrenten; tværtimod vil Producenterne i Ly af de officielle Maksimalpriser lettere kunne opretholde en under Omstændighederne høj Pris, end hvor Prisen ikke er officielt fastslaaet; specielt gælder dette, hvor Maksimalpriserne er paastempede, f. Eks. Fodtøjet.

Det forekommer mig ikke, at Prisreguleringskommissionens Forsvar paa dette Punkt overfor Grosserer

Peschcke-Køedt, at det i saa Fald er Producenternes, ikke det offentlige Fejl, har nogen reel Værdi.

Vi har omtalt, at Maksimalprissystemet har den Fordel, at det beskytter den Merrente, der vindes gennem Nedgang i Produktionsomkostningerne, og for saa vidt er det gunstigt for det Formaal, at nedbringe disse; men der mangler alligevel et ekstra inciterende Moment, saalænge Producenterne maa befrygte, at en Nedgang i Produktionsomkostningerne vil have en tilsvarende Nedsættelse af Maksimalpriserne til Følge.

For samtidig at beskytte Forbrugernes Interesse i, at Salgspriserne ikke kunstigt holdes oppe i Ly af Maksimalpriserne, og Industriens Interesse i lave Produktionsomkostninger, bør Systemet tillempes saaledes, at en Nedgang i Produktionsomkostningerne automatisk medfører en procentvis Forøgelse af Nettoudbyttet pr. Vareenhed, der dog samtidig tillader en vis Nedgang i Salgsprisen. — Saaledes pointeres Forbrugernes og Producenternes fælles Interesse i lave Produktionsomkostninger.

Den fundamentale Fejl ved et Reguleringsystem, der begrænser Nettoavancen til en fast Procent — f. Eks. som i Skotøjsindustrien 10 % — af Salgsprisen, og derved af Produktionsomkostningerne, er, som vi har paapeget, at der herved indføres et Moment, der knytter Producenternes Udbytteinteresse til høje Produktionsomkostninger og saaledes lægger den over paa en usund økonomisk Basis.

Er Produktionsomkostningerne 9, kan Salgsprisen efter Skotøjsordningen sættes til 10 og Nettoudbyttet til 1 — er derimod Produktionsomkostningerne 18, kan Salgsprisen sættes til 20 og Nettofortjenesten til 2.

Saaledes bliver Producenterne desinteresserede i billige Raastofindkøb, økonomisk Administration af det indkøbte, Økonomisering med Arbejdskraften o. s. v. og de opmuntres direkte til ved Fællesaftaler om Driftsomkostningerne at modarbejde den hjemlige Konkurrence, der ellers kunde tvinge Priserne ned.

Ganske vist ophæves saaledes kun en af de Faktorer, der normalt knytter Producenternes Udbytteinteresse til lavest mulige Produktionsomkostninger; i samme Retning virker ogsaa dels Konkurrencehensynet, dels Muligheden for gennem en Nedsættelse i Salgspriserne (gennemført paa Basis af en Nedsættelse af Produktionsomkostningerne) at forøge Omsætningen og dergennem Fabrikens Nettoudbytte paa Trods af en Nedgang i Nettoudbyttet pr. Vareenhed.

Naar Markeds- og Produktionsforholdene imidlertid er saadanne, at de to sidstnævnte Faktorer i væsentlig Grad er sat ud af Funktion og samtidig Arbejdet paa at bringe Produktionsomkostningerne ned er af vital Betydning for Industrien, bliver det naturligvis en særlig alvorlig Sag at ophæve den eneste Faktor, der i Øjeblikket virker i den Retning.

Man kan (som Prisreguleringskommissionen i dens Svar til Industriraadet) trøste sig med, at Industrien, uagtet Prisreguleringen saaledes lægger en Slæde i Vejen, af Hensyn til den én Gang kommende Konkurrencekamp, alligevel straks sætter alt ind paa at faa Produktionsomkostningerne bragte ned, men det forekommer mig unægteligt, at der ikke heri findes en tilstrækkelig Undskyldning for Kommissionsforslagets Virken i modsat Retning.

Den fundamentale Fordring til et Prisregulerings-



system for Overgangstiden, der skal staa Maal med de Krav, vi har opstillet, maa derfor blive dette, at Nettofortjenesten fastsættes som stigende Procent paa synkende Salgspris- eller Produktionsomkostning.

Opfordringen til at søge Produktionsomkostningerne bragt ned, vil naturligvis være saa meget større, jo mere udpræget den tilladte Udbytteprocent stiger, samtidig med, at Produktionsomkostningerne synker, og der vil derfor være Grund til at gøre Skalaens Hældning stejlere jo større samfundsøkonomisk Interesse, der knytter sig til, at Produktionsomkostningerne i en bestemt Industri gaar ned, og jo større Muligheder en Industri har for at gennemføre Besparelser, altsaa jo mere dens Produktion er undergivet Loven om „increasing return“.

Den glidende Procentskala beskytter effektivt Forbrugerne mod den paa høje Salgspriser baserede Monopolrente, og sikrer samtidig Producenterne — eftersom Skalaen er mer eller mindre stejl — Udbyttet af den ved Nedgang i Produktionsomkostningerne opnaaede Merrente.

Den faste Udbytteprocent tillader derimod i Virkeligheden — under nuværende Produktionsvilkaar — en tilsløret Monopolrente paa Basis af høje Salgspriser og høje Produktionsomkostninger. Fordi 10 % af en Salgspris = 100 er normal Fortjeneste, behøver, efter hvad vi tidligere har udviklet, 10 % af 200 ikke at være det, dersom det almindelige Prisniveau stadig er 100. Ikke alene taber Industrien under dette Reguleringsystem hele den Merrente, der ellers opnaas ved Nedbringelse af Produktionsomkostningerne; Netteudbyttet pr. Vare-

enhed bliver endog mindre. Et Prisreguleringssystem, der ikke alene giver Forbrugerne hele Udbyttet af Producentens Anstrængelser for at bringe Produktionsomkostningerne ned, men yderligere en Del af Producentens Fortjeneste før Anstrængelsen, er i sin Grundvold saa afgjort fjendtlig mod en sund Udvikling af den industrielle Produktion og mod dens Tilpasning til den tilstundende Konkurrencekamp, at Sagkundskaben ikke bør undlade at tage skarpt Afstand, saa snart det drejer sig om mere end en ganske midlertidig Hastværksforanstaltning.

Skal Prisreguleringen imidlertid være mere end en øjeblikkelig Nødhjælp, skal den virkelig være Udtryk for et økonomisk System, maa den uundgaaelig bygge paa det produktive Princip eller „Sliding Scale“-Princippet, efter hvilket Nettofortjenesten fastsættes som stigende Procent paa synkende Produktionsomkostninger.

Medens der næppe kan rejses nogen Indvending mod dette Systems teoretiske Overlegenhed, maa det indrømmes, at dets praktiske Gennemførlighed synes at frembyde store Vanskeligheder, idet det kræver en Vurdering af Produktionsomkostningerne, der i opsplittede Industrier vil vise sig at være en yderst vanskelig Opgave<sup>1)</sup>. I mange Tilfælde vilde det derfor sikkert vise sig mere praktisk at lade Nettofortjenesteprocenten variere efter Salgsprisen, der jo i Reglen er

<sup>1)</sup> Dog viser de Beregninger over Prisdannelsen i Bogtrykkerbranchen, som Ingenieur V. Marstrand har udført, og som nu danner Grundlaget for de mest detaljerede Prisberegninger i dette Fag, at man kan finde en praktisk Værdimaaler, selv i en produktionsteknisk set yderst kompliceret Virksomhed.

langt lettere at konstatere. Eftertrykket lægges herved paa, at de lave Produktionsomkostninger resulterer i lave Salgspriser, og paa den anden Side kan den paa lavere Salgspris tilladte højere Nettofortjeneste jo kun udnyttes, naar Produktionsomkostningerne virkelig synker.

Præmien for synkende Produktionsomkostninger bør imidlertid principielt ikke gives, hvor de lavere Produktionsomkostninger kun er Udtryk for en Kvalitetsforringelse, og det vilde derfor, naar Nettofortjenesten sættes i Relation til Salgsprisen, blive nødvendigt at gennemføre en Kvalitetsbedømmelse, der i mange Industrier vilde vise sig at være meget vanskelig<sup>1)</sup>.

For saa vidt det skulde vise sig praktisk, kunde man jo godt gaa frem paa den Maade, at man bibeholdt en fast Minimumsprocent for Nettofortjenesten — beregnet af Salgsprisen — og saa gav en Til lægsprocent, hvor det konstateres, at Salgspriserne er gaaet ned, uden at dette skyldes en Kvalitetsforringelse.

Paa et enkelt Felt, hvor ganske vist Kvalitetsbedømmelsen falder særlig let, har „Sliding Scale“-Systemet været meget nær ved at træde ud i praktisk Funk-

<sup>1)</sup> Dog kan det f. Eks. fremhæves, at den engelske Regering ikke veg tilbage for en Kvalitetsbedømmelse af den umaadelige Mængde Fodtøj, der leveredes til den engelske Hær og gjorde en Del af Skotøjsfabrikkernes Fortjeneste afhængig af, at denne Bedømmelse faldt tilfredsstillende ud. — Ogsaa af „de gule“ kan vi lære Kvalitetskontrol. I Japan er man begyndt at indføre Kvalitetskontrol for Industrivarer til Eksport. Hele Eksporten af Blyanter, der under Krigen er gaaet mægtigt frem, og som i 1917 var oppe paa 827 413 Gross til en Værdi af 2 104 096 Yen, bliver fra 1. Dec. 1918 kvalitetskontrolleret af Tokio- og Osakafabrikernes Guilds under Regeringskontrol. —

tion. Kort før Krigens Udbrud var til Forhandling i den tyske Rigsdag et Regeringsforslag til et Rigsforhandlingsmonopol for Petroleum. Et privat Aktieselskab skulde have Eneforhandlingsretten mod at afstaa en vis Del af Nettoudbyttet til Riget; men saavel Selskabets som Rigets Udbytteandel blev reguleret efter „Sliding Scale“-Princippet paa følgende Maade:

| Salgspris<br>ex Tank | Tilladt Indtægt for<br>Selskabet | Tilladt Indtægt for<br>Riget | Tilladt Indtægt for<br>Selskabet | Tilladt Indtægt for<br>Riget<br>ved Om-<br>sætning<br>paa 900<br>Mill. Liter | Selskabets<br>Dividende<br>paa en<br>Aktiekapi-<br>tal af<br>60 Mill.<br>Mark |
|----------------------|----------------------------------|------------------------------|----------------------------------|--|---|
| Pf. pr. Liter        | Pf. pr. Liter                    | Pf. pr. Liter                | Mill. Mark                       | Mill. Liter  | Mark  |
| 22                   | 0,27                             | —                            | 2,45                             | —  | 4   |
| 21                   | 0,30                             | —                            | 2,71                             | —  | 4 <sup>1</sup> / <sub>2</sub>   |
| 20                   | 0,33                             | 1,33                         | 3                                | 12   | 5   |
| 19                   | 0,42                             | 1,67                         | 3,75                             | 15   | 6 <sup>1</sup> / <sub>4</sub>   |
| 18                   | 0,52                             | 2,08                         | 4,68                             | 18,75  | 7 <sup>1</sup> / <sub>5</sub>   |
| 17                   | 0,65                             | 2,60                         | 5,85                             | 23,25  | 9 <sup>3</sup> / <sub>4</sub> <sup>1)</sup>                                   |

1) Eksempel: Lad os antage, at Selskabet maa have 16 Pf. pr L. ex Tank for at dække samtlige Omkostninger. Hvilken Salgspris vil Selskabet nu sætte i Følge Skemaet. — Prisen vil blive 18,6 Pf., idet Selskabet ved denne Pris har Lov at tjene 4,096,450 Mark og i Virkeligheden tjener 4,212,000 Mk. ( $2,6 \times 900$  Mill. L. = 23,4 Mill. Mark  $\div$  10 % Reservehenlæggelse  $\div$  16,86 til Riget = 4,2 Mill. Mark). Sætter Selskabet en højere Pris, vil det ganske vist faa mere ind; men det kan da efter Loven kun beholde et mindre Beløb. Sætter det en lavere Pris, vil det ganske vist efter Loven kunne tjene mere, men det vil da faktisk faa mindre ind. — Lovforslaget faldt i Rigsdagen, hovedsagelig fordi man ikke mente sig i Stand til at sikre Tysklands Forsyning med Petroleum uden om „Standard Oil“.

„Sliding-Scale“-Princippets Anvendelse overfor et statskontrolleret Monopol peger paa en Prisreguleringsopgave, der altfor lidt har været fremme i den almindelige Debat om dette Emne, men som det formentlig er af allerstørste Betydning at pege paa:

I en Tid, hvor Samfundene driver mere og mere over mod Produktionens Socialisering, hvor Tanken om statsmonopoliseret Produktion eller statsregulerede Monopoler mere og mere vinder frem mod sin Virkeliggørelse, er det nødvendigt med Vægt at rejse det Spørgsmaal, hvilke Garantier der kan skabes for, at Produktionen ogsaa under disse Forhold, hvor Konkurrencen udelukkes, drives paa samfundsøkonomisk forsvarlig Vis?

Medens det demokratiske Styresæt utvivlsomt er det, der bedst formaar at hævde Samfundssolidariteten i Relation til Fordelingen af Nutidsgoderne, maa det nemlig samtidig indrømmes, at det har sin Svaghed, hvor Spørgsmaalet bliver at gennemføre Solidaritetsprincippet i Relation til Nutid og Fremtid, i Forholdet mellem den nulevende og de kommende Generationer.

Skal det socialiserede Statssamfund i Længden kunne hævde sin Stilling, maa dets Prispolitik nødvendigvis bygges saaledes op, at Produktionen ledes efter de strængeste økonomiske Fordringer og specielt saaledes, at Hensynet til Bevarelse og Forøgelse af Samfundets produktive Fremtidskraft ikke sættes til Side for Nutidens Konsumforlangende.

Ganske vist vil Forbrugerne overfor den producerende Statsmagt hævde et almindeligt Forlangende

om lave Salgspriser; men Kravene om høj Arbejds løn, kortere Arbejdstid og social Forsorg vil dog melde sig langt mere direkte, og det springende Punkt bliver derfor netop dette at gøre en Udvidelse af Nutidsforbruget betinget af en forøget Produktivitet udtrykt ved lave Produktionsomkostninger. —

Det i det tyske Petroleumsmonopol-Lovforslag anvendte Prisreguleringssystem løser denne Opgave paa tilfredsstillende Maade; samtidig med, at Reservehenlæggelserne (der kan betragtes som en Fremtidssikring) stiger automatisk, naar Salgsprisen stiger, idet de er fastsatte til 10 % af denne, synker Nutidsudbyttet, der gøres afhængig af lav Salgspris.

Begrebet Reservehenlæggelser kan saa tænkes udvidet til i det hele taget at omfatte, hvad der skal henlægges til Samfundets Fremtidssikring.

Vi faar da i store Træk:

Lav Produktivitet og Konkurrencedygtighed udtrykt ved høje Salgspriser paa Basis af høje Produktionsomkostninger — forøgede Henlæggelser til Fremtidssikringen (til Ophjælpning af Produktiviteten); formindsket Udbytte disponibelt for Statens Nutidsbehov.

Høj Produktivitet og Konkurrencedygtighed, udtrykt ved lave Salgspriser paa Basis af lave Produktionsomkostninger — mindre Henlæggelser til Fremtidssikringen (Ophjælpning af Produktiviteten mindre paakrævet); forøget Udbytte disponibelt for Nutidsbehovet. —

Først naar en saadan Garanti er skabt, og der som man kan skaffe en relativ Sikkerhed for, at den

senere bliver opretholdt, er der Mulighed for at hæve Statsdriften op paa et tilfredsstillende Niveau. Skulde der derfor, før en eventuel Socialisering gennemføres, blive Lejlighed til at skrive en økonomisk Grundlov, bør dens § 1 give følgende Grundregel: „Den Andel af Produktionsudbyttet, hvorover der kan disponeres i Konsumøjemed, er synkende paa stigende Produktionsomkostninger, medens den Andel, der skal reserveres Fremtiden, er stigende paa stigende Produktionsomkostninger“. —

Det Arbejde, der medgaar til Beregninger over en Industris Produktionsvilkaar, og som nødvendigvis maa danne Grundlaget for Opstillingen og den stadige Tilpasning af saadanne Prisreguleringstabeller kan iøvrigt ikke betragtes som et ekstra, ellers unødvendigt, Arbejde; det bliver nemlig i større og større Udstrækning en Nødvendighed inden for enhver rationel Industri at beregne Produktionsomkostningerne og Produktionsvilkaarene for hver enkelt Industrivare for at finde dens rationelle Pris og for at kunne bedømme, hvorledes hver enkelt Produktion betaler sig. Vanskeligheden ligger, naar vi igen vender os til Prisreguleringen af den privat drevne Produktion, i Statsmagtens Kontrol med Opgivelsernes Rigtighed. Her er en afgørende Indvending mod enhver statskontrollerende Indgriben i den private Bedrifts Økonomi; enten virker den let som et besværligt Apparat, der lammer Bevægelsesfriheden, eller Kontrollen bliver overfladisk og derfor uretfærdig. Dette gælder naturligvis i fremtrædende Grad, hvor de anvendte Regu-

leringssystemer er særlig detaljerede eller udviklede. --

En Del af de Fordele, der vilde opnaas ved Anvendelse af „Sliding-Scala“ Systemet, kunde forholdsvis nemt være realiserede, dersom Prisreguleringskommissionen havde holdt fast ved den Plan at regulere Bruttoudbyttet til en fast Procent — f. Eks. 25 — i Stedet for at indskrænke sig til at regulere Nettoudbyttet til 10 %. Salgsprisen skulde da bestaa af Udgiften til Materiale og Arbejds løn, hvortil skulde lægges et Beløb, til Generalomkostninger og egentlig Nettofortjeneste, der sattes i en fast Relation til Salgsprisen. Man vilde herved have opnaaet, at enhver Økonomisering med Generalomkostningerne var kommet Producenterne til Gode. Bl. a. var man derved kommet bort fra den Anomali, at en Del af Driftslederens Aflønning er afhængig af, hvor uøkonomisk han disponerer med Arbejdskraften. Dette er nemlig Tilfældet efter Forordningen om Regulering af Priserne paa Fødtøj, saaledes som den blev vedtaget, idet den Del af Driftsherreaflønningen, der svarer til 8 % af Arbejds lønnen, skal gaa med ind i Produktionsomkostningerne, hvorpaa Nettofortjenesten beregnes med en fast Procent. I Stedet for at styrke de Baand, der gør de enkelte Led til Tjenere af Helheden, har man herigennem indført et falsk Moment, der fjærner Driftslederen fra hans naturlige Opgave, at administrere de produktive Kræfter økonomisk.

Derimod vil Forholdet ogsaa ved en Bruttofortjenesteregulering være det, at en Forøgelse af Arbejds lønnen pr. produceret Enhed giver Producenten



forøgede Fortjenstmuligheder, saa længe han kan holde Konkurrencen ude. Selv om det nu til en vis Grad maa anses for samfundsøkonomisk heldigt, at Arbejds-lønniveauet gaar op, og dette specielt kommer Indu- strien til Gode gennem Arbejderstandens større Købe- kraft, bør Arbejdet for at bringe Arbejdslønnen pr. produceret Enhed ned imidlertid under ingen Om- stændigheder opgives; og kan meget vel gaa jævnsides med Bestræbelserne for at bringe Arbejdslønnen pr. Arbejder i Vejret. Dersom Arbejdslønnen pr. Ar- bejder, idet der dog fastsættes en vis Minimumsløn for Overenskomstperioden, kunde fastsættes som en „Sliding-Scale“, der varierede omvendt med Ar- bejdslønnen pr. produceret Enhed, udtrykt i Procent af en vis Standardpris og under Forudsætning af be- stemte produktionstekniske Vilkaar, vilde Arbejderen være direkte medinteresseret i at bringe Arbejds- lønnen som Produktionsomkostningsfaktor ned<sup>1)</sup>, og den Opgave at samle alle de producerende Faktoreres Udbytteinteresse om lavest mulige Produk- tionsomkostninger, vilde være bragt et betydeligt Skridt videre.

Ligeledes vil f. Eks. Interessen for at udvinde Bi- produkter og udnytte Affald fra Materialierne svækkes

<sup>1)</sup> Uden her at kunne gaa nøjere ind paa denne Idé, der naturligvis kræver Hensyntagen til en Mængde forskellige Forhold, skal jeg blot nærmere forklare, at hvis Arbejdslønnen pr. produceret Enhed ved Overenskomstperiodens Begyndelse f. Eks. var 12 % af en vis Standardpris, og Arbejdslønnen pr. Arbejder med dette Forhold 100, skulde Arbejdslønnen pr. Arbejder f. Eks. kunne gaa op til 110, svarende til 11 % af Standardprisen, naar Arbejdslønnen pr. produceret Enhed var sunket fra 12 til 10 %. Arbejdsgivernes Udbytte vilde altsaa samtidig stige med 1 % af Standardprisen. --

i betænkelig Grad, naar den derved opnaaede Nedgang i Produktionsomkostningerne betyder en Nedgang i Nettofortjenesten. Endelig vil Bruttoreguleringen ligesaavel som Nettoreguleringen, naar den udgør en fast Procent, give Producenterne en for Industriens Produktivitet uheldig Opmuntring til ekstensiv Drift, idet en forøget Udgift til Arbejds løn forøger Nettoudbyttet pr. Vareenhed — forudsat Konkurrencen kan holdes tilbage — medens en Formindskelse af Kapitalen betyder en tilsvarende Forøgelse af det reelle Nettoudbytte, fordi Kapitalrenten, der skal udredes af dette, formindskes<sup>1)</sup>. —

Rationellest bliver derfor under alle Omstændigheder „Sliding-Scale“ Princippet. —

Tiden tillader mig endnu kun at tangere et Par af de Problemer, der rejser sig i Forbindelse med Spørgsmaalet om en Prisregulering indenfor Industrien.

Jeg skal nævne Problemet Prisregulering kontra Indtægtsbeskatning. Selve Indtægtsbegrænsningen, men ogsaa den Omstændighed, at Skatten idet den tages af det fikserede Overskud ikke af Producenterne kan overvælttes paa Forbrugerne i Form af en Prisforhøjelse, sætter naturligvis snævrere Græn-

<sup>1)</sup> Af det regulerede Nettoudbytte i Skotøjsindustrien skal, ifølge Bekendtgørelsen følgende Poster dækkes: Aktiedividende — Tantiemer af enhver Art og Lønninger til Bestyrelse eller Bestyrelsesraad — Vederlag til Driiftslederne ud over 8 % af Arbejds lønnen — Indkomst- og Formueskatter, samt enhver Art af Renter — Alle Henlæggelser til Reserver eller andre Formaal — Enhver Art af Afskrivninger ud over visse begrænsede Normalbeløb, herunder specielt 8 % af Ejendomsværdien med Fradrag af Maskinernes Værdi og 8 % af Maskinernes Indkøbspris (resp. Overdragelsespris).

ser for Beskatningen af de prisregulerede Virksomheder; men Forholdet er jo ogsaa det, at Trangen til en Forøgelse af Skatteindtægterne i høj Grad kan føres tilbage til det stigende Prisniveau. For Industriens Konkurrencedygtighed er det naturligvis langt at foretrække, at en tilsigtet Indtægtsbegrænsning gennemføres under Form af en Prisregulering, der presser Salgsprisen ned, end ved Hjælp af en Forhøjelse af Skatteprocenten, der i Realiteten presser Produktionsomkostningerne op. —

Et vanskeligt Problem opstaar endvidere, naar Eksporten igen faar Betydning. Der er jo nemlig ingen Grund til at prisregulere til Fordel for Udlandet; tværtimod vilde det være en umaadelig Fordel, om Fortjenesten i Udlandet til en vis Grad kunde danne Basis for en Regulering af den indenlandske Nettofortjeneste. Saalænge Kampen om Indførsel ikke igen er afløst af Kampen om Udførsel, vil det imidlertid være nødvendigt til en vis Grad at opretholde de Foranstaltninger, der tager Sigte paa at sikre Hjemmemarkedet en første Haands Tilgang af Varer til rimelige Priser. Fordi f. Eks. Østrig som Følge af en Nødstilstand er parat til at købe alt, hvad vi kan producere af en bestemt Vare, til svimlende Priser, skal vi dog ikke være nødte til at byde det samme for at holde paa dette Produkt.

Ligesom en Prisregulering af det færdige Industriprodukt medfører Krav fra Industriens Side om Prisregulering af dens Raaprodukter, medfører en Prisregulering af Raaprodukterne et naturligt Krav om en Regulering af Fortjenesten i den viderearbejdende Industri. Berettigelsen af Reguleringen paa det ene Trin er saa at sige

betinget af Reguleringen paa det andet. Naar der nu gives Eksportlicens f. Eks. for et Parti Fodtøj, og der i Udlandet ligger en betydelig Fortjeneste paa denne Vare, vil Berettigelsen af en Begrænsning af Fortjenesten paa de til Fabrikation af dette Parti Fodtøj medgaaede Huder ikke mere være til Stede. Der er ingen Grnd til, at den Industridrivende i dette Tilfælde skal tjene paa Landbrugernes Bekostning, og der maa derfor findes en eller anden Form for Udbyttefordeling. —

Prisreguleringen er jo iøvrigt en Klædning, som Industrien smyger af sig efterhaanden som Konkurrencen tvinger den ned under det legale Fortjenstniveau. Der vil da komme et Tidspunkt, hvor Kravene om Regulering kommer fra Producenterne, fordi deres „fair rentability“ er i Fare, og disse Krav vil unægtelig kunne finde et Holdepunkt i en Henvisning til, at Prisreguleringen hæmmede Industriens Kapitaldannelse i de gode Dage. Selv om Statsmagten ikke kan og absolut heller ikke bør paatage sig en Rente-garanti under nogensomhelst Form — heller ikke i Form af Beskyttelsestold — maa den dog føle sig forpligtet til at tage Hensyn til Producenternes Krav om „fair rentability“. For Staten er der jo endvidere det Hensyn at tage, at naar Industrien bryder sammen, stiger Udgifterne til den sociale Forsorg samtidig med, at Skatteindtægterne gaar ned. Dels kan der blive Tale om en „Dumping Klausul“, som da bør indføres i Tide, før den faar Karakter af at være rettet mod en bestemt Kant; dels maa Statsmagten fortsætte de Bestræbelser, der gaar i Retning af at skabe Industrien billigst mulige Produktionsomkostninger. Det Produ-

centmonopol, der vil blive staaende, naar den ved Krigsforholdene skabte almindelige Producent-Monopolrente smuldrer hen under Paavirkning af Konkurrencen og de udvidede Produktionsmuligheder, er først og fremmest Udlandets Raastof- og Kraftkilde-monopol; eventuelt vil ogsaa enkelte Industriprodukter blive beherskede af Verdenstruster. Heroverfor staar imidlertid dansk Prisregulering magtesløs uden for saa vidt det gælder om at begrænse Handelsavancen paa Tilførslerne.

For saa vidt man skulde finde det formaalstjæntligt at centralisere Grene af Indførslen paa Monopolselskaber, vil der her være et Omraade, hvor en Prisregulering efter „Sliding-Scale“ Princippet kunde tænkes anvendt med Fordel, fordi en Kvalitetsbedømmelse er forholdsvis lettere for de ubearbejdede Varer. —