

# Bruttopriskförbudet och dess verkningar

För ett år sedan förbjöds de s. k. bruttopriserna. Artikel-författaren visar i tidningen Industritjänstemannen på några av de tendenser som redan nu kan urskiljas som en följd av detta förbud. Riktpriserna, som efterträddes bruttopriserna har av distributörerna betraktats som motsvarigheter till bruttopriserna, och bruttoprisförbudets roll som konkurrensfrämjande har begränsats i samma grad som denna inställning brett ut sig. Konkurrensen olika företagsformer emellan tycks däremot ha fått en extra stimulans av bruttoprisförbudet.

”Utän tillstånd av näringsfrihetsrådet må företagare, där inte annat är särskilt stadgat, varken av företagare inom senare försäljningsled betinga sig, att vid försäljning av förnödenhet här i riket visst pris icke må underskridas, eller till ledning för prissättningen inom senare försäljningsled i riket eljest angiva visst pris, med mindre därvid kommer till uttryck, att priset får underskridas”.

prissystem, om Kooperativa Förbundet bestämde, att Konsum i Stockholm måste sälja KF:s varor till vissa bestämda priser. Det vore däremot inte bruttoprissystem, om Konsum i Stockholm bestämde, att samma varor skulle kosta lika mycket i föreningens hela butikskedja. Inom parentes sagt är detta exempel dåligt valt, då Kooperativa Förbundet inte accepterat bruttoprissystemet.

Producenter, grossister och detaljister ansåg sig i olika lägen ha fördel av systemet och arbetade för det.

**A**RGUMENTEN för ett bruttoprissystem är många — liksom det är många argument emot. Tyvärr är de flesta och viktigaste oåtkomliga för kvantitativa mätningar. Och även om alla verkningar kunde fastställas, så kommer man ändå inte ifrån personliga omdömen. Låt oss anta, att det är riktigt att bruttoprissystemets goda marginaler ger detaljhandlarna en väsentlig trygghet i deras näringsutövning. Låt oss dessutom anta, att bruttoprissystemet försvårar möjligheterna till pris-sänkningar. Hur man sedan väger dessa två verkningar mot varandra beror mycket på subjektiva faktorer. Lättare är det däremot att ur diskussionen rensa ut argument, som inte har enbart med bruttoprissystemet att göra. Det hävdas stundom, att systemet besparar detaljhandeln mycket besvär med kalkylering. Men detta påståendes kan väl även gälla för det system med riktpriser, som vi nu har här i landet, och som närmare skall förklaras nedan.

**D**ETTA ÄR den officiella formuleringen av det nu ett år gamla bruttoprisförbudet. Då förbudet bl. a. motiverades med, att det skulle lända konsumenterna till fördel, kan det vara av intresse att söka få en uppfattning om, huruvida detta syfte är på väg att uppnås. Först skall dock genast erkännas, att ett år är en alldeles för kort tid för att bestämda omdömen skall kunna avges. Men det är dock tillräckligt lång tid för att tendenser i olika riktningar skall kunna urskiljas.

Bruttoprissystemet började i Sverige att slå igenom först på 30-talet. Det var främst s. k. märkevaror, som prissattes på detta sätt. Skall systemet kunna upprätthållas med framgång, bör det vara fråga om individuella varor, som kan kännas igen var de än köps. Men även om bruket med märkevaror underlättar bruttoprissättning, så är det inte beroende härav. I andra sidan finns det inom järnhandelsbranschen exempel på att även anonyma varor åsatts bruttopriser.

Vad hade då en leverantör för medel att bruka mot återförsäljare, som tog mer eller mindre än det pris han bestämt? Ja, det var nöf om avstängning från leveranser, vilket gjorde att återförsäljaren riskerade att bli betraktad som ”dåligt sorterad”. Eller också kunde leverantören låta detaljisten skriva under en förbindelse med vitekällgäande vid ”prisbrott”. Det har hänt att ett företag haft omkring 30.000 sådana detaljistförbindelser. Flera andra system av kontroll och straff har praktiserats. Om en detaljist gav återbringning betraktades inte detta som någon avvikelse från bruttoprissystemet. Förutsatt att inte återbringningen gavs i samband med varje enskilt köp.

Initiativ till införandet av bruttopriser togs än av den ena parten och än av den andra.

**P**RODUCENTENS viktigaste argument för ett system med bruttopriser är, att han vill skydda sig mot s. k. ”lockvaruförsäljning”. Med detta menar han, att den vara, som han kanske med stora kostnader gjort välkänd, sålts ned i pris av någon detaljist. Detaljisten vill därmed inge konsumenterna den föreställningen, att han över huvud taget har billiga varor. Visserligen bär han prisnedläggningen inom sin marginal, så att varan kanske säljs med förlust, men det betraktar

**V**I HAR BLIVIT vana vid, att till samma pris kunna köpa samma vara i olika affärer. Har vi befunnit oss i Ystad eller Haparanda, i det eleganta varuhuset eller den enkla lanthanandel, så har t. ex. en chokladbit kostat lika mycket. Det är genom denna ”likapris- och riktprisetekt” som konsumenterna kommit i kontakt med bruttoprissystemet.

När en leverantör (oftast fabrikanterna) föreskrev, att återförsäljarna endast fick sälja till ett visst pris, som varken fick över- eller underskridas, tillkämpade han fasta bruttopriser. Man kan endast tala om bruttopriser i vertikal led och ej i horisontell. För att ge ett exempel, så skulle det vara brutto-

hän såsom reklamkostnad. Ty en början stiger kanske produktcentens omsättning. Snart följer dock detaljistens konkurrentrönt med i prisnedläggningen varvid varan mister sitt lockvärde. Kvar står den krymta förtjänstmarginalen för detaljisten, som gör, att varan får stå tillbaka för andra mera förtjänstbringande. Den försvinner ”in den disken” och var producentens omsättning sjunker katastrofalt. Vidare förväntas, att ett bruttoprissystem är nödvändigt för att producenterna skall kunna använda priset som argument, sin annonsering. Konsumenterna nålges vara misstänksamma mot varor, som säljs till varierande priser. Genom fasta bruttopriser minskas det pristryck som detaljisterna annars skulle utöva, och därigenom behöves inte producenten släppa efter på kvaliteten. Det menas nämligen att många pris-sänkningar inte kan genomföras utan att samtidigt tillverkningskostnaderna bringas ned till förlust för varans kvalitet.

**D**ISTRIBUTÖRERNAS viktigaste motivering är att bruttoprissystemet hindrar förändrande priskonkurrens och ger dem något av den trygghet, om än i samhällsgruppen ofta lyckligt uppnådd. Man slipper ifrån det

## Bruttopris...

Forta från 4:e sidan.

Bestående prövningen och man slipper mycket arbete med pris-märkning. Dessutom påstås ty-steriet vara konsumenten till gagn. Denne slipper känna sig lurad om en vara kan köpas bil-ligare på annat håll. En likadad humor behöver inte springa från affär till affär för att hit-ta den billigaste köpsalternativen för alla olika varor. Ja, argu-menten är många fler, men o-varianten får räcka.

**U**TAN TVIVEL tycks brutto-prisssystemet ha haft vissa för-delar, men lagstiftarna anser, att nackdelarna väger tyngre. Här ska nu återges några av de motiveringar som låg till grund för lagförbudet.

Bruttoprisystemet hindrar de effektivaste distributörerna från att konkurrera med pris-erna, konkurrensen inriktar sig i stället på reklam och service. Många konsumenter skulle gär-na vilja ha lägre priser och mindre service. Leverantören sätter marginalen efter de dyr-baraste och ineffektivaste de-taljisterna, så att alla skall kunna föra hans vara. Konsu-menterna får genom systemet inte del i rationaliseringsvin-sterna hos distributionen. Bruto-prisystemet ökar effekten hos andra konkurrensbegränsande åtgärder. Priskarteller kopplas ofta samman med bruttopris-sättning för att minska pårest-ningarna på kartellen genom att återförsäljarna kanske priskon-kurrerar.

År 1950 räknades det med att i en typisk speceriaffär var c:a 40 procent av varorna brutto-prissatta. Emedan det mest var s. k. nödvändighetsvaror, som var bruttoprissatta, så kom de lägsta inkomstgrupperna att ha den största procenten bruttopris-satta varor i sin budget. Och just dessa personer skulle säkert hellre se att butikerna konkur-erade med priser än med ser-vice.

För att visa hur besvärligt det kan vara att väga för- och nackdelar på ett objektivt sätt kan två statliga utredningar (med samma politiska majori-tet) ställas emot varandra. År 1947 föreslog Möbelsakkunni-ga att bruttoprissättning borde införas i möbelbranschen för att minska distributionssvårighet-erna. Fyra år senare fördöm-des systemet mycket starkt av Nyetableringssakkunniga.

Allt nog, bruttoprisystemet förbjöds fr. o. m. den 1 juli 1954 (med undantag för de statliga tobaks- och rusdrycksmonopo-len). Dispens kan dock sökas hos Näringsfrihetsrådet.

lagstiftarna hade för ambitio-ner. Antingen ville de uppam-ma en livaktig priskonkurrens eller också ville de bara göra det möjligt för den, som önskar konkurrera, att göra det. Ett noggrant studium av de officiella handlingarna tyder på att man inte haft några överdrivna förhoppningar, utan att det hu-vudsakligast gällt det senare målet.

**R**IKTPRISERNA tycks av di-stributörerna i stort sett betrak-tas som motsvarigheter till de tidigare bruttopriserna. Dessut-om gör de lokala köpmannaför-eningarna ofta upp prislister till medlemmarnas ledning. Det an-ses då "högalt" att inte följa dessa prislister. Priskonkurren-sen hindras också av ett leve-rantörerna undviker sådana återförsäljare, som kan tänkas konkurrera med priset.

Den möjlighet att kringgå förbudet, som ligger i att leve-rantören kan övergå till kom-missionsförsäljning, tycks inte ha utnyttjats. Vid sådan försäljning bibehåller leverantören å-ganderätten till varorna, varför lagen inte är tillämplig. Tidning-er och tidskrifter säljs oftast på detta sätt. Hindrande kan ä-ven det faktum ha verkat, att riktpriserna ofta understöds av ensamrättigheter.

Älremot tycks den konkur-rens mellan olika företagsfor-mer, som finnes, ha fått extra stimulens av bruttoprisförbudet. Framtida mellan åttiohandel och konsumentkooperation. Detta motverkas emellertid av ett konsumtionsförbud som så-som varande "opålitliga" stund-om avstänges från leveranser.

När det gäller konkurrens mellan olika företagstyper inom den enskilda sektorn synes en-hetspridföretag och mångfällal-företag ha tagit vissa initiativ. Intressant är den ökade före-komsten av s. k. hemköpsaffä-rer, som vid stora köp ger myc-ket betydande rabatter. Dessa affärer tar emot beställningar per telefon eller post och leve-rerar varorna till hemmet utan extra betalning. De slipper myc-ket av den öppna detaljhandels kostnader.

Detta var några av de tenden-ser som redan nu kan urskiljas såsom en följd av bruttoprisför-budet. När det fått ytterligare några år på nacken, vore det mycket intressant om några in-gående undersökningar kunde göras av dess verkningar. Re-sultatet torde inte bara intres-sera specialisterna.

Göran Albinsson.

**V**I KAN FORTFARANDE lä-sa producentannonser där priset framförs som försäljningsargu-ment. Men i enlighet med lagens föreskrifter anges att det är fråga om s. k. riktpris. Riktpriser-na får både över- och under-skridas och tjänar alltså bara som vägledning och norm. Till slut skall nu göras ett försök att analysera det gångna årets utveckling. Hur uppfattas rikt-priserna av affärsmän och kon-sumenter? Fungerar riktpriser-na som bruttopriser ehuru nam-net är olika? Sådana och lik-nande frågor ställer sig den, som upptäckt, att en vara fort-farande kanske kostar lika myc-ket i Ystad som Haparanda.

För att kunna bedöma om la-gen medfört avstufade verkning-ar måste vi först veta vad