



**National Library
of Sweden**

Denna bok digitaliserades på Kungl. biblioteket år 2012

Ex. A. S. O. U.
STATENS OFFENTLIGA UTREDNINGAR 1935:63
HANDELSDEPARTEMENTET



DE SVENSKA ENHETSPRISFÖRETAGEN

UTREDNING

AV

INOM HANDELSDEPARTEMENTET

TILLKALLADE SAKKUNNIGA

S T O C K H O L M

1 9 3 5

Statens offentliga utredningar 1935

Kronologisk förteckning

1. Betänkande med förslag angående åtgärder för spannmålsodlingens stödande. Marcus. 134 s. **Jo.**
2. Betänkande med förslag rörande lån och årliga bidrag av statsmedel för främjande av bostadsförsörjning för mindre bemedlade barnrika familjer jämte därtill hörande utredningar. Beckman. 86*, 265 s. **S.**
3. Kortfattad framställning av organisationssakkunnigas betänkande med utredning och förslag rörande den samhälleliga hjälpverksamhetens organisation m. m. Beckman. 23 s. **S.**
4. Promemoria angående tillsynen över fastighetsregistreringen och fastighetsbildningen. Marcus. 70 s. **Ju.**
5. Förslag till ändrade bestämmelser rörande allmänna handlingars offentlighet. Norstedt. 79 s. **Ju.**
6. Arbetslöshetsutredningens betänkande. 2. Åtgärder mot arbetslöshet. Norstedt. x, 338, 32* s. **S.**
7. Teknisk-ekonomiska utredningar rörande vägväsendet. Del 2. Broar. Heggström. 130 s. **K.**
8. Betänkande med förslag angående åtgärder mot statsfientlig verksamhet. Idun. 406 s. **Ju.**
9. Betänkande med förslag till omorganisation av den högre skogsundervisningen. Peréus. 163 s. **Jo.**
10. Utredning och förslag angående rundradion i Sverige. Norstedt. 202 s. 13 kartor. **K.**
11. Betänkande med utredning och förslag angående inrättande av en statsvetenskaplig examen. Marcus. 80 s. **E.**
12. Betänkande med förslag till förordning angående allmän automobiltrafik. Heggström. 227 s. **K.**
13. Yttranden över preliminärt förslag till lagstiftning om avbrytande av havandeskap. Marcus. (4), 131, 68 s. **Ju.**
14. Lagberedningens förslag till lag om skuldebrev m. m. Norstedt. vj, 211 s. **Ju.**
15. Betänkande med förslag till lagstiftning om avbrytande av havandeskap. Marcus. 192 s. **Ju.**
16. Konjunkturuppsvingets förlopp och orsaker 1932—1934. Heggström. 106 s. **Fl.**
17. Yttrande och förslag rörande formulär för tjänstgöringsbetyg som av länsstyrelserna utfärdas. Beckman. 16 s. **S.**
18. Betänkande med förslag till lag om arbetsavtal. Idun. 220 s. **S.**
19. Kungl. medicinalstyrelsens utlåtande och förslag angående förebyggande mödra- och barnavård. Heggström. 100 s. **S.**
20. Grunder för kollektiv och individuell pensionsförsäkring. Beckman. (2), 24 s. **H.**
21. Utredning angående införande av ett dagordningsinstitut m. m. Av H. Tingsten. Norstedt. 98 s. **Ju.**
22. Utredning och förslag rörande frågan om avgift för hemlån av böcker från bibliotek. Heggström. 59 s. **E.**
23. Betänkande med förslag till motorfordonsförordning och vägtrafikstadga m. m. Idun. 202 s. **K.**
24. Betänkande med förslag till ändrad organisation av den statliga verksamheten för bekämpande av olovlig införsel av spritdrycker m. m. Marcus. 193 s. **Fl.**
25. Förslag till nya avlöningsbestämmelser för icke-ordinarie befattningshavare inom den allmänna civilförvaltningen. Marcus. 42 s. **Fl.**
26. Betänkande med förslag rörande det svenska naturskyddets organisation och statliga förvaltning. Av R. Sernander. Uppsala, Almqvist & Wiksell. 200 s. **E.**
27. Betänkande med förslag till ändring i vissa delar av upphandlingsförordningen. Marcus. 55 s. **Fl.**
28. Utredning med förslag om egna hushållningskonsulenter hos hushållningssällskapen. Lindström. 88 s. **Jo.**
29. Betänkande angående hushållsförsöksverksamhetens organisation. Marcus. 75 s. **Jo.**
30. Berättelse över statens spannmålsnämnds verksamhet m. m. under år 1934. Marcus. 62 s. **Jo.**
31. Betänkande med förslag till lag om domkapitel m. m. Heggström. 151 s. **E.**
32. Jordbrukskreditutredningen. Betänkande med förslag till förordning om jordbrukets kreditkassor m. m. Marcus. 132 s. **Jo.**
33. Kungl. medicinalstyrelsens utlåtande och förslag angående statsunderstödd dispensärverksamhet. Marcus. 54 s. **S.**
34. Betänkande med vissa synpunkter och förslag i fråga om den primära fastighetskrediten. Marcus. 92 s. **Jo.**
35. Betänkande och förslag rörande verksamheten vid skyddshemmen m. m. Förre delen. Skyddshemmens organisation m. m. Norstedt. 93 s. **S.**
36. Betänkande angående råvaruförsörjning, produktion och arbetarantal m. m. vid skogsindustrierna. Idun. 276 s. **S.**
37. 1934 års nämnd för städningens utredning. Förslag rörande allmänna grunder för ordnandet av städningss- och rengöringsarbetet inom vissa statliga ämbetslokaler i Stockholm samt beräkning av ersättning för nämnda arbete. Marcus. 39 s. **Fl.**
38. Betänkande med förslag till ordnande av Sveriges försvarsväsende. Del 1. Inledande avdelning m. m. Beckman. vij, 301 s. **Fö.**
39. Betänkande med förslag till ordnande av Sveriges försvarsväsende. Del 2. Arméorganisationen. Beckman. vij, 651 s. **Fö.**
40. Betänkande med förslag till ordnande av Sveriges försvarsväsende. Del 3. Marinorganisationen. Beckman. iv, 203 s. **Fö.**
41. Betänkande med förslag till ordnande av Sveriges försvarsväsende. Del 4. Flygvapnets organisation. Beckman. iv, 229 s. **Fö.**
42. Betänkande med förslag till ordnande av Sveriges försvarsväsende. Del 5. Värnplikten m. m. Bilagor. Beckman. iv, 262 s. **Fö.**
43. Betänkande med förslag till ordnande av Sveriges försvarsväsende. Del 6. Särskilda yttranden. Beckman. (3), 426 s. **Fö.**
44. Betänkande med utredning och förslag angående folk- och småskoleseminariernas organisation m. m. Marcus. 405 s. **E.**
45. Utredning och förslag rörande läroböcker vid allmänna läroverk och folkskolor m. fl. undervisningsanstalter. Marcus. 162 s. 1 karta. **E.**
46. Betänkande angående folktandvård. Idun. 195 s. **S.**
47. Sociala jordutredningens betänkande med förslag till lag om ändring i vissa delar av lagen den 18 juni 1925 angående förbud i vissa fall för bolag, förening och stiftelse att förvärva fast egendom. Marcus. 113 s. **Jo.**
48. Betänkande med förslag till lag om arbetstiden i jordbruk och trädgårdsskötsel (lantarbetstidslag) m. m. Idun. 140 s. **S.**
49. Betänkande med förslag rörande ändringar i vissa delar av hälsovårdsstadgan samt anordnande av förbättrad bostadsinspektion i städer och stadsliknande samhällen m. m. jämte därtill hörande utredningar. Beckman. 109*, 132 s. **S.**
50. Promemoria angående avveckling av bestående fideikommiss. Marcus. iv, 60 s. **Ju.**
51. Den ekonomiska och sociala utvecklingen under år 1934. Av H. Butler. Beckman. 46 s. **S.**
52. Betänkande med undersökningar och förslag i anledning av tillströmningen till de intellektuella yrkena. Lund, Ohlsson. xij, 415 s. **E.**
53. Betänkande angående behörighet att utföra elektriskt installationsarbete m. m. Heggström. 188 s. **H.**
54. Bostadsproduktionsakkunnigas betänkande med förslag till lag om sparföreningar m. m. Beckman. 218 s. **S.**
55. Betänkande med förslag till mejeristadga samt vissa andra åtgärder till mejerihanterings befäringande. Marcus. 88 s. **Jo.**
56. Promemoria angående ändrade bestämmelser rörande verkställighet och förvandling av bötesstraff. Marcus. 86 s. **Ju.**
57. Promemoria angående omorganisation av landsfiskals- och stadsfiskalsbefattningarna. Norstedt. 65 s. **Ju.**
58. Betänkande och förslag angående obligatorisk sju-årig folkskola. Heggström. 134 s. **E.**
59. Betänkande med förslag till lag om förenings- och förhandlingsrätt. Idun. 163 s. **S.**
60. Promemoria angående avskaffande av påföljd enligt 2 kap. 19 § strafflagen jämte vissa andra straffpåföljder. Marcus. 69 s. **Ju.**
61. Betänkande angående import- och partihandelsmonopol å brännoljor. Marcus. 62 s. **Fl.**
62. Utredning med förslag rörande dyrtstgraderade folkpenioner. Norstedt. 61 s. 1 karta. **S.**
63. De svenska enhetsprisföretagen. Marcus. 201 s. **H.**

Anm. Om särskild tryckort ej anges, är tryckorten Stockholm. Bokstäverna med fetstil utgöra begynnelsebokstäverna till det departement, under vilket utredningen avgivits, t. ex. E. = ecklesiastikdepartementet, Jo. = jordbruksdepartementet. Enligt kungörelsen den 3 febr. 1922 ang. statens offentliga utredningars yttre anordning (nr 98) utgivnas utredningarna i omslag med enhetlig färg för varje departement.

STATENS OFFENTLIGA UTREDNINGAR 1935:63
HANDELSDEPARTEMENTET



DE SVENSKA ENHETSPRISFÖRETAGEN

UTREDNING

AV

INOM HANDELSDEPARTEMENTET

TILLKALLADE SAKKUNNIGA

STOCKHOLM 1935
ISAAC MARCUS BOKTRYCKERI-AKTIEBOLAG





DE SVENSKA FÄHETSPRISFÖRTÄG

UTGIVNING

INOM HÄRSTÄLLS

UTGIVNING



Innehållsförteckning.

	Sid.
Skrivelse till statsrådet och chefen för handelsdepartementet.....	5
 I. Riksdagens behandling av frågan om åtgärder mot enhetsprisföretagen	 7
II. Begreppet enhetsprisföretag.....	12
III. Enhetsprisföretag i utlandet.....	14
IV. De svenska enhetsprisföretagen	17
A. Utrednignens planläggning	17
B. De svenska enhetsprisföretagens organisation och verksamhet	21
a) Företagen	21
b) Filialer	29
c) Omsättning	31
d) Omkostnader.....	35
e) Varulagrets omsättningshastighet	36
f) Försäljningsfrekvens	36
g) Prisklasser	38
h) Märkesvaror	39
i) Personal	39
j) Enhetsprisföretagens leverantörer	48
 V. Filialföretag och basarer m. m. i Sverige.....	 53
VI. Enhetsprisföretagen och handeln.....	57
A. Enhetsprisföretagens andel av detaljhandelsomsättningen i riket	57
B. Enhetsprisvarornas prissättning.....	65
C. Enhetsprisvarornas kvalitet	73
 VII. Enhetsprisföretagen och produktionen	 109
A. Svenska eller utländska varor.....	109
B. Enhetsprisföretagens inköp hos svenska producenter.....	110
C. Blockaden mot enhetsprisföretagen	124

VIII. Lagstiftning om enhetsprisföretag	Sid. 133
A. Utländsk lagstiftning	133
B. Frågan om lagstiftning rörande de svenska enhetsprisföretagen	136
a) Annan detaljhandel.....	136
b) De anställda.....	140
c) Grossister och handelsresande	144
d) Produktionen	146
e) Konsumtionen	148
f) Innebörden av en lagstiftning om enhetsprisföretag	151
C. Näraliggande lagstiftningsfrågor.....	155
D. Sammanfattning	163

Bilagor.

1. P. M. om enhetsprissystemet av <i>G. Törnqvist</i>	165
2. Utländsk lagstiftning om enhetsprisföretag m. m.....	183

Till Herr Statsrådet och chefen för K. Handelsdepartementet.

Den 15 juni 1934 bemyndigade Kungl. Maj:t chefen för handelsdepartementet att tillkalla högst tre personer att såsom sakkunniga inom handelsdepartementet biträda med verkställande av utredning angående de ekonomiska och sociala verkningarna, särskilt inom handelsomsättningens och produktionens områden, i vårt land av s. k. enhetsprisföretag inom detaljhandeln. Jämlikt detta bemyndigande har Herr Statsrådet samma dag såsom sakkunniga tillkallat fil. doktorn M. Marcus, tillika ordförande, professorn vid handelshögskolan i Stockholm K. G. G. Törnqvist och vice direktören i Sveriges industriförbund G. C. A. Settergren. Den 21 augusti 1934 uppdrogs åt förste amanuensen hos lotsstyrelsen J. O. Leffler att vara sekreterare hos sakkunniga.

Sedan det åt sakkunniga meddelade uppdraget numera fullgjorts, få sakkunniga härmed vördsamt överlämna en redogörelse för den verkställda utredningen och därtill knutna slutsatser.

Stockholm den 30 november 1935.

M. MARCUS

G. TÖRNQVIST

GUSTAF SETTERGREN

/ Olof Leffler

THE NEW ZEALAND AND AUSTRIAN
131

Den 15 juni 1934 hade en konferens i Stockholm mellan
representanter för de båda ländernas regeringar för att
diskutera de ekonomiska förhållandena i de båda länderna
och de möjligheter som förelåg för en ökad handels-
och industriförbindelse mellan dem. Konferensen öppnades
av den svenska regeringen och hölls i Stockholm.
Deltagarna var: Sveriges statsminister, dr. Carl
Gustaf Ekström, och Österrikes statsminister,
dr. Engelbert Dollfuß. De båda ländernas handels-
och industriministrar samt andra beförade personer
var närvarande. Konferensen var av en mycket
vänlig och fruktbar natur. De båda ländernas
ekonomiska förhållanden och de möjligheter som
förelåg för en ökad handels- och industriförbindelse
diskuterades i detalj. De båda ländernas regeringar
uttryckte sin önskan om att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden skulle bli sådana att de
båda ländernas handels- och industriförbindelse
skulle bli så omfattande som möjligt.

Skälet till konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

Slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

De slutsatserna från konferensen var att de båda ländernas
ekonomiska förhållanden var sådana att de båda
ländernas handels- och industriförbindelse skulle
bli så omfattande som möjligt.

I.

Riksdagens behandling av frågan om åtgärder mot enhetsprisföretagen.

1.

I en vid 1933 års riksdag inom andra kammaren väckt motion, hemställdes, att riksdagen i skrivelse till Kungl. Maj:t måtte anhålla om utredning enligt lagen om undersökning av monopolistiska företag eller på annat sätt rörande trustartade företag, som genom illojal konkurrens hotade den enskilda handelns och hantverkets bestånd. I motiveringen till motionen omnämndes bland annat s. k. enhetsprisaffärer.

Andra kammarens fjärde tillfälliga utskott, till vars behandling motionen hänvisades, yttrade härom:

»Den föreliggande motionen riktar sig mot en viss art av företag på detaljhandelns område, vilka företag av motionären benämnas trustartade och som genom illojal konkurrens skulle hota den enskilda handelns och hantverkets bestånd och utveckling. Av motiveringen att döma torde emellertid de avsedda företagen lämpligare böra betecknas som mångfilialföretag. I varje fall synes det utskottet uppenbart, att förutsättningar saknas för ett ingripande gentemot dessa företag enligt 1925 års lag angående monopolistiska företag, vilket även framhållits i flertalet av de över motionen avgivna yttrandena. Ej heller har det i motionen visats eller ens gjorts troligt, att ifrågavarande företag bedriva 'illojal konkurrens' i den bemärkelse, som skäligen bör kunna inläggas i detta uttryck.

Skulle emellertid motionären med det i motionen anförda avse några särskilda monopolistiska företag, trots att detta icke blivit på något sätt utsagt i motionen, må erinras, att framställning om undersökning enligt ovannämnda lag av dylikt företag kan göras direkt till Kungl. Maj:t av den, som önskar, att en sådan undersökning skall komma till stånd. En befogad framställning på detta område lär icke kunna av Kungl. Maj:t avvisas, från vilket håll framställningen än göres. I de fall, då illojal konkurrens bedrivs, äger vidare en var, som därav drabbas, att genom anmälan till åtal åstadkomma rättelse. I båda nu anförda hänseenden är en hänvändelse till Kungl. Maj:t från riksdagens sida alltså icke betingad.

Såvitt utskottet kunnat finna, torde motionen egentligen äsyfta ett införande i gällande näringsfrihetslagstiftning av restriktioner med avseende på rätten att öppna filialer. Redan av formella skäl torde det emellertid vara uteslutet att med utgångspunkt från den föreliggande motionen till behandling upptaga detta spörsmål, varjämte utskottet får erinra, att frågan om en revision av nämnda lagstiftning varit föremål för ingående överväganden så sent som åren 1931 och

1932, men att någon inskränkning av nu antydd art därvid icke ansetts böra ifrågasättas.»

Utskottet hemställde, att motionen icke måtte föranleda till någon andra kammarens åtgärd. Denna hemställan bifölls av kammaren.

Vid 1934 års riksdag väcktes fem motioner — en i första och fyra i andra kammaren — om utredning angående de sociala och ekonomiska verknin- garna av s. k. enhetsprisföretag inom detaljhandeln m. m.

I de likalydande motionerna I: 13 och II: 30 hemställdes, att riksdagen måtte i skrivelse till Kungl. Maj:t anhålla dels om en allsidig, förutsättningslös utredning skyndsammast möjligt angående de ekonomiska och sociala verk- ningarna här i landet av tillvaron av de s. k. enhetsprisföretagen inom de- taljhandeln, varvid uppmärksamheten även borde skänkas åt denna före- tagsforms inverkan på svensk kvalitetsproduktion, dels ock, därest denna utredning därtill kunde giva anledning, om förslag till åtgärder ägnade att motverka enhetsprissystemets icke önskvärda följder.

I motionen II: 27 yrkades, att riksdagen måtte i skrivelse till Kungl. Maj:t anhålla, att en skyndsamt utredning måtte företagas angående s. k. enhets- prisaffärernas ekonomiska och sociala inverkan på näringslivet samt angä- ende åtgärder mot desamma.

I motionen II: 28 föreslogs, att riksdagen för sin del måtte besluta antaga följande förslag till

»Lag om förbud mot öppnande och utvidgning av s. k. enhetsprisaffärer.

§ 1.

Med enhetsprisaffär förstås i denna lag varje företag, som för försäljning i minut till salu håller ett flertal ej samhöriga varuslag uteslutande eller till över- vägande del i ett eller flera bestämda standardprislägen.

§ 2.

Öppnande av nya och utvidgning av bestående enhetsprisaffärer förbjudes.

§ 3.

Den, som i strid mot denna lag öppnar eller utvidgar enhetsprisaffär, straffes med dagsböter, varjämte de olovligen saluhållna varorna dömas förbrutna.

§ 4.

Den som under tid, då han för förseelse emot denna lag är under tilltal ställd, samma förseelse fortsätter eller förnyar, skall, när han därtill lagligen förvunnen varder, fällas, för varje gång åtal emot honom ägt rum och han därav undfått del, till de böter, som för förseelsen äro bestämda.

§ 5.

Å olovligen saluhållna varor må allmän åklagare lägga beslag. Anställes ej åtal inom en månad från det beslag skedde, skall beslaget anses förfallt.

Finner åklagaren, att fara är för varornas förstörelse eller att kostnaden för deras förvarande skulle bliva större än skäligt är, skola de av åklagaren för-

säljas å offentlig auktion, så kungjord som om auktion å utmätt lös egendom är föreskrivet. Försäljningssumman skall nedsättas i riksbanken på sätt särskilt är stadgat; och skall om insättning i bankinrättning vidare gälla vad i 160 § utskönningslagen sägs.

§ 6.

Böter, som ådömas enligt denna lag, tillfalla kronan. Saknas tillgång till böternas fulla gäldande, förvandlas de enligt allmän strafflag.

§ 7.

Denna lag träder genast i kraft och gäller till och med den 31 december 1935. Å förseelse, som under lagens giltighetstid begåtts, skola jämväl efter utgåendet av nämnda tid tillämpas i lagen meddelade bestämmelser.»

I motionen II: 501 slutligen hemställdes, att riksdagen i skrivelse till Kungl. Maj:t måtte anhålla om utredning rörande de samhällsskadliga verkningar av illojal konkurrens från s. k. enhetsprisföretag, som hota den enskilda handels och hantverkets bestånd och utveckling.

Ifrågavarande fem motioner hänvisades till behandling av andra lagutskottet, som inhämtade yttranden från Enhetsprisaktiebolaget Epa, Tempo Aktiebolag, Sveriges köpmannaförbund, Sveriges grossistförbund, Sveriges industriförbund, Sveriges hantverksorganisation och Svenska handelsarbetareförbundet. Därjämte inkommo till utskottet skrivelser i ämnet från vissa andra sammanslutningar och företag.

Uti sitt i ärendet avgivna utlåtande, vilket i huvudsak fått tjäna såsom direktiv för sakkunnigas utredning, anförde utskottet, att, då enhetsprisföretagen ägde en avsevärd betydelse för vårt näringsliv, utskottet fann en allsidig och förutsättningslös utredning i fråga om deras verkningar, framför allt inom handelsomsättningens och produktionens områden, påkallad. Vid denna utredning syntes bland annat undersökning böra verkställas där- om, huruvida varor, som voro av mindervärdig beskaffenhet eller som tillverkats i utlandet, försåldes hos enhetsprisföretagen i större utsträckning än vad som vore fallet inom annan detaljhandel. I motionen II: 28 hade framförts det yrkandet, att en lag om förbud mot öppnande och utvidgning av enhetsprisaffärer omedelbart skulle antagas. Här vore emellertid enligt utskottets mening fråga om ett synnerligen invecklat lagstiftningsproblem, som i varje fall icke torde kunna lösas utan att dessförinnan en utredning av det slag, som utskottet angivit, blivit verkställd.

På grund av vad sålunda anförts hemställde utskottet,

A) att riksdagen måtte i skrivelse till Kungl. Maj:t anhålla, att Kungl. Maj:t ville verkställa en allsidig och förutsättningslös utredning angående de sociala och ekonomiska verkningarna, särskilt inom handelsomsättningens och produktionens områden, i vårt land av s. k. enhetsprisföretag inom detaljhandeln samt för riksdagen framlägga de förslag, vartill utredningen kunde föranleda;

B) att motionerna I: 13, II: 27, II: 30 och II: 501 måtte anses besvarade genom vad utskottet under A) hemställt; samt

C) att motionen II: 28 icke måtte föranleda till någon riksdagens åtgärd.

Vid utskottets utlåtande voro två särskilda reservationer fogade; i den ena av dessa hemställdes om avslag å motionerna, i den andra yrkades, att riksdagen måtte besluta, förutom hemställan till Kungl. Maj:t angående sådan utredning som utskottet föreslagit, att antaga i motionen II: 28 föreslagen lag.

Vid behandlingen inom riksdagens båda kamrar av andra lagutskottets förevarande utlåtande bifölls utskottets hemställan.

Det är riksdagens med anledning därav avlätna skrivelse, som ligger till grund för det åt sakkunniga meddelade uppdraget.

2.

De kritiska synpunkter på frågan om enhetsprissystemet samt dess ekonomiska och sociala verkningar, varåt uttryck gåvos under frågans behandling inom riksdagen, torde kunna sammanfattas sålunda.

Till de menliga ekonomiska verkningar inom *handelsomsättningens* område, vilka enhetsprisföretagen ansetts medföra, hör i främsta rummet varusortimentets sönderbrytande inom annan detaljhandel. Enhetsprisaffärerna beröva nämligen i stor utsträckning de enskilda detaljisterna de mera lätt-sålda varorna. Den av konkurrensen från enhetsprisaffärerna framtvingade omläggningen av priskalkyleringen har lett till en fullständig desorganisation på varuprisernas område. Priserna på standardartiklar ha pressats så, att de icke täcka försäljningskostnaderna och än mindre skänka någon vinst. Vissa särskilt efterfrågade artiklar äro av enhetsprisaffärerna avsiktligt prissatta på sådant sätt, att försäljningen därav icke täcker kostnaderna. Förekomsten av dylika »lockbeten» utgör en allvarlig olägenhet för annan detaljhandel.

För handeln ha enhetsprisaffärerna eljest ansetts medföra vådor av social art i följande hänseenden. Omsättningen i minuthandeln minskas, varigenom utkomstmöjligheterna inom nämnda näringsgren försvåras. Sett på längre sikt kommer enhetsprissystemet att föranleda en varaktig nedgång av antalet företagare inom handelsståndet. Då denna medborgargrupp av ålder räknats till de stabiliserande skikt, vilka landet icke utan våda kan vara förutan, är det ur samhällets egen synpunkt angeläget att värna om nyssnämnda kategoris intressen. För butiksbiträdeskåren medför enhetsprissystemet minskade arbetstillfällen dels genom mekaniseringen av varudistributionen inom denna affärsform, dels därigenom att till följd av omsättningsminskningen i den enskilda detaljhandeln behovet av arbetskraft därstädes minskas. Då samma krav på yrkesutbildning icke ställas på de i enhetsprisföretag anställda som på butiksbiträdena i den enskilda handeln, leder detta till lägre löner för den förra kategorin. Även såtillvida äro enhetsprisföretagen till olägenhet för de handelsanställda, som möjligheterna för dessa att bli sina egna företagare beskäras genom utvecklingen av storföretag inom detaljhandeln.

*Engroshandeln*ns liksom *handelsresandekårens* intressen ha ansetts bli lidande genom enhetsprisaffärernas verksamhet, enär denna i största utsträckning går ut på att avkoppla mellanhänderna mellan fabrikanter och detaljisten och sålunda inom de grenar av marknaden, som behärras av enhetsprisaffärerna, minska eller helt avlägsna grossistens och resandens arbetsuppgifter.

Inom *produktionens* område ha enhetsprisföretagen förmenats medföra ekonomiska verkningar av menlig natur såtillvida, att de äro ägnade att oförmånligen inverka på vårt lands kvalitetsproduktion. Den svenska varans anseende i utlandet kommer att nedsättas till men för våra exportintressen. Utländska varor ingå i stor utsträckning i enhetsprisaffärernas sortiment; då det gäller masstillverkning av standardartiklar möta svårigheter för den inhemska industrien att konkurrera med de stora utländska industriföretagen. Det från enhetsprisaffärerna utgående pristrycket inverkar oförmånligen på de levererande företagens räntabilitet. För många tillverkare framstå leveranser till enhetsprisaffärer såsom ett extraordinärt tillskott, varvid priserna sättas så lågt, att de icke täcka vissa fasta kostnader. Då enhetsprisföretagen icke fasthålla vid vissa artiklar utan deras sortiment ständigt växlar, kunna fabrikanter, vilka inriktat sin produktion på leveranser till dylika affärer, icke med säkerhet påräkna en jämn avsättning för sina varor. Att initiativet överflyttas från industrien till handeln, är ur industriens synpunkt icke till fördel. Genom att i enhetsprisaffärerna vikten lägges icke vid varornas kvalitet utan vid deras prisbillighet, erhåller allmänheten en motsvarande inriktning. För avsättningen av hantverkets kvalitetsprodukter ligger här en fara.

Ur social synpunkt har på produktionens område enhetsprisföretagen ansetts vara till men dels genom det tryck på lönenivån som de utöva, dels genom att standardiserad masstillverkning kräver minskad mänsklig arbetskraft och dels slutligen genom att arbetstillfällena jämväl inom hantverket minskas.

De oförmånligen verkningar för *konsumenterna*, vilka tillagts affärer av enhetspristyp, ha ansetts ligga däri, att allmänheten suggereras att köpa även i fall, då något behov av köpet icke föreligger, ett förhållande, som i den offentliga diskussionen betecknats såsom ett slags psykos. De saluförda varorna äro ofta av mindervärdig beskaffenhet, ehuru de skenbart äro av samma kvalitet som inom annan detaljhandel. Härigenom vilseledas konsumenterna till inköp, därvid varans kvalitet icke motsvarar deras uppfattning därom. Med kvalitetsförsämringen följer även smakförsämring hos allmänheten samt minskat intresse för goda varor. Då vissa artiklar äro av beskaffenhet att icke lämpa sig för saluhållande i enhetsprisaffärer, ligger här en fara för dem, som i dessa affärer inköpa dylika varor. Även såtillvida utgöra enhetsprisaffärerna en för allmänheten sämre distributionsform än annan detaljhandel, som dessa affärer icke ställa någon egentlig kundtjänst till förfogande.

II.

Begreppet enhetsprisföretag.

Under begreppet enhetsprisföretag i ordets vidsträcktaste bemärkelse falla alla företag, vilka bedriva affärsverksamhet i syfte att täcka konsumtions- eller andra levnadsbehov till vissa standardiserade priser. Hit kunna alltså räknas, förutom detaljförsäljningsställen med dylika priser, även restauranger, hotell, teatrar, biografer o. d. Begreppet har emellertid i gängse språkbruk icke en dylik vid omfattning utan hänför sig allenast till verksamheten i öppen affär. Enhetsprisföretag i mera inskränkt bemärkelse äro alltså begränsade till den egentliga detaljhandeln.

Det åt sakkunniga meddelade uppdraget avser ej heller andra företag av denna typ än de inom detaljhandeln förekommande. Dessa äro emellertid av två olika slag: dels *enhetsprisspecialaffären*, som omfattar allenast någon viss varugrupp, såsom livsmedel, textilier e. d., eller ett enda varuslag, såsom skodon, tvål e. d., dels ock *enhetsprisvaruhuset*, i vilket artiklar tillhörande olika varukategorier saluföras. Båda dessa olika typer torde i allmänhet finnas företrädade i de länder, där enhetsprisaffärer över huvud taget organiserats, men den viktigaste av dem lär utan tvivel vara den med varuhuskaraktär.

Av motiveringen till de vid 1934 års riksdag väckta motioner, vilka lett till nu förevarande utredning, torde med full tydlighet framgå, att allenast de varuhusliknande enhetsprisaffärerna åsyftats men däremot icke specialaffärerna med enhetspriser. För enhetsprisföretagen har nämligen i motionerna angivits som ett viktigt kännetecken, att däri sammanföras vissa lättsålda artiklar från *olika varugrupper*. Även den i motionerna åberopade utländska lagstiftningen tar väsentligen sikte allenast på de enhetsprisaffärer, vilka icke äro specialiserade till en viss bransch eller viss vara.

Sakkunniga ha sålunda ansett sig vid utredningsuppdragets fullgörande kunna i huvudsak begränsa sig till sådana inom detaljhandeln förekommande enhetsprisföretag, vilka förete en varuhusliknande organisation.

Att närmare definiera begreppet enhetsprisföretag även i nyss angivna inskränkta bemärkelse möter betydande svårigheter, då denna affärsform befinner sig i ständig utveckling. Dock förete företagen i den form, vari de för närvarande förekomma, vissa typiska egenskaper. Det har syns sakkunniga, som om dessa bäst skulle kunna angivas i anslutning till en systematisk uppdelning av butikshandeln. Som indelningsgrund härvid har sortimentets karaktär ansetts lämpligen böra väljas. Från denna utgångspunkt förekommer i den affärsekonomiska litteraturen den klaraste klassificeringen av butikshandeln i den av amerikanerna Maynard, Weidler och Beckman författade »Principles of Marketing». Däri skiljes mellan följande olika slag av detaljaffärer:

»General stores», som föra ett flertal olika varuslag utan egentlig avdelningsklyvning. Vår motsvarighet härtill är *lanthandeln* (*diversehandeln*).

»Unit stores», som föra ett jämförelsevis fullständigt sortiment av en bestämd varukategori. Sådana butiker skulle hos oss möjligen kunna betecknas såsom *bransch-affärer*.

»Specialty stores», som föra ett begränsat slag av varor inom en viss varukategori. Sådana butiker benämns även hos oss *specialaffärer*. Någon bestämd gräns mellan föregående grupp och denna torde dock näppeligen kunna dragas; man jämföre t. ex. manufakturaffärer med mera specialiserade triksåffärer och strumpaffärer.

»Department stores», d. v. s. *varuhus*, som föra ett flertal olika kategorier av varor, fördelade på bestämda avdelningar. Tyngdpunkten ligger erfarnehetsmässigt i dam- och herrbeklädning samt husgeråd o. d. Det må här omnämnas, att vid den amerikanska distributionsräkningen år 1930 såsom varuhus klassificerades endast sådana butiker, som i skilda avdelningar förde såväl herr-, dam- och barnbeklädning som husgeråd och inredningsartiklar och vilka hade en sammanlagd omsättning, exklusive livsmedel, på minst 100 000 dollars.

»Variety stores», som föra ett stort sortiment av olika slags varor till relativt låga priser. I dessa affärer är diskskyllningen ett dominerande hjälpmedel vid försäljningen. I den åberopade »Principles of Marketing» är visserligen avdelningsklyvningen icke direkt angiven som ett kännetecken för affärer av denna typ, men en dylik uppdelning på olika avdelningar måste förutsättas, då eljes gränsen gentemot »general stores» skulle bli obestämd. Denna affärstyp representeras i vårt land av *basaraffärerna*, till vilken kategori enhetsprisaffärerna närmast äro att hänföra. De för variety stores utmärkande egenskaperna synas vara följande.

1) I huvudsak förekomma endast sådana varor, på vilka betydande efterfrågan kan förväntas. Ett villkor härför är, att priset på den normalt sålda kvantiteten är lågt. Ett annat villkor är, att sortimentet begränsas till sådana utföranden och storlekar, som motsvara de flesta människors smak och behov.

2) Variety stores sammanföra i varuhusliknande butiker varor från många olika branscher. En mindre del hämtas från butiker av närhetstyp (t. ex. *specerihandeln*). Den avgörande delen kommer emellertid från butiker av central eller halvcentral typ och består av sådana varor i dessa butiker, som allmänheten efterfrågar relativt ofta. Variety stores återfinnas därför på mindre orter, liksom i mera sekundära centra på större orter, än vad fallet är i fråga om varuhus i vanlig mening.

3) Varuhuskaraktären framträder ännu tydligare genom avdelningsklyvningen. En tysk författare på det affärsekonomiska området begagnar uttrycket »kleines Warenhaus»; det förtjänar påpekas, att denne författare efter en del överväganden identifierar enhetsprisaffärerna med »Gemischtwaren-Einheitspreisgeschäfte».

4) Den kundtjänst, som förekommer i butikerna, är ytterst obetydlig. Ar-

betet vid disken är i hög grad mekaniserat, d. v. s. har mera expeditions- än egentlig försäljningskaraktär. Likaså är den yttre kundtjänsten, d. v. s. hemsändning, kreditgivning o. d., i allmänhet ringa eller ingen.

5) Butikerna äro i regel organiserade som öppet framträdande eller dolda filialer.

Enhetsprisaffärerna representera en form av variety stores, karakteriserad genom (åtminstone övervägande) fasta prislägen men i övrigt med samma kännetecken som andra variety stores. I Amerika benämnas också dessa företag »limited price variety stores».

Enhetsprisföretagen böra därför kunna betecknas såsom *detaljaffärer av filialaffärstyp, med inre organisation liknande varuhusens, specialiserade på billiga varor i helt eller övervägande fasta prislägen, med starkt begränsat urval och med ringa kundtjänst.*

Visserligen torde det för enhetsprisföretagen mest framträdande yttre kännetecknet vara de fasta prislägena, vilka också givit upphov till affärernas benämning. Till hela sin struktur äro emellertid dessa företag, såsom ovan antytts, på intet sätt artskilda från »variety stores» i allmänhet. Deras konkurrensduglighet torde näppeligen i mera avsevärd mån betingas av de fasta prislägena; deras ekonomiska och sociala verkningar lära ej heller på avgörande sätt vara beroende av just det förhållandet, att prisklasserna äro enhetliga. Enär emellertid såväl i vårt land som i det övriga Europa den allmänna uppmärksamheten av naturliga skäl kommit att riktas huvudsakligen på sådana variety stores, vilka arbeta med enhetspriser — i andra former förekommande affärer av denna typ ha ju icke nått tillnärmelsevis samma storleksordning som de specicella enhetsprisaffärerna — ha sakkunniga likväl funnit sig böra i första rummet inrikta sin utredning på detta sistnämnda slag av företag.

III.

Enhetsprisföretag i utlandet.

Enhetsprisaffärerna leda sitt ursprung från *Amerikas förenta stater*, där de ekonomiska förhållandena och framför allt den köpande allmänhetens inriktning möjliggjort en tidig utveckling av denna distributionsform. Den amerikanske konsumenten har nämligen en utpräglad fallenhet för likformighet och standardisering i fråga om kläder, föda och levnadsvanor över huvud taget. Detta förhållande uppmärksammades tidigt av köpmännen, som i stor utsträckning inriktat sin försäljning på vissa standardartiklar anpassade efter genomsnittskundens fordringar och köpkraft.

Den egentliga grundaren av denna handelsform är F. W. Woolworth, som år 1879 anlade den första enhetsprisaffären i Utica (N. Y.); sedermera öppnades flera sådana, och efter en fusion år 1912 av en del liknande affärer

kom Woolworth-koncernen att omfatta 596 filialer med en omsättningsvolym av 60 miljoner dollar.

Filialsystemet var emellertid icke okänt före Woolworth's tid. Redan år 1858 öppnade det företag, som nu är känt som The Great Atlantic and Pacific Tea Co., de första filialaffärerna och efterföljdes år 1872 av The Jones Brothers Tea Co. Förstnämnda företag har enligt senaste uppgift 18 000 försäljningsställen med 50 000 expediter och en årlig omsättning av 1 100 miljoner dollar.

Efter år 1912 har utvecklingen av Woolworth-koncernen gått snabbt framåt. Omsättningen har ökat från 60 miljoner dollar nämnda år till 167 miljoner år 1922 och 310 miljoner år 1931. Antalet filialer uppgick sistnämnda år till 1 800. Vid sidan av Woolworth-affärerna har en rad andra enhetsprisvaruhus vuxit fram. Bland dessa må särskilt nämnas S. S. Kresge & Co., S. H. Kress & Co. samt Mc Crony Stores Corp., de jämte Woolworth s. k. big four. För år 1930 har hela antalet enhetsprisföretag beräknats till 780 med omkring 8 200 filialer och en omsättning av ungefär 1 600 miljoner dollar. Den utomordentligt snabba tillväxten av enhetsprisföretag framgår av nedanstående tablå, där även förhållandet till varuhus och postorderaffärer belyses.

**Omsättningens utveckling i amerikanska enhetsprisaffärer,
varuhus och postorderaffärer.**

(1919 = 100).

År	Enhetspris- affärer	Varuhus	Postorder- affärer ¹
1919	100	100	100
1922	136·6	112·8	75·5
1925	213·2	132·1	121·6
1928	283·0	138·5	159·2
1929	309·4	142·3	201·9
1930	299·9	130·8	182·1

¹ I dessa siffror ingår även postorderaffärernas filialrörelse, som tillkommit efter år 1919.

Prislägena i de amerikanska enhetsprisaffärerna höllo sig till en början vid 5 och 10 cent (5- and 10-cents stores). Woolworth-affärerna fasthålla fortfarande vid dessa prislägen, medan andra enhetsprisföretag i samband med prisstegringen under världskriget upptagit även högre prisklasser. Nu förekomma sådana ända upp till 3—5 dollar.

Det första enhetsprisföretag, som bredde ut sig utanför Amerikas gränser, var Woolworth-koncernen. I *Kanada* och *Kuba* har denna ett nät av filialer på samma sätt som i Förenta Staterna. I *England* grundades ett dotterbolag till Woolworth-koncernen år 1909 med ett aktiekapital av 50 250 pund. Ytterligare ett enhetsprisföretag, Marks & Spencer Ltd, etablerades

i England år 1926. Dessa båda företag ha numera över 700 filialer; enbart ett av de senaste åren utgjorde antalet nygrundade butiker 71. Deras sammanlagda aktiekapital belöper sig till $12\frac{1}{2}$ miljoner pund med ett börsvärde av 120 miljoner pund. Företagens framgång belyses av de starkt ökade vinstbeloppen. Sålunda utgjorde dessa i Woolworth-företaget 1 844 448 pund år 1926, 3 326 108 pund år 1929, 4 477 885 pund år 1932 och 4 525 384 pund år 1933.

Tyskland är ett av de europeiska länder, där enhetsprisföretagen haft den största framgången. De introducerades där år 1925 av varuhuset L. Tietz A. G., som då grundade Ehape Aktiengesellschaft für Einheitspreise, Köln/Rh. Påföljande år startade varuhuset R. Karstadt A. G., Hamburg, Epa Einheitspreis-Aktiengesellschaft, Berlin. Samma år grundades ett dotterbolag till den amerikanska Woolworth-koncernen: F. W. Woolworth Co. G. m. b. H., Berlin. Den fjärde stora tyska enhetspris-koncernen är Wohlwert-Handels-gesellschaft m. b. H., vars uppgift är att tjäna som inköpscentral för självständiga enhetsprisaffärer. I affärskretsar ställde man sig till en början tvivlande inför enhetsprisföretagens möjligheter i Tyskland, då man allmänt trodde, att den tyska publiken icke skulle vara intresserad av standardiserade massartiklar till enhetspriser. Redan år 1927 var man emellertid övertygad om att denna affärsform slagit igenom, och åren 1927—1929 karakteriseras av en stark expansion av enhetsprisaffärerna och deras anpassning efter landets förhållanden. Man sökte härvid inrätta sortimentet efter den stora massans behov, intressera industrien för en häremot svarande produktion och finna de lämpligaste platserna för affärernas etablerande. Från och med år 1930 kunna enhetsprisaffärerna sägas ha ingått i en stabiliseringsperiod, ehuru expansionen även därefter fortskridit. Efter år 1932 råder emellertid förbud mot öppnande av nya och utvidgning av bestående enhetsprisaffärer (jfr sid. 000). År 1926 hade »Ehape» 11 filialer med en omsättning av 3·8 miljoner Rm, medan år 1931 antalet filialer ökats till 74 och omsättningen till 66·5 miljoner Rm. »Epa» hade år 1927 omkring 10 filialer, vari omsattes 12·5 miljoner Rm; år 1931 hade filialantalet stigit till 55, och omsättningen belöpte sig då till 100 miljoner Rm. Hos Woolworth var antalet filialer år 1931 mer än 70 med en omsättning av ungefär 50 miljoner Rm. Samma år voro till Wohlwert anslutna omkring 80 firmor, representerande ett sammanlagt omsättningsbelopp av cirka 48 miljoner Rm. I slutet av år 1930 beräknades hela antalet enhetsprisföretag till 15, vilka bedrovo omkring 400 affärer.

Förutom till England, Tyskland och jämväl *Sverige* har enhetsprissystemet spritt sig och vunnit efterföljd i bland annat följande europeiska länder, nämligen *Belgien, Frankrike, Holland, Italien, Schweiz, Tjeckoslovakiet och Österrike*. Några detaljerade uppgifter om systemets utbredning i dessa länder ha emellertid icke stått till sakkunnigas förfogande. Nämnas bör emellertid, att enligt uppgift den tyska Karstadt-koncernen — förläggaren till Epa Einheitspreis-Aktiengesellschaft — medverkat vid etablerandet av enhetsprisaffärer i vissa av ovan angivna länder. Sålunda ha genom nämnda

medverkan företag av denna typ kommit till stånd i Frankrike under namn av Société des Magasins Uniprix samt i Schweiz under namn av Epa Einheitspreis-Aktiengesellschaft och Uniprix S. A. Även vid startandet av det svenska Enhetsprisaktiebolaget Epa lämnade Karstadt-koncernen viss organisatorisk medverkan.

IV.

De svenska enhetsprisföretagen.

A. Utredningens planläggning.

1.

Sakkunnigas första arbetsuppgift för själva utredningen var utarbetandet av en plan för densamma. I denna ingingo bland annat två särskilda frågeformulär, avsedda att besvaras det ena av de båda enhetsprisföretagen Enhetspris A/B Epa och Tempo A/B samt det andra av detaljhandlare på vissa orter, där enhetsprisföretag etablerats. Planen gjordes sedermera till föremål för prövning vid sammanträden med representanter för Sveriges köpmannaförbund, Sveriges grossistförbund och Sveriges hantverksorganisation. De särskilda undersökningar angående enhetsprisföretagens rörelse, för vilka svaren på förstnämnda formulär avsågos att tjäna som underlag, diskuterades dessutom vid ett gemensamt sammanträde med företrädare för de nämnda båda enhetsprisföretagen.

Planen har därefter, med de ändringar och tillägg som i anledning av de olika överläggningarna befunnits påkallade, legat till grund för utredningen. Under dess fortskridande har uppmärksamheten fästs vid ytterligare två företag, som befunnits i vissa hänseenden förete sådana likheter med de egentliga enhetsprisföretagen, att de borde omfattas av den förevarande utredningen, nämligen A/B Tvålhuset Resia och Varuhuset för 88-öres artiklar A/B. Representanter för dessa båda företag ha varit inkallade till överläggning med sakkunniga, därvid överenskommelse träffats om tillhandahållande åt sakkunniga av vissa uppgifter angående verksamheten.

Det har nyss nämnts, att ett formulär upprättats för inhämtande av upplysningar från vissa andra detaljhandelsföretag än enhetsprisföretagen. Avsikten härmed var att, för erhållande av nödig bakgrund för ett bedömande av enhetsprisföretagens verksamhet, få kännedom om vissa enskildheter i den övriga detaljhandels rörelse. Sakkunniga förutsatte, att Sveriges köpmannaförbund skulle biträda vid denna del av utredningen genom att låta

sina platsombud införskaffa de ifrågavarande uppgifterna och vidarebefordra dem till sakkunniga. Efter överläggningar med förbundet kom ett samarbete till stånd och har förbundet därvid representerats av sin ombudsman fil. kand. *Gustaf Borgström*. Jämväl med Sveriges grossistförbund har samarbete etablerats, varvid detta förbund representerats av vice direktören i A/B C. Gust. Lundgren i Stockholm *John Barrén*. Hrr Borgström och Barrén ha deltagit i sakkunnigas överläggningar vid de tillfällen, då utredningens planläggning i olika hänseenden dryftats, samt vid sakkunnigas sammanträden med representanter för minuthandeln i vissa städer (se nedan). Dessutom har hr Borgström biträtt vid arbetet med utväljande av artiklar, som synts böra göras till föremål för vissa kvalitetsundersökningar.

2.

Detaljhandelsundersökningen avsåg att omfatta de viktigaste grenar av detaljhandeln, inom vilka enhetsprisföretagen bedriva försäljning och där de uppnått sin största omsättning. Alla de orter, på vilka enhetsprisföretagen äro representerade, ansågos icke kunna medtagas, då undersökningen härigenom skulle ha blivit alltför tidsödande och kostsam. Framför allt gällde detta Stockholm, Göteborg och Malmö. Av övriga städer utvaldes, med ledning av enhetsprisföretagens uppgifter om storleken av deras omsättning på olika orter, i första hand Örebro, Västerås, Borås och Hälsingborg. Då Örebro är den stad, varest en större enhetsprisaffär först etablerats här i landet, beslöts att där börja undersökningen.

De uppgifter, som sakkunniga önskade erhålla, avsågo åren 1931—1933 och angingo — i överensstämmelse med motsvarande från enhetsprisföretagen anskaffade uppgifter — dels storleken av försäljnings-(inköps-)beloppen för åren 1931—1933 med fördelning på olika varugrupper, dels inköpsbeloppens fördelning på fabrikanter, grossister och andra leverantörer samt på svenska och utländska varor, dels storleken av nettovinst och bruttovinst samt varulagrets inventariervärde vid slutet av resp. år, dels storleken av omkostnaderna med specifikation på vissa olika slag av dylika kostnader, dels ock storleken av den sysselsatta personalen och dennas löner. Ytterligare vissa uppgifter önskades till belysande av konkurrensen från enhetsprisföretagen.

För erhållande av dessa uppgifter upprättades — enligt vad förut antytts i nära samarbete med bland annat Sveriges köpmannaförbund — särskilda frågeformulär, lika för alla ifrågakommande branscher utom givetvis på den punkt, som avsåg försäljningens fördelning på olika varuslag. Formulär utsändes först till minuthandlare i bosättnings- och speceribranscherna i Örebro och dess närmaste handelsområde. Sedermera utsändes formulär även till detaljister i Örebro i manufaktur-, järnvaru-, parfym-, färg- och kemikalie- samt bok-, pappers- och leksakshandelsbranscherna. Då de i förstnämnda branscher utsända formulären besvarades allenast i ringa om-

fattning — trots att ombudsmannen i Örebro läns köpmannaförbund nedlade ett intresserat arbete i syfte att erhålla största möjliga antal svar och trots att Sveriges köpmannaförbund lät utsända en cirkulärskrivelse med uppmaning till formulärens besvarande — anställdes i samband med utsändandet av formulären i övriga fyra branscher ett särskilt ombud med uppgift att besöka samtliga vederbörande detaljister och, i fall av behov, biträda med råd och upplysningar för ifyllandet av formulären. Trots denna åtgärd besvarades formulären emellertid i endast ringa omfattning, vilket närmare belyses av följande sammanfattning av antalet utskickade och med uppgift om försäljningsbeloppen besvarade formulär.

	a. Antal utsända formulär	b. Därav besvarade med mer eller mindre fullständiga omsättningssiffror	b i % av a
<i>Örebro stad.</i>			
Manufakturvaror	93	27	29.1
Kolonialvaror och specierier	82	28	34.1
Bok- och pappersvaror	46	20	43.5
Parfym-, färg- och kemikalievaror	15	1	6.7
Järn- och bosättningsvaror	15	5	33.3
<i>Örebro's uppland.</i>			
Kolonialvaror och specierier	91	30	33.0
Summa	342	111	32.5

Drygt två tredjedelar av de detaljhandlare, som omfattades av utredningen, underlåto sålunda att lämna något som helst bidrag till ledning för bedömning av den huvudfråga, vars besvarande åsyftats, nämligen omfattningen av detaljhandelns försäljning inom enhetsprisirörelsens huvudbranscher. Vad beträffar övriga framställda frågor besvarades de i än mindre utsträckning än huvudfrågan.

Sakkunniga beklaga givetvis livligt detta negativa resultat, så mycket mera som sakkunniga ansett sig ha anledning utgå från att en utredning, vars tillkomst tillmötesgått krav, vilka särskilt framförts från minuthandlarna, bort mötas med större intresse från medlemmar av denna kår. Med anledning av utfallet av undersökningen i Örebro, som självfallet icke annat än undantagsvis kunnat tjäna som underlag för några slutsatser av värde för bedömning av de spörsmål, vilka avsetts att belysas, ha sakkunniga funnit sig böra avstå från att, såsom ursprungligen planerats, utsträcka utredningen i denna del till andra orter.

De uppgifter, som sakkunniga i enlighet med vad ovan sagts begärt från Enhetspris A/B Epa, Tempo A/B, Tvålhuset Resia och Varuhuset för 88-öres artiklar, ha av dessa företag oförbehållsamt ställt till sakkunnigas förfogande. Under utredningens gång har det befunnits nödvändigt att från en-

hetsprisföretagen införskaffa ett stort antal kompletterande uppgifter; även dessa ha beredvilligt lämnats.

3.

Förutom med Sveriges köpmannaförbund och Sveriges grossistförbund ha sakkunniga under utredningen haft förbindelse med vissa andra organisationer på näringslivets område. Syftet härmed har varit att erhålla del av alla de synpunkter och upplysningar, som enligt organisationernas mening ansetts böra vinna beaktande vid utredningen. Sålunda ha muntliga överläggningar hållits med representanter för Sveriges handelsresandeförening och Sveriges järnhandlareföreningars centralförbund. Vid det ovan omnämnda sammanträdet med Sveriges hantverksorganisation avhandlades, förutom frågan om utredningens planläggning, jämväl de spörsmål som angå enhetsprisföretagens verkningar för hantverket. Föreningen Sveriges aktiva handelsresande har i en inkommen skrift utvecklat sin uppfattning av de till utredning föreliggande problemen särskilt med hänsyn till handelsresandekårens intressen. I fråga om enhetsprisföretagens försäljning av frön och blomsterlök har sakkunniga överlagt med trädgårdsmästaren, ledamoten av riksdagens andra kammare K. H. Magnusson i Skövde samt handelsträdgårdsmästaren, ordföranden i Sveriges handelsträdgårdsmästarförbund E. Eriksson i Hässelby. Dessutom har utlåtande i detta ämne på sakkunnigas anmodan avgivits av direktören John Gréen vid Experimentalfältet i Stockholm.

Jämlikt bemyndigande av chefen för handelsdepartementet ha sakkunniga företagit tjänsteresor till Örebro, Västerås och Borås, varest sammanträden hållits med medlemmar av därvarande köpmannaorganisationer och andra detaljhandlare. Dessa ha därvid anmodats att för sakkunniga framlägga alla sina erfarenheter av enhetsprisföretagens verksamhet, särskilt i fråga om varornas kvalitet samt företagets affärsmetoder. Det material som härigenom erhållits har givit anledning till en del speciella undersökningar i olika hänseenden.

Sakkunniga — eller, i vissa fall, ledamot av sakkunniga — ha dessutom sammanträffat med åtskilliga leverantörer till enhetsprisföretagen för vinande av kännedom angående producenternas uppfattning om sina förbindelser med dessa företag. Genom skriftliga förfrågningar hos dessa leverantörer ha vidare upplysningar inhämtats i några speciella huvudfrågor. Jämväl enhetsprisföretagen ha ställt ett omfattande material till sakkunnigas förfogande för belysande av deras förhållande till produktionen.

Vissa hos enhetsprisföretagen saluförda artiklar ha slutligen underkastats specialundersökningar med avseende på kvaliteten, varvid jämförelse ägt rum med i den övriga detaljhandeln förekommande artiklar av motsvarande slag. Undersökningarna ha utförts dels av Statens Provningsanstalt, dels (i ett fall) av Kungl. Mynt- och Justeringsverket och dels (i ett fall) av särskilt anmodad sakkunnig.

B. De svenska enhetsprisföretagens organisation och verksamhet.

Efterföljande redogörelse för de svenska enhetsprisföretagens organisation och rörelse bygger på det material, som av sakkunniga, enligt vad ovan angivits, anskaffats genom hänvändelse till de olika ifrågakommande företagen. Vid uppgifternas redovisning har hänsyn tagits därtill, att de i stor utsträckning beröra förhållanden av konfidentiell natur och sålunda måst iakttagas, att enskilda firmors affärshemligheter icke obehörigen blottas.

a. Företagen.

Såsom redan tidigare omnämnts, äro de fyra svenska företag, vilka sakkunnigas utredning i huvudsak avser, följande:

Enhetspris A/B Epa,

Tempo A/B,

Tvålhuset Resia A/B,

A/B Varuhuset för 88-öres artiklar.

Rörande dessa företags tillkomst och yttre organisation må till en början nedanstående uppgifter meddelas.

Enhetspris Aktiebolaget Epa.

Planerna på introducerandet i Sverige av ett efter rationella principer bedrivit enhetsprisföretag uppkommo år 1928 i samband med de studier och undersökningar av denna affärsform, som då bedrevos av en representant för den ena av de båda firmor — A/B Turitz & Co. i Göteborg och A/B Nordiska Kompaniet i Stockholm — vilka sedermera startade Enhetspris Aktiebolaget Epa. När planerna sattes i verket, skedde detta under konsultativ medverkan av det tyska Epa-bolagets förläggare Rudolf Karstadt A. G., för vilken medverkan en viss engångsersättning utgick. Förebilden har emellertid för Sverige liksom för övriga länder varit de amerikanska företagen, däribland främst men icke enbart Woolworth.

Rörande det nya bolagets program anföres i styrelseberättelsen för verksamheten från bolagets början år 1930 till den 31 december 1931 bland annat följande. Den bärande idén för den form av detaljhandel, som bolaget infört, vore att genom systematisk begränsning av antalet saluförda varuslag och genom beställning av stora kvantiteter åstadkomma en rationalisering av tillverkningen och en standardisering av kvaliteter, storlekar och priser samt vidare att genom leveranser i största utsträckning direkt från fabrikanterna till detaljaffärerna nedbringa distributionskostnaderna. Bolaget hade redan från början gått in för att i största utsträckning i sina affärer saluföra varor av svenskt ursprung. Genom de stora ordena från bolaget, vilka möjliggjort en minskning av framställningskostnaderna, hade ett betydande antal artiklar, som tidigare importerats, kunnat framställas i Sverige. För att stimulera intresset hos svenska fabrikanter för bolagets varor

anordnades i augusti månad 1931 en utställning omfattande ett avsevärt antal importerade artiklar, vilka ansågos böra kunna framställas av svenska fabrikanter till konkurrensdugliga priser. Idén hade visat sig vara lycklig, i det att order på sådana artiklar, som tidigare importerats, kunnat till stora belopp placeras hos svenska fabrikanter.

Aktiekapitalet i Epa utgjorde vid starten endast 10 000 kronor, men ökades redan i slutet av år 1930 till 1 miljon kronor i aktier å nominellt 100 kronor, samtliga, utom fyra, innehavda av bolagets moderföretag, Turitz & Co. i Göteborg. Sedan början av år 1934 har detta företag, såsom av det följande framgår, helt övertagit Epas rörelse med tillgångar och skulder, och Epa är från denna tid endast ett namnbolag.

A/B Turitz & Co. bildades ursprungligen år 1909 och driver i sin nuvarande form sedan 1918 i Göteborg en omfattande engroshandel med korta varor, manufakturer, leksaker, husgerådsartiklar, glas och porslin m. m. År 1930 förvärvades samtliga aktier i trenne under samma ledning som Turitz & Co. stående bolag, nämligen Aktiebolaget Varuhuset Grand Bazar, Aktiebolaget American Bazar och Fastighetsaktiebolaget Mercurius. Det förstnämnda av dessa företag driver sedan 1911 detaljhandel i Göteborg. American Bazar driver likaledes detaljhandel i Göteborg av ungefär samma karaktär som Grand Bazar ehuru i mindre skala, medan Mercurius äger de fastigheter i Göteborgs affärscentrum, vari Turitz & Co. samt Grand Bazars affärsrörelse är inrymd. År 1930 inköptes även samtliga aktier i Örnberg & Anderssons Aktiebolag, som driver grosshandel huvudsakligen med glas och porslin, likaledes i Göteborg. Samtidigt bildades av Turitz & Co. såsom förut nämnts dessutom Epa. Efter dessa genom en ökning av bolagets aktiekapital från 1·2 till 3·6 miljoner kronor finansierade aktieförvärv, varigenom Turitz & Co. gjordes till moderbolag för en omfattande detaljhandelskoncern, har bolaget mer och mer utvecklats till att bli det centrala organet för inköp, administration och finansiering av denna koncern. Engrosförsäljning till utomstående kunder bedrivs fortfarande i samma utsträckning som tidigare såväl av moderbolaget som av Örnberg & Andersson, men tyngdpunkten av koncernens verksamhet har likväl under de senaste åren successivt kommit att förläggas till detaljhandeln.

Den totala försäljningen, detalj och engros, för hela koncernen har ökat från omkring 9½ miljoner kronor år 1930 till närmare 28 miljoner kronor år 1934. För att möta det ökade kapitalbehov, som denna utveckling medfört, genomfördes år 1932 en nyemission, varigenom aktiekapitalet i Turitz & Co. genom kontantbetalning fördubblades från 3·6 till sitt nuvarande belopp av 7·2 miljoner kronor.

Formellt ha tidigare de skilda verksamhetsgrenarna inom koncernen bedrivits av skilda bolag. Sambandet mellan dem, framför allt mellan moderbolaget och dotterbolagen, har emellertid varit så beskaffat, att några bestämda gränser, särskilt i kostnadshänseende, knappast kunnat fastställas, varför det ansetts ur redovisningssynpunkt lämpligt att sammaslå de i koncernen ingående företagen till en enhet. Mellan Aktiebolaget Turitz & Co.

Tab. 1. Balanssammandrag för Enhetspris A/B Epa åren 1931—1933
(1 000 kr).

	1931	1932	1933
<i>Tillgångar.</i>			
Varulager	2 076	3 346	2 349
Inventarier	825	1 508	1 540
Div. debitorer	11	38	19
Kassa	35	45	33
<i>Skulder.</i>			
Aktiekapital	1 000	1 000	1 000
Reservfond	—	20	45
Förnyelsefond för inventarier	21	120	274
Div. kreditorer	1 807	3 531	2 337
Vinstsaldo	—	19	—
Årsvinst	119	247	284
Omslutning	2 946	4 937	3 940
<i>Inkomster.</i>			
Försäljningen	119	3 263	3 617
<i>Utgifter.</i>			
Omkostnader	—	2 807	3 179
Räntor	—	109	—
Avskrivning av inventarier	—	99	154
Årsvinst	119	247	284
Utdelning %	8	24·12	22·9

och de olika dotterbolagen ha fördenskull överenskommelser träffats, varigenom Turitz & Co. från och med år 1934 helt övertagit de olika dotterbolagens, således även Epas rörelser samt i samband därmed jämväl deras tillgångar och skulder. Undantag härifrån ha gjorts för Fastighetsaktiebolaget Mercurius samt för Örnberg & Anderssons Aktiebolag, såvitt angår bolagets fastighetsrörelse. Av dessa bägge företag ägda fastigheter samt på dessa fastigheter belöpande gäld ha sålunda icke överflyttats till moderbolaget. Genom sammanslagningen redovisas hela koncernens resultat numera hos Turitz & Co.

Aktiekapitalet i Aktiebolaget Turitz & Co. utgör, enligt vad ovan sagts, 7·2 miljoner kronor fördelat på 72 000 aktier å nominellt 100 kronor. Bolagsordningen innehåller stadgande om att av aktierna endast mindre än en femtedel får förvärvas av utländsk medborgare etc. Vid slutet av år 1934 voro 42 000 aktier placerade hos Aktiebolaget Nordiska Kompaniet, medan återstående 30 000 aktier, utom tre, innehades av två enskilda personer, båda svenska undersåtar, i poster om respektive 25 497 och 4 500 aktier.

Tab. 2. Sammandragsbalans för A/B Turitz & Co. med dotterbolag år 1934 (1 000 kr.).

<i>Tillgångar.</i>	
Fastigheter	3 557
Inventarier (minus förnyelsefond)	1 806
Varor	5 418
Fordringar	933
Kassa och banker	2 776
<i>Skulder.</i>	
Aktiekapital	7 200
Reserver (minus »bokfört värde å aktierna i dotterbolagen utöver nominellt värde»)	301
Inteckningslån	1 753
Leverantörskulder	2 128
Övriga skulder	1 876
Årsvinst	1 232
Omslutning	14 490
<i>Inkomster.</i>	
Bruttovinst å varukonto m. m.	7 457
<i>Utgifter.</i>	
Handels- och förvaltningskostnader	5 652
Utskylder	193
Avskrivningar å fastigheter	25
D:o å inventarier	218
Räntor (netto)	137
Årsvinst	1 232
Utdelning %	10

Under år 1935 har en viss del av aktierna, efter introduktion på fondbörsen, försålts i öppna marknaden.

Ehuru varken Epas eller Turitz & Co:s balansräkningar äga större intresse för belysande av Epas rörelse, skola de likväl för fullständighetens skull här redovisas.

En sammanställning av Epas balans- och vinst- och förlusträkningar för åren 1931—1933 ter sig på sätt tab. 1 angiver.

Vid bedömandet av avkastningens storlek bör hänsyn tagas till av moderbolaget, utöver aktiekapitalet, lämnat förlag, som ingår i posten »Div. kreditorer». Av 1932 och 1933 års vinst har hela beloppet, med undantag av vad som avsatts till reservfonden, överförs till moderbolaget.

För år 1934, från vars början rörelsen, som förut nämnts, helt inkorpore-rats med moderföretaget, upptager balansräkningen endast aktiekapitalet på

1 miljon kronor, mot vilket balanserar reversfordran hos Turitz & Co. på samma belopp. Reversen löper utan ränta, så att vinst- och förlustkontot upptager varken inkomst eller utgift.

En koncernbalans samt vinst- och förlusträkning för Turitz & Co. med dotterbolag per den 31 december 1934 har det innehåll tab. 2 utvisar.

Enligt vad ovan sagts verkställas alla inköp för Epas räkning av Turitz & Co. Det senare företaget har sina affärslokaler i samma fastighet i Göteborg, där Epas huvudkontor är inrymt. Flera av kontorsavdelningarna, såsom kassa, personalkontor och postavdelning, äro gemensamma för Turitz & Co. och dess dotterbolag. Detta är även fallet i fråga om det i Göteborg belägna centrallagret. För Epabutikernas räkning finnes i Stockholm ett distriktslager, dit emellertid endast sådana varusändningar distribueras, som det av fraktskäl lönar sig att där ompacka i mindre. Den övervägande delen av alla varuleveranser går direkt från fabrikanterna till filialerna.

Tempo Aktiebolag.

Det andra stora enhetsprisföretaget i vårt land är Tempo Aktiebolag i Stockholm, som till förläggare har Åhlén & Holm Aktiebolag. Det senare företaget, vilket grundades år 1899, har från en oansenlig början vuxit ut till vårt lands största postorderföretag. I samband med en affärsresa, som företagets chef företog i Amerika, uppstod tanken på att i större städer såsom komplement till postorderrörelsen starta detaljaffärer med enhetspriser.

Liksom för Epa har alltså för Tempo tjänat amerikanska förebilder. Bolaget startades i början av år 1932 med ett aktiekapital av 5 000 kronor, vilket emellertid senare under året utökades till 500 000 kronor. År 1934 ökades bolagets aktiekapital ånyo, denna gång till 2 miljoner kronor. Av aktierna, som lyda på 100 kronor, innehavas samtliga, med undantag av åtta, av Åhlén & Holm.

Aktiekapitalet i Åhlén & Holm utgör 2 miljoner kronor. Aktierna lyda å nominellt 1 000 kronor, och innehavas alla så när som på tre av två enskilda personer, båda svenska undersåtar och givande företaget en utpräglad karaktär av familjebolag.

Ledningen för Tempo är densamma som för Åhlén & Holm. Alla inköp för Tempoaffärernas räkning sker genom moderföretaget, vilket jämväl fungerar såsom centrallager för dotterbolaget. Flertalet varuförsändningar går emellertid direkt från fabrikanterna till filialerna. Även de kontorsgöromål, som äro förenade med Tempos rörelse, ombestyras av personalen hos Åhlén & Holm.

Ej heller Tempos eller Åhlén & Holms balansräkningar lämna — bland annat på grund av företagens nyssnämnda karaktär — något bidrag av större värde för belysande av gestaltningen av Tempos affärsrörelse, men ett extrakt av dem skall likväl här återgivas för Tempos vidkommande. Sålunda redovisas siffrorna för Tempo för åren 1932—1934 i tab. 3.

Någon utdelning har således hittills icke förekommit i Tempo. Av 1934 års vinst, vilken utgjorde omkr. 7.5 % av aktiekapitalet, avsattes 150 000

Tab. 3. Balanssammandrag för Tempo A/B åren 1932—1934

(1 000 kr.).

	1932	1933	1934
<i>Tillgångar.</i>			
Inventarier	106	489	862
Lager	261	1 152	2 036
Div. debitorer	81	274	949
Kassa och banker	167	11	29
Årsförlust	7	—	—
<i>Skulder.</i>			
Aktiekapital	500	500	2 000
Reservfond	—	—	50
Div. kreditorer	122	1 339	1 638
Balanserad vinst	—	—	37
Årsvinst (1933 minus förlustsaldo)...	—	87	151
Omslutning	622	1 926	3 876
<i>Inkomster.</i>			
Rörelsen	—	153	270
Årsförlust	7	—	—
<i>Utgifter.</i>			
Saldo	—	7	—
Rörelsen	7	—	—
Avskrivningar	—	59	119
Årsvinst	—	87	151
Utdelning	—	—	—

kronor till reservfonden. Moderbolagets nettovinst — på ett aktiekapital av 2 miljoner kronor — uppgick till

År	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Vinst 1 000 kr.....	111	219	77	—	14	225

För intet av dessa år har någon utdelning förekommit, varvid emellertid företagets egenskap av familjebolag må hållas i erinran.

Aktiebolaget Tvålhuset Resia (Industriaktiebolaget Sylva).

Industriaktiebolaget Sylva, som bildades år 1916, har till ändamål att driva fabriks- och handelsrörelse. Det har sitt huvudkontor i Landskrona, varest bolagets fabriker och centrallager jämväl äro belägna. Bolagets aktiekapital utgör 1·2 milj. kr. sedan år 1932. Av dess 12 000 aktier innehavas samtliga, utom 35, av direktören i bolaget, som är dansk undersåte.

Tab. 4. Balanssammandrag för Industri A/B Sylva åren 1931—1934 (1 000 kr.).

	1931	1932	1933	1934
<i>Tillgångar.</i>				
Fastighet	280	274	268	231
Inventarier	349	314	293	315
Lager	1 386	1 141	1 475	1 789
Div. debitorer	11	7	12	4
Aktier.	5	5	5	5
Kassa och banker	193	406	394	327
<i>Skulder.</i>				
Aktiekapital	900	1 200	1 200	1 200
Reservfond	100	150	150	150
Dispositionsfond	100	150	250	350
Inteckningar	71	61	45	44
Skatter	23	32	33	42
Div. kreditorer	854	543	737	840
Saldo	4	11	32	85
Utdelning	72	—	—	—
Omslutning	2 124	2 147	2 447	2 671
<i>Inkomster.</i>				
Fabrikation och försäljning	1 353	1 423	1 533	1 703
<i>Utgifter.</i>				
Omkostnader	1 127	1 196	1 291	1 389
Skatter	9	—	—	—
Avskrivningar	77	83	96	112
Årsvinst	140	139	151	202
Utdelning	8 %	—	—	—

Tillverkningen i bolagets fabriker omfattar huvudsakligen rengörings- och toalettmiddel, i främsta rummet såpa men även tvål, tvätt- och skurpulver, parfymer, mun- och hårvatten, krämer, puder och andra kosmetiska medel m. m. Försäljningsvärdet av tillverkningen utgjorde under år 1933 omkring 1·4 miljoner kronor.

Bolaget äger de butiker, som under namn av Tvålhuset Resia bedrivs på ett stort antal platser i landet. Visserligen finnes för detaljhandelsrörelsen ett särskilt bolag — A/B Tvålhuset Resia — men detta har bildats uteslutande för att skydda namnet Resia. Dess aktiekapital utgör 5 000 kronor, och av aktierna innehavas alla utom fyra av Sylva.

I Resia-affärerna saluföras icke allenast bolagets egna tillverkningar utan jämväl andra varor. Proportionen mellan egna tillverkningar och köpvaror har förskjutits i riktning mot ökad andel av de senare, så att av omsätt-

ningen år 1933 mer än hälften representerade andra än egna fabrikat. Visserligen avser huvudparten av omsättningen varor inom den kemisk-tekniska branschen, men någon principiell begränsning av varusortimentet förekommer ej. Mera skrymmande varor saluföras dock icke på grund av lokalitetsförhållandena.

Alla inköp — även för Resia-affärerna — verkställas centralt av huvudkontoret i Landskrona.

Ett sammandrag av balansräkningarna för Sylva för åren 1931—1934 återges i tab. 4.

Ställningen tyder på god likviditet och gynnsamt förhållande mellan eget och främmande kapital. Av vinsten år 1934, vilken motsvarade omkring 17 % på aktiekapitalet, disponerades för avsättning till fonder 100 000 kronor, skattereserv 40 000 kronor och avskrivning på fastigheter 50 000 kronor. Någon utdelning ägde icke rum vare sig år 1934 eller de närmast föregående båda åren, ehuru räntabiliteten förefaller att ha varit tillfredsställande.

Från Sylvas sida har framhållits, att Resia-butikernas organisation och verksamhet icke överensstämde med de egentliga enhetsprisaffärernas. Några enhetspriser tillämpades ej heller. Företagets grundläggande verksamhet vore fabriksrörelse, och de i denna tillverkade artiklarna försålles i egna butiker på samma sätt som fallet vore inom t. ex. skoindustrien. Konkurrensen med färghandlarna, de egentliga enhetsprisaffärerna och konsumentkooperationen hade emellertid tvingat till en utvidgning av sortimentet att omfatta varor även inom andra branscher än den kemisk-tekniska. Därmed hade likväl den principiella skillnaden mellan företaget och de egentliga enhetsprisaffärerna icke utplånats. Även andra fabriksbodar saluhölle artiklar av annan än egen tillverkning, ehuru konkurrensen inom den kemisk-tekniska branschen i detta hänseende fört utvecklingen längre än vad fallet vore på andra håll.

Aktiebolaget Varuhuset för 88-öres artiklar.

Detta företag bedriver detaljförsäljning i 4 s. k. 88-öres affärer. Aktiekapitalet utgör 11 900 kronor; av detta innehaves huvudparten av A/B Isak Nissalowitz. Inköpen för 88-öres affärerna verkställas av sistnämnda bolag, som bedriver grosshandelsverksamhet i Stockholm. I detta senare bolag utgör aktiekapitalet 10 000 kronor. Av aktierna innehar en ledaren närstående person alla utom fyra. Båda bolagen ha gemensam ledning.

Grosshandelsfirman A/B Isak Nissalowitz bedriver partiförsäljning till en del andra 88-öres affärer i landsorten, varav enligt uppgift finnas ett 40-tal. Dessa affärer uppgivas vara ekonomiskt fullt fristående dels sinsemellan och dels från ovan omförmälda båda bolag.

Rörelsen i Varuhuset för 88-öres artiklar utgör fortsättning av de före och under världskriget förekommande s. k. 15-öres basarerna (Londonbasarerna). Dessa startades år 1910, och endast en prisklass — 15 öre — existerade. Sedermera ökades prislägenas antal, så att försäljningen omfat-

Tab. 5. Balanssammandrag för A/B Varuhuset för 88-öres artiklar åren 1933—1934.

	1933	1934
<i>Tillgångar.</i>		
Inventarier	2 450	3 731
Lager	18 950	69 123
Div. debitorer	2 085	2 470
Kassa och bank	2 070	5 393
Årsförlust	676	—
<i>Skulder.</i>		
Aktiekapital	11 900	11 900
Div. kreditorer	14 331	68 788
Årsvinst (1934 minus förlustsaldo)	—	29
Omslutning	26 231	80 717
<i>Inkomster.</i>		
Rörelsen	33 128	118 029
Förlust	676	—
<i>Utgifter.</i>		
Löner	17 892	74 240
Provisioner	1 341	4 286
Andra omkostnader	14 571	38 797
Årsvinst	—	706

tade jämväl artiklar till högre pris, dock ej över 1 krona. Då den med världskriget följande prispöryringen medförde svårigheter att anskaffa varor i dessa låga prislägen, såldes rörelsen år 1919. Åtta år senare eller år 1927 upptogs den emellertid ånyo med detaljförsäljning med enhetsprislägen.

Balanserna för åren 1933 och 1934 te sig på sätt framgår av tab. 5.

Det framgår utan vidare av dessa siffror, att Varuhuset för 88-öres artiklar är en affär av vida mindre storleksordning än de förut behandlade enhetsprisföretagen.

b. Filialer.

Ett karakteristiskt kännemärke för enhetsprisföretagen är, såsom förut antytts, att de arbeta med ett stort antal filialer.

Av de fyra svenska företagen har Epa 11, Tempo 9, Resia 101 och Varuhuset för 88-öres artiklar 4 filialer. Epas filialer äro belägna 3 i Stockholm och en i envar av städerna Borås, Eskilstuna, Halmstad, Hälsingborg, Lund, Malmö, Västerås och Örebro. Av Tempos filialer finnes en i envar av stä-

derna Stockholm, Gävle, Göteborg, Hälsingborg, Jönköping, Linköping, Malmö, Norrköping och Uppsala. Öppningsdagarna för Epas och Tempos filialer äro i kronologisk ordning:

E p a	T e m p o
Örebro 7/11 1930	Stockholm..... 20/10 1932
Västerås..... 5/12 1930	Malmö 23/2 1933
Stockholm, Götgatan 31..... 17/12 1930	Göteborg 7/4 1933
» , Odengatan 71..... 15/5 1931	Norrköping 8/6 1934
Hälsingborg..... 28/10 1931	Hälsingborg 20/9 1934
Lund..... 4/12 1931	Jönköping..... 18/10 1931
Stockholm, Drottninggatan 53 .. 29/4 1932	Uppsala 2/11 1934
Borås 17/6 1932	Gävle 28/11 1934
Halmstad..... 26/8 1932	Linköping 4/10 1935
Eskilstuna 28/10 1932	
Malmö 26/10 1934	

Av Epas filialer ha sålunda 3 etablerats under varterdera av åren 1930 och 1931, 4 år 1932 och 1 år 1934. Tempo öppnade 1 filial år 1932, 2 år 1933, 5 år 1934¹ och 1 år 1935. Enligt vad för sakkunniga uppgivits umgås Epa icke med några planer på startandet tillsvärdare av nya filialer. Tempo har däremot för avsikt att öppna nya affärer i Stockholm på Kungsholmen under våren 1936 och vid Hötorget under hösten samma år.

Resias filialer äro fördelade på tillhopa 81 orter; dylika filialer finnas i alla de städer, där Epa och Tempo bedriva verksamhet, utom i Stockholm. I några städer har Resia mer än en affär. Den första av Resia-butikerna etablerades år 1916 i Ängelholm. Av Varuhuset för 88-öres artiklar finnas 2 filialer i Stockholm och en i vardera av städerna Södertälje och Uppsala. Av dessa filialer öppnades den första år 1927 i Stockholm.

I fråga om fördelningen av enhetsprisföretagens filialer på städer av olika storleksklasser hänvisas till följande tablå (tab. 6).

Av tablå framgår, att Epa- och Tempofilialer förekomma allenast i vårt lands större och medelstora städer, medan Resia-affärer finnas även i mindre städer och orter.

I våra 13 städer med över 30 000 invånare har Epa filialer i 7, Tempo i 9 och Resia i 12 (såsom ovan nämnts ej i Stockholm). Förutom i Stockholm finnas både Epa- och Tempoaffärer endast i Malmö och Hälsingborg. Av de två stora enhetsprisföretagen har åtminstone ettdera filial etablerad i samtliga nyssnämnda 13 städer. Epa har filialer i 2 (Lund och Halmstad), Tempo däremot i ingen av de 5 städerna i storleksklassen 20 000—30 000 invånare, medan Resia är representerat i alla dessa städer och dessutom i 15 av våra 23 städer av storleksordningen 10 000—20 000 invånare.

¹ Avtal om anordnande av lokaler för dessa affärer träffades under åren 1932 och 1933, men lokalernas färdigställande fördröjdes till följd av arbetskonflikt.

Tab. 6. Enhetsprisfilialers fördelning på städer av olika storleksklasser.

Städer med invånare	Antal enhetsprisfilialer				
	Epa	Tempo	Resia	Varuhuset för 88-öres artiklar	Summa
Över 100 000	4	3	6	2	15
50 000—100 000.....	1	2	6	—	9
30 000— 50 000.....	4	4	11	1	20
20 000— 30 000.....	2	—	10	—	12
10 000— 20 000.....	—	—	19	1	20
Mindre än 10 000	—	—	49 ¹	—	49
Summa	11	9	101 ¹	4	125

¹ Avser ej endast städer utan även vissa andra orter.

Vad Epa och Tempo angår utgör antalet invånare per affär i Stockholm 131 507. Motstvarande siffror äro i fråga om Malmö och Hälsingborg respektive 69 382 och 29 191. I övriga städer är såsom förut nämnts endast ettdera av dessa båda företag representerat. Den minsta stad, där en större enhetsprisaffär förekommer, är Halmstad med 25 351 invånare.

c. Omsättning.

Det sammanlagda beloppet av de fyra företagens omsättning för åren 1931—1934 framgår av nedanstående tablå.

År	Kronor
1931.....	11 531 249
1932.....	19 655 361
1933.....	28 270 141
1934.....	34 862 044

För enbart Epa och Tempo utgöra motsvarande siffror för

År	Kronor
1933.....	23 578 814
1934.....	29 070 754

Härav framgår, att hos Epa och Tempo tillsammans omsättningen under år 1934 ökat med 23·3 % i förhållande till år 1933. Antalet filialer i verksamhet utgjorde för dessa båda företag den 31 december 1934 sammanlagt 19 emot 13 vid samma tidpunkt år 1933, motsvarande en ökning av 46·2 %. Relationstalet för de nygrundade filialernas ökning är sålunda i det närmaste dubbelt så stort som för omsättningens stegring. En dylik omedelbar jämförelse blir emellertid missvisande, då alla de år 1934 nystartade 6 filialerna öppnats först efter juni månads ingång och sålunda varit i verksamhet allenast en del av detta år. I de 11 filialer, vilka varit i verksamhet under

Tab. 7. Fördelningen av enhetsprisföretagens omsättning mellan olika städer.

Städer	Omsättning i % av enhetspris- affärernas samman- lagda försäljning	Folkmängd i % av folkmängd i tablåns samtliga orter
Stockholm	36·1	27·3
Göteborg	6·2	13·3
Malmö.....	7·9	7·2
Norrköping	3·6	3·3
Hälsingborg	7·0	3·0
Borås.....	3·5	2·2
Gävle	1·1	2·0
Örebro	5·1	2·0
Eskilstuna	3·3	1·8
Jönköping	1·4	1·8
Uppsala	2·5	1·7
Västerås	3·2	1·7
Lund	4·3	1·3
Halmstad	3·4	1·3
Övriga städer (orter)	11·4	30·1
Summa	100·0	100·0

hela såväl år 1933 som år 1934, utgjorde omsättningssiffrorna för dessa år respektive 20 137 206 och 21 782 901 kronor, representerande en ökning med 8·2 %. Tagas siffrorna särskilt för de 3 filialer av Epa, vilka öppnats redan år 1930, belyses omsättningens stegring av följande relationstal:

1931.....	100·0
1932.....	101·2
1933.....	106·1
1934.....	112·7

En motsvarande jämförelse för Tempos vidkommande kan icke verkställas, enär, såsom av förut anförda uppgifter framgår, detta företag icke öppnade sitt första försäljningsställe förrän i slutet av år 1932 och de båda därnäst följande filialerna först under år 1933.

Den procentuella fördelningen av enhetsprisföretagens försäljning på olika orter har under år 1934 gestaltat sig på sätt utvisas i tab. 7.

Att av en jämförelse mellan procentsiffrorna för omsättningen och för folkmängden draga några säkra slutsatser angående graden av enhetsprisföretagens konkurrens för den övriga detaljhandeln i de olika städerna torde näppe-
ligen vara möjligt. För dylika slutsatser erfordras kännedom om storleken av detaljhandelsomsättningen i de branscher, i vilka företagen äro representerade, då ju folkmängdens storlek självfallet icke är avgörande för detaljhandelsomsättningens storlek. Härvidlag inverka även åtskilliga andra fak-

torer, t. ex. städernas allmänna ekonomiska struktur samt folkmängdens storlek i den städerna omgivande landsbygd, som i städerna fyller sina ifrågasvarande konsumtionsbehov.

I såväl Epa som Tempos affärer är ett fullständigt avdelningssystem genomfört. De olika avdelningar, som där äro representerade, äro enligt bologens egen tabulatur följande.

	E p a	T e m p o
1	Verktyg, elektr. artiklar	Verktyg, elektro- och cykeltillbehör
2	Hushållsartiklar, kokkärl	Husgeråd
3	Glas och porslin	Glas och porslin
4	Silver- och tennvaror	Nysilver
5	Bijouteri	Bijouteri
6	Leksaker, julgranspydnader	Leksaker
7	Pappersvaror, fotoartiklar	Pappersvaror, böcker, fotoartiklar
8	Grammofonskivor	Grammofonskivor
9	a) Livsmedel och b) Frukt	Livsmedel
10	Konfektyrer	Choklad, konfekt
11	Bar	Bar
12	Sybehör och kortvaror	Sybehör, modevaror
13	Tapiseri, modevaror	Syddas varor, babyartiklar
14	Tyger	—
15	Gardiner, mattor, vaxduk	Tyger, gardiner, vaxduk
16	Handdukar, duktyg, näsdukar etc.	Linnevaror, näsdukar, handdukar
17	Strumpor, tricotage	Trikåvaror, strumpor
18	Herrartiklar	Herrekipering
19	Lädervaror, tofflor	Lädervaror
20	Parfym, toalettartiklar	Tvål, parfym
21	Putsmedel, borstvaror	Borstar, putsmedel
22	Frö och lökar	Frö, blomsterlökar

Härav framgår, att uppdelningen är genomförd på i huvudsak enahanda sätt i Epa som i Tempo.

En jämförelse mellan de olika avdelningarnas andel i omsättningen hos Epa och Tempo ger vid handen, att avdelningarnas relativa betydelse är i stort sett densamma hos båda företagen, med undantag av att livsmedelshandeln spelar en större roll hos Tempo än hos Epa.

Till belysande av de olika branschernas andel av den totala omsättningen hos Epa och Tempo tillsammans ha avdelningarnas försäljningssiffror sammanförts branschvis. Härvid har valts den gruppering, vilken i ett senare kapitel (jfr sid. 61) utförligare beskrives och där kommit till användning för möjliggörande av jämförelse med 1931 års företagsräkning. De branscher, i vilka de olika avdelningarna sammanställts, äro följande:

järnvaror.....	omfattande avd. 1,
bosättningsartiklar.....	» » 2—6,
pappersvaror.....	» » 7—8,
livsmedel.....	» » 9—10,
manufakturvaror.....	» » 12—17,
ekiperingsartiklar.....	» » 18—19,
toalettartiklar.....	» » 20—21 och
övriga.....	» » 11 och 22

Då omsättningens fördelning på olika branscher företer väsentligen samma bild för de olika verksamhetsåren, har i tablån allenast medtagits för Epas vidkommande år 1934 och för Tempos del det sista hela verksamhetsåret för de olika filialerna:

Bransch	Epa och Tempo
Järnvaror.....	5·4
Bosättningsartiklar.....	15·8
Pappersvaror.....	7·9
Livsmedel.....	16·3
Manufakturvaror.....	32·2
Ekiperingsartiklar.....	9·8
Toalettartiklar.....	9·2
Övriga.....	3·4
	Summa 100·0

Härav framgår, att mer än fyra tiondelar av enhetsprisföretagens omsättning faller inom grupperna för manufakturvaror och ekiperingsartiklar. Den närnäst största anparten av försäljningen uppvisas av livsmedelsgruppen, som når upp till omkring en sjättedel av den totala omsättningen. En nästan lika stor andel förete bosättningsartiklarna, medan toalettartiklarna representera icke fullt en tiondel av försäljningen. De återstående varugrupperna uppvisa lägre andelstal.

Varken hos Epa eller Tempo förete de olika filialerna inbördes någon mera avsevärd skillnad med avseende på den relativa storleken av omsättningen inom skilda avdelningar, utan filialerna uppvisa i detta avseende i stort sett samma fördelningssiffror som företagen i dess helhet. En del variationer förekomma givetvis men icke några av natur att böra här särskilt anmärkas.

I Varuhuset för 88-öres artiklars butiker är — liksom i Epas och Tempos affärer — ett fullständigt avdelningssystem genomfört med fast placerad försäljningspersonal inom varje avdelning. Något motsvarande förhållande härtill råder icke i Resias butiker, vilka för övrigt i allmänhet äro av den ringa storleksordning, att personalen därstädes utgöres av allenast 1 eller 2 personer. Hos Varuhuset för 88-öres artiklar belöper sig den största delen av omsättningen på manufakturvaror och bosättningsartiklar. Av Resias försäljning faller huvudparten inom den kemisk-tekniska branschen (rengörings- och toalettmedel).

d. Omkostnader.

För belysande av storleken av omkostnaderna hos enhetsprisföretagen har material införskaffats från Epa och Tempo.

Enligt detta material visa omkostnaderna, om de mätas i procent av den totala omsättningen, i det förra företaget en kontinuerlig miskning för varje verksamhetsår, medan de hos det senare företaget icke förete någon förändring under de båda hela år, som rörelse bedrivits. Härvid bör bemärkas, att startandet av nya filialer drager vissa icke-reguljära kostnader.

Att beräkna de exakta omkostnadssiffrorna är förenat med svårigheter på grund av företagens organisation såsom dotterföretag, för vilkas räkning vissa funktioner utövas av moderföretagen. För Epa verkställas sålunda, enligt vad tidigare omnämnts, alla varuinköp av Turitz & Co., men den provision, som Turitz & Co. för dessa tjänster betingar sig av Epa, bokföres på Epas varukonto. Nämda provision avser att täcka Turitz & Co:s utgifter jämväl för dess centrallager, till den del detsamma tages i anspråk för Epas räkning, samt för vissa kontorsgöromål för Epas räkning, vilka utföras av personal avlönad utav Turitz & Co. För Tempo verkställas ej allenaast varuinköpen utan även samtliga administrativa funktioner av moderföretaget Ählén & Holm; Tempo har sålunda icke något eget huvudkontor. Såsom centrallager anlitas Ählén & Holms lager i Stockholm. För de funktioner, som av moderföretaget utföras för Tempos räkning, påföres Tempo en såsom skälig uppskattad årlig avgift.

Om hänsyn tages till de bokföringsmässiga olikheterna mellan de av Epa och Tempo redovisade affärskostnaderna och om det bortses från extra ordinarie utgifter för startandet av nya filialer, äro de båda företagens omkostnadssiffror i stort sett lika höga. De »normala» omkostnadssiffrorna torde ligga vid en nivå, som motsvarar omkring 20 % av omsättningen.

Av detta procenttal hänför sig omkring 5 % till lokalkostnader, 8 à 9 % till personalkostnader och 0.4 % till reklamkostnader (exkl. löner till dekorationspersonal), medan återstoden belöper på administrations- och övriga omkostnader. Hos Epa utgjorde de under år 1934 erlagda skatterna 0.4 % av omsättningen.

Sättas omkostnadssiffrorna hos de olika filialerna i relation till tidpunkten för deras öppnande, erhålles icke någon fullt enhetlig bild. Hos de utav Tempos filialer, vilka startats före 1934 års ingång, är visserligen omkostnadsprocenten lägst i den äldsta och högst i den yngsta, men hos Epa intages botten på skalan av en Stockholmsfilial, som öppnats senare än tre andra filialer. Däremot finnes även här en tydlig tendens hos de yngsta filialerna att uppvisa de högsta siffrorna. Om omkostnadsprocentsiffrorna undersökas med hänsyn till rangordningen mellan filialerna, mätt efter omsättningens absoluta storlek, erhålles ej heller någon enhetlig bild.

e. Varulagrets omsättningshastighet.

Av Epa och Tempo ha uppgifter lämnats till belysande av varulagrets omsättningshastighet. Denna mätes i antal omsättningar per år, vilket mått erhålles genom att dividera försäljningsvärdet av de varor, som sålts under året, med det genomsnittliga lagervärdet till försäljningspris.

I båda företagen tillsammans har under år 1934 den genomsnittliga omsättningshastigheten för samtliga avdelningar beräknats till 5·7. Tagas avdelningarna för livsmedel, frukt och konfektyrer (nr 9 och 10) för sig, utgör omsättningshastigheten i dessa 15·1. I övriga avdelningar är motsvarande tal 5·2.

Vid beräkandet av omsättningshastigheten ha endast de filialer medtagits, vilka varit i verksamhet under hela år 1934. Då i Tempos ifrågavarande filialer en del varupartier lagrats för de under hösten 1934 nyöppnade filialernas räkning, ligga nyss anförda tal något under vad som torde kunna betraktas såsom »normalt». Å andra sidan har vid omsättningshastighetens beräkning hänsyn icke kunnat tagas till de i centrallagren förvarade varorna, enär lagren äro gemensamma för moder- och dotterföretag och varorna icke bokföras åtskilda för vart och ett av dessa. Om de centralt lagrade varorna kunnat komma i betraktande, torde något lägre siffror för omsättningshastigheten ha utvisats. Med någon mera avsevärd skillnad lär dock ej behöva räknas, då flertalet varuförsändelser ske direkt från leverantörerna till filialerna.

f. Försäljningsfrekvens.

Uppgifter angående det genomsnittliga antalet försäljningar per biträde och dag ha lämnats av Epa och Tempo. Motsvarande uppgifter ha avgivits jämväl beträffande det genomsnittliga försäljningsvärdet.

De av Epa lämnade uppgifterna basera sig på en särskild undersökning under dagarna 18—20 oktober 1934 i samtliga då existerande filialer. Efter denna tid har filialen i Malmö etablerats, varför denna följaktligen icke omfattats av undersökningen. Uppgifterna från Tempo grunda sig på statistik för oktober månad 1934 för filialerna i Stockholm, Göteborg och Malmö. Övriga filialer, i den mån de vid denna tidpunkt voro etablerade, hade då varit i verksamhet så kort tid, att en statistik omfattande jämväl dessa icke skulle blivit utslagsgivande för normala förhållanden.

Att uppgifterna grundats på förhållandena under oktober eller viss del av denna månad sammanhänger med att denna tidpunkt, vad beträffar försäljningsintensiteten, ansetts på ett ungefärligt sätt återspegla de genomsnittliga förhållandena i detta hänseende under året i dess helhet.

De lämnade uppgifterna ha sammanställts i nedan intagna tablå (tab. 8). De inom parentes angivna avdelningsbenämningarna äro Tempos och de andra Epas.

Tab. 8. Genomsnittliga antalet försäljningar och försäljningsvärdet' per biträde och dag i olika avdelningar hos enhetsprisföretagen.

A v d e l n i n g	Antal försäljningar	Försäljningsvärde kr.	Medelpris per försäljningshandling kr.
Verktyg, elektriska artiklar (verktyg, elektro- och cykeltillbehör)	196	152	0·78
Hushållsartiklar, kokkärl, putsmedel, borstvaror (hushållsartiklar, kokkärl, putsmedel)	213	136	0·64
Glas och porslin (glas och porslin)	82	108	1·32
Silver- och tennvaror, bijouteri (nysilver, bijouteri)	101	113	1·12
Leksaker, julgranspyrnader (leksaker)	120	66	0·55
Pappersvaror, fotoartiklar, (pappersvaror, böcker, fotoartiklar)	263	96	0·37
Grammofonskivor (grammofonskivor)	63	74	1·17
Livsmedel, frukt och bar (livsmedel och bar)	191	112	0·59
Konfektyrer (choklad, konfekt)	316	96	0·31
Sybehör, kortvaror (sybehör, modevaror)	256	114	0·45
Tapisseri, modevaror (sydda varor, babyartiklar)	84	107	1·27
Tyger, gardiner, mattor, vaxduk (tyger, gardiner, vaxduk)	68	164	2·56
Handdukar, duktyg, näsdukar etc. (linnevaror, näsdukar, handdukar)	121	120	0·99
Strumpor, tricotage (trikåvaror, strumpor)	145	264	1·82
Herrartiklar (herrekipering)	157	188	1·20
Lädervaror, tofflor (lädervaror)	129	138	1·08
Parfym, toalettartiklar (tvål, parfym)	298	145	0·49
Frö och lökar (frö, blomsterlökar)	86	109	1·27
Samtliga avdelningar	175	135	0·77

Det genomsnittliga antalet försäljningar per biträde och dag utgör alltså 175, medan motsvarande försäljningsvärde är 135 kronor. Med utgångspunkt härifrån beräknas medelpriset vid varje försäljningshandling till kr. 0·77 (135 : 175).

Av tabblån framgår vidare, att försäljningsfrekvensen varierar väsentligt i de olika avdelningarna. De flesta försäljningshandlingarna per biträde och dag utföras inom avdelningen för konfektyrer och därefter inom avdelningarna för parfym och toalettartiklar, för pappersvaror och fotoartiklar samt för sybehör och kortvaror. Jämförelsevis ringa antal försäljningar per biträde och dag förete bl. a. avdelningarna för tyger, gardiner, mattor och vaxduk, för glas och porslin samt för tapisseri- och modevaror.

Det utan jämförelse högsta absoluta försäljningsvärdet per biträde och dag uppvisas av avdelningen för strumpor och tricotage.

Vad angår försäljningsfrekvensen i de olika filialerna varierar densamma mellan lägst 138 och högst 240 försäljningar per biträde och dag. Nå-

gon bestämd relation mellan filialernas omkostnader samt försäljningsfrekvensen föreligger ej; dock är i vissa filialer med låga omkostnader (löner) försäljningsfrekvensen hög och tvärtom.

g. Prisklasser.

Såväl vid den offentliga diskussionen här i landet av enhetsprisproblemet som i gällande utländsk lagstiftning angående enhetsprisföretag har ett av de för dessa företag mest utmärkande kännetecknen ansetts vara försäljningsprisernas begränsning till uteslutande eller övervägande vissa fixerade standardprislägen. I själva namnet »enhetsprisföretag» ligger även ett karakteriserande av denna affärsform såsom omfattande företag med »enhetliga» priser.

»Enhetspriser» tillämpas av Epa och Tempo, dock icke genomgående inom livsmedels- och baravdelningarna. I dessa förekomma nämligen endast i viss utsträckning fixerade standardprislägen. Inom vartdera företaget i övrigt äro prisklasserna följande: kr. 0·10, 0·25, 0·50, 0·75, 1·00, 1·25, 1·50, 1·75, 2·00, 2·25, 2·50, 2·75 och 3·00. Vad Epa angår överstego priserna därstädes vid företagets etablerande icke kr. 1·00. Efter hand ha emellertid nya och högre prisklasser upptagits, vilken utveckling har sin motsvarighet jämväl hos Tempo. Hos båda företagen torde emellertid försäljningen inom prisklasserna över kr. 2·00 vara av mindre betydelse. Dessa prisklasser förekomma endast inom vissa avdelningar och beträffande ett relativt fåtal artiklar; särskilt gäller detta prisklasserna kr. 2·75 och 3·00. I övrigt varierar betydelsen av de olika prisklasserna inom skilda avdelningar. En viss antydning om förhållandena härutinnan torde medelpriset per försäljningshandling lämna (jfr tab. 8). Därest detta mera väsentligt understiger 1 krona, torde prisklasserna därunder dominera, medan ett motsatt förhållande råder, om medelpriset överstiger 1 krona. Härav finner man, att de högre prisklasserna skulle dominera inom avdelningarna för tyger, gardiner, mattor och vaxduk, för strumpor och tricotage, för glas och porslin samt för tapiseri- och modevaror. Emellertid torde, vad angår den förstnämnda avdelningen, en dylik slutsats icke vara helt oantastlig, alldenstund inom denna åtskilliga artiklar utgöras av metervara, varav varje försäljningshandling ofta avser mer än en meter. På liknande sätt förhåller det sig med glas- och porslinsvarorna, där varje försäljning i allmänhet torde omfatta flera artiklar. Bortsett från livsmedelsbranschens avdelningar ha de lägre prisklasserna sin största betydelse inom avdelningarna för pappersvaror och fotoartiklar, för sybehör och kortvaror, för parfym och toalettartiklar samt för leksaker och julgransprydnader. Utvecklingen inom båda företagen torde gå i riktning mot en ökad andel av artiklar inom de högre prisklasserna.

I Resia-butikerna förekomma icke några särskilda standardprislägen, utan försäljningspriserna därstädes variera från 1 öre upp till för närvarande omkring kr. 30·00. Någon högsta prisklass har icke av företaget fixerats.

Hos Varuhuset för 88-öres artiklar är den viktigaste prisklassen 88 öre. Det har uppgivits, att omkring 70 procent av företagets försäljning faller inom denna prisklass. Utmärkande för prissättningen i övrigt är, att ett stort antal priser sluta på siffran 8. Någon bestämd högsta prisklass förekommer ej, ehuru för närvarande varor med högre priser än omkring kr. 10.00 icke torde mera allmänt försälas.

h. Märkesvaror.

Varken Epa eller Tempo försälja i princip inom annan detaljhandel förekommande s. k. märkesvaror, det vill här säga varor, för vilka producenten eller engrossisten bestämt det pris, varunder varorna icke må säljas i detaljhandeln. Detta är däremot fallet i fråga om såväl Resia som Varuhuset för 88-öresartiklar. I det förra företaget säljas dylika varor åtminstone numera alltid till fastställda märkespriser. I 88-öres affärerna inpassas dessa varor i där förekommande prisklasser; en Stomatoltub säljes sålunda till 88 öre eller 12 öre mindre än märkespriset 1 krona.

Såväl Epa som Tempo föra *egna* märkesvaror i konkurrens med motsvarande artiklar inom annan detaljhandel. De enda främmande märkesvaror, som för närvarande torde ingå i Epas och Tempos sortiment, äro vissa utländska sorters tråd; priserna på dessa äro bestämda genom avtal med fabrikanterna.

i. Personal.

Enligt vad ovan sagts (jfr sid. 35) belöpa personalkostnaderna hos Epa och Tempo till 8 à 9 % av den totala omsättningen.

Utvecklingen av lönekostnaderna i Epa och Tempo under de år företagen existerat belyses av nedanstående tablå, i vilken till jämförelse även omsättningens utveckling finnes angiven (basår: för Epa 1931, för Tempo 1933 = 100).

År	E p a		T e m p o	
	Löner	Omsättning	Löner	Omsättning
1931	100	100	—	—
1932	204	195	—	—
1933	227	226	100	100
1934	232	250	169	164

Av tablå framgår, att lönekostnaderna ökats i ungefär samma proportion som omsättningen stegrats.

Enligt vad ovan å sid. 32 anförts har omsättningen i de 11 Epa- och Tempofilialer, vilka varit i verksamhet under hela såväl år 1933 som år 1934,

Tab. 9. Den hos Epa anställda personalen fördelad på olika befattningar.

Befattning	A n t a l			Befattning	A n t a l		
	Män	Kvin- nor	S:a		Män	Kvin- nor	S:a
Försäljningschef	1	—	1	Lagerpojke	2	—	2
Kamrer	1	—	1	Springpojke	10	—	10
Filialföreståndare	10	—	10	Chaufför	6	—	6
Avdelningschef	30	—	30	Chefdekoratör	2	—	2
Aspirant	6	—	6	Dekoratör	13	3	16
Kontorist	4	20	24	Dekoratörsbiträde	4	3	7
Kontorselev	—	5	5	Dekoratörelev	3	1	4
Kassörska	—	11	11	Texterska	—	10	10
Kassabiträde	—	5	5	Portvakt	1	—	1
Telefonist	—	1	1	Vaktmästare	1	—	1
Förtullare	3	—	3	Städerska	—	20	20
Expediter	1	384 ¹	385 ¹	Diskerska	—	10	10
Elever	—	18	18	Köksbiträde	—	2	2
Uppvägerskor	—	4	4	Lunchrumsbiträde	—	8	8
Lagerchef	11	—	11	Kallskänka	—	3	3
Lagerchefsassistent	2	—	2	Bartender	2	—	2
Lagerarbetare	31	8	39	Kallskänksbiträde	—	4	4
Lagerelev	2	—	2	Summa	146	518 ¹	664 ¹

¹ Härtill kommer ett antal extra expedit, beräknat för år 1933 till 118.

vuxit under det senare året med 8·2 % i förhållande till det förra. Motsvarande ökning ifråga om lönekostnaderna utgör 6·6 %.

I de 3 av Epas filialer, vilka öppnats före ingången av år 1931, ha lönekostnadernas utveckling gestaltat sig på sätt utvisas av nedan intagna tablå. Till jämförelse återgivas jämväl relationstalen för omsättningens utveckling i samma filialer (basår 1931 = 100).

År	Löner	Omsättning
1931	100·0	100·0
1932	107·7	101·2
1933	107·2	106·1
1934	114·7	112·7

Även denna tablå visar det nära sammanhanget mellan lönekostnadernas och omsättningens utveckling.

De i enhetsprisföretagen anställdas löne- m. fl. förmåner framgå eljest av följande redogörelse.

Enhetspris A/B Epa.

Av Epa ha uppgifter angående personalens storlek lämnats per den 1 november 1934, dock att uppgifterna icke omfatta den just då nyöppnade filialen i Malmö och ej heller huvudkontoret i Göteborg, som enligt vad ovan sagts är gemensamt för hela Turitzkoncernen. Uppgifterna, som alltså avse försäljningskontoret och distriktslagret i Stockholm samt alla filialerna utom i Malmö, ha sammanställts i tab. 9.

Antalet kvinnliga befattningshavare utgör, såsom av tablåen framgår, c:a 78 % av samtliga.

Beträffande personalens rekrytering har uppgivits, att denna sker genom anställning av elever, vilka genom praktiskt deltagande i olika slags arbeten i firman erhålla en mångsidig utbildning. Filialföreståndarna rekryteras i regel bland avdelningscheferna inom firman och dessa i sin tur bland aspiranterna, varmed förstås unga manliga elever, som praktisera i lager, kontor och butik. Jämväl lagercheferna rekryteras i allmänhet inom firman. Beträffande rekryteringen av expediterna hänvisas till den här nedan lämnade särskilda redogörelsen för denna personalgrupp.

För de viktigaste personalgrupperna — med undantag av filialföreståndare, butiksbiträden och lagerarbetare — gälla följande minimilöner:

	I Stockholms- filialerna Kr. pr månad	I landsorts- filialerna Kr. pr månad
1:e avdelningschef	400	300
Annan »	250	150
Aspirant	150	125
Kontorist	100	75
Kassörskas	200	175
Lagerchef	350	250
Dekoratör	250	200
Dekoratörsbiträde	100	75

Löneförhöjning utgår i enlighet med särskilda löneplaner, första gången i allmänhet efter 6 eller 12 månaders fast anställning.

Till *filialföreståndarna* utgår fast lön jämte provision med 1 % på filialens omsättning. De sammanlagda avlöningsförmånerna till dessa tjänstemän variera f. n. mellan 8 200 och 13 900 kronor per år. Även de ordinarie *avdelningscheferna* åtnjuta provision med 1 % av filialens omsättning, vilket belopp delas lika mellan dem. För avdelningscheferna i filialerna i Hälsingborg och i Stockholm vid Drottninggatan avvika provisionsvillkoren obetydligt.

Löne- och övriga anställningsvillkor för *expediterna* regleras genom kollektivavtal med Svenska handelsarbetareförbundet och dess vederbörande lokalavdelningar. På grund av levnadskostnadernas högre läge i Stockholm i

jämförelse med landsorten, skiljer sig avtalet för Stockholmsfilialerna rätt väsentligt från dem för landsortsfilialerna. För var och en av dessa gälla särskilda avtal, som emellertid äro sinsemellan i huvudsak lika.

Till fast anställda kvinnliga expeditur utgå följande löner:

I Stockholmsfilialerna		I landsortsfilialerna	
	Kr. per mån.		Kr. per mån.
vid fyllda 18 år begynnelselönen.....	90	under 1:a halvåret	65
» » 19 » med 1 års affärsvana..	105	» 2:a »	75
» » 20 » » 2 » ..	120	» 2:a året	90
» » 21 » » 3 » ..	140	» 3:e »	105
» » 22 » » 4 » ..	160	» 4:e »	120
» » 23 » » 5 » ..	180	» 5:e » och därefter.....	135

De kvinnliga, fast anställda expediternas placering i ovannämnda löneklasser (per den 1 november 1934) åskådliggöres av följande tablå (tab. 10).

Tab. 10. De kvinnliga expediternas hos Epa placering i löneklasser.

Stockholmsfilialerna		Landsortsfilialerna	
Lön per månad kr.	Antal	Lön per månad kr.	Antal
90	—	65.....	9
105	11 ¹	75.....	14
120	35 ²	90.....	46
140	44	105.....	36
160	12	120.....	56
180	57 ³	135.....	64
Summa	159	Summa	225
Tillhopa 384 st.			
¹ Varav 1 med 100 kr. per mån.			
² » 2 » 125 » » »			
³ » 1 » 200 » » »			

Av tablå framgår, att av de i Stockholmsfilialerna fast anställda expediterna 71·1 % tillhöra de tre övre löneklasserna (140—180 kr. per månad). I landsortsfilialerna är motsvarande procenttal för de tre högre löneklasserna (105—135 kr. per månad) 63·3 %. Medellönen per månad utgör i Stockholmsfilialerna c:a 149 kronor och i landsortsfilialerna c:a 111 kronor.

Förutom fast lön utgår till expediterna provision med $\frac{1}{4}$ procent på vederbörandes försäljningssumma. Första biträde, som tillsättes på avdelning där

dylikt biträde särskilt tarvas, erhåller provision förutom med $\frac{1}{4}$ procent på egen försäljningssumma jämväl med $\frac{1}{10}$ procent på avdelningens hela försäljningssumma, dock minst 10 kronor per månad.

Utöver fast anställda expediter förekommer jämväl en kategori »elever», varmed förstås flickor under 18 år, vilka äro avsedda att utbildas till expedit. De sysselsättas med märkning och uppvägning av varor m. m., varjämte de tjänstgöra såsom springflickor mellan butik och reservlager samt vid brådskanie tillfällen deltaga i expediering, o. s. v. För elever gälla icke kollektivavtalens bestämmelser. Elev, som uppnått 18 års ålder och i en följd tjänstgjort i bolaget mer än sex månader, blir emellertid automatiskt ordinarie expedit och faller inom vederbörande avtals tillämpningsområde. Till elev utgår lön enligt överenskommelse mellan bolaget och vederbörande. Det samma gäller ifråga om biträde, som efter fyllda 18 års ålder tjänstgör på prov för fast anställnings vinnande under härför erforderliga sex månader. Till nyanställt biträde, som genom intyg styrker sig besitta sex månaders vana i branschen, betalas efter två månaders provotid ersättning efter den lönegrupp, varom med hänsyn till den anställdes ådagalagda duglighet överenskommelse träffas mellan bolaget och vederbörande.

Under säsonger och framför allt till julen anlitas av samtliga filialer extra personal. Även vid andra tillfällen, då brådska råder, t. ex. under fredagar och lördagar samt vid månadsskiften sysselsättes ett antal extra biträden, vilka avlönas per dag eller timme. Minimilönen per dag har numera fastställts till 3 kronor med lämplig förhöjning vid utsträckt tjänstgöringstid. Enligt verkställd uträkning skulle under år 1933 genomsnittslönen per dag för dylika extra biträden utgjort: i Stockholm kr. 4: 34 och i landsorten kr. 3: 23 eller i samtliga filialer kr. 3: 83. Antalet extra biträden har under nyssnämnda år utgjort i medeltal per dag av tjänstgöringsperioden: i Stockholmsfilialerna 64 och i landsortsfilialerna 54 eller tillhopa 118 st.

Även för *lagerarbetarna* regleras löne- och övriga anställningsvillkor genom kollektivavtal. I Stockholm gäller det avtal, som år 1934 upprättades mellan Stockholms handelsarbetsgivareförbund och Svenska handelsarbetareförbundet (det s. k. A-avtalet) och vilket avser anställningsförhållandena jämväl i

	Lön per vecka kr.	
	Stockholm	Landsorten
Arbetare som fyllt 18 år	33: 50	30: —
» » » 19 »	39: —	35: —
» » » 20 »	44: 50	40: —
» » » 21 » begynnelselönen	49: —	43: —
Efter ytterligare 6 månaders anställning räknat från fyllda 21 år hos bolaget eller i samma fack	52: 50	46: —
Efter ytterligare 6 månaders anställning hos bolaget eller i samma bransch	55: 50	53: —
Efter ytterligare 1 års anställning hos bolaget	58: —	

ett flertal andra större firmor i detaljhandelsbranschen. I landsorten gälla avtal fastställda genom särskilda överenskommelser med fackföreningarna på resp. platser.

De manliga, fast anställda lagerarbetarnas löner framgå av tablån på sid. 43.

Vid försäljningskontoret och distriktslagret i Stockholm äro anställda chaufförer, vilkas lönevillkor regleras genom ovannämnda s. k. A-avtal. De erhålla redan vid anställningens början en lön av 61 kronor per vecka.

För kvinnliga, fast anställda arbetare i Stockholm gälla enligt A-avtalet följande löner:

	Lön per vecka kr.
Arbetare, som fyllt 18 år, begynnelselönen	27: —
Efter 6 månaders anställning räknat från fyllda 18 år hos bolaget eller i samma fack	31: —
Efter ytterligare 6 månaders anställning hos bolaget eller i samma fack...	34: —
Efter ytterligare 6 månaders anställning hos bolaget	36: —

Den organiserade personalen, expediter och lagerarbetare, erhåller *semester* (med bibehållen lön) enligt bestämmelser i kollektivavtalen. Expediterna äga efter 1 års anställning åtnjuta semester under 6 arbetsdagar samt efter 2 års anställning under 12 arbetsdagar. Lagerarbetare, som i en följd varit i bolagets tjänst sedan nästföregående år, erhåller en veckas semester med bibehållen tidsavlönning. Övrig personal erhåller 14 dagars semester med lön.

Även ifråga om *sjukersättning* innehålla kollektivavtalen för den organiserade personalen bestämmelser. Sålunda utgår vid sjukdom till fast anställd expedit efter 6 månaders fast anställning hos bolaget halv lön under en månad och efter 2 års fast anställning halv avlönning under 2 månader. För lagerarbetarna i landsortsfilialerna gälla samma bestämmelser ifråga om sjukersättning som för expediterna. Till arbetarna i Stockholmsfilialerna utgår vid sjukdom — om anställningen hos bolaget innehafts minst sex månader — hälften av den vid sjukdomens början utgående faktiska veckolönen under de första åtta veckorna. Övrig personal åtnjuter (minimum) full lön under första sjukdomsmånaden och halv lön under närmast följande två månader. I ömmande fall göres undantag, i synnerhet om den sjuke varit länge anställd i bolagets tjänst, i vilket fall full lön kan utgå under flera månader. Hela personalen åtnjuter fri läkarvård.

Personer i chefsställning samt kontorsanställda i bolaget äga rätt att efter 5 års tjänst och uppnådda 30 levnadsår bli *pensionsförsäkrade* i Svenska personal-pensionskassan enligt bestämmelserna för denna. Pensionsåldern är för män 65 och för kvinnor 60 år; högsta pensionsbeloppet utgör 3,000 kronor motsvarande en pensionsförsäkrad lön av 5,000 kronor. Pensionen består av egenpension kombinerad med familjepension och kapitalunderstöd.

Av verkställande direktören i Turitzkoncernen har instiftats en fond, vars kapitalbehållning utgör 50,000 kronor. Avkastningen är avsedd att, sedan viss del därav årligen avsatts till kapitalet, användas såsom bidrag till rekreation eller sjukhjälp bland de i A/B Turitz & Co. och dess dotterbolag anställda, vilka komma i behov därav. Dessutom finnes en understödskassa med en kapitalbehållning av c:a 40 000 kronor, ur vilken räntefria lån och i vissa fall kontanta understöd lämnas till personalen i koncernen.

Tempo A/B.

Av Tempo lämnade uppgifter angående personalens storlek hänföra sig till augusti månad 1935 och avse då existerande filialer. Uppgifterna redovisas i nedanstående tablå (tab. 11).

Tab. 11. Den hos Tempo anställda personalen fördelad på olika befattningar.

Befattning	Manliga			Kvinnliga			Totalt
	Fast anställda	Extra	S:a	Fast anställda	Extra	S:a	
Filialföreståndare.	8	—	8	—	—	—	8
Assistent.	26	—	26	—	—	—	26
Kassörska.	—	—	—	8	—	8	8
Bitr. kassörska.	—	—	—	8	—	8	8
Kontorselev.	—	—	—	7	1	8	8
Biträde.	6	3	9	284	124	408	417
Lagerföreståndare.	8	—	8	—	—	—	8
Lagerarbetare.	16	16	32	6	3	9	41
Springpojke.	5	—	5	—	—	—	5
1:e dekoratör.	8	—	8	—	—	—	8
Bitr. ».	9	—	9	—	—	—	9
Dekoratörselev.	6	8	14	—	—	—	14
Kokkunnigt biträde.	—	—	—	6	—	6	6
Köksbiträde.	—	—	—	2	—	2	2
Diskerska.	—	—	—	9	11	20	20
Städerska.	—	—	—	27	—	27	27
Summa	92	27	119	355	139	496	615

Personalen är sålunda till c:a 82 % kvinnlig. Av densamma åtnjuter omkring 73 % fast anställning.

För de viktigaste personalgrupperna — med undantag av filialföreståndare, butiksbiträden och lagerarbetare — gälla följande löner:

	Kr. per månad	
	I Stockholms-filialen	I landsorts-filialerna
Assistent	250—410	250—450
Kassörska	200	150—225
Bitr. kassörska	115	85—135
Kontorselev	100	50—100
Lagerföreståndare	275	200—300
1:e dekoratör	275	200—400
Bitr. dekoratör	75	75—200
Dekoratörselev	75	40—100

Till *filialföreståndarna* utgår fast lön jämte på visst sätt beräknad provision. De sammanlagda löneförmånerna till denna kategori variera för närvarande mellan 7 000 och 12 000 kronor per år.

För *butiksbiträderna* i Göteborg och Hälsingborg regleras löne- och övriga anställningsvillkor genom kollektivavtal. För expediterna å andra orter gälla — liksom för personalen i övrigt — personliga anställningsavtal.

De kvinnliga, fast anställda expediternas placering i olika löneklasser framgår av nedanstående tablå.

Kr. per månad	A n t a l i	
	Stockholms-filialen	Landsorts-filialerna
45— 60	1	25
65— 80	—	26
85—100	—	43
105—120	18	48
125—140	9	43
145—160	9	42
180	20	—
Summa	57	227
Tillhopa	284	

Av tablå framgår, att av ifrågavarande expedit 43,3 % tillhöra de tre högre löneklasserna. Medellönen per månad utgör i Stockholmsfilialen c:a 149 kronor och i landsortsfilialerna c:a 108 kronor, således belopp, vilka mycket nära överensstämmer med motsvarande löner i Epa.

Utom den fasta lönen utbetalas försäljningsprovision utgörande $\frac{1}{4}$ % på avdelningens försäljningssumma till lika fördelning mellan avdelningens fast anställda biträden. Första biträde, som anställs på avdelning där dylikt biträde särskilt tarvas, äger uppbära en tilläggsprovision av $\frac{1}{10}$ % på avdelningens hela försäljningssumma, dock minst 10 kronor per månad.

Såsom framgår av tab. 11 finnes förutom fast anställda expediter jämväl extra försäljningspersonal (övervägande kvinnlig). För denna utgör i Stockholmsfilialen minimilönen per dag kr. 2·00, som utgår till biträden i åldern 16—17 år och utan affärsvana, samt maximilönen kr. 7·00. Motsvarande siffror för landsortsfilialerna äro kr. 1·75 och 6·00. Genomsnittslönen per dag utgjorde i augusti månad 1935 i Stockholmsfilialen kr. 4·67 och i landsortsfilialerna kr. 3·61 eller i samtliga filialer kr. 3·73.

De manliga, fast anställda *lagerarbetarna* löneklassplacering åskådliggöres av följande tablå:

Kr. per månad	Antal
115	1
140—160.....	3
175—190.....	5
200—210.....	6
240	1
Summa	16

De kvinnliga, ordinarie lagerarbetarna ha en lön av minst 100, högst 145 kronor per månad.

För de extra lagerarbetarna finnas fastställda särskilda löneskalor, enligt vilka lönens storlek är ställd i relation till vederbörandes ålder och anställningstid i facket.

Fast anställd befattningshavare erhåller *semester* under 6 arbetsdagar efter ett års fast anställning och under 12 arbetsdagar efter två års fast anställning. Filialföreståndare och assistenter åtnjuta dock alltid minst 2 veckors semester.

Vid *sjukdom* utgår till fast anställd befattningshavare efter sex månaders fast anställning full lön under en månad samt efter två års fast anställning full lön under en månad och halv lön under ytterligare en månad. Storleken av till filialföreståndare och assistenter utgående sjuklön bestämmes i varje särskilt fall, dock att den icke beräknas efter sämre grunder än för övrig personal. All fast anställd personal erhåller fri konsultation av läkare.

Frågan om *pension* är ännu ej reglerad.

Tvålhuset Resia.

Under år 1933 utgjorde de i Industriaktiebolaget Sylva jämte dess dotterbolag Resia anställdas antal tillhopa 353, fördelade på följande kategorier:

Direktör och kontorspersonal	13 st.
Verkmästare och förmän	5 »
Arbetare, manliga	24 »
» , kvinnliga.....	18 »
Minderåriga	38 »
Inspektörer	8 »
Butiksförestånderskor.....	95 »
Butiksbiträden	152 »

Summa 353 st.

Under nämnda år utbetalades i löner till butiksförestånderskor och butiksbiträden sammanlagt resp. 191 804 och 123 682 kronor motsvarande en månatlig genomsnittslön av cirka 168 kronor för butiksförestånderskor och cirka 68 kronor för butiksbiträden. Den förra kategorien åtnjuter förutom fast lön jämväl provision med 1 % å filialens omsättning.

Fabriksarbetarna äro fackligt organiserade och deras anställningsvillkor reglerade genom kollektivavtal.

Varuhuset för 88-öres artiklar.

Antalet i detta företags butiker anställda samt deras löneförmåner framgår av nedanstående tablå.

	Antal anställda	Genomsnittslön pr månad kr.
Stockholm	23	145
Södertälje	7	110
Uppsala	18	115

I ovannämnda lönesiffror ingår jämväl provision, som åtnjutes av butiksbiträdena i Stockholm med 1 % och i landsorten med $\frac{1}{2}$ % å egen försäljning. I Stockholm äro butiksbiträdena fackligt organiserade och deras anställningsvillkor reglerade genom kollektivavtal.

j. Enhetsprisföretagens leverantörer.

För sakkunnigas räkning ha enhetsprisföretagen verkställt en fördelning av inköpens totalbelopp på svenska och utländska varor, varjämte Epa och Tempo företagit en uppdelning av inköpen på olika leverantörskategorier. De lämnade fördelningsciffrorna avse för Epa åren 1931—1934, för Tempo år 1933 (1934) samt för Resia och Varuhuset för 88-öres artiklar åren 1931—1933.

Redovisningen av inköpen har, enligt vad Epa och Tempo uppgivit, för dessa företags vidkommande varit förenad med vissa svårigheter, i första hand till följd av den ordning, vari inköpen äga rum; speciellt gäller detta Epa. Härom må i detta sammanhang särskilt anföras följande. Alla varuinköp för Epas räkning verkställas, enligt vad tidigare sagts, av Epas moderföretag A/B Turitz & Co. Bokföringsmässigt utgöres Epas enda leverantör sålunda av Turitz & Co. Sistnämnda bolag ombesörjer inköpen jämväl för koncernens engrosavdelning och varuhus (A/B Varuhuset Grand Bazar och A/B American Bazar i Göteborg), vilka föra endels varor, som ingå i Epas sortiment och endels andra artiklar. Vid nu ifrågavarande fördelning ha bland Turitz & Co:s leverantörer till en början utgallrats alla sådana, vilkas produkter icke saluföras hos Epa. Däremot har det icke varit praktiskt

möjligt att uppdelade beloppen av de leveranser, som avse Turitz & Co:s olika verksamhetsgrenar, på dels Epa och dels engrosavdelningen och varuhuset. Fördenskull har i förevarande sammanhang för Epas vidkommande utgångspunkten måst utgöras av Turitz & Co:s inköp enbart för Epas räkning samt gemensamt för Epa och övriga av koncernens verksamhetsgrenar. De summor, vilka sålunda vid inköpsens fördelning betraktats såsom inköpsbelopp för Epa, innehålla därför till någon del poster, vilka icke avse Epa. Emellertid har enligt vad bolaget uppgivit härigenom någon större förskjutning vare sig mellan svenska och utländska varor eller mellan de olika leverantörskategoriernas andel i Epas inköpssumma icke ägt rum.

Inköpen för Tempo verkställas, såsom även förut framhållits, av moderbolaget Åhlén & Holm A/B. Även om därvid samköp sker för Tempo och firmans övriga verksamhet (postorderrörelsen), plägar i allmänhet leveransen, i vad den avser Tempo, av leverantören faktureras särskilt. Ur denna synpunkt har sålunda för Tempos vidkommande icke mött samma svårigheter för uppgifternas lämnande som ifråga om Epa. Men ej heller av Tempo ha fullt exakta uppgifter kunnat meddelas om inköpsens fördelning. En del hos Tempo sålda varor har nämligen erhållits från Åhlén & Holms lager i sådana fall, då tillfällig brist hos Tempo uppstått på varorna ifråga. Hos Tempo ha därjämte sålts vissa från Åhlén & Holms verksamhet här rörande partier, som antingen icke varit av erforderlig storleksordning för att medtagas, när en ny katalog för postorderrörelsen lagts upp, eller ock avsett varor, som av annan anledning icke längre skolat ingå i nämnda rörelse. Att uppdelade de varor, som erhållits från Åhlén & Holms lager, på inhemska och utländska samt på olika leverantörskategorier har icke varit praktiskt möjligt. Tillhopa representera ifrågavarande varor emellertid endast 10.1 % av den totala inköpssumman. Redan på grund härav torde någon mera avsevärd förskjutning i proportionen mellan svenska och utländska varor eller i de olika leverantörskategoriernas andel i nyssnämnda summa icke vara att förmoda i det fall att hänsyn kunnat tagas jämväl till berörda varor. Ej heller torde anledning finnas till antagande att dessa skulle förete någon annan sammansättning med hänsyn till ursprung eller fabrikanternas karaktär än övriga varor.

För Resia ha inköpen beräknats på basis av moderföretagets — Industriaktiebolaget Sylva — inköpsbelopp. Dessa avse jämväl inom fabrikationen använda råvaror.

I nedanstående tab. 12 anges den procentuella andel, som svenska varor representera av de på ovan angivet sätt beräknade totala inköpsbeloppen.

Av tablån framgår, att hos Epa de svenska varornas andel i sortimentet visar en oavbrutet stigande kurva. Medan denna andel år 1931 utgjorde ungefär $\frac{2}{5}$, motsvarade densamma år 1934 mer än $\frac{3}{5}$ av hela inköpssumman. Hos Tempo representerade svenska varor år 1934 i det närmaste $\frac{3}{4}$ av de totala inköpen. Vid en jämförelse mellan de svenska varornas andel i Epas och Tempos sortiment bör bemärkas, att gruppen livsmedel utgör en större andel av omsättningen hos Tempo än hos Epa samt att livs-

Tab. 12. Svenska varor i procent av totala inköpsbeloppen.

F ö r e t a g	1931	1932	1933	1934
Epa	40·7	54·0	61·3	61·7
Tempo	—	—	68·4	73·2
Resia	44·7	48·5	53·3	—
Varuhuset för 88-öres artiklar..	c:a 70	c:a 70	c:a 70	—

medlen av naturliga skäl domineras av inhemska produkter. För åren 1931 och 1932 har värdet av Resias (Industriaktiebolaget Sylvas) import överstigit värdet av de inom landet inköpta varorna, medan för år 1933 förhållandet varit det omvända. Detta har uppgivits bero på att bolaget under förstnämnda båda år varit nödsakat att täcka hela sitt behov av soyaolja från utlandet. Sedan en konkurrenskraftig inhemsk oljeindustri uppträtt på marknaden, levererar emellertid denna numera all soyaolja för bolagets såpfabrikation och delvis även erforderlig cocosolja för tvålfabrikationen. Hos Varuhuset för 88-öres artiklar utgöres sortimentet till omkring $\frac{7}{10}$ av inom landet framställda produkter.

Den absoluta ökningen av Epas inköp av svenska varor redovisas sålunda (basår 1931 = 100):

1931	100
1932	165·6
1933	185·8
1934	221·2

Epa har sålunda under ifrågavarande tidsperiod ökat sina inköp av svenska varor med betydligt mer än det dubbla. Motsvarande ökning av inköpen av utländska varor utgör 20·2 %. Tempo ökade år 1934 sina inhemska inköp med 54·2 % i förhållande till år 1933.

Såsom ovan sagts ha Epa och Tempo företagit en uppdelning av inköpsbeloppen — för såväl svenska som utländska varor — jämväl på olika leverantörskategorier, nämligen större industriföretag, småindustri, hantverk, grosshandel och övriga.

Enligt vad bolagen uppgivit, har vid denna fördelning svårigheter i många fall mött att avgöra, till vilken grupp en viss leverantör bör hänföras. Särskilt gränsen mellan större industriföretag och småindustri men även mellan småindustri och hantverk har varit svår att draga. Avgörande härutinnan har i varje särskilt fall träffats av bolagets resp. inköpschefer, vilka förutsatts besitta en ingående kännedom om arten i förevarande hänseende av de olika leverantörerna.

Varuinköpens procentuella fördelning på olika leverantörskategorier åskådliggöres av följande tablå (tab. 13).

Härtill må erinras om att de leveranser, vilka förmedlats av »Grosshandel» och »Övriga leverantörer» — varmed avses huvudsakligen importagenter —

Tab. 13. Varuinköpens fördelning på olika leverantörskategorier.

Leverantörskategori	E p a						T e m p o		
	Sven- ska varor	Ut- ländska varor	S:a	Sven- ska varor	Ut- ländska varor	S:a	Sven- ska varor	Ut- ländska varor	S:a
	1931			1934			1933		
Större industriföretag	69·7	36·5	52·0	61·2	48·0	56·2	62·9	52·0	59·4
Småindustri	21·1	4·8	12·4	29·7	4·5	20·0	29·1	11·2	23·5
Hantverk	1·2	—	0·5	2·1	—	1·3	2·7	0·6	2·0
Grosshandel	8·0	53·4	32·3	7·0	30·6	16·0	4·8	35·4	14·5
Övriga leverantörer..	—	5·3	2·8	—	16·9	6·5	0·5	0·8	0·6
Summa	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0

härleda sig från industri eller hantverk. Proportionerna härvidlag äro emellertid ej kända, varför vid diskussionen i det följande av industriens leveranser avses allenast de direkta, vid vilka någon mellanhand icke medverkat.

Av tablån framgår, att hos Epa de direkta leveransernas andel i de totala leveranserna ökat från 64·9 % år 1931 till 77·5 % år 1934. Motsvarande tal är för Tempo 84·9 % för år 1933. Tagas endast svenska varor i betraktande, bli relationstalen för de direkta leveranserna än högre: för Epa 93 % år 1934 och för Tempo 94·7 % år 1933. Vad åter angår utländska varor spela de direkta leveranserna ej lika betydande roll.

Enligt tablån har vidare av leveranserna utav svenska varor till Epa småindustriens andel ökat från 21·1 % år 1931 till 29·7 % år 1934, vilket senare tal nära sammanfaller med det procenttal — 29·1 — som återgiver småindustriens anpart i Tempos inköp av inhemska varor. I jämförelse med den svenska storindustriens leveranser till Epa (år 1934) och Tempo (år 1933) representera leveranserna från den inhemska småindustrien i det närmaste halva beloppet. I fråga om leveranserna från den utländska industrien dominera de större företagen.

Den absoluta ökningen av Epas inköp från inhemska företag tillhörande kategorien småindustri belyses av följande sifferserie (basår 1931 = 100):

1931	100
1932	174·1
1933	226·2
1934	311·7

Under ifrågavarande period har alltså den svenska småindustriens leveranser till Epa ökats mer än tredubbelt.

Av tab. 13 samt vad i anslutning därtill anförts angående de direkta inköpens anpart i Epas och Tempos upphandlingar framgår, att leveranserna till dessa företag endast i mindre omfattning förmedlas av grossister el-

Tab. 14. Epas svenska leverantörer år 1933 i grupper efter leveransernas storlek.

Grupp (kronor)	Större industri- företag	Små industri	Hant- verk	Gross- handel	Övriga	Samtliga kategorier	
						Hela antalet	i %
5 000— 10 000	14	31	5	1	1	52	26·5
10 000— 25 000	20	29	1	3	5	58	29·6
25 000— 50 000	18	13	—	4	3	38	19·4
50 000— 75 000	10	2	—	1	1	14	7·1
75 000—100 000	4	3	—	—	—	7	3·6
100 000—150 000	11	4	—	1	1	17	8·7
150 000—200 000	5	—	—	—	1	6	3·1
200 000—250 000	2	—	—	—	—	2	1·0
250 000	1	—	—	1	—	2	1·0
Summa	85	82	6	11	12	196	100·0

ler andra mellanhänder (»övriga leverantörer»). För Epas vidkommande företogs år 1934 22·5 % av inköpen under medverkan av mellanhänder. Enligt verkställd uträkning belöper av nämnda procenttal 11·3 % på svenska och 11·2 % på utländska mellanhänder. I Tempo voro år 1933 mellanhandsinköpens andel i de sammanlagda inköpen 15·1 %, varav 8·7 % faller på svenska och 6·4 % på utländska mellanhänder.

För Industri A/B Sylvas detaljhandelsverksamhet i Resiabutikerna har en av de ledande principerna uppgivits vara att hålla så låga priser som möjligt bland annat genom massinköp med förbigående av den reguljära grosshandeln. Även av Varuhuset för 88-öres artiklar eftersträvas direkta förbindelser med producenterna i syfte att därigenom eliminera grosshandelsmarginalen.

Epas och Tempos inköp fördela sig på ett icke obetydligt antal leverantörer. I tab. 14 och 15 ha de svenska leverantörerna — uppdelade på olika kategorier — sammanförts i grupper allt efter leveransernas storlek. För Epas vidkommande ha medtagits företag, från vilka inköpts varor för över 5 000 kronor, och ifråga om Tempo inbegripas leverantörer av varor för mer än 10 000 kronor, allt under år 1933.

Sammanställningarna utvisa, att av vartdera företagets svenska leverantörer mer än hälften (Epa 54·1 %, Tempo 67·1 %) levererat för ett årligt belopp av mindre än 25 000 kronor. Sättes gränsen vid 50 000 kronor, faller inom densamma omkring $\frac{3}{4}$ av Epas och närmare $\frac{9}{10}$ av Tempos leverantörer. Nu angivna proportioner bliva givetvis än större, om även producenter med leveranser till mindre belopp än resp. 5 000 och 10 000 kronor medräknas.

Tab. 15. Tempos svenska leverantörer i grupper efter leveransernas storlek.

G r u p p (kronor)	Större industri- företag	Små- industri	Gross- handel	Samtliga kategorier	
				Hela antalet	i %
10 000— 25 000	21	19	5	45	67·1
25 000— 50 000	11	1	2	14	20·9
50 000— 75 000	2	1	—	3	4·5
75 000—100 000	1	1	—	2	3·0
100 000—150 000	2	—	—	2	3·0
150 000—250 000	—	—	—	—	—
250 000—	1	—	—	1	1·5
Summa	38	22	7	67	100·0

Av den förra sammanställningen kan vidare utläsas, att av Epas hithörande leverantörer närmare halva antalet tillhör kategorierna »småindustri» och »hantverk». På sätt framgår av den senare sammanställningen representerar hos Tempo gruppen »småindustri» ungefär $\frac{1}{3}$ av hela antalet leverantörer med leveransbelopp överstigande 10 000 kronor. Ett stort antal företagare hänförliga till kategorien »hantverk» har under år 1933 levererat varor till Tempo för ett mindre belopp än 10 000 kronor. Gruppvis efter leveransernas storlek fördela sig dessa företagare sålunda:

mindre än 1 000 kronor.....	89
1 000— 2 000 »	11
2 000— 3 000 »	7
3 000— 5 000 »	4
5 000—10 000 »	2
Summa	113

V.

Filialföretag och basarer m. m. i Sverige.

Enligt den ovan (sid. 14) lämnade definitionen på enhetsprisföretag är ett för dessa utmärkande kännetecken, att de äro organiserade såsom filialaf-färer. Av olika skäl torde det för fullständighetens skull vara lämpligt att här i korthet beröra förekomsten i vårt land av jämväl andra filialföretags-bildningar inom minuthandeln.

Den största av dessa utgör konsumentkooperationen. Den omfattar i vårt land icke endast detaljhandel utan även produktion och partihand-del. Organisationen är i huvudsak så ordnad, att den centrala samman-slutningen, K o o p e r a t i v a f ö r b u n d e t (K. F.), omhänderhar den stör-

re delen av produktionen samt partihandeln, medan detaljhandelsverksamheten utövas av de olika konsumtionsföreningarna. Värdet av de inom produktionsföretagen förädlade varorna uppgick under år 1934 till mer än 92 milj. kronor. Försäljningen till anslutna föreningar belöpte sig för samma år till något över 165 milj. kronor. Härutöver ske betydande försäljningar från K. F:s fabriker till andra än medlemmar i K. F. Omsättningen i konsumtionsföreningarnas 3 990 försäljningsställen uppgick under nämnda år till drygt 377 milj. kronor. Omkostnadsprocenten i de anslutna föreningarna har under år 1934 belöpt sig till 10·4, varav löner representera 6·9 procent. Varulagret i dessa redovisas vid årsskiftet 1934/1935 till c:a 34½ milj. kronor, vilket betyder att, om nämnda värde omräknas till försäljningsvärde, lagret skulle omsättas ungefär 10 gånger per år. Vid betraktande av de låga omkostnaderna och den höga omsättningshastigheten bör bemärkas, att försäljningen till övervägande grad utgöres av livsmedel.

Egna försäljningsställen ha under senare tid upprättats av vissa fabriksföretag. Förutsättningen för en dylik integration torde vara, att de artiklar, som fabrikanten tillverkar, äro fullt eller i det närmaste tillräckliga att bilda ett butikssortiment. Till denna företagskategori hör t. ex. Skofabriksaktiebolaget Oscaria, Örebro, som bedriver såväl fabriksverksamhet som detaljförsäljning i egen regi. Bolaget har (augusti 1935) 241 minutförsäljningsställen fördelade på 149 platser i olika delar av landet. Omsättningens storlek varierar väsentligt i olika filialer; i vissa uppgår den till endast ett eller annat tiotusental kronor, medan den i andra stiger till över 150 000 kronor per år. Det totala omsättningsbeloppet för år 1934 belöpte sig till närmare 12 milj. kronor. Inom företaget har en viss standardisering av utförsäljningspriserna ägt rum. Sålunda ha för höstsäsongen 1935 fastställts priser, som i den mån de understiga 20 kronor sluta på 45 eller 85 öre. Prislägen över 20 kronor förekomma endast i fråga om damskodon.

En viss släktskap med produktionsföretagen med egen detaljförsäljning företer Mjölkc centralen, Lantmännens mjölkförsäljningsförening u. p. a., Stockholm. Detta företag är en andelsmejeriförening, till vilken omkring 15 900 jordbrukare i Stockholms, Södermanlands, Uppsala, Västmanlands och Östergötlands län äro anslutna. Mjölken samlas på tillhopa 160 olika platser i länen; av uppsamlingsställena äro 78 kombinerade med mejeriverksamhet (framställning av smör och ost), medan de övriga äro skumstationer eller ock icke ha någon ytterligare funktion vid sidan av uppsamlingsverksamheten. Distributionen av konsumtionsmjölk sker dels genom egna butiker, varav Mjölkc centralen (januari 1935) har 432, dels ock genom återförsäljare till ett antal av 1 301. Enbart i Stockholm med omnejd finnas 157 butiker tillhöriga Mjölkc centralen samt 813 andra återförsäljningsställen. I de egna butikerna försäljas förutom mjölk och Mjölkc centralens övriga produkter, i den mån dessa enligt gällande lokala hälsovårdsföreskrifter få där försäljas, endast ett begränsat antal artiklar. Före-

tagets hela omsättning utgjorde för verksamhetsåret juli 1934/juni 1935 c:a 72 milj. kronor.

Även i andra län än dem som omfattas av Mjölkccentralens verksamhet äro jordbrukarna sammanslutna i andelsmejeriföreningar, som ha en med Mjölkccentralen jämförlig organisation. Jämväl dessa föreningar ha ett antal egna försäljningsställen. Mjölkccentralen och övriga andelsmejeriföreningar skulle kunna karakteriseras såsom kooperativa produktionsföretag, vilka vid sidan av produktionsverksamheten bedriva en viss distribuerande verksamhet i egen regi.

Utom konsumentkooperationen samt försäljningsställen tillhörande produktionsföretag av kooperativ eller annan art finnas inom minuthandeln även andra företagsbildningar av filialkaraktär. Hit hör t. ex. A/B Svenska Smöraffären med huvudkontor i Stockholm. Bolaget har 80 filialer, i vilka försäljningen under år 1934 uppgick till c:a 4.6 milj. kronor. De viktigaste artiklarna äro smör, ägg, margarin, ost, konserver, kaffe och socker. Något enhetsprissystem tillämpas ej. Utmärkande för rörelsen i övrigt är det förekommande rabattsystemet. Kunderna erhålla nämligen rabatt med 6 procent på så sätt, att rabattmärken lämnas, vilka inlösas kontant, när sammanlagda beloppet därav uppgår till 3 kronor.

Åtskilliga andra rena detaljhandelsföretag av filialkaraktär finnas inom landet. Att lämna en redogörelse för alla dessa har emellertid ansetts ligga utom ramen för sakkunnigas uppdrag. Det må här endast omnämnas, att av de i 1931 års företagsräkning redovisade 55 465 detaljhandelsföretagen utgöra 3 042 huvudföretag med 9 745 filialer.

Det har ovan (sid. 12) framhållits, att utredningen i fråga om de egentliga enhetsprisföretagen ansetts kunna begränsas till sådana med en inre organisation liknande varuhusens. Ett exempel på *bransch*företag, som tillämpar standardiserade priser, är — utom det nyssnämnda Oscaria — de s. k. Vä n j eaffärerna i herrkonfektionsbranschen, varav filialer finnas i Stockholm (2 st.) Göteborg, Malmö och Jönköping. Försäljningen omfattar endast två prislägen, nämligen 75 kronor för kostymer och överrockar samt 10 kronor för sport- och flanelbyxor. Erforderliga ändringar få betalas av kunden intill ett belopp av högst 5 kronor. Någon hemsändning förekommer ej.

Betydande likheter med enhetsprisföretagen uppvisa även de vanliga b a s a raffärerna. Dessa äro liksom enhetsprisaffärerna i allmänhet specialiserade på billiga artiklar i ett begränsat varuutval samt ha en obetydlig kundtjänst. Några enhetspriser i egentlig mening förekomma emellertid oftast icke. Ej heller torde företagen merendels ha något större antal filialer; i varje fall torde den sammanlagda omsättningen i de enskilda företagen knappast vara av den storleksordning, att de bereda sina medtävlare på de olika platserna någon allvarligare konkurrens.

I den av Kommerskollegium verkställda företagsräkningen (jfr sid. 58) redovisas antalet »Enhetsprisaff., varumagasin, basarer o. d.» här i landet till 308, varav 30 huvudföretag med 60 filialer och 218 ensamma företag. Dessa uppgifter avse förhållandena i september 1930 och inkludera icke företag med karaktär av »Allmänna varuhus».

Såsom basarföretag torde de i vissa mellansvenska städer etablerade Spår eaffärerna kunna karakteriseras. I dessa tillämpas delvis enhetspriser, men även andra prislägen förekomma. Enahanda är förhållandet med A/B Epris, som har filialer i Jönköping och Eksjö. Ursprungligen lära dessa affärer ha tillämpat uteslutande enhetspriser, ehuru numera jämväl andra prisklasser upptagits. Enligt uppgift skulle omsättningen i Eprisbutikerna utgöra sammanlagt något hundratusental kronor för år. Såsom ytterligare exempel på basarliknande företag kunna nämnas Varumagasinet Tempo, Uddevalla, och den enligt uppgift därmed lierade firman Varutjänst i Borås, i vilka båda företag försäljningen delvis sker till enhetspriser. Slutligen må omnämnas, att av s. k. 88-öres affärer förekomma enligt uppgift ett 40-tal här i landet. Det har, enligt vad ovan sagts, uppgivits, att dessa äro fristående från A/B Varuhuset för 88-öresartiklar och dess systerföretag A/B Isak Nissalowitz, ehuru sistnämnda bolag bedriver engrosförsäljning även till fristående 88-öres affärer.

Det må vidare omnämnas, att ett trettiotal medelstora och mindre varumagasin och basarföretag i Stockholm och landsorten, representerande en årlig omsättning av omkring 10 milj. kronor, nyligen uppgivits ha bildat en gemensam inköpscentral. Tills vidare komme de anslutna affärerna emellertid att fylla endast en viss del av sitt varubehov från denna källa.

På sina håll i varuhusen ha inrättats särskilda enhetsprisavdelningar. Så är fallet t. ex. i det av Turitz-koncernen ägda varuhuset A/B Grand Bazar i Göteborg liksom även i ett varuhus i Sundsvall. Andra varuhus, såsom A/B Paul U. Bergström i Stockholm, ha inrättat särskilda basaravdelningar ehuru utan att där tillämpa enhetspriser. I en del järnaffärer ha efter enhetsprisföretagens framträdande anordnats särskilda s. k. »epadiskar».

VI.

Enhetsprisföretagen och handeln.

Enligt de för sakkunnigas uppdrag meddelade direktiven skall utredningen avse att belysa »enhetsprisföretagens sociala och ekonomiska verkningar, särskilt inom handelsomsättningens och produktionens områden». I den i det föregående lämnade framställningen har redogjorts för de uppgifter, som i olika hänseenden anskaffats och sammanställts för att tjäna såsom material för ett bedömande av de spörsmål, vilka sålunda underställts sakkunnigas prövning. I det följande skall med ledning härav till närmare granskning upptagas frågan om enhetsprisföretagens ställning och betydelse inom vårt lands näringsliv, varvid ämnet lämpligen kan disponeras såsom i direktiven antytts, och problemet därför beröras dels ur handelns, dels ur produktionens synpunkt.

A. Enhetsprisföretagens andel av detaljhandelsomsättningen i riket.

1.

Ett yttre kännetecken på enhetsprisföretagens ställning inom handeln beredes av de uppgifter, som föreligga angående storleken av deras omsättning. I Enhetspris AB. Epas skrivelse till andra lagutskottet vid 1934 års riksdag anfördes, att, om den svenska detaljhandelns omsättning enligt en för år 1933 meddelad siffra uppskattades till 4 miljarder kronor, enhetsprisaffärernas andel härav utgjorde 0·6 %, och att, om siffran beräknades så försiktigt som till 2·5 miljarder, omsättningen likväl icke nådde till mer än 1 % av detaljhandelns hela omslutning.

Bortsett från den hypotetiska karaktären av dessa beräkningar, så måste framhållas, att sammanställningar av denna generella art visserligen kunna lämna en viss ledning för bedömande av den anpart av detaljhandelns totala försäljning, som täckes av enhetsprisföretagen, men att de giva en föga tillfredsställande upplysning om vad som är kärnpunkten i denna fråga, nämligen den kvantitativa betydelsen av enhetsprisaffärernas konkurrens med den övriga detaljhandeln. För att i detta hänseende nå fram till en åtminstone någorlunda riktig uppfattning av det verkliga läget är det nödvändigt att

tränga problemet närmare in på livet och att söka utröna den relativa omfattningen av enhetsprisföretagens försäljning inom de orter, där dessa företag utöva sin verksamhet, och de grenar av detaljhandeln, som beröras av deras försäljning.

Uppgifter angående den totala detaljhandelsomsättningen i riket ha hittills i regel utgjorts av approximationer, byggda på mer eller mindre osäkra antaganden. De i Enhetspris AB. Epas nyssnämnda skrivelse förekommande uppskattningarna tillhöra denna kategori. Den företagsräkning, som år 1931 verkställdes av kommerskollegium, avsåg emellertid att bereda en ingående kännedom om bl. a. dessa förhållanden. Räkningens resultat har innevarande år publicerats. Av detta material kunna vissa upplysningar erhållas, som äro av betydelse för det här förevarande ämnet.

Företagsräkningens uppgifter hänföra sig ifråga om företagens antal och personal till förhållandena vid tiden omkring september 1931 samt rörande omsättningsbeloppen till 1930 års verksamhet. År 1931 voro av de av föreliggande utredning berörda fyra enhetsprisföretagen tre i verksamhet, men av dessa började det största sin rörelse först i slutet av år 1930. En jämförelse av omsättningen i detaljhandeln och i enhetsprisföretagen, som för båda grupperna avser år 1930, skulle således erbjuda ett resultat, som ur här framträdande synpunkter vore av föga intresse. Om visserligen företagsräkningens siffror för detaljhandelns omsättning år 1930 måste tjäna såsom underlag för det ena ledet i jämförelsen, så bör, trots de därmed förenade olägenheterna, av anförda skäl ett annat år sökas för enhetsprisföretagen. Av de fyra åren 1931—1934, som därvid kunna komma ifråga, måste åren 1931 och 1932 uteslutas av den anledningen, att för ett av de nu verk samma företagen, vilket redan från början blev det andra i storleksordning, det första hela verksamhetsåret var 1933. Vid valet mellan åren 1933 och 1934 torde det sistnämnda böra föredragas såsom jämförelseår, enär enhetsprisföretagens omsättning år 1934 nått sin hittillsvarande högsta siffra.

Den huvudgrupp i företagsräkningens tablåer, vilken här närmast bör komma i betraktande, torde vara den, som bär rubriken »Detaljhandel, även i kombination med partihandel». För denna grupp redovisas år 1930 ett totalt »försäljningsvärde i handelsrörelse» av 3 130 milj. kr. Såsom framgår av rubriken till ifrågavarande grupp omfattar det redovisade försäljningsvärdet icke allenast i detaljhandel utan även i partihandel omsatta varor. Huru stort belopp den senare omsättningen representerar, är icke känt. Det torde likväl kunna antagas, att detta belopp icke överstiger den summa, som anger värdet av detaljförsäljning redovisad inom andra av företagsräkningens huvudgrupper, främst då »Industri och hantverk i kombination med annan näring». Fördenskull ha sakkunniga ansett sig i förevarande sammanhang kunna räkna med ett värde av detaljhandelsomsättningen under år 1930 uppgående till nyssnämnda tal av 3 130 milj. kronor. Detta år var emellertid ett högkonjunkturår, och det kan på goda grunder antagas, att omsättningen i detaljhandeln inom många branscher år 1934 var ej oväsentligt lägre. Något material för bedömande av förändringarna för handeln i hela

riket finnes icke. De enda hållpunkter, som äro användbara för en uppskattning av den nivåförskjutning, som kan ha inträtt mellan åren 1930 och 1934, erbjudas av vissa undersökningar, som verkstälts av Affärsekonomiska forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm. Dessa undersökningar, som i vissa delar ställts till sakkunnigas förfogande, gälla följande grenar, nämligen skohandel, manufaktur- och beklädnadshandel, järnhandel och kolonialvarugrosshandel. Materialet angående manufaktur- och beklädnadsvor omfattar endast Stockholm och Göteborg, men denna varugrupp täcker å andra sidan bortåt 40 % av enhetsprisföretagens hela omsättning. Siffrorna för skovaror, järnvaror och kolonialvaror omsluta hela riket. En jämförelse av försäljningsbeloppen åren 1930 och 1934 ter sig enligt detta material sålunda:

	1930	1934
Skohandel	100	76
Manufaktur- och beklädnadshandel		
Stockholm	100	71
Göteborg	100	79
Järnhandel, kontantförsäljning.	100	79
Kolonialvarugrosshandel	100	106

Omsättningsminskning, i försäljningssumma räknad, har sålunda förekommit inom alla branscher utom kolonialvaruhandeln, vilken i stället visat uppåtgång. Inom sistnämnda gren är det säkerligen fråga om en verklig volymökning, t. o. m. större än den, som angives av indexsiffran, enär den samtidiga prisnedgången inom branschen kan uppskattas till 5 %. För manufaktur- och beklädnadshandeln torde indexfallet i allt väsentligt vara beroende på prissänkning, medan inom järnhandeln denna faktor spelat en underordnad roll och förändringen sålunda främst är att tillskriva volymminskning.

Enligt företagsräkningen kommo på de grenar, som närmast äro jämförbara med de nu berörda branscherna, följande försäljningssummor år 1930:

	Milj. kronor
Skohandel	93·0
Manufaktur- och beklädnadshandel	413·2
Järnhandel	205·8
Kolonialvaruhandel	240·2
Summa	952·2

Med användande av de ovan angivna indexsiffrorna för år 1934 skulle motsvarande omsättningsbelopp nämnda år ha utgjort:

	Milj. kronor
Skohandel	70·7
Manufaktur- och beklädnadshandel ¹	309·9
Järnhandel	162·6
Kolonialvaruhandel	254·6
Summa	797·8

¹ Indexsiffra 75 (= medeltal mellan Stockholm och Göteborg).

Jämföras de sålunda erhålla slutsummorna inbördes, kan slutsatsen sägas vara, att för de fyra av beräkningarna berörda grenarna försäljningsbeloppet år 1934 var 16 % lägre än år 1930. Om med ledning härav det antagandet göres, att en motsvarande nedgång kännetecknar hela detaljhandels omsättning, blir resultatet, att totalsiffran för den av företagsräkningen såsom detaljhandel betecknade gruppen år 1934 uppnådde en försäljning av 2 629 milj. kr. Sammanställes denna siffra med enhetsprisföretagens omsättning för år 1934, vilken utgjorde 35 milj. kr. (jfr sid. 31), skulle de här verkställda beräkningarna leda till antagandet, att enhetsprisföretagens omslutning uppginge till 1·33 % av hela detaljhandels.

Det behöver icke särskilt understrykas, att detta tal, som i vissa väsentliga avseenden är byggt på approximativiteter och uppskattningar, endast är att betrakta såsom ungefärligt. Det torde emellertid komma det verkliga läget åtminstone någorlunda nära.

2.

Såsom tidigare antytts, får den nu angivna siffran likväl icke tillmätas någon slutgiltig vikt såsom svar på frågan om enhetsprisföretagens kvantitativa betydelse inom svensk handel. Härför erfordras en närmare granskning av detaljhandels och enhetsprisaffärernas omsättning inom de branscher och de orter, där de senare utöva sin verksamhet.

Sakkunniga hade hoppats att för utredningen av detta spörsmål kunna byggas på för ändamålet särskilt anskaffade uppgifter från detaljhandeln i de städer, där enhetsprisföretagen driva sin rörelse. Det framgår emellertid av den redogörelse, som i det föregående lämnats för denna del av utredningen (jfr sid. 19), att dessa förhoppningar icke infriats. Under sådana omständigheter har det varit nödvändigt att även i detta avseende åtnöjas med företagsräkningens uppgifter och med ledning därav söka komma till en uppskattning av i varje fall den ungefärliga storleksordningen av de jämförelsesiffror, om vilka här är fråga.

Den förnämsta svårigheten, som här gör sig gällande, har sin orsak däri, att företagsräkningens indelning i yrkesgrupper vid den lokala redovisningen icke är tillräckligt specificerad för att möjliggöra ett exakt bedömande av jäm-

förbarheten med en motsvarande indelning för enhetsprisföretagens omsättning. Det kan tyvärr icke undvikas, att materialet i detta avseende ofta måste behandlas summariskt utan att bereda tillfälle till de distinktioner, som bort utgöra förutsättningen för en siffermässigt noggrannare jämförelse. Likväl bör kunna antagas, att resultaten äro någorlunda rättvisande, och de torde i varje fall bygga på det enda material, som överhuvud varit tillgängligt, sedan försöken att intressera detaljhandlarna själva för anskaffande av bättre uppgifter icke krönts med framgång.

De siffror från företagsräkningen, vilka valts såsom utgångspunkt för jämförelsen, hänföra sig till följande yrkesgrupper enligt räkningens tabulatur:

- nr 85 järn- och metallvaror, maskiner, fordon, sportartiklar, elektriskt material och radiomaterial o. d. (*järnvaror*)
- » 89 glas, porslin, div. bosättningsartiklar, leksaker (*bosättningsartiklar*)
 - » 92 böcker, tidningar, skrivmaterialier, konstverk m. m. (*pappersvaror*)
 - » 97 kolonialvaror, speceri o. d. (*livsmedel*)
 - » 101 garn, vävnader, trikå- och vitvaror, tapisserivaror, mattor, gardiner m. m. (*manufakturvaror*)
 - » 102 konfektions- och ekiperingsartiklar, hattar och mössor (*ekiperingsartiklar*)
 - » 105 färger, tvättmedel, parfymer, droger, sjukvårdsartiklar, tapeter m. m. (*toalettartiklar*)
 - » 107 varuhus, magasin, basarer, postorder- och efterkravsaffärer (*varuhus*)
 - » 108 diverse-, lant- och skeppshandel (*diversehandel*).

Den gruppering av enhetsprisföretagens varor, som närmast skulle motsvara denna, har antagits vara följande:

Företagsräkningen	Motsvarar följande enhetsprisavdelningar
<i>Järnvaror</i> (nr 85)	Verktyg, elektr. artiklar, cykeltillbehör
<i>Bosättningsartiklar</i> (nr 89)	Husgeråd; glas och porslin; nysilver; bijouteri, leksaker
<i>Pappersvaror</i> (nr 92)	Pappersvaror, böcker, fotoartiklar; grammofonskivor
<i>Livsmedel</i> (nr 97)	Livsmedel; konfektyrer
<i>Manufakturvaror</i> (nr 101)	Sybehör, kortvaror; tapiseri, modevaror; tyger; handdukar, duktyger, näsdukar; gardiner, mattor, vaxduk; strumpor, trikåvaror
<i>Ekiperingsartiklar</i> (nr 102)	Herrekipering, lädervaror
<i>Toalettartiklar</i> (nr 105)	Parfym, toalettartiklar; putsmedel, borstvaror

Det framgår utan vidare av en jämförelse mellan dessa båda förteckningar, att företagsräkningen nästan för varje grupp täcker ett mera omfattande område än det, som är representerat inom enhetsprisaffärernas olika avdelningar. Detta gäller särskilt järnvaror, pappersvaror och ekiperingsartiklar, men även livsmedel. Å andra sidan förekomma i enhetsprisföretagens sortering vissa varugrupper, som icke alls återfinnas i den förestående uppställningen. De upptagas visserligen på andra håll i företagsräkningens yrkesgrupper, men ingå där såsom en så obetydlig del av en större samlingsgrupp, att dessa senares medtagande skulle ha alltför mycket förryckt jämförbarhe-

Tab. 16. Enhetsprisföretagens omsättning ortsvis i procent av motsvarande detaljhandelsomsättning.

	Exklusive varuhus o. diversehandel	Inklusive varuhus o. diversehandel
Stockholm	5·4	4·2
Göteborg	2·1	1·8
Malmö	6·4	5·9
Hälsingborg	9·9	7·7
Borås	7·8	6·8
Örebro	9·1	8·3
Eskilstuna	9·6	9·1
Västerås	8·8	7·8
Lund	13·8	13·5
Halmstad	10·7	8·9
Summa	5·9	4·8

ten med enhetsprismaterialet. Såsom exempel härpå må anföras enhetsprisföretagens särskilt redovisade grupper »frö och lökar», »konfektyrer» och »bar», vilka hos företagsräkningen höra hemma hos resp. »trädgårdsprodukter, potatis, frö o. d.» (nr 96), »sötvaror och bageriprodukter» (nr 98) samt »hotell- och restaurangrörelse, gästgiveri» (nr 117). Frågan har i dessa fall lösts så, att omsättningssiffrorna för grupperna »frö och lökar» samt »bar» hos enhetsprisaffärerna icke medräknats i deras material — de omsluta tillsammans endast 3·4 % av den totala försäljningen — under det att beloppen för »konfektyrer» förts till »livsmedel».

Liksom förut ha företagsräkningens siffror omräknats till indexläget för år 1934 (reduktion med tidigare för olika grupper angivna tal).

Resultatet av den på nu angivet sätt verkställda beräkningen av enhetsprisföretagens andel av motsvarande detaljhandelsomsättning på olika orter framgår av ovanstående tablå (tab. 16). De absoluta talen ha här liksom på andra ställen uteslutits för att icke blotta detaljer ur enhetsprisföretagens omsättning. Vid läsandet av tablåen bör uppmärksammas, att anledningen till att städerna Norrköping, Gävle, Jönköping och Uppsala icke medtagits i sammanställningen är, att, ehuru en filial av Resia eller 88-öresbasaren där varit i verksamhet under hela år 1934, intet av de större enhetsprisföretagen öppnat sin filial förrän senare under året. Jämförelse med företagsräkningens helårssiffra för orten har av denna anledning ansetts icke böra ifrågakomma. Vid beräklandet av procenttalen i tablåns första kolumn har hänsyn icke tagits till företagsräkningens siffror för varuhusen och diversehandeln, medan så skett vid uträklandet av procenttalen i andra kolumnen.

Om enhetsprisföretagens försäljning i olika *branscher* jämföres med företagsräkningens omsättningssiffror för motsvarande handelsgrenar i ovan an-

**Tab. 17. Enhetsprisföretagens omsättning branschvis
i procent av motsvarande detaljhandelsomsättning
(inkl. varuhusen och diversehandeln).**

Toalettartiklar	9·3
Järnvaror och bosättningsartiklar	6·9
Manufakturvaror	6·6
Pappersvaror	4·2
Ekiperingsartiklar	4·1
Livsmedel	1·6
Summa	4·8

givna 10 städer, erhållas de procenttal, som framgå av tab. 17 här ovan. Då järnvaru- och bosättningsbranschernas affärer saluföra delvis enahanda artiklar, ha dessa branscher sammanförts. Vid beräkningarna först skett utan att hänsyn tagits till omsättningen i varuhusen och diversehandeln. Därefter ha emellertid de på dylikt sätt erhållna procenttalen minskats med 1·1 — det tal, som enligt tab. 16 motsvarar skillnaden mellan de ortsvis uträknade genomsnittssiffrorna för enhetsprisföretagens andel i detaljhandelsomsättningen exklusive och inklusive ifrågavarande båda företagskategorier. Ehuru det kan antagas, att en dylik schematisering näppeligen fullt riktigt avspeglar verkligheten, har den likväl måst tillgripas såsom den enda möjliga utvägen, då kännedom saknas om fördelningen av omsättningen i varuhusen och diversehandeln på olika varugrupper.

Vad den förra tablån angår visar den, att relationstalen för enhetsprisföretagens andel i detaljhandelsomsättningen äro mycket skiftande i olika städer. Den lägsta siffran visar Göteborg, där enhetsprisförsäljningen icke täcker mer än 1·8 % av omsättningen inom de här medtagna varugrupperna (inkl. varuhusen och diversehandeln), under det att Lund har det högsta talet med 13·5 %. Sedan ligga de övriga städerna mellan 5·9 och 9·1 % med undantag av Stockholm, som stannar vid 4·2 %. Genomsnittssiffran för alla städerna uppgår till 4·8 % och domineras av Stockholm, som ensam fyller nära hälften av såväl enhetsprisföretagens som hela detaljhandels omsättning.

Beträffande åter den senare tablån tyda de däri återgivna talen, med all den reservation, med vilken dessa liksom de förut anförda siffrorna på grund av materialets bristfällighet måste upptagas, på att i de tio städer, om vilka här är fråga och som omsluta 19 % av Sveriges befolkning, närmare en tiondel av i detaljhandeln försålda toalettartiklar samt bortåt en femtondedel av järnvarorna, bosättningsartiklarna och manufakturvarorna under år 1934 inköptes i enhetsprisaffärer. För övriga grupper är denna andel lägre och, anmärkningsvärt nog, lägst för livsmedelsgruppen, ehuru här i den totala detaljhandels siffran icke inräknats vissa varukategorier, såsom charkuterivaror, vilka av enhetsprisföretagen försäljas i jämförelsevis stor utsträckning.

3.

Av de uppgifter, som nu meddelats, torde den allmänna slutsatsen kunna dragas, att enhetsprisföretagens rörelse i varje fall i en del städer kommit att omfatta en på sina håll icke obetydlig del av omsättningen för några grenar av övrig i dessa orter bofast detaljhandel.

Detta får emellertid icke utan vidare anses liktydigt med att den övriga minuthandelns försäljning minskats i samma omfattning som siffrorna för enhetsprisföretagens andel av totalomsättningen angiva. Visserligen föfoga sakkunniga tyvärr icke över något material av större räckvidd för belysande av denna sida av problemet, men en antydning om läget för åtminstone en stad torde likväl kunna givas med ledning av de uppgifter, som inluttit vid örebroundersökningen. Ett visst antal av de handlande, som berörts av denna utredning, ha nämligen meddelat upplysningar angående försäljningens storlek under de tre åren 1931—1933, således från och med det år, då Enhetspris AB. Epas filial i Örebro hade avslutat sitt första verksamhetsår. Dessa uppgifter te sig på följande sätt:

	Antal företag	Försäljning 1 000 kr.			1933 i % av 1931
		1931	1932	1933	
Kolonialvaruhandel (Örebro jämte omnejd)	36	4 027	3 845	3 795	94·3
Manufakturhandel	15	953	851	809	84·9
Pappershandel	12	353	368	361	102·0
Järnhandel	4	235	215	236	100·4

Enligt det tidigare omnämnda material, som ställts till förfogande av Affärs-ekonomiska forskningsinstitutet, utgjorde omsättningen i förestående branscher (med undantag av pappershandeln, som ej redovisas i institutets material) år 1933 i förhållande till år 1931:

Kolonialvaruhandel.....	102
Manufakturhandel.....	80
Järnhandel.....	81

Ehuru de senare siffrorna för kolonialvaru- och järnhandeln avse hela riket och för manufakturhandeln Stockholm och Göteborg och sålunda icke äro direkt tillämpliga på Örebro, torde en jämförelse med föreliggande utrednings ovan redovisade uppgifter dock vara av något intresse. Vad kolonialvaruhandeln beträffar, så visar rikssiffran en uppåtgång med 2 % mellan åren 1931 och 1933, medan örebroutredningen registrerar en nedgång med 6 %. Denna nedgång är större än enhetsprisföretagets andel av omsättningen år 1934, vilken med ledning av företagsräkningens siffror beräknats till omkr. 3 %. I motsats härtill visar örebrosiffran för manufakturhandeln med sin nedgång av 15 % en svagare minskning än motsvarande tal för Stockholm

och Göteborg, som steg till 20 %. Här har således denna gren av handeln väl hävdad sin ställning och detta ehuru enhetsprisföretaget, att döma av 1934 års siffra, omfattade 13 % därav. Än kraftigare framträda samma förhållanden ifråga om järnhandeln, där rikssiffran mellan 1931 och 1933 gick ned med 19 % men örebroförsäljningen bevarade status quo trots enhetspriskonkurrensen, som år 1934 uppnådde omkr. 3 % av omsättningen. Pappersaffärerna i Örebro ökade sin försäljning under den undersökta perioden, ehuru enhetsprisföretaget tagit åt sig en anpart av omsättningen, som år 1934 uppgick till 9 %. Sistnämnda procenttal och även de återgivna talen för enhetsprisföretagens andel av omsättningen i manufaktur- och järnhandeln ha — liksom enligt vad nyss sagts enhetsprisföretagets anpart av försäljningen inom kolonialvarubranschen — beräknats på basis av företagsräkningens siffror.

Givetvis får denna undersökning icke gälla annat än som ett stickprov och några långt gående slutsatser få icke dragas därav. Så mycket torde emellertid med dessa siffror för ögonen böra sägas, att det ofta hörda påståendet, att enhetsprisföretagens försäljning har till följd en motsvarande minskning av omsättningen i övrig detaljhandel, icke kan tillerkännas giltighet som en generell gällande sanning.

B. Enhetsprisföretagens prissättning.

Det är givet, att den raska framgång, som kommit enhetsprisföretagen i vårt land till del, måste bero på särskilda orsaker. Den närmast till hands liggande och väl även väsentligaste förklaringen är hos oss, liksom i de många främmande länder, där samma utveckling kunnat iakttagas, att söka däri, att enhetsprisaffärerna lyckats på en bred bas sälja sina varor icke blott överhuvud till låga pris utan ock till billigare pris än tidigare i allmänhet förekommit. Andra faktorer, såsom varuutval och sättet för varornas utbudande, ha säkerligen bidragit till det för den nya företagsformen gynnsamma resultatet, men utan den relativa prisbilligheten hade samma verkan sannolikt ej uppnåtts. Bland de viktigaste frågor, som böra upptagas till närmare analys, när det gäller att belysa enhetsprisföretagens handelsverksamhet, är därför, hur den billiga prissättningen möjliggjorts.

Från enhetsprisföretagens eget håll plägar för denna frågas besvarande hänvisas till att deras inköpspris och omkostnader äro lägre än annan detaljhandels, samt att priskalkylen följer andra regler. Företagens kritiker däremot påstå, att orsaken närmast är att söka däri, att de varor, som utbudas, äro av mindervärdig kvalitet vid jämförelse med vad detaljhandeln i övrigt försäljer. Här skall en något närmare undersökning ägnas dessa olika spörsmål. Början göres med de frågor, som sammanhånga med prissättningen, och framställningen bygger därvid i allt väsentligt på innehållet i den »P. M. om enhetsprissystemet», som utarbetats av sakkunnigas ledamot *Törnqvist* och vilken såsom bil. 1 fogats till detta betänkande.

1.

Om man bortser från de standardiserade prislägena, äro de för enhetsprisföretagens verksamhet mest karakteristiska egenskaperna dels varusortimentets koncentration till ett mindre antal typer dels butikernas varuhusliknande organisation och dels filialföretagsformen. I dessa tre omständigheter äro också de faktorer att söka, som möjliggöra företagens ur kundkretsens synpunkt gynnsamma prissättning.

I kritiken mot enhetsprisföretagen har ofta den synpunkten skjutits i förgrunden, att de genom att begränsa sig till de mest »lätt sålda» varorna berövat den enskilda detaljhandeln de bärande artiklarna. Ett dylikt förhållande måste emellertid förutsätta, att enhetsprisaffärerna kunna sälja de artiklar, varom här är fråga, till ett billigare pris än eljest inom detaljhandeln. Huruvida detta möjliggöres genom varusortimentets sammansättning, skall här något närmare undersökas.

De viktigaste omkostnadsposterna i en detaljaffär torde vara försäljarlöner, hyra och räntor, vanligen i nu nämnd ordning. Härtill bör läggas ytterligare en belastningspost, nämligen nedskrivning av varulagret, betingad antingen av en värdemässig minskning av detta eller av varuförluster genom svinn, bortvägning o. d.

Vad till en början angår lönekostnaden i ett detaljhandelsföretag, så är denna beroende av omständigheter, som äro karakteristiska för arten av de saluförda varorna. Särskilt inflytande härvidlag övas dels av den tid, som försäljningen (expeditionen) av varorna kräver, och dels av det belopp, var till varje försåld post genomsnittligen belöper. Kostnaden i olika butiker för det personliga arbetet i relation till varornas värde återspeglas av beloppet av omsättningen per år och försäljare eller riktigare — enär arbetsfördelningen mellan olika anställda kan vara olika långt driven — av omsättningen per år och anställd. Uppgifter i sistnämnda hänseende för olika orter och olika branscher inom detaljhandeln i allmänhet kunna hämtas ur det material, som publicerats angående 1931 års företagsräkning. Då en jämförelse med förhållandena i enhetsprisföretagen bör omfatta allenast orter, där enhetsprisaffärer äro tänkbara, ha vid jämförelsen i fråga medtagits endast 18 av vårt lands största städer. De branscher, som utvalts, framgå av nedanstående tablå, där branscherna betecknats enligt företagsräkningens tabulatur.

Motsvarande siffror för enhetsprisaffärernas vidkommande kunna erhållas med ledning av de redovisade uppgifterna angående försäljningen per biträde och dag (jfr tab. 8) samt rörande antalet anställda, fördelade på expedit och övriga befattningshavare (jfr tab. 9 och 11). Omräkningen av försäljningen per dag till försäljning per år har skett under det antagandet, att varje expedit är i tjänst 295 dagar om året (365 dagar minus 52 söndagar, 9 extra helgdagar och 9 semesterdagar). De med ledning härav framräknade siffrorna angiva omsättningen per biträde och år. För att erhålla

		Omsättning per år och anställd 1 000 kr.
Nr 236	Järn- och metallvaror, maskiner, redskap m. m. (<i>järnvaror</i>) ..	30·7
» 238	Musikinstrument och musikalier (<i>musikinstrument</i>)	22·4
» 241	Glas, porslin, div. bosättningsartiklar, leksaker (<i>husgeråd</i>)	17·7
» 247	Böcker, papper, tidningar, skrivmaterial o. d. (<i>pappersvaror</i>)	18·0
» 261	Kolonialvaror, specerier o. d. (<i>livsmedel</i>)	21·6
» 266	Tobaksvaror, även i kombination med papper, tidningar m. m. (<i>tobak</i>)	18·7
» 267	Garn, vävnader, trikå- och vitvaror, sybehör o. d. (<i>garn</i>)	19·6
» 275	Textil- och beklädnadsvaror i div. kombinationer (<i>textilvaror</i>)	18·9
» 280	Färger, tvättmedel, parfymer, droger, sjukvårdsartiklar, tape- ter m. m. (<i>tvättmedel</i>)	16·6

motsvarande tal per anställd — vilket skall läggas till grund för jämförelsen med den övriga detaljhandeln — måste emellertid nyss omnämnda siffror reduceras med det tal, som anger förhållandet mellan antalet biträden och det totala antalet anställda i enhetsprisföretagens filialer. Endast personalsiffrorna för filialer böra medtagas, enär centralorganens arbetsuppgifter närmast äro att jämföra med grosshandelsverksamhet, vilken icke omfattas av siffrorna för den övriga detaljhandeln. Antalet biträden i Epa och Tempo utgör sammanlagt 938 och totala antalet anställda i filialerna, med undantag av personal i Epas distriktslager och försäljningscentral i Stockholm, 1,368. Det sökta reduktionstalet blir således 0·69 (938: 1,368). Med ledning härav beräknas omsättningen per år och anställd i enhetsprisaffärerna sålunda:

		Omsättning per år och anställd 1 000 kr.
Verktyg, elektriska artiklar (<i>järnvaror</i>)		30·9
Grammofonskivor		15·1
Hushållsartiklar, kokkärl, putsmedel, borstvaror (<i>husgeråd</i>)		27·7
Glas och porslin		22·0
Pappersvaror, fotoartiklar (<i>pappersvaror</i>)		19·5
Livsmedel, frukt och bar (<i>livsmedel</i>)		22·8
Sybehör, kortvaror (<i>sybehör</i>)		23·2
Tapisseri, modevaror (<i>tapisserivaror</i>)		21·2
Strumpor, trikotage (<i>strumpor</i>)		53·8
Herrartiklar		38·3
Parfym, toalettartiklar (<i>toalettartiklar</i>)		29·6

Jämföras dessa omsättningssiffror per år och anställd i enhetsprisföretagen med de ovan redovisade siffrorna för detaljhandeln i allmänhet i vissa

större städer, framgår det, att en viss överensstämmelse råder. För järnvaror, pappersvaror (tobak) och livsmedel äro siffrorna mycket lika. Någon mera väsentlig skillnad uppvisas ej heller mellan, å ena sidan, företagsräkningens siffror för garn och textilvaror och, å andra sidan, enhetsprisaffärernas siffror för sybehör och tapisserivaror. Påtagligt högre än företagsräkningens siffror för sistnämnda varuslag förefalla däremot enhetsprisaffärernas siffror för strumpor och herrartiklar. Likaså ligga enhetsprisaffärernas siffror för husgeråd och glas och porslin samt toalettmedel högre än företagsräkningens siffror för närmast motsvarande varukategorier (husgeråd, tvättmedel), medan däremot gruppen grammofonskivor hos enhetsprisföretagen företer betydligt lägre siffror än motsvarande kategori, musikinstrument, i företagsräkningen.

Den verkställda jämförelsen lider emellertid av betydande svagheter, främst enär företagsräkningsmaterialet omfattar företag av skiftande storleksordning och med i hög grad olikartat sammansatt varusortiment. Endast om jämförelseobjekten äro lika stora, ha enahanda sortiment och samma kundkrets, kunna siffrorna för omsättningen per år och anställd tilllåta några säkra slutsatser angående det ena eller andra företagets företräde framför konkurrenten.

Givet är, att sammansättningen av enhetsprisaffärernas varusortiment av huvudsakligen expeditjonsbetonade artiklar — d. v. s. sådana som icke kräva något egentligt försäljningsarbete från expediternas sida — bör verka höjande av omsättningen för varje expedit och därmed också för varje anställd. Å andra sidan böra de genomsnittligen låga försäljningspriserna bidra till att sänka denna siffra. Enligt vad tidigare sagts, ligger genomsnittsbeloppet per biträde och försäljning i de två stora enhetsprisföretagen vid kr. 0·77 (högst i fråga om vissa manufakturvaror eller vid kr. 2·56 och lägst i fråga om pappersvaror eller vid kr. 0·37). Att dessa liksom övriga motsvarande siffror för enhetsprisföretagens olika avdelningar ligga under dem, som i allmänhet uppvisas av vederbörande branscher inom detaljhandeln i allmänhet, torde vara så gott som säkert, ehuru exakta sifferuppgifter i sistnämnda hänseende förekomma ytterst sparsamt.

Då genomsnittsbeloppet per försäljning i enhetsprisaffärerna är lågt i jämförelse med motsvarande belopp inom detaljhandeln i allmänhet, men genomsnittsomsättningen per år och anställd det oaktat ligger vid en nivå, som åtminstone motsvarar den övriga detaljhandeln, följer härav, att på varje försäljningshandling i dessa affärer faller mindre lönekostnad, absolut taget, än i annan detaljhandel. Utgår man ifrån — vilket torde vara befogat med hänsyn till enhetsprisaffärernas butiksorganisation och biträdenas speciella utbildning och träning — att dessa affärer äro bättre rustade för snabb expedition av likformiga varor i lägre prisklasser, bör den slutsatsen vara berättigad, att försäljningen i enhetsprisaffärerna av där förekommande artiklar verkställas för en mindre lönekostnad, även procentuellt sett, än för *motsvarande artiklar* i annan detaljhandel. Häri torde en av orsakerna till enhetsprisaffärernas lägre försäljningspriser kunna sökas.

Därvid bör framhållas, att den gynnsammare lönekostnaden endast är relativ, d. v. s. den har icke vunnits på bekostnad av en sämre löneställning för biträdena i enhetsprisaffärer vid jämförelse med deras kamrater i annan detaljhandel. Såsom närmare skall visas i en senare avdelning (jfr sid. 141), stöddas antaganden av denna innebörd icke av förefintligt material.

Den andra av de viktigaste omkostnadsposterna i en detaljaffär är, såsom förut nämnts, hyreskostnaden. Hos enhetsprisföretagen komma omkr. 5 % av omsättningen på lokalkostnader (jfr sid. 35).

En detaljaffärs lokalbehov är beroende av dels det erforderliga lagerutrymmet och dels det nödiga försäljningsutrymmet. I det förra avseendet bör lagrets omsättningshastighet lämna en antydan om företagets förmåga att hålla lokalkostnaderna nere i förhållande till omsättningen. I det senare avseendet bör omsättningen per anställd och år ge en viss föreställning om omsättningen per kvadratmeter och år.

Såsom strax skall visas, är omsättningshastigheten hos enhetsprisföretagen större än inom detaljhandeln i övrigt, beroende främst på varusortimentets sammansättning. Omsättningen per år och anställd ligger, enligt vad tidigare sagts, på ungefär samma nivå som i detaljhandeln i allmänhet. Nu anförda omständigheter tyda på, att enhetsprisföretagens kostnader för lagerutrymmen skulle understiga den övriga detaljhandeln, medan kostnaderna för försäljningslokaler skulle vara ungefär densamma i båda fallen. Här förtjänar emellertid framhållas, att det torde vara möjligt i ett företag med varuhuskaraktär att uppnå en jämförelsevis låg lokalkostnad genom att på grund av den skiftande säsongfördelningen för olika varor låta avdelningarna ömsevis svälla ut och krympas ihop.

Den tredje större omkostnadsposten i en detaljaffär hänför sig, på sätt även förut framhållits, till räntekostnaderna.

De två viktigaste kapitalinvesteringarna i en detaljaffär äro varulagret och varufordringar. Storleken av räntebelastningen för varulagret beror på lagrets omsättningshastighet i förhållande till den kredittid (resp. kassarabatt vid kontantbetalning), som leverantörerna lämna. Vad omsättningshastigheten hos enhetsprisföretagen angår, ligger denna, såsom framgår av de å sid. 00 lämnade sifferuppgifterna, inom avdelningarna för livsmedel, frukt och konfektyrer i genomsnitt något över 15 gånger per år. Även om andra siffror tyda på att detta tal påverkas uppåt av den relativt ännu högre omsättningshastigheten för frukt och andra färskvaror, så torde enhetsprisföretagens omsättningshastighet inom livsmedelsavdelningen i allt fall vara högre än hos den övriga detaljhandeln — med undantag för de med stort filialnät utrustade kooperativa livsmedelsföretagen. En omsättningshastighet av 9 gånger per år anses tillfredsställande inom vanlig specerihandel.

Bortses från livsmedels- och övriga hithörande avdelningar i enhetsprisföretagen, utgör omsättningshastigheten i dessa företag, enligt vad tidigare visats, något mer än 5 gånger per år. För det äldsta av företagen ligger motsvarande siffra högre, och det torde ej finnas anledning antaga, att icke

även det andra senare startade företaget småningom kommer att uppnå en snabbare lageromsättning. Även om det varit önskvärt, att ifrågavarande siffror för enhetsprisföretagen kunnat bli föremål för en närmare undersökning beträffande förhållandena inom de olika avdelningarna, torde man tämligen säkert kunna påstå, att siffrorna för dessa genomgående överträffa talen för motsvarande branscher inom den övriga detaljhandeln. I beklädnadsaffärerna torde en så hög omsättningshastighet som 3 å 4 gånger per år uppnås endast i gynnsamma fall, medan i manufakturaffärer av vanligt slag motsvarande tal normalt torde ligga mellan 2 och 3. I guldsmidsbranschen anses omsättningshastigheten vara högst 1 gång per år.

Orsakerna till den snabbare lageromsättningen hos enhetsprisföretagen torde främst vara att söka i sortimentets sammansättning av standardartiklar. Det är uppenbart, att artiklar, som äro föremål för en livlig efterfrågan, kunna omsättas snabbare än andra, mera sällan sålda varor. En förutsättning för uppnåendet av hög omsättningshastighet är dessutom, att varuinköpen ske planmässigt och med beaktande av den erfarenhet, som finnes för bedömande av de beräkneliga försäljningskvantiteterna. Ehuru omsättningshastigheten i enhetsprisaffärerna ligger högre än inom butikshandeln i allmänhet, är det emellertid ingalunda uteslutet, att denna senare kan uppnå en i det närmaste lika snabb omsättning av sina motsvarande artiklar, ehuru den genomsnittliga omsättningshastigheten drages ned av övriga, mera tyngande varor. Konsekvensen härav blir, att den räntebelastning, som bör falla på artiklar med olika omsättningshastighet, blir olika. Det är med andra ord ur ränteutgiftens synpunkt billigare att sälja varor med hög än med låg omsättningshastighet.

Räntekostnaden i en detaljaffär bestämmes emellertid icke endast av lagrets omsättningshastighet utan även av de utestående varufordringarna. Då enhetsprisaffärer sälja endast mot kontant betalning, bortfalla för dem alla kostnader av ifrågavarande slag.

Sammanfattas det nu anförda, torde kunna fastslås, att sammansättningen av enhetsprisaffärernas varusortiment tillåter dess affärer att arbeta med ringare relativ lönekostnad, lägre hyreskostnader och mindre räntekostnader än vad genomsnittligen är fallet i affärer med genomgående sortiment. Det finns emellertid icke något, som motsäger antagandet, att butiker av traditionell typ i fråga om artiklar, som motsvara enhetsprisföretagens, i vissa fall arbeta med lika låga kostnader eller i allt fall ha möjlighet att under vissa förutsättningar komma ned till samma nivå som dessa. Frågan är emellertid, huruvida detaljhandeln i gemen tagit konsekvenserna av att olika varor draga olika kostnader, eller huruvida icke i stället varor, för vilka försäljningskostnaderna förete skiljaktigheter, saluföras med så likartade pålägg, att det blir lönande för nya företag att slå sig på de varor, som ge en övernormal avkastning, medan de samtidigt avstå från — eller i varje fall ytterst obetydligt intressera sig för — de varor, som med nuvarande prissättning inom detaljhandeln ge en lägre avkastning än vad som motsvarar omkostna-

derna. Det lär knappast kunna förnekas, att med den traditionsbundna kalkylmetod, byggande på ett system med tämligen schematiska procentuella pålägg, vilken ännu är den dominerande inom stora delar av detaljhandeln, den risken är stor, att vissa varuslag prissättas högre än vad som vore rationellt, medan priset på andra varor sättes så lågt, att försäljningen egentligen medför förlust. Om överskottet på de första slagen av varor ungefär motsvarar underskottet på de andra slagen, kan detta förhållande, så länge alla företagare kalkylera på samma sätt, bli bestående under långa tider. Att detta ur konsumenternas synpunkt icke är det mest önskvärda, är emellertid påtagligt. Förhållandet kan också mycket lätt visa sitt ogynnsamma inflytande på handeln, så snart nämligen förskjutningar inträffa, som medföra, att allmänheten ökar sin konsumtion av för lågt kalkylerade och minskar konsumtionen av för högt prissatta varor. Vad nu sagts om olika huvudslag av varor, gäller också om skilda typer och prislägen av en och samma vara. Det är näppeligen riktigt, att olika kvaliteter och storlekar av en viss vara, när de ha olika omloppshastighet eller ställa olika krav på försäljarna, säljas med lika stora pålägg.

En annan omständighet, som i detta sammanhang förtjänar uppmärksamhet, är frånvaron i enhetsprisaffärerna av sådan kundtjänst som kreditgivning och hemsändning. Under traditionella förhållanden erbjuder detaljhandeln sina kunder dessa fördelar utan att kunna på ett tillfredsställande sätt göra åtskillnad i pris mellan dem, som ta tjänsterna i anspråk, och dem, som avstå härifrån. I den mån en sådan prisdifferentiering icke låter sig genomföras i en och samma affär, är det naturligt, att enhetsprisaffärerna — liksom tidigare Kooperationen och vissa filialaffärer — välja den utvägen, att de specialisera sig på varor och kunder, som icke kräva någon sådan form av kundtjänst och att de anpassa sina priser härefter. Även i frånvaron av kundtjänst i enhetsprisaffärerna ligger sålunda en påtaglig kostnadsbesparing, vilken ger möjlighet till en motsvarande reducering av salupriserna.

En konkurrens, som utmönstrar dylika prissättningsgrunder eller är i tillfälle taga hänsyn till en sådan differentiering av kundernas vanor och behov, bör ur olika synpunkter vara av betydelse. Enhetsprisaffärerna, som tillämpa en noggrant genomförd kalkylering, underlättad av den långt drivna avdelningsklyvningen, representera en dylik konkurrens och ha ur denna källa hämtat åtskilligt av sin framgång.

2.

Även om de nu berörda förhållandena äro av betydelse vid bedömande av frågan om enhetsprisföretagens prissättning, så förklaras den relativa prisbilligheten framför allt av de fördelar i företagsekonomiskt avseende, vilka äro förknippade med företagens egenskap av mångfilialföretag och i viss mån även med butikernas varuhusliknande organisation.

I de länder, där en mera påtaglig framgång kommit enhetsprisrörelsen till del, ha företagen regelbundet uppträtt i form av filialsystem med ett bety-

dande antal filialer. I Amerikas förenta stater föll, enligt 1930 års distributionsräkning, mycket nära 90 % av all enhetsprisomsättning på butiker, tillhörande filialföretag. I Sverige liksom i andra länder ha under lång tid funnits enstaka butiker av basartyp, som specialiserat sig på billigare varor i mer eller mindre enhetliga prislägen. De ha emellertid icke haft någon mera betydande framgång. Det är först i form av filialföretag med centralt organiserad inköpsverksamhet, som enhetsprisaffärerna nått sin nuvarande konkurrenskraft och betydelse.

I främsta rummet äro filialsystemets fördelar att söka på inköpssidan. Tack vare den stora omsättning, som de olika filialerna tillsammans uppnå, beredes möjlighet att verkställa massinköp och därmed erhålla fördelaktigare inköpspriser. Orsakerna till att vid köp av större kvantiteter lägre priser kunna utvinnas äro närmare berörda i det efterföljande kapitel, som behandlar enhetsprisföretagens förhållande till produktionen.

Filialföretag av den art, Epa och Tempo eller deras moderföretag representera, verkställa sina inköp centralt och överta därvid grosshandelsns roll i fråga om initiativ och självständig bedömning av marknaden. Filialaffärernas centralorgan äro med andra ord att beteckna såsom grosshandelskontor, och det karakteristiska för dem är, att de genom den sålunda åstadkomna integrationen mellan grosshandels- och detaljhandelsleden äro i stånd att åstadkomma en påtaglig sänkning av partihandelskostnaden och därmed också av de totala distributionsutgifterna. Det är främst den närmare förbindelsen mellan grosshandels- och detaljhandelsleden, som möjliggör arbetets utförande till en lägre kostnad än vad eljest är möjligt. Medan grosshandeln köper för att sedan återigen sälja till en osäker marknad, köper filialaffärscentralen på basis av regelbundna och med täta mellanrum inkomna lager- och försäljningsrapporter från de olika filialerna. På detta sätt befria filialföretagen sig från en av de största svårigheter, som äro förbundna med mellanhandssystemet, nämligen att de tidigare leden i distributionskedjan icke med tillräcklig klarhet och snabbhet kunna överblicka konsumtionens utveckling och anpassa lagerhållningen på det med hänsyn till företagets kostnader och risker gynnsammaste sättet. Därjämte äro filialaffärernas centralorgan, när det gäller varor med tillräckligt stor och i olika butiker likartad efterfrågan, i tillfälle att ombesörja andra uppgifter, såsom central lagring, komplettering av butikslagren och uttransport till dessa, till lägre priser än vad fristående grosshandelsföretag i allmänhet äro i stånd att göra.

Utöver de fördelar, som följa av sammankopplingen av grosshandels- och detaljhandelsfunktionerna, besitta filialföretagen ytterligare vissa fördelar, som kunna betecknas såsom rent detaljhandelsorganisatoriska. Hit torde kunna räknas möjligheterna till central butikspanering och kontroll, gemensam reklam etc. Vidare är det för företag av den storleksordning, filialföretagen i allmänhet tillhöra, möjligt att förbättra resultatet genom att anställa specialister och företaga undersökningar, vartill fristående detaljhandlare vanligen sakna ekonomisk möjlighet.

Om de fördelar, som enhetsprisaffärernas organisation såsom filialföretag medföra, äro att söka på inköpssidan, ligga de fördelar, som enhetsprisbutikernas varuhusliknande karaktär skänka, på försäljningssidan. Då de i ett varuhus ingående olika avdelningarna ha olika säsonger och belastningstoppar, kunna såväl lokaler som personal bättre utnyttjas än i branschaffären. Särskilt betydelsefull torde denna omständighet vara i fråga om lokalerna. Det är påtagligt, hurusom avdelningar med utpräglad julsäsong, t. ex. leksaksavdelningen, förläggas sida vid sida med avdelningar med höst- och vårsäsong eller annan säsongfördelning, så att avdelningarna kunna ömsevis förstoras och förminskas. Samma iakttagelse kan göras i fråga om organisationen inom enhetsprisbutikerna. Vidare besitta dessa liksom andra varuhus möjligheten att utnyttja sämre utrymmen (inre delar av kvarteren, högre belägna våningar), att centralisera bokföring, lager- och försäljningsstatistik etc.

I kortaste sammanfattning skulle vad här sagts om enhetsprisvarornas prissättning kunna uttryckas på följande sätt.

De stora enhetsprisföretagens karaktär av filialföretag med varuhusliknande butiksorganisation bereder dem möjlighet att erhålla fördelaktigare inköpspris samt att nedbringa försäljningskostnaderna under vad som i allmänhet torde kunna ske inom enstaka branschföretag. I dessa båda omständigheter och främst den förra ligga de förnämsta orsakerna till den billiga prissättningen av enhetsprisvarorna. Även varusortimentets sammanställning av huvudsakligen efterfrågade standardartiklar skänker enhetsprisföretagen ett visst försprång, vilket emellertid bör kunna inhämtas av den övriga detaljhandeln genom en ekonomiskt riktigare priskalkylering. Till möjligheten av lägre prissättning i enhetsprisföretagens butiker bidrager vidare den kontanta betalningen av alla inköp, varigenom vissa räntekostnader undvikas, samt slutligen frånvaron av sådan kundtjänst som hemsändning och kreditgivning. Ej heller i nu senast angivna hänseenden bero enhetsprisföretagens fördelar på företagsformen som sådan utan på de affärsprinciper — möjliga att efterfölja för envar — som företagen tillämpa.

C. Enhetsprisvarornas kvalitet.

1.

I det utlåtande, som avgavs av andra lagutskottet vid 1934 års riksdag och vilket utmynnade i det förslag om utredning rörande enhetsprisföretagen, som godkändes av riksdagen och som ligger till grund för sakkunnigas uppdrag, framhölls, att vid utredningen undersökning syntes böra verkställas bl. a. därom, »huruvida varor, som äro av mindervärdig beskaffenhet eller som tillverkats i utlandet, försäljas hos enhetsprisföretagen i större utsträckning än vad som är fallet inom annan detaljhandel».

Därmed har den i diskussionen om enhetsprisaffärernas verksamhet så gott som alltid berörda kvalitetsfrågan förts fram såsom en för utredningsarbetet särskilt beaktansvärd omständighet.

I den redogörelse, som i en till betänkandet fogad bilaga lämnas för vad som i utlandet förekommit på enhetsprisfrågans område, har vid behandlingen av förhållandena i Schweiz antecknats, att den kommission, som där sysselsatt sig med vissa förslag om restriktioner mot varuhus och enhetsprisaffärer, även gått in på kvalitetsproblemet. Kommissionen antog, att enhetsprisaffärernas inköpsmetoder kunde föranleda försäljning av varor av sämre kvalitet än som fördes av annan detaljhandel. Därmed vore emellertid, enligt kommissionens mening, icke sagt, att varorna saknade »Gebrauchsqualität», d. v. s. att de icke vore tillfredsställande för köparens ändamål. Detaljhandeln hade i många fall fasthållit vid en »Qualität an sich» utan att tänka på att billigare varor kunde för många ändamål vara till lika god nytta som dyrare.

I detta uttalande har den schweiziska kommissionen framhållit en synpunkt, vilken förefaller ofta ha förbisetts vid diskussionen även i vårt land om enhetsprisvarornas kvalitet.

Föreställningen att varor, vilka tillhandahållas till lägre pris än tidigare varit övligt, nödvändigtvis måste vara av dålig kvalitet, bottnar dels i en något odifferentierad uppfattning om kvalitetens innebörd, men dels också i den gängse tron, att billiga varor alltid måste vara dåliga.

En varas kvalitet är icke någon absolut utan en relativ egenskap. Vid dess bedömande måste hänsyn tagas till åtminstone två faktorer, nämligen dels priset och dels varans förmåga att tillgodose ett avsett behov. En vara, som är oduglig för varje praktiskt syfte och som sålunda saknar vad man med användande av den schweiziska kommissionens term skulle vilja kalla brukskvalitet, äger intet värde. Det belopp, som utgivits för dess anskaffande, representerar ett bortkastat kapital, och detta gäller oberoende av om beloppet varit ringa eller icke. Varje pris, hur lågt det än må vara, är i ett dylikt fall för högt. Äger varan däremot brukskvalitet, uppstår frågan, vilket ändamål köparen avser att tillgodose genom dess anskaffande. En hammare, som inköpes av en husmor för att användas vid de tillfällen, då ett sådant verktyg kan behövas i ett hem, kan vara av en annan kvalitet än den hammare en snickare har behov av i sin verkstad.¹ En bordsservis av enklare slag kan fylla sin praktiska uppgift lika väl som en servis av ostindiskt märke. Den hammare och den bordsservis, som anskaffas för att fylla mindre krävande behov, har väl i regel ur fackmässig synpunkt en lägre kvalitet än de artiklar av samma slag, som skola tillgodose högre ställda önskningar. Men det är sannolikt en förhastad slutsats, om det antages, att denna kvalitet utan vidare bör betecknas såsom mindervärdig. Med samma fog kunde omvänt göras gällande, att den högre kvaliteten,

¹ I »Köpmannen», Sveriges köpmannaförbunds tidskrift, anföres ett annat, näraliggande exempel: »Det är icke nödvändigt, att en person, som använder en yxa en gång om året för att hugga en julgran, skall ha en yxa av samma kvalitet som en professionell vedhuggare».

där den tillhandahålles, är överkvalificerad, d. v. s. motsvarar onödigt stora krav på varaktighet, effektivitet, skönhet etc.

Har man gjort klar för sig den i hög grad relativa betydelsen av kvalitetsbegreppet, när det gäller värdesättande av en varas egenskaper och ändamålsenlighet, blir det lättare att se någorlunda objektivt även på prisfrågan. Lika otvetydigt som det är, att en oduglig varas värde är lika med noll, lika tydligt förefaller det vara, att den konsument, som för ett visst behov kan åtnöjas med en vara av lägre kvalitet, bör ha möjlighet att inköpa en sådan och därvid begränsa sin utgift så långt nedåt som möjligt. Tillhandahållandet av billiga varor bör icke i och för sig anses vara ett kriterium på en verksamhet i kvalitetsförämrande riktning, ty en vara kan, trots ett lågt pris, ha en tillräckligt god kvalitet för att fylla rimliga krav från köparens sida. Avgörande i varje särskilt fall måste bli icke kvaliteten i och för sig och icke priset i och för sig, utan förhållandet mellan kvalitet och pris med hänsynstagande till det ändamål, för vilket varan är avsedd.

Sakkunniga ha härmed antytt sin allmänna ståndpunkt till frågan om enhetsprisvarornas kvalitetsbedömning. Även om därav torde framgå, att sakkunniga hålla före, att de hittills ofta hörda ofördelaktiga påståendena om dessa varors beskaffenhet varit alltför onyanserade och i sin generella avfattning föga vägledande, ha sakkunniga ansett det vara av vikt att på grundval av konkreta exempel söka nå till en objektiv belysning av förhållandena. För sådant ändamål har denna sida av ämnet förts i förgrunden vid de sammanträffanden med representanter för minuthandlare i vissa städer eller för en del särskilda branscher, vilka, enligt vad tidigare omnämnts, ingått som ett led i utredningen. Vidare ha, såsom även förut berörts, på sakkunnigas uppdrag och i samråd med dem specialundersökningar verkställts av Statens provningsanstalt m. fl. rörande kvaliteten hos några enhetsprisvaror vid jämförelse med av annan detaljhandel förda artiklar.

Här skall en sammanfattande redogörelse lämnas för de uppgifter, vilka framgått som resultat av dessa undersökningar.

2.

Lökar, fröer m. m.

Ett av de varuslag, vilka saluföras av de båda största enhetsprisaffärerna — av Enhetspris A.B. Epa dock i avsevärt större omfattning än av A.B. Tempo — och vilkas försäljning varit utsatt för mycken kritik, är *blomsterlökar, blomrötter, fröer o. d.* I fråga om dessa varor har påståtts, icke allenast att de vore av alltför låg kvalitet, utan ock att de överhuvud icke lämpade sig för försäljning i en enhetsprisaffär. Dessa synpunkter ha närmare utvecklats vid de överläggningar sakkunniga haft med tvenne representanter för handelsträdgårdsmästarna.

Därvid har påståtts, att kvaliteten hos Epas lökar vore så dålig, att de icke alls borde få säljas. Köparen kunde visserligen icke bedöma kvalite-

ten, när löken i regel blommade, vare sig dess kvalitet vore god eller dålig, men blomningen måste ur fackmässig synpunkt fylla vissa minimikrav för att kunna godkännas, och dessa kunde icke tillgodoses av Epas billiga lökar. På samma sätt förhölle det sig med rötterna till perenna växter, såsom liljekonvaljer, vilka, när de inköpts hos Epa, visat sig vara »alldeles värdelösa», så att »ingen trädgårdsmästarkonst i världen» kunde utfå något resultat av dem. Detta berodde antingen på att de varit fördärvade redan vid inköpet eller ock på osakkunnig skötsel hos försäljarna, varigenom rötterna torkats ut. Liknande anmärkningar riktades mot försäljningen av rosor från enhetsprisaffärerna. Dessa skulle dels vara av låg kvalitet och dels icke ägnas fackmässig omvårdnad från säljarnas sida — i flera fall hade uppgivits, att köparna av enhetsprisrosor icke fått några blommor på sina buskar. Vad slutligen anginge tillhandahållandet av fröer, så gällde härom, liksom om lökar, att allmänheten hade svårt att rätt värdesätta kvaliteten, när denna vore i hög grad växlande och priserna likaså. Goda kvaliteter bleve emellertid relativt dyrbara, medan överskott från föregående år kunde säljas billigare, men gäve sämre resultat. Försäljaren av fröer måste därför besitta verklig sakkunskap. Samtliga de varor, om vilka nu vore fråga, borde försälas direkt av producenterna eller i specialaffärer men lämpade sig icke för enhetsprisaffärernas handel.

I detta sammanhang bör även omnämnas, att Epas försäljning av frö vid ett tillfälle varit föremål för åtal. Efter anmälan av Statens centrala frökontrollanstalt väckte allmänna åklagaren i Stockholm år 1933 ansvartalan jämlikt 1928 års lag om handel med utsädesvaror mot Epas verkställande direktör, när Epa vid försäljning i huvudstaden av lök- och gurkfrö skulle ha lämnat oriktiga uppgifter om frösorternas grobarhet. Vid analyser av genom anstaltens försorg hos olika fröfirmor i Stockholm inköpta fröprov hade anstalten funnit skäl till anmärkning mot två företag, det ena en av Sveriges största specialaffärer i branschen och det andra Epa. Anmärkningen gällde i sistnämnda fall dels två förpackningar lökfrö med en angiven grobarhet av 75 %, som av anstalten befunnits gro 56 resp. 50 %, dels tre förpackningar gurkfrö med en angiven grobarhet av 85 %, medan anstaltens analysresultat visade en grobarhet av endast resp. 64, 64 och 46 %.

Epa anförde i sitt svaromål bl. a., att de grobarhetsprocenter, som vid försäljningen uppgivits, grundats på av vederbörande leverantör ombestyrda analyser, vilkas riktighet Epa icke haft anledning ifrågasätta. Skillnaden i analysresultaten berodde på olika sätt att bestämma abnorma groddar och ingen föreskrift funnes, som stadgade, att Statens frökontrollanstalts analyser förtjänade avgörande vitsord för bedömande av ett frös grobarhet.

Rådhusrätten i Stockholm biföll i båda fallen åklagarens talan. Ifråga om Epa heter det i utslaget, att det finge anses utrett, att firman vid den påtalade försäljningen av fröer lämnat oriktiga uppgifter angående varornas grobarhet, i det att denna »i verkligheten varit avsevärt lägre än upp-

gifterna, med hänsyn till för däri angivna procenttal fastställda analys spelrum, utvisat såsom lägsta möjligen förefintliga grobarhet». På grund härav och enär »av utredningen tillika måste anses framgå, att, därest bolaget iakttagit vad med hänsyn till i målet upplysta förhållanden på bolaget skäligen bort ankomma för vinnande av säker kännedom om varornas grobarhet vid ifrågavarande tid, uppgifterna bort för bolaget framstå såsom uppenbarligen oriktiga», så dömdes Epas verkställande direktör för förseelse mot lagen om handel med utsädesvaror att böta femton dagsböter. En av rättens tre ledamöter var skiljaktig och fann, att åklagarens talan icke kunde bifallas, enär det icke kunde anses ådagalagt, att bolagets ledning insett eller bort inse uppgifternas oriktighet. Svea hovrätt fastställde enhälligt rådhusrättens dom, och Högsta domstolen avslog i slutet av 1934 ansökan om tillstånd att fullfölja talan mot utslaget.

Från Epas sida har med anledning av de framförda anmärkningarna mot dess handel med dessa varor eljest framhållits i huvudsak följande.

Vad först beträffar lökar, så vore firmans leverantör av denna vara en i Sverige sedan flera år välkänd holländsk firma, vilken tidigare försålt sina lökar till många av landets förnämsta fröhandlare och trädgårdsmästare, men som avstängts från denna kundkrets, sedan det blivit bekant att Epa verkställde sina inköp hos firman. En av dess ägare vore en ledande personlighet inom den holländska lökodlingsnäringen. Epa, som ständigt strävat att förbättra kvaliteten på de saluförda lökarna, sålde numera i ett flertal sorter dels den högsta kvaliteten och dels en andra kvalitet, huvudsakligen avsedd för de köpare, som önskade en billig lök för frilandsbruk. Dock fördes icke några av de lägsta kvaliteterna. Lökarna köptes ej i fast räkning utan i kommission, varav framginge, att det låge i leverantörens direkta intresse att tillse, att varornas kvalitet vore den högsta möjliga. Samtliga lökar underställdes, innan de lämnade Holland, den statliga kontrollen, varjämte en representant för leverantören i början av varje säsong besökte Epas samtliga filialer för att ytterligare kontrollera leveranserna, ordna lagerutrymme o. s. v. ävensom för att instruera vederbörande biträden. Vidare hade firman i kontrollsyfte egna provodlingar, för övrigt icke blott för lökar, utan ock för rosor och fröer. Påståendet, att köparen icke kunde bedöma lökarnas kvalitet, borde ses mot bakgrunden av det faktum, att Epa räknade åtskilliga — för sakkunniga namngivna — trädgårdsmästare bland sina kunder.

Anmärkningarna mot liljekonvaljerötterna saknade numera aktualitet, enär Epa sedan flera år upphört föra denna vara. Om man bortsåg från rötterna till några få blomsorter, såsom Iris och pioner, vilka saluhölles endast under ett par veckor i början av säsongen, utgjordes Epas sortiment av levande växter endast av rosenstockar. Dessa inköptes från en av de äldsta plantskolorna i Skåne, där nedskärning, inpackning och etikettering ägde rum. Filialernas inköp vore dessutom så ordnade, att de varje vecka eller vid behov flera gånger i veckan kunde få leveranser av rosor och sålunda icke nödgades ligga med något större lager. Den förpackning, som använ-

des, begagnades sedan många år tillbaka av Tysklands största rosodlare och lagringen i filialerna skedde i största möjliga utsträckning i härför lämpade lokaler. Sortimentet av rosor vore närmast koncentrerat på några för fri-landsbruk avsedda sorter, vilka mest efterfrågades av Epas kundkrets, bland vilka även för denna vara räknades en del trädgårdsmästare.

Leverantör av Epas fröer vore även en svensk firma, vilken levererat betydande kvantiteter jämväl till specialaffärerna. Firman hade att dels lämna uppgift på den grobarhetsprocent, som garanterades av underleverantören, dels numera översända intyg även rörande de av Statens frökontrollanstalt verkställda analyserna av de till filialerna levererade fröpartierna. Detta vore samma kontroll, som enligt gällande föreskrifter och branschkutym eljest inom fröhandeln förekomme för att garantera förstklassiga varor. Någon försäljning av fröer av föregående års överskott hade aldrig ifrågakommit.

Till bemötande av påståendena om bristande sakkunskap vid handhavandet av denna avdelning av Epas verksamhet har av Epa slutligen påpekats, att avdelningen stode under ledning av en utexaminerad agronom med självständig lantbrukspraktik samt att ledningen sökte att i så stor utsträckning som möjligt vid varje filial för denna försäljning anställa trädgårdskunnig personal. De olika varuslagen salufördes dessutom i filialerna under praktiskt taget samma betingelser som i vilken specialaffär som helst. Reklamationer vore inom denna avdelning ytterst sällsynta. I stället förekomme det ofta, att kunder skriftligen uttryckte sin tillfredsställelse med de resultat, som uppnåts med tillhjälp av de hos Epa inköpta lökarna etc. Den oavbrutet stegrade omsättningen för dessa varor i varje filial vore det bästa beviset för kundkretsens belåtenhet och därmed för varornas goda kvalitet.

Vad sålunda från dels anmärkarnas och dels Epas sida anförts i denna angelägenhet har givit sakkunniga anledning söka inhämta ett uttalande i ämnet från utomstående, med ämnet förtrogen person. För sådant syfte ha sakkunniga vänt sig till direktören John Gréen vid Experimentalfältet i Stockholm. Denne har i ett till sakkunniga avgivet yttrande förklarat att, då han aldrig köpt några varor av hithörande art hos enhetsprisföretagen, han saknade möjlighet att bestyrka eller bestrida det framförda påståendet, att dessa artiklar vore för dyra med hänsyn till kvaliteten. Enligt hr Gréens mening vore det emellertid »lämpligast, att epaaffärerna upphörde med sin ros-försäljning», ty rosorna löpte vid detta försäljningssätt ovillkorligen fara att mer eller mindre torka in. Distribution av levande växter borde i möjligaste mån ske direkt från producent till konsument. Vad åter anginge frö, lökar och perenna växter med knölrötter, så kunde försäljning genom enhetspris-affärerna »tolereras», såvida kvalitet och sortäktighet hölle måttet, när dessa alster tålde längre förvaring utan att taga skada. En av hr Gréen verkställd besiktning av Epas lagerlokaler för sistnämnda varor i filialen vid Drottninggatan i Stockholm föranledde omdömet att de vore »förträffliga för sitt ändamål».

Den här refererade kritiken mot upptagande av lökar, växter, fröer o. d.

i affärernas sortiment har icke kunnat övertyga sakkunniga om, att det vore principiellt förkastligt att i en enhetsprisbutik överhuvud sälja dylika varor. Med det stora och alltjämt ökade intresset för att åt den mindre bemedlade stadsbefolkningen bereda egna hem, kolonilotter o. s. v. följer självfallet från de nya tomtägarnas sida en önskan att kunna till billigast möjliga pris anskaffa lökar, fröer o. d. för att pryda sina trädgårdar och täppor. Den ökade efterfrågan, som av denna anledning uppstått, uppbäres delvis av samma grupper av befolkningen, vilka börjat vänja sig att hos enhetsprisaffärerna göra inköp av andra varor, och det är därför helt naturligt, att företagens varusortering utsträckt att omfatta jämväl dessa artiklar, sedan de kunnat inpassas i försäljningssystemet och prisklasserna. Upptagande i sortimentet av vissa växtrötter, varemot anmärkning särskilt riktats, synes Epa's ledning själv ha betraktat såsom ett missgrepp, i det att dylika varor numera icke längre saluhållas. Liknande skäl, d. v. s. risken för hastig uttorkning, kunna i enlighet med vad bl. a. av hr Gréen i dennes yttrande understrukits, anföras mot lämpligheten att i en detaljhandel av denna art försälja levande växter av ömtålig beskaffenhet, såsom rosor. Det på grund av några fröpartiers låga grobarhet mot Epa väckta åtalet synes ha föranlett firman att numera begära analysattest för alla fröer även från statsanstalten på området. Även om åtskilligt tyder på, att vissa svårigheter mött för företaget vid organisationen av denna avdelning och dess tillfredsställande skötsel, så torde, om den nu angivna begränsningen av rörelsens omfattning iakttages, i övrigt näppeligen anledning föreligga till antagandet, att konsumenternas berättigade intressen här icke kunde tillgodoses i stort sett lika väl som hos annan detaljhandel i branschen.

Bosättningsartiklar.

Det har tidigare visats, att en gren, där enhetsprisaffärerna nått en betydande relativ omsättning i förhållande till annan detaljhandel, är bosättningsbranschen. Hit höra som viktigaste artiklar porslin och glas samt nysilververvaror.

Medan anmärkningar mot kvaliteten hos glasartiklarna icke avhörts, så har däremot i några fall (av detaljhandlare i Örebro) påståtts, att *köksporslinet* skulle vara av »sekunda» kvalitet samt att kaffekoppar »spruckit vid första diskningen».

Anmärkningar av sistnämnda slag undandraga sig tyvärr en närmare granskning, då dels närmare uppgift saknas om vilken artikel som avsetts, och dels det icke kan bedömas, i vilken grad ovarsamt hanterande av varan kunnat vara orsaken till det angivna resultatet. Vad däremot angår påståendet, att det av Epa försålda porslinet skulle vara sekunda i detta ords branschmässiga betydelse av utskottsvara, så förklaras av enhetsprisföretagen, att inköp av dylik vara överhuvud icke förekommer, utan att inköpen alltid avse »prima» kvalitet. Emellertid kunde understundom förekomma, att även dylik vara levererades i bristfälligt kontrollerade serier, där en eller annan

artikel kunde förete något fel, såsom blåsa i glasyren, skevhet e. d. Detta kunde träffa alla köpare av porslin, men i regel utsorterades dylika exemplar före detaljförsäljningen. Så vore fallet även i enhetsprisaffärerna, men det kunde möjligen icke helt undvikas, att någon enstaka, med fel behäftad tallrik, kopp o. s. v. sluppe genom kontrollen.

Vidare har ifråga om de till bosättningsbranschen hörande artiklarna ej sällan påståtts, att *nysilverartiklarna* skulle vara av mindervärdig kvalitet. Ett uttryck för denna uppfattning får den anmälan anses vara, vilken i början av år 1935 gjordes hos hälsovårdsnämnden i Stockholm rörande en av A.B. Tempo saluförd nysilverskål, försedd med stämpel »prima nysilver».

Av den av nämndens kemiska laboratorium verkställda analysen framgick, att skålen vid inlämnandet innehållit några skalade äppelbitar, vilka voro blågrönt färgade. De vägde 17 gram och visade sig innehålla omkring 3 milligram koppar. Då detta förhållande ansågs tyda på dålig försilvring, underkastades skålen jämförande prov med tre på olika sätt försilvrade mässingsplåtar. Resultatet av provningen formulerades i ett av laboratoriets föreståndare avgivet tjänstememorial på följande sätt:

»Om med prima nysilver bör avses en vara, som har ett silveröverdrag av en tjocklek motsvarande försilvringen av plåt III,¹ framstår A.B. Tempos försäljning av dessa ytterst tunt försilvrade mässingsföremål med stämpeln prima nysilver som — lindrigt uttryckt — illojal handel. Silveröverdraget på skålarna är till och med tunnare än på den plåt, vars försilvring Guldsmeds-aktiebolaget betecknat som den minsta möjliga för att mässingsplåten skall få ett nysilverliknande utseende.»

Sakkunniga ha med anledning av vad som här förevarit anskaffat upplysningar från såväl Tempo som leverantören av den nysilverskål, om vilken här var fråga, en firma i Eskilstuna. Därvid har uppgivits, att skålen börjat föras av Tempo först under år 1935. Tillverkningen därav hade upptagits för att möta konkurrensen från tyska fabrikanter, vilka under lång tid i Sverige försålt liknande skålar, troligen med högst samma silverhalt, utan att anmärkning förekommit. Den svenska firman hade under tiden maj 1934—april 1935 tillverkat 9 352 skålar av här ifrågavarande slag. Av dessa hade 2 760 försålts till Tempos moderföretag, medan de övriga omkr. 6 600 skålarna avsatts till andra affärsföretag i landet. En av firmans innehavare hade kort före sammanträffandet med sakkunnigas representant inköpt en dylik skål i en guldsmedsaffär i Stockholm till ett pris (enligt företett kvitto) av kr. 3: 50. Tempos pris vore kr. 2: —. Någon reklamation från annat håll hade icke förekommit.

Särskilda bestämmelser angående stämpling av nysilver finnes icke i vårt land, men praxis vore, att på mässing utförd försilvring betecknades såsom »prima nysilver». Innebörden av denna term, som tidigare betytt, att varan skulle ha en viss silverhalt, hade undergått en förskjutning, så att

¹ Denna var överdragen med så mycket silver, som motsvarade en försilvring av 24 gr silver per dussin matskedar.

numera all nysilvervara, som ej uppfyllde vissa högre kvalitetsfordringar, betecknades som »prima». Enligt gängse handelsbruk betecknades en högre kvalitet med »extra prima». Endast ifråga om kuvertsilver uppställdes vissa anspråk på silverhalten, varvid exempelvis beteckningen »12 gr» eller »12» angåve, att ett dussin matgafflar eller matskedar av normal storlek innehölle 12 gram silver.

Anmälan till hälsovårdsnämnden torde tillsvidare icke ha föranlett någon hälsovårdsnämndens åtgärd. Emellertid har laboratoriechefens ovan omnämnda tjänstememorial av Svenska guldsmedsbranschens samorganisation överlämnats till finansministern med en skrivelse, i vilken organisationen ansluter sig till tvenne under 1933 gjorda framställningar av dels Svenska nysilverfabrikantföreningen och dels Svenska metallindustriarbetareförbundet, vari hemställts att uppdrag lämnades åt Mynt- och justeringsverket att verkställa utredning och avgiva förslag till »bestämmelser, som till allmänhetens skyddande och för förhindrande av illojal konkurrens anses böra utfärdas rörande definition och märkning av nysilvervaror. I enlighet härmed har Kungl. Maj:t meddelat Mynt- och justeringsverket uppdrag i ämnet.

Vad som här förekommit ävensom ett vid sakkunnigas sammanträde med detaljhandlare i Örebro framfört påstående, att Epas silvervaror innehölle mindre antal gram silver än andra firmors och att försilvringen vore utförd på mässing i stället för på alpacca, har givit sakkunniga anledning att hos dels Mynt- och justeringsverket och dels Statens provningsanstalt hemställa om jämförande undersökning av olika slag av nysilverartiklar, vilka tillhandahållas av enhetsprisaffärerna och av andra firmor. Myntverkets undersökning har avsett den i anmälan till hälsovårdsnämnden i Stockholm avsedda skålen jämte fat och matskedar av nysilver, under det provningsanstalten till granskning upptagit matgafflar.

Myntverkets utredning, vid vars överlämnande framhållits, att en nysilvervaras kvalitet utom på silverbeläggningens tjocklek berodde på undermetallens sammansättning, vilken verket emellertid icke varit i tillfälle att i här föreliggande fall undersöka, sammanfattas i följande analysresultat.

Provmaterial	I n k ö p s s t ä l l e			
	Epa	Tempo	A.	B.
Fatets innersida, mg silver/cm ²	0.275	0.45	1.25	1.78
» yttersida »	0.125	0.25	0.80	2.58
» pris kr.	2.—	2.—	2.50	4.75
Skålens botten, inv., mg silver/cm ²	1.05	0.80	1.75	1.48
» » utv., »	0.98	0.43	2.75	2.25
» pris kr.	2.—	2.—	2.—	4.25
Matsked, konvex yta, spetsen, mg silver/cm ²	11.0	7.40	13.50	5.50
» pris kr.	0.75	0.75	1.18	1.25

Den av Statens provningsanstalt verkställda undersökningen har avsett fyra affärer i Stockholm, hos vilka inköpts tre matgafflar av nysilver — för Epas och Tempos vidkommande det enda slag av gafflar, som där saluföres och för de övriga affärerna de billigaste där försålda gafflarna — samt i övrigt enligt nedanstående specifikation:

Inköpsställe	Stämpel	Pris Kr. pr st.
Epa, Drottninggatan 57	»Prima N.S. Alp. 12»	0: 75
Tempo, Nybrogatan 37	»Prima Svenskt Nysilver 12 GR»	0: 75
A.	»Prima Sv. Ns. Alp.»	1: 50
B.	»GENSE ALP. 12 GR»	1: 25

Provningsresultatet återgives i följande yttrande av provningsanstalten:

»Samtliga gafflar voro av 'gammal svensk' modell. De voro av praktiskt taget samma form och storlek, största längd c:a 210 mm, största bredd c:a 24 mm. Någon skillnad i ytans utseende var icke märkbar. Undermetallen hos samtliga gafflar var till färgen vit med svagt stick i gult, till synes lika hos samtliga gafflar. På gafflar av samtliga fyra sorter kunde gaffelns klor böjas i rät vinkel över en dorn av 5 mm diameter och åter rätas ut utan att visa bristning.

	Medelvikt per gaffel g	Mängd silver på de inköpta 3 gafflarna g	Motsvarande mängd silver per dussin gafflar g
3 st. matgafflar, inköpta hos:			
Epa	48·5	1·81	7·2
Tempo	44·3	2·52	10·1
A.	47·5	1·61	6·4
B.	55·0	2·50	10·0

Av dessa utredningar synes framgå, att silverhalten hos enhetsprisaffärernas skål och fat var högst avsevärt lägre än hos motsvarande artiklar från de andra företagen, medan ifråga om matskedar både den högsta och lägsta silverhalten förefanns hos de till den andra gruppen hörande affärerna — enhetsprisaffärerna intogo ett mellanläge — samt att för gafflarna, vilka eljest voro i stort sett lika hos alla affärerna, den högsta silverhalten förelåg hos de gafflar, som inköpts hos Tempo, tätt följd av den ena av de övriga affärernas gafflar, under det att gafflarna hos den andra av dessa affärer kommo lägst på skalan ifråga om silverhalt. I sistnämnda hänseende torde eljest böra uppmärksammas, att alla gafflar innehöllo mindre än 12 gr. silver per dussin och att sålunda stämplarna, vilka i tre fall synas ha avsett att angiva en silverhalt av 12 gr., tydligen äro missvisande.

Av det sålunda av sakkunniga här redovisade materialet torde den slutsatsen kunna dragas, att förhållandena inom denna gren av marknaden icke äro tillfredsställande ur konsumenternas synpunkt. Den obefintliga regleringen av vad som skall förstås med såsom »nysilver» saluförda varor har föranlett att under denna beteckning försäljas artiklar, vilkas silverhalt är ytterligt växlande och därigenom bereder köparna otrygghet och i vissa fall besvikelser. Ehuru utredningen visat, att nysilvervaror med den lägsta silverhalten ofta förefunnits hos enhetsprisaffärerna, och att denna halt därvid i flera fall varit utomordentligt ringa, så vidgas spørgsmålet på grund av anförda förhållanden till att omfatta frågan om åvägabringande av för alla gällande, klara och enhetliga regler för de fordringar, som böra uppställas på en vara, vilken i handeln skall få bära beteckningen nysilver. Sakkunniga finna sig sålunda för sin del kunna uttala anslutning till de önskemål, som i detta avseende framställts av de ovan angivna yrkesorganisationerna och vilka f. n. äro föremål för Mynt- och justeringsverkets prövning.

Livsmedel.

En annan anmälan rörande kvaliteten hos en i en Tempofilial inköpt vara, vilken i än högre grad än den föregående varit föremål för offentlig uppmärksamhet, gällde *margarin*.

Sveriges speceri- och livsmedelshandlareförening, en branschorganisation under Sveriges köpmannaförbund, anmälde i början av år 1935 till allmänne åklagaren i Göteborg, Malmö och Hälsingborg, att i Tempos filialer i nämnda städer salufördes ett margarin med för låg fett- och för hög vattenhalt. Polisundersökningen visade, att påståendet var riktigt och att margarinet tillverkats av en fabrikant i Mjölby. Denne ställdes under åtal med yrkande om ansvar för förseelse mot 1932 års förordning om kontroll å tillverkningen av samt handeln med margarin m. m. Till sitt friande anförde han, att vid tillverkningen av margarin i slutet av år 1934 tillgången på is icke kunnat fullt tillgodoses, vilket haft till följd, att vattenhalten ökats och fettmängden minskats, något som på grund av brådskan vid julexpeditionerna icke på tillfredsställande sätt kontrollerats, närmast på grund av fabriksägarens sjukdom, varigenom han förhindrats att själv övervaka arbetet. Han dömdes till böter för den påtalade förseelsen.

Tempo har med anledning av det inträffade framhållit, att fabrikanten, som år 1932 erbjudit sig som leverantör till firman, fått sin offert accepterad och därefter levererat margarin icke blott till Tempo utan till samma pris även till andra avnämare, utan att några klagomål mot varans kvalitet framkommit. Tillverkningen stode under statskontroll, och det vore ej brukligt inom detaljhandeln att därutöver låta verkställa särskild analys av salufört margarin. Den bristfälliga kvaliteten hos det i början av 1935 försålda margarinet hade sålunda, tills anmälan skedde, av naturliga skäl varit okänd för Tempo och vore beroende av att tillverkningskontrollen hos leverantören vid ett tillfälle brustit, bl. a. på grund av ett sjukdomsfall.

Mot Tempofilialen i Göteborg ingavs år 1935 av ombudsmannen för Slakteri- och charkuteriarbetarnas förbund i staden till poliskammaren en av bl. a. ordföranden i Göteborgs slakteri- och charkuteriidkareförening bestyrkt anmälan om, att därstädes under beteckningen *rullskinka* försålt en skinka, som härstammade från djurets bog i stället för dess länd, vilket senare borde vara förutsättningen för att varan skulle kunna betecknas såsom rullskinka. En skinka av bogdelar vore av mindre värde. Försäljningen ansågs därför innebära förseelse mot lagen om illojal konkurrens.

Tempo anförde häremot, att rullskinka vore en beteckning för benfria skinkor, vilka enligt i branschen vedertaget bruk kunde bestå av såväl länddelar som bogdelar av djurkroppen. Det parti, mot vilket anmälan riktats, hade inköpts under beteckningen rullskinka och hade, enligt leverantörens bekräftelse, bestått huvudsakligen av ländskinkor samt ett mindre antal bogskinkor, utan att åtskillnad gjorts i priset. Den enligt egen uppgift sakkunnige köparen hade vid inköpet av biträdet anmodats att själv välja ut en passande skinka. Han valde en bogskinka. »För att vinna rättelse», tillfogar Tempo, »och i stället få den sorts skinka han önskade, vände han sig ej till affären utan till polisen.»

Rörande de här påtalade båda fallen synes sakkunniga intet befogat klander kunna riktas mot Tempofilialerna eller företagets ledning. Det saluförda margarinet var visserligen av underhållig kvalitet, men anledningen härtill hänförde sig icke till något förhållande, som rimligen kan läggas Tempo till last, och kan icke åberopas såsom bevis för att firman medvetet velat sälja vara av mindervärdig kvalitet eller — något som i detta sammanhang även påståtts — genom prispressning tvingat leverantören att kompensera ett för lågt pris med en försämring av kvaliteten. Utredningen har visat, att varan frivilligt offererats till Tempo och sålts till detta företag på samma villkor som till andra större köpare samt att margarinets dåliga beskaffenhet varit av tillfällig natur och berott på särskilda, hos leverantören förekomna omständigheter.

Anmärkningen mot rullskinkan var av helt bagatellartad natur, och värdet av dess sakliga underlag förefaller tvivelaktigt. Anmälan har ej heller föranlett någon åtgärd från åklagarens sida.

Även Epa har blivit föremål för åtal i samband med försäljningen av ett par till livsmedelsgruppen hörande varor. Det första åtalet kom till stånd kort tid sedan den första filialen öppnats (i Örebro) och gällde en där saluförd *saft*. Åtalet, som riktades mot chefen för Örebrofilialen och styrelsemedlemmar i Epa, kom till stånd efter anmälan av Sveriges köpmannaförbund och angavs i stämningen avse ansvar för förseelse mot 1917 års förordning om förbud mot användande av vilseledande varubeteckningar vid handel med födoämnen.

Av utredningen i målet framgick, att saften tillverkats av en känd svensk fabrik och att samma vara samtidigt levererats till och försåldes av ett stort antal andra detaljister. I utslaget konstaterades visserligen, att saften till

sin sammansättning avvikit från den normala sammansättningen hos dylika safter, utan att varans egenskap av ersättningsmedel uppenbart framgått av etiketten, men det fastslogs tillika, dels att de åtalade styrelseledamöterna icke kunde anses förfallna till ansvar, och dels att filialchefen icke kunde antagas ha haft eller med hänsyn till förevarande omständigheter skäligen bort ha vetskap om varans verkliga beskaffenhet. Domen blev därför friande.

Såvitt sakkunniga kunna finna, har Epa ansvarighet i detta fall varit av samma passiva art som ifråga om det av Tempo saluförda margarinet, och det torde därför ej heller här kunna göras gällande, att försäljningen av saften, vilken samtidigt ägt rum inom annan detaljhandel, representerat ett avsiktligt salubjudande av mindervärdig vara eller vilseledande av allmänheten. Däremot vill det förefalla, som om det inträffade tyder på behovet av lagligen meddelade föreskrifter till skyddande av allmänhetens berättigade krav på att vid inköp av varor av här ifrågavarande art vinna större trygghet för viss överensstämmelse mellan varas beteckning och dess kvalitet. Detta spörsmål måste emellertid ses mot bakgrunden av behovet överhuvud av en förbättrad lagstiftning på livsmedelshandelns område, till vilken fråga sakkunniga återkomma i ett senare kapitel.

År 1933 gjorde hälsovårdsnämnden i Stockholm hos Epa beslag på ett parti *sillkonserver*, hos vilka jäsningsprocessen fortskridit så långt, att innehållet i några burkar visade sig otjänligt till människoföda. Beslaget föranledde polisanmälan och åtal inför polisdomstolen mot fyra tjänstemän i Epa. Enligt utslaget frikändes tre av dem från ansvar, under det att en av de åtalade dömdes till böter av den anledning, att han försummat att omedelbart till hälsovårdsnämnden överlämna hela det parti konserver, som varit föremål för besiktning. Saluförandet av konserverna i och för sig föranledde däremot icke något ansvar. Härom säges i utslaget, att den åtalade »vidare försvarats med anförande av huvudsakligen den innebörd, att om en köpman vid granskning av sitt lager funnit, att en del börjat skämmas och avskilt denna del och sålde densamma såsom sämre sort till reducerade priser och därvid råkat avyttra några enstaka exemplar av varan, vilkas förskämning gått så långt, att de kunde anses odugliga till människoföda, köpmannen näppeligen härtill kunde fällas till ansvar, allra minst om, såsom här varit fallet, det icke kunnat genom yttre besiktning avgöras, huruvida varan vore oduglig till människoföda. — Även om vad sålunda anförts», fortsätter utslaget, »för vanliga fall skulle äga giltighet, synes det dock icke förtjäna avseende i ett undantagsfall som det förevarande, där ju fråga är om varor, vilka varit rekviderade av hälsopolisen för undersökning.» Till ytterligare belysning av fallets innebörd må antecknas, att av handlingarna i målet framgår, att »jästa» konserver allmänt i handeln salubjudas till reducerade pris samt att den i hälsovårdsnämndens födoämneskontroll tjänstgörande veterinären i en tidningsintervju med anledning av beslaget yttrat, att det inträffade »icke alls var på något sätt utmärkande för Epa. Beslag av otjänliga sillkonserver göra vi

litet då och då, här och var. Det är mycket vanligt. Vad beträffar senaste beslaget hos Epa ha vi dock gjort polisanmälan i denna sak, beroende på att Epa icke inom stadgeenlig tid föranstallt om besiktning.»

Epas sillkonserver ha gjorts till föremål för anmärkning även i ett annat sammanhang. Innehavaren av en fisk- och konserverhandel i Örebro har nämligen för sakkunniga såsom ett exempel på »Epas taktik att föra undermåliga men billiga varor» anfört, att firman genom att göra sillburkarna mindre och packa innehållet sämre kunnat sänka priset från 45 till 18 öre.

För att erfara huru härmed förhöll sig ha sakkunniga inhämtat upplysningar från Epas leverantör av denna vara, en svensk konserverfabrik. Denne har uppgivit, att någon minskning av burkarnas volym icke kunnat ifrågakomma, enär vid produktionen användas maskiner med visst standardmått för det emballage, om vilket här är fråga. Burkarna överensstämde helt och hållet med dem, som levererades till annan detaljhandel. Då Epas beställningar vore av synnerlig betydelse för firmans verksamhet, nedlades särskild omsorg på att packningen skedde tillfredsställande. Det pris Epa betalade leverantören för dessa konserver vore icke lägre än det, som noterades för andra större avnämare och Epas detaljhandelspris icke lägre än övrig detaljhandels.

Det förtjänar här antecknas, att frågan om emballering av varor av detta slag numera kommit i ett i viss mån förändrat läge, sedan genom kungörelse den 24 juli 1934 särskilda föreskrifter utfärdats angående »märkning av kärl till fiskkonserver för avsalu m. m.». Denna författning, vars ikraftträdande uppskjutits till den 1 juli 1936, har tillkommit på hemställan av vissa sammanslutningar av fiskare och stadgar, att »slutet kärl, vari fisk eller skalddjur eller produkt därav är genom saltning, kryddning, rökning eller på annat sätt konserverad, skall, därest varan saluhålles i minuthandel, vara åsatt uppgifter om beredarens namn och hemvist, kärlets innehåll samt antingen innehållets vikt eller kärlets rymd». Uppgifterna skola vara »kärlet åsatta på sådant sätt, att de framstå fullt tydligt och icke utan svårighet kunna avläsas».

Detta stadgande kommer uppenbarligen att bereda vissa möjligheter för den köpande allmänheten att kontrollera vad som köpes och hur mycket som köpes av ett visst slags fiskkonserver.

I nära samband med påståenden om enhetsprisvarornas dåliga kvalitet stå anmärkningar mot att företagen genom att *ändra sedvanliga viktmängder och förpackningar* hos olika varor ingåve kunderna föreställningen, att de köpte billigare i enhetsprisaffärerna än hos andra, en föreställning, som emellertid visade sig felaktig. Dessa anmärkningar ha i synnerhet gällt olika slag av livsmedel och skola därför här beröras.

Innehavaren av en speceriaffär i Borås anförde som exempel på Epas försök att vilseleda genom andra än gängse förpackningar och viktmängder, att *karameller* försåldes i påsar om 115 gr. för 25 öre (i stället för 20 öre pr hg. i andra affärer), *blandad frukt* i förpackningar med angiven vikt av 500

gr. (i stället för $\frac{1}{2}$ kg., vilket »icke låter så mycket»), *aprikoser* till 50 öre för 250 gr. (mot den övriga detaljhandelns 1.80 kr. per kg.) samt *plommon* till 50 öre för 650 gr. (i stället för 70 öre per kg.). I allmänhet vore sålunda Epas priser högre än andra detaljisters, men allmänheten inbillades tack vare de förvirrande viktsiffrorna att tro, att den köpte billigare.

På samma sätt påstod en specerihandlare i Örebro, att förpackningar av *ärter* sålts till 25 öre, varvid kunden »trodde», att påsen innehölle 1 kg., som eljest i detaljhandeln kostade 35 öre, medan den verkliga vikten vore 7 hg.

Det här tillämpade tillvägagångssättet uppgives av enhetsprisaffärerna bero på att de, ehuru detta i fråga om livsmedel icke alltid kunnat genomföras, principiellt tillämpa vissa prisklasser och måste söka anpassa den försålda varans kvantitet efter dessa. Detta förhållande har, enligt för sakkunniga företedda handlingar, föranlett Epa att i ett cirkulär, utsänt i mars 1932 till filialernas chefer, ålägga dem att »för att eliminera en av de olägenheter enhetspriserna medföra, nämligen att våra artiklar måste försälgas till priser och kvantiteter, vilka icke överensstämmer med dem, som förekomma i allmänna handeln», i fortsättningen på prislapparna för samtliga ifrågavarande artiklar angiva jämväl det per kg. eller meter uträknade priset. Efter en exemplifiering av hur härvid i praktiken bör förfaras, avslutas cirkuläret med orden: »Anledningen till, att vi önska denna anordning konsekvent genomförd vid våra filialer är den, att våra kunder lättare skola kunna jämföra våra priser med dem, som våra konkurrenter betinga sig för samma eller liknande artiklar». Ett år senare utsändes ett nytt cirkulär, vari denna order ytterligare inskräptes.

Manufakturvaror m. m.

En fabrikant i Borås har vid en av sakkunnigas ordförande företagen undersökning förklarat, att orsaken, varför Epa kunnat sälja sina *klänningar* så billigt, vore deras låga kvalitet. Denna berodde på att klänningarna vore dels tillverkade av tyger, inköpta såsom »slumpar», och dels förfärdigade av hemarbetare.

Epa har med anledning härav bekräftat, att båda dessa uppgifter äro riktiga i fråga om vissa av firman saluförda klänningar. Emellertid finge ordet »slump» i detta sammanhang icke uppfattas såsom beteckningen för en mindervärdig kvalitet. En tygfabrikant kunde, enligt vad firman anført, välja mellan att tillverka endast så små kvantiteter av varje mönster, att han vore övertygad om att slutsälja dem under säsongen, eller ock att framställa större mängder, varvid tillverkningskostnaden för varje meter av varan bleve lägre, men i stället risk uppstode att vid säsongens slut en del funnes kvar i lager, som icke kunde säljas till ordinarie priser. Den fabrikant, som valde det senare alternativet — och hit hörde flertalet — måste för att icke nödgas behålla restpartierna till nästa säsong sälja dem till nedsatt pris till en grossist eller konfektionsfirma. På detta sätt såldes icke blott tryckta vävnader

utan även en hel del andra tyger i bomull och ylle. Den klänningsfabrikant, som inköpte dylika tyger, tillverkade sålunda sina klänningar av tyger, vilka under säsongen visat sig till såväl kvalitet som mönster vara mycket begärliga, och det billigare pris, till vilket han kunde försälja den färdiga klänningen, berodde därför icke på någon sämre kvalitet hos tyget, men kunde väl innebära, att dess mönster vid den tidpunkt, då det försålles, icke helt motsvarade dagens sista moderiktning.

Sömnaden av dessa klänningar skedde i stor utsträckning såsom hemarbete. Detta bleve visserligen billigare än verkstadsarbete, men icke på grund av lägre sömnadslöner utan enär en hel del fasta kostnader, som förekomme vid verkstadsarbete, bortfölle. Plaggen tillskuros hos fabrikanten, varefter de utlämnades till hemsömmerskorna samt efter fullgjort arbete åter redovisades till fabrikanten. Hos denne avsynades, sorterades, pressades, lagrades och expedierades plaggen. Detta tillverkningssätt för enklare konfektion i standardiserade modeller hade tillämpats långt före Epas tillkomst, och det saknade varje betydelse för varans kvalitet eller slitstyrka, huruvida sömnaden skett på verkstad eller i sömmerskans hem.

Det i den här åberopade anmärkningen framförda påståendet om mindervärdig kvalitet hos Epas klänningar synes i huvudsak vara baserat på antagandet, att ett såsom »slump» inköpt tyg måste vara sämre än eljest i handeln allmänt förda tyger. Den redogörelse, som av Epas ledning lämnats för innebörden av slumpbegreppet och vilken för sakkunniga bestyrkts av representanter för textilindustrien, torde visa, att antagandet icke är riktigt. Under sådana omständigheter förefaller anmärkningen i denna del icke vara berättigad. Att föreställningen om slumppartiers sämre beskaffenhet likväl är tämligen utbredd och även trängt in hos den köpande publiken framgår därav, att ett annat enhetsprisföretag för sakkunniga förklarat att, ehuru den ovan angivna uppfattningen om slumpbegreppets innebörd vore riktig, firman likväl icke tillåtit försäljning i sina butiker av klänningar, tillverkade av dylika tyger, enär man ville för biträdena möjliggöra att dementera uppgifter, som spriddes härom.

Vad åter angår den betydelse, som ur kvalitetssynpunkt bör tillmätas den omständigheten, att en klänning eller annan manufakturvara är en produkt av hemindustri, så må härom endast sägas, att det för övrigt oriktiga antagandet, att en sådan vara i regel skulle vara underlägsen den, som framställles på en sömnadsverkstad, i varje fall icke kan anföras som stöd för påståenden om sämre kvalitet just hos enhetsprisvaror av detta slag, enär hemsydda artiklar i största utsträckning föras av hela den svenska detaljhandeln.

I detta sammanhang må även erinras om, att det påståtts, att enhetsprisaffärerna försämrade kvaliteten i *tyger* och *tricotage* genom att låta tillverka dem av en eller annan tråd mindre. Detta påstående betecknas av Epa såsom »rent nonsens» och framhålles i sådant sammanhang, att det övervägande flertalet hithörande varor inköpes av stora och välkända, mestadels svenska företag, vilkas namn och ställning borde vara en garanti för att obehöriga metoder icke kunde ifrågakomma.

Sakkunnigas förfrågningar rörande denna detalj hos några av de viktigaste av enhetsprisföretagens leverantörer ha icke givit stöd för riktigheten av det här framförda påståendet. Emellertid ha sakkunniga ansett lämpligt att låta Statens provningsanstalt anställa en jämförande granskning även av en vara tillhörande denna kategori, och har för sådant ändamål utvalts en bomullsväv, randig *flanell*, vilken av en anmärkare vid sakkunnigas överläggningar med detaljhandlarkåren i Västerås anförts såsom särskilt exempel på Epas förmenta metod att låta tillverka tyger med mindre trådantal än sedvanligt.

Provningen avsåg vävens vikt per kvadratmeter, trådantal i varp och väft, avslitningskraft och färgens tvättäkthet samt omfattade sju prov om vardera 3 m. väv, inköpta hos följande fem företag i Stockholm:

Inköpsställe	Vävens bredd cm.	Pris kr. per m.
Epa, Odengatan 71.....	72	0: 50
» » »	80	0: 75
Tempo, Nybrogatan 37	73	0: 50
A.	71	0: 60
»	70	0: 80
B.	73	0: 60
C.	72	0: 75

Resultatet av provningen sammanfattas av anstalten på följande sätt:

» Av den gjorda undersökningen framgår,

att 'Epa 0'75 kr.' och 'A. 0'80 kr.' äro bättre än de övriga flanellerna och sinsemellan nära lika; 'Epa 0'75 kr.' har finare garn, något bättre hållfasthet samt bättre färgäkthet men lägre vikt per m² än 'A. 0'80 kr.',

att 'A. 0'60 kr.' har praktiskt sett samma hållfasthet som 'A. 0'80 kr.' men sämre tvättäkthet hos färgen och lägre vikt per m² än den sistnämnda,

att 'Tempo 0'50 kr.', 'B. 0'60 kr.' och 'C. 0'75 kr.' äro praktiskt sett lika med avseende på hållfasthet; 'Tempo 0'50 kr.' och 'B 0'60 kr.' äro i alla undersökta avseenden lika och ha lägre vikt per m² och sämre tvättäkthet hos färgen än 'C. 0'75 kr.',

att 'Epa 0'50 kr.' med avseende på hållfasthet är sämre än samtliga övriga flaneller men med avseende på vikt per m² är praktiskt sett lika med 'A. 0'60 kr.' och har bättre tvättäkthet hos färgen än de övriga flanellerna med undantag för 'Epa 0'75 kr.',

att sålunda medelkvaliteten hos flanellerna från Epa och Tempo är praktiskt sett lika med medelkvaliteterna hos flanellerna från de övriga affärerna.»

Vad särskilt undersökningen av trådantalet beträffar, så redovisas denna på omstående sätt:

	Trådantal per dm.		Vikt pr m ² g.
	Varptrådar	Väfftådar	
Epa 0-50 kr.	165	122	150
Epa 0-75	281	218	176
Tempo 0-50 kr.	192	179	136
A. 0-60 kr.	174	126	154
A. 0-80 kr.	211	139	191
B. 0-60 kr.	192	178	135
B. 0-75 kr.	203	172	161

Antalet trådar är således relativt starkt växlande mellan samtliga prov. Gränserna representeras av Epas båda prov, av vilket det billigare har lägsta och det dyrare högsta antalet såväl varp- som väfftådar av alla proven. Tempoprovet har nästan exakt samma trådantal som det ena provet från »B». Någon avgörande betydelse för varans kvalitet synes provningsanstalten, såvitt sakkunniga kunnat finna, emellertid icke ha tillmätt denna omständighet.

Även inom denna grupp har en anmälan mot Epa för förment illojal konkurrens förekommit. Sveriges köpmannaförbund påtalade i början av år 1932 genom anmälan hos polismyndigheten i Stockholm, att hos Epa *strumpor* såldes under i skyltningen angiven beteckning »silke» eller »silke-linne», ehuru de förfärdigats av konstsilke eller konstsilke och bomull. Epa medgav i sitt yttrande till poliskammaren, att angivelsens uppgifter voro riktiga, men påvisade tillika, att ej mindre än minst ett fyrtiotal andra detaljister i Stockholm använde sig av samma beteckning i sin reklam för varan. Uppfattningen om att ett dylikt förfarande stode i strid med lagen hade således vid denna tidpunkt uppenbarligen ännu icke trängt igenom. Anmälan föranledde ej någon poliskammarens åtgärd.

Den anmärkning, som här riktats mot Epa, synes enligt sakkunnigas mening ha varit formellt befogad. Lagen om illojal konkurrens, mot vilken den påtalade åtgärden ansågs strida, hade emellertid trätt i kraft först en månad innan anmälan gjordes, och den omständigheten, att samma förfaringssätt samtidigt tillämpats även av ett stort antal andra strumpförsäljare, torde visa, att kännedomen om den nya lagen vid denna tidpunkt ännu var mycket bristfällig.

Under den nu behandlade varugruppen må upptagas även en anmärkning, som framställts mot av Epa saluförda *gymnastikskor*. En handlande i Surahammar har för sakkunniga uppgivit, att det redan tidigare på grund av fabrikanternas konkurrens hårt pressade priset på denna vara av Epa under år 1934 ytterligare nedsatts med 15 %. Handlanden hade själv tagit hem av

de nya kvaliteterna och »konstaterat försämringen — han vore tveksam, om han över huvud taget borde sälja av dessa dåliga kvaliteter».

Detta påstående har föranlett sakkunniga att begära vissa upplysningar i saken av Epa. Härav och av de kontrollerande informationer, som inhämtats hos fabrikanten, har framgått, att Epa sedan i maj år 1934 köpt hela sitt behov av gymnastikskor från en viss namngiven fabrik samt att samma skor saluföras i samma prisläge i varje skobutik, som köper från denna fabrik. Antagandet, att kvaliteten vore mindervärdig, har icke baserats på något objektivt påvisbart förhållande.

En annan av enhetsprisaffärerna försäld skobeklädnad är *trätofflor*. Mot dessa riktade sig en anmärkare i Borås, som uppgav, att han inför Epas billiga pris på denna vara (då 1: 50 kr., nu 1: 75 kr. paret) frågat sig, huru det vore möjligt att sälja artikeln så billigt. Han hade därför hos Epa köpt ett par trätofflor och därvid konstaterat, att bottnarna voro maskingjorda. Så vore visserligen även fallet med andra trätofflor, men dessa vore dessutom handarbetade. Han hade även låtit en inom läderbranschen sakkunnig person granska Epas tofflor och därvid erfarit, att lädret utgjordes av läder från buken eller spaltläder och ej av läder från sidan eller ryggen. Dylikt läder vore emellertid för dåligt för ifrågavarande ändamål. Kanten kunde ej »spikas om», ifall man ville låta sätta ny botten i tofflan. En god trätoffla kunde bottnas om flera gånger.

Sakkunniga ha med anledning härav inhämtat upplysningar av Epas ende leverantör av denna vara, ett svenskt företag. Denne har uppgivit sig alltsedan år 1921 tillverka endast maskingjorda bottnar dels för egen toffeltillverkning och dels för försäljning till andra fabrikanter och toffelmakare. I stort sett förekomme endast maskingjorda bottnar till tofflor, ehuru i en del fall mindre toffeltillverkare kunde för hand justera bottnarna. Till läder användes hela hudar, framdelar och även bukar, men aldrig spaltläder. Samma slag av läder, som användes för leveranserna till Epa, såldes av fabriken, vilken även bedreve läderhandel, till åtskilliga hundratal toffeltillverkare i landet. Lädrets kvalitet medgäve mycket väl ombottnning, men detta förekomme numera sällan, då det bleve lika dyrt som att köpa nya tofflor. Priset låge på grund av konkurrensen i underkant. Fabriken hade i flera fall lämnat anbud på trätofflor till allmänna inrättningar och regementen, varvid priset t. o. m. understigit Epaleveransernas, men fått anbudet avslagna, enär andra fabrikanter offererat 5 à 8 % lägre pris.

Epa har uppgivit, att firmans omsättning av trätofflor år 1934 uppgick till tre gånger den för närmast föregående år uppnådda kvantiteten. Tofflor till lägre pris hade erbjudits firman från andra håll men icke föranlett inköp, då bottnarna ansetts vara för tunna.

Sakkunniga, som i fråga om denna artikel icke ansett någon ytterligare utredning erforderlig, draga av de meddelade upplysningarna den slutsatsen, att de kvalitetsfordringar, som numera åtminstone på många håll ställas på trätofflor, undergått en förskjutning nedåt och att i varje fall intet tyder på,

att Epas tofflor skulle vara av lägre kvalitet än den, som eljest flerstädes bjuddes konsumenterna.

Järnhandelsvaror.

En av de artiklar, mot vilkas otillfredsställande kvalitet hos enhetsprisaffärerna anmärkningar oftast riktats, såväl vid sakkunnigas överläggningar med detaljhandlare som i den offentliga diskussionen, är *verktyg*, d. v. s. sådana i järnhandeln tillhandahållna varor som hammare, yxor, mejslar, o. s. v. Flertalet av dessa anmärkningar torde bottna i den förut påpekade bristande nyanseringen i uppfattningen om de olika krav, som i kvalitetshänseende böra ställas på en för hushålls- och en för yrkesändamål avsedd vara. Emellertid torde här någon ytterligare uppmärksamhet böra ägnas åt de erinringar, som i detta avseende framställts.

Från representanter för järnhandeln har för sakkunniga framhållits, att man före enhetspriskonkurrensens tillkomst lyckats ur handeln bortarbета billiga tyska varor av kramtyp och ersätta dessa med kvalitetsvaror, för vilka allmänheten blivit alltmer intresserad. Sedan enhetsprisföretagen börjat sin rörelse, hade man emellertid tvingats att av konkurrensskäl återupptaga försäljningen av de billiga varorna, vilket vore beklagligt med hänsyn till att därigenom kvaliteterna inom branschen försämrades. Då den tyska markvalutan efter guldmyntfotens övergivande i Sverige steg i förhållande till den svenska kronan och fördyrade inköp i Tyskland, hade enhetsprisföretagen börjat intressera svenska fabriker för tillverkning av verktyg för deras räkning. Ehuru det vore av betydelse, att en produktion överflyttades från utlandet till Sverige, bleve i detta fall följden, att vår industri föranleddes att framställa mindervärdiga kvaliteter.

De exempel, som från järnhandlarnas sida anförts på enhetspriskonkurrensens verkningar, gälla vid närmare granskning icke blott varuförsämring utan även prisnedskrivning. I senare fallet har allmänt konstaterats, att artiklar för hushållsändamål blivit billigare efter enhetsprisföretagens tillkomst, och såsom exempel nämnts en stekpanna, som tidigare försålts för 1:95 kr. men numera måste försälas till 1:— kr., samt en hink, vilken förut betingat ett pris av 1:35 kr. men hos enhetsprisaffärerna försålts till 1:— kr. och numera efter en överenskommelse med enhetsprisföretagen salubjödes till 1:25 kr. Såsom exempel på mindervärdig kvalitet hos enhetsprishandelns järnvaror ha vid de här berörda överläggningarna med branschens representanter anförts särskilt yxor och aluminiumgods (kaffe-pannor m. m.). För att konkurrera med enhetsprisföretagen hade ett namngivet svenskt bruk för den privata detaljhandeln tillverkat en yxa till ett försäljningspris av 1:50 kr. Denna yxa vore väsentligt bättre än de av enhetsprisföretagen saluförda. På aluminiumgods bestämdes kvaliteten av plåtens tjocklek, vilken borde mäta minst 2 à 3 mm. För allmänheten vore det i längden mycket dyrare att köpa de tunnare kvaliteter, som enhetsprisföretagen tillhandahöllo. Den privata järnhandeln saluförde icke några dylika tunnare kvaliteter.

Då dessa anmärkningar synts sakkunniga vara av sådan art, att en objektiv undersökning av deras berättigande borde vara av värde och möjlig att verkställa, ha de föranlett sakkunniga att låta den granskning av en del artiklar, vilken anförtratts Statens provningsanstalt, omfatta jämväl dels den yxa, som av järnhandlarna omnämnts, och därmed jämförlig, av enhetsprisaffärerna saluförd vara samt dels kaffepannor av aluminium från enhetsbutiker och annan handel.

Jämförelsen rörande *yxorna* omfattade följande fem handyxor, inköpta i nedanstående fyra affärer i Stockholm:

Inköpsställe	Stämpel	Pris Kr.
Epa, Odengatan 71.....	—	1:—
Tempo, Nybrogatan 37.....	—	1:—
A.	»K»	1: 25
»	»H svensk»	1: 50
B.	»Swedish Steel»	1: 50

Det bör påpekas, att den med »H svensk» betecknade yxan torde vara den, som avsetts i järnhandlarnas yttrande. Resultatet av proven, vilka omfattade allmän granskning, praktisk provning genom huggning, hårdhetsprov samt brottprov på eggen, sammanfattades i provningsanstaltens utlåtande på följande sätt:

»Samtliga fem yxor äro användbara för hushållsbruk. De tre yxorna »Epa», »Tempo» och »K» voro försedda med hakjärn för yxans fasthållande vid skaflet; detta får anses vara en fördel vid yxor, avsedda för hushållsbruk. De två yxorna »H svensk» och »Swedish Steel» voro icke försedda med sådant hakjärn. Yxan »H svensk» var i alla övriga undersökta avseenden mycket överlägsen de fyra övriga. »K» och »Swedish Steel» äro därefter. »Epa» och »Tempo» äro likvärda och sämre.»

Undersökningen av aluminiumgods avsåg följande fem *kaffepannor* av denna metall:

Inköpsställe	Stämpel	Typ	Rymd	Pris Kr.
Epa, Odengatan 71.....	»Aluminium Svenskt fabrikat 1 L»	För vedspis	1 liter	1:—
Tempo, Nybrogatan 37.....	»1»	För gasspis	1 »	1: 50
»	»	För vedspis	1.5 »	1:—
A.	»Skultuna»	»	1 »	2: 20
B.	»Kokkärnsfabriken Eskilstuna 1»	»	1 »	2: 20

Provningsen, som gällde allmän granskning, bestämning av vikt, rymd och plåttjocklek i botten, kokprov med kaffekokning samt slagprov gav följande resultat:

»Samtliga fem pannor äro väl användbara för sitt praktiska ändamål och utom de skiljaktigheter, som nedan angivas, synas de vara tämligen jämställda.

Epa, 1 liter. Den vulstformade, inåt öppna falsen synes försvåra pannans rengöring på detta ställe i högre grad än vid de övriga fyra pannorna. Denna konstruktionsdetalj synes dock icke betingas av strävan att förbilliga tillverkningen. Pannans inre ytor äro icke fullt avslipade efter formgivningen; detta synes icke ha någon betydelse för den praktiska användningen. Bottenens tjocklek är 0.65 mm.; falsning och lock äro mycket tillfredsställande mot yttre slag. Handtaget, som utgjordes av ett plant band, är lätt att deformera. Hos samtliga övriga fyra pannor var handtaget uppstyvat genom längsgående kupning.

Tempo, 1 liter. Pannan var icke fullt avslipad invändigt. Bottenens tjocklek var 0.65 mm. Pannans fals är mot yttre slag den svagaste av samtliga fem pannor, locket är ävenledes svagt mot slag.

Tempo 1.5 liter. Ytutseendet var detsamma som vid föregående. Bottenens tjocklek var 0.50 mm. och sålunda tunnast av samtliga pannor. Pannans fals är svag mot slag, likaså locket.

Skultuna, 1 liter. Denna panna har mindre rymd än de övriga. Pannan var avslipad invändigt. Bottenens tjocklek var 0.65 mm.

Kokkärlsfabriken, Eskilstuna, 1 liter. Pannan var avslipad invändigt. Bottenens tjocklek var 0.70 mm. och sålunda tjockast av samtliga pannor.»

De av provningsanstalten sålunda verkställda undersökningarna synas sakkunniga giva stöd för järnhandlarnas påstående, att den av ett svenskt bruk såsom konkurrensartikel tillverkade yxan (»H svensk») är väsentligt bättre än de av enhetsprisföretagen saluförda handyxorna. Emellertid må framhållas, dels att de senares pris var 1: — kr. mot 1: 50 kr. för den förra och dels att provningsanstalten ansett jämväl enhetsprisyxorna vara användbara för hushållsbruk. Vad kaffepannorna beträffar ha anmärkningarna däremot icke bekräftats av undersökningen. De hos enhetsprisaffärerna inköpta pannorna ha icke blott förklarats väl användbara för sitt praktiska ändamål, utan även ansetts vara tämligen jämställda med övriga undersökta pannor. Den enda skillnaden av betydelse gällde bottenplåtens tjocklek hos den större tempopannan, vilken var 0.15 mm. tunnare än hos tre av de övriga och 0.20 mm. tunnare än hos den panna, som utvisade den största tjockleken. Enligt av Tempo meddelad upplysning föres denna panna icke vidare av firman. Den andra tempopannan höll i detta avseende samma mått som flertalet pannor. Under sådana omständigheter framstår den avsevärda prisdifferensen — 1: — kr. för en enhetsprispanna mot 2: 20 kr. för en hos järnaffär inköpt — såsom anmärkningsvärd. Järnhandelns representanter ha vid sakkunnigas påpekande

av detta förhållande framhållit, att enhetsprisföretagen valt ut en viss standardtyp, som fabrikanten kunde massproducera, varjämte avansen måste vara mycket ringa.

Enhetsprisföretagen ha rörande sin försäljning av verktyg meddelat, att dessa ursprungligen i flertalet fall köptes från Tyskland, men att inköpen numera kunnat alltmer överföras till svenska fabriker. Materialet i den första uppsättningen verktyg var »delvis icke av så god beskaffenhet, som man kunde begära», men sedan kvaliteten fortlöpande höjts kunde någon berättigad anmärkning icke göras, om man toge hänsyn till, att dessa redskap icke vore avsedda för yrkesändamål utan för hushållsbruk.

Pappershandelsvaror.

Från pappershandlarna ha en del påståenden framförts om de av enhetsprisaffärerna försålda, till branschen hörande varornas mindervärdighet.

Sålunda har det sagts, att *skrivböcker*, *anteckningsblock* o. d. skulle hos enhetsprisföretagen säljas med lägre bladantal än eljest vore brukligt, utan att detta angåves på varan.

Denna anmärkning ha enhetsprisaffärerna förklarat vara i sak riktig för en del hithörande artiklar. Anledningen vore emellertid, att bladantalet måst rättas efter företagens prisklasser. De vanligaste av enhetsprisföretagen saluförda anteckningsblocken innehölle exempelvis 75 blad och såldes för 10 öre, medan motsvarande artikel inom pappershandeln innehölle 100 blad men betingade ett pris av 20—25 öre. Den av Epa oftast sålda skrivboken ägde ett omfång av 20 blad och såldes för 10 öre, medan konkurrenternas vanligaste skrivbok innehölle 16 blad och kostade 15 öre.

Oberoende av huruvida prisdifferenserna kunna hänföras till kvalitetskillnader, synes sakkunniga här samma förhållande föreligga, som tidigare berörts under livsmedelsgruppen, eller att enhetsprisaffärernas förändring av dittills gängse kvantitetsbestämningar föranletts av prisklasssystemet och dess anpassningstväng. Det påtalade förhållandet torde emellertid måhända böra föranleda pappershandlarna — såväl enhetsprisaffärerna som övriga detaljister i branschen — att överväga, huruvida icke ett tydligt angivande av antalet blad, ark etc. på varje block, skrivbok etc. vore en lämplig reform.

En liknande kritik har riktats mot en rulle hos Epa inköpt *crêpepapper*: denna skulle ha visat sig vara $\frac{3}{4}$ meter kortare än sedvanlig rullängd.

Detta påståendes sanningsenlighet har av Epa bestämt bestritts. Sedan firman började föra dylikt papper, hade samma företag — Sveriges ledande industri inom branschen — varit dess enda leverantör. Papperet salufördes i paket med angivande av längden, 3 meter, på omslaget.

Sakkunniga, som hos leverantören inhämtat, att något mätfel på denna vara aldrig kommit till hans kännedom och dessutom av praktiska skäl icke torde kunna förekomma, antaga, att den framförda anmärkningen sannolikt är att hänföra till ett missförstånd eller ett misstag.

En handlande i Västerås har till belysande av enhetsprisaffärernas kvalitetsförsämring anfört, att *toalettpapper* tidigare framställts av ren sulfit med högst 10 % slipinblandning. Epa hade emellertid börjat att föra en kvalitet med 70 % slipinblandning, vilken »basarkvalitet» numera representerade en avsevärd del av landets omsättning av varan.

Rörande denna fråga har Epa uppgivit, att när firman började sälja toalettpapper för det ännu tillämpade priset av 10 öre för 300 blad, priset för samma kvalitet och pappersmängd varit betydligt högre. Den »basarkvalitet», som nu ofta tillhandahölles av andra företag, vore sämre än Epas, ett påstående, som även framförts av Tempo rörande dess motsvarande artikel. Till styrkande av Epavarans beskaffenhet har firman överlämnat ett av stadskemisten i Göteborg utfärdat intyg rörande från tvenne leveranser av toalettpapper till Epa uttagna genomsnittsprov. Enligt detta intyg visade undersökningen av proven 30—40 % halt av mekanisk trämassa.

Sakkunnigas undersökning rörande denna anmärkning har icke styrkt påståendet, att den av enhetsprisaffärerna förda kvaliteten av varan skulle vara sämre än den eljest i handeln förda billigaste sorteringen. Kvantiteten slipmassa hos enhetsprisaffärernas vara är i varje fall avsevärt lägre än vad anmärkaren påstått, även om den ligger väsentligt över slipinblandningen hos de högre kvaliteter, som sägas tidigare ha förekommit och ännu föras i marknaden.

Toalettartiklar m. m.

Till den varugrupp, som i den tidigare framställningen sammanförts under den gemensamma beteckningen toalettartiklar, höra som viktiga varor tvål, ljus, borstar och parfymer. Mot alla dessa artiklars kvalitet hos enhetsprisaffärerna ha från detaljhandelns målsmän påståenden om mindervärdighet framförts.

I fråga om *tvål* anfördes vid överläggningarna med detaljister i Borås, att Epas därvarande filial under de första veckorna efter öppnandet skyltat med en tvål för 25 öre stycket, vilken emellertid inom kort smält ned under expositionen i skyltfönstret.

Av Epa förklaras denna episod ha varit av helt tillfällig art och ha berott på för stark solbestralning av ett på olämpligt sätt exponerat tvålparti. I övrigt har från firman uppgivits, att dess tvålar, med undantag av en kallrörd tvålsort, som på grund av sina egenskaper bättre lämpade sig för Skånes kalkhaltiga vatten, samtliga vore pillerade, vilka med hänsyn till sin lägre vattenhalt representerade en högre kvalitet än de kallrörda.

Sakkunniga ha med anledning av betydelsen av den förbrukningsartikel, om vilken här är fråga, genom Statens provningsanstalt ansett sig böra underkasta tvålar inköpta hos enhetsprisaffärerna en jämförande granskning med tvålar, saluhållna av andra detaljhandlare. Undersökningen har omfattat nedanstående åtta äggtvålar och fyra glycerintvålar, inköpta i stockholmsbutiker på sätt tablån angiver, vilken även upptager utredningens beräkning av pris per 100 gr.

Inköpsställe	Tvålsort	Märke	Pris per tvål Kr.	Pris pr 100 gr. Kr.
Epa, Odengatan 71	Äggtvål	»Äggtvål»	0·10	0·13
»	»	»Cold Cream»	0·25	0·15
Tempo, Nybrogatan 37	»	»Äkta Äggtvål»	0·10	0·11
»	»	»Syrén»	0·25	0·22
A.	»	»Äkta Äggtvål»	0·25	0·22
B.	» (rund)	»Juno»	0·25/2	0·15
C.	»	»Beckers Tvålen»	0·10	0·13
»	»	»Färghandels Specialtvål Äggtvålen»	0·30	0·22
Epa, Odengatan 71	Glycerintvål	»Eau de Cologne»	0·25	0·19
Tempo, Nybrogatan 37	»	»Eau de Cologne»	0·25	0·22
A.	»	»Hylin & Co. F. A. B. Hof- leverantör»	0·40	0·55
C.	»	»Hylin & Co. Viol»	0·50	0·54

Provningen avsåg allmän granskning, tvättningsprov och kemisk analys och utmynnade i följande utlåtande:

»Av den gjorda undersökningen framgår,

att det icke föreligger någon avsevärd skillnad mellan äggtvålarna med avseende på vatten-, alkali- och fettsyrehalt,

att tvålarna med det lägsta priset pr viktsenhet synas huvudsakligen skilja sig från tvålarna med högre pris genom parfymering: de billigare tvålarna äro mindre och de dyrare mera eller finare parfymerade, och att glycerintvålarna från Epa och Tempo ha praktiskt taget samma vattenhalt som glycerintvålarna från A. och C.»

Provningsanstalten har sålunda, såsom av detta utlåtande framgår, icke funnit någon avsevärd skillnad föreligga mellan äggtvålarna i de avseenden, vilka äro bestämmande för deras praktiska användbarhet, nämligen i fråga om vatten-, alkali- och fettsyrehalt. Skillnaden mellan dem synes bestå i graden och arten av parfymeringen. Vad beträffar glycerintvålar torde i första hand vattenhalten vara bestämmande för deras användbarhet. Möjligheter föreligga att tillsätta större mängder vatten till tvålsubstansen, utan att detta framgår vid en okulärbesiktning av tvålen. Följden av större vattenhalt blir, att tvålen förbrukas snabbare: den blir mera »fly». Vid de verkställda proven har konstaterats, att glycerintvålarna från Epa och Tempo hade praktiskt taget samma vattenhalt som de undersökta glycerintvålarna från annan detaljhandel.

Någon anledning till erinran mot kvaliteten hos Epas och Tempos tvålar synes sakkunniga sålunda icke föreligga. Om man bortser från parfyme-

ringen, kan den av allmänheten erhållna valutan, såvitt angår de undersökta tvålarna, anses bestämd av priset per viktsenhet. I sådant avseende föreligger, såsom av den ovan återgivna tablån framgår, icke någon mera avsevärd skillnad mellan äggtvålarna i samma prislägen, dock att äggtvålen från Epa i prisläget 25 öre synes, relativt sett, vara billigare än övriga undersökta tvålar i samma prisläge. Vad glycerintvålarna angår synes allmänheten likaledes få avsevärt större valuta av enhetsprisföretagens tvålar än av övriga undersökta, under förutsättning att parfymeringen icke tillmätas någon avgörande betydelse. Vilket värde graden och arten av parfymeringen bör tillmätas är givetvis beroende på varje kunds individuella uppfattning härom.

Mot kvaliteten hos vissa i enhetsprisaffärerna inköpta *ljus* har anmärkts, att de skulle dels vara odrygare och dels »rinna» ojämförligt mera än *ljus*, tillhandahållna av andra detaljister.

Sakkunniga ha låtit även denna artikel underkastas en jämförande prövning hos Statens provningsanstalt. Denna har omfattat följande slag av *ljus*:

M ä r k e	Provmängd	Inköpt hos	Pris pr paket, kr
<i>Kronljus.</i>			
»Hushållsljus (Stearinljus) Liljeholmens Stearinfabriks A.-B.» »425 gram netto» »5 Kron 115 h.»	2 st paket, vardera innehållande 5 st ljus.	1 paket hos A. 1 paket hos B.	0: 75 0: 75
»5 styck Prima Svenska Kronljus <i>Helvita</i> . Varje paket innehåller 425 gram 1 & utom papperet» »5».	2 st paket, vardera innehållande 5 st ljus.	Epa, Odengatan 71.	0: 50
»5 st. Kronljus prima kvalitet, <i>helvita</i> . Varje paket innehåller 425 gr. 21/167-C Import».	2 st paket, vardera innehållande 5 st ljus.	Tempo, Nybrogatan 37.	0: 50
<i>Antikljus.</i>			
»Liljeholmens Antik Ljus Handstöpta» »N:r 166 Antik-Ljus-6:or».	2 st askar, vardera innehållande 6 st ljus.	1 ask hos C. 1 ask hos D.	1: 80 1: 80
»Antikljus Extra Prima» »6:or Antikfärg».	1 ask innehållande 6 st ljus.	Epa, Odengatan 71.	1: 50
»Original Antikljus garanterad prima stearin Import» »6 Antikljus Benfärgade».	1 ask innehållande 6 st ljus.	Tempo, Nybrogatan 37.	1: 50

Provningsresultatet redovisas i huvudsak sålunda:

	»Hushållsljus» »Liljeholmens Stearinfabriks A.B.»	»Kronljus» Inköpta hos Epa	»Kronljus» Inköpta hos Tempo
Medelvikt pr 5 st ljus, g	429	426	426
Pris pr kg, kr	1: 75	1: 17	1: 17
<i>Bräntid:</i>			
jämntjock del, min./cm	25	30	29
total bräntid	7 tim.	8 tim. 50 min.	8 tim. 10 min.

	»Liljeholmens Antikljus»	»Antikljus» Inköpta hos Epa	»Antikljus» Inköpta hos Tempo
Medelvikt pr 6 st ljus, g	386	410	396
Pris pr kg, kr	4: 66	3: 66	3: 79
<i>Genomsnittlig bräntid:</i>			
konisk del, min./cm	15	18	17
total bräntid	5 tim. 30 min.	7 tim. 10 min.	7 tim.

Om ljusens förhållande vid bränning anföres:

»Hushållsljus Liljeholmens Stearinfabriks A. B.» rykte ibland obetydligt och runno icke. »Kronljus inköpta hos Epa» rykte nästan hela tiden, men obetydligt, och runno avsevärt. »Kronljus inköpta hos Tempo» rykte ibland obetydligt och runno avsevärt.

Ingen av de 3 sorterna »Antikljus» rann, men samtliga rykte ibland obetydligt; »antikljus inköpta hos Tempo» dock mindre än de två andra proven.

Samtliga sorter rykte obetydligt efter släckning.

I övrigt förhöllo sig samtliga sorter normalt; ljusens lyskraft hade icke bestämts, men föreföll för ögat att vara praktiskt taget tämligen lika.

Av provningsanstaltens undersökning synes sakkunniga framgå, att i den mån kritiken mot enhetsprisljusen gällt odrygheten den förefaller ha varit förfelad — de i enhetsprisaffärerna inköpta ljusen ha visat sig genomgående ha t. o. m. avsevärt längre bräntid än Liljeholmens ljus. Däremot torde anmärkningen om ljusens rinnande varit befogad i fråga om enhetsprisbutikernas kronljus, men icke för antikljusens vidkommande. Vad kronljusen beträffar, synes den brist i kvaliteten, som sålunda påvisats, giva anledning ifrågasätta, huruvida icke denna vara saknar brukskvalitet.

Tempos *parfym*er ha på sin tid föranlett en process. Södra Sveriges fabrikantförbund anmälde år 1933 till vederbörande polismyndighet, att i

Tempofilialens i Malmö skyltfönster anbragts en skylt med texten: »Äkta varor från ledande fransk parfymfabrik till Tempo-priser.» Denna skyltning förmenades innebära en falsk ursprungsbeteckning och utgöra brott mot lagen om illojal konkurrens. Varorna hade tillverkats i Sverige efter franskt recept. Anmälan föranledde åtal mot filialchefen. Utslaget hos Malmö rådhusrätt blev emellertid friande, »enär det», såsom utslaget lyder, »av vad i målet förekommit, finge antagas, att de för parfymerna använda kompositionerna tillverkats av ledande fransk parfymfabrik samt det på grund härav och med hänsyn till den förebragta utredningen angående av dylika fabriker ofta utom Frankrike använt tillvägagångssätt för distribution och beteckning av varor, färdigställda med användande av deras kompositioner, icke kunde anses, att Tempos skylt innehölle någon i uppenbar strid mot god affärssed lämnad oriktig uppgift, ägnad att framkalla uppfattningen om ett fördelaktigt anbud». Skånska hovrätten, dit målet fullföljdes av åklagaren, fastställde rådhusrättens beslut, och talan av anmälaren fick icke fullföljas mot utslaget.

I övrigt har Epa i fråga om till denna grupp hörande artiklar förebragt intyg av stadskemisten i Göteborg, enligt vilka dels en av firman saluförd *tandkräm*, dels en *parfym* och dels en *hudolja* vid anställda undersökningar befunnits innehålla allenast för dylika preparat vanliga och oskadliga ämnen.

Vid åtskilliga tillfällen under sammanträffandena med detaljister i orterna har från deras sida påståtts, att de av Epa saluförda *borstarna* skulle vara av underhålligt beskaffenhet. Särskilt har anmärkts mot att borstarna ofta bestode helt eller delvis av fiber och av denna anledning efter kort tids användning bleve odugliga för sitt ändamål.

Epa har på grund av denna anmärkning uppgivit, att fiberborstar funnits i handeln långt före firmans tillkomst. Ehuru fibern i en borste hade en viss benägenhet att efter längre användning »lägga sig», vore den dock fullt tillräcklig för enklare ändamål, och det vore mycket vanligt, att kunder, som måste röra sig med små medel, såsom exempelvis värnpliktiga, köpte klädesborstar av fiber. Epa sålde emellertid mest borstar av ren borst eller tagel. Praktiskt taget alla av Epa saluförda borstar tillverkades av en svensk fabrik, som levererade största delen av sin tillverkning till Epa i en för varje år stigande kvantitet.

Fabrikanten har i skrivelse till andra lagutskottet vid 1934 års riksdag med anledning av de rörande enhetsprisföretagen väckta motionerna anför, att talet om kvalitetsförsämring i fråga om de av fabriken levererade varorna icke vore befogat. I stället hade firman genom att kunna tillverka större serier uppnått en »förut oanad enhetlighet och noggrannhet vid fabrikationen», vilken för övrigt hos Epa kontrollerades som hos ingen annan firma. I ett till skrivelsen fogat intyg, undertecknat av fabriken arbetare, uttalas, att de borstar och penslar, som levererades till Epa, vore av »fullt prima beskaffenhet såväl beträffande utförande som kvalitet», och hade »tillverkningen på senare åren genom en oavbruten rationalisering och specialisering

uppnått en standard, som låge betydligt över det fabrikat, som tidigare levererats från fabriken».

Barservering.

Enär från restauranghåll hos sakkunniga anhållan framställts om att en undersökning måtte verkställas rörande kvaliteten hos de av enhetsprisföretagen i deras baravdelningar tillhandahållna varorna, har uppdrag lämnats åt en på detta område sakkunnig person att verkställa en dylik utredning. Resultatet av denna har meddelats i en P. M., vars huvudsakliga innehåll här återgives.

»Undersökningarna företogs under juli månad år 1935 å Epas och Tempos baravdelningar i Stockholm samt vid fyra barrestauranger och två kaféer med matservering av olika typ.

För att icke uppfattningen beträffande kvaliteten och prisets förhållande till kvaliteten skulle kunna beskyllas vara ensidig ha i undersökningen deltagit trenne personer.

Resultaten framgå av följande.»

I. Prissättningar (av sakkunniga verkställd sammanfattning av utförligt tabellmaterial).

	Varmrätter öre	Smörgåsar ¹ öre
Epa.....	50— 60	25
Tempo	50	10—20
Bar 1	60— 80	25—50
» 2	50— 75	25
» 3	45—100	20—35
» 4	45— 85	20—25
Kafé 1	60— 95	20—35
» 2	60— 90	20—35

¹ Smörgås utan pålägg och med ost har ej medtagits.

För efterrätter angivas enhetsprisföretagen ligga lägst, för drycker och wienerbröd uppgives prisläget vara i stort sett lika inom de undersökta företagsgrupperna.

»II. Prisernas förhållande till kvaliteten.

Kvaliteten på varorna har bedömts med hänsyn till dels råvaran, dels tillagningssättet.

Bedömningen har utfallit sålunda. Epa och Tempo synas likvärdiga och kvaliteten på deras varor i någon grad ligga under de övriga företagens. Skillnaden på kvaliteten mellan enhetsprisföretagens varor och nästa grupp, nämligen bar 1. och 2. synes dock vara mycket ringa. Varorna i bar 3. och

kafé 1. utvisa högre standard. Bar 4. står högst, varmrätterna som här försäljas lagas också å I. klass restaurang.

Ovannämnda bedömning gäller i första hand *varmrätterna*. Vad beträffar kvaliteten å *drycker som tillagas* av företaget och smörgåsar kunna enhetsprisföretagen, bar 1., 2. och 3. sammanföras i en grupp såsom likvärdiga. Kafé 1. och bar 4. stå i detta hänseende högre.

Av sammanfattningen framgår vidare att enhetsprisföretagens priser å varmrätterna i genomsnitt äro de lägsta.

Utgår man slutligen ifrån att vid de jämförda företagen förhållandet mellan pris och kvalitet icke är anmärkningsvärt, bör, synes det, ovannämnda förhållande vid enhetsprisföretagen kunna betecknas såsom normalt.

III. Kvaliteten med hänsyn till vad som skäligen bör fordras inom denna näring.

Resultatet av bedömningen är givetvis beroende av från vilka grunder man härvidlag utgår. En godtagbar grund synes emellertid vara den, att bedöma frågan ur den enhetsprisföretagen besökande klientens sannolika fordringar.

De gäster som frekventera dessa barer synas till övervägande grad tillhöra en klass med föga köpkraft (t. ex. de lägst avlönade kontors- och affärsanställda). Den standard som dessa äro vana vid i eller från sina hem torde beträffande såväl råvaror som tillagning icke stå mycket högre än vad enhetsprisföretagens barer bjuda dem.

Undersökningen har även utsträckts till att konstatera kvaliteten på de färdiglagade rätter, som i mindre affärer torde inköpas av ett klientel jämförbart med det som besöker enhetsprisföretagens barer. Därvid har kunnat fastställas att kvaliteten på dessa färdiglagade rätter på intet sätt är överlägsen enhetsprisföretagens.

Vidare har konstaterats att ovannämnda barer äro flitigt besökta och att gästerna förtära varorna utan att lämna något, vilket visar att de äro nöjda med vad som försäljes.

Beträffande omväxlingen på vad som dag från dag bjudes kan ingen rimlig anmärkning framställas.

Vad angår portionernas storlek så kan anföras att såväl på Epa som Tempo den ingående köttkvantiteten är jämförelsevis liten men i stället ersatt med en större mängd av potatis, grönsaker eller dylikt, en ur näringsfysiologisk synpunkt förresten riktig om ock oavsiktlig åtgärd.

Svaret på den tredje frågan synes av ovanstående därför lämpligen böra formuleras så:

Med hänsyn till det klientel som besöker enhetsprisföretagens barer och detta klientels sannolika standard torde ingen anmärkning kunna anföras mot kvaliteten på varorna.

En ev. anmärkning bör i så fall då även träffa vissa andra företag av liknande art.»

3.

Till frågan om enhetsprisvarornas kvalitet hör även det ofta hörda påståendet, att tillverkningen och försäljningen av dessa artiklar skulle verka allmänt »kvalitetsförsämrande». Detta spörsmål berör emellertid närmast enhetsprisföretagens förhållande till produktionen och upptages därför i det kapitel av utredningen, där detta ämne ägnats en särskild behandling.

Här skall dock omnämnas, att det frågeformulär, som av sakkunniga utsändes till detaljisterna i Örebro, även upptog en fråga, avsedd att bereda upplysning om huruvida konkurrensen från enhetsprisaffärerna tvingat andra minuthandlare att föra varor av lägre kvalitet. Ehuru formulären visserligen, såsom tidigare nämnts, endast mycket ofullständigt besvarats, bör likväl antecknas, att av de 111 handlande, som överhuvud lämnade några användbara uppgifter, 83 besvarade den nämnda frågan, varvid 56 uppgåvo, att de föranletts föra varor av lägre kvalitet, medan 27 förklarade, att någon dylik åtgärd icke vidtagits. Av de förra ha några uppgivit, att de av dem förda konkurrensvarorna, trots att de såldes till samma pris som i enhetsprisaffärerna, likväl icke rönt någon nämnvärd efterfrågan. Andra ha sagt sig visserligen sälja varor av detta slag, men därvid tvingats åtnöjas med mindre avans än på andra artiklar.

För att söka erhålla en mera direkt kännedom om konsumenternas inställning till frågan om enhetsprisvarornas kvalitet har ett av enhetsprisföretagen företagit en specialundersökning. Denna har tillgått så, att under en vecka av försommaren 1935 till kunderna vid sju filialer i samband med verkställt inköp distribuerades ett kortfattat frågeformulär, upptagande bl. a. följande frågor:

»Vad anser Ni för Eder egen del om som inköpsställe? Har Ni själv köpt någon vara hos olämplig för sitt ändamål? Eller för dyr? I så fall, vad hette varan (varorna)? Vad var felet?»

Formuläret distribuerades i en upplaga av sammanlagt 3 500 exemplar (500 ex. pr filial) och antalet inlupna användbara svar¹ (alla anonyma) utgjorde 240 eller 7 %. Av uppgiftslämnarna uppgåvo 224 (93 %) sig anse, att enhetsprisföretaget vore en god inköpskälla, medan övriga 16 (7 %) förklarade, att den vore dålig på grund av varornas otillfredsställande kvalitet. Av de förra svaren innehöllo 194 (87 %) icke någon reservation, i det att den andra frågan i formuläret lämnades obesvarad. I 30 av de nämnda 224 fallen (13 %) hade däremot anteckning skett om anmärkning mot enstaka varor. Lägges till dessa svar antalet av dem, vari varorna ansetts generellt vara dåliga, innehöllo således sammanlagt 46 eller 19 % av samtliga avgivna

¹ Svaren ha i förseglade kuvert överlämnats till sakkunniga, som brutit kuverten och bearbetat svaren.

240 svar anmärkningar mot kvaliteten hos av företaget förda artiklar. Vid bedömande av det sistnämnda relationstalets storleksordning bör uppmärksammas, att anmärkningarna sannolikt visat större intresse av formulärets besvarande än de kunder, som icke haft något särskilt att andraga. Det kan därför antagas, att antalet anmärkningar relativt sett snarare representerar en för hög än en för låg siffra.

En granskning i detalj av den framförda kritiken har visat, att några enstaka anmärkningar synas ha varit befogade, även om de torde ha gällt varor, där defekten närmast varit förorsakad av sällan förekommande fabrikationsfel. Eljest ha anmärkningarna i allt väsentligt antingen hänfört sig till mera bagatellartade brister hos varorna eller ock berott på att köparna ställt krav på kvaliteten, vilka icke avsetts att bli tillgodosedda av endast för hushållsbruk tillhandahållna varor. I åtskilliga fall har konstaterats, att varor från samma fabrikant och av samma beskaffenhet sålts i annan detaljhandel.

En annan specialundersökning ha sakkunniga själva verkställt. Till ett antal av enhetsprisföretagens leverantörer bland den större industrien och småindustrien i riket ha sakkunniga utsänt skrivelser med begäran om upplysningar rörande kvaliteten hos de till företagen försålda varorna, särskilt vid jämförelse med liknande, till andra köpare levererade artiklar. Dessa förfrågningar ha föranlett uttalanden av 48 företag, och återgives här nedan det huvudsakliga innehållet i dessa yttranden.

27 företag inskränka sig till att endast uttala antingen (15 företag) att de varor företagen sälja till enhetsprisaffärerna äro av samma kvalitet som den, vilken saluföres av övriga detaljaffärer, eller ock (12 företag) att de förra varorna icke äro underlägsna eller sämre än de varor, vilka säljas till övriga kunder. De nu nämnda företagen tillhöra olika storleksgrupper, och bland de tillverkade varorna äro representerade verktyg, bleckvaror, andra metallvaror, såsom nysilver- och tennartiklar, papper, trikåvaror, tyger och andra manufakturartiklar, kemisk-tekniska varor, hushållsartiklar, margarin, choklad o. s. v.

Några andra företag, vilka varit av samma mening som de nu angivna, ha haft något utförligare uttalanden i denna punkt.

En fabrik, tillhörande den kemisk-tekniska industrien, säger,

att endast fullt prima varor accepteras, och förefaller det som en viss varukontroll äger rum».

En textilfirma skriver:

»I de fall att sådana artiklar, som inom dessa grupper tillverkats för ha försålts i den övriga marknaden, har någon skillnad med avseende på garnets beskaffenhet eller arten av tillverkningsmetoderna icke förelegat. Härutöver ha vi endast att tillägga, att vi i vår affärsförbindelse med upprätthållit principen om lika villkor såväl i fråga om priser som betalningsbestämmelser som varornas kvalitet och därmed jämförliga förhållanden, som gälla för vilken annan avnämare som helst av samma storleksordning.»

En leksaksfabrik meddelar:

»Beträffande varornas kvalitet har densamma varit lika till såväl dessa företag som övriga kunder, och har jag aldrig varit utsatt för tryck att sänka kvaliteten på bekostnad av priset.»

Tre andra företag uttala sig i samma riktning men göra några reservationer. Sålunda förklaras i ett brev från en fabrik inom pappersbranschen,

»att kvaliteterna i allmänhet varit de gängse i marknaden förekommande för motsvarande artiklar, dock att i allmänhet de bättre och dyrare sakerna ej kunnat levereras till angivna firmor.»

En textilfabrik säger:

»Att kvaliteten hos de till levererade varorna varit sämre än hos liknande varor, som levererats till andra företag, kunna vi icke påstå. Möjligen kan man säga, att den vid varje tillfälle ifrågasatta kvaliteten varit så enkel som möjligt — för ett tygs vidkommande bestående däri, att alla dyrbarare effektrådar o. dyl. avlägsnats, så att själva varan blivit så enkel som möjligt och därmed så billig som möjligt. Detta har sin förklaring i försäljningsprincip att sammanföra vad de sälja i standardprisklasser.»

Det tredje företaget tillhörande pappersbranschen förklarar, att

»från vår sida ha endast ordinarie kvaliteter kommit i fråga»

men tillägger följande allmänna uttalande:

»Man torde emellertid få utgå från att den ensidiga inriktning på prisbillighet framför allt, som synes utmärka företag av denna art, lätt kan få en demoraliserande inverkan på marknaden. En del fabrikanter kunna känna sig frestade att i allt högre grad underbjuda varandra i kvalitet, varigenom så småningom en allmän kvalitetsförsämring av icke önskvärt slag kan äga rum.»

Detta sistnämnda uttalande står ensamt för sig bland samtliga inkomna svar. Övriga företag, som besvarat sakkunnigas skrivelse och från vilkas sida icke i något fall någon anmärkning rörande kvaliteten framställts, ha i stället ofta framhållit en motsatt uppfattning. Sålunda meddelar en mycket betydande chokladfabrik:

»Vad kvaliteten beträffar ha anspråk angående höga kvaliteter varit tämligen stora. Långt ifrån att de velat haft sämre kvaliteter till billigare priser, har deras anspråk alltid varit att erhålla högsta möjliga kvaliteter. Några sämre och billigare varor ha ej levererats till dem, ej heller ha dylika anspråk ställts från deras sida. Enligt vårt förmenande verkar enhetsprissystemet ej kvalitetsförsämrande.»

En knivfabrikant skriver, att han

»levererat av samma kvalitet som till andra företag. Men ingen annan firma är så noga med utförandet och kvaliteten och eventuella fel och deras orsak som»

En tillverkare av leksaker yttrar:

»Beträffande varornas kvalitet har densamma från min sida varit lika såväl till dessa företag som övriga kunder, och har jag aldrig varit utsatt för tryck att sänka kvaliteten på bekostnad av priset, varför jag har den uppfattningen, att företagen i fråga önska lika goda varor, som de som i övrigt förekomma i handeln.»

Slutligen må citeras ett uttalande av en metallvarufabrik, som något utförligare motiverar anledningen till att en hög kvalitet kan bevaras även vid ett billigare pris. Företaget skriver:

»Då vi någon gång lägga upp en ny artikel, där vi icke i förväg ha någon bindande order, gäller det naturligtvis för oss att se till att verktyg m. m. till en sådan artikel ej bli dyrare, än att det betalar sig på ett relativt litet parti. Detta återverkar givetvis på priset och många gånger även på kvaliteten, när för liten kostnad blivit lagd på verktygsframställningen. Vill nu någon kund taga risken att redan i förväg beställa ett större antal av en artikel, lägges större omsorg i förberedelserna för tillverkningen, och *bättre vara kan framställas till billigare pris.*» (Brevskrivarens kurs.)

4.

Den redovisning, som här lämnats av sakkunnigas försök att närmare utreda frågan om enhetsprisvarornas kvalitet, synes enligt sakkunnigas mening icke stödja de generellt formulerade påståenden om »mindervärdig» beskaffenhet hos dessa artiklar, som i den offentliga och enskilda diskussionen varit en av de oftast hörda anmärkningarna mot enhetsprisaffärernas verksamhet och en av dem, som på sina håll nära nog fått karaktären av ett axiom. Det är ingalunda sällan man hör eller läser ordet »epavara» såsom en allmän beteckning för en vara av underhållig kvalitet. Sakkunniga ha genom den verkställda utredningen kommit till den övertygelsen, att detta slagord och den uppfattning, som gömmer sig bakom den, giver en oriktig bild av de verkliga förhållandena.

Det är också i och för sig tämligen självklart, att, om en detaljaffär sålde uteslutande eller övervägande underhålliga varor, butiken småningom komme att stå tom. Den köpare, som tillhandlat sig en vara i en affär och sedermera kommer underfund med att varan icke uppfyller de anspråk han ansett sig ha grundad anledning räkna med, känner sig säkerligen lurad och återvänder sannolikt icke mera till den affären. Det är icke troligt, att enhetsprisbutikerna utgöra något undantag från denna regel, i varje fall icke, om upprepade inköp hos en enhetsprisaffär skulle ge samma nedstämmande resultat. I stället kan antagas, att enhetsprisaffären — liksom andra varuhus — är mera känslig för missbelåtenhet med där gjorda inköp av den anledningen, att konstaterandet av dålig kvalitet hos en vara, som tillhandahållits inom en viss avdelning av butiken, gärna inger misstanke om att även de andra avdelningarnas varor äro underhålliga och således får betydelse för omsättningen i dess helhet.

Men härtill kommer för enhetsprisaffärerna en ytterligare omständighet av framträdande betydelse. Enhetsprissystemet innebär i stort sett ett försök att fylla en lucka i varudistributionen genom att tillhandahålla varor åt de konsumentlager, för vilka billigast möjliga inköp äro en förutsättning för en tillfredsställande behovstäckning. Systemets framgång hänger icke blott på förmågan att åstadkomma ett lämpligt varuval och en för köparen gynnsam prisbildning på den massomsättning av standardartiklar, som är dess ekono-

miska kärna, utan ock därpå, att dessa varor representera den efter omständigheterna högsta möjliga kvaliteten. Med den på samma gång betydelsefulla och ömtåliga ställning enhetsprisföretagen intaga — å ena sidan såsom viktiga inköpsställen för stora befolkningsskikt och å andra sidan såsom föremål för en oavslutligt verksam kritisk uppmärksamhet från konkurrenternas sida — skulle intet vara i längden ödesdigrare för affärernas och systemets bestånd, än om rimliga krav på tillfredsställande kvalitet hos de försålda varorna icke kunde tillgodoses.

Den omständigheten, att åtminstone de båda största och typiska enhetsprisföretagen under sitt hittillsvarande bestånd i vårt land år för år visat en så gott som oavbrutet stigande försäljning i samtliga filialer, synes tala för antagandet, att i varje fall de flesta av deras kunder icke finna sig besvikna över de köp de verkställt och att sålunda varorna i det övervägande flertalet fall ansetts giva god valuta för utgiften. Ett gott stöd för riktigheten av detta antagande bereder resultatet av den tidigare omnämnda undersökning, som vände sig direkt till kundkretsen hos ett enhetsprisföretag och varav framgick, att drygt fyra femtedelar av de personer, som gjort något uttalande i saken, icke funno någon anmärkning att framställa mot enhetsprisvarorna, utan ansågo företaget vara en fördelaktig inköpskälla.

Redan denna argumentering ger goda skäl för uppfattningen, att föreställningen om enhetsprisvarornas mindervärdiga kvalitet mindre är ett uttryck för en hos konsumenterna på vunnen erfarenhet grundad mening än resultatet antingen av en förutfattad åsikt eller av en på annat sätt bibragt åskådning. I förra fallet torde inverka den allmänna tron på att billiga varor alltid måste vara dåliga, även uttryckt i tesen, att »den som köper billigt köper dyrt». I senare fallet, där föreställningen hänför sig till en genom påverkan utifrån anammad mening, torde en viktig roll såsom åsiktsbildare få tillskrivas den verksamhet på detta område, vilken i självförsvarets välförstådda intresse bedrivits av de konkurrerande köpmännen och deras organ, icke minst av detaljhandelns olika sammanslutningar.

Den tidigare omnämnda anmälan rörande Epas påstådda brott mot lagen om vilseledande varubeteckning vid handel med födoämnen, som skulle ha bestått i försäljningen av vissa slag av saft, en anmälan, som skedde kort tid sedan företaget börjat sin verksamhet, försågs i anmälarens tidning med i ögonen fallande rubriker, såsom »Ett fult tilltag av de nystartade Epa-basarna», »Förfalskade och Mindervärdiga Livsmedel» o. s. v. och återgavs sedermera i andra tidningar i liknande anda. På samma sätt spriddes meddelandet om samma anmälares påtalande av Epas saluförande av vissa slag av strumpor (jfr sid. 90). Den första uppgiften om beslaget på Epas jästa sillkonserver (jfr sid. 85) förekom likaledes i ett av köpmannakårens organ och återgavs i likalydande form i 34 tidningar i landet, ett antal, som ökades till 37, när det sedan gällde att meddela, att åtal anställt. Nyheten om den polisanmälan rörande av Tempos filialer i Malmö, Hälsingborg och Göteborg salufört margarin, vilken, såsom förut omnämnts, skedde på tillskyndan av en detaljhandlarorganisation, distribuerades på ett så verkningsfullt sätt,

att den under närmaste tiden därefter återgavs i sammanlagt ej mindre än 65 tidningar, utkommande i över 40 olika städer i riket, från Skåne till det nordligaste Norrland.

Den opinionsbildande makt, som rymmes i dessa förhållanden, får icke underskattas, och den har säkerligen betytt samt betyder alltjämt åtskilligt, när det gäller att bibringa allmänheten en viss uppfattning angående enhetsprisaffärernas verksamhet.

De påståenden om enhetsprisvarors dåliga kvalitet, som av sakkunniga upptagits till närmare prövning och vilka omfatta praktiskt taget alla de fall av denna art, som kommit till sakkunnigas kännedom, ha för 8 varuslag framförts i samband med anmälan till vederbörande myndighet. I tre av dessa fall (nysilver, rullskinka, strumpor) har anmälan icke föranlett någon åtgärd, i två fall (saft, parfym) väcktes åtal, men domen blev friande, i tre fall (frö, margarin, sillkonserver) dömdes till ansvar. Intet av dessa sistnämnda fall kan, såsom den föregående utredningen visat, tagas till intäkt för antagandet, att de enhetsprisföretag, som blivit föremål för åtalen, salufört de anmälda varorna trots vetskap om deras bristfälliga beskaffenhet, och än mindre kan vad som här förefallit sägas bevisa någon generell undermålighet hos ens de enhetsprisvaror, åtalen gällt. I samtliga dessa fall har fråga varit om artiklar, som av samma beskaffenhet saluförts även av andra detaljister, och i ett fall (margarin) kunde ansvarstalan väckas endast mot leverantören.

Av övriga 15 till särskild utredning upptagna varor eller varugrupper har i 7 fall (porslin, klänningar, gymnastikskor, trätofflor, toalettpapper, crèpepapper, borstar) konstaterats, att anmärkningarna berott på bristfällig information eller tillfälliga iakttagelser, som utan tillräckligt fog generaliserats. Av återstående 8 varuslag ha 6 (nysilver, tyger, yxor, kaffepannor, tvål, ljus) gjorts till föremål för av Statens provningsanstalt (ifråga om nysilver jämväl av Mynt- och justeringsverket) utförda särskilda undersökningar och jämförelser med liknande, av annan detaljhandel förda varor. Därjämte ha de i barserveringarna tillhandahållna rätterna m. m. underkastats jämförande undersökning av särskild sakkunnig.

Därvid har i ett fall (yxor) konstaterats, att de av enhetsprisföretagen sålda varorna voro underlägsna detaljhandelns konkurrensartikel, men dels betingade denna högre pris och dels uttalades av anstalten, att även enhetsprisartiklarna voro användbara för hushållsbruk. Ifråga om vissa nysilvervaror ha undersökningarna visat anmärkningsvärt låg silverhalt hos enhetsprisaffärernas artiklar. Rörande de av enhetsprisföretagen sålda ljusen har fastställts, att visst slag av dessa hade avsevärt större benägenhet att rinna än andra ljus, och att det därför vore tvivelaktigt, huruvida varan hade brukskvalitet. Om de i baravdelningarna tillhandahållna rätternas kvalitet ha undersökarna uttalat, att denna »i någon grad» låge under övriga företags, men att skillnaden vid jämförelse med några av dessa andra barer vore »mycket ringa», varjämte med hänsyn till enhetsprisföretagens lägre prissättning för-

hållandet mellan pris och kvalitet kunde betecknas såsom »normalt». För övriga särskilt undersökta varor ha utredningarna givit vid handen, att enhetsprisaffärernas artiklar voro till kvaliteten jämbördiga med de till jämförelse hos andra minuthandlare inköpta artiklarna, varvid hänsyn icke tagits till att flertalet av de förra varorna försåldes till lägre pris än de senare.

Slutligen ha förekommit två varugrupper (vissa livsmedel, skriv- och anteckningsböcker), där anmärkningarna mindre gällt kvaliteten än kvantiteten av den försålda varan. Utredningen rörande dessa fall har visat, att de påtalade åtgärderna synas ha haft sin grund i nödvändigheten för enhetsprisföretagen att anpassa vikter, förpackningar o. s. v. efter enhetsprissystemets fasta pris-klasser och att detta för vissa varor icke kunnat genomföras på annat sätt än genom att införa för detaljhandeln inom resp. branscher dittills okända kvantitetsnormer. Åtminstone ett av enhetsprisföretagen har för att förebygga de misstag från publikens sida, som förutsatts kunna bli en följd av detta förhållande, föreskrivit, att på prislapparna för de livsmedel m. m., om vilka här är fråga, jämväl det per vikt- eller längdenhet uträknade priset skall angivas.

VII.

Enhetsprisföretagen och produktionen.

A. Svenska eller utländska varor.

Med det nu anförda torde sakkunniga ha behandlat de frågor, som kunna sägas sammanhänga med en undersökning av enhetsprisföretagens ekonomiska ställning inom handelns område. Enligt direktiven för sakkunnigas arbete skulle därefter närmast återstå att ägna uppmärksamhet åt spørsmålet om enhetsprisföretagens verkningar i förhållande till produktionen.

Bland de ämnen, som därvid angivits böra särskilt upptagas till behandling, är frågan, huruvida i utlandet tillverkade varor försäljas hos enhetsprisaffärerna i större utsträckning än inom annan detaljhandel. Av skäl, som tidigare antytts, har något material till belysande av fördelningen mellan svenska och utländska varor i sortimentet hos övriga minuthandlare icke kunnat erhållas. Den jämförande undersökning, som i detta hänseende åsyftats, har därför icke varit möjlig att verkställa. Däremot ha enhetsprisaffärerna meddelat sakkunniga utförliga upplysningar angående sina leve-

rantörer och därvid även angående inköpens fördelning på svenska och utländska varor. Dessa uppgifter ha i det föregående redovisats (jfr sid. 50) och visa i huvudsak, att av 1933 års inköp följande anpart kom på svenska varor, nämligen hos

Epa	61·3	%
Tempo	68·4	%
Resia	53·3	%
Varuhuset för 88-öres artiklar	70·0	%

Materialet, för vars bedömande i detaljer hänvisas till den föregående framställningen, visar även, att siffrorna företett en årligen stigande tendens, vilken för Epa medfört en relativ ökning mellan 1931 och 1934 av omkr. 50 %. Tempos siffra för år 1934 utgjorde 73·2 %.

Även om jämförelsematerial med annan handel saknas, så torde icke kunna antagas, att de för Epa och Tempo — de i detta sammanhang viktigaste företagen — angivna talen, utvisande att deras inköp till ungefär 60—70 % utgöras av svenska varor, äro att betrakta såsom låga. De visa i varje fall — i motsats till vad som på åtskilliga håll påståtts eller antagits — att *företagen till övervägande del köpa och sälja varor av svenskt ursprung.*

B. Enhetsprisföretagens inköp hos svenska producenter.

1.

Därmed är också ett huvudsakligt svar givet på frågan om enhetsprisföretagens betydelse för svensk produktion, i den mån den kvantitativa synpunkten skjutes i förgrunden. Emellertid har i diskussionen om denna sida av ämnet även påståtts, att det för svensk produktion vore föga vunnet med att få räkna enhetsprisföretagen som avnämare, enär inköpen skulle ske på villkor, som vore ofördelaktiga för säljarna såväl ifråga om pris som med hänsyn till enhetsprisrörelsens »kvalitetsförsämrande» inverkan.

I sistnämnda hänseende ha sakkunniga, såsom av den tidigare redogörelsen framgår (jfr sid. 106), med ledning av tillgängligt material kommit till den slutsatsen, att påståendet om enhetsprisvarornas dåliga kvalitet i och för sig i stort sett icke synes vara befogat. En påverkan på produktionen, vilken skulle ha till följd en allmän sänkning av kvaliteten hos de tillverkade varorna, torde därför ej heller motsvara de verkliga förhållandena.

Vad åter angår den prispressning, för vilken leverantörerna av enhetsprisvaror skulle utsättas och dennas ogynnsamma inverkningar på producenternas ekonomi och ställning samt på deras arbetares löneförhållanden, så har denna fråga underkastats en särskild prövning, om vars innebörd och resultat följande må meddelas.

Såsom tidigare nämnts, ha sakkunniga till ett antal av enhetsprisföretagens nuvarande och förutvarande leverantörer bland den större industrien och småindustrien i riket utsänt skrivelser med begäran om upplysning rörande kvaliteten hos de till företagen försålda varorna. I samma skrivelser hemställde sakkunniga även om uppgift, huruvida ett mer än »normalt» pristryck utövats från enhetsprisföretagens sida vid deras inköp samt rörande dessa företags allmänna verkningar för de tillfrågades produktionsverksamhet. Från 48 företag ha svar ingått på förfrågningarna, och redovisas härnedan det huvudsakliga innehållet i svaren, såvitt de angå dessa spörsmål.

Liksom i fråga om det mesta av det material, med undantag av det från enhetsprisföretagen direkt infordrade, som stått till sakkunnigas förfogande, så gäller även om de från enhetsprisföretagens leverantörer influtna uppgifterna, att de täcka endast en mindre del av hela det till undersökning föreliggande området — i detta fall omkring en femtedel av de företag, som upptagits i enhetsprisföretagens leverantörförteckningar för industri och småindustri. Med hänsyn till att urvalet lagts så, att det omfattar alla tillverkningsgrenar samt olika storleksgrupper, finnas emellertid skäl för antagandet, att det intryck svaren som helhet giva är representativt för förhållandena i stort sett. För att förebygga, att materialet komme att bli ojämnt på sådant sätt, att gynnsamma uttalanden om enhetsprisföretagen bleve relativt för starkt företrädade, ha sakkunniga funnit angeläget att även för nu ifrågavarande del av ämnet söka inhämta särskilda upplysningar i alla de till sakkunnigas kännedom komna fall, där anmärkningar av ett eller annat slag framställts mot enhetsprisföretagens verksamhet. I regel torde detta ha lyckats.

Av 41 bland de av undersökningen omfattade företagen måste frågan huruvida enhetsprisföretagen utöva ett mer än »normalt» pristryck anses reservationslöst besvarad nekande. 36 företag giva uttryckligen en dylik uppfattning tillkänna, antingen (26 företag) genom att direkt förneka ett dylikt pristryck eller ock (10 företag) genom att framhålla, att enhetsprisföretagen icke erhålla andra priser än övriga större köpare. Återstående 5 ifrågavarande företag uttala utan någon inskränkning sin tillfredsställelse över enhetsprisföretagen såsom avnämmare av deras produkter, varav den slutsatsen torde vara berättigad, att ej heller gentemot dessa något pristryck förekommit.

De nu nämnda 41 företagen tillhöra olika storleksgrupper, och de framställa artiklar inom överhuvud taget alla branscher, vilka äro representerade i enhetsprisföretagen.

Vissa av dessa företag ha kommenterat sina uttalanden i pristrycksfrågan. Sålunda skriver ett metallindustriföretag:

»att ett fullt normalt förhållande varit rådande vid uppgörelse med representanter. Det är kvantiteterna i ordena, som här varit bestämmande för priserna, och kunna vilka som helst få köpa från oss till samma priser med samma order.»

Sambandet mellan priset och leveransens storlek har understrukits i ytterligare ett flertal svar såsom av senare återgivna andra uttalanden skall fram-

gå. I ett antal svar har framhållits, att enhetsprisföretagen betala till och med bättre priser än grossister i allmänhet. Härom yttrar en margarin-fabrik, att

»... voro synnerligen lätta att komma överens med och försökte ej utnyttja sin ställning som storköpare i form av prispressning. Tvärtom fingo vi ut bättre pris av dem än på många andra håll.»

En fabrikant av pappersvaror meddelar:

»... åtnjuta hos oss sådana prisnoteringar, som ligga något *högre* än våra nettogrossistpriser. Något som helst pristryck förekommer aldrig.»

Ett större pappersbruk säger:

»Vår erfarenhet beträffande firman inköp av de pappersvaror, som vi levererat firman, är att firman ifråga icke utövat något som helst pristryck vid dess inköp, utan är prissättningen uteslutande beroende på leverantörernas konkurrens sinsemellan.»

En tillverkare av verktyg uttalar, att

»icke något mer än normalt pristryck utövats på mig av firman ifråga; tvärtom har jag av andra 'halvgrosshandlare' större svårigheter i detta avseende.»

En knivfabrikant skriver:

»Enligt vår erfarenhet har något pristryck likväl icke förekommit utan ha vi för vår del uppvaktats med prover och efter dessa ha anbud ingivits. Dylika förfrågningar ha säkerligen riktats till flera tilltänkta leverantörer, och konkurrensen måste därför betraktas som fri och öppen.»

En fabrikant i läderbranschen yttrar, att

»jag för min del icke kunde finna någon skillnad beträffande denna firma och mina övriga kunder angående pristryck eller kvalitéer, utan tvärtom; firman hade sina bestämda inköpspriser och utövade således icke något pristryck samt upptog alltid av de allra bästa artiklarna i de prislägen, som passade firman.»

Att enhetsprisföretagen icke åtnjuta någon särställning i prishänseende framhålles i ytterligare några av svaren. Sålunda skriver en av landets största chokladfabriker:

»... köpa ej billigare än någon annan grossist, då vi ha absolut bestämda rabattsatser till herrar grossister, som ej överskridas.»

I samma riktning uttalar sig en verktygsfabrik:

»... har icke utövat något pristryck utan betalt vad jag begärt, och det är samma pris som till andra grossister.»

En fabrikant, tillhörande den kemisk-tekniska branschen, förklarar:

»Vi ha icke haft annat än goda erfarenheter av enhetsprisföretagens prisfrågor, ty vi ha fått order om att tillverka ett prov till bestämt pris och ha haft detta att rätta oss efter, varför vi ej kalkylerat med andra pris än vi kunna lämna till våra andra kunder.»

Ett företag, som tillverkar husgerädsartiklar, yttrar, att

»firman inte för de artiklar, som de icke kunna inpassa inom en viss prisram. Med andra ord: kan inte ett acceptabelt pris framkomma från min sida, avstår firman från att föra artikeln ifråga. Firman är mycket bra att ha att göra med, då vi erhålla betalning enligt uppgörelse punktligt på dagen och aldrig några s. k. 'tjuvrabatter' förekomma, som en del andra begagnar sig utav, d. v. s. avdrag för frakter, emballage e. d., då det ej är uppgjort att så får ske.»

I de 7 av ovannämnda 48 svar, vilka icke redovisats här ovan, har frågan om förekomsten av ett mer än »normalt» pristryck från enhetsprisföretagens sida besvarats på så sätt, att 5 av uttalandena gå i nekande riktning, ehuru icke utan reservationer, medan övriga båda yttranden äro starkt kritiska och det ena direkt ger uttryck åt uppfattningen att ett mer än »normalt» pristryck skulle förefinnas.

Av de fem förstnämnda företagen förklarar en kuvertfabrik, att

»omskrivna firmor vid förfrågan hos oss ej utövat mera än vanligt pristryck»,

men tillägger, att

»priserna ha dock varit låga, beroende på konkurrens».

Liknande synpunkter utvecklas av en fabrik i pappersbranschen:

»Vid underhandlingar med ... ha vi icke utsatts för 'onormalt' pristryck från bolaget. Icke heller ha från vår sida några underpriser offererats. Dock måste vi säga, att det allmänna prisläget ute i marknaden för de varor det härvid huvudsakligen gällt ... förefaller att ha blivit väl starkt pressat genom de stora enhetsprisföretagens konkurrens. Tydligt har detta berott på att andra fabriker i branschen funnit anledning notera dessa företag orimligt låga priser, varefter enhetsprisföretagens konkurrens vid utförsäljningen bidragit till att priserna för denna artikel över lag kommit att pressas ner på lägre nivå än skäligt är.»

En stor textilfirma skriver:

»Den svenska ... industrien åtnjuter ett lägre tullskydd än övriga grenar av landets textilindustri och nödgas därför att ständigt bekämpa importen av ..., vilken import årligen uppgår till ett värde av 2 å 3.000.000:— kronor. På grund härav utövas normalt ett ständigt pristryck på våra tillverkningar. Det faller av sig självt, att detta pristryck utövas starkast av sådana firmor, vilka på grund av ekonomiska resurser och storlek hava skaffat sig de bästa förbindelser med utländska, även långt avlägsna, länder. Pristrycket utövas också starkast på sådana varor, vilka importeras i stora massor, och där sortimentet är föga varierande. Tvivelsutan kunna enhetsprisaffärerna räknas bland firmor av denna art. Vi ha emellertid icke funnit, att ... i detta avseende står i någon särskild ställning.»

En annan textilfabrikant meddelar:

»Något onormalt pristryck utöva företagen direkt ej, men som de endast använda vissa prislägen, måste givetvis alla artiklar inriktas på dessa. Som helhet måste vi nog erkänna, att enhetsprisföretagen draga ned priserna och förtjänsten för såväl detaljisterna som fabrikanterna.»

Den ena av de båda fabrikanter, vilkas svar innehålla allvarliga erinringar mot enhetsprisföretagen, tillhör elektriska branschen, och svaret är av i huvudsak följande lydelse:

Han vore en av de många förutvarande leverantörer till, som gjort efter sina förhållanden avsevärda förluster. Trots detta ville han besvara frågan om ett mer än normalt pristryck från ... sida nekande, alldenstund priserna voro bestämda och det stod honom fritt att leverera eller ej. Priserna lämnade en ordinarie vinstmarginal med hänsyn till upplagans storlek. »Men då uttagen av delleveranser ej skett successivt utan synnerligen oregelbundet både vis à vis tiderna för delleveranser som ifråga om delleveransernas storlek (frakterna bliva härigenom för stora) och varorna ej finge lagras, var det omöjligt att fullfölja leveranserna. Detta togs då såsom anledning för ... att betrakta sig som obundna av kontraktet. När alltså deras behov av varor var fyllt genom en bråkdel av hela ordern, var det bara att ej köpa mera. På så sätt kommo stora mängder halvfabrikat att lagras med ty åtföljande förluster. Med uppläggning av en fabrikation följa en del fasta kostnader beroende på upplagans storlek. Uttages ej hela upplagan kommer givetvis varje vara att bliva proportionellt dyrare, då dessa kostnader delas upp på antalet uttagna. Om därför formellt ej 'ett onormalt pristryck' skett, så har detta dock blivit fallet i realiteten.»

Den andra kritiska firman — tillhörande den kemisk-tekniska branschen — vilken enligt vad ovan sagts likaledes gjort gällande förekomsten av ett mera än »normalt» pristryck från enhetsprisföretagens sida, har ungefär samma erfarenhet som det senast citerade företaget. Firman skriver:

»Utan överdrift kan man påstå, att Enhetsprisföretagen, i mitt fall ... utöva ett mera än 'normalt' pristryck vid sina inköp. Dessa förfrågningar avse som regel stora kvantiteter för successiv leverans i mån av behov men det är ytterst sällsynt att dessa kvantiteter bliva uttagna inom angiven tid. Att sedan erhålla kompensation för på detta sätt avgiven offert när uttagen ej motsvara överenskommenelsen går ej. I vissa fall har det hänt, att ... erbjuder priser, som betydligt understiga råvarupriserna, under motivering att konkurrerande företag äro säljare till dylikt pris. Att räkna med normal handelsvinst vid leveranser till enhetsprisföretag är otänkbart även om man gör avdrag för all handelsrisk.»

Sistnämnda två uttalanden stå ensamma för sig bland inkomna svar. En motsatt uppfattning hävdas, såsom framgår av vad ovan anförts, av flertalet övriga hörda företag. Åtskilliga av dessa icke blott förklara sig icke ha varit utsatta för ett mer än »normalt» pristryck från enhetsprisföretagens sida, utan göra jämväl gällande, att enhetsprisföretagen varit av stor betydelse för deras fortbestånd och utveckling. Särskilt framhållas de möjligheter till rationalisering av driften, som de stora leveranserna till enhetsprisföretagen medfört. Sålunda skriver ett stort företag inom textilbranschen:

»Till följd av enhetsprisföretagens stora omsättning utgöra desamma givetvis för produktionen värdefulla kunder i det producenten på basis av större order lättare på ett rationellt sätt äger möjlighet ordna tillverkningen.»

En fabrik i metallvarubranschen anför:

»Tack vare mina förbindelser med ... kan jag hålla en jämn produktion i gång, då ... visat sig troget återkomma, i olikhet mot mina övriga kunder, som

hoppa från den ena leverantören till den andra och göra prisförfrågningar ideligen.»

En tillverkare inom pappersbranschen framhåller följande:

»Våra affärsförbindelser med enhetsprisföretag hava för oss varit av *oerhört stimulerande art*. Så länge vi endast varit beroende av försäljningar genom engrosföretag, blevo ifrågavarande varor så fördyrade, att konsumtionen hämmades oerhört. Numera har vår produktionsvolym fått ett märkbart uppsving dels genom enhetsprisföretag, men även grossisterna köpa större poster än tidigare, sedan de i allmänhet reducerat sin mellanhandsförtjänst. För närvarande sysselsätta vi i vår avdelning en arbetspersonal av c:a 80 å 100 personer mot före tillkomsten av enhetsföretag c:a 40. En bidragande orsak till denna ökning utgör dock delvis de ändrade valutaförhållandena.»

En smidesfabrik hänvisar till de fördelar, som enhetsprisföretagen genom sina massbeställningar och sitt betalningssätt erbjuda fabrikanterna:

»Det stora antal, som vanligen köpes, gör, att serietillverkning kan ordnas, vilket förbilligar produktionskostnaden. Omfrågade firma köper vanligen, låt oss säga lika mycket av en vara som 100 andra kunder. Vi erhålla av firman korrekt likvid, men av de 100 andra kunderna betala möjligen 25 % korrekt, de övriga 3, 6, 12 månader efter förfallodagen och några procent inte alls.»

Slutligen må återgivas följande yttrande av en fabrik i husgerådsbranschen, som motiverar sina förbindelser med enhetsprisföretagen sålunda:

»Skulle vi funnit, att leveranserna till ej medfört fördelar för oss, skulle vi givetvis sökt finna annan avsättning för den del av vår tillverkning, som de köpa, och möjligheter förefinnas härför såväl inom landet som ock på export.»

Till sakkunnigas förfogande ha även ställts en del direkt till enhetsprisföretagen ställda brev från deras leverantörer. Vissa däri förekommande uttalanden äro ägnade att belysa enhetsprisföretagens allmänna verkningar inom produktionen, varför några av dem här skola återgivas.

Sålunda skriver en av vårt lands största textilfabriker att han måste

»erkänna, att vårt bolag i de stora fasta beställningar vi erhållit från haft ett utomordentligt stöd i sin strävan att rationalisera tillverkningen. Genom dessa beställningar har det blivit oss möjligt att lägga upp betydligt större serier av en del billiga massartiklar. På så sätt hava vi blivit bättre rustade gentemot utlandet, än vad som tidigare varit fallet, och en icke oväsentlig utökning av arbetarstammen har kunnat åga rum.»

Ett annat stort textilföretag meddelar:

»Vi ha från erhållit stora specificerade order, vilket har varit till fördel för oss vid planerandet av vår produktion. Vi hava även erhållit dessa order i synnerligen god tid, vilket är till gagn för oss, då vi därigenom lättare kunna organisera vår tillverkning. — — — Genom att gått in för dylika synpunkter vid distributionen av våra artiklar äro vi av den uppfattningen, att vi ofta blivit satta i tillfälle att leverera våra inhemska produkter, när ordena annars lätt kunde ha placerats på utländska händer.»

I flera fall påvisas, att till följd av den rationalisering av fabrikanternas rörelse, som leveranserna till enhetsprisföretagen möjliggjort, priserna kunnat sänkas.

Härom yttrar sig en konservefabrikant på följande sätt:

»Tack vare denna ökade orderstock och vidare de stora kvantiteter vi få avsluta med och de regelbundna uttagen och det utomordentliga betalningssättet, hava vi härigenom varit i tillfälle fullfölja våra träffade överenskommelser till priser, som tidigare skulle synas oss orimliga. Omedelbart som vi erhöilo till kund, blevo vi i tillfälle att på ett mera ekonomiskt sätt organisera våra inköp av såväl råvara som erforderligt bleckemballage m. m., och häri torde förutsättningarna bero på de priser vi tillämpat. Vidare ha vi under den gångna tiden gjort en hel del moderna maskinella nyförvärv, och vidare ha vi på ett bättre sätt kunnat rationalisera och till fullo utnyttja vår arbetskraft samt även utökat densamma.»

En fabrikant i kemisk-tekniska branschen säger:

»Att priserna kunnat sättas så lågt och dock lämna fullgod vinstmarginal, beror på ordernas storlek, standardisering av produkterna och att dessa ej behöva belastas med resande-, reklam- eller andra försäljningsomkostnader. Genom inbesparing av ovanstående uppräknade kostnader, vilka äro betydande, kan varan ofta säljas till halva priset, och kommer ju denna prisskillnad helt konsumenten till godo.»

En leksaksfabrikant meddelar:

»Genom den ökade omsättningen å de artiklar, som sälja i affärerna, hava givetvis tillverkningskostnaderna för desamma nedbringats och detta har kommit till godo i form av prissänkningar.»

Ett företag inom modevarubranschen skildrar, hurusom de stora beställningarna från enhetsprisföretagen möjliggöra en ökad och förenklad tillverkning med därav föranledd prissänkning, vilken kommit jämväl andra detaljister till godo. Denna utveckling beskrives sålunda:

»Allt eftersom nya affärer öppnades, blevo ordena flera och större. Detta gjorde, att jag kunde förbättra min kollektion såväl vad modellerna beträffar som framför allt vad själva kvaliteterna angår. Härigenom blev jag också mera framgångsrik i mina bemödanden att intressera andra kunder för mina varor och undan för undan allt bättre i stånd att möta den utländska konkurrensen. Jag har nu på cirka fyra år kunnat öka min personal från tre till tjugo personer, och min omsättning från några tusen kronor till betydligt över hundra tusen och mitt kundregister från ett tiotal stockholmsfirmor till cirka tre hundra över hela landet boende avnämare. Största orsaken till denna framgång måste jag tillskriva allt mer ökade beställningar, vilka möjliggjort förenkling av tillverkningen och stora direkta inköp av råmaterial. Därtill kommer det stora plus snabba betalningssystem utgör för en firma med blygsamt rörelsekapital. Enligt min erfarenhet skulle man kunna sammanfatta de mera påtagbara fördelarna med försäljningsorganisation så, att *fabrikanten* genom de stora beställningarna kan göra fördelaktigare inköp och bättre organisera sin tillverkning; att *den köpande allmänheten* får bättre vara till lägre pris och att *övrige detaljfirmor* landet runt i sin tur få betydligt förbilligade inköp.»

Enligt åtminstone ett av ovan citerade uttalanden har den genom enhetsprisföretagens beställningar möjliggjorda rationaliseringen av tillverkningen ansetts medföra, att svenska varor kunnat konkurrera med utländska, där detta tidigare icke varit möjligt. En liknande tankegång återfinnes i ett

brev från en fabrik inom metallmanufakturen, vari anfördes, att enhetsprisföretagen

»genom sin organisation och stora varuspecifikationer satt fabrikanterna i tillfälle att rationalisera fabrikationen, så att en betydlig prisreducering möjliggjorts, samtidigt som de svenska fabrikanterna därigenom blivit i tillfälle att tillföra marknaden varor, som tidigare importerats».

I några av ovan återgivna uttalanden tilläggas enhetsprisföretagen betydelse jämväl för utvidgning av företagen och därmed förbättrad sysselsättningsgrad inom industrien. Ett antal ytterligare uttalanden av samma innebörd må här återgivas. En metallvarufabrik skriver, att

»en del lämpliga artiklar funnit avsättning i firmans enhetsprisaffärer och nått en vida större omsättning än tidigare, vilket givit anledning till betydligt ökade order och arbete för vårt folk».

En fabrikant i den kemisk-tekniska branschen anför, att han

»är inte helt övertygad, att vi här hade kunnat klara oss genom krisen, därest inte vi haft stora standardorders och betalningssätt att tillgå. Att vi sedan skulle ha kunnat utvidga vår fabrik, anställa ytterligare personal och just i kvaliteten stå så högt som vi i dag göra, utan vore otänkbart. Det är ju även tack vare ... order, som vi kunnat bjuda spetsen i kvalitet i utlandet, varom vår export förra året här vittnesbörd.»

En producent, tillhörande livsmedelsbranschen, meddelar:

»Samtidigt ha leveranserna härifrån en mycket stor betydelse för samhälle, då vi måst utöka arbetsstyrkan med cirka 20 man. Vi sysselsätta nu omkring 60 personer, och de flesta äro härifrån platsen, vilket varit till stor hjälp mot arbetslösheten. Under det gångna året ha vi måst tillbygga lokalerna för cirka 35.000 kronor samt inköpa nya maskiner och inventarier för cirka 30.000 kronor.»

En tillverkare av en träartikel yttrar:

»att ifråga om försäljning av ... , vilket är vår huvudsakliga försäljning till ifrågavarande organisation, har det här i landet, sedan dessa företag startades, skapats en försäljning, som tidigare varit otänkbar. Tidigare såldes några gross, för att icke säga något gross, till olika småhandlare för varje gång. Detta innebar för fabrikanterna en synnerligen omständlig, tidsödande och dyrbar försäljningsorganisation utan att någon nämnvärd marknad kunde erhållas, ty dessa småhandlare togo så mycket betalt för i utförsäljning, så att allmänheten tyckte ställde sig dyrbara i förhållande till sitt verkliga värde. Någon även av enklaste beskaffenhet såldes sällan under 25 öre pr st. i minut, då däremot fabrikanterna endast fick c:a 5 öre. Sedan EPA-företagen tog hand om denna försäljning, har försäljningen stigit i oändlig grad beroende på att kvaliteten å höjts betydligt samtidigt som priserna i minut avsevärt gått ned. Förut måste vi räkna med en stor riskmarginal och långa besvärliga kreditförhållanden, då vi däremot nu icke behöva befara några förluster och dessutom erhålla likvid å den bestämda dagen. En annan synnerligen stor fördel med nuvarande fabriktionsmetoder är, att fabrikationen kan ske i stor skala och på lång sikt, vilket gör, att tillverkningspriserna gå ned automatiskt. — — — — — Beträffande denna artikel vilja vi fördenskull absolut framhålla, att det endast varit fördelar med denna nya distributionsordning. Vi kunna ej heller underlåta att

påpeka, att EPA-företagen varit synnerligen lojala, och vi hava endast haft de bästa erfarenheter av affärsförbindelserna med dem. Några s. k. tjuvrabatter eller bluffreklamationer hava aldrig förekommit.»

Till denna grupp av uppgiftslämnare hör även en företagare inom borstfabrikationen, som skriver:

»att det genom större orderavslut varit oss möjligt upptaga fabrikation av en del artiklar, som tidigare ej tillverkats i Sverige. I dessa svåra tider gäller det ju att skaffa fram arbete. Om våra artiklar genom billiga priser kunna finna ökad konsumtion, betyder ju detta ökat arbete för oss och vår personal, och det är vad vi behöva för att kunna hålla vår fabrik igång.»

Fördelarna för produktionen av enhetsprisföretagens betalningssätt — kontantbetalning — understrykas i flera yttranden. Sålunda säger en tapisservarufabrik:

»Den stora ordertillgång, som tillfört oss, har givetvis varit till den största fördel för vår fabriks utveckling och rationalisering, vartill även bidragit snabba och punktliga betalningssätt, som i ekonomiskt avseende ju är till den största fördel.»

En fabrikant av fotoartiklar uttalar, att

».... stora order och betalningssystem kraftigt bidragit till denna prisreducering, då jag därigenom blivit i stånd att öka mina upplagor och sluppit från de kreditrisker, som jag såväl som varje annan affärsman annars måste räkna med.»

Till denna redogörelse för innehållet i de på sakkunnigas förfrågningar inkomna svaren och eljest tillgängliga skriftliga meddelandena rörande enhetsprisföretagens förhållande till produktionen skall fogas omnämnande av ett offentligt uttalande i samma ämne, som härrör från annat håll och som väckt en viss uppmärksamhet.

I en artikel i tidningen »Arbetet» för den 27 oktober 1934, signerad »A. U-n», utvecklades under rubriken »Epasystemet — en social fara» en starkt kritisk uppfattning av enhetsprisföretagens verksamhet. Artikeln citerades på många håll i tidnings- och tidskriftspressen och distribuerades dessutom i avtryck genom olika organisationers försorg. Av dess innehåll må här följande viktigare punkter citeras.

»Vad vi i detta sammanhang närmast åsyfta är att fästa uppmärksamheten på en av Epa-systemets verkningar, som enligt vår uppfattning allt för litet beaktats av såväl angriparna som försvararna av systemet. Det är begripligt att arbetarhustrur och andra, som skola finansiera ett hushåll på knappa inkomster, med glädje begagna sig av varje möjlighet att köpa en vara billigare än förut. Det är f. ö. just därför som Epa-systemet — termen innefattar naturligtvis även Tempo och alla andra med Epa fullt jämförliga företag — gjort så stora framgångar. Den fattiga husmodern har också så stora bekymmer med att få debet och kredit att gå ihop, att hon sällan eller aldrig får tid att fundera över, vilka som i sista hand måste betala skillnaden mellan det aktuella låga priset i en Epa- eller Tempo-affär och det högre pris hon tidigare måst betala i en annan affär. Om hon emellertid hade tid och i övrigt ägde de nödiga förutsättningarna att

gå frågan in på livet, skulle hon snart förstå, att det till syvende og sist blir arbetarklassen eller, kanske riktigare, löntagarklassen, som får betala skillnaden och kanske litet till.

Det billiga priset vinnes nämligen som regel på bekostnad av antingen arbetslöner eller kvalitet, kanske f. ö. oftast på bekostnad av båda delarna samtidigt. Epa- resp. Tempo-inköparen köper alltid stora partier och kan därför bjuda en fabrikant av en viss produkt ett pris, som t. o. m. avsevärt understiger fabrikanstens självkostnadspris, vilket ofta t. o. m. sker under hot om att varan kommer att importeras till ännu lägre pris, därest icke det erbjudna priset accepteras. Följden blir väl oftast att fabrikanter under fruktan för den i utsikt ställda importen accepterar priset för att sedan i sin tur frammana arbetslöshetens spöke genom att återupprepa hotet om import och sålunda tvinga arbetarna att gå med på avsevärda reduceringar av sina ackordslöner. Och accepterar varken han eller någon annan producent i landet ett allt för orimligt pris, så fullföljes hotet om import av någon underhållig och därför billig vara.

Någon utförligare argumentering för att verkningarna bli de härovan antydda kan icke anses nödig. Det ligger helt enkelt i sakens natur, att Epa-systemet verkar som en hård press på såväl produktionskostnaderna som kvalitén.»

Den i endast tvenne yttranden samt i den nu citerade artikeln framförda kritiken förtjänar att något utförligare beröras. De i de båda yttrandena framförda erinringarna synas rikta sig mot, att ordena icke från början avsett viss kvantitet utan leverans »efter behov». Då priset emellertid beräknats efter en större order, som senare icke uttagits i sin helhet, hade förluster för fabrikanter uppstått. Det tillkommer icke sakkunniga att ingå på någon närmare prövning av de omständigheter, som här kunnat föreligga och vilkas bedömande givetvis är i hög grad avhängigt av de avtal, på vilka leveransernas fullgörande berott. Det må allenast uttalas den förmodan, att det här icke är fråga om någon »inköpsmetod», speciellt utmärkande endast för enhetsprisfirmorna, utan som kan förekomma på åtskilliga håll, där fråga blir om massleveranser. Mot bakgrunden av det stora antalet övriga svar, i vilka särskilt framhålls betydelsen av enhetsprisföretagens »fasta» order, torde jämväl kunna antagas, att leveranser enligt dylika villkor icke heller höra till regeln inom dessa affärer.

I visst sammanhang med den nu berörda anmärkningen stå också de från annat håll hörda klagomålen över att enhetsprisaffärerna icke fasthålla vid vissa artiklar, utan att deras sortiment ständigt växlar, varigenom företagare, som inriktat sin produktion på leveranser till dessa affärer, icke med säkerhet kunna påräkna en jämn avsättning för sina varor. Ett visst fog för denna erinran torde finnas i så måtto, att, om den övriga detaljhandeln lyckats få fram en konkurrerande specialartikel till samma eller till och med lägre pris än i enhetsprisaffärerna, dessa av naturliga skäl icke längre ha samma intresse som förut att bibehålla denna artikel i sortimentet. Härvid bör uppmärksammas, att enhetsprisföretagen, på grund av de fixa prislägena icke ha lika lätt att följa med i en priskonkurrens, där fråga är om sänkningar med smärre belopp. I dylikt fall nödgas enhetsprisaffärerna inrikta sig på en annan, närbesläktad vara, och de torde då i allmänhet vända sig till samma leverantör, som tillhandahållit den äldre artikeln. Det finnes icke

några belägg för att enhetsprisaffärerna skulle i större utsträckning än andra detaljister byta leverantörer.

Ett av de förut berörda svaren på sakkunnigas rundfråga till leverantörerna förtjänar härutöver ett särskilt omnämnande. Där framfördes påståendet, att åtminstone ett av enhetsprisföretagen erbjudit pris, »som betydligt understiga råvarupriserna, under motivering att konkurrerande företag äro säljare till dylikt pris». I den citerade artikeln i »Arbetet» åter har sagts, att enhetsprisföretagen bjöde pris, som »avsevärt understege fabrikantens självkostnadspris». För att närmare kunna bedöma de fall, på vilka dessa uttalanden byggts — de äro i sitt slag ensamstående i hela materialet — ha sakkunniga hos uppgiftslämnarna hemställt om mera detaljerade upplysningar. Dylika ha emellertid tyvärr icke lämnats, i det förra fallet av icke närmare angivna skäl, i det senare, enär artikelförfattaren förklarat, att han icke be- myndigats röja namnet på det företag, från vars meddelanden han utgått. För sakkunniga återstår under sådana förhållanden endast möjligheten att granska påståendenas sannolikhet ur mera allmänna synpunkter.

I sådant hänseende må framhållas, att begreppet »självkostnadspris» är synnerligen mångtydigt och att det därtill knutna påståendet redan av denna anledning undandrager sig en närmare prövning. Däremot kan utan vidare sägas, att det förefaller i hög grad osannolikt, att i en seriös affärshandling ett pris skulle ifrågasättas, som icke täckte ens kostnaden för råmaterialet. Det är å andra sidan icke otänkbart, att en affärsman för en föreslagen leverans kan nämna ett pris, som synes tillverkaren oskäligt lågt med hänsyn till de kostnader, med vilka han anser sig böra räkna. Därmed är emellertid icke sagt, att ej priset för en annan fabrikant med andra resurser kan te sig acceptabelt. Sannolikheten för att den förre åtager sig ordern, ehuru han är övertygad om att dess utförande är klart förlustbringande, torde i och för sig icke vara stor, och den blir det knappast mera, även om köparen skulle hota med att, ifall ordern avvisas, vända sig till en annan leverantör i in- eller utlandet. Det torde endast vara i rena undantagsfall, som en fabrikant accepterar en beställning, om vilken han på förhand vet, att den åsamkar honom ren förlust. Icke heller är det antagligt, att en tillverkare i dylikt fall lyckas få till stånd en gynnsammare kalkyl genom att »tvinga arbetarna att gå med på avsevärda reduceringar av sina ackordslöner». Varje faktiskt belägg för att något dylikt inträffat — vare sig i de här berörda eller andra fall — saknas, och det må vara tillåtet uttala den förmodan, att möjligheten att i vårt land med dess starkt organiserade arbetare genomföra en åtgärd av denna innebörd säkerligen är ytterligt begränsad.

Om de här framförda påståendena överhuvud bygga på verkliga händelser, så måste därför på goda grunder antagas, att de icke kunna vara typiska för enhetsprisföretagens inköbspolitik utan hänföra sig till ett eller annat helt enstaka fall. Härför talar även den omständigheten, att intet företag och således ej heller en enhetsprisaffär i längden torde kunna generellt eller ens i någon nämnvärd utsträckning basera sin varuanskaaffning på leve-

ranser, som bringa tillverkarna förluster eller tvinga till nedpressning av arbetarnas löner.

2.

Ett av enhetsprisföretagen har ställt ett stort antal uppgifter till sakkunnigas förfogande till belysande av företagens strävan att dels ersätta utländska varor med svenska och dels uppamma och stödja industriella småföretag. Några exempel på dessa uppgifter skola här anföras.

Vid starten importerade enhetsprisföretaget en del till textilindustrien hörande alster, vilka då icke tillverkades i Sverige i någon nämnvärd utsträckning. Den ifrågavarande artikeln mötte stort intresse hos kunderna, vilket föranledde företaget att överlämna prover till en svensk textilfabrikant för att söka intressera denne för upptagande av varans tillverkning i Sverige. Detta hade till resultat, att fabriken numera till enhetsprisföretaget levererar stora kvantiteter av varan.

På samma sätt har ofta förfarits med många andra nyheter, som bolagets inköpare uppsnappat under sina täta utlandsresor. Nyheterna överlämnas till någon av de svenska leverantörerna med anhållan om uppgift på det pris, till vilket de äro villiga tillverka artikeln, under förutsättning att bolaget förbinder sig för en viss, ofta mycket stor kvantitet.

Under det första året av sin verksamhet importerade enhetsprisföretaget avsevärda kvantiteter av visst slag av läderartiklar, ehuru råvarorna funnos inom landet. Orsaken till att en svensk tillverkning icke kommit till stånd var, att de svenska fabriken på grund av bristande standardisering och rationalisering saknade möjligheter att i pris konkurrera med de utländska. I stället för att specialisera sig på några få modeller och storlekar splittrade de tillverkningen på ett stort antal olika artiklar. Enhetsprisföretaget inledde då underhandlingar med en svensk fabrikant och avtalade med denne om inköp i stora kvantiteter av dessa artiklar i endast fyra modeller. Köpet möjliggjordes genom ett större lån, som bolaget beviljade firman för driftens rationella anordnande. Den under år 1933 kraftigt stegrade omställningen av varorna gjorde, att firman icke hade möjligheter att förse bolaget med erforderliga kvantiteter. En del av tillverkningen överflyttades därför till ett annat svenskt företag.

Åtskilliga andra slag av läderartiklar, vilka dittills importerats, har det lyckats att få tillverkade hos småfabrikanter i Sverige, så att numera praktiskt taget alla inköp av dessa varor härröra från svenska tillverkare.

En glasartikel, som de svenska glasbruken icke voro i tillfälle att offerera, importerades tidigare. Sedermera har emellertid en av bolagets största leverantörer upptagit tillverkning även av denna artikel, som nu säljes icke blott till enhetsprisföretaget utan även till övriga detaljhandlande i Sverige.

Före enhetsprisföretagets tillkomst importerades största delen av en till belysningsarmatur hörande artikel. Senare ha inköpen av firman över-

flyttats på ett svenskt företag, som nu sysselsätter ett relativt stort antal arbetare och kunnat höja kvaliteten, så att denna är överlägsen den utländska varan i motsvarande prisläge.

I åtskilliga fall har enhetsprisföretaget — tack vare i första rummet sina stora order, för vilka leverantören erhåller kontant likvid och ibland även förskott — varit den direkta orsaken till att småföretag vuxit upp inom hem- och småindustriens område. Såsom belysande exempel härpå anför firman följande.

En 21-årig bonddotter, C., som en tid varit anställd vid en av firmans filialer, startade, sedan hon slutat där, hemmatillverkning i mindre skala av stickade saker. Genom upptagande av banklån finansierades inköp av ett par stickmaskiner, vid vilka hon själv och ett par av hennes systrar arbetade. Tillverkningen såldes genom en uppköpare, men verksamheten hade icke någon framgång. En dag kom C. upp på firmans inköpskontor och visade några prover, vilka dock icke voro så utförda, att bolaget kunde reflektera på köp. Inköparen gav henne i stället ett par andra stickade artiklar och bad henne försöka kopiera dem och räkna ut det pris hon skulle behöva. Efter någon tid kom hon tillbaka medförande prover, som hon tillverkat enligt de erhållna anvisningarna. Plaggen voro mycket välgjorda, och då hennes pris kunde accepteras, bestämde firman sig för att köpa en efter hennes dåvarande förhållanden mycket ansevärd kvantitet därav. Då hon emellertid icke hade kapital för anskaffning av den relativt stora kvantitet garn, som erfordrades, tillrättades hon att gå upp till en viss garnfirma och uppvisa ordern samt fråga, om hon icke kunde erhålla kredit för garnet. Hon följde rådet, firman lämnade henne utan betänkan- de kredit, och så kunde tillverkningen börja. Nu sysselsätter C. mer än 50 personer, som mot ackordsättning syssla med hemstickning av olika plagg. Hennes försäljning till firman uppgick under år 1934 till ett ansevärt belopp och har under den gångna delen av år 1935 proportionsvis ytterligare väsentligt stegrats. Lånen har hon redan betalat, och hennes ställning är självständig och ekonomiskt tryggad.

En annan mindre tillverkare inom textilbranschen kom vid ett tillfälle upp på bolagets inköpskontor och frågade, om han kunde få sälja till firman. Han hade då, enligt eget påstående, så litet att göra, att han skulle vara tvungen att stänga fabriken, om firman icke kunde ge honom någon sysselsättning. Man lämnade honom prover på ett par stickade varor och bad honom återkomma med offert. Förhandlingarna resulterade i köp, och sedan dess har han för enhetsprisföretaget tillverkat icke blott dessa artiklar utan även andra varor inom branschen i sådana kvantiteter, att han tidvis måst låta fabriken gå i tre skift. Leveranserna ha årligen ökat, så att omsättningssumman år 1934 var tre gånger så stor som 1932.

De fördelar, som av en fabrik inom metallvarubranschen kunna uppnås vid masstillverkning, belysas av enhetsprisföretaget på följande sätt.

Det bästa godset erhålles vid pressgjutning. Denna metod är på grund av de dyra verktygskostnaderna emellertid användbar endast vid stora

kvantiteter. Verktygen gå nämligen till avsevärda belopp. Metallfabrikanter upptaga ofta nya artiklar i sitt sortiment utan att kunna förutse något om säljbarheten. Man kan visserligen ha god förhoppning om att artikeln skall bli säljbar, men man vågar i regel icke räkna med större kvantiteter än 2 000 à 3 000 st. Till följd härav blir den verktygskostnad, som under alla omständigheter måste läggas på en vara, avsevärd. Om ett verktyg kostar 2 000 kr. och den tillverkade kvantiteten är 2 000 st., så utgör verktygskostnaden per st. tillverkad vara 1 kr. Kan däremot kostnaden fördelas på exempelvis 10 000 st., blir den per enhet endast 20 öre.

Om en fabrik får en order på 10 000 st. av en artikel, sättes verktyget upp endast en gång, provas in, och pressningsarbetet fullgöres medan verktyget sitter på sin plats. Härav uppstå en hel del fördelar för både fabrikanten och arbetaren. Så snart ett verktyg skall bytas, övergår arbetarens lön omedelbart till timpenning, utan att fabrikanten under denna tid har någon inkomst utan uteslutande kostnader. För mera komplicerade verktyg kan uppsättning och injustering ofta taga en tid av 3 à 4 timmar. Arbetarna inom metallindustrin arbeta eljest merendels på ackord. För att bereda en rimlig inkomst sättes ackordet på sådana partier, där endast några hundra stycken tillverkas, så pass högt, att arbetarna skola tjäna åtminstone 25 % över timlönen. Då däremot en stor order sättes i arbete och arbetaren vet, att han får arbeta med samma verktyg i maskinen i ofta flera veckor, kan han, utan att arbetsinkomsten därigenom minskas, antaga ett lägre ackord. I regel är det så vid dessa metallfabriker, att arbetare, som arbeta på dessa stora kvantiteter, tjäna avsevärt mer än sådana, som få små partier sig tilldelade. Fabrikanterna sätta också stort värde på dessa order. Hela arbetstakten inom fabriken blir bättre, så snart det finnes en stor order att arbeta på.

Två av firmans metallvaruleverantörer ha betydligt utvidgat sin rörelse enbart för att kunna tillfredsställa enhetsprisföretagets behov av varor.

En fabrik, som förut sålt sin tillverkning till mindre grossister och detaljister, kom under år 1931 i förbindelse med företaget. Fabrikantens begränsade kapitaltillgångar gjorde det icke möjligt för honom att erhålla tillräckligt stor kredit från inhemska tillverkare, varför enhetsprisaffären började uppträda som köpare av råvarorna. Fabriken kunde därför i fortsättningen inskränka sig till förädling av råvaran och har, alltsedan den trädde i förbindelse med företaget, haft full sysselsättning. Antalet slipare har ökat från 6 till 23, varjämte en ny slipavdelning håller på att inredas, så att inom kort den sammanlagda personalen beräknas utgöra omkring 50 personer, varav minst 40 slipare.

C. Blockaden mot enhetsprisföretagen.

1.

Det finnes en annan sida av frågan om enhetsprisföretagens ställning inom produktionen, som icke kan förbigås vid behandling av detta spörsmål. Vad som åsyftas är den verksamhet, som på sina håll utövats i avsikt att söka förhindra de inhemska tillverkarna och mellanhänderna att försälja varor till enhetsprisföretagen.

Det medel, som härvid i främsta rummet tillgripits, har varit avsättningsblockaden. Köpmännens detaljhandelsorganisationer ha regelbundet tillställt sina medlemmar cirkulär med uppgifter om de företag, vilka levererat varor till enhetsprisaffärerna eller deras moderföretag. Meddelandena synas oftast ha utgått från detaljisternas riksorganisation, Sveriges köpmannaförbund, som distribuerat dem till länsförbund och branschorganisationer, varifrån de vidarebefordrats till de enskilda medlemmarna. De utsända cirkulären ha, såvitt sakkunniga kunnat konstatera, icke innehållit någon direkt uppmaning att avbryta de ekonomiska förbindelserna med enhetsprisföretagen. I ett brev till ett industriföretag, som tillskrivit köpmannaförbundet i anledning av företagets upptagande på dylika s. k. »svarta listor», meddelar också förbundet, »att vi utan varje kommentar tillställa våra medlemmar uppgifter rörande leverantörer till Epa-affärerna».

I ett till kommerskollegium år 1933 avgivet yttrande, föranlett av en arbetarorganisations anmälan till handelsdepartementet med anledning av ett dylikt cirkulär, har förbundet närmare utvecklat sin uppfattning i denna fråga. Det heter däri bl. a.

»Vi bestrida på det bestämdaste, att våra genom ifrågavarande cirkulär vidtagna åtgärder skulle vara att betrakta såsom en blockad- eller bojkottaktion liknande dem, som så ofta förekomma från fackföreningarnas sida. Våra åtgärder äro icke ens att jämföra med de effektiva och ofta vådliga avstängningsaktioner, som vissa stora företag såsom Kooperativa Förbundet och enskilda koncerner understundom vidtaga.

För vår del ha vi nämligen icke utövat något som helst tvång på vare sig våra medlemmar eller leverantörer att handla i den ena eller andra riktningen. Utöandet av ett sådant tvång ligger i så hög grad utanför vår organisations verksamhetsområde och även utanför dess möjligheter, att det näppeligen ens kan ifrågasättas ha ägt rum.

Vi ha allenast — cirkulärets ordalydelse ger detta tydligt vid handen — genom cirkuläret velat tillmötesgå våra medlemmars bestämda åstundan att erhålla kännedom om de firmor, som leverera varor till Enhetsprisaktiebolaget Epa, för att de av våra medlemmar, som så önska, må kunna taga hänsyn till dylika fakta vid inköp av sina varor, på samma sätt som de naturligtvis alltför må beakta andra fakta, som i olika avseenden äro av väsentlig betydelse för vederbörande. Detta hänsynstagande sker allenast i den utsträckning, som köpmannen själv anser vara förenligt med sina egna ekonomiska intressen. Våra medlemmars rättighet att själva välja sina leverantörer kränkes sålunda på intet sätt.

I den mån, som någon Epa-leverantör förlorar viss del av sin kundkrets bland detaljhandlarkåren, är detta en konsekvens av den i lag fastställda näringsfriheten. Denna måste inrymma en fullständig frihet för varje köpman att själv välja sina leverantörer på samma sätt som varje leverantör är i sin fulla rätt att själv välja sina kunder på ett sådant sätt, att hans verksamhet på bästa sätt främjas.»

»Att genom våra åtgärder avsättningen av svenska varor skulle komma att försvåras, måste vi bestrida. Varje påstående härom är obestyrkt och orimligt. Vår strävan har fastmer alltid varit att på det kraftigaste sätt medverka till en ökad avsättning av svenska kvalitetsvaror — något som rönt vederbörlig uppskattning hos alla för svenskt näringsliv intresserade parter. Vad den ena fabriken förlorar av sin avsättning genom att en del av våra medlemmar upphöra med sina inköp i densamma, vinner den andre tillverkaren, till vilken våra medlemmar i stället förlägga sina inköp. Epa-leverantörerna kunna alltså, därest de för Epa tillämpade priserna äro tillfredsställande och skäliga fullfölja sina leveranser, medan de övriga fabrikanterna av kvalitetsvaror i stället erhålla ökad avsättning genom den enskilda detaljhandelns samlade inköpsorder.»

Förbundet hävdar sålunda, att något direkt tvång icke utövas på medlemmarna för att förmå dem att upphöra med sina inköp från de »prickade» firmorna. Emellertid torde cirkulärens avfattning vara utan nämnvärd betydelse, då ingen av de medlemmar, som mottaga dem, och icke heller de firmor, vilka nämnas i cirkulären, kunna sväva i okunnighet om avsikten med cirkulärens utfärdande. Den solidaritetskänsla, som förenar medlemmarna i organisationerna, torde verka lika säkert och kraftigt som något direkt tvång. Belysande för uppfattningen i detta hänseende torde vara ett uttalande av styrelsen för köpmannaförbundet i dess förvaltningsberättelse för verksamhetsåret 1932/1933, vari styrelsen — efter att tidigare i en avdelning »Inhemsk produktion bör stödjas» ha propagerat för svensk vara — under rubriken »Epabasarerna och Tempoaffärerna» framhåller, »att vissa fabriker finna det med sin fördel förenligt att direkt, genom särskilt låga priser för Epa-affärerna understödja denna rörelse. Dylika företeelser upphöra först när sammanhållningen de enskilda köpmännen emellan blivit så stark, att från deras sida en omedelbar reaktion mot dylika gynnare av Epa blir följden. Dithän måste vi snart komma.»

Ett närmare studium av cirkulärens innehåll giver en god bild av den använda tekniken. Ett typiskt exempel bland de tidigare cirkulären är följande:

»Till Sveriges Köpmannaförbunds länsförbund och lokalavdelningar.

Ang. Epa-basarerna.

I rubr. tillhandahållas varor av följande fabrikat:

[3 namngivna firmor.]

..... (namngiven firma) har anmodat oss meddela, att fabriken beslutat att hädanefter icke mottaga några order från Epa.

..... (namngiven firma) har tillställt sina kunder ett cirkulär, vari lämnats felaktiga uppgifter och som icke kan föranleda oss att låta firman utgå ur nedanstående förteckning.

Från föregående cirkulär återstå följande firmor:

[9 namngivna firmor.]

Vi hemställa, att Ni såsom vanligt ville ombestyra att dessa uppgifter delgivas Edra medlemmar snarast möjligt, varjämte vi ånyo erinra om betydelsen av, att alla av Eder inhämtade upplysningar i detta ärende delgivas oss. Det senare är desto mer nödvändigt, som det har visat sig, att de av oss genom dessa cirkulär lämnade upplysningarna högt värdesättas av våra medlemmar och att de visat sig vara av den allra största betydelse.

Med hälsning och högaktning
Sveriges Köpmannaförbund
[namnunderskrifter.]»

Ett senare cirkulär lyder sålunda:

»Till Sveriges Köpmannaförbunds medlemmar.

Ang. Epa-basarerna.

Härmed ha vi äran meddela, att.... och (namngivna firmor) anmodat oss upplysa Eder om, att de beslutat avbryta sina affärsförbindelser med Epa-basarerna.

Vi erinra om, att, enligt meddelande i cirkulär K. 27, (namngiven firma) ävenledes skulle avbryta sin affärsförbindelse med Epabasarerna men att tidigare av fabriken kontrakterade order av densamma beräknats vara slutsålda i Epa-basarerna först i januari månad 1933.

I föregående cirkulär funnos, såsom Ni torde erinra Eder, följande firmor upptagna:

Livsmedelsbranschen och kem.tekn. branschen:

[10 namngivna firmor.]

Manufaktur- och beklädnadsbranschen:

[1 namngiven firma.]

Järn- och metallvarubranschen:

[11 namngivna firmor.]

Glas- och porslinsbranschen:

[4 namngivna firmor.]

Övriga branscher:

[13 namngivna firmor.]

I Epa-basarerna tillhandahållas varor av följande fabrikat:

Livsmedels- och kem.tekn. branschen:

[3 namngivna firmor.]

Glas- och porslinsbranschen:

[1 namngiven firma.]

Övriga branscher:

[5 namngivna firmor.]

Sveriges Köpmannaförbund
[namnunderskrifter.]»

Centralstyrelsen för Sveriges järnhandlareföreningar har till en av sina medlemmar riktat följande anmaningar:

»Betr. försäljning av sparkbroddar och skidbindningar av Edra tillverkningar till basarer av Epa-typ.

Till oss har inberättats från järnhandlare att skidbindningar och sparkbroddar av Eder tillverkning fördes i basarer av Epa-typ till sådana priser, att Sveriges järnhandlare med för dem gällande priser icke kunna föra dessa artiklar till konkurrenskraftiga priser.

Vårt arbetsutskott har vid dess senaste sammanträde behandlat ett stort antal likartade frågor. Därvid uttrycktes synnerlig förvåning över att firmor, vilka överhuvud taget räkna sig som leverantörer till järnhandlare, icke tvekat att inlåta sig med affärer av sagda typ till sådana priser, att marknaden uppenbart fördärvades för deras kunder järnhandlarna. Arbetsutskottet konstaterade tillika, att Sveriges järnhandlare icke torde komma att i sina affärer föra fabrikat från de leverantörer, vilkas tillverkningar förekomma i basarer av Epa-typ.

Med underrättelse om vår organisations sålunda intagna ställning till detta problem vore vi tacksamma för meddelande om Edert ställningstagande i denna sak.»

»Betr. försäljningar till Epa-företagen.

Centralstyrelsen har tidigare under året haft en skriftväxling med Eder om vår ställning till de leverantörer vilka göra affärer med Epa-företaget och dess inköpscentraler Turitz & Co. och Örnberg & Andersson. Denna skriftväxling slutade för det dåvarande med Edert brev den 3 sistlidne juni. Vi delgävo Eder vid inledande av denna skriftväxling genom vårt brev den 4 mars 1931 (det ovan citerade cirkuläret) vår uppfattning att Sveriges järnhandlare icke torde komma att i sina affärer föra fabrikat från de leverantörer, vilkas tillverkningar förekomma i basarer av Epa-typ. Vi hava nu mottagit anmälan att i den med Epa och Turitz intimt lierade Grand Bazar i Göteborg säljas artiklar av Eder tillverkning. Vi få med anledning härav hemställa om meddelande om Eder firmas ställningstagande till denna koncern och äro vi tacksamma att, då vårt årsmöte skall hållas inom de närmaste dagarna och dessa frågor därvid komma att ingående diskuteras, snarast möjligt erhålla Edert svar härutinnan.»

Elektriska engrossistföreningen har tillställt en av sina medlemmar nedanstående brev:

»I styrelseprotokollet den står antecknat följande:

»Från utländska fabrikanter och deras agenter i Sverige ävensom från medlemmar av Engrossistföreningen hade anmälts, att en medlem av Engrossistföreningen direkt eller indirekt försett Epa-affärerna med elektrisk installationsmateriel. Under erinran därom, att frågan redan tidigare varit föremål för styrelsens behandling, beslöt styrelsen uppdraga åt ombudsmannen att tillställa vederbörande medlem en allvarlig varning *med fordran å en oförbehållsam förbindelse* att för framtiden icke företaga sådana leveranser. Om medlemmen vägrar att avgiva sådan förbindelse eller sedermera bryter mot denna, skulle detta medföra uteslutning ur föreningen.»

Beslutet var föranlett av en ny anmälan mot Eder firma från en utländsk fabrikant, vars installationsmateriel anträffats i Epa-affärerna, dit artiklarna, enligt vad man kunnat konstatera, kommit genom Eder firmas förmedling — — — — — får jag fullgöra mitt uppdrag att från Eder infordra en oförbehållsam förbindelse att för framtiden icke företaga leveranser till sådana företag, om vilka Ni har anledning att förmoda, att varorna gå vidare till Epa — — — — —».

Från ombudsmannen i Sveriges glas- & porslinsengrossistförening har följande skrivelse utsänts till de svenska bruken inom branschen:

»Härmed har jag jämlikt uppdrag äran meddela, att Sveriges Glas- & Porslinsengrossistförening vid sitt ordinarie vårsammanträde innevarande år beslutat bringa till Eder kännedom, det föreningen ogärna såge, att försäljning skedde till

Epa, Resia, Theresia, Tempo m. fl. dylika företag, ävensom att föreningen med största intresse motsedde vederbörande bruks underrättelse att sådana försäljningar upphört.»

I ett nummer av Svensk livsmedelstidning läses ett meddelande från Sveriges charkuteri- och slakteriidkares årsmöte av följande innehåll:

»Efter de egentliga mötesförhandlingarnas avslutande lämnade Riksförbundets sekreterare en orientering beträffande de s. k. Epa-affärernas uppkomst och utveckling i såväl Amerika och Tyskland som vårt land samt om de ekonomiska principer efter vilka dessa affärer drivas. Efter den följande diskussionen, som givetvis rörde sig om lämpligaste sättet för mötande av denna nya konkurrens, gav mötet sin anslutning till Sveriges köpmansförbunds åtgärder härutinnan, varjämte uttalades, att de leverantörer, som, direkt eller indirekt, hade förbindelser med Epa-affärerna, icke kunde ifrågakomma som föurnissörer till medlemmar av Sveriges Charkuteri- och Slakteriidkares Riksförbund.»

I ett annat fackorgan, Svensk Färg-Teknisk Tidskrift, återfinnes följande:

»Skånes Färghandlares Förening. — Arbetsutskottssammanträde i Malmö den...

Leverantör till Tempo.

Sekreteraren meddelade, att (namngiven firma) är leverantör till Tempo i Malmö, och att med anledning därav hemställa gjorts till Sveriges Färghandlares Riksförbund, att detta måtte bringas till lokalföreningsmedlemmarnas kännedom genom Svensk Färg-Teknisk Tidskrift.»

Icke ens pressen har hållits utanför denna blockadverksamhet. När Epa skulle öppna en filial i en landsortsstad, utsände stadens köpmannaförening till sina medlemmar ett meddelande av följande lydelse:

»Vi avse med detta underrätta Eder om, att Styrelsen under hand gjort framställning till stadens tre tidningar om hur dessa komma att ställa sig till en viss för köpmännen icke önskvärd firmas annonsering, som väntas bli aktuell i början av oktober månad. Tidningarna ha ställt sig förstående till våra önskemål beträffande denna sak, och med hänsyn till det tryckta läget inom affärsvärlden, och de svårigheter, som stadens köpmän nu ha att kämpa emot, lovat att icke intaga ifrågavarande firmas annonser. Vi uttala den förhoppningen, att Ni ville uppskatta detta tidningarnas tillmötesgående.»

2.

Oavsett vilket syfte som från organisationernas sida avsetts med denna verksamhet, så har den föranlett ett stort antal leverantörer att avbryta sina förbindelser med enhetsprisföretagen.

Det första av de två stora enhetsprisföretagen i vårt land började, såsom tidigare ofta nämnts, sin verksamhet på hösten 1930. Av korrespondens, som detta företag ställt till sakkunnigas förfogande, framgår, att redan i början av år 1931 meddelanden började inlöpa från leverantörer, att de med beklagande nödgades avböja vidare förbindelser med Epa på grund av de påtryckningar, för vilka de varit utsatta från köpmannaorganisationer under hot om avstängning från förbindelser med detaljhandeln i övrigt. Sålunda skriver i maj 1931 en fabrikant:

»De svaga konjunkturerna inverka uppenbarligen på att försäljningen ej motsvarar mina tidigare beräkningar, men vad som särskilt åstadkommit de stora svårigheterna för oss i år, är att vi, som bekant från såväl detaljist- och fabrikanthöjningar blivit utsatta för en formlig bojkott. Så t. ex. hade vi mycket stora svårigheter i Stockholm och försäljningen denna gång uppgick endast till c:a 20 % av normal försäljning. I Värmland, där vi bruka sälja för en 5—6.000:— per vecka, uppgick försäljningen endast till några 100:— kronor. Praktiskt sett alla handlare meddelade oss, att de ej längre ville hava förbindelser med s. k. Epa-leverantörer. Vidare kan jag nämna, att min resande är utsatt för formligt spioneri. Så snart han skall resa till en plats, påringes därvarande handlare och underrättas om hans ankomst, samt erhålla uppmaning att ej köpa av oss.»

I ett något senare brev från en järnvarufabrikant beklagas, att en order icke kan effektueras på grund av avstängningsrisken, varefter det i fortsättningen heter:

»Det är ju synnerligen beklagligt, att Ni skall nödgas köpa utländska varor, då Ni välvilligt önska gynna den svenska industrien under nuvarande hårda tider, men hoppas vi Ni inse, att vi ej kunna riskera hela vår affär, då vi genom järnhandeln måste hava omsättning av de c:a 600 olika dimensioner och typer, som vår fabrikation omfattar.»

Ett stort antal likartade exempel föreligger i form av brev till enhetsprisföretagen från firmor, som med beklagande konstatera, att de inför hotet att förlora sina övriga kunder ej våga åtaga sig några leveranser till nämnda företag. En förteckning över firmor, som på sådant sätt avstängt ett av enhetsprisföretagen från leverans, upptager icke mindre än 65 namn, representerande olika industrigrenar. Därav framgår även, att risken för fabrikanterna eller handlandena att leverera till enhetsprisföretagen icke inskränkt sig blott till försäljningen av de tillverkade eller salubjudna varorna utan berört även möjligheten att få material från annat håll. En konserverfabrik, vilken stod som Epas leverantör, kunde på grund härav icke få emballage från två firmor, vilka tidigare levererat dylikt. Konserverfabrikanten nödgades därför upphöra med sina inläggningar för Epas räkning. En fröhandlare, som tillhandahållit Epa frö, anmodades av sin leverantör att avgiva en förbindelse att icke vidarebefordra dennes frö till Epa. Bakom detta krav låg ett hot, att, därest det icke tillmötesgicks, vederbörande skulle bliva avstängd från fortsatta leveranser.

På detta sätt ha enhetsprisföretagen inom åtskilliga branscher sett sig utestängda från möjligheten att överhuvud kunna köpa av svenska fabrikanter. Ett exempel härpå erbjuder porslinsindustrien. Trots olika försök från enhetsprisföretagens sida har det icke lyckats dem att få de i en konditionskartell sammanslutna svenska porslinsbruket till leverantörer. I vissa fall ha fabrikena kategoriskt vägrat att leverera till företaget; ett exempel härpå lämnas i följande brev från ett av våra största företag inom branschen:

»Refererande till förda underhandlingar om tillverkning av porslin för Eder räkning få vi härmed meddela, att vi icke kunna åtaga oss ifrågavarande tillverkning.»

Det förtjänar omnämnas, att i detta fall fråga var om en leverans på $\frac{1}{4}$ miljon kronor, vilken order i stället måste placeras i utlandet. I andra fall ha fabrikerna uppställt såsom leveransvillkor, att deras ordinarie utförsäljningspriser hållas. Detta krav ha enhetsprisföretagen icke ansett sig kunna tillmötesgå, dels emedan dessa priser ofta icke sammanfalla med deras prisklasser och dels enär företagen — på grund av det stipulerade höga pålägget på inköpspriset — ansett sig komma att förlora sin konkurrensförmåga gentemot affärer, som importera och sälja utländskt porslin. Försäljningen av hushållsporslin i Epa och Tempo tillsammans torde för år räknat ha ett värde överstigande 1 miljon kronor.

Liknande exempel kunna anföras ur det övriga materialet men skola här uteslutas.

3.

Anledningen till att det nu berörda spörsmålet här upptagits till behandling har allenast varit, att den utredning om enhetsprisföretagens ställning inom produktionen, som det ålegat sakkunniga att verkställa, icke hade blivit fullständig, om icke de svårigheter belysts, vilka mött företagen att träda i förbindelse med svenska varuleverantörer.

Ehuru den begagnar moderna metoder, så har den här skildrade organiserade kampen mot en betungande konkurrens gamla anor i den ekonomiska historien. Den hämtar sin näring ur skråtidens föreställningsvärld med dess övertygelse om det berättigade och nödvändiga i att förbehålla vissa yrken och näringar åt ett begränsat antal utöfvere, vilkas bärgning skulle tryggas. Efter näringsfrihetens genombrott blev däremot företagsamhetens och konkurrensens obundenhet den viktigaste förutsättningen för ekonomiskt handlande. Den senaste tidens utveckling har emellertid berett en viss renässans åt skråväsendets och merkantilismens uppfattning om behovet av skydd för olika ekonomiska intressen, ett skydd, som alltmer ofta sökes i statens hägn. Djupast siktar denna strävan — vars styrka ökats vid konjunkturkurvans djuplägen — till att på skilda vägar utestänga eller försvåra den fria konkurrensen.

För omkring ett kvartssekel sedan fördes från de svenska köpmännens håll mot den då frambrytande konsumentkooperationen en kamp, vilken använde liknande vapen som de nu mot enhetsprisföretagen använda. Kooperationens detaljhandelsrörelse betraktades såsom ett svårt hot mot minuthandeln inom särskilt livsmedelsbranschen. Rörelsen utvecklades emellertid trots motståndet. Detaljhandelns kamp mattades också efter hand, och i varje fall upphörde i stort sett blockadåtgärderna.

På samma sätt synes förhållandet ha blivit ifråga om de mot enhetsprisföretagen vidtagna åtgärderna. Blockadcirkulär ha efter ingången av år 1934 icke vidare utsänts och av allt att döma representerar denna aktion nu ett avslutat kapitel. Medan den pågick, var den emellertid säkerligen i många fall

till förfång för enhetsprisföretagens leverantörer. Sannolikt har denna skada ofta varit större än den man genom åtgärden velat tillfoga enhetsprisfirmorna. Å andra sidan har blockadsystemet i vissa, ingalunda få fall föranlett enhetsprisföretagen att söka förbindelse med småföretagare, för vilka de stora order, dessa firmor kunnat placera, varit av sådan betydelse, att en eventuell blockad kunnat motses med jämnmod. I dylika fall har aktionen mot enhetsprisaffärerna sålunda haft en gynnsam verkan för uppammande av nya företag eller utbyggande av äldre. Dessutom må ej lämnas obeaktat, att även många av storföretagen inom olika industrier — däribland några av rikets största producenter för hemmamarknaden — trots avstängningshot fortsatt att leverera och därigenom, såsom av den föregående framställningen framgår, berett såväl enhetsprisföretagen som sig själva fördelar.

Som bekant har i samband med behandlingen av spørgsmålet om tredje mans rätt till neutralitet i arbetskonflikter uppmärksamhet ägnats jämväl åt blockadåtgärder av den art, varom här är fråga. Ett kort omnämnande av vad som därvid förekommit må här vara på sin plats.

Genom beslut den 22 november 1929 uppdrog Kungl. Maj:t åt professorn Ragnar Bergendal att biträda med utredning rörande vissa med frågan om tredje mans rätt till neutralitet i *arbetskonflikter* sammanhängande spørgsmål. Särskilt från köpmannahåll hade en dylik utredning påyrkats, och Sveriges köpmannaförbund hade på olika sätt sökt understödja de yrkanden om lagstiftning i ämnet, som från skilda håll framkommit. Professor Bergendal avlämnade den 30 november 1933 utredning angående tredje mans rätt till neutralitet i arbetskonflikter och därmed sammanhängande spørgsmål. Den sakkunnige föreslog därvid en utvidgning av den ifrågasatta lagstiftningen till att gälla neutralitetsskydd för tredje man även vid *andra konflikter än arbetskonflikter*. Till stöd härför hänvisades till erfarenheterna från vissa andra ekonomiska strider, där utomstående tredje man indragits i striden på liknande sätt som skett vid arbetskonflikter. Mot den sakkunniges framlagda lagutkast anmärktes i vissa av de däröver avgivna utlåtandena, att det icke klart framginge, huruvida stridsåtgärder mot tredje man i anledning av konkurrensförhållanden voro förbjudna eller icke. Starkt motsatta meningar kommo till uttryck rörande frågan, huruvida sådant förbud borde stadgas. Sveriges köpmannaförbund förklarade sig i avgivet yttrande utgå från, »att de föreslagna lagbestämmelserna ej, därest de oförändrade antagas, hindra detaljhandelsorganisationen från att i ren självbevarelsedrift lämna sina medlemmar uppgifter på firmor, som uppenbarligen bedriva ruinerande och för ett sunt näringsliv skadlig handelspolitik».

Den 9 mars 1934 tillkallades av chefen för socialdepartementet, enligt Kungl. Maj:ts bemyndigande, en särskild kommission (den s. k. trettonmannakommissionen) för ytterligare prövning av detta lagstiftningsproblem, vilken kommission den 4 maj 1934 avlämnade betänkande med förslag till lag angående vissa ekonomiska stridsåtgärder m. m. I 14 § tredje

stycket av nämnda lagförslag upptogos bestämmelser med uppgift att stadga skydd för tredje man mot att bliva indragen i *konkurrenstvist*. Härvid stannade förslaget likväl vid att upptaga skydd för tredje man blott i begränsad utsträckning, nämligen endast vad anginge massåtgärder. Härmed skulle enligt kommissionsförslaget förstås »blockad, bojkott och arbetsinställelse (lockout eller strejk)». I Kungl. Maj:ts här nedan omförmälda förslag har uttrycket »massåtgärder» ersatts med »kollektiva stridsåtgärder», varmed förstås ej blott nyss angivna förfaranden utan även »annan därmed jämförlig åtgärd».

I trettonmannakommissionen var verkställande direktören i Sveriges köpmannaförbund en av ledamöterna. I ett särskilt till kommissionsbetänkandet fogat yttrande framhöll denne, att den omfattning 14 § i kommissionsförslaget fått kunde befaras få en verkan för näringslivet, som icke varit avsedd med förslaget. Den komme att avsevärt försvåra åstadkommandet av överenskommelser mellan företagaregrupper inom affärslivet, vilka avse sundare förhållanden, och gäve också storföretagen (mångfilialsystemen) möjlighet att utom lagen vidtaga åtgärder, som kanske icke alls eller åtminstone icke utan medgivande från myndigheters sida tillåtas de små näringsidkarna. Emellertid hade han trots sina betänkligheter mot förslaget biträtt detsamma, emedan han icke velat bidra till att frågan om lag till skydd för tredje man ytterligare förhalades. Dessutom uttalade han den förhoppningen, att från lagstiftande myndigheters sida, såsom skett i andra europeiska länder, åtgärder komme att vidtagas, som på annat sätt skyddade den stora gruppen små samhällsidkare mot storföretagens förödande inverkan.

Kungl. Maj:t förelade 1935 års riksdag förslag till lag om vissa ekonomiska stridsåtgärder. Härvid intog Kungl. Maj:t samma ståndpunkt till frågan om skydd för tredje man vid konkurrenstvister som trettonmannakommissionen. I sitt uttalande i ämnet till statsrådsprotokollet förklarade föredragande departementschefen, att han, vad beträffar neutralitetsgrundstatsens närmare utformning, vore fullt medveten om, att åtskilliga i inkomna yttranden över förslaget framställda invändningar hade ett visst berättigande. Sålunda kunde ifrågasättas, huruvida det vore påkallat att i stadgandet om konkurrenstvister begränsa förbudet mot stridsåtgärder till kollektiva sådana, såsom skett i kommissionsförslaget. Då departementschefen likväl i denna punkt icke ansåg sig böra avvika från kommissionen, vore det med hänsyn till svårigheten att överblicka lagstiftningens räckvidd på detta område.

Det av Kungl. Maj:t framlagda förslaget till skydd för tredje man vid konkurrenstvister innehölls i 8 § tredje stycket och löd sålunda:

»I konkurrenstvist rörande kundkrets, prissättning, affärsbetingelser, arbetstillfälle e. d. må part eller annan icke rikta kollektiv stridsåtgärd mot tredje man för att förmå honom att avbryta sina ekonomiska förbindelser med motparten eller vidtaga annan liknande åtgärd mot denne.»

Vid frågans behandling av andra lagutskottet godkändes Kungl. Maj:ts förslag i här förevarande del. Emellertid föll ärendet i dess helhet i riksdagen.

Om karaktären av sådana stridsåtgärder, som kommit till användning bl. a. mot enhetsprisföretagen, rådde, såsom av den givna redogörelsen framgår, inom trettonmannakommissionen, som var sammansatt av representanter för skilda intressen, icke någon oenighet, även om företrädaren för Sveriges köpmannaförbund endast med tvekan kunde ansluta sig till kommissionsförslaget på denna punkt. Även Kungl. Maj:t delade kommissionens mening, och orsaken till att lagförslaget med förbud mot åtgärder av denna art föll i riksdagen får icke sökas i något motstånd mot tanken att bereda plats i lagstiftningen för det skydd av tredje mans intressen, om vilket här är fråga.

VIII.

Lagstiftning om enhetsprisföretag.

I en av de motioner i enhetsprisfrågan, som väcktes vid 1934 års riksdag och resulterade i nu förevarande utredning, har förbud påyrkats mot »öppnande av nya och utvidgning av bestående enhetsprisaffärer». Även i den offentliga diskussionen har, särskilt från detaljhandlarnas och deras organisationers sida, liknande krav framställts. På sina håll ha jämväl påyrkats längre gående åtgärder, syftande till ett fullständigt förbud mot bedrivande av enhetsprisföretag. Sakkunniga finna sig med hänsyn härtill icke böra underlåta att till närmare granskning upptaga frågan om legala åtgärder mot enhetsprisföretagen i vårt land. I samband härmed bli sakkunniga även i tillfälle att mera sammanfattningsvis angiva de huvudsakliga resultaten av hela den föregående utredningen.

A. Utländsk lagstiftning.

Till stöd för framkomna yrkanden om överhetliga ingripanden mot enhetsprisrörelsen ha i flera fall åberopats de utländska förebilder, som finnas på detta område. Av denna anledning ha sakkunniga företagit en utredning om förekomsten av lagbestämmelser angående enhetsprisföretag i sådana länder, där antingen dylika företag etablerats eller där fråga om lagstiftning rörande verksamhet av denna art eljest varit aktuell. Såvitt

framgår av utredningen — för vilken en redogörelse såsom bilaga fogats till betänkandet (*Bilaga 2*) — äro sådana föreskrifter meddelade i Norge, Schweiz, Tjeckoslovakien, Tyskland och Österrike. I Frankrike har förslag framlagts i parlamentet men tillsvidare icke föranlett beslut. I övriga undersökta länder, nämligen Belgien, Danmark, Italien, Nederländerna, Nordamerikas Förenta Stater och Storbritannien, ha några åtgärder av denna art icke förekommit.

Det första land, som vidtagit lagstiftningsåtgärder mot enhetsprisföretag, är *Tyskland*. I ingressen till lagen den 12 maj 1933 angående skydd för detaljhandeln, varigenom tidigare utfärdat förbud mot inrättande, utvidgning och förflyttning av enhetsprisaffärer förlängdes att gälla på obestämd tid, angives syftet med lagstiftningen vara att avlägsna de faror, vilka hotade detaljhandeln på grund av rådande ekonomiska nödläge, samt att trygga medelklassens detaljaffärer. Vidare framhålles lagstiftningens övergående karaktär. Genom lagen infördes förutom åtskilliga andra restriktioner med avseende på detaljhandeln, ett generellt temporärt förbud mot öppnande av nya detaljförsäljningsställen, vilket förbud sedermera förlängts. På samma sätt som ingripandet mot enhetsprisföretag sålunda utgör ett led i en vidsträckt reglering av minuthandeln, ingår denna reglering i sin tur såsom en detalj i ett omfattande statligt ingripande i näringslivet i dess helhet. Ungefär samtidigt med lagen angående skydd för detaljhandeln utfärdades en lag angående inrättande av tvångskarteller. Enligt denna lag kan riksekonominministern för att reglera marknaden tvångsvis sammanföra företag till syndikat, karteller e. d. eller knyta företag till en redan bestående sammanlutning, när detta visar sig påkallat med hänsyn till företagets behov och allmänna intressen. Härtill är anknuten en bestämmelse, enligt vilken riksekonominministern kan förordna, att under viss tid inom viss näringsgren nya företag icke må grundas eller bestående företag utvidgas eller ock att detta icke må äga rum utan hans tillstånd. Med stöd av denna bestämmelse har förbud utfärdats mot nybildning och utvidgning av företag inom ett flertal industrier. Enahanda spärr tillämpas även beträffande hotellrörelse, hantverksföretag, gatuhandel, banker, biografer och lånbibliotek.

Såsom härav synes framgå, får ingripandet i Tyskland mot enhetsprisföretag icke ses som en isolerad företeelse utan måste betraktas mot bakgrunden av där företagen reglering av näringslivet i dess helhet. Under tiden efter världskriget har den tyska medelklassens betryck varit stort. I den nationalsocialistiska åskådningen ingår återuppbyggandet av medelklassen såsom ett viktigt moment. En av de vägar, som anlitas i syfte att uppnå detta mål, är begränsningen av varuhusens och andra storföretags inom detaljhandeln verksamhet.

I motiven till det i *Schweiz* den 14 oktober 1933 utfärdade förbundsbeslutet angående förbud att öppna och utvidga varuhus, enhetsprisaffärer och filialaffärer framhålles, att förbudet, som ursprungligen gällde till slutet av år 1935 men sedermera enligt lag den 27 september 1935 förlängts att gälla utgången av år 1937, avser att under de närmaste åren förhindra en vidare

utveckling av storföretagen inom detaljhandeln. Under denna tid skola ytterligare möjligheter till skydd för de av den ekonomiska krisen hårt drabbade mindre och medelstora detaljaffärerna undersökas. Dessa affärer, framhålles det i motiven till 1933 års förbundsbeslut, erbjuda lämpliga förvärvstillfällen för talrika personer och familjer. Samhället kan icke overksamt åse deras ruin utan måste söka till undvikande härav förhindra en vidare utveckling av de svåra konkurrenter, som storföretagen inom detaljhandeln anses vara. Det är sålunda icke heller här mot enhetsprissystemet såsom sådant, som den schweiziska lagstiftningen på detaljhandelns område riktar sig, utan närmast mot dessa företags karaktär av storföretag. Det är bland storföretagen icke endast enhetsprisföretagen, som omfattas av lagstiftningen, utan jämväl varuhus, filialaffärer och industriens egna försäljningsbodar. Enhetsprisföretagsfrågan har i den schweiziska lagstiftningen bedömts huvudsakligen ur social synpunkt — såsom ett »Mittelstands»-problem — och lagstiftningen innebär dessutom endast ett provisoriskt ställningstagande till hela spørgmålet om ett på legal väg åstadkommet skydd för de mindre företagarna inom detaljhandeln.

I *Österrike* bemyndigades ministern för handel och samfärdsel, enligt förordning den 12 mars 1933, att förbjuda etablerandet av nya eller utvidgning av bestående handelsföretag. Denna förordning är numera ersatt av lag den 19 oktober 1934, som förbjuder handelsföretag, vilka driva mer än två detaljförsäljningsställen, att utan tillstånd utvidga sin rörelse. Lagen innehåller därjämte bestämmelser om åtskilliga andra »extraordinära näringsrättsliga åtgärder». Förbudet mot enhetsprisföretag utgör således här, liksom i Tyskland och delvis även i Schweiz, ett led i en mera omfattande reglering av vissa delar av näringslivet. Någon mera ingående erfarenhet rörande enhetsprisföretagens verksamhet synes icke ha förelegat inom landet, utan de vidtagna åtgärderna ha sannolikt tillkommit med den i Tyskland utfärdade lagstiftningen på området såsom förebild. Även i *Österrike* har förbudet mot enhetsprisföretag allenast begränsad giltighetstid och torde således icke innebära ett slutgiltigt ställningstagande till denna företagsform.

Såvitt framgår av motiven till den i *Tjeckoslovakien* gällande lagen beträffande varuförsäljning till enhetspriser av den 22 december 1933 är det utfärdade förbudet mot dylik försäljning, vilket gäller ovillkorligt under två år men därefter är dispensabelt, grundat på principiella skäl av såväl ekonomisk som social natur. I första hand torde emellertid lagen vara att betrakta såsom framsprungen ur önskemål att skydda »der gewerbliche Mittelstand».

Vad beträffar det i *Norge* jämlikt lagen om handelsnärings den 8 mars 1935 gällande förbudet mot handel i form av enhetsprisföretag bör uppmärksammas, att i Norge aldrig förekommit några enhetsprisföretag i den mening, i vilken ordet allmänneligen uppfattas. Någon erfarenhet av dylika företag har sålunda icke förelegat inom landet, varför förbudet — som i motsats till de i Tyskland, Schweiz och *Österrike* meddelade föreskrifterna

är kategoriskt och gäller icke blott utvidgning eller nybildning — närmast har preventiv karaktär och näppeligen torde komma att drabba något bestående företag. Föreskriften torde jämväl böra ses mot bakgrunden av det förhållandet, att den norska lagstiftningen överhuvud starkt ingripit i den allmänna näringsfriheten.

Av det anförda, som berört samtliga de länder, där en mot enhetsprisföretagen riktad lagstiftning genomförts, torde framgå, att åtgärderna i de flesta fall icke kunna betraktas som isolerade företeelser, utan ingå såsom ett led i en mer eller mindre omfattande statlig reglering av det ekonomiska livet. Någon genklang för den uppfattning om statens förhållande till näringslivet, som tagit sig uttryck i dylika ingripanden, torde näppeligen hittills mera allmänt karakterisera vårt lands ekonomiska lagstiftning. Ej heller torde detaljhandels läge hos oss utmärkas av det svåra betryck, som varit en av de viktigaste orsakerna till de lagstiftningsåtgärder i andra länder, vilka genomförts i syfte att bereda detaljhandeln skydd mot en konkurrens, som förmenats vara ett allvarligt hot mot dess bestånd.

Sakkunniga anse därför, att de i utlandet vidtagna legislativa åtgärderna mot enhetsprisföretagen icke kunna tillmätas någon avgörande betydelse för vårt lands ställningstagande till motsvarande problem. Därtill äro förhållandena alltför olikartade. Det är av sådan anledning riktigast att bedöma frågan om ingripande hos oss mot dessa företag uteslutande på grundval av deras ställning och verksamhet här i landet. Den föregående utredningen har avsett att vara ett försök till klarläggande av detta spörsmål, och det är mot bakgrunden härav som i det följande denna lagstiftningsfråga skall närmare prövas.

B. Frågan om lagstiftning rörande de svenska enhetsprisföretagen.

a. Annan detaljhandel.

Ett första skäl, som i Sverige anförts såsom stöd för kravet på en restriktiv lagstiftning mot enhetsprisföretagen, har varit antagandet, att deras konkurrens förstört eller starkt minskat vissa andra detaljhandlargrupperns möjligheter att finna sin utkomst. I likhet med vad som i motsvarande fall skett i utlandet, har en dylik utveckling ansetts ödesdiger, särskilt med hänsyn till faran för de försämrade försörjningsutsikter, som därigenom komme att uppstå för stora skikt av befolkningen, vilkas självständiga näringsutövning vore en viktig faktor i samhällets såväl ekonomiska som sociala struktur.

Sakkunniga ha i sin utredning (sid. 57—65) försökt vinna någon klarhet rörande denna så att säga kvantitativa sida av enhetsprisföretagens konkurrensproblem. Tyvärr har materialet varit i många hänseenden bristfälligt och icke möjliggjort några definitiva eller oemotsägliga slutsatser rörande anparten av enhetsprisföretagens omsättning i detaljhandelns försäljning på de orter och inom de branscher, där dessa affärer utöva sin verksamhet. Vissa approximativt giltiga resultat torde likväl ha ernåtts. I stort sett kan sägas, att undersökningen visat, att enhetsprisföretagens rörelse i åtskilliga av våra städer täcker en icke helt oväsentlig del av detaljhandelsomsättningen på orten inom några av de branscher, rörelsen omfattar. Därvid har emellertid tillika understrukits, att härav icke utan vidare får dragas den slutsatsen, att enhetsprisföretagens försäljning i varje särskilt fall betyder en motsvarande minskning av omsättningen för övrig detaljhandel.

Problemet är nämligen något mera komplicerat. Till en början är det icke säkert, att, där en omsättningsminskning verkligen förekommer för ett företag, beläget i en ort där en enhetsprisaffär etablerats, denna utan vidare bör tillskrivas främst detta företags konkurrens. Anledningen kan, åtminstone till någon del, vara en fallande konjunktur för en viss handelsgren eller för affärslivet i dess helhet. En annan orsak kan sökas i nyetablering av andra detaljister inom branschen — sålunda meddelades exempelvis under sakkunnigas utredning i Örebro uppgiften, att i staden under åren 1931—1934 antalet herrkonfektionsaffärer trots depressionen ökats med netto sju företag. Men vidare är det ingalunda osannolikt, att enhetsprisaffärerna kunna skapa en ny efterfrågan, en absolut ökning av detaljhandelsomsättningen, som icke gör intrång på övriga minuthandlares försäljning. Det är en allmän ekonomisk iakttagelse, att, i den mån en viss grupp av behov kan tillfredställas genom billigare inköp, d. v. s. med mindre utgift än förut, den besparing, som härigenom uppkommer för konsumenten, ofta användes för tillgodoseende av andra behov, vilka tidigare icke kunnat fyllas. Det är därför ingalunda osannolikt, att ett till sin omfattning någorlunda betydande förbilligande av vissa varuinköp — vilket otvivelaktigt torde ha åvägabragts inom enhetsprisaffärernas rörelse — kan föranleda en kvantitativ ökning av totalomsättningen i detaljhandeln och sålunda beteckna en för denna i dess helhet gynnsam utveckling.

Trots dessa erinringar står det emellertid klart, att enhetsprisföretagens konkurrens, åtminstone till någon del och understundom i ej oväsentlig utsträckning, framkallat en nedsättning av andra handlandes omsättning. Dessa företagens reaktion mot den nye konkurrenten har varit olikartad. Hårdast ha väl de minsta affärerna, särskilt inom manufaktur-, sybehörs-, pappers- och toalettartikelshandeln, drabbats, där kapitalstyrkan varit ringa och redan en relativt oväsentlig nedgång av omsättningen medfört svårigheter. Här torde oftast de fall ha förekommit, där affären måst nedläggas och där konkurrensen från enhetsprisföretaget angivits såsom orsaken, ehuru det givetvis är ytterligt vanskligt att objektivt avgöra, huruvida icke andra omständigheter ha bidragit och måhända i högre grad än enhetsprisaffärens

verksamhet. Å andra sidan finnes en betydande grupp av detaljister, som, ehuru de bedriva rörelse inom samma grenar som enhetsprisföretagen, tack vare affärens struktur, varornas sortering och prislägen, kundkretsens sammansättning och andra skäl, fortsatt sin drift helt eller i det närmaste utan känning av den nytillkomne konkurrenten. Hit höra flertalet specialaffärer, konfektionsvaruhandeln, stora och medelstora manufakturister, varuhus för den fordringsfullare publiken o. s. v. En tredje grupp av minuthandlare åter har visserligen fått vidkännas intrång i sin försäljning, men på ett begränsat område, som antingen varit av relativt underordnad betydelse och därför kunnat utan avgörande svårigheter avvaras, eller ock kunnat kompenseras genom utvidgning på annat håll eller genom upptagande till försäljning av varor, som varit ägnade att bjuda enhetsprisartiklarnas konkurrens spetsen. Exempel på dylika anordningar kunna hämtas från manufaktur- och beklädnadsbranschen, från järn- och livsmedelshandeln, från olika slag av varuhus.

Det är ur reaktioner av denna art, givetvis främst från de kretsar, vilka känt sig hårdast drabbade av enhetspris konkurrensen, som talet om enhetsprissystemets hot mot den enskilda detaljhandelns fortsatta existens torde ha vuxit fram. Djupast bottnar väl också kravet på legala restriktioner mot enhetsprisföretagens bestånd och utveckling i dylika stämningar.

En ny företagstyp, som visat sig kunna på kort tid vinna fotfäste på marknaden och nå en omsättning av icke föraktlig storlek, måste självfallet sätta märke i utvecklingen och genom det armbågsrum den kräver skapa risker för tillbakaträngande av annan rörelse inom det område, där den arbetar. Det är också lätt att förstå, att en dylik framgång för det nya skall ses med beklagande och missmod hos dem bland de äldre näringsutövarna, som tyngst pressas av inkräktaren, och även hos dem, för vilka utvecklingen måhända icke medfört någon omedelbar skada, men där möjligheten av en tillbakagång hotar. En sådan reaktion är naturlig överallt inom det ekonomiska livet, där motsvarande företeelser framträda. Den har tidigare kunnat observeras, när konsumentkooperationen började få en allmänare utbredning i vårt land och småningom vann ett större utrymme inom detaljhandeln, särskilt på livsmedelsförsäljningens område. I en på grundval av företagsräkningens material företagen undersökning¹ har beräknats, att den kooperativa detaljhandeln inom livsmedelsbranschen (utom bageriprodukter) år 1930 omslöt 17% av all motsvarande minuthandel i riket. Det är en vida högre siffra än de därmed jämförliga tal, som redovisats för enhetsprisföretagens andel av omsättningen. Men den är icke högre än att den visar, att den enskilda detaljhandeln under årens gång likväl lyckats behålla den största delen av marknaden för sin räkning.

Vad konkurrens av denna art i första hand synes böra utlösa är en ärlig ansträngning från de äldre företagarnas sida att möta i öppen tävlan och

¹ *Viking Källström*: Den kooperativa detaljhandeln i ljuset av 1931 års företagsräkning Kooperatören, årg. XXI, h. 21.

söka anpassa eller omdana sin egen verksamhet på sådant sätt, som kan betingas av det förändrade läget. Handeln är intet självändamål och är lika litet som andra grenar av ekonomiskt liv bunden vid en viss oföränderlig form. Även här gäller det, att det goda och för sina syften ändamålsenliga kan och måste ersättas av något bättre och ännu effektivare i en ständig utvecklingsgång, där vid varje särskild tidpunkt många olika former kunna bestå vid sidan av varandra utan att det är möjligt att förutsäga, vilken eller om ens någon skall vinna herraväldet över de andra.

Det vill också förefalla, som om stora grenar av den svenska detaljhandeln hade en öppen blick för dessa förhållanden. Delvis under ledning av yrkets organisationer pågår här på olika områden sedan åtskilliga år ett arbete för nyorientering, ökad upplysning och stramare organisation, som redan torde ha burit frukt och som kan förväntas sätta ytterligare spår i utvecklingen. Visserligen ha därvid även framförts förslag till ingripanden i olika hänseenden från lagstiftningens sida, men dessa ha tillsvidare icke föranlett praktiska resultat. Även om vissa bland dem måhända vid närmare prövning kunna befinnas värda beaktande, så synes likväl, icke minst ur handelns eget intresse, böra framhållas, att i den mån de ifrågasatta åtgärderna innebära intrång på näringsfrihetens område de måste vara synnerligen starkt motiverade för att kunna förväntas medföra verkliga fördelar för detaljhandelns utöware. Statens bistånd, som i en viss situation kan synas befogat, kan nämligen i ett förändrat läge visa sig bli till nackdel i stället för till gagn, och i varje fall minskar det begärda och tillgodosedda kravet på en genom lagstiftning åvägabragt reglering inom en viss gren av näringslivet slagkraften hos det motstånd, vilket ett fortsatt och av näringen icke önskat ingripande från statens sida kan förväntas möta.

Den nya form för varudistribution, som företrädes av enhetsprisföretagen, provas nu sedan några år tillbaka inom ramen av svensk handel, liksom tidigare skett inom andra länders affärsliv. Den gångna tiden är alltför kort för att på dess erfarenhet något slutgiltigt omdöme skall kunna byggas om, i vad mån införandet av denna försäljningsform betyder ett avgörande steg framåt i utvecklingen av allmänhetens varuförsörjning. Här kan blott konstateras, att den kvantitativt täcker en icke alltför oansenlig plats på marknaden, och att enhetsprisföretagen sålunda förstått att fylla ett konsumentbehov. Orsakerna härtill ha i det föregående närmare undersökts. Men denna undersökning har å andra sidan icke givit stöd för antagandet, att enhetsprisföretagens verksamhet skulle innebära ett så starkt hot mot annan detaljhandels bestånd, att denna av sådan anledning borde skyddas genom direkt mot enhetsprisaffärernas fortsatta rörelse riktade legislativa föreskrifter. Intet talar för, att de svårigheter, med vilka detaljhandeln för närvarande kämpar, skulle vara i någon särskilt framträdande grad framkallade just av enhetsprisföretagen — det finnes säkerligen ett flertal andra faktorer, som därvid utövat sitt inflytande, ofta sannolikt på ett kännbarare sätt än enhetsprisaffärerna förmått. Den omständigheten, att dessa affärer erbjuda den övriga detaljhandeln en ofta verksam konkurrens, torde där-

för icke i och för sig kunna giva grundad anledning till en undantagslagstiftning i syfte att begränsa eller förhindra deras fortsatta rörelse.

b. De anställda.

Den nu angivna ståndpunkten har intagits även med beaktande av de spörsmål, som sammanhånga med frågan om ställningen för de hos enhetsprisföretagen och andra detaljaffärer anställda.

I kritiken mot enhetsprisaffärernas verksamhet har gjorts gällande, att en bidragande orsak till dessa företags lägre försäljningspriser och därmed också till deras framgång vore, att personalen där hade sämre löner än butikspersonalen inom detaljhandeln i övrigt. Det har vidare anförts, att på grund av försäljningssystemet antalet anställda kunnat »nedbringas till ett minimum», samt att möjligheterna för de handelsanställda att bli sina egna företagare vid en »fortsatt expansion av enhetsprisföretagen här i landet komme att i stort bortfalla».

Om de förmenta sämre avlöningsförhållandena för enhetsprisföretagens personal har Svenska handelsarbetareförbundet i sitt till andra lagutskottet avgivna utlåtande i ämnet anført, att uppgiften, såvitt anginge Epa — i fråga om de andra enhetsprisföretagen har förbundet icke yttrat sig — ej vore med verkliga förhållandena överensstämmande. Den av sakkunniga verkställda utredningen rörande de i enhetsprisaffärerna anställdas löneförhållanden visar, att för den grupp av anställda, mot vars löner anmärkningarna närmast riktats, nämligen kvinnliga butiksbiträden, lönen per månad utgör: i Stockholm hos såväl Epa som Tempo c:a 149 kr. samt i övriga städer hos Epa omkring 111 och hos Tempo omkring 108 kr., vartill kommer provision, utgörande i genomsnitt omkring 10 kr. per biträde och månad. Medelinkomsterna för de kvinnliga butiksbiträdena röra sig sålunda i runda tal omkring 160 kr. per månad eller 1,920 kr. per år i Stockholm resp. 120 och 1,440 kr. i övriga städer.

Det till buds stående jämförelsematerialet till belysande av storleken av avlöningsförmånerna för de i övrig handel anställda är tyvärr mycket bristfälligt. Av de vid sakkunnigas undersökning i Örebro utsända 340 formulären ha endast 21 återkommit med uppgifter angående den fast anställda kvinnliga butikspersonalens löner. Sammanställas de inkomna svaren, som avse 47 biträden, erhålles för år 1933 en genomsnittlig löneinkomst av 126 kr. per månad. I den av Socialstyrelsen utgivna publikationen Lönestatistisk årsbok för år 1933 återfinnes en uppgift, enligt vilken löneinkomsten för kvinnlig butikspersonal skulle utgöra i medeltal 1 842 kr. per år, motsvarande 154 kr. per månad. Vid en jämförelse mellan denna siffra och de för butiksbiträdena i enhetsprisföretagen ovan angivna löne-medeltalen bör uppmärksammas, att den förra siffran avser butikspersonal av alla kategorier, sålunda även de högre, medan de senare talen omfatta allenast den lägst avlönade gruppen, nämligen biträdena. Av Svenska handelsarbetareförbundet

har ett antal kollektivavtal, avseende omkring 7 000 butiksbiträden och kontorister i andra än kooperativa företag, ställts till sakkunnigas förfogande. Av dessa avtal — bortsett från dem, som beröra personal i enhetsprisföretag — innehålla 102 (Stockholm 19, landsorten 83), omfattande 216 firmor eller föreningar av köpmän (Stockholm 20, landsorten 196), bestämmelser angående löner till kvinnliga expediter. Nästan undantagslöst äro avtalens lönebestämmelser konstruerade på så sätt, att förmånerna öka med biträdenas stigande ålder och anställningstid i vederbörande bransch eller detaljhandelsverksamhet över huvud. Provision utgår i regel icke. Den lägsta minimilön, som gäller enligt något av dessa avtal, utgör 75 kr. i Stockholm och 50 kr. i landsorten, medan den högsta minimilönen ligger vid 200 kr. i Stockholm och 160 kr. i landsorten, allt per månad. Maximilönerna äro: lägst 170 kr. i Stockholm och 110 kr. i landsorten samt högst 265 kr. i Stockholm och 260 kr. i landsorten, likaledes per månad. Sammanställas de enligt avtalen utgående minimi- och maximilönerna i syfte att erhålla genomsnittssiffror för samtliga berörda företag, framgår resultatet härav utav nedanstående tablå.

Genomsnittslöner (kr. per mån.) till kvinnliga butiksbiträden.

	Stockholm 19 avtal 20 företag	Landsorten 83 avtal 196 företag	Totalt 102 avtal 216 företag
Minimum	129	88	92
Maximum.....	204	185	187

Om de av enhetsprisföretagen betalade genomsnittslönerna, d. v. s. (exklusive provision) 149 kr. i Stockholm och 108—111 kr. i övriga städer, jämföras med talen i denna tablå och hänsyn därvid tages till att maximilönerna på grund av företagets korta verksamhetstid ännu icke kunnat mera allmänt uppnås hos dem, så vill det förefalla, som om löneläget där vore det normala för den kvinnliga butikspersonalen inom sådana företag, vilkas löneförhållanden reglerats genom kollektivavtal. Ett dylikt förhållande är också helt naturligt, då arbetsförhållandena på detta område även inom de större enhetsprisföretagens flesta filialer ordnats genom kollektiva avtal med den här utslagsgivande arbetarorganisationen. Såväl denna omständighet som ock lönesiffrorna i och för sig tala enligt sakkunnigas mening mot antagandet, att enhetsprisföretagens kvinnliga butikspersonal skulle vara sämre avlönad än motsvarande befattningshavare i annan detaljhandel.

I detta sammanhang har emellertid från kritikens sida jämväl gjorts gällande, att enhetsprisföretagen skulle i avsevärd utsträckning begagna sig av s. k. elever, vilka avlönades väsentligt sämre än motsvarande ordinarie personal. Utredningen bekräftar riktigheten av påståendet, att elevsystem tillämpas inom enhetsprisföretagen. Principiellt synes någon erinran här emot näppeligen kunna göras, då för försäljningspersonalen en viss utbildningstid inom affären torde vara nödvändig, med hänsyn bl. a. till att för-

säljningstekniken i vissa avseenden är en annan i enhetsprisföretagen än i detaljhandeln i övrigt. Att elever skulle förekomma i mer än rimlig omfattning vederlägges, såvitt angår Epa, av det förhållandet att antalet elever enligt företagets egna uppgifter utgör endast c:a 4.5 % av hela butiksbiträdeskåren. Vad Tempo angår, har den uppgiften lämnats, att elevsystemet icke där skulle tillämpas i större utsträckning än hos Epa. Enligt de kollektivavtal, vilka gälla för all Epas butikspersonal och för försäljningspersonalen i vissa av Tempos filialer, blir elev, som i en följd tjänstgjort i resp. företag mer än 6 månader, automatiskt ordinarie expedit. En motsvarande praxis tillämpas även i Tempos övriga filialer.

Utöver elever användes även, såsom av utredningen framgår, vid behov av tillfällig utökning av personalen en del extra personal. Genomsnittslönen per dag till denna har under år 1934 i Epas stockholmsfilialer utgjort kr. 4: 34 och i landsortsfilialerna kr. 3: 23 eller i samtliga filialer kr. 3: 83, svarande mot en lön per månad av omkr. 100 kr. Hos Tempo är den extra försäljningspersonalen avlönad enligt särskild avlöningskala, som börjar med lägst kr. 1: 75 (för 16-åriga biträden i landsorten) och slutar med högst kr. 7: —. Genomsnittslönen per dag till denna personal ligger nära ovan angivna tal för motsvarande personal hos Epa.

Såsom förut nämnts, har rörande enhetsprisföretagens personal även den anmärkningen framförts, att antalet där anställda på grund av försäljningssystemet kunnat »nedbringas till ett minimum». I anslutning härtill har jämväl påståtts, att några större krav på biträdenas kompetens icke behövde uppställas. Sakkunnigas ledamot Törnqvist har i sin till betänkandet fogade »P. M. om enhetsprissystemet» utförligt uppehållit sig vid frågan om enhetsprisaffärernas personalantal i förhållande till omsättningen. Den analys, som därvid lämnats av detta spörsmål, bestyrker, att det problem, som här beröres, i själva verket är mycket komplicerat och minst av allt ger anledning till onyanserade slutsatser. Sakkunniga inskränka sig därför här till en hänvisning till den återopade redogörelsen i ämnet.

Vad åter angår kraven på kompetensen hos biträdena i enhetsprisaffärerna, så ansåg sig handelsarbetareförbundet »med bestämdhet» kunna säga, att Epa ställde samma krav på kvalifikationer hos sin personal som största delen av övriga företagare inom samma branscher. Denna uppfattning synes emellertid i sin generella formulering kunna ge anledning till något missförstånd. Det bör nämligen uppmärksammas, att de anspråk, som ställas på försäljningspersonalen i en enhetsprisaffär, äro av i viss mån annan natur än de motsvarande krav, som framträda i flertalet övriga detaljaffärer. Det torde vara obestridligt, att fordringarna på varukännedom kunna i hög grad reduceras hos biträdet vid en disk med enhetsprisvaror, där i varje särskild avdelning förekomma endast ett fåtal olika varor med ett var för sig starkt begränsat sortiment. Även om biträdet, såsom är antagligt, äger samma kännedom om dessa artiklar som biträdet i en annan detaljaffär om sina varor, så blir likväl omfattningen av den förra expedi-

tens kunskaper och erfarenhet i allmänhet mera inskränkt och anspråken på själva försäljningsdugligheten mindre. I stället måste emellertid hos detta biträde i allmänhet förutsättas större expeditionsfärdighet, framför allt större vana av hastigt men exakt expedierande av ett ofta stort antal samtidiga kunder. Vilken av dessa egenskaper, försäljningsdugligheten eller expeditionsfärdigheten, som skall tillmätas den högre digniteten är icke möjligt att objektivt avgöra. Båda representera ett visst kompetenskrav och tillgodose anspråk från olika typer av företag. Det är visserligen sant, att en framstående försäljareförmåga, baserad på en ingående varukännedom, har föga användning för sin skicklighet bakom en disk i en enhetsprisaffär, men å andra sidan är ett duktigt biträde från en sådan butik sannolikt i vissa avseenden överkvalificerat för en specialaffär. Men det bör ej glömmas, att försäljningsarbetet icke börjar med att en vara kommer fram till disken utan redan med varuinköpen. Ju noggrannare planering och ju större skicklighet som utövas inom de funktioner, vilka ligga före den slutliga försäljningen, desto mindre krav behöva uppställas på expediternas försäljningsförmåga. I själva verket har inom enhetsprisföretagens rörelse en omvärdering företagits av de olika moment, som ingå i varudistributionen, och personalen har anpassats härefter. Enhetsprisaffärerna lägga huvudvikten på inköpsfunktionen, och därför uppställas betydande krav på utövarna av denna funktion. Det är genom deras arbete, som varusortimentet bygges upp på ett sådant sätt, att huvudintresset vid arbetet bakom disken kan inriktas på expeditionsskickligheten. Det är för ernående av denna, som enhetsprisföretagen bedriva sin särskilda utbildning bland elever och yngre biträden.

Av påståendena om enhetsprisaffärernas menliga verkningar ur personal-synpunkt återstår slutligen antagandet, att de skulle bidra till att försvåra möjligheterna för de inom handeln anställda att förskaffa sig egen rörelse. Unga, strävsamma människor, har det sagts, såge icke längre såsom målet för sitt arbete att bli egna företagare utan eftersträvade i stället att bli tjänstemän inom storföretagen. I stället för en kår av fria, ekonomiskt ansvarskännande och omsorgsfulla småhandlande skapades en kår av tjänstemän utan samma ansvar för den ekonomiska utvecklingen och företagets framgång som den egna företagaren.

Kritiken har här rört vid en utvecklingsgång, som karakteriserar viktiga områden av icke blott handeln utan ekonomiskt liv överhuvud och som ej ens inom handeln införts såsom en nyhet med enhetsprisföretagens tillkomst. Vilken uppfattning man må ha om det för samhället lyckliga i en dylik utveckling, så borde enighet kunna råda därom, att dess växt eller tillbakagång föga påverkas av enhetsprisföretagens verksamhet, liksom ej heller ett restriktivt ingripande mot dessa företag skulle i detta avseende komma att betyda någon väsentlig förändring.

c. Grossister och handelsresande.

I nära sammanhang med den uppfattning, som förmenat, att ett bärande skäl för en mot enhetsprisaffärerna riktad lagstiftning vore att söka i de svårigheter dessa företag genom sin konkurrens beredde annan detaljhandel, stå de erinringar mot företagets verksamhet, som framförts från grossist- och handelsresandekårens sida. I detta hänseende ha ungefär följande synpunkter understrukits.

Enhetsprisföretagen verkställde i regel sina inköp direkt från fabrikanterna utan anlitan av mellanhänder. Åtminstone vore detta fallet beträffande alla större poster. Grossister och handelsresande kunde sålunda icke påräkna enhetsprisföretagen såsom kunder. Orsakerna härtill vore delvis att finna däri, att enhetsprisföretagen sökte i möjligaste mån borteliminera mellanhänderna för att därigenom uppnå lägsta möjliga försäljningspris. Men dessutom vore enhetsprisföretagens varor ofta av den speciella typ, att direkta förhandlingar erfordrades med fabrikanterna. När ett enhetsprisföretag erhöle en idé till en lämplig artikel, hänvände det sig till en fabrikant med begäran om ett närmare utformat förslag jämte offert. Det vore sålunda oftast från företagen själva och icke från fabrikanterna, som initiativet utginge. För övrigt låge det vid inköp av standardartiklar i sakens natur, att dylika inköp i allmänhet skedde utan förmedling av någon mellanhand. Det vore nämligen vid flertalet leveranser fråga om så stora kvantiteter, att med hänsyn härtill ett exceptionellt lågt pris kunde lämnas. Det pris, till vilket en fabrikant vid en särskilt stor beställning kunde gå ned, hade en handelsresande givetvis icke möjlighet att bedöma, utan detta kunde ske allenast av fabrikanten själv. — Den omständigheten att grossist- och handelsresandekåren icke finge medverka vid leveranser till enhetsprisföretagen utgjorde emellertid icke den mest betydelsefulla sidan av frågan om enhetsprissystemets verkningar för dessa kategorier. Vida allvarligare vore den allmänna tillbakagång, som redan inträtt för övrig detaljhandel och som måste skärpas genom ytterligare landvinningar för systemet ifråga. De menliga verkningar, som härav föranleddes för grossist- och handelsresandekåren, sträckte sig, åtminstone såvitt anginge den senare, icke allenast till yrkets egna utövare och deras familjer utan drabbade indirekt även trafik- samt hotell- och restaurangföretag, vilka för närvarande tillfördes icke obetydliga inkomster genom handelsresandenas verksamhet.

Att enhetsprisföretagen i sin inköpsverksamhet eftersträva direkta förbindelser med producenterna är obestridligt, liksom även att syftet härmed är att genom eliminerande av mellanhandskostnaderna vinna ett lägre försäljningspris än eljest vore möjligt. Såsom sakkunniga ofta eljest haft tillfälle konstatera vid behandling av den mot enhetsprisföretagen framförda kritiken, äro emellertid ej heller dessa drag i företagets rörelse någon för

dem specifik företeelse, utan den har sin motsvarighet på många andra områden inom modern handel, såsom exempelvis hos konsumentkooperationen och storföretagen i allmänhet. Även de sammanslutningar av fristående detaljhandlare till gemensamma inköpsorganisationer, varpå de senaste årens utveckling erbjuder ett flertal exempel, syfta till en rationalisering av varudistributionen bl. a. genom avvägbringande av direkta förbindelser med tillverkarna. Det skall ingalunda bestridas, att enhetsprisföretagens tillkomst har betytt en fortsatt utveckling i denna riktning och därmed kan ha framkallat minskning av rörelsen inom vissa grupper av partihandeln samt därav följande inskränkning av där anställda resandes arbetsuppgifter, liksom på samma sätt en begränsning kan ha uppstått i verksamheten för de personer, agenter eller anställda, vilka förmedla förbindelsen mellan fabrikanter och deras avnämare.

Vidare kan även antagas, att grossister och resande med verksamhet i orter och branscher, där enhetsprisföretag äro representerade, i vissa fall fått vidkännas en nedgång i försäljningen till följd av en hos andra detaljister genom enhetsprisföretagens konkurrens framkallad omsättningsminskning. Såsom förut framhållits, får emellertid omfattningen av denna nedgång icke överskattas och i varje fall hållas i minnet den möjlighet, som föreligger för en ökning av detaljhandelns kvantitativa omsättning på grund av den — genom billigare varuinköp i enhetsprisaffärerna — för inköp på andra håll frigjorda köpkraften. Det bör ej heller förbises, att enhetsprisföretagens varor delvis utgöras av artiklar, vilka i viss utsträckning försäljas direkt från fabrikanterna även till andra detaljister. I den mån enhetsprisföretagens försäljning av dylika varor vunnits på bekostnad av en omsättningsminskning för samma varukategorier i den övriga detaljhandeln, betyder detta således icke alltid, att grossisterna och handelsresandena fått vidkännas en motsvarande reducering av sin försäljning. Det är här fråga om områden av varuförsörjningen, där dessa förmedlare endast i begränsad omfattning medverka i distributionsmekanismen.

Emellertid visar sakkunnigas utredning, att mellanhänderna icke äro helt försvunna från enhetsprisföretagens verksamhetsområde. För Epas vidkommande företogs år 1934 nära en fjärdedel (22.5 %) av inköpen under medverkan av mellanhänder, av vilka omkr. halva antalet voro svenska företag. För Tempo var år 1933 siffran för mellanhandsköpens andel i de sammanlagda inköpen 15.1 %, varav likaledes omkr. hälften kom på svenska företag. Ungefär $\frac{1}{10}$ av dessa båda företags inköp förmedlades sålunda av svenska mellanhänder.

Det är av nu angivna skäl sakkunnigas uppfattning, att enhetsprisföretagens inverkan på omfattningen av grossisters och handelsresandes verksamhet i och för sig icke kan vara av den betydelse, som ofta gjorts gällande och i varje fall icke gärna kan betraktas såsom ett från motsvarande företeelse inom andra storföretag isolerat problem, vars lösning bör sökas i speciellt mot enhetsprisföretagen riktade åtgärder.

d. Produktionen.

1.

Med det nu anförda ha sakkunniga, i anslutning till den verkställda utredningen, berört de frågor, som äga samband med enhetsprisföretagens ställning inom handeln, och skäligheten av de krav, som ur denna synpunkt framförts på legislativa åtgärder mot dessa företag.

Såsom av det föregående framgår, ha motsvarande anspråk stötts även med hänvisning till den menliga inverkan, enhetsprisaffärerna på sina håll ansetts utöva inom olika grenar av produktionen. Sakkunniga vilja här beröra jämväl denna fråga.

Utredningen har visat, att det viktigaste i detta avseende framförda klander eller att enhetsprisföretagen skulle gynna utländska framför svenska varor är obefogat. I stället framgår av det undersökta materialet icke blott att enhetsprisföretagens varor numera till övervägande del äro av inhemskt ursprung, utan ock att de svenska produkternas andel av varuförsörjningen för varje år ökats — och detta trots de svårigheter, som i detta avseende mött från vissa köpmannaintressens sida.

Enhetsprisaffärernas inköps-siffror visa också, att den inhemska industrien med framgång kunnat konkurrera med den utländska jämväl i fråga om masstillverkning av standardartiklar för dessa företags räkning. Det har om enhetsprisföretagen ofta påståtts, att dessa företags intresse för den svenska industriens produkter skulle vara av rent tillfällig karaktär och direkt hänförligt till rådande valutaförhållanden, vilka beredde produktionen inom landet ett extraordinärt skydd. Att dessa omständigheter varit en bidragande orsak till en utsträckt placering av inköpen här i landet hålla sakkunniga för troligt. Men även under normala förhållanden bör det vara en naturlig, av ekonomiska skäl betingad strävan för enhetsprisföretagen att täcka varubehovet inom landet. I denna riktning verkar speciellt för enhetsprisföretagen, att de äro i viss grad beroende av en hög omsättningshastighet, vilken självfallet befrämjas av korta avstånd till produktionsorterna och därmed sammanhängande möjligheter till minskad lagerhållning.

Det relativt stora antal yttranden rörande de svenska leverantörernas uppfattning om enhetsprisföretagen såsom kunder, vilket i det föregående redovisats, har tytt på en anmärkningsvärt enstämmig uppfattning. Av över ett sextiotal företag är det endast två, som anmält en kritisk inställning till enhetsprisföretagen som avnämare av deras alster. Denna kritik har tidigare utförligt behandlats. Hela det övriga redovisade materialet erbjuder ett vittnesbörd om att den alldeles övervägande meningen bland företagens leverantörer synes vara, att de i sina inköpsmetoder äro fullt jämförliga med andra avnämare, varjämte många uttalat den åsikten, att förbindelsen med dem dessutom är direkt gagnande för säljarens drift. De stora ordena, de nya initiativen, kontantbetalningen, de direkta leveranserna o. s. v. medföra

fördelar av teknisk och ekonomisk natur, som möjliggöra ett bättre utnyttjande av produktivkrafterna, en ökad användning och ett stegrad utbyte av kapital och arbete, och måste därför antagas vara av verklig betydelse för åtskilliga företagare. Icke minst gäller detta för idkarna av smärre företag.

2.

Då här talats om produktionen, ha närmast åsyftats storindustri och småindustri. Vad angår den gren av produktionen, som representeras av hantverket, torde enhetsprisföretagens verkningar där vara i viss mån andra än för de båda andra grenarna. Sakkunniga finna det visserligen osannolikt, att de hantverksalster, som bära en individuell och starkt kvalitetsbetonad prägel, skulle se sin marknad inskränkt genom konkurrensen från enhetsprisvarorna — till denna marknads prislägen eller kundkrets nå de sistnämnda varorna icke upp. Att allmänheten »genom att i enhetsprisaffärerna vikten lägges icke vid varornas kvalitet utan vid deras prisbillighet» skulle erhålla en smakinställning, som motverkar avsättningen av hantverkets kvalitetsprodukter, torde även böra räknas till de obevisade påståendenas kategori. Däremot hålla sakkunniga för troligt, att enhetsprisföretagen haft en viss inverkan på hantverket på så sätt, att vissa företagare inom denna produktionsgren, vilka kommit i förbindelse med enhetsprisföretagen, därav föranletts att avstå från eller begränsa en förut på högstående kvalitet inställd produktion och ersätta denna helt eller delvis med en mindre anspråksfull tillverkning, baserad på billigare material, enklare arbetsmetoder o. d. I den mån hantverkets kritik av enhetsprissystemets verkningar inriktas på dessa förhållanden, torde den i och för sig äga berättigande. Därvid får emellertid icke förbises, att hela det drag av massframställning och standardiserad tillverkning, som präglar ett alltmer ökat antal grenar av den på modern behovstillfredsställelse inriktade produktionen, utövar samma inverkan och att enhetsprisföretagen såsom nya distributionsorgan för vissa grupper av denna produktion ingalunda kunna sägas vara dess enda eller ens viktigaste tillskyndare.

De verkningar för hantverket, vilka sålunda torde kunna tillskrivas enhetsprissystemet, ligga närmast på det sociala området. Upptagas de sociala verkningarna av enhetsprisföretagen för produktionen i övrigt till granskning, möter först påståendet, att dessa företags inköpsmetoder skulle verka pressande på lönenivån inom industrien. Enligt vad ovan sagts, ha sakkunniga icke funnit något stöd i verkligheten för ett dylikt påstående, vars sannolikhet i övrigt av anförda skäl förefaller högeligen tvivelaktigt. Men enhetsprisföretagen ha därjämte förmenats bidra till en minskning av arbetstillfällena för industriens arbetare på så sätt, att standardiserad mass-tillverkning kräver mindre mänsklig arbetskraft än kvalitetsproduktion. I och för sig torde ett dylikt påstående äga berättigande. Det bör dock uppmärksammas, att här endast beröres en allmän utvecklingstendens, på vars

tillkomst eller förlopp enhetsprisföretagen i varje fall icke torde öva något avgörande inflytande. I en av prof. Eli F. Heckscher nyligen publicerad artikelserie om »Efterkrigstidens sociala förskjutningar» har påvisats, »att tiden för industriebefolkningens relativa tillväxt i nästan hela vår kulturkrets åtminstone tillsvidare har slutat och att industrien snarast tenderar i riktning av minskad andel i befolkningen. Förklaringen är icke långt borta; den ligger i den nya våg av mekanisering och — förmodligen i mindre grad — den förbättrade industriella organisation som utmärka efterkrigstiden». Det nu återgivna uttalandet avspeglar en uppfattning, som delas av sakkunniga, och torde i sin mån vara ägnat att belysa, hursom enhetsprisföretagen understundom tillskrivits verkningar, vilka förmenats vara karakteristiska för dessa företag, ehuru de i själva verket endast äro yttringar av allmänna strömningar inom det ekonomiska samhällslivet.

Såsom förut antytts, måste enhetsprisaffärerna antagas vara av verklig betydelse för åtskilliga företagare inom industrien. Härvid har bedömandet skett främst ur ekonomiska synpunkter. Men ett dylikt omdöme torde även vara befogat, om sociala synpunkter läggas på frågan. Enhetsprisföretagen ha nämligen i viss utsträckning ersatt import av utländska varor med produktion av svenska samt uppammat och understött industriella småföretag. Härigenom ha nya arbetstillfällen skapats för svenska arbetare, nya smärre företagare inom industrien ha vuxit fram och äldre ha erhållit stöd. Även om enhetsprisföretagens verksamhet möjligen innebär ett hot mot vissa företagare inom handeln, så kunna skäl anföras för antagandet, att de icke äro helt utan ett för produktionens gestaltning i vissa avseenden gynnsamt inflytande. Om man så vill, skulle man, med all reservation för den ringa relativa storleksordning, om vilken här överhuvud är fråga, kunna hävda, att enhetsprisföretagen föranleda en viss förskjutning inom medelklassen i riktning mot en ökad andel av de produktiva elementen.

e. Konsumtionen.

Om sålunda härmed behandlats frågan om legala restriktiva åtgärder mot enhetsprisföretagen med hänsyn till deras ställning inom handel och produktion, skall någon uppmärksamhet slutligen ägnas åt samma spörsmål, sett ur den konsumerande allmänhetens synpunkt.

Då enhetsprisfrågan behandlades vid 1934 års riksdag, gjordes gällande bl. a., att i enhetsprisaffärerna allmänheten suggererades att köpa även i fall, då något behov av köpet icke förelåg. Samma — såsom ett slags psykos betecknade — förhållande har exemplifierats vid sakkunnigas överläggningar med representanter för detaljhandlarkåren. Det skall icke bestridas, att enhetsprisaffärernas försäljningssystem i många fall torde utöva en särskild lockelse på kunderna. Även om påståendena, att den speciella »atmosfären» i dessa affärer, till vars framkallande grammofonmusiken verksamt bidroge, skulle gynnsamt påverka allmänhetens köplust, torde böra

tas med en viss reservation — i den förut omtalade enquêten, som ett av enhetsprisföretagen låtit göra hos sina kunder, har i flera svar önskemål uttryckts, att grammofonmusiken måtte upphöra — synes däremot oemot-sägligt, att varornas exponering på diskarna och systemet med utsatta priser på alla varor verka tilldragande på allmänheten. Framför allt torde det vara diskskyltningen, som givit upphov till det ofta hörda påståendet, att, medan en kund, som handlat i en vanlig detaljaffär, i allmänhet köpt just den eller de varor han från början avsett, förhållandet ofta är annorlunda vid köp i enhetsprisaffärer. Man menar sålunda, att kunderna »förledas» att där köpa varor, som de från början alls icke haft för avsikt att anskaffa. En viss sanning torde ligga häri, men det bör icke förglömmas, att disk-exponeringen är den huvudsakliga form av reklam, varav enhetsprisföretagen betjäna sig. Andra detaljistföretag använda sig vanligen av andra reklammetoder, men någon principiell skillnad mellan diskskyltningen och annan reklam föreligger ej. I såväl det ena som det andra fallet är avsikten densamma, nämligen att förmå allmänheten att köpa av de reklamerade varorna. På samma sätt som diskskyltningen kan ge anledning till köp, som icke motiveras av ett direkt och omedelbart behov, kan t. ex. en annons verka. Icke sällan torde allmänheten genom annonser, icke minst om realisationer, lockas att köpa varor, som eljest icke skulle ha anskaffats. Den egentliga skillnaden mellan diskskyltning och annonsreklam hänför sig sålunda till tidpunkten för bearbetningen av kunderna. Att den reklammetod, varav enhetsprisföretagen begagna sig, har en betydande effektivitet, är emellertid uppenbart.

Av detaljisterna i en av de städer, som sakkunniga under utredningen besökt, har framhållits, att särskilt lantbefolkningen, som om lördagarna besökte staden, då ägnade dess Epabutik ett speciellt intresse framför allt under den första tiden efter dess tillkomst. Detta innebär icke något förvånansvärt och torde vara ett utslag av ungefär samma mentalitet, som föranleder landsortsbor att vid stockholmsbesök gärna upptaga en visit i Nordiska Kompaniet eller något annat av de stora varuhusen på sitt program. Det torde icke vara något för enhetsprisföretagen enastående, att de i varje fall vid sitt första framträdande gjorts till föremål för en särskild uppmärksamhet från allmänhetens sida. En liknande företeelse har gjort sig gällande även inför andra nya företagsformer. Om någon »epapsykos» i denna mening existerat, så har den dock varit av övergående natur. Till stöd härför kan åberopas bl. a. den av ett flertal olika detaljhandlare lämnade uppgiften, att vid en enhetsprisaffärs öppnande visserligen någon nedgång i omsättningen på konkurrerande artiklar i närbelägna butiker kunnat för-märkas, men att efter hand en utjämning skett.

Vid bedömandet av detta spörsmål må icke förbises, att enhetsprisföretagen näppeligen kunna existera på strökunder. Måhända vore detta möjligt för någon kortare tid, men i längden måste de, liksom andra detaljaffärer, i väsentlig mån bygga på ständigt återkommande kunder. Tempo uppgiver i sin inlaga till andra lagutskottet, att dess affärer äro till 90 % beroende av

en fast kundkrets. Det måste också antagas, att en person, om han en gång »förköpt» sig, blivit för framtiden varnad för ett upprepande härav och vet att anpassa sina inköp efter sitt behov och sin förmåga. Den ökade framgång i form av stigande omsättning, som år efter år kommit enhetsprisföretagen till del, låter sig svårligen förklaras med att allmänheten »suggeras» att köpa i onödan och över sina resurser, den tyder i stället på, att denna företagsform på många håll vunnit gillande och förtroende.

Denna utveckling måste också anses visa, att den eljest populäraste invändningen mot »epavarorna» eller påståendet om deras dåliga kvalitet näppligen vunnit burskap bland företagens kundkrets. Sakkunnigas utredning rörande denna fråga torde också ha visat, att numera icke rimligen synes kunna göras gällande, att de varor, som salubjudas i enhetsprisaffärerna, skulle i någon nämnvärd utsträckning kännetecknas av underhållig beskaffenhet. Därmed skall ej vara sagt, att icke understundom av dessa företag kunna ha försålts och fortfarande försäljas varor, mot vilkas kvalitet en erinran torde vara befogad. Den verkställda undersökningen har av naturliga skäl måst inskränkas till en rad stickprov, byggda i huvudsak på anmärkningar, som kommit till sakkunnigas kännedom. Även om endast ett fåtal av dessa anmärkningar givit skäl för därmed förbundna påståenden om mindervärdig kvalitet ens hos den vara, som gjorts till föremål för anmärkningen, och än mindre för en generell slutsats av denna art, så är det likväl tänkbart, att det kan finnas en eller annan varukategori bland enhetsprisvarorna, där motsvarande undersökningar hade givit ett ogynnsammare resultat. Sannolikt har det, i varje fall i början av företagens verksamhet — vilken av lätt insedda skäl för såväl tillverkare som försäljare utgjorde en försökstid — förekommit varor av alltför låg kvalitet eller eljest olämpliga för denna distributionsform, och dylika misstag kunna fortfarande begås. Men missgrepp eller misslyckanden av denna art torde icke heller vara okända inom annan handel, och intet tyder på, att de varit eller äro en för enhetsprisföretagen allmän och karakteristisk företeelse. Snarare har undersökningen givit ett intryck av, att de fall, om vilka här är fråga, äro att betrakta såsom undantag, som icke äga större betydelse för ett värdesättande av rörelsen i dess helhet och vilkas antal dessutom under verksamhetens fortgång och utveckling minskats.

Vid varje behandling av detta problem får vidare icke förglömmas kvalitetsbegreppets relativitet, sådant dess innebörd tidigare av sakkunniga antytts. De varor, enhetsprisföretagen bjuda konsumenterna, äro icke avsedda att tillfredsställa krav på lyxkvaliteter, varken i yttre utstyrsel eller inre egenskaper. Den publik, som söker sådana varor, betjänas av andra företag inom detaljhandeln. Lika litet äro enhetsprisbutikerna inköpsplatser för exempelvis kläder och bosättningsartiklar, avsedda att nyttjas under lång tid och betingande däremot svarande höga priser. De låga prisklasserna uteslänga från början en mycket stor del av de breda lagrens konsumtionsartiklar, även om prisen i och för sig kunna vara gynnsamma. Inom enhets-

prisföretagens sortering återfinnes i stället — med undantag för vissa slag av livsmedel — det mesta av vad folk behöver, som kan köpas för högst några kronor. Dessa varor ha, såsom förut nämnts, brukskvalitet: de fylla rimliga anspråk på användbarhet. Sannolikt representera de ofta en förenkling i kvaliteten — där en jämförelse med tidigare försålda varor kan ske — men denna förenkling går närmast ut över vissa yttre egenskaper. Den kan bestå i en mindre dyrbar förpackning, i billigare, men likväl för ändamålet fullt hållbart material, i annan dimensionering o. s. v. Den långtgående standardiseringen vid tillverkningen av det övervägande antalet enhetsprisvaror bereder möjlighet till förbättring av kvaliteten, utan att priset ökas, eller till prissänkning vid bibehållen normalkvalitet.

Enhetsprisvarornas kvalitetsfråga måste ses mot bakgrunden av den uppgift, enhetsprissystemet vill fylla. Det är här icke fråga om tillgodoseende av de fordringsfullaste konsumentanspråken utan att förse de breda lagren med varor för deras behovstäckning. Strävandet går därvid ut på att söka bjuda dessa varor till så billigt pris som möjligt. Dålig får beskaffenheten av dessa artiklar icke vara — därav skulle både publikens och företagens intressen bli lidande, de senare i så hög grad, att de inom kort nödgades försvinna. Men kvaliteten kan utan olägenhet för konsumenten förenklas och anpassas efter vad som är erforderligt för att till ett lågt pris lämna köparen en för det avsedda behovet fullt användbar vara.

Tanken att för konsumenternas skull lagstifta mot enhetsprisföretagen kan sålunda näppeligen stödjas med något av de skäl, som hittills plägat anföras. Sakkunniga kunna icke heller finna, att den verkställda utredningen eljest givit någon hållpunkt för behovet av dylika åtgärder, i den mån konsumenternas intressen beröras. Säkerligen skulle stora grupper av befolkningen med enhetsprisaffärernas försvinnande berövas en möjlighet att köpa billigt, som de visat sig uppskatta och som på ett ur objektiva synpunkter tillfredsställande sätt fyller ett viktigt behov.

f. Innebörden av en lagstiftning om enhetsprisföretag.

1.

I det föregående ha sakkunniga på anförda skäl förklarat sig icke kunna förorda några direkt mot enhetsprisföretagen riktade överhetliga ingripanden. Det oaktat torde emellertid en antydning böra göras om vissa problem, som äro förknippade med åtgärder av dylik art.

I § 1 av 1864 års förordning angående utvidgad näringsfrihet stadgas, att varje svensk man eller kvinna är »med de undantag och inskränkningar samt under de villkor i övrigt, som här nedan upptagas, berättigad att i stad eller å landet idka handels- eller fabriksrörelse, hantverk eller annan hantering». För rättigheten att idka grosshandel eller försälja varor i bod eller från annat upplagsställe fordras, enligt § 2, icke annat villkor än att råda

över sig själv och sin egendom. Från den i § 1 stadgade allmänna näringsfriheten äro undantagna vissa i § 8 uppräknade rörelser. En restriktiv lagstiftning mot enhetsprisföretagen skulle sålunda påkalla häremot svarande ändring av 1864 års näringsfrihetsförordning, enkannerligen dess § 8.

De ur lagteknisk synpunkt största svårigheterna möta, då det gäller att finna en legal definition av begreppet enhetsprisföretag, som täcker detta och icke lämnar möjlighet öppen för de åsyftade företagen att genom några enkla åtgärder kringgå lagens bestämmelser. I utländsk lagstiftning ha enhetsprisföretag karakteriserats som detaljförsäljningsställen, vari varor, vilka icke höra samman, saluföras i uteslutande eller övervägande vissa standardiserade prislägen. I vissa fall har utsagts, att varorna icke skola höra samman »genom handelsbruk eller tillverkarens person». I den i motionen II: 28 vid 1934 års riksdag föreslagna lagen »om förbud mot öppnande och utvidgning av s. k. enhetsprisaffärer» definieras denna företagsform sålunda: »Med enhetsprisaffär förstås i denna lag varje företag, som för försäljning i minut till salu håller ett flertal ej samhöriga varuslag uteslutande eller övervägande i ett eller flera bestämda standardprislägen.» Denna definition ansluter sig sålunda helt till de utländska förebilderna.

Mot en dylik definitions praktiska användbarhet vid en lagstiftning mot enhetsprisföretagen torde främst den erinran kunna göras, att den icke träffar det väsentliga och ur företagsekonomisk synpunkt för dessa företag karakteristiska. En på en dylik definition uppbyggd lagstiftning skulle nämligen utan svårighet kunna kringgå. Om visserligen innebörden av uttrycket att saluhålla »ett flertal ej samhöriga varuslag» är otvetydig — därmed avgränsas ifrågavarande varuhusliknande företagskategori från enhetsprisspecialaffärer i exempelvis sko- eller konfektionsbranscherna — torde däremot uttrycket att saluhålla de icke sammanhörande varuslagen »uteslutande eller övervägande i ett eller flera bestämda standardprislägen» vara alltför obestämt. Vad är innebörden av begreppet standardprislägen? Även om detta icke direkt framgår av uttrycket, skulle man möjligen däri kunna inlägga, att prislägena skola vara låga. Men gränsen mellan låga och andra prislägen är svävande. Lika ovisst är, vilka av de låga prislägena, som äro »standardiserade». I första hand torde väl därmed åsyftas de prisklasser, som motsvaras av skiljemynt: 10, 25 och 50 öre samt 1 och 2 kronor. Men även 75-öresprisläget och andra prislägen, vilka sluta på 25, 50 eller 75 öre upp till en övre gräns av åtminstone 3, kanske 4 eller 5 kronor, få nog anses såsom låga standardprislägen. Om ett varuhusliknande företag sålunda tillämpar endast nu angivna prislägen, torde det vara ett enhetsprisföretag i den mening, vari begreppet är fattat i utländsk lagstiftning och i nyssnämnda lagförslag. Men om en del mellanprislägen och även högre prislägen inskjutas i den omfattning, att försäljningen icke längre sker uteslutande eller ens övervägande i förut omförmälda prislägen, kunna de i affären förekommande prislägena icke längre anses vara standardiserade. I händelse av förbud mot detaljförsäljning av icke sammanhörande varuslag i standardiserade prislägen torde ur företagsekonomisk synpunkt hinder icke möta för

existerande enhetsprisföretag att utöka antalet prislägen, så att dessa icke längre kunna anses standardiserade. Om de nuvarande enhetsprisaffärerna skulle tillämpa en dylik förändrad prissättning, är det icke osannolikt, att konkurrensen från deras sida skulle skärpas. Med de nuvarande, till vissa bestämda klasser begränsade priserna ha enhetsprisföretagen, såsom förut framhållits, icke möjlighet att upptaga en direkt priskonkurrens med den övriga detaljhandeln, om denna saluför en vara, som i enhetsprisföretagen salubjudes för t. ex. 50 öre, för ett något lägre belopp, exempelvis 45 öre. Men överge enhetsprisaffärerna de »standardiserade» prislägena, skulle de i dylikt fall måhända kunna försöka sälja varan för 40 öre. Konkurrensen för detaljhandeln skulle då bli så mycket starkare, liksom även pristrycket gentemot producenterna skulle skärpas.

Sakkunniga hålla sålunda före, att ett legalt förbud, direkt hänfört till enhetsprisföretagens prissättning, icke skulle undanröja de olägenheter för den övriga detaljhandeln och för produktionen, som denna företagsform förmenats medföra. Företagen skulle alltfortfarande komma att bestå, ehuru i en annan, måhända konkurrensfarligare form. Emellertid torde det icke vara omöjligt att träffa enhetsprisföretagen med ett effektivt förbud, ehuru detta måste ske på annat sätt än genom restriktioner med avseende på prislägena. Man måste därvid ta sikte på de för dessa företag karaktäristiska egenskaperna, vilka betinga deras konkurrenskraft. Sakkunniga ha tidigare definierat enhetsprisföretagen såsom detaljaffärer av filialaffärstyp, med inre organisation liknande varuhusens, specialiserade på billiga varor i uteslutande eller övervägande fasta prislägen, med starkt begränsat urval och med ringa kundtjänst. Att söka på lagstiftningens väg ingripa med avseende på urvalet och kundtjänsten är självfallet uteslutet. Då detta, enligt vad ovan sagts, icke heller är praktiskt möjligt i fråga om prislägena, återstår endast att anknyta de restriktiva åtgärderna till företagens varuhusliknande karaktär och deras egenskap av filialaffärer. I dessa två omständigheter och främst i den senare ligga också enligt sakkunnigas förut ofta tillkännagivna mening de förnämsta orsakerna till företagens konkurrenskraft. I själva verket är enhetsprisfrågan, enligt sakkunnigas mening, icke något annat än ett »mångfilialföretagsproblem». Det lär knappast vara möjligt för ett enhetsprisföretag med allenast en enda filial att uppnå de fördelar, som ett filialaffärssystem erbjuder. Vad som framför allt utesluter detta är de begränsade möjligheterna för en enstaka affär att företaga massinköp. Om man ville prohibitivt lagstifta mot enhetsprisföretag, torde detta därför böra ske genom förbud mot filialföretag av varuhusliknande karaktär och med låga prislägen.

Ehuru det faller utanför ramen för sakkunnigas uppdrag att närmare ingå på frågan, i vad mån några inskränkningar i rätten att ha filialer överhuvud taget kunna anses påkallade, kan emellertid erinras om att detta spörsmål diskuterats i samband med de överväganden om en ändrad näringsfrihetslagstiftning, som nyligen förevarit. Sålunda yttrade Kommers-

kollegium i sitt den 24 oktober 1928 med riktlinjer för revision av näringsfrihetsförordningen avgivna principutlåtande följande:

»Enligt gällande näringslagstiftning finnes icke någon lokal begränsning av rätten att utöva näringsverksamhet i allmänhet och icke heller någon begränsning med avseende å kundkretsen. Oavsett sådana slag av näring, som äro underkastade särskilda inskränkande föreskrifter, kan sålunda en köpman, en hantverkare eller fabrikant söka avsättning för sina produkter var som helst inom landet och försäljningen kan äga rum till vem som helst antingen genom direkt förhandling med vederbörande kund eller ock genom förmedling av särskilt ombud. Härav följer, att det råder obegränsad frihet för öppnande av filial eller avdelningskontor, för hållande av ambulerande försäljare, handelsresande, platsförsäljare eller handelsagenter samt för utövande av försäljning med hjälp av kataloger eller dylikt (postorderhandel) — — — För egen del är kommerskollegium av den uppfattningen, att de företeelser på handelsns område, som nu berörts, icke kunna anses vara av sådan art, att de påkalla något principiellt avsteg från den hittills gällande grundsatsen om handelsns frihet såväl i avseende å verksamhetsområde som kundkrets.»

I detta sammanhang må jämväl erinras om det utlåtande, som vid 1933 års riksdag avgavs av andra kammarens fjärde tillfälliga utskott över en motion med förslag om utredning enligt lagen om undersökning av monopolistiska företag eller på annat sätt rörande trustartade företag, som genom illojal konkurrens hotade den enskilda handelsns eller hantverkets bestånd. I motiveringen till motionen omnämndes bl. a. enhetsprisaffärer. I nyssnämnda utlåtande yttrade utskottet bl. a. följande:

»Såvitt utskottet kunnat finna, torde motionen egentligen åsyfta ett införande i gällande näringsfrihetslagstiftning av restriktioner med avseende på rätten att öppna filialer. Redan av formella skäl torde det emellertid vara uteslutet att med utgångspunkt från den föreliggande motionen till behandling upptaga detta spörsmål, varjämte utskottet får erinra, att frågan om en revision av nämnda lagstiftning varit föremål för ingående överväganden så sent som åren 1931 och 1932, men att någon inskränkning av nu antydd art därvid icke ansetts böra ifrågasättas.»

2.

Den vid 1934 års riksdag föreslagna lagen mot enhetsprisföretag avsåg endast förbud mot öppnande av nya och utvidgning av bestående enhetsprisaffärer. Den var också tänkt allenast som ett provisorium i avvaktan på resultatet av föreslagen utredning i ämnet. Motionärernas syfte torde emellertid ha varit, att, om ett fullständigt förbud mot enhetsprisrörelse icke kunde uppnås, startandet av nya enhetsprisföretag och utvidgning av existerande dylika likväl skulle förbjudas icke blott temporärt utan även för framtiden. Mot ingripanden i syfte att begränsa enhetsprisrörelsen till nu existerande företag kan särskilt åberopas, att dessa härigenom skulle beredas en i viss mån monopolliknande ställning. Erfarenheterna från Tyskland och Schweiz, där man gått fram efter en dylik linje, lära visa, att enhetsprisföretagen förstått att bereda sig fördelar av nybildnings- och utvidg-

ningsförbudet genom att dela upp marknaden sinsemellan samt vidtaga andra åtgärder för att undvika inbördes konkurrens. Ur den konsumerande allmänhetens synpunkt kan en dylik utvecklig anses på intet sätt önskvärd. Skall allmänheten få tillgodonjuta de fördelar, som enhetsprisföretagen i och för sig erbjuda, måste konkurrensen mellan dem inbördes vara fri.

Slutligen förtjänar här omnämnas, att från vissa håll inför sakkunniga uttryckts den uppfattningen, att ett företag, som tillämpar flera än ett visst antal, t. ex. tio prisklasser, icke skulle få i sin firma eller eljest använda sig av beteckningen enhetsprisaffärer eller annan liknande, »till prissättningens särregna art hänvisande beteckning». Förebilden för dessa önskemål återfinnes i den tyska enhetsprislagstiftningen, som på denna punkt kopierats i Schweiz, Tjeckoslovakien och Österrike. Bakom önskemålen torde ligga den uppfattningen, att beteckningar av dylikt slag skulle utgöra en viss reklam såsom ägnade att ingiva en föreställning om särskild prisbillighet hos affärerna. Om en affär tillämpar ett flertal prislägen, skulle den icke kunna anses som en enhetsprisaffär i den mening, begreppet allmänneligen fattas, varför användandet av sådana, till »prissättningens särregna art» hänvisande beteckningar i dylika fall skulle vara vilseledande och sålunda också »illojalt». Sakkunniga vilja icke underkänna riktigheten av denna tankegång, men önska å andra sidan framhålla, att begreppet enhetspriser torde i och för sig även för konsumenterna vara tämligen oklart. Uppfattar allmänheten ett detaljförsäljningsställe såsom en enhetsprisaffär, när där förekomma 5 eller 10 eller 15 eller flera prislägen? Oavsett detta torde emellertid frågan ha så ringa praktisk betydelse, att en enbart till en dylik begränsning av prislägenas antal syftande reglering bör avbjas. Hos Epa och Tempo äro för närvarande, då det högsta prisläget är 3 kr., prisklassernas antal 13. Skulle beteckningen enhetsprisaffär förbehållas företag, som tillämpa högst 10 prisklasser, skulle alltså åtminstone Epa nödgas att, om firmanamnet bibehölles, begränsa prislägenas antal med tre. Genom att utesluta de minst begagnade prisklasserna — exempelvis 1.75, 2.25 och 2.75 kr. — skulle företaget kunna anpassa sig efter det nya prisläget utan några inskränkningar av betydenhet i sortimentet.

C. Näraliggande lagstiftningsfrågor.

1.

Under utredningens gång ha sakkunniga fått sin uppmärksamhet riktad på vissa förhållanden på näringslivets område, som ovan delvis berörts och vilka måhända kunna påkalla statliga ingripanden. Då de mot enhetsprisföretagens affärsmetoder framställda anmärkningarna delvis botts i avsaknaden av en reglering av dessa förhållanden, anse sakkunniga sig böra åtminstone antyda vilka hithörande spörsmål äro.

Det är ett ofta hört påstående, att enhetsprisföretagen skulle göra sig skyldiga till illojal konkurrens, icke i betydelsen att de överträda bestämmelserna i 1931 års lag med bestämmelser mot dylik konkurrens utan fastmer i den mening, som i dagligt tal inlägges i uttrycket. Vad som härvid främst åsyftas torde vara, att enhetsprisföretagen skulle föra dels mindervärdiga kvaliteter, ehuru detta ej framginge, åtminstone för de icke sakförståndiga konsumenterna, vid allenast en yttre granskning av varorna och dels artiklar, som i kvantitativt hänseende voro underlägsna den övriga detaljhandels och detta likaledes utan att förhållandet ifråga tydligt framstode för köparna.

Vad först angår *kvalitetsfrågan*, ha sakkunniga tidigare diskuterat densamma och därvid hävdad, att enhetsprisföretagens varor i regel torde äga vad som betecknats såsom brukskvalitet och att dessa affärer icke särskilt eftersträva att ge sina varor sken av högre kvalitet än de i verkligheten ha. Vid behandling av detta spörsmål har å andra sidan på sina håll framhållits, att detaljister, som föra högre kvaliteter, kunna skadas av att konkurrerande företagare — icke enbart enhetsprisaffärer utan även andra minuthandlare — utbjuda varor av skenbart samma men i verkligheten lägre kvalitet. De detaljister, som förde bättre kvaliteter och för dessa toge högre pris än för skenbart samma men i verkligheten lägre kvaliteter, kunde nämligen orättvist få anseende av att vara dyra. Det skall icke bestridas, att ett visst fog finnes för en dylik uppfattning, och det vore av betydelse, om uppkomsten av dylika felaktiga föreställningar kunde på något sätt förebyggas. Att genom legislativa åtgärder uppnå några positiva resultat i förevarande avseende torde emellertid erbjuda betydande svårigheter. En framkomlig väg, som måhända kunde bidra till att åtminstone i några fall åstadkomma ett bättre tillstånd, vore att, såsom den schweiziska prisbildningskommissionen ifrågasatt, vissa minimifordringar fastställdes för bestämda kvalitetsbeteckningar. Visserligen ägna sig — på sätt kommissionen framhållit — åtskilliga varor icke för en dylik kvalitetsskyddande reglering, men detta utesluter icke, att sådana eller liknande skyddsåtgärder böra kunna vidtagas i fråga om här för lämpade artiklar.

Enligt gällande svenska lagstiftning föreligger redan ett visst kvalitetskydd i fråga om en del varor. En varugrupp, varav vissa artiklar gjorts till föremål för reglering i detta avseende, är livsmedel. Sålunda gäller enligt förordningen den 29 juni 1917 angående förbud i vissa fall mot användande av vilseledande varubeteckningar vid handel med födoämnen, att vid varas saluhållande eller försäljning såsom födoämne för densamma icke får brukas någon av här nedan angivna varubenämningar, där varan till sin sammansättning avviker från normala sammansättningen hos den vara, vilken genom benämningen utmärkes. Här avsedda benämningar äro *mjölk*, *smör*, *margarin*, *flott*, *mjöl* eller därmed liktydig benämning, *socker* eller därmed liktydig benämning samt *honung*, vare sig benämningen brukas ensam eller i ordsammanställning, som antyder likhet i användningen med motsvarande vara, *ägg* i ordsammanställning såsom äggpulver och *saft* i ordsammanställning, som anger saften såsom beredd av frukter eller bär. I

förordningen den 30 juni 1932 angående kontroll på tillverkningen av samt handeln med margarin, margarinost, fettemulsion och konstister m. m. stadgas bl. a., att *margarin* ej må tillverkas med lägre fetthalt än 82 % eller med högre vattenhalt än 16 %. Enligt kungörelsen den 23 oktober 1925 angående kontroll på handeln med *ost* äro benämningarna helfet och halvfet förbehållna ostar med viss fetthalt.

Utöver nu anförda exempel på kvalitetsbestämmelser rörande vissa födoämnen må framhållas, att dylika föreskrifter finnas jämväl i fråga om en del andra artiklar än livsmedel. Hit höra exempelvis vissa *utsädesvaror*; handeln med dylika varor regleras genom lag den 14 juni 1928. Lagen omfattar — med vissa väsentliga undantag — köp av frö avsett till utsäde. Säljaren av sådant frö, som lagen avser, är, även om köparen icke så påfordrar, skyldig att skriftligen uppgiva fröets grobarhet samt i fråga om annat frö än köksväxtfrö dess renhetsgrad och ogräshalt. Vissa undantag härifrån gälla emellertid. Vidare må erinras om förordningen den 18 oktober 1912 angående kontroll å *guld- och silverarbeten*. Där lämnas detaljerade föreskrifter angående tillverkning, införsel, stämpling och saluhållande av dylika arbeten, syftande till att förhindra förfalskningar. Såsom ytterligare exempel på varor, för vilka vissa kvalitetsfordringar äro meddelade i lagstiftningsväg, kunna nämnas *läder* och *skodon* (se härom förordningarna den 11 april 1919 angående förbud mot förtyngning av vissa lädersorter m. m. och den 9 maj 1919 angående förbud mot användning av papp och konstläder i skodon).

Det område, där frågan om förhindrande av förekomsten i marknaden av underhaltiga kvaliteter tilldragit sig det måhända största intresset, är livsmedelsbranschen. Utöver ovan anförda föreskrifter finnas sålunda åtskilliga andra bestämmelser, som äga avseende på handeln med livsmedel och därmed sammanhängande förhållanden. Bestämmelserna ifråga äro emellertid spridda över olika lagstiftningsområden och bära ingen enhetlig prägel. De återfinnas dels i allmänna strafflagen — vissa paragrafer i kap. 14 och 22 — dels i ett stort antal specialförfattningar, däribland hälsovårdsstadgan den 19 juni 1919 och giftstadgan den 7 december 1906 samt talrika kommunala stadgar. Strafflagens ifrågavarande bestämmelser anses kunna komma till användning endast i få fall, och domstolarna lära vara obenägna att tillämpa dem. Speciallagstiftningen på området torde icke kunna sägas uppfylla de krav, man har rätt att ställa på en rationell livsmedelslagstiftning. Brister kunna påvisas i olika avseenden. Härom yttrar den av Kungl. Maj:t år 1916 tillsatta s. k. livsmedelslagstiftningskommittén i sitt den 28 november 1921 avlåtna betänkande:

»Till en början äger speciallagstiftningen trots sin omfattning ett alltför begränsat tillämpningsområde. Några författningar avse ju blott vissa slag av livsmedel. Men även författningar, som i likhet med hälsovårdsstadgan och giftstadgan ha till syfte att skapa ett generellt skydd för livsmedelsomsättningen, ha begränsats till sin räckvidd därigenom, att de, med undantag blott för ett par särskilda fall, allenast taga sikte på den direkt påvisbara hygieniska vådan. En oredlighet, som icke framkallar dylik direkt fara, går här fri. Den möjligheten står väl öppen, att ett sådant förfarande skulle kunna vara straffbart enligt den

allmänna strafflagen, men en undersökning visar, att ej heller denna kan i flertalet av de fall, varom här är fråga, erbjuda behöfligt skydd.»

Det åt förenämnda kommitté meddelade uppdraget avsåg att verkställa utredning och avgiva förslag angående enhetlig, utvidgad livsmedelslagstiftning. Om innehållet i kommitténs ovan åberopade betänkande med förslag i ämnet må här anföras följande.

Huvuduppgiften för den nya lagstiftningen har kommittén i motiveringen till sitt förslag angivit vara att i görligaste mån söka motverka den allmänfara, som uppstår därigenom, att mindervärdiga livsmedel komma i allmänt bruk. Med allmänfara åsyftar kommittén i första rummet den hygieniska våda, som användandet av dylika livsmedel måste förmodas i många fall medföra. Härvid bör emellertid enligt kommitténs uttalande ej bortses ifrån, att en omsättning av hygieniskt otillfredsställande livsmedel samtidigt betyder ett skadande av konsumenternas ekonomiska intressen, vilken skada lagstiftningen måste ha till uppgift att söka förebygga. Kommittén föreslår sålunda straffbestämmelser dels för saluhållande eller utlämnande av hälsovådliga livsmedel, dels för saluhållande, försäljning eller utlämnande mot vederlag av livsmedel under omständigheter, som äro ägnade att vilseleda köpare eller mottagare om varans beskaffenhet, myckenhet eller ursprung. I viss mån beteckna bestämmelserna en utsträckning av straffansvaret för oredliga förfaranden i handeln med livsmedel. Ifrågavarande bestämmelser skulle enligt kommitténs förslag sammanfattas i en kort specialstrafflag, *livsmedelslagen*. För kommittén har det jämväl varit en uppgift att inom en enhetlig ram söka inpassa ej blott de nya föreskrifter, som betingas av det straffbara områdets utsträckning, utan även de redan befintliga bestämmelserna angående livsmedelsomsättningen. Härutöver föreslår kommittén tillika åtskilliga bestämmelser i syfte att komplettera de förut antydda straffbuden mot omsättning av hälsovådliga livsmedel samt mot vilseledande vid handel med livsmedel. De kompletterande föreskrifterna äro avsedda att utfärdas av Kungl. Maj:t i form av administrativa författningar. Stadganden till skydd mot den direkta hälsofaran, vilka avse livsmedel i allmänhet — motsvarande hälsovårdsstadgans och giftstadgans bestämmelser härom — ha sålunda sammanförts i ett förslag till *livsmedelsstadga*, medan övriga kompletterande föreskrifter upptagits i *författningar för varje viktigare varuslag* för sig, innehållande detaljföreskrifter med avseende på varornas sammansättning och egenskaper i övrigt. Regler för tillsynen över efterlevnaden av de föreslagna stadgandena ha meddelats i förslag till *livsmedelskontrollförfordning*, enligt vilken någon ny organisation icke skulle åvägabringas utan den närmaste tillsynen över efterlevnaden av lagstiftningen tillkomma hälsovårdsnämnderna och högsta tillsynen medicinalstyrelsen.

Över kommitténs förslag ha yttranden avgivits av ett stort antal myndigheter, institutioner m. fl. Vad de materiella bestämmelserna angår, har förslaget i allmänhet blivit gynnsamt mottaget, ehuru vissa principiella erinringar framförts. Här må särskilt nämnas den från åtskilliga håll gjorda anmärkningen, att förslaget gått för långt i detaljering, och att många föreskrifter synbarligen äro onödiga. Vidare har i vissa yttranden kontrollen ansetts ineffektiv. I andra utlåtanden har anförts, att den skulle bli för dyrbar. I juridiskt-tekniskt avseende har ett stort antal anmärkningar av principiell natur framkommit.

Kommitténs förslag har hittills icke givit anledning till några mera omfattande åtgärder för en förbättrad livsmedelslagstiftning. Krav på återupptagandet av arbetet härmed ha emellertid tid efter annan blivit resta.

Även i riksdagen har förslag därom framställts. Sålunda väcktes vid 1928 års riksdag inom båda kamrarna motioner (I: 70 och II: 194), däri hemställdes, att riksdagen ville hos Kungl. Maj:t anhålla, att det av 1916 års kommitté framlagda förslaget måtte efter slutförd granskning snarast möjligt föreläggas riksdagen. I utlåtande över motionerna anförde andra lagutskottet bl. a., att de bestämmelser, som kommittén föreslagit, vore synnerligen detaljerade, och att den av kommittén förordade livsmedelskontrollen skulle, om den genomfördes, medföra stora kostnader såväl för kommunerna som för statsverket. Utskottet fann erforderliga förutsättningar för det dåvarande ej föreligga för att riksdagen skulle taga ställning till frågan, på vad sätt utredningsarbetet rörande omfattningen och innehållet av ny livsmedelslagstiftning skulle bedrivas. Under hänvisning härtill hemställde utskottet, att motionerna icke måtte till någon riksdagens åtgärd föranleda. Utskottets utlåtande blev av riksdagen godkänt.

För egen del vilja sakkunniga i förevarande ämne uttala, att de icke funnit enhetsprisföretagens försäljning av livsmedel särskilt motivera en utvidgad livsmedelslagstiftning. Då sakkunnigas uppdrag är begränsat till nämnda företags verksamhet, ha de ansett sig icke böra närmare ingå på frågan om behovet inom näringslivet överhuvud av en dylik lagstiftning eller än mindre på frågan om sättet för dennas utformande. Rent principiellt bör emellertid kunna hävdas, att gällande lagstiftning på området är otillfredsställande, framför allt ur ekonomisk synpunkt. Det torde ofta vara för allmänheten omöjligt att vid en yttre granskning bedöma ett födoämnes kvalitet. Under sådana omständigheter är det med hänsyn till de enskilda konsumenternas berättigade anspråk av vikt, att nödiga garantier beredas med avseende på kvaliteten hos de varor, som saluhållas. Så är fallet även ur en annan, mera allmän synpunkt. De livsmedel, som i ett eller annat avseende äro förfälskade, tillverkas och försäljas naturligen därför, att de kunna framställas till billigare pris än de oförfälskade. Genom förekomsten av mindervärdiga produkter utsättes den lojala industrien och handeln för risken av en betydande konkurrens. Enligt sakkunnigas mening tillhöra livsmedlen den kategori av varor, där en — i detta fall utvidgad — kvalitetsskyddande reglering låter sig genomföras.

En vara, som icke tillhör livsmedelsbranschen och i fråga om vilken ett kvalitetsskydd bör kunna stadgas, är *nysilver*. Sakkunniga ha tidigare (jfr sid. 83) framhållit önskvärdheten av en statlig reglering syftande till klara och enhetliga bestämmelser rörande stämpling av nysilver i enlighet med de önskemål, som härom uttalats från yrkesorganisationernas sida, och vilka föranlett en nu inom Mynt- och justeringsverket pågående utredning.

Även andra varor finnas, beträffande vilka alla kvalitetsbestämmelser saknas, men som lämpa sig för en kvalitetsskyddande reglering. Principiellt synes det önskvärt, att, i den mån behov av en dylik reglering är för

handen, detta tillgodoses på frivillighetens väg genom medverkan av vederbörande näringsidkare själva och deras organisationer. Endast om det visar sig omöjligt att på denna väg uppnå resultat, torde lagstiftningen böra ingripa. Att verkställa en närmare undersökning angående förhållandena i detta avseende i fråga om den mångfald olika varor, som saluhållas i detaljhandeln, har emellertid av lättförstådda skäl varit uteslutet för sakkunniga.

2.

Då enhetsprisföretagen beskyllts för att saluföra varor, som i *kvantitativt* hänseende äro underlägsna den övriga detaljhandeln, ha sakkunniga — ehuru de, enligt vad ovan sagts, icke funnit detta i de fall, då sådant förekommer, företaget i vilseledande syfte utan i stället föranlett av prisklasssystemet och dess anpassningstvång — likväl ansett sig böra diskutera möjligheterna att på rättslig väg eller annorledes trygga de intressen, som kunna skadas av detta förhållande. De branscher, som främst beröras, torde vara livsmedels- och pappersbranscherna samt även manufakturbranschen. Såsom tidigare omnämnts, har ett av enhetsprisföretagen anmodat sina filialchefer, att »för att eliminera en av de olägenheter, enhetspriserna medföra, nämligen att våra artiklar . . . måste försälgas till priser och kvantiteter, vilka icke överensstämma med dem, som förekomma i allmänna handeln», i fortsättningen på prislapparna för samtliga ifrågavarande artiklar angiva jämväl det per kg. eller meter uträknade priset. Säkerligen skulle åtskilliga anledningar till missnöje eller osäkerhet hos köparna försvinna, om samtliga enhetsprisaffärer införde den regeln, att, där en vara försälgas i annan myckenhet efter vikt, rymd, längd eller annan kvantitetsbestämning än förut i handeln varit sedvanligt, tydligt tillkännagivande här om skall lämnas antingen genom prislapp, anslag e. d. eller på emballage, varmed varan är försedd, eller ock på båda dessa sätt. Innehållet och formen för dylikt tillkännagivande bör lämpas efter föreliggande omständigheter: det väsentliga är, att det praktiska syftet vinnes, samt att systemet beredes ett så stort tillämpningsområde, att det fyller alla rimliga krav på fullständighet.

Det är icke uteslutet, att det kunde vara ändamålsenligt att genom särskild författning reglera dessa förhållanden, vilka sannolikt ha betydelse icke allenast för enhetsprisföretagens rörelse. Vad livsmedelsbranschen angår, torde särskilt böra uppmärksammas behovet av en reglering av kvantitetsfrågan, såvitt angår paketerade varor. Härvid torde man icke böra inskränka sig till att angiva myckenheten i allenast de fall, då denna icke överensstämmer med den i handeln sedvanliga utan det torde böra föreskrivas, att alltid när i minuthandeln livsmedel försälgas paketerade skall å förpackningen angivas innehållets mängd eller vikt eller förpackningens rymd. Så har, enligt vad tidigare sagts, redan skett åtminstone beträffande ett speciellt varuslag, nämligen fiskkonserver, ehuru bestämmelserna härom ännu icke trätt i kraft.

Därest en ny, enhetlig livsmedelslagstiftning kommer till stånd, torde de nu ifrågasatta kvantitetsbestämmelserna höra hemma där. Det förtjänar i detta sammanhang omnämnas, att, enligt vad förut antytts, den av livsmedelslagstiftningskommittén föreslagna livsmedelslagen upptog straffbestämelse för saluhållande m. m. av livsmedel under omständigheter, som äro ägnade att vilseleda om bl. a. varans myckenhet.

Sakkunniga ha tidigare ifrågasatt, huruvida icke pappershandlarna — såväl enhetsprisaffärerna som övriga detaljister i branschen — borde överväga den reformen att tydligt angiva antalet blad, ark etc. på varje block, skrivbok etc. Att särskilt lagstifta i detta ämne anse sakkunniga emellertid sakens vikt näppeligen påfordra, i all synnerhet som densamma bör genom vederbörande branschorganisationers medverkan kunna lösas på frivillighetens väg.

3.

I detta sammanhang torde till sist förtjäna att beröras några spørsmål, som äga samband med den ofta diskuterade frågan om en utvidgning av gällande lagstiftning mot illojal konkurrens. Lagen den 29 maj 1931 med vissa bestämmelser mot illojal konkurrens innehåller som bekant icke någon generalklausul, varmed brukar betecknas ett allmänt förbud mot varje konkurrenshandling, som strider mot god affärssed. I vårt land är det endast vissa former av illojal konkurrens, som äro straffbelagda, medan däremot i en del främmande länder ett allmän förbud av nyssnämnda innebörd är gällande enligt särskilda lagbestämmelser eller på allmänna skadeståndsregler uppbyggd rättspraxis.

Om lämpligheten att i den svenska lagstiftningen mot illojal konkurrens icke upptaga en generalklausul ha meningarna ingalunda varit odelade. I det av den s. k. patentlagstiftningskommittén den 8 maj 1915 avgivna betänkandet med förslag till lag mot illojal konkurrens m. m. förordades en dylik klausul av fem bland kommitténs ledamöter, under det att ordföranden och de fem återstående ledamöterna ställde sig avvisande. Kommerskollegium samt Patent- och registreringsverket biträdde i sina yttranden över förslaget majoritetens uppfattning och ansågo sig, åtminstone för det dåvarande, ej kunna tillstyrka någon generalklausul, medan däremot av de i ärendet hörda näringsorganisationerna det långt övervägande flertalet intog samma ståndpunkt som minoriteten inom kommittén.

I proposition till 1931 års riksdag med förslag till nu gällande lag angående illojal konkurrens förklarade sig föredragande departementschefen intaga en avvisande ställning till frågan om generalklausul. Han medgäve, att en dylik klausul kunde vara att förorda ur rent teoretisk synpunkt och att den även praktiskt sett kunde verka gagneligt, särskilt till förhindrande av specialbestämmelsernas kringgående och uppkomsten av nya illojala konkurrensmetoder. Då det emellertid vore av synnerlig vikt att framgå med försiktighet, föreföll det knappast lämpligt att i den utsträckning, som det av

patentlagstiftningskommitténs minoritet förordade systemet medförde, så att säga göra lagskiparen till lagstiftare. På sätt kommittémajoriteten framhållit, skulle införandet i lagen av en generalklausul vålla ett betänkligt osäkerhetstillstånd både för näringsidkarna själva och för domstolarna, som hade att tillämpa lagen. Vidare mötte svårigheter att finna en sådan avfattning av en dylik bestämmelse, att en ändring av tryckfrihetsförordningen skulle kunna undvikas. Departementschefen anslöte sig därför till kommittémajoriteten, då den sade, att det vore bäst att lagstifta blott mot vissa former av illojal konkurrens, detta i varje fall till en början, så att man finge se, huru en så begränsad lagstiftning verkade i praktiken och huru den uppfattades av affärsvärlden och våra på detta område ej tränade domstolar. Ej heller riksdagen fann — med visst undantag, varom här ej är fråga — riktigt att gå längre än som i propositionen föreslagits.

Det är naturligt, att en ny framgångsrik företagsform, som i sin verksamhet tillämpar delvis andra principer än de vedertagna, blir sedd med misstro av sina äldre konkurrenter. Det är också förklarligt, om dessa äro benägna att uppfatta avvikelser från traditionell affärssed såsom avsteg från god affärssed. Det är sannolikt mot denna bakgrund det förhållandet måste ses, att enhetsprisföretagens verksamhet i vissa avseenden på sina håll inom köpmannakretsar blivit stämplad såsom »illojal» och »osund».

Ehuru sakkunniga för sin del icke funnit stöd för antagandet, att dessa företag begagnat sig av konkurrensmetoder, mot vilka ur objektiva synpunkter några befogade erinringar kunna framställas, torde likväl böra framhållas, att förekomsten i vår lagstiftning av en generalklausul skulle möjliggöra för dem, som i detta avseende ha en annan uppfattning, att bringa frågan under domstols prövning. Överhuvud kunna goda skäl anföras för att det skulle vara till gagn för näringslivet, om en bestämmelse funnes, som beredde tillfälle att inför sakkunnigt rättsligt forum få tillåtligheten av olika, inom affärsvärlden förekommande konkurrensmetoder prövad.

Såsom här ovan anförts, är det endast vissa speciella former av illojal konkurrens, mot vilka bestämmelser upptagas i den svenska lagstiftningen i ämnet. Av dylika yttringar, beträffande vilka stadganden saknas, tilldrager sig i detta sammanhang försäljning eller salubjudande av s. k. märkesartiklar till underpris ett visst intresse. Det har nämligen i diskussionen angående enhetsprisföretagen ofta påståtts, att de icke skulle hålla märkespriserna. Emellertid har, enligt vad ovan sagts, den av sakkunniga verkställda utredningen givit vid handen, att de båda stora och av undersökningen främst åsyftade enhetsprisföretagen icke saluföra andra än egna märkesartiklar, samt att av de två andra av utredningen omfattade företagen det ena upprätthåller märkespriserna. Under sådana omständigheter anse sakkunniga icke av behovet påkallat att närmare ingå på frågan om önskvärdheten av legala bestämmelser mot ifrågavarande tillvägagångssätt. De vilja emellertid erinra om, att patentlagstiftningskommittén förordat dylika bestämmelser, ehuru

dessas sedermera icke medtogos vid framläggandet för riksdagen av förslag till legala åtgärder mot illojal konkurrens.

Nära försäljningen av märkesartiklar till underpris står saluförandet av s. k. lockbeten, varmed förstås varor, som utbjudas med ett onormalt ringa pålägg på inköpspriset eller rent av till detta eller därunder. Avsikten härmed är att locka allmänheten till köp av andra varor, vilka icke äro pris-satta på dylikt sätt. Givetvis utgöra märkesartiklar, vilka försäljas till underpris, en art av lockbeten, men de äro ingalunda de enda av detta slag förekommande. I detaljhandeln torde det tvärtom vara rätt vanligt med dylika, till underpris sålda »schlagers». Vad enhetsprisföretagen angår, bestri-da dessa, att de skulle i annan utsträckning än vad som förekommer på öv-riga håll i minuthandeln använda sig av lockbeten. Då sakkunniga ej fun-nit stöd för en motsatt uppfattning, avstå de från att till granskning upptaga lämpligheten och möjligheten av att i legal väg ingripa mot lockbeten. Fram-hållas bör endast, att, såsom den schweiziska prishöjningskommissionen även påpekat, det endast i extrema fall torde vara möjligt att ostridigt karak-terisera ett erbjudande såsom ett lockbeteserbjudande.

D. Sammanfattning.

Sammanfattningsvis kan om frågan angående lagstiftning om enhetspris-företag i vårt land sägas, att den verkställda utredningen icke givit tillräck-ligt stöd för antagandet, att en dylik åtgärd skulle vara motiverad av före-liggande förhållanden. Det förefinnes intet objektivt godtagbart skäl för att söka på detta sätt genom undantagslagar förhindra verksamheten och utveck-lingen hos denna särskilda företagsform. Den verkan enhetsprisföretagen utöva inom handel, produktion och konsumtion är icke av sådan art, att den påkallar ett stävande genom överhetliga ingripanden. Intet allmänt eller kollektivt intresse av betydelse skulle gagnas av sådana åtgärder: säkert icke konsumenternas eller producenternas och ej heller detaljhandeln i annat än mycket begränsad omfattning. Däremot skulle de för vår närings-lagstiftning innebära ett prejudikat av synnerligen omtvistligt värde, ägnat att åberopas varje gång en ny företagsform framdeles skulle lyckas bereda sig plats på marknaden. För ett näringsliv, som är angeläget att bevara nå-gorlunda svängrum åt fri företagsamhet, vore en dylik utveckling sannolikt icke önskvärd.

Av en lagstiftning på handelns område, vars syfte skulle vara att utmönstra enhetsprisföretagen i deras egenskap av ny företagsform, förefinnes icke något behov i vårt land. De legala åtgärder, som för närvarande kunna ifrågasättas inom denna gren av vårt ekonomiska liv, beröra spörsmål, vilka äro gemensamma antingen för all detaljhandel eller för vissa branscher. Hit höra de i det föregående antydda problemen om utvidgning av lagen om illojal konkurrens, om tillkomsten av en livsmedelslag o. s. v. I den mån dessa eller närbesläktade frågor mogna för legislativt ingripande, kom-

ma även enhetsprisföretagen att beröras därav. Men en sådan lagstiftning blir icke längre riktad endast mot denna särskilda grupp av företag. Den blir ett uttryck för uppfattningen om behovet av vissa generella föreskrifter, gällande för alla utövare av detaljhandel eller någon dess gren, utan hänsyn till huru verksamheten uppbyggs eller enligt vilka ekonomiska riktlinjer den bedrivs.

P. M.

om enhetsprissystemet

av

G. Törnqvist.

Detaljhandelns ekonomiska uppgift är att sammanföra och lagra konsumtionsfärdiga varor i den sortering och under de betingelser i övrigt, som bäst passa konsumenten. Följaktligen måste dess utformning — under fri konkurrens — bli beroende av olika förhållanden på såväl konsumtionens som produktionens områden. Ju mera mångsidigt utvecklad produktionen är, desto rikare blir, under i övrigt lika förhållanden, handelns sortiment, liksom butikerna bli flera och mera specialiserade. Samma verkan har marknadens koncentration; hit kan man räkna sådana förhållanden som att folk samlas i tätbebyggda samhällen, att den individuella köpkraften stiger, att kommunikationerna förbättras, så att folk reser från glesare bebyggda till tätare bebyggda samhällen för att verkställa inköp, och dylika förhållanden, som starkt prägla vår tid, industrialiseringens och kommunikationernas tidevarv, i jämförelse med föregående tider.

Vid medeltidens slut voro detaljaffärerna i världens största städer, t. ex. Paris och London, av en typ, som närmast torde ha motsvarat vår tids diverse- och lanthandelsaffärer. Småningom ersattes dessa affärer i storstäderna av branschspecialiserade affärer, som kännetecknades av att de utbjödo varor, som härstammade från bestämda fabrikanter, tillverkningsbranscher eller exportland. Sålunda uppstodo först de fyra »klassiska» branscherna, specerihandeln, beklädnadshandeln, husgeråds- och järnvaruhandeln, samt handeln med begagnade varor. Från dessa utvecklade sig sedermera underbranscher, först på större orter och sedan på allt mindre orter, efter hand som konsumtionen och handelsutbytet växte. Samtidigt härmed fördrevs den specialiserade handeln (lanthandeln, diversehandeln) till ännu mindre orter och mötesplatser, där den i sin tur förjagade den gamla gård-farihandel, som varit den första banbrytaren för all bofast handel.

I denna utveckling inträdde, i huvudsak under senare hälften av 1800-talet, en förändring, som betingades av de stora omvälvningarna på kommunikationernas område. Handeln kunde nu lättare än förr orientera sig med avseende på sina inköpskällor; man var inte längre bunden vid en fabrikant eller en tillverkande bransch. I stället började detaljköpmännen, stödda och föregångna av grosshandeln, att anpassa sitt sortiment efter konsumtionens behov snarare än efter produktionens betingelser; de blevo, för att använda ett av Sombart präglad uttryck, konsumtionsorienterade i stället för produktionsorienterade. Denna utveckling är ännu icke fullbordad, och då den sträckt sig över så lång tid som kanske 50—75 år, har den icke framkallat tillnärmelsevis så mycket diskussion inom handeln som företeelsen egentligen är värd. Den berör snart sagt alla handelsbranscher, och dess viktigaste verkan är den, att den skapar konkurrens mellan de olika branscherna (i den mån man ännu kan tala om sådana), medan

förut konkurrensen utspelades inom varje särskild bransch. Det lär icke kunna betvivlas, att det är i denna utveckling, som man främst har att söka ursprunget till de frågor, som aktualiserats i diskussionen om enhetsprisaffärerna.

De enskilda detaljaffärernas sortiment skiftar sålunda väsentligt mera från fall till fall än vad som tidigare var fallet. Och detta gäller icke enbart vid en jämförelse mellan olika orter (man kan exempelvis tänka på storstadens många olika slag av beklädnadsaffärer och jämföra dem med småstadens ospecialiserade manufakturaffär), utan det gäller också inom varje tätbebyggt samhälle av större omfattning. Det, som härvidlag förmår butikerna att specialisera sig, är dels kundkretsens beskaffenhet, dels köpbehovens art. I det förra avseendet har man att göra med affärer av mera exklusiv typ och affärer, som mera uteslutande inrikta sig på arbetarpubliken eller de bredare lagren överhuvud taget; denna skillnad blir särskilt märkbar i fråga om sådana varuslag, t. ex. livsmedel, beklädnad och husgeråd, där en mycket stor del av efterfrågan kommer från just de bredare lagren. Även behovens art hos en och samma köpare spelar emellertid stor roll för detaljhandelns utformning. Sålunda kan man, när en ort är tillräckligt stor för att man skall kunna skilja mellan »centrala butiker», »halvcentrala butiker» och bostadskvarterens »närhetsbutiker», finna olika specialiseringsgrad inom dessa olika grupper. Sålunda erbjuder t. ex. den centrala strumpaffären ett starkt specialiserat men på sitt område rikhaltigt sortiment av strumpor, underkläder o. d., medan den mera halvcentrala manufakturaffären har ett mindre specialiserat lager av många olika beklädnadsartiklar, varvid urvalet i fråga om var och en är starkare begränsat. Förklaringen kan delvis ligga i vad som förut sagts om olika kundkretsar; till stor del bör man emellertid söka den i det förhållandet, att det gäller behov av olika art; man kan populärt uttrycka saken så, att de mera brådskande inköpen av vardagsvaror utföras i butiken vid närmaste spårväghållplats, medan andra inköp utföras i samband med inköpsresan till stadens centrum.

Förutsättningarna för en differentiering av detta slag hos detaljhandeln kunna sammanfattas så, att marknaden måste vara tillräckligt koncentrerad för att erbjuda det behövliga antalet köpare med olika köpkraft, konsumtions- och köpvanor. Lika naturligt som detta är med avseende på sortimentets omfång och sammansättning, lika naturligt skall man, vid närmare eftertanke, finna det i fråga om vad man med ett modernt ord kallar för kundtjänst, ett begrepp, som sammanfattar sådana »yttre» fördelar för kunden som hemsändning, kreditgivning o. d. med »inre» fördelar i form av diskjtjänst och bekvämligheter i butiken. Alla kunder ställa icke samma anspråk på betjäning i dessa avseenden, och alla varor fordra icke heller samma grad därav. Emellertid visar erfarenheten, att det i en och samma butik möter stora svårigheter att differentiera priserna för olika kunder eller på olika varor med hänsyn härtill. Häri finner man ytterligare en omständighet, som föranleder till uppkomst av olika butikstyper.

Man bör icke räkna alltför skarpa förebråelser mot företrädarna för den branschorganiserade handeln för deras försumelse att tillräckligt tidigt se in i neburden av denna utveckling. Med samma rätt kan förebråelsen riktas mot grosshandeln och, i de branscher där grosshandel icke förekommer, mot fabrikanterna. På intet av dessa håll har man allmänt förstått, att den nya utvecklingen i viktiga avseenden ändrat betingelserna för detaljhandelns bedrivande. Särskilt har förståelsen för de besparingar, som kunna ernås genom stordrift i handeln, varit ytterst ringa. Härmed syftas icke på stora butiksanläggningar, som kunna komma i fråga endast i större städer och därvid endast i ringa antal; det kan framhållas, att enligt 1931 års företagsräkning bland de c:a 55 000 företag, som redovisas under gruppen »Detaljhandel, även i kombination med partihandel», nära 95 % av antalet hade ett antal anställda på 10 eller därunder, medan 5 % hade 11—50 anställda och mindre än $\frac{1}{2}$ % över 50 anställda. Däremot

äsyftas mångfilialföretagen, som omfatta många olika butiker av i huvudsak samma bransch och likartad utformning. Vad som gör denna företagsform konkurrensduglig är icke i första hand nedpressning av kostnaderna för detaljhandels bedrivande. Däremot är det på olika sätt och i olika sammanhang klarlagt, att filialaffärsföretagens centralorgan, när det gäller varor med tillräckligt stor och i olika butiker likartad efterfrågan (ett av de bästa exemplen på fall, där dessa förutsättningar föreligga, är specerihandeln), ombesörja grosshandelsuppgiften, d. v. s. anskaffning, central lagring, komplettering av butikslagren och uttransport till dem, till avsevärt lägre kostnader än vad fristående grosshandelsföretag äro i stånd att göra. En mycket viktig förklaring till de framgångar, som den kooperativa livsmedelshandeln rönt i vårt land, är otvivelaktigt att söka i denna rörelses intelligenta tillämpning av filialaffärsprincipen. Denna tillämpas som bekant bl. a. på det viset, att på många större orter de lokala föreningarna organiserat sin handel på detta sätt. Härtill kommer emellertid, att så gott som samtliga kooperativa lokalföreningar äro anslutna till Kooperativa Förbundet, som i fråga om sin varuförmedling står i väsentligt intimare förbindelse med föreningarna än vad självständiga grosshandlare göra och som dessutom på andra sätt (genom central revision, arkitektkontor, skola, publikationsverksamhet m. m.) utövar mycket starkt inflytande på föreningarnas sätt att organisera sin affärsverksamhet. Kooperativa Förbundet bör därför åtminstone betecknas som ett »frivilligt filialaffärsföretag». I denna egenskap har det under de senaste åren fått vissa motsvarigheter även inom den s. k. privata specerihandeln i A.-B. Speceristernas Varuinköp, A.-B. Hakon Swenson m. fl., vilka genom att binda detaljhandlarna vid sig genom delägarskap, genom fasta kontrakt o. s. v. kunna ernå åtminstone en del av filialaffärernas fördelar.

Vad som framför allt förklarar filialaffärsföretagens konkurrensduglighet är det förhållandet, att de verkställa sina inköp centralt och därvid i alla avseenden överta grosshandels roll i fråga om initiativ till handel och självständig bedömning av marknaden. Filialaffärernas centralorgan äro med andra ord att beteckna som grosshandelsorgan, och det karakteristiska för dem är, att de genom den sålunda åstadkomna integrationen mellan grosshandels- och detaljhandelsledet äro i stånd att åstadkomma en påtaglig sänkning av grosshandelskostnaden. Den populära förklaringen, att detta beror på att man undviker ett mellanhandsled, räcker härvidlag inte; man bör i stället uttrycka saken så, att den närmare förbindelsen mellan de båda leden möjliggör arbetets utförande till en så låg kostnad, som eljest vore otänkbar. Medan grosshandeln i traditionell mening köper för att sedan återigen sälja till en osäker marknad, köper filialaffärscentralen efter alla butikschefers samtliga hörande eller på basis av regelbundna och med täta mellanrum insända lager- och försäljningsrapporter. På detta sätt befria sig filialaffärsföretagen från den allvarligaste av de olägenheter, som vidlåda mellanhandssystemet, nämligen att de tidigare leden i distributionskedjan icke tillräckligt tydligt och tillräckligt snabbt kunna överblicka konsumtionens utveckling. Att detta måste utöva ett gynnsamt inflytande på lagrets omsättningshastighet och därmed på företagets kostnader och risker säger sig självt.

Under förutsättning, att ett filialaffärsföretag når tillräckligt stor omsättning, kan dess initiativ sträcka sig ända därhän, att det förvärvar full kontroll över viss produktion. Härvidlag kunna åter en del exempel från Kooperativa Förbundet tjäna till belysning. Sedan K. F. nått den storlek, att det kan sysselsätta en kvarn (numera flera), en margarinfabrik, ett hårdbrödsbageri o. s. v., är det lätt förklarligt, att det föredrar att självt driva dessa anläggningar. Genom denna ytterligare integration undgår man ju ett par av de risker, som det vanliga förhållandet mellan köpare och säljare medför, nämligen att kunder förloras, som det kostar pengar att vinna ersättning för, och att under tiden anläggningar bli sämre utnyttjade än vad som eljest varit nödvändigt. Är företaget icke tillräck-

ligt stort härför, söker man i stället genom kontrakt på stora kvantiteter eller för långa tider binda båda parterna vid varandra; man tillämpar alltså gentemot leverantörerna samma anordning som de frivilliga filialsammanslutningarna ibland använda gentemot sina medlemmar. Man bör lägga märke till att anordningar av dessa båda slag aldrig kunna bli så effektiva för en helt fristående grossists del som för filialföretag; endast i det sistnämnda fallet kan man räkna med att samtliga butiker utan invändning skola acceptera ett och samma märke av en viss vara.

Man kan hysa olika mening om huruvida, allmänt ekonomiskt sett, denna koncentration av initiativet till ett fåtal stora företag är önskvärd eller ej. Den risk, som vidlåder företag av denna art, är givetvis, att de kunna utnyttjas i monopolistiskt syfte, till förmån för kapitalägarna eller de anställda; från denna risk kan man inte undanta ens kooperationen. Däremot torde ingen meningsskiljaktighet kunna råda därom, att denna utveckling i riktning hän mot stordrift måste föranleda till sänkta kostnader (med reservation för vad som nyss sagts om ersättningen till de anställda) och därmed, så länge konkurrensen upprätthålles, till sänkta priser för allmänheten. Det torde icke heller kunna ifrågasättas annat än att detta, likaväl som det gäller om filialföretag inom andra branscher, också måste gälla om filialföretag med enhetspriser.

Utöver de nu diskuterade fördelar, som följa av sammankopplingen mellan grosshandels- och detaljhandelsfunktionerna, besitta emellertid filialföretagen en del fördelar, som kunna betecknas som rent detaljhandelsorganisatoriska. Sådana fördelar kunna uppstå genom central butiksplanering och -kontroll, gemensam reklam o. s. v.; filialföretagen ha ekonomisk möjlighet att anställa specialister och företa undersökningar, som enskilda detaljhandlare aldrig skulle kunna tänka på att var för sig utföra. Dessa fördelar äro emellertid mera framträdande, när det gäller branscher, där de enskilda butikerna äro mycket små, såsom fallet är inom t. ex. specerihandeln, än när de äro så stora, som enhetsprisföretagens butiker i regel äro. I det sistnämnda fallet är varje butik i fråga om storleken snarast att jämföra med ett varuhus, och det är därför motiverat att här ägna några ord även åt de fördelar i konkurrensen, som varuhusen äga.

Varuhusen och filialföretagen utgöra de två i vår tid mest allmänt diskuterade huvudtyperna av stordrift inom detaljhandeln. Rent sakligt sett kunna de emellertid sägas utgöra motpoler till varandra, i det att filialföretagen ekonomiskt sammanföra ett antal ungefär likadana butiker till ett företag med gemensamma inköp, gemensam lagerhållning o. s. v., medan varuhusen däremot sammanföra en mängd olika »butiker» i form av avdelningar under samma tak och under samma ledning. Härav följer, att varuhusen såsom köpare av de olika avdelningarnas varor icke nödvändigt äro större än vad fristående specialaffärer äro och därför icke heller alltid, på det sätt som filialaffärerna kunna påräkna, erhålla avsevärda fördelar i priser framför den övriga detaljhandeln. Man får med andra ord icke av varuhusens ofta mycket stora totala omsättning förledas till att jämställa dem med grosshandelsföretag. Sålunda är det icke troligt, att firman Paul U. Bergströms övergång från att vara en ren herrbeklädnadsaffär till att bli ett varuhus i något avseende förbättrade företagets villkor såsom köpare av herrbeklädnadsvaror. Däremot är det sannolikt, att firmans storlek i denna bransch kan ha utövat *ett visst* inflytande på dess inköpsvillkor även i fråga om dambeklädnad och andra nyupptagna branschens varor; en sådan inställning från leverantörernas sida är endast att betrakta som mänsklig och naturlig. Man är därför benägen till det antagandet, att varuhusen med avseende på inköpsvillkor besitta någon om än icke alltför betydande överlägsenhet över med varje avdelning jämnstora konkurrenter. Det är vidare påtagligt, att varuhusen, tack vare sin organisatoriska typ, kunna till avdelningarnas förfogande ställa administrativa åtgärder, som åstadkomma bättre effekt av de nedlagda inköpskostnaderna. Hit kan man räkna an-

ordningar för lager- och försäljningsstatistik, liksom också den under senare år märkbara tendensen hos varuhusen att hos särskilda inköpsavdelningar koncentrera ansvaret för inköpen. Samtliga åtgärder sikta till att höja varulagrens omslappshastighet, vilket bidrar till att sänka räntekostnaden för lagret, att frigöra personal och lagerutrymmen och, kanske framför allt, att minska den, särskilt på beklädnads- och andra modebetonade varor, stora värdeminskningsskrisen.

Ännu större betydelse med avseende på kostnaderna torde emellertid varuhusens administrativa åtgärder på försäljningssidan ha. Hit kan man räkna det förhållandet, att de i ett varuhus ingående olika avdelningarna ha olika säsonger och belastningstoppar, varför såväl lokaler som personal kunna tänkas bli bättre utnyttjade i varuhuset än i olika branschaffärer. Särskilt betydelsefull torde denna omständighet vara i fråga om lokalerna; man kan t. ex. iaktta, hurusom avdelningar med utpräglad julsäsong (leksakeravdelningen) bruka förläggas sida vid sida med avdelningar med höst- och vårsäsong eller annan säsongfördelning, så att avdelningarna tack vare detta kunna få ömsevis svälla ut och krympa ihop. Vidare bör man observera varuhusens möjligheter att utnyttja sämre utrymmen (inre delar av kvarteren, högre belägna våningar), att genom samlad reklam för hela huset höja effekten av den offrade reklamkostnaden, att centralisera hemsändning, bokföring, statistik o. s. v.

Vi skola nu söka att mot bakgrunden av denna diskussion i tur och ordning framställa de olika punkter, där skillnad i konkurrensbetingelser synes råda mellan enhetsprisaffärerna och annan detaljhandel. Det bör dock förutsäckas, att en sådan systematisering är behäftad med svagheter, eftersom de olika här diskuterade problemen delvis sammanhånga med varandra. Med denna reservation kommer diskussionen att omfatta följande olika punkter:

1) Varusortimentet.

Skilja sig de varor, som enhetsprisaffärerna föra, i väsentlig mån från de varor, som specialaffärerna föra, med avseende på de kostnader, som de förorsaka detaljhandeln?

2) Butiksorganisationen.

Om föregående fråga besvaras med ja, är det då troligt, att skillanden i kostnad blir större, när »enhetsprisvarorna» och »andra varor» salubjudas i olika butiker än när de säljas i samma butik?

3) Filialorganisationen.

Medför filialorganisationen, med eller utan centrallager, ekonomiska fördelar framför den traditionella organisationen med fristående detaljaffärer, som köpa sina varor huvudsakligen genom grosshandlare, i någon mån direkt från fabrikanter?

I samtliga tre avseenden skall här ett försök göras att belysa förhållandena dels rent principiellt, dels också med hjälp av det siffermaterial, som stått författaren till buds.

1. Varusortimentet.

De tre avgjort viktigaste omkostnadsposterna i varje detaljaffär äro försäljarlönerna, hyran och räntekostnaden, vanligen i nu nämnda ordning. Till dessa tre bör emellertid läggas en belastningspost, nämligen nedskrivning av varor (mode- och prisfallsrisk) och varuförluster (svinn, bortvägning o. d.), som icke har karaktären av »synlig omkostnad», då den icke uppträder på omkostnadssidan i bokföringen utan i stället på intäktsidan i form av en sänkning av den kalkylerade bruttovinsten.

Gemensamt utmärkande för alla fyra slagen av belastning är, att den är i hög grad beroende av varje särskild butiks varusortiment. I fråga om varuriskerna behöver saken icke närmare förklaras; det inses utan vidare, att vissa varor äro modekänsligare än andra, liksom att varor, som måste vägas eller mätas upp, åsamka affären större förluster i form av svinn än vad t. ex. paketerade varor göra. Liknande förhållande råder, såsom här skall visas, även beträffande de övriga kostnadsslagen.

Räntekostnad.

De två viktigaste kapitalinvesteringarna i en detaljaffär äro varulagret och utestående varufordringar. Hur stor räntebelastningen med avseende på varulagret blir, beror på lagrets omsättningshastighet i förhållande till den kredittid (resp. kassarabatt vid kontantbetalning), som leverantörerna lämna. Omsättningshastigheten inom olika detaljhandelsbranscher är högeligen varierande. Bland livsmedlen måste färskvarorna (t. ex. kött och vissa slag av frukt) av rent fysiska skäl omsättas något sådant som minst 50 gånger per år, vilket, annorlunda uttryckt, innebär, att de ligga i lager i genomsnitt högst en vecka. Även övriga livsmedel visa emellertid relativt höga siffror på omsättningshastighet (specerier något sådant som 9 gånger per år). Detta beror på sådana förhållanden som att de föras i tämligen begränsat antal olika typer och märken av varje vara, att antalet försäljningar per dag är stort och att förnyelse av lagret kan ske från tämligen närbelägna grossister och därför med täta mellanrum och med små kvantiteter åt gången. I alla dessa tre avseenden äro t. ex. de branscher, som saluföra beklädnadsartiklar, mycket ogynnsammare ställda, framför allt därför att det där rör sig om varor med utpräglad säsong- och modekaraktär. Endast i ganska gynnsamma fall, där sortimenten äro mycket enhetliga, kan man i fråga om beklädnad räkna med så hög omsättningshastighet som 3 à 4 gånger per år; i vanliga manufakturaffärer torde siffran normalt ligga mellan 2 och 3. Likartade förhållanden torde råda inom skobranschen. I guldsmedsbranschen anses omsättningshastigheten i genomsnitt vara högst 1 gång per år.

Emellertid bör någon eftertanke säga en, att liknande skiljaktigheter i fråga om omsättningshastigheten måste förefinnas mellan de olika varor, som ingå i en viss branschs sortiment. Omsättningshastigheten på ett visst varuslag är i hög grad beroende av det antal olika kvaliteter, typer och storlekar, som måste föras, och den räntebelastning, som med hänsyn till lagret anses böra falla på olika varuslag, blir därför i hög grad skiftande.

Ju långsammare omsättningshastigheten är på en vara, dess högre är också, *under i övrigt samma förhållanden*, risken för att varan undergår värdeminskning genom modeförändringar. Det är t. ex. lätt att iaktta, att på varor, som säljas i olika storlekar, såsom t. ex. skor och hattar, extrema nummer oftare bli föremål för realisation än vad ordinära storlekar bli. Detta sammanhänger uppenbart med att omsättningshastigheten på de förstnämnda är lägre än på de sistnämnda.

Av det, som hittills sagts, torde det följa, att omsättningshastigheten på varulagret i en detaljaffär, jämförd med omsättningshastigheten i liknande affärer, kan anses som ett gott mått på affärens förmåga att hålla dels lagerränta, dels risken för värdeminskning på lagret nere.

Lönekostnad för butikspersonal.

Betrakta vi nu på samma sätt lönekostnaden för försäljningspersonalen, finna vi likaledes, att denna måste vara beroende av omständigheter, som äro karakteristiska för varje särskild vara. Särskilt förtjäna här nämnas följande förhållanden:

1) Den tid, som försäljningen, resp. expeditionen av varje särskild vara normalt kräver, kan vara i hög grad skiftande.

2) Det belopp, som en försäljningstransaktion normalt uppgår till, är mycket olika för olika varor.

3) De krav, som olika varor ställa på försäljaren-expediten, äro mycket olika, och som följd därav också lönenivån för biträden, som normalt sälja olika varor.

Bortse vi tillsvidare från skillnaden enligt punkt 3), är det tydligt, att kostnaden för själva det personliga försäljningsarbetet i butiker, i relation till varans värde, återspeglas i olika butikers siffra på omsättning per år och försäljare eller (då arbetsfördelningen mellan olika anställda kan vara driven olika långt i olika företag) per år och anställd. Uppgifter härom kunna för olika branscher, olika orter och olika företagsstorlekar med lätthet beräknas ur det material, som publicerats rörande företagsräkningen 1931. Dessa uppgifter äro särskilt välkomna, eftersom uppgifter om den procentuella lönekostnaden inom olika branscher endast undantagsvis äro tillgängliga.

Hyreskostnad.

En detaljaffärs lokalbehov bestämmes normalt av endera av två omständigheter, nämligen å ena sidan lagerutrymmet, å andra sidan försäljningsutrymmet. I vissa branscher, t. ex. konfektions- och möbelbranscherna, äro varorna av den natur, att de kräva mycket omfattande lagrings- och skyltningsplats inne i själva butiken. När så är förhållandet, bör lagrets omsättningshastighet ge en antydan om företagets förmåga att hålla lokalkostnaden nere i förhållande till omsättningen. I andra fall, särskilt i mera expeditionsbetonade branscher, torde expeditionss- och försäljningsutrymmet vara den viktigaste utrymmesbestämmande faktorn. I sådana fall bör omsättningen per expedit och år stå i tämligen fast relation till omsättningen per kvadratmeter och år.

Varning för oberättigade slutsatser.

Innan vi nu övergå till en sådan jämförelse mellan de svenska enhetsprisföretagens siffror och siffrorna inom annan detaljhandel, som härövan motiverats, är det i hög grad anledning att tillråda yttersta försiktighet med avseende på slutsatserna av en sådan jämförelse. Om ett företag har snabbare lageromsättning eller högre omsättning per anställd och år än vad ett annat företag har, får man härav icke dra den slutsatsen, att det ena företaget är bättre skött än det andra. Endast om de båda företagen äro lika stora, ha ungefär samma kundkrets och i allt väsentligt samma slags varusortiment, bör en sådan slutsats vara tillåtlig. Man har ju nämligen då anledning att tro, att det första företaget har förmåga att bättre avväga de varukvantiteter, som köpas hem per gång, resp. att i förväg beräkna vad allmänheten kommer att efterfråga, liksom att bättre avväga sin försäljarstab efter det existerande behovet.

Troligare är emellertid, att skillnaden i siffror beror på att de båda företagen specialiserat sig på olika sätt. Det ena företaget lägger t. ex. an på varor, som i förhållande till sitt värde kräva kort expeditionstid, eller på varor, som på grund av stor allmän efterfrågan kräva relativt ringa lagerhållning. Eftersom verksamheten hos enhetsprisaffärerna just är inriktad på billiga varor av enhetlig kvalitet och med stor omsättning, är det a priori troligt, att lageromsättningshastigheten bör te sig hög, jämfört med detaljhandeln i övrigt, medan man i fråga om omsättningen per expedit och år icke kan förutsäga något om förhållandena: de låga priserna tendera att sänka siffran samtidigt som uniformeringen av typer och kvaliteter tenderar att höja den.

Enhetsprisaffärernas lageromsättningshastighet.

Såsom framgår av de å sid. 36 lämnade sifferuppgifterna ligger omsättningshastigheten hos de två stora enhetsprisföretagen inom avdelningarna för livsmedel, frukt och konfektyrer i genomsnitt något över 15 gånger per år. Ett av företagen har lämnat en motsvarande, förut icke redovisad siffra för enbart livsmedel, vilken siffra något överstiger 11 gånger per år. Härav samt av vissa andra omständigheter lär framgå, att den höga siffran på omsättningshastigheten i samtliga dessa avdelningar påverkas av de ännu högre talen för omsättningshastigheten ifråga om frukt och andra färskvaror. Emellertid torde enhetsprisföretagens omsättningshastighet inom dessa avdelningar i allt fall te sig gynnsammare än hos den övriga detaljhandeln, där, enligt vad ovan sagts beträffande specerier, en omsättningshastighet av 9 gånger per år anses tillfredsställande. Detta omdöme bör dock vidkännas en viss modifikation, såvitt angår de stora filialföretagen och då främst de kooperativa sammanslutningarna inom livsmedelshandeln. Enligt uppgifter, som sakkunniga erhållit, utgör sålunda omsättningshastigheten i en av vårt lands största konsumtionsföreningars speceributiker ej mindre än 19 gånger per år. Tages hänsyn även till centrallagret, blir dock siffran lägre. Någon uppgift om dennas exakta storlek har av bokföringstekniska skäl ej kunnat lämnas, men för nämnda konsumtionsförenings hela rörelse (speceri-, charkuteri- och brödbutiker, inklusive det för dessa gemensamma centrallagret) utgör omsättningshastigheten ungefär $16\frac{1}{2}$ gånger per år. Vid betraktandet av sistnämnda siffra bör bemärkas, att den ligger högre än vad siffran för enbart speceributikerna och dessas centrallager torde göra, alldenstund charkuteri- och brödvaror uppvisa en 3 å 4 gånger snabbare lageromsättning än speceributikernas artiklar.

Bortses från livsmedels- och övriga hithörande avdelningar i enhetsprisföretagen, utgör omsättningshastigheten i dessa företag, enligt vad ovan sagts, något mer än 5 gånger per år. För det äldsta av företagen ligger motsvarande siffra högre, och det torde ej finnas anledning antaga, att icke även det andra, senare startade företaget småningom kommer att nå därhän. Även om det varit önskvärt, att ifrågavarande siffror för enhetsprisföretagen kunnat bli föremål för en närmare undersökning beträffande förhållandena inom de olika avdelningarna, torde man tämligen säkert kunna påstå, att siffrorna genomgående överträffa den övriga detaljhandeln. Författaren har i det föregående framhållit, att i beklädnadsaffärerna en så hög omsättningshastighet som 3 å 4 gånger per år torde uppnås endast i gynnsamma fall, medan i manufakturaffärer av vanligt slag liksom även i skobutiker motsvarande tal normalt torde ligga mellan 2 och 3. I guldsmedsbranschen ansågs omsättningshastigheten vara högst 1 gång per år.

Enhetsprisaffärernas omsättning per anställd.

Vid den jämförande undersökning av omsättningen per år och anställd i detaljhandeln i allmänhet och i de två stora enhetsprisföretagen, som författaren här efter verkställt, har, såvitt angår detaljhandeln, materialet hämtats från företagsräkningen. För enhetsprisföretagen ha begagnats omsättnings- och personalsiffror *enbart från filialerna*, eftersom centrallagren med avseende på sina arbetsuppgifter närmast äro att jämföra med grosshandelsverksamhet, vilken ju icke ingår i siffrorna från den övriga detaljhandeln. Då en jämförelse kan komma i fråga endast beträffande orter av sådan storlek, att enhetsprisaffärer där äro tänkbara, återges härneden genomsnittsomättningen (aritmetiska mediet) i nio för jämförelse lämpade branscher på 18 större orter i landet (Sundsvall har medtagits med hänsyn till dess mycket betydande förortsbebyggelse). De för branscherna använda beteckningarna äro hämtade ur företagsräkningen:

	Omsättning i tusental kr. per anställd och år								
	235 Järn- varor m. m.	238 Musik- instru- ment o. musika- lier	241 Glas, porslin bosättn. m. m.	247 Böcker papper m. m.	261 Kolo- nialva- ror, spec. m. m.	266 Tobak m. m.	267 Garn, vävnad, trikäv., sybehör, m. m.	275 Div. texti- lier	280 Färg, tvätt- medel m. m.
Stockholm.....	32.2	22.2	17.6	20.7	26.2	22.0	21.7	19.2	16.8
Göteborg.....	25.4	12.7	12.4	19.2	19.3	15.7	16.3	16.5	14.3
Malmö.....	21.2	16.8	14.0	14.2	18.2	15.5	18.4	16.8	10.8
Norrköping.....	28.6	10.1	20.4	13.7	16.8	17.0	14.7	(12.8)	14.8
Hälsingborg.....	30.7	40.5?	16.4	18.3	13.5	12.8	27.6	18.3	11.9
Borås.....	37.2	12.8	20.3	11.0	20.6	18.7	17.1	26.2	22.1
Gävle.....	36.6	15.6	17.2	15.7	23.1	20.9	18.8	22.9	26.2
Örebro.....	46.1	19.0	19.1	16.2	22.0	12.4	17.8	20.6	21.8
Eskilstuna.....	28.6	25.4	19.9	13.8	23.9	20.9	22.7	14.4	18.0
Jönköping.....	32.7	—	14.5	14.3	20.8	18.7	17.2	28.2	20.1
Linköping.....	29.8	11.9	21.0	17.4	18.4	(12.5)	18.7	(29.2)	22.9
Uppsala.....	34.9	(10.0)	10.0	17.7	25.0	18.6	23.1	25.1	22.4
Västerås.....	34.1	18.5	13.7	20.3	22.9	19.0	22.5	12.5	19.7
Karlskrona.....	20.4	17.7	11.5	14.9	17.0	14.2	19.8	—	14.9
Karlstad.....	35.6	11.0	17.8	20.7	21.9	15.0	19.2	21.7	25.6
Lund.....	20.2	(6.0)	11.6	14.6	20.5	14.5	14.3	(10.0)	13.1
Halmstad.....	31.0	15.6	13.8	20.8	18.5	17.9	14.4	21.9	20.7
Sundsvall.....	43.4	42.8?	21.8	18.5	21.4	19.8	19.1	18.2	25.0
Median	31.6	15.6	16.8	16.8	20.7	17.5	18.7	19.2	19.9
Aritm. med.	30.7	22.4	17.7	18.0	21.6	18.7	19.6	18.9	16.6
Hela landet: Aritm. med.	31.3	20.2	15.3	16.4	21.8	18.1	18.0	20.3	16.0
Hela landet: Affärer med									
1—3 anställda	19.9	14.2	11.9	12.1	17.7	16.9	13.2	18.3	12.3
4—5.....	27.8	17.6	14.6	15.0	23.5	25.8	18.9	22.6	16.0
6—10.....	32.0	22.1	20.1	17.8	28.7	37.4	22.6	25.9	19.9
11—50.....	40.3	31.4	20.5	18.3	31.4	60.7	28.8	24.2	23.3
Över 50.....	30.6	—	—	25.9	48.1	—	47.0	15.7	18.4

I samtliga fall, där de på en ort förekommande butikernas antal i en bransch understigit 3, har medeltalssiffran för orten satts inom parentes. Även i andra fall, särskilt i de minsta av ovanstående städer och i mindre branscher, kan det givetvis tänkas, att siffrorna på grund av tillfälligheter äro mindre representativa. Uppenbart felaktiga äro två siffror inom musikbranschen, vilka starkt påverkats av företag, som jämte detaljhandel bedriva grosshandel; dessa siffror ha försetts med frågetecken.

En omständighet beträffande de återgivna siffrorna, som torde böra särskilt betonas, är den, att i *genomsnitt* de olika branschernas omsättning per anställd överensstämmer synnerligen nära. Påtagligt avvikande från de övriga är endast järnhandeln. Förklaringen till dess relativt höga siffra har man att söka i den omfattning som *kreditförsäljningen* till återförsäljare, industrier, jordbrukare o. s. v. har inom denna bransch; enligt Affärsökonomiska Forskningsinstitutets undersökningar uppgår den till icke mindre än 75 å 80 % av totalomsättningen.

Eftersom det därvid rör sig om relativt dyrbara varor i förhållandevis stora kvantiteter, som därtill i stor utsträckning icke expedieras över disk. är det lätt förklarligt, att omsättningen per anställd bör bli hög. I ett par härovan icke medtagna branscher, som äro av mera hantverksbetonad karaktär, t. ex. damhatts- och modebranschen, blir däremot omsättningen per anställd särskilt låg.

Eljest äro, som synes, siffrorna mycket likartade, och detta utan påtagligt samband med huruvida det rör sig om expeditjonsbetonade eller försäljningsbetonade branscher. I försäljningsbranscher med större varor torde dock siffrorna ligga något högre; sålunda äro de (i landet som helhet) för

244 Möbler m. m.	28.2
269 Mattor, möbeltyger, gardiner m. m.	25.9
272 Herrkonfektion o. herrekipering	24.5
276 Päls- och skinnvaror (mera hantverksbetonad)	20.8
278 Skodon	24.8

Till jämförelse kan nämnas, att för kött-, fläsk- och charkuteribranschen, som kan sägas gränsa till försäljningsbranscherna, siffran är 25.2.

Då det i de olika branscher, som äro i fråga, rör sig om mycket olikartade varor med mycket skiftande genomsnittsbelopp per försäljning (närmare 100 kr. i en herrkonfektionsaffär, några kronor i en bosättningsaffär, några tioöringar i en cigarraffär) och mycket skiftande tidsuppföring per försäljning (från konfektionsbranschernas halva eller hela timmar till cigarraffärens få sekunder), är det nog i grund och botten en slump, att prestationen per anställd visar denna stora överensstämmelse. För den föreliggande uppgiften, nämligen att jämföra enhetsprisaffärernas siffror med de inom detaljhandeln i övrigt förekommande, kommer oss denna omständighet dock väl till pass, eftersom enhetsprisaffärernas olika avdelningar icke alltid kunna direkt jämföras med bestämda branscher.

Då enhetsprisaffärerna redovisat dels *försäljningen per expedit* och dag inom varje särskild avdelning, dels också hela antalet anställda med uppdelning på expediter och på övriga grupper av anställda, har det ansetts lämpligast att vid uträkning av försäljningen per anställd fördela övriga anställda på expediterna i proportion till dessas antal. Någon lämpligare metod, försåvitt man vill beräkna omsättningen per anställd för varje avdelning för sig, torde icke stå till buds. Omräkningen av försäljning per dag till försäljning per år har skett under det antagandet, att varje expedit är i tjänst 295 dagar (365 dagar minus 52 söndagar, 9 extra helgdagar och 9 semesterdagar).

Omsättningen *per biträde och år* (för Epa och Tempo) visar sig vara:

	Kronor
Hushållsartiklar	40 120
Glas och porslin	31 860
Pappersvaror	28 320
Grammofonskivor	21 830
Livsmedel	33 040
Sybehör och kortvaror	33 630
Tapisseri och modevaror	31 565
Strumpor, tricotage	77 880
Herrartiklar	55 460
Parfymier, toalettmedel	42 775

De nu återgivna siffrorna utvisa omsättningen per år och *biträde* i de två stora enhetsprisföretagen. För att erhålla motsvarande tal per *anställd* — vilket skall läggas till grund för jämförelsen med den övriga detaljhandeln — måste nyss anförda siffror reduceras med det tal, som anger förhållandet mellan antalet biträ-

den och det totala antalet anställda i enhetsprisföretagen. Av utredningen framgår, att antalet biträden i båda företagen utgör tillhopa (403 + 417) 820, medan totala antalet anställda i filialerna och i Epas distriktslager och försäljningscentral i Stockholm är (664+615) 1 279. Sistnämnda tal bör emellertid, därest, enligt vad ovan sagts, allenast de i den rena butiksfunktionen sysselsatta skola komma i betraktande, minskas med de i nyssnämnda distriktslager och försäljningscentral anställda eller sammanlagt 29 st. Det sökta reduktionstalet blir således 0.66 (820:1 250). Med ledning härav beräknas omsättningen per år och anställd enligt följande:

	Kronor
Hushållsartiklar	26 480
Glas och porslin	21 030
Pappersvaror	18 690
Grammofonskivor	14 410
Livsmedel	21 810
Sybehör och kortvaror	22 200
Tapisseri och modevaror	20 830
Strumpor, tricotage	51 400
Herrartiklar	36 600
Parfyerier, toalettmedel	28 230

Jämför man dessa omsättningssiffror per anställd med de omsättningssiffror för större städer, som erhållits från företagsräkningen, kan man inte gärna undgå att fästa sig vid den stora överensstämmelsen. För pappersvaror och kolonialvaror äro siffrorna mycket nära lika, medan de äro något högre för glas och porslin liksom också för sybehör m. m. och tapisserier m. m., om dessa betraktas som likställda med företagsräkningens »Garn, vävnader m. m.» och »Diverse textilvaror». Påtagligt gynnsammare förefalla däremot strumpor m. m., herrartiklar och parfyerier, medan däremot gruppen grammofonskivor företer betydligt lägre siffror än motsvarande kategori, musikinstrument m. m., i företagsräkningen. — Något försök till jämförelse med branschspecialiserade affärer av olika storleksordning skall här icke försökas, då varje sådan jämförelse måste bli haltande; en hänvisning till den nedre delen av tabellen å sid. 173 må härvidlag vara tillfyllest.

När man sålunda jämför omsättningen per anställd i enhetsprisaffärernas olika avdelningar och i specialaffärer inom olika branscher, bör man emellertid lägga på minnet de varningar gentemot förhastade slutsatser, som tidigare i detta kapitel framförts. I nästan varje fall råder det någon skillnad mellan enhetsprisaffärernas sortiment och den branschspecialiserade detaljhandelns, och varje försök att bedöma enhetsprisaffärernas prestation per anställd såsom »gynnsam» eller »ogynnsam» strandar på omöjligheten att utan mycket ingående studier avgöra, vad en anställd under de just i detta fall rådande förhållandena bör kunna presteras. Härvidlag böra både vedersakare till och försvarare av enhetsprisaffärerna vakta sig för att fälla alltför snabba omdömen.

Till illustration av det nu sagda kunna de uppgifter tjäna, vilka lämnats angående försäljningen i Epas och Tempos avdelningar för grammofonskivor. För båda företagen gemensamt utgör genomsnittsbeloppet per försäljning kr. 1.17. Beräknas nämnda belopp för vardera företaget för sig. visar det sig utgöra i det ena nära kr. 1.25 och i det andra nära kr. 0.90. Vid den tidpunkt, från vilken dessa uppgifter äro hämtade, utgjorde priset per grammofonskiva i det förra företaget kr. 1.25 samt i det senare kr. 0.75 och kr. 1— med något större försäljning i det högre prisläget. Härav torde med tämlig visshet framgå, att i avdelningarna ifråga praktiskt taget uteslutande grammofonskivor säljas. Om det samtidigt antages, att genomsnittspriset på en grammofonskiva hos musikhandlarna är exempelvis

2-50, måste enhetsprisföretagen för att hålla samma »gynnsamma» relation mellan försäljningsbeloppet och antalet anställda som musikhandlarna vara i stånd att nedbringa tiden för varje försäljning till hälften å tredjedelen mot den eljest gällande. Då det icke förefaller sannolikt, att detta låter sig göra i fråga om en vara, som kräver så mycket tid för urvalet (provspelning o. d.), som här är fallet, har man troligen häri att söka förklaringen till enhetsprisaffärernas i detta fall »gynnsamma» relation mellan försäljning och anställda.

Då de uppgifter, som finnas publicerade om genomsnittsbeloppet per försäljning inom olika branscher av svensk detaljhandel, äro ytterst knapphändiga, är det omöjligt att avgöra, huruvida skillnaden mellan enhetsprisaffärernas och den övriga detaljhandelns genomsnittspriser per försäljning är ungefär densamma över hela linjen eller måhända företeer betydande olikheter i olika avdelningar. Någon anledning att tro, att enhetsprisaffärernas genomsnitt per försäljning i någon avdelning skulle ligga över eller ens i jämbredd med andra affärers, har man icke. Däremot synes det a priori troligt, att i fråga om varor, som även eljest äro föremål för utpräglad expeditionsartad handel (livsmedel, putsmedel, enklare toaletttiklar), skillnaden icke bör vara särskilt stor.

Om försäljningen per anställd och år är så pass lika hos enhetsprisaffärerna och inom detaljhandeln i övrigt, som förut sagts, och om beloppet per försäljning genomgående är lägre hos enhetsprisaffärerna, måste följaktligen antalet försäljningar per tidsenhet vara i motsvarande mån större. Även utan möjlighet till detaljerad jämförelse med siffror från andra håll torde varje med detaljhandeln förtrogen läsare av tab. 8 å sid. 37 få det bestämda intrycket, att enhetsprisexpediternas prestationer i form av antal försäljningar ligga mycket högt. Emellertid måste man hålla i minnet, att omdömet härvidlag helt beror på huruvida expeditionerna i de olika fallen omfatta likartade eller helt olika varor. I den mån enhetsprisaffärerna ur vissa branschers sortiment utvälja varor, som kräva mindre försäljningsarbete än vad övriga varor i samma bransch kräva, kan man av det förhållandet, att deras siffror på antal försäljningar per expedit äro höga, icke draga någon som helst slutsats i den riktningen, att arbetsuppgiften nu skulle utföras på ett mera ekonomiskt sätt. Dessa siffror ha med andra ord i och för sig icke mera bevisvärde till förmån för enhetsprisaffärerna än vad man kan tillerkänna låga genomsnittsbelopp per expedition såsom argument emot dem.

Däremot ha båda dessa siffervärden, och därmed deras produkt, omsättningen per år och anställd, betydelse i ett helt annat avseende. När man t. ex. finner, att i avdelningen strumpor och tricotage antalet försäljningar per anställd är högt, samtidigt som försäljningsbeloppet per expedition också är tämligen högt, varigenom omsättningen per försäljare (och per anställd) blir två å två och en halv gång den, som gäller i andra beklädnadsavdelningar, kan detta förhållande tolkas endast på ett sätt: Trikåvaror, eller åtminstone de kvalitetsklasser av dem, som enhetsprisaffärerna saluföra, dra avsevärt lägre procentuell lönekostnad än vad andra artiklar inom manufakturbranschen göra. Den fråga, som då omedelbart framställer sig, är den: Har detaljhandeln i gemen tagit konsekvensen av ett sådant förhållande, eller säljer man varor, som dra olika kostnader, med så likartade pålägg, att det blir lönande för nya företag att slå sig på de varor, som ge övernormal avkastning, medan man samtidigt avstår från att föra — eller i varje fall intresserar sig obetydligt för — de varor, som ge lägre avkastning än vad som motsvarar omkostnaderna?

Det lär knappast kunna förnekas, att med den traditionsbundna kalkylmetod, med tämligen schematiska procentuella pålägg, som ännu är den dominerande inom stora delar av detaljhandeln, den risken är ganska stor, att vissa varuslag prissättas högre än vad som är nödvändigt, medan andra varor sättas så lågt, att de under alla förhållanden leda till förlust. Om överskottet på de första slagen av varor ungefär motsvarar underskottet på de andra slagen, kan detta förhållande,

så länge alla företagare tro det vara nödvändigt att kalkylera på samma sätt, bli bestående under långa tider. Att detta ur samhällets och konsumenternas synpunkt icke är det mest önskvärda är emellertid påtagligt. Det kan också mycket lätt visa sitt fördärliga inflytande på handeln, så snart nämligen förskjutningar inträffa, som medföra, att allmänheten ökar sin konsumtion av för lågt prissatta varor och minskar konsumtionen av för högt prissatta varor. Det är uppenbarligen i en sådan situation, som ett från amerikanska varuhuskretsar härstammande uttryck präglats, vilket lyder så: »Om en avdelning inte bär sig, bör man dela upp den på två.» Gör man en sådan uppdelning, kan man inte undgå att komma underfund med skillnaden i kostnad att föra de huvudslag av varor, som förut ingått i en och samma avdelning.

Det som härvidlag gäller om olika huvudslag av varor, gäller också om olika typer och prislägen av en och samma vara. Det är t. ex. ingalunda någon självklar sak, att olika kvaliteter och storlekar av en vara, när de ha olika omloppshastighet eller ställa olika krav på försäljarna, skola säljas med lika stora pålägg. Tvärtom måste det enligt författarens mening vara av otvivelaktigt värde för det ekonomiska framåtskridandet, att traditionsmässig prissättning, som icke står i full överensstämmelse med rådande ekonomiska förhållanden, utsättes för sådan konkurrens, att den undanröjes. Sådan konkurrens uppstår uppenbarligen genom enhetsprisaffärerna, icke på grund av någon hos dem inneboende högre ekonomisk visdom, utan av det enkla skälet, att de tillämpa en långt driven avdelningsklyvning, som möjliggör en säkrare kalkylering.

2. Butiksorganisationen.

Trots alla de svårigheter, som bedömningen av det föreliggande materialet bereder, torde man vara berättigad att säga, att det åtminstone ger en viss anledning till det antagandet, att enhetsprisaffärernas sortiment, genom att det begränsats till sådana varor och till sådana prislägen och storlekar, som förete särskilt snabb lageromsättningshastighet och gynnsamma expeditionsbetingelser, kan säljas med lägre procentuella pålägg *på allmänt gällande grosshandelspriser* än vad detaljhandeln i övrigt tillämpar. Om så är fallet, framställer sig omedelbart den frågan, huruvida icke i så fall problemet för detaljhandelns del kommer att lösas tämligen snabbt, i och med att under trycket av konkurrensen från enhetsprisaffärerna prissättningen korrigeras på de punkter och i de avseenden, där den visat sig vara felaktig. Man kan, för att åter anknyta till exemplet med varuhusavdelningen, ställa den frågan, huruvida man efter en tids experiment med två skilda avdelningar slår dem tillsammans (med ändrad prissättning, ändrade dispositioner för det utrymme de olika varorna få ta i anspråk o. s. v.) eller eventuellt finner det lämpligt att behålla dem åtskilda. Om det sista alternativet kommer i fråga, bör förklaringen vara den, att man genom att hålla avdelningarna isär, kan fortsättningsvis driva dem med lägre total kostnad per såld enhet än vad som tidigare gällde.

Det synes vara i hög grad sannolikt, att så också är förhållandet. Såsom tidigare har framhävts, karakteriseras enhetsprisaffärerna av att de från försäljningsbetonade branscher valt ut och sammanfört sådana varor, som äga mera expeditionsbetonad karaktär. I fråga om de varor, som även eljest säljas i expeditionsbetonade branscher, ha de icke i nämnvärd grad omformat handeln. Det torde t. ex. starkt kunna sättas i fråga, huruvida en enhetsprisaffär, när det gäller försäljning av livsmedel, besitter någon som helst organisatorisk överlägsenhet över kooperativa och andra filialaffärer. Däremot kan man icke utan vidare förkasta den tanken, att det kan innebära en utveckling i riktning mot förbättrad ekonomi, när rutinartade expeditioner, som ingå som en del av arbetsuppgifterna i herr-

ekiperingsaffärer, manufakturaffärer, bosättningsaffärer, parfymeriaffärer o. s. v., frikopplas från de försäljningsuppgifter, som bilda den andra delen av arbetet i nyssnämnda branscher.

Den möjlighet till ekonomisk besparing, som man kanske i allra första hand tänker på i detta sammanhang, ligger däri, att expeditionsuppgifterna kunna utföras med billigare personal än vad försäljningsuppgifterna kräva. Även om detta är möjligt, ger det material rörande Epas och Tempos löner, som stått till sakkunnigas förfogande, ingen antydning om en sådan utveckling. Däremot äro enhetsprisaffärerna i ett annat avseende ekonomiskt överlägsna detaljhandeln i övrigt, nämligen det, att deras expediter äro inriktade på att »expediera», icke att »sälja» varor. Det är därför naturligt, att deras yrkesutbildning är inriktad på expeditionstekniska moment; de äro, som expediter betraktade, säkerligen väsentligt överlägsna de allra dugligaste försäljare inom närliggande försäljningsbranscher. Denna speciella inriktning kan givetvis i vissa fall vara av ondo, lika väl som den i andra fall är av godo. Den, som vänder sig till en enhetspris-expedit i tron att kunna erhålla sakkunskap likvärdig med den, som en specialaffärs försäljare ha att erbjuda, blir naturligtvis i de flesta fall besviken. Men det får icke fördöljas, att många köpare, särskilt när det gäller varor, som tillhöra livets nödortfett, icke ha behov av mera ingående hjälp från en försäljares sida och icke heller vilja betala det pris, som sådan hjälp måste betinga.

Man kan precisera den nu framförda tankegången så, att enhetsprisaffärerna, eftersom de erbjuda ett mycket begränsat sortiment, som är lätt att överblicka och som kunderna i allmänhet själva kunna göra sig förtrogn med (detta underlättas i hög grad genom att alla varor äro synliga i de öppna diskarna), kunna erbjuda köparna en expedittyp, som icke faller för frestelsen att offra den tid på försäljningsresonemang, som de vanligaste och billigaste varorna icke kräva och ej heller kunna ekonomiskt bära. Detta uttalande får givetvis icke tolkas som en kritik mot den strävan till bättre försäljarutbildning, som karakteriserar handeln i vår tid. Snarare bör man säga, att framträdandet av enhetsprisaffärerna med deras rutinmässiga expeditionsarbete skärper kravet på försäljarutbildning hos dem, som handha det nu mera renodlade försäljningsarbetet hos specialaffärerna.

Samma sak gäller om sådan kundtjänst som t. ex. hemsändning och kreditgivning. Under traditionella förhållanden erbjuder detaljhandeln sina kunder dessa fördelar utan att kunna på ett tillfredsställande sätt göra åtskillnad i pris mellan dem, som ta tjänsterna i anspråk, och dem, som icke göra det. I den mån sådan prisdifferentiering icke med lätthet kan genomföras i en och samma affär, är det naturligt för enhetsprisaffärerna (liksom tidigare för Kooperationen och filialaffärerna) att välja den utvägen att specialisera sig på de varor och kunder, som icke kräva någon sådan form av kundtjänst, och att i motsvarande grad anpassa sina priser. Det bör dock påpekas, att detta uttalande icke gäller utan inskränkning; åtminstone ett av de svenska enhetsprisföretagen sänder numera kostnadsfritt hem varorna vid köp på belopp över fem kronor.

Till den *bestående* fördel i konkurrensen för enhetsprisaffärerna, som nu diskuterats, torde man få lägga ytterligare en av organisatorisk natur, nämligen den, som följer med varuhuskaraktären. De försäljningsbetonade branschaffärerna träffar man som bekant nästan uteslutande i relativt dyrbara butikslägen i städernas centrala eller halvcentrala delar. Gör man ett boskifte mellan dessa butikers »försäljningsvaror» och »expeditionsvaror», skall man finna, att de sistnämnda, som omsättas snabbt, både vad lager- och expeditionsutrymme beträffar, utgöra en ganska liten del av det hela. Man skulle med andra ord vid en sådan uppdelning få ett stort antal expeditionsbetonade butiker, som vore så små, att de knappast skulle medge effektivt utnyttjande av hyreskostnaderna (fasaden, skyltfönstret). Denna olägenhet undvikes, när man sammanför avdelningarna till

ett varuhus, som skiljer sig från de »stora» varuhusen dels genom att omfatta endast billiga och »vanliga» varor, dels genom att de olika avdelningarna på grund av förhållandena få prägel av dockskåpsformat. Att även i fråga om personaladministrationen varuhuskaraktären medför fördelar behöver icke särskilt understrykas.

3. Filialaffärskaraktären.

Även om man känner sig övertygad om att varusortimentet och butiksorganisationen ge filialaffärerna ett försteg i konkurrensen med den branschspecialiserade handeln (liksom med de stora varuhusen), kan man vara tämligen förvisad om, att den *viktigaste* förklaringen till deras starka tillväxt och uppenbara konkurrensförmåga ändå är att söka i en helt annan omständighet, nämligen sättet för deras varuanskaffning. Överallt, där enhetsprisaffärerna vunnit nämnvärda framgångar, ha de uppträtt i form av filialsystem med ett betydande antal filialer. I Förenta Staterna föll (enligt 1930 års distributionsräkning) mycket nära 90 % av all enhetsprisaffärsomsättning på butiker tillhörande filialföretag; det finns ingen bransch, där filialaffärernas *relativa* andel är tillnärmelsevis så hög. I Sverige liksom i andra länder ha i årtal funnits butiker av basartyp, som specialiserat sig på billigare varor i mer eller mindre enhetliga prislägen. Det är emellertid först i och med uppträdandet av filialföretag med centralt organiserad inköpsverksamhet, som enhetsprisaffärerna nått mera betydande konkurrensförmåga, och börjat visa tydlig tendens till utveckling. Man har därför särskild anledning att undersöka, på vilka sätt filialaffärsorganisationen kan göra dessa företag mera konkurrensdugliga.

Redan i förra delen av detta kapitel framhölls det, att filialaffärernas fördelar äro att söka dels på inköpsidan, dels också i rent butiksorganisatoriska förhållanden. Detta bestyrkes också av den sammanfattning av frågan, som den amerikanska Federal Trade Commission ger i sin publikationsserie Chain stores (Final Report pp. 85—86), där den ekonomiska överlägsenheten hänföres till följande möjliga orsaker:

- 1) Sådana områden, där statligt ingripande även under ordinära förhållanden synes vara möjligt.
 - a) Lägre inköpspriser.
 - b) Prissättning av vissa varor till och under inköpspris (»loss leaders»).
 - c) Mindre ofta förekommande övervikt och mera ofta förekommande undervikt.
- 2) Sådana områden, där statligt ingripande icke är ordinärt tänkbart.
 - a) Mindre omfattande kundtjänst.
 - b) Lägre löner till anställda.
 - c) Borteliminering av den grosshandelns försäljningskostnad, som följer med det traditionella grosshandels-detaljhandels-systemet.
 - d) Bättre förtjänstmarginal på varor, som filialaffärerna själva köpa, och i synnerhet på varor, som föras under deras privata märken.
 - e) Förtjänst på samtidigt bedriven grosshandelsrörelse.
 - f) Möjligheten att använda reklammedel, t. ex. tidningsannonsering, som icke med ekonomisk fördel kan användas av annan detaljhandel.
 - g) Möjligheten att utjämna vinster och förluster hos olika butiker mot varandra. Härmed skulle filialaffärernas förmåga att med ekonomisk framgång använda »loss leaders» förklaras.

Uppdelningen i kategorierna 1) och 2) har uteslutande sammanhang med det speciella syftet för undersökningen, nämligen att klarlägga, huruvida filialaffärs-

företagen, eller vissa av dem, stode i strid med den amerikanska trustlagstiftningen. Grupperar man i stället de diskuterade orsakerna efter ekonomisk innebörd, kan man säga, att fyra av dem (1 a, 2 c, 2 d, 2 e) ha att göra med företagens grosshandelsfunktion, medan de övriga mera uteslutande hänföra sig till detaljhandelsfunktionen. Slutomdömet om dessa faktorerers inbördes betydelse (a. a. p. 53) lyder i översättning: »Det kan fastslås, att lägre försäljningspriser äro en mycket avgörande, för att icke säga den väsentliga faktorn i filialaffärshandelns tillväxt, och att lägre inköpspriser än dem, som de fristående butikerna kunna ernå, äro en mycket betydande, kanske rent av avgörande, faktor i dessa lägre försäljningspriser.»

Grosshandelsfunktionen.

Punkterna 1 a) och 2 c) kunna till synes innebära en och samma sak, och göra det nog också i viss mening, eftersom de bättre priser, som filialföretagen kunna erhålla, sammanhånga med deras storlek och betydelse som köpare. Om i ett givet fall ett filialföretag inom specieribranschen lyckas få samma inköpspriser som ett jämnstort grosshandelsföretag och därmed blir t. ex. 10 % gynnsammare ställt än konkurrerande detaljaffärer, är givetvis icke hela denna marginal att betrakta som ett plus i konkurrensförmåga. Centrallagret utför ju samma inköps- och lagringsarbete, som eljest grosshandelsföretaget måste utföra, och avgörande blir alltså, om centrallagret av någon anledning har möjlighet att göra det billigare. Här måste man peka på den betydelse som det har, att centrallagret står i intim rapport med filialerna: man har verklig förstahandskänedom om hur efterfrågan på olika varor utvecklas dag från dag, man har möjlighet att snabbt begagna sig av uppdykande tillfällen att göra förmånliga inköp, man kan förenkla själva den fysiska distributionen av varorna (fasta bilrouter, lämplig fördelning av det dagliga rekvisitionsarbetet för undvikande av belastningstoppar) och man kan, sist men icke minst betydelsefullt, borteliminera den tomgång, som alltid måste följa med försäljning till en osäker marknad. Erfarenheten visar utan ringaste tvekan, att dessa fördelar inom branscher med varor av förbrukningsartikelskaraktär äro så betydande, att de uppväga de olägenheter (fortfarande på grosshandelssidan), som också måste antas följa med filialorganisationen, särskilt den tyngd, som gärna följer med en större organisation. Det kan på grundval av publicerat material, bl. a. från 1930 års amerikanska distributionsräkning, där filialaffärerna ägnats en särskild volym, konstateras att inom specierihandelsbranschen, där grosshandeln normalt arbetar med 9 à 10 % marginal, filialaffärernas centralkostnader begränsas till högst hälften härav. För andra branscher, såsom drug-stores och enhetsprisaffärer, föreligga icke lika klara siffror. Då man här har att räkna med behov av större grosshandelsmarginal, är det dock antagligt, att besparingen, *i procent av priset*, utgör en större del, även om den, *i procent av grosshandelsmarginalen*, icke nödvändigtvis utgör lika mycket.

Härtill kommer emellertid, att filialaffärerna, så vitt man får bygga på Federal Trade Commissions amerikanska siffror, kunna köpa sina varor billigare än vad handeln i övrigt kan. Härmed menas, att deras samlade priser understiga grosshandelns, i den mån grosshandel förekommer, och detaljhandelns, i den mån grosshandel icke förekommer. Denna metod i fråga om jämförelsen är tydligen den enda, som ger ett verkligt rättvisande resultat. Utan att närmare ingå på siffrorna kan man fastslå, att inom specierihandeln 15 à 20 % och inom drug-store-branschen 5 à 15 % av skillnaden mellan försäljningspriserna hos fristående detaljaffärer och hos filialaffärer förklaras av lägre inköpspriser i den mening, som nyss angivits. Någon motsvarande utredning beträffande »variety stores», d. v. s. enhetsprisaffärer och andra affärer av basartyp, finnes tyvärr ej att tillgå.

Om man alltså fastslår, att filialaffärerna kunna ernå fördelar utöver dem, som andra, formellt jämbördiga, köpare erhålla, är det givetvis av stort intresse att söka förklaringen härtill. En förklaring kan givetvis vara den, att filialföretagen genomsnittligt äro avsevärt större än vad grosshandelsföretagen äro, och att deras bättre priser sålunda äro resultatet av större inköp. Troligtvis spelar detta också en roll. Men det är också sannolikt, att filialföretagen kunna erbjuda leverantörerna en fördel, som grossisterna synas ha svårt att erbjuda i samma utsträckning, nämligen att de placera sina order på ett relativt tidigt stadium. En sådan omständighet har kanske icke stor betydelse, när det gäller sådana konsumtionsartiklar, som icke äro underkastade nämnvärda säsong- och modeväxlingar; det torde således icke vara någon väsentlig omständighet, när det gäller specerivaror och torra livsmedel. Däremot är det i hög grad viktigt, när frågan är om varor, som nytillverkas för varje säsong och där viss variation i mönstren förekommer, utan att man därför kan tala om större modeväxlingar. Detta är just den situation, som föreligger beträffande många textilvaror, porslin och åtskilliga enklare husgeråd. Även om grosshandeln är villig att ge fabrikanterna vissa initialorder före eller strax i början av deras försäljningsresor, måste dock en stor del av ordena uppskjutas till dess att resorna äro åtminstone i det närmaste slutförda. Filialaffärerna besitta härvidlag den fördelen, att de kunna på en gång konferera med sina butikschefer. Detta betyder utom minskad risk för felaktiga inköp (jämfört med den risk, som en fristående detaljaffär inkläder sig) påtagliga produktionsfördelar, då fabrikanten kan beräkna att få en stor samlad order mycket tidigare än vad eljest skulle ha blivit fallet. Det troliga är också, att inköpschefen hos filialföretaget, när han på en gång har tillfälle att konferera med samtliga butikschefer, blir så mycket säkrare i sina beslut, att han verkställer köp på leverans för en större del av den kommande säsongen än vad han eljest skulle ha vågat.

När av de nu framförda skälen fabrikanten kan kalkylera för större order än tidigare, måste detta medverka till betydande prissänkningar. Särskilt gäller detta i fråga om varor, som tillverkas i nya former (mönster, modeller o. s. v) för varje säsong, och där de nya formerna äro förenade med vissa *grundkostnader*, såsom t. ex. mönstringen i ett tyg, verktyget till en metallprodukt, dekoren på en porslinsvara o. d. Om i ett visst fall en sådan grundkostnad uppgår till 500 kr. (exempelvis; siffran växlar givetvis mycket för olika varor), måste man vid en beräknad produktion av 2 000 stycken räkna grundkostnaden till 25 öre per styck; när sedan ordena efteråt komma in, visar det sig, att i vissa fall beräkningen leder till förlust, i andra fall till vinst. Vet man däremot med säkerhet, att man har en garanterad avsättning av 10 000 stycken, kan man i stället kalkylera grundkostnaden till 5 öre per styck eller t. o. m. något därunder (det sista med hänsyn till beräknad ytterligare avsättning).

Den nu senast diskuterade fördelen, som torde få tillmätas ganska stor betydelse (den har nog i allmänna diskussionen uppmärksamrats mindre än vad den är värd), synes vara en av dem, där särskilt enhetsprisaffärerna ha stora förutsättningar att göra sig gällande; detta sammanhänger med själva karaktären hos deras varusortiment. Givetvis kan deras försteg därvidlag i viss utsträckning tas in av grosshandeln, i den mån denna organiserar sig såsom en inköpsorganisation ungefär av samma art som de förut diskuterade s. k. frivilliga filialaffärerna. Det synes ganska sannolikt, att den inköpsorganisation, som under år 1935 bildats mellan ett antal fristående, mindre enhetsprisaffärer och basarer, syftar till att bereda sina medlemmar fördelar just av detta slag.

Någon diskussion torde också den punkt förtjäna, som rubricerats som 2 c): Förtjänst på samtidigt bedriven grosshandelsrörelse. Möjligt är givetvis, att ett filialaffärsföretag, som omfattar ett otillräckligt antal butiker, så att det icke är i stånd att helt utnyttja stordriftens fördelar, kan finna det åtminstone temporärt

lönande att vid sidan om sin egentliga verksamhet bedriva reguljär grosshandel. Någon nämnvärd, varaktig betydelse torde man dock icke få tillskriva detta alternativ: om det förhåller sig så, att i en viss bransch organisationsformen central-lager—butiker är överlägsen formen fristående grosshandel—fristående detaljhandel, förefaller det icke särskilt logiskt att säga, att den mera ekonomiska formen vinner i styrka genom att med sig adjungera den mindre ekonomiska.

Detaljhandelsfunktionen.

Filialaffärsföretagens överlägsenhet i fråga om den egentliga detaljhandelsekonomin kan, enligt det förut sagda, tänkas bero på följande omständigheter, här grupperade i visst ekonomiskt sammanhang:

- a) De kunna tänkas ge mindre omfattande kundtjänst.
- b) De väga (mäta etc.) sina varor exaktare och kunna på detta sätt åstadkomma en viss besparing.
- c) Deras kostnader kunna vara lägre per såld varuenhet tack vare
 - 1) Lägre löner till anställda,
 - 2) Effektivt utnyttjande av reklammedel, som fristående konkurrenter icke kunna begagna.
- d) Möjligheten att utjämna vinster i vissa butiker och förluster i andra ger en del fördelar i konkurrensen. Här har särskilt pekats på möjligheten att använda s. k. loss leaders. En annan ofta framhållen fördel är den, att man utan stora risker kan för samtliga butikers räkning i en eller ett par butiker företa experiment beträffande butiksanordningar, varuplacering o. d.

Den sålunda lämnade översikten kan knappast anses fullständig; sålunda har här icke diskuterats frågan om prestationen per anställd, vilken givetvis är lika viktig som lönen. Emellertid kan detta förhållande nu lämnas därhän, då de inre organisatoriska fördelar, som filialaffärerna kunna äga, i huvudsak äro identiska med de fördelar, som redan tidigare i detta kapitel diskuterats under avnittet *Butiksorganisationen*. Endast ett viktigt påpekande skall här göras, nämligen det, att, såvitt man kan döma av tillgängligt material, inom den amerikanska speceri-detaljhandeln filialaffärernas *butikorganisatoriska* villkor (fördelar och olägenheter) ungefär synas kompensera varandra med undantag för de fördelar, som följa av den begränsade kundtjänsten. Det framgår nämligen av vissa kostnadssammanställningar i volymen *Chain stores* (bland distributionsräkningsmaterialalet),¹ att för ett tämligen stort antal speceri-filialaffärer med full kundtjänst den totala butikskostnaden är minst lika hög som för fristående butiker i branschen, medan den däremot för filialaffärer, av s. k. cash-and-carry-typ (d. v. s. utan hemsändning och kreditgivning) är påtagligt, 3 å 6 %, lägre. Man får givetvis icke tillmäta detta enstaka exempel annat värde än som ett indicium, men det bestyrker ovtivelaktigt den förut framhävda uppfattningen, att filialaffärerna, *under i övrigt lika omständigheter*, erhålla sin egentliga konkurrensduglighet tack vare det sätt, på vilket varuanskaffningen hos dem organiserats.

¹ Ha tidigare av förf. refererats i en uppsats i *Affärsekonomi* nr 2 1935, betitlad *Filialaffärerna i Förenta Staterna*.

*Bilaga 2.***Utländsk lagstiftning om enhetsprisföretag m. m.****Belgien.**

I Belgien förekommer icke någon lagstiftning beträffande enhetsprisföretag; ej heller torde frågan om dylika företag ha föranlett några överväganden från myndigheternas sida.

Danmark.

I Danmark äro några enhetsprisföretag icke etablerade. Några lagstiftningsåtgärder mot dylika företag ha ej heller hittills vidtagits. Att några enhetsprisaffärer ej inrättats i Köpenhamn har ställts i samband med det osedvanligt stora antalet butiker, som finnas där. En bidragande orsak till att enhetsprissystemet icke vunnit utbredning i Danmark har vidare ansetts föreligga i där gällande näringslagstiftning, som ej medgiver en handlande att ha mer än ett fast utförsäljningsställe i varje kommun. Även valutarestriktionerna ha förmenats utgöra hinder för en gynnsam utveckling av enhetsprisaffärer.

Under år 1934 har Köbmandsraadet till Handelsministeriet avgivit förslag i anledning av bebadad revision av lagen den 29 mars 1924 med bestämmelser mot illojal konkurrens och varubeteckning. I detta förslag yrkas på utfärdandet av förbud mot att driva handel i form av enhetsprisföretag. Regeringen har emellertid hittills icke tagit ställning härtill, och något förslag till riksdagen har icke framlagts.

Frankrike.

Under senare år ha i Frankrike etablerats ett flertal enhetsprisaffärer (magasins à »prix uniques») merendels stödda av starka finansiella företag. De ha av allmänheten hälsats å ena sidan med tillfredsställelse över att under rådande dyrtid tillfälle yppats att inköpa vissa nödvändighetsartiklar till billiga priser men å andra sidan av starkt klander med hänsyn till deras affärsmetoder och varornas kvalitet. Från detaljhandels sida igångsattes omedelbart en energisk agitation mot de nya företagen, men i pressen, ej minst den finansiella, ha prix-uniques affärerna tagits i försvar.

Inom parlamentet ha åsikterna gått isär. I samband med finanslagens behandling under hösten 1933 uppstod meningsskiljaktighet mellan senat och deputeradekammare beträffande beskattningen av prix-uniques företagen. Den 21 december 1933 beslutade kammaren med 570 röster mot 5, att prix-uniques affärer skulle erlägga en extra omsättningsskatt av 1 procent, men senaten vägrade godtaga denna bestämmelse. Utgående från önskvärldheten av detaljhandels rationalisering och i princip godkännande prix-uniques företagen, ville senaten frilaga dem från denna extra beskattning.

Senare ha i deputeradekammaren väckts ett flertal motioner angående prix-uniques företag, vilka remitterats till dess handelsutskott. Fem av motionerna avsågo reglerande lagbestämmelser i fråga om prix-uniques företagen, medan i tvenne åtgärder påyrkades till skydd för smärre affärsföretag mot följderna av konkurrensen från »den kommersialiserade finanssen», särskilt i form av prix-uniques företag.

Bland motionärerna framhöll en, att prix-uniques affärerna inriktat sig uteslutande på vissa ständigt efterfrågade, standardiserade varor, vilka för samtliga detaljaffärer utgjorde det bärande underlaget, samt att de genom begränsningen till dessa varor dels motarbetade den variation och uppfinningsriktighet, som hittills varit den franska industriens heder, dels handikappade äldre detaljaffärer, vilka av hänsyn till kundkretsen måste belasta sin rörelse med ett omväxlande och icke enbart av ständigt efterfrågade artiklar bestående lager. Prix-uniques affärerna bidroge till att försämma smaken samt att sänka detaljhandelns kvalitet, och de motverkade utbudet av ett rikt, smakfullt och individuellt urval.

Vidare anfördes i en av motionerna, att prix-uniques företagen utåt uppträdde såsom självständiga affärer, varigenom de undginge den högre beskattning, som drabbade företag av filialtyp, men att de inbördes voro förenade genom mäktiga inköpsföreningar.

På industrien utövade de en ständig press i riktning mot lägre priser, vilket å sin sida tvingade industrien att sänka såväl löner som övriga produktionskostnader.

I Frankrike funnes cirka två miljoner detaljhandlare, representerande med familjer en fjärdedel av befolkningen. Att tillåta att en så stor befolkningsgrupp under kristid utsattes för nya former av ruinerande konkurrens, kunde leda till social våda för landet.

I motiveringen till övriga motioner påtalades bland annat vissa illojala affärsmetoder, varav prix-uniques affärerna använde sig. Sålunda förekomme, att vissa delar av en vara såldes i en avdelning och kompletterande delar i en annan, t. ex. en panna i en avdelning till det allmänt åsatta priset men locket i en annan avdelning och till särskilt pris. Vidare voro sådana varor som gryn, kaffe m. m. ofta inlagda i paket, vilka innehöllo mindre kvantiteter än vad som merendels tillämpades i detaljhandeln, t. ex. 200 eller 400 gram i stället för vanligen 250 eller 500 gram, etc.

I många fall köpte prix-uniques affärerna sina varor från utlandet och då från länder med särskilt låga tillverkningskostnader, varigenom de bidroge till att skärpa konkurrensen mellan den franska industrien, fotad på en högre levnadsstandard, och t. ex. den japanska.

Motionärernas yrkanden varierade: dels hemställdes om förbud mot öppnande av nya prix-uniques affärer och mot öppnande av sådana i samhällen under en viss folkmängd, t. ex. 300 000 invånare, dels hemställdes om utfärdande av föreskrifter angående särskilt tillstånd för bedrivande av prix-uniques affärer samt om detaljerade föreskrifter angående dessas skötsel, dels påyrkades en särskild beskattning av prix-uniques affärer.

En av motionärerna yrkade för sin del antagandet av ett uttalande av följande innebörd: Kammaren anmodar regeringen att snarast inkomma med lagförslag avseende: 1) förbud mot det av vissa varuhus och varuvagnshus under benämning »prix-uniques» bedrivna försäljningssystemet; 2) åläggande för prix-uniques affärerna att inom tre månader omändras till vanliga varumagasin samt tillämpande å dem av allmänt gängse skattebestämmelser; samt 3) förbud för varuhus och varuvagnshus att uppsätta bedrägliga anslag om »prix-uniques», »monoprix» e. d.

I utlåtande över motionerna förfäktade handelsutskottet den uppfattningen, att det under rådande kristid — då industrien åtnjöte förmånen av kontingentering, då sådesodlare och vinodlare erhöle statsunderstöd i olika former, och då det överhuvud taget visat sig ohållbart att söka upprätthålla en fullt fri handel — kunde anses skäligt att genom statliga åtgöranden stödja även småhandeln, som genom prix-uniques företagen utsattes för en ny form av konkurrens. I överensstämmelse härmed framlade utskottet ett förslag till särskild reglering och särskild beskattning av prix-uniques företag.

Vid behandlingen av frågan i deputeradekammaren förekom ej någon egentlig

principdiskussion, när det redan vid början av förhandlingarna stod klart, att allt sedan debatterna under hösten 1932 uti samma fråga kammaren nära nog enhälligt anslöt sig till den uppfattningen, att prix-uniques affärerna kunde bli till ej blott ekonomisk utan även social fara för landet. I stället kom debatten att kretsa kring frågan om lämpligaste formen för åtgärder mot prix-uniques företagen. Man hade därvid att betrakta det motstånd mot en dylik lagstiftning, som tidigare yppat sig i senaten, där tydliga sympatier visat sig för prix-uniques affärernas förmåga att åstadkomma en nedåtgående prisrörelse. Kammarens utskott hade med hänsyn härtill försökt att åstadkomma en kompromiss mellan kammarens och senatens ståndpunkter genom att för tillfället icke ifrågasätta ett fullständigt förbud mot prix-uniques affärerna utan endast föreslå förbud mot inrättandet av nya dylika samt att därutöver påyrka införandet av vissa reglerande bestämmelser. Av debatten framgick, att kammarens majoritet icke vore benägen att ansluta sig till en dylik kompromiss. En av motionärerna hade efter utskottsbehandlingen i samråd med olika detaljistsammanslutningar utarbetat ett detaljerat lagförslag, som han framlade som motförslag till utskottets. Detta förslag blev också antaget av en så gott som enhällig kammare.

Huvudsakliga innehållet däri var, att prix-uniques företagen inom tre månader skulle ombildas till vanliga varuhus. Vidare var det enligt förslaget förbjudet att grunda nya prix-uniques företag; slutligen ålades prix-uniques affärerna att vid försäljning av paketerade varor omedelbart tillämpa allmänt gängse viktsatser.

Det av deputeradekammaren antagna lagförslaget överlämnades till senaten och remitterades av denna till dess handels- och industriutskott, som emellertid avstyrkte antagandet av förslaget. Ej heller senaten biträdde det, men anmodade den 7 mars 1935 regeringen att framlägga förslag till reglering av prix-uniques affärerna. Detta har regeringen efterkommit i en den 26 samma månad avgiven proposition. I densamma föreslås utfärdande av förbud mot att i de stora varuhusen (grands magasins), vari saluhållas varor av olika slag, och i ambulerande butiker av motsvarande art försälja varor uteslutande eller övervägande i ett eller flera mindre talrika prislägen angivna i runda tal och i allmänhet motsvarande skiljemynt. De företag som tillämpa ett dylikt försäljningssystem erhålla en tidsfrist av tre månader för dess avveckling. Vidare föreslås att, därest inom livsmedelshandeln saluföras i förväg paketerade varor, andra viktsatser icke skola få förekomma än 10, 25, 50, 100, 125, 500 och 1 000 gram samt multiplar av sistnämnda tal. På paketen skall nettovikten vara tydligt angiven.

Regeringens förslag har ännu (juli 1935) icke behandlats i parlamentet.

Italien.

I Italien finnas icke några särskilda lagbestämmelser rörande varuhus eller enhetsprisföretag. Ej heller föreligger, såvitt sakkunniga erfarit, något förslag till dylik lagstiftning.

Det är emellertid att märka, att öppnandet av nya försäljningsställen är beroende på tillstånd av de kommunala myndigheterna, som därvid ha att pröva frågan jämväl ur behovssynpunkt. Besvär över de kommunala myndigheternas beslut kunna i administrativ väg anföras hos de provinsiella myndigheterna, vilka äro högsta instans beträffande sådana besvärärenden.

Enligt vad som uppgivits har man inom vederbörande fascistiska sammanslutningar förklarat sig i princip vara motståndare till öppnandet av nya enhetsprisaffärer. På grund härav vore det regeringens avsikt att i möjligaste mån begränsa tillkomsten av nya dylika företag.

Nederländerna.

I Nederländerna ha några lagstiftningsåtgärder beträffande enhetsprisföretag icke vidtagits. Ej heller föreligga några officiella förslag i detta hänseende.

Nordamerikas Förenta Stater.

När för omkring 35 år sedan varuhusen (department stores) började att på allvar breda ut sig, påyrkade de då existerande detaljhandlarna restriktiva lagstiftningsåtgärder mot dessa nya konkurrenter. Motsvarande krav framställdes senare även i fråga om postorderföretagen (mail-order houses) och den ambulanderande handeln (house-to-house canvassers). Något positivt resultat härav torde emellertid ej ha uppnåtts. Under de senaste åren ha mångfilialföretagen (chain stores) av de fristående detaljhandlarna betraktats som det farligaste hotet mot dem. Då mångfilialföretagen under ett antal år förete en mycket snabb tillväxt och konkurrensen från dem blev akut, sammanslöt sig de fristående detaljhandlarna på olika orter och bedrovo en häftig kampanj mot dessa företag såväl i de dagliga tidningarna som i affärspressen och i radio. Det dröjde icke länge, förrän kampanjen ledde till att i de särskilda staternas lagstiftande församlingar lagförslag framlades mot mångfilialföretagen. I en del fall blevo lagförslagen, som väsentligen avsågo en mot mångfilialföretagen riktad beskattning, antagna av myndigheterna.

Innan en närmare redogörelse härför lämnas, må framhållas, att man i Förenta Staterna i legislativt hänseende synes ha betraktat enhetsprisföretagen (limited price variety stores) icke såsom en säregen företeelse utan allenast såsom en form av varuhus med relativt låga priser (variety stores). I den mån mångfilialföretagen gjorts till föremål för legislativ behandling, falla enhetsprisföretagen, vilka regelmässigt arbeta såsom mångfilialaffärer, under denna lagstiftning.

Några federala bestämmelser, som speciellt beröra enhetsprisföretag, torde icke föreligga. Detta synes ej heller vara fallet beträffande mångfilialföretag. Det är emellertid att märka, att de s. k. antitrustlagarna kunna ha betydelse för dessa företag. Här torde få göras några korta antydningar om innehållet i dessa lagar.

Den amerikanska ekonomiska politiken har i fråga om regleringen av trustväsendet sett sin huvudsakliga uppgift i att om möjligt upprätthålla den fria konkurrensen. Grundvalen för den federala lagstiftningen på området utgör den s. k. Shermanlagen av den 2 juli 1890. Enligt denna lag, vars syfte enligt dess rubrik anges vara »att skydda handel och samfärdsel mot olaga inskränkningar i näringsfriheten och monopol», är varje avtal, sammanslutning i form av trust eller annorledes, eller samma arbete (conspiracy), som inskränker den fria handeln och samfärdseln mellan unionstaterna eller med främmande länder, ogiltig och straffbar. Vidare stadgas, att envar, som monopoliserar eller försöker att monopolisera någon del av sådan handel eller samfärdsel, gör sig skyldig till brottsligt förfarande. I praktiken har Shermanlagen tolkats så, att det endast är en orimlig eller otillbörlig inskränkning i näringsfriheten, som är olaglig. Ett monopol anses icke nödvändigtvis vara förkastligt utan blir detta endast om dess makt missbrukas; det är sålunda skydd mot missbruk som eftersträvas och icke skydd mot makten att missbruka.

Lagen avser endast den mellanstatliga och utrikeshandeln. Anledningen härtill är den, att lagstiftning om produktion och handel inom de olika staterna enligt författningen uteslutande är vederbörande staters egen angelägenhet. För de flesta större trusternas vidkommande är dock detta av mindre betydelse, enär deras verksamhet vanligen berör flera stater.

År 1914 antogs ytterligare två antitrustlagar, nämligen Clayton Act och Federal Trade Commission Act.

Claytonlagen av den 15 oktober 1914 innehåller bestämmelser, som komplettera och skärpa Shermanlagen. Medan Federal Trade Commissionlagen i allmänhet förklarar »otillbörlig konkurrens i handel olaglig», förbjuder Claytonlagen vissa slags konkurrensmetoder. Det är sålunda icke tillåtet att i affärsverksamhet tillämpa olika priser gentemot olika köpare, »discriminate in price», när detta är

ägnat att väsentligt inskränka konkurrensen eller skapa monopol inom något handelsområde. Bestämmelsen gäller ej, då fråga är om olika kvaliteter eller kvantiteter av en vara, eller då skillnaden ej är större än nödigt för att täcka skillnad i produktions- eller transportkostnader, eller då handlingen företages i god tro för att möta konkurrens. Det är vidare förbjudet att vid försäljning eller uthyrning av varor avtala, att den, som köper eller hyr, icke skall köpa eller använda en konkurrents varor, s. k. exklusivavtal. Det förutsättes likväl även här, att åtgärden skall vara ägnad att väsentligt inskränka konkurrensen eller att skapa monopol. Det stadgas vidare, att ett bolag icke får direkt eller indirekt förvärva hela eller en del av aktiekapitalet i andra bolag, då verkan härav kan bli en väsentlig inskränkning av konkurrensen mellan bolagen eller inskränkning av näringsfriheten eller skapande av monopol.

Claytonlagens handhavande har uppdragits åt Federal Trade Commission, som inrättats på grund av lag den 26 september 1920. Denna kommission har vidsträckta administrativa befogenheter, varjämte det jämlikt Federal Trade Commissionlagen åligger den att söka förhindra illojal konkurrens. Enligt Claytonlagen är kommissionen vidare bemyndigad att tillse efterlevnaden av denna lags föreskrifter angående vissa slags illojal konkurrens, varigenom den fått delvis judiciell karaktär.

Enligt senatsbeslut av den 5 maj 1928 erhöll Federal Trade Commission i uppdrag att verkställa undersökning beträffande mångfilialsystemet. Jämlikt direktiven för undersökningen skulle kommissionen inför senaten framlägga, bland annat, förslag till lagstiftning — om sådan ansågs erforderlig — för reglering av och kontroll å mångfilialföretagens verksamhet. Resultatet av undersökningen har kommissionen framlagt i sammanlagt 34 rapporter, den sista avgiven den 14 oktober 1934. I denna rapport föreslår kommissionen vissa ändringar i Claytonlagen. Sålunda borde det, enligt kommissionens förslag, vara ovillkorligen förbjudet för ett bolag icke blott att förvärva hela eller en kontrollerande del av aktiekapitalet i ett konkurrerande bolag utan även en större del av tillgångarna i ett dylikt bolag. I fråga om ett bolags förvärv av allenast någon del av aktiekapitalet eller tillgångarna hos ett annat bolag, föreslås förbud häremot under enahande förutsättning, som nu gäller beträffande varje förvärv av aktier, nämligen om verkan härav kan bli en väsentlig inskränkning av konkurrensen mellan bolagen eller inskränkning av näringsfriheten eller skapande av monopol.

Vidare föreslår kommissionen, att Claytonlagens bestämmelser om förbud mot tillämpning av olika priser gentemot olika köpare skola erhålla en mera generell avfattning, så att en dylik tillämpning förbjödes, så snart den är orättvis och obillig (unfair and unjust).

Ytterligare har kommissionen ifrågasatt en utvidgning av Federal Trade Commissionlagens bestämmelser om illojal konkurrens.

Lika litet som det finnes några särbestämmelser beträffande enhetsprisföretag i den federala lagstiftningen, lika litet är detta fallet i de särskilda staternas lagstiftning. Däremot förekommer, såsom ovan antytts, i ett flertal stater en särskild beskattning av mångfilialföretag. Dessutom finnas i åtskilliga stater bestämmelser mot trustar och monopol, vilka nära motsvara dem som gälla för den mellanstatliga handeln.

Staternas försök att kontrollera mångfilialföretagens utveckling hade ursprungligen formen av särskilda licensavgifter och skatter (license fees and taxes). Dessa ansågos emellertid av de lägre domstolarna såsom oskäligen och på grund härav inkonstitutionella. De ersattes därför med lagbestämmelser om måttliga avgifter och skatter (moderate fees and taxes). Då denna senare metod godkänns av domstolarna, är tendensen för närvarande att följa en dylik linje.

Intill år 1927 gjordes i beskattningshänseende icke åtskillnad i någon stat mel-

lan mångfilialföretag och andra köpmän. Den första mot mångfilialföretag utfärdade beskattningslag, som upprätthållits av domstol (United States Supreme Court), utfärdades år 1929 i Indiana. Denna lag har sedermera tjänat som förebild för åtskilliga andra staters åtgöranden på detta område. Skatten är progressiv och börjar med 3 dollar per år för en affär, medan maximum är 25 dollar per år för varje affär utöver tjugo. För företag med respektive 25, 50 och 75 affärer utgör den sammanlagda skatten respektive 1 193, 4 943 och 8 693 dollar. I Supreme Court voro meningarna om lagens överensstämmelse med konstitutionen delade, men majoriteten (5 mot 4) fann detta vara fallet. Majoriteten ansåg, att filialaffärerna förete vissa speciella kännetecken, som skilja dem från affärer tillhörande fristående detaljhandlare eller sammanslutningar av sådana och vilka kännetecken motivera en särskild beskattning av filialaffärerna. Det förhållandet, att en lagbestämmelse gör åtskillnad till förmån för en viss klass, innebär icke att densamma är godtycklig, försåvitt den skiljaktiga behandlingen är grundad på en förnuftig distinktion, uttalar Supreme Court i sitt utslag.

Vid slutet av år 1933 voro mot mångfilialföretag riktade skattelagar, baserade på antalet bedrivna affärer, i kraft i 14 stater. Enligt de flesta av dessa lagar utgår skatten med visst belopp per affär samt ökar progressivt med stigande antal affärer.

Fem andra stater ha utfärdat skattelagar, där skatten lagts på omsättningen efter en med dennas ökning stigande procentuell skala. En av dessa lagar avser endast mångfilialföretag, medan övriga fyra lagar gälla företag i allmänhet, ehuru de ha speciell tillämpning på mångfilialföretagen på grund av den stigande skattesatsen vid högre omsättningsbelopp. I Kentucky utgör skattesatsen $\frac{1}{200}$ procent på en omsättning av 400 000 dollar eller mindre och stiger till 1 procent på en omsättning av mer än 1 milj. dollar.

Somliga staters lagar medgiva kommunerna rätt att uttaga avgifter och skatter utöver dem till staten; vissa städer ha begagnat sig av denna möjlighet och uttagit tilläggsskatter av koncerner, som där ha filialaffärer.

Norge.

I Norge har genom lov om handelsnæring den 8 mars 1935 (nr 10) utfärdats förbud mot enhetsprisföretag. I § 30 av loven stadgas: »Det er forbudt kjøpmenn å drive handel i form av enhetsprisforretning. Handelen ansees i denne lov for drevet i denne form, når varer av forskjellig slags enten hver for sig eller sammen holdes till salgs utelukkende eller overveiende i en eller flere fristående prisklasser (enhetspriser).» Lagen trädde i kraft den 1 juli 1935 och gäller även bestående enhetsprisföretag, som etablerats efter den 1 juli 1908.

I den till grund för lagen liggande propositionen (nr 44/1934 till Odelstinget) anföres bland annat, att i skrivelser från Norges Grossistforbund och Norges Kjøbmansforbund önskemål framförts om vidtagandet av åtgärder till förhindrande av enhetsprisföretagens utveckling i landet.

Vidare erinras i propositionen om, att enhetsprisföretag förekommit i Norge alltsedan slutet av förra århundradet. De finnas nu i städer och möjligen även i tätare bebyggda områden på landet. Det karakteristiska hos dessa företag är, att de bedriva försäljning uteslutande eller övervägande i fasta prisklasser. Till dessa enhetspriser saluhålles ett visst kvantum eller antal antingen av ett utav de varuslag, företaget saluför, eller också av flera utav dessa varuslag i en lämplig kombination.

De enhetsprisaffärer, vilka förekomma i Norge, ha enligt vad som inhämtats karaktären av mindre, basarliknande företag. Någon motsvarighet till Epa eller Tempo i Sverige har icke funnits i Norge.

I förenämnda proposition framhålles, att enhetsprissystemet genom den lokelse, det utövar på allmänheten, och den skada, som det tillfogar den ordinära

detaljhandeln, har åtskilligt gemensamt med auktions- och realisationsförsäljning. Mot missbruk härav finnas bestämmelser i den norska lagstiftningen. Vidare åberopas, att under strävandena att skydda medelklassen myndigheterna i skilda länder på senare tid i stigande grad sysselsatt sig med frågan om motarbetande av enhetsprissystemet. I Norge, heter det i propositionen, äro enhetsprisaffärerna närmast att betrakta såsom enstaka företeelser. Det vore möjligt, att rådande förbud för »kjöpmannsforretninger» att ha filialer i någon mån bidragit till att avhålla de stora utländska koncernerna från att öppna verksamhet i Norge, då det kunde tänkas att dessa funnit det alltför omständigt att nödgas ha en hel del till formen självständiga affärer med egen administrationsapparat. Så tillspetsad som konkurrensen nu vore överallt, kunde situationen dock förändras. Enligt regeringens mening talade därför åtskilligt för att man även i Norge låte lagstiftningen ingripa gentemot enhetsprisföretagens utbredning. Om något skulle åtgöras i detta hänseende, borde det ske så snart som möjligt och genom införande av ett fullständigt förbud mot ifrågavarande slags företag, bedrivna i form av »kjöpmannshandel».

Härutöver innehålla förarbetena till ifrågavarande lag icke någon ytterligare motivering för förbudet mot enhetsprisföretag.

Schweiz.

Under senare år ha de schweiziska förbundsmyndigheterna fått mottaga talrika klagomål över den hotande konkurrens, för vilken smärre och medelstora detaljhandelsföretag, vilka bedrivs av enskilda företagare, äro utsatta genom storföretag inom detaljhandeln. Under junisessionen år 1933 framställdes i förbunds-församlingen av två medlemmar, Joss och Amstalden, tvenne i samma riktning gående »postulat». En av fordringarna i Joss »postulat» är utfärdandet av en lag, som motverkar inrättandet och bedrivandet av nya storvaruhus, enhetsprisaffärer och andra »främmande» företagsformer ävensom den ambulerande handeln. Även Amstalden uppställer ett i enahanda riktning gående krav. Båda postulaten innehålla dessutom ytterligare ett antal förslag till skydd för medelklassens företag. Sålunda kräver Joss, bland annat, revision av vederbörande stadgande (art. 31) i förbunds-författningen i syfte att vissa bestämda inskränkningar företagas i handels- och näringsfriheten, så att ordningen inom det ekonomiska samhällslivet kommer att motsvara »dem Grundsatz der Gerechtigkeit und der Sauberkeit» och det ärliga arbetet får sin skäliga lön.

Under år 1933 och särskilt sedan Joss och Amstalden i förbunds-församlingen framställt sina »postulat» ha till förbundsmyndigheterna ingivits ett stort antal inlagor från olika sammanslutningar på näringslivets område. Av dessa framgår, att i näringskretsar ett stort behov av skydd för småhandelsföretag gentemot konkurrensen från större företag ansetts föreligga. Denna mening vilar på den uppfattningen, att de smärre företagen icke av egen kraft kunna hålla stånd gentemot de stora företagens konkurrens och att den fria konkurrensen lett till ett icke önskvärt tillstånd inom handeln.

De företag, mot vars övermakt åtgärder krävts, äro särskilt egentliga varuhus, enhetsprisaffärer, mångfilialföretag, industriföretag som med förbigående av den reguljära handeln själva bedriva detaljförsäljning samt sådana firmor, som betjäna sig av särskilda former av ambulerande handel, t. ex. Migros A.-G. med sina kringfarande försäljningsbodar.

Beträffande de åtgärder, varmed staten ansetts böra ingripa till skydd för småföretagen, gå förslagen vid sidan om varandra. I förgrunden står i de flesta inlagorna ett krav på förbud mot öppnande av nya företag av ifrågavarande slag och mot utveckling av de redan bestående företagens verksamhet. Dessutom påfordras i vissa inlagor icke blott förbud mot öppnandet av nya affärer utan också inskränkning av de bestående företagens rörelse genom nedläggande av en del

avdelningar (restaurantrörelse, livsmedelsförsäljning, hantverksmässig verksamhet). Vidare har från skilda håll föreslagits förbud mot presentväsendet, lockbeten och realisationer. Slutligen har ifrågasatts en enhetlig omsättningsskatt för storföretag inom detaljhandeln.

På uppdrag av det schweiziska folkhushållningsdepartementet har en av samma departement år 1926 tillsatt *prisbildningskommission* verkställt undersökning i anledning av den utav Joss framställda, här ovan omförmälda fordran på förbud mot öppnande och drivande av nya storvaruhus, enhetsprisaffärer och liknande »främmande» företagsformer. Resultatet av kommissionens undersökningar och överväganden föreligger i ett särskilt betänkande, »Zur Warenhausfrage». Av innehållet i detta betänkande må här särskilt refereras följande.

Den schweiziska företagsräkningen år 1929 omfattade 68 varuhus med 4641 sysselsatta personer. Antalet grosshandelsföretag (även i förbindelse med detaljhandel) utgjorde 10 277 och däri sysselsatta 47 599. Motsvarande siffror för enbart detaljhandeln voro 48 963 respektive 124 275. En jämförelse av uppgifterna vid företagsräkningarna åren 1905 och 1929 visar, att under den mellanliggande tidrymden antalet varuhus minskats med 27 procent, medan antalet sysselsatta ökats med 164 procent. Utvecklingen har alltså gått i riktning mot koncentration i storföretag. Ökningen av antalet sysselsatta innebär dock icke något anmärkningsvärt i jämförelse med en rad specialaffärsgrenar. Den ligger tvärtom väsentligt under tillväxten inom vissa branscher, t. ex. handeln med delikatessvaror, linne- och vävnadsvaror, klockor och bijouterier. Sedan år 1929 har emellertid ett stort antal ytterligare affärer öppnats; särskilt enhetsprisaffärernas utveckling infaller under den allra senaste tiden.

Kommissionen fastslår, att den köpande publikens behov stegrats utomordentligt under tiden efter år 1905, så att en del av nygrundningarna av butiker motsvarar en naturlig ekonomisk utveckling. Men vid sidan härav har en överdriven expansion av detaljhandeln ägt rum. Redan detta förhållande utgör ett svårt problem för handelsståndet. Då härtill kommer en tilltagande konkurrens från varuhus och enhetsprisaffärer, skärpes situationen, särskilt i kristider.

Över detaljhandelns omsättningssiffror finnes i Schweiz icke något statistiskt material. Man borde emellertid, i enlighet med en undersökning av det tyska institutet för konjunkturforskning, kunna uppskatta varuhusens andel i den schweiziska detaljhandelns totala omsättning till i runt tal 5 procent. Därvid måste likväl uppmärksammas, att vissa viktiga branscher endast i ringa mån eller icke alls äro representerade i varuhusen och att därför procentsatsen för de viktigaste artiklarna torde vara avsevärt större. Ej heller äro varuhusen likformigt fördelade över hela landet. Storföretagen hopa sig i större kommuner, och storföretagens andel i omsättningen borde egentligen uppskattas lokalt.

De ekonomiska och näringspolitiska resultaten av sina undersökningar sammanfattar kommissionen på följande sätt: Krisen med dess starka prisfall leder naturenligen till en märkbar minskning av den värdemässiga omsättningen i detaljhandeln. Medan under tider av stigande konjunkturer den expansiva utvecklingen hos varuhus och andra storföretag inom detaljhandeln kan bäras relativt lugnt, visa sig under lågkonjunktur verkningarna för detaljhandeln av denna utveckling så mycket tydligare i en skärpt konkurrens.

Stordetaljaffärernas avsättning vinnes visserligen icke utan vidare på bekostnad av omsättningen inom den enskilda detaljhandeln. Det får icke förbises, att storföretagen få avsättning för sina varor åtminstone delvis genom dem själva. Undersökningarna ha också visat, att den enskilda detaljhandeln lider mindre under omsättningsminskningen än under det pristryck, som huvudsakligen utgår från enhetsprisaffärer och några andra storföretag inom detaljhandeln, t. ex. i konfektionsbranschen.

Enhetsprisaffärerna föra icke några sortiment; de inskränka sig till försäljning av ett fåtal typer. Å ena sidan giver denna inskränkning dem möjlighet att köpa till låga priser, och å andra sidan uppnå de tack vare denna inskränkning en för omkostnaderna gynnsam hastighet hos lageromsättningen. Avskrivningar på varor komma icke i fråga. Till dessa fördelar sällar sig vidare det utomordentligt stora antal försäljningshandlingar, som faller på varje försäljningskraft. På grund härav belastas varje försäljningshandling med allenast ringa försäljningskostnad. Enahanda är förhållandet i fråga om belastningen med hyreskostnader. Redan tack vare dessa fördelar kunna enhetsprisaffärerna sälja med vinst till priser, vid vilka den enskilda detaljhandeln på grund av sina högre kostnader icke kan uppnå tillräckligt hög bruttovinst. Det har till och med konstaterats fall, i vilka den enskilda detaljhandelns inköpspris för konkurrensvaror lågo högre än enhetsprisaffärernas försäljningspriser.

På grund av de fixa prislägena brukar enhetsprisaffären verkställa sina inköp på ett helt annat sätt än den enskilda detaljhandlaren. Denne brukar till inköpspriset lägga ett övligt vinsttillägg för att erhålla försäljningspriset. Enhetsprisaffären går omvänt ut från det givna försäljningspriset och kräver av leverantören, att denne skall leverera varan till ett bestämt pris. Leverantören har att anpassa sin leverans efter denna prisoffert. Denna inköpsmetod innesluter, enligt vad prisbildningskommissionen anser, i sig den risken, att leverantören reducerar priset mer än »normalt». Med normal (»organisk») prisreduktion förstår kommissionen prisnedsättningar, som fabrikanten kan erbjuda på grund av kostnadsminskningar genom leverans av en stor mängd av en enda typ på en för honom passande tid (utnyttjande av den döda säsongen) utan belastning med resande-, reklam- och andra liknande kostnader. Prisnedsättningar, som överskrida normal reduktion och vilka av kommissionen betecknas såsom »konstlade», kunna leda till förluster för fabrikaterna eller giva anledning till lönereduktion eller till kvalitetsförsämring. Sänkta löner kunna också indirekt förorsakas däri-genom, att på grund av stora uppdrag från enhetsprisaffärer den ifrågavarande fabrikanten övergår till tillverkning »am laufenden Band», vilket tvingar hans tekniskt sämre utrustade konkurrenter till löneminskning för att kunna bestå i konkurrensen. Härav framgår, att från enhetsprisaffärerna ett lönetryck kan utövas även i fall, i vilka deras leverantörer betala högre löner än konkurrerande fabrikanter.

Faran för ett »konstlat» pristryck och kvalitetsförsämring föreligger emellertid icke allenast, då det gäller enhetsprisaffärernas upphandlingar. För att uppnå en snabbare lageromsättning ha nämligen också varuhus och storspecialaffärer gått över till fasta prislägen, efter vilka leverantörerna ha att anpassa sig.

Kommissionen drar den slutsatsen, att enhetsprisaffärernas och vissa andra storföretags inköpsmetoder kunna giva anledning till försäljning av varor av sämre kvalitet än som föras av den enskilda detaljhandeln; det är emellertid icke därmed sagt, att varorna sakna »Gebrauchsqualität», d. v. s. att de icke äro tillfredsställande för köparnas ändamål. Detaljhandeln har i många fall fasthållit vid en »Qualität an sich» utan att beakta, att billigare, d. v. s. sämre varor kunna vara till lika god nytta för många ändamål som dyrare, d. v. s. bättre. Provköp ha likväl givit vid handen, att enhetsprisaffärer och delvis även varuhus i åtskilliga fall sälja varor utan »Gebrauchsqualität», t. ex. en klocka som gick endast åtta dagar och rosenstockar i halvt förtorkat tillstånd. Genom dessa exempel ledes tanken därhän, huruvida icke vissa artiklar principiellt sett icke äro lämpade för försäljning i enhetsprisaffärer. Denna fråga är enligt kommissionens mening att bejaka vad angår de båda såsom exempel framdragna artiklarna: klockor lämpa sig icke för en enhetsprisaffär, vars högsta prisläge är 2 francs, emedan de icke kunna för detta pris försälas med garanterad ändamålsenlighet. Levande plantor behöva vid lagring för försäljning en fackmässig

omvårdnad och äro därför icke ägnade att försälas i enhetsprisaffärer. Bedömandet av frågan om förändret av vissa artiklar i enhetsprisaffärer och varuhus ur denna företagsekonomiska synpunkt synes kommissionen ställa diskussionen på en objektiv grund. Vid köp av en vara med tillräcklig ändamålsenlighet bör konsumenten uppenbarligen vara fullt belåten. Därmed är dock icke sagt, att icke den övriga detaljhandeln skadas genom utbudande av varor av sekunda kvalitet, såvida icke kvalitetsskillnaden mellan de båda varorna framstår tydligt även för lekmannen. Denna skada gör sig gällande på så sätt, att de övriga affärerna på grund av sina högre pris för synbarligen samma varor få anseende av att vara dyra. Till att förhindra uppkomsten av dylika felaktiga föreställningar bör fastställandet av vissa minimifordringar för bestämda kvalitetsbeteckningar kunna bidraga. Fastställandet härav bör lämpligen kunna överlämnas åt näringsorganisationerna, men saluhållandet av varor med felaktiga kvalitetsbeteckningar bör av staten beläggas med straff. Emellertid passa åtskilliga varor icke för en dylik kvalitetsskyddande reglering, vilket dock icke utesluter, att sådana skyddsåtgärder böra kunna vidtagas i fråga om härför lämpade artiklar.

I antydda tre avseenden, nämligen pristrycket gentemot leverantörerna, vissa därmed nära sammanhängande kvalitetsfrågor samt slutligen bedrivandet av icke lämpliga verksamhetsgrenar, ser kommissionen de huvudsakligaste nackdelarna hos varuhus och enhetsprisaffärer. Kommissionen har emellertid befattat sig även med andra påtalade missförhållanden och framställda krav samt yttrar sig härom på ungefär följande sätt.

1. Detaljhandeln klagat över s. k. lockbeten. Man förstår därmed varor, vilka säljas med ett onormalt ringa pålägg på inköpspriset eller rent av till detta eller därunder i syfte att därigenom locka kunder till affären. Lockbetessystemet, vilket icke sällan tillämpas även av specialaffärer, är svårt att bekämpa, då det blott i extrema fall är möjligt att ostridigt karakterisera ett erbjudande såsom ett lockbeteserbjudande. De organ som äro mest ägnade att bekämpa detta system äro yrkessammanslutningarna.

2. Ett gammalt sätt att vilseleda kunderna i fråga om priset är saluförandet av en kvantitet, som är mindre än kunden antar. Detta förfarande bör kunna stävas genom en föreskrift att på förpackningarna nettovikten skall angivas.

3. Ett mycket omtyckt medel att inge föreställning om gynnsamma köptillfällen äro realisationerna. Genom den snabbare lageromsättningen ha de förlorat sin ursprungliga betydelse för storföretagen. Ett förbud mot realisationer och liknande föranstaltanden (vita veckan o. s. v.) från storföretagens sida vore så mycket mera att rekommendera, som av kommissionen hörda företrädare för de stora varuhusen förklarar sig införstådda med en dylik åtgärd.

4. Att rekommendera är vidare ett till storföretag inom detaljhandeln inskränkt förbud mot presentväsendet.

5. Till förhindrande av att storföretagen inom detaljhandeln underbjuda de små och medelstora detaljaffärerna har icke sällan påfordrats fastställande av enhetliga försäljningspris, såvida de ifrågakommande artiklarna lämna sig därför. Härvid är att märka, att om en sådan reglering verkligen skall bli till nytta för de i främsta rummet hotade företagen, prisen måste sättas så högt, att de tillförsäkra de med de högsta omkostnaderna arbetande företagen skälig vinst. Men vid ett dylikt fastställande komma företag med låga kostnader att få en oskäligt hög vinst.

6. Från åtskilliga detaljhandlar- och andra näringsorganisationer ha krav framförts på en särbeskattning av storföretagen inom detaljhandeln. Kommissionen kommer till det resultatet, att en jämförelsevis låg skatt knappast skulle göra sig kännbar, men att en relativt hög skatt å storföretagen skulle verka i riktning mot ett ökat pristryck på leverantörerna, ett skärpt lönetryck eller en konstlad

förhöjning av levnadskostnaderna eller i riktning mot en kombination av dessa verkningar.

7. I fråga om ett temporärt förbud mot nygrundningar och utvidgningar av företag anser kommissionen, att specialaffärerna utsättas för en betydligt starkare konkurrens från de stora specialföretagen och framför allt genom etablerandet av nya dylika än från enhetsprisaffärer och varuhus. Kommissionen, som i tidigare utlåtanden vid flerfaldiga tillfällen hänvisat till den överdrivna byggnadsspekulationen såsom en anledning till detaljhandels nödläge, hyser den åsikten, att i händelse av ett temporärt förbud detta bör hållas allmänt, d. v. s. förbudet bör principiellt avse öppnandet av nya och utvidgning av redan befintliga detaljaffärer i allmänhet, så att endast om behov härav kan påvisas tillstånd må lämnas till öppnande av nya respektive utvidgning av befintliga affärer. Genom en dylik allmän avfattning av förbudet skulle man å ena sidan undvika svårigheten att begreppsmässigt avskilja varuhus och enhetsprisaffärer från andra företag samt å andra sidan försvåra möjligheterna att kringgå lagen, då alla nygrundningar och utvidgningar skulle falla under tillståndstvånget.

I en den 24 september 1933 dagtecknad proposition har *förbundsrådet* inför förbundsförsamlingen framlagt förslag angående förbud mot öppnande av nya eller utvidgning av redan befintliga varuhus och enhetsprisaffärer. I propositionen lämnas till att börja med en redogörelse för Joss och Amstaldens postulat samt för de från skilda håll till förbundsmyndigheterna riktade framställningarna om åtgärder till skydd mot storföretagen inom detaljhandeln. Därefter refereras prisbildningskommissionens betänkande, varvid fastslås, att kommissionen på grundval av sina undersökningar kommit till resultat, som delvis skilja sig väsentligt från de uppfattningar, som omfattas av de schweiziska näringsorganisationerna och yrkessammanslutningarna. I propositionen lämnas vidare en redogörelse för vidtagna åtgärder i vissa andra länder. På grundval av det föreliggande materialet konstateras i propositionen, att detaljhandels nödläge rullar upp komplicerade och vittförgrenade problem. Vid sidan av krisens inflytande och det allmänna överflödet på företag inom detaljhandeln äro därvid av betydelse frågor rörande organisation, inköp, propaganda, personal och kalkylering. Det är därför icke möjligt, framhålls det i propositionen, att avgiva något slutligt omdöme om allt som anförts och yrkats; endast i ett mindre antal fall rör det sig om frågor, som för Schweiz vidkommande äro tillräckligt grundligt förberedda. Att uteslutande leda sig av åtgärderna i utlandet låter sig icke göra på grund av de särskilda förhållandena inom landets ekonomiska liv. Redan av denna anledning är det icke möjligt att lägga fram ett förslag till lösning av alla hithörande frågor.

Tre grupper av frågor avskiljas från de förslag, som framläggas, nämligen: 1) åtgärder som falla under kantonernas kompetens, 2) åtgärder som tillhöra lagstiftningen rörande illojal konkurrens samt 3) åtgärder för vilka stöd saknas i förbunds författningen.

Till gruppen 1) höra frågor om reglering av den ambulerande handeln, rörande beskattning av storföretagen inom detaljhandeln samt beträffande restauranttrörelse i varuhusen.

Under gruppen 2) falla åtgärder i fråga om lockbeten, realisationer och presentväsendet.

Till gruppen 3) hänföras åtgärder avseende stängning av redan bestående företag eller av särskilda där förefintliga avdelningar. Hit räknas även föreslaget förbud mot försäljning i somliga företag av vissa artiklar, såsom klockor, böcker, blommor och leksaker. Det av prisbildningskommissionen diskuterade allmänna förbudet mot öppnande av nya och utvidgning av befintliga detaljhandelsföretag anses ej heller förenligt med förbunds författningen.

Enligt förbundsrådets mening bör ur samlingen av framställda önskemål urskiljas och i lagstiftningsväg behandlas de krav, vilka gå ut på att under de närmaste åren förhindra en vidare utveckling av storföretagen inom detaljhandeln. Då avsikten är att överväga olika skyddsåtgärder till förmån för småföretagen, bör man i första hand sörja för att några nya storföretag icke etableras, medan dessa överväganden pågå. Det är ur dessa synpunkter, som förbundsrådet föreslår ett temporärt förbud mot öppnande av nya varuhus och enhetsprisaffärer. Ytterligare motiveras förslaget därmed, att detaljhandeln genomgår delvis svåra tider. Många företag, som under normala konjunkturer erbjuda sina innehavare en dräglig utkomst, ha under krisens inflytande kommit i ett betryckt läge. Visserligen kan en tillbakagång hos rörelsen under någon tid bäras av äldre, välstabiliserade företag. Men i fråga om yngre affärer och sådana, som även under goda tider lämna endast ringa avkastning, blir tillbakagången katastrofal. Situationen skärpes betydligt genom att just under krisåren somliga av storföretagen utvidgat sig avsevärt, delvis emedan det motsvarar deras naturliga utveckling men delvis även av rent spekulativa orsaker. För innehavarna av mindre och medelstora företag, vilka även vid en insiktsfull skötsel icke längre lämna något överskott, är anblicken av de alltjämt uppstående nya storföretagen, som överbjuda varandra i reklam och prisreduktioner, en källa till modfärdighet och bitterhet. Förbundsrådet har full förståelse för de svårigheter, varmed den självständiga detaljhandeln kämpar. Ävenså framhålles, att de smärre affärerna utgöra en passande förvärvskälla för talrika personer och familjer samt att genom dessas ruin de arbetslösa antal skulle ökas. Detta kan samhället icke åse överksamt utan måste söka att förhindra en vidare utveckling av storföretagen.

I framställningen betonas därefter, att det föreslagna förbudet är allenast ett första steg i syfte att skydda detaljhandeln. Man får dock icke vänta sig för mycket av statliga åtgärder för detaljhandelns sanering. Mycket bör i sådant avseende kunna åstadkommas av detaljhandeln själv på frivillighetens väg. Ytterligare framhålles, att till grund för förslaget icke ligger något principiellt avståndstagande från varuhusen i den form, de för närvarande förekomma. Med ett stort antal insiktsfulla yrkesmän delar förbundsrådet den uppfattningen, att ett rätt skött varuhus har sitt existensberättigande i det moderna samhällslivet och fullgör nyttiga funktioner. Som högrationaliserad företagsform för detaljhandeln lämpar sig varuhuset för förmedling av varor till befolkningens kretsar med enkla anspråk. Dess strävan att genom låga priser öka omsättningen kan också, om den förverkligas i tillräckligt stor omfattning, ha en gynnsam inverkan på prisnivån. Förbundsrådet är övertygat om, att en stor del av landets befolkning icke förstår en principiellt fientlig inställning mot varuhusen och icke skulle tillåta häremot svarande åtgärder.

I propositionen avhandlas vidare framställda önskemål i fråga om förbud mot företag med vittutgrenat filialsystem ävensom mot industriens egna försäljningsställen. Det är enligt förbundsrådets mening riktigt, att dessa affärer delvis äro storföretag och att de — liksom varuhusen — vid jämförelse med enskilda företagare besitta fördelen av att kunna verkställa massinköp. Däremot skilja sig dessa affärer från varuhusen så till vida, att de till sin struktur äro specialaffärer. De uppträda i det stora flertalet fall i en lojal konkurrens med småföretagen inom detaljhandeln. Deras överlägsenhet vid inköpen motsvaras av den nackdelen, vad beträffar filialerna, att de i regel förestås av anställda tjänstemän och, i fråga om fabriksbodarna, att de förfoga över mindre rikhaltiga sortiment. Trots att konkurrensen för detaljhandeln från dessa affärer är mindre besvärande än från varuhusen, vore det dock önskligt, om öppnandet av filialaffärer kunde upphöra under viss tid. Ett generellt förbud häremot skulle emellertid vara svårt att genomföra i praktiken och jämförelsevis lätt kunna kring-

gås. Det föreslås i stället, att förbundsrådet bemyndigas att på begäran av de kantonala myndigheterna i särskilda fall inskrida mot filialaffärer och fabriksbodar. Detta förslag ändrades emellertid sedermera vid frågans behandling i förbundsförsamlingen i skärpt riktning.

I övrigt blev förbundsrådets förslag antaget av *förbundsförsamlingen* med allenast en del mindre jämkningar. På grund härav utfärdades den 14 oktober 1933 ett förbundsbeslut angående förbud att öppna och utvidga varuhus, basarer, enhetsprisaffärer och filialaffärer. Härtill ansluter sig en av förbundsrådet den 28 november 1933 utfärdad förordning i ämnet. Innehållet i dessa båda författningar kan sammanfattas på följande sätt.

Det är förbjudet att under tiden till och med den 31 december 1935 öppna nya eller utvidga befintliga varuhus och enhetsprisaffärer. Med *varuhus* avses storföretag inom detaljhandeln, vilka sälja varor av olika kategorier. För egenheten av storföretag är framför allt av betydelse: antalet saluförda varukategorier, försäljningslokalernas golvyta, antalet anställda personer och rörelsens allmänna affärskaraktär. *Enhetsprisaffärer* äro varuhus, där varor salubjudas i ett eller flera fixerade standardprislägen. Råder tveksamhet, huruvida ett företag skall betraktas såsom varuhus eller enhetsprisaffär eller om det över huvud taget faller under ifrågavarande förbundsbeslut, träffar förbundsrådet avgörande i frågan.

Till öppnande hänföres även en försäljningsaffärs förändring medelst upptagande av nya varukategorier, varigenom affären får karaktären av ett varuhus. Utvidgning är varje utökning av utrymmena och varje upptagande av nya varukategorier eller av ny yrkesverksamhet.

Undantagsvis kunna kantonerna bevilja ansökan om öppnande eller utvidgning av varuhus (enhetsprisföretag), om sökanden påvisar att behov härav föreligger och väsentliga nationalekonomiska intressen ej tala mot beviljandet. Även om dessa villkor icke föreligga, må dylik ansökan beviljas, därest förberedelser träffats sedan en längre tid före förbundsbeslutets ikraftträdande och ett avslag skulle vålla stor skada för sökanden. Beviljandet kan ske även i begränsad omfattning och på särskilda villkor. Över kantonernas beslut kunna besvär anföras hos förbundsrådet. I en cirkulärskrivelse till kantonsregeringarna har folkhushållningsdepartementet framhållit, att syftet med ifrågavarande förbundsbeslut kan uppnås endast om stor återhållsamhet iakttages i fråga om beviljandet av ansökningar av förevarande slag. Att döma av förhandlingarna i förbundsförsamlingen vore det också dennas önskan, att kantonerna gjorde bruk av sina möjligheter att bevilja undantagstillstånd allenast i mycket inskränkt omfattning.

I fråga om *filialaffärer* stadgas i förbundsbeslutet den 14 oktober 1933, att om särskilda förhållanden så påfordra förbundsrådet äger förklara föreskrifterna i förbundsbeslutet tillämpliga på filialaffärer till storföretag inom detaljhandeln, varmed jämväl förstås *industrieföretags egna försäljningsställen*. Så kan även ske allenast för enstaka branscher eller för vissa slag av storföretag. På anhållan av kantonsregering kan förbundsrådet emellertid lämna generellt tillstånd att öppna eller utvidga filialaffärer inom vederbörande kantons område. Likställd med filialaffär är affärsrörelse, vilken är självständig till sin rättsform men står under utslagsgivande ekonomiskt inflytande av ett storföretag inom detaljhandeln eller av ett industriellt företag. Detsamma gäller — enligt förbundsbeslut den 17 september 1934 — även juridiskt självständiga företag, som stå i så nära affärsförbindelse med storföretag inom detaljhandeln eller industrieföretag, att de förorat sin karaktär av självständiga detaljhandelsaffärer.

Förbundsrådet har genom ovannämnda förordning den 28 november 1933 förklarat ifrågavarande förbundsbeslut av den 14 oktober 1933 tillämpligt på filialaffärer till storföretag inom detaljhandeln med skodon och med livsmedel även-

som på industriföretags inom dessa branscher försäljningsställen. Sedermera har förbundsrådet den 10 april 1934 utvidgat förbundsbeslutets tillämplighetsområde till att avse även filialaffärer (fabriksbodar) för textilier och konfektion, därunder inbegripet stickade och virkade varor.

Med *storföretag* inom detaljhandeln avses i regel:

inom skohandeln sådana företag, vilka inklusive huvudaffären driva mer än fyra försäljningsaffärer eller sysselsätta mer än tjugo personer;

inom livsmedelshandeln sådana företag, vilka inklusive huvudaffären driva mer än fyra försäljningsaffärer eller sysselsätta mer än tio personer;

inom textil- och konfektionsbranscherna sådana företag, vilka inklusive huvudaffären driva mer än två försäljningsaffärer eller sysselsätta mer än femton personer.

Såsom ovan nämnts kan förbundsrådet, på begäran av kantonsregering, lämna tillstånd att öppna eller utvidga filialaffärer inom vederbörande kantons område. I omedelbar anslutning till det utfärdade förbudet mot filialaffärer inom sko- och livsmedelsbranscherna har förbundsrådet — efter framställning av kantonsregeringen i Basel — den 29 november 1933 beviljat tillstånd till öppnande och utvidgning av filialaffärer inom dessa verksamhetsgrenar i staden Basel.

Enligt stadgande i förbundsbeslutet av den 14 oktober 1933 kan förbundsrådet, på anhållan av kantonsregering, förläna detsamma retroaktiv verkan inom vederbörande kanton från och med den 5 september 1933. Så har också skett i fråga om ett flertal kantoner.

Vidare må framhållas, att överträdelse av föreskrifterna i förbundsbeslutet är belagd med bötes- eller fängelsestraff.

De här refererade bestämmelserna upphöra att gälla med utgången av år 1935. Emellertid framlade förbundsrådet den 2 juli 1935 proposition rörande förlängning av giltighetstiden för ovan nämnda förbundsbeslut den 14 oktober 1933 angående förbud mot öppnande och utvidgning av varuhus, basarer, enhetsprisaffärer och filialaffärer. I propositionen anförde förbundsrådet såsom motivering för den föreslagna förlängningen, att den påkallas av det alltfortfarande ogynnsamma ekonomiska läget. Krisen för detaljhandeln har under de senaste månaderna ytterligare skärpts genom den fortskridande minskningen av nationalinkomsten. Under dylika omständigheter kan den självständiga detaljhandeln icke skoningslöst prisgivas åt konkurrensen från storföretagen. Förbundsrådet föreslog därför en förlängning till den 31 december 1937 av de väsentliga bestämmelserna i förbundsbeslutet den 14 oktober 1933. I det framlagda författningsförslaget upptogs jämväl de viktigaste bestämmelser, som utfärdats i anslutning till nyssnämnda förbundsbeslut. Den enda nyheten av betydelse är, att bestämmelserna angående förbud mot öppnande av nya och utvidgning eller förflyttning av bestående filialer icke längre skola äga tillämplighet å kooperativa sammanslutningar, vilka före den 1 maj 1935 innehaft detaljaffärer. Förbundsrådets förslag godkändes och den nya lagen utfärdades den 27 september 1935.

Storbritannien.

I Storbritannien finnes icke någon lagstiftning beträffande enhetsprisföretag; ej heller har fråga väckts om rättslig reglering av dessa företags ställning eller verksamhet. Över huvud taget torde inga som helst officiella åtgärder ha vidtagits gentemot företag av ifrågavarande slag.

Tjeckoslovakiet.

I Tjeckoslovakiet gäller en lag av den 22 december 1933 angående försäljning av varor till enhetspriser. Den närmaste anledningen till att frågan om enhets-

prisföretag gjordes till föremål för legislativ behandling var en i februari 1933 till handelsministeriet ingiven petition från ett flertal köpmannasammanslutningar. Det enda då existerande enhetsprisföretaget, »Aso», som hade försäljningslokaler i Prag, Olmütz, Pilsen, Budweis, Brünn och Mährisch-Osttau, hade redan nått en anseelig storlek. På grund av vissa mellankommande omständigheter, bland annat krav från arbetarorganisationernas sida på tillämpning av kollektivavtal inom enhetsprisföretagen, fördröjdes lagens antagande till slutet av år 1933. Under mellantiden tillkommo ytterligare tre företag, nämligen »Jepa», »Teta» och »Stapa».

Enligt ifrågavarande lag fordras särskilt tillstånd för upprättande efter den 1 december 1933 av försäljningsställen, där flera varuslag, som ej höra samman enligt handelskutym eller icke sammanhånga genom säljarens person, saluföras uteslutande eller övervägande i ett eller flera fixerade prislägen. Sådant tillstånd får emellertid icke meddelas under de två första åren efter lagens ikraftträdande. Redan förefintliga försäljningsställen få ej utvidgas med avseende å de saluförda varuslagen eller lokalernas antal; de få icke flyttas till annan kommun, ej heller filialer få upprättas. Enligt en den 26 april 1935 utfärdad tilläggsföreskrift får ej heller förflyttning inom viss kommun numera äga rum utan särskilt tillstånd. I förarbetena till 1933 års lag framhålles, att förbudet hänför sig allenast till det prissystem, vilket är det vanliga i affärer med enhetspriser, men däremot icke till ett eljest förenklat prissystem, som införts i vissa affärer på grund av försäljningsförenkling eller av bokföringshänsyn e. d.

Det är förbjudet att i enhetsprisaffärer bedriva restaurant- eller utskänkningsrörelse. Tidigare lämnade koncessioner härtill annulleras. Detta har ansetts påkallat ur hygieniska liksom ur ordningssynpunkter.

Om vid försäljning i enhetsprisaffärer varor saluföras eller säljas i andra än enligt handelskutym brukliga mängd-, mått- eller viktsenheter eller kvaliteter, måste detta förhållande tydligt angivas på varorna eller dessas förpackningar.

Intet företag äger i sitt firmanamn, på skyltar eller annorstädes använda beteckningen »enhetsprisaffär» eller annan liknande, till prissättningsens säregna art hänvisande beteckning. I motiven till detta stadgande anföres, att man därmed velat skydda konsumenterna från den felaktiga uppfattningen, att blott ifrågavarande affärer skulle vilja omhulda försäljning av billiga varor. På grund av berörda föreskrift ha de affärer, vilka i sin firma använt sådan beteckning, varom här är fråga, måst ändra firmanamnet; de benämna sig nu i stället »affärer med låga priser» e. d.

I lagen förekomma jämväl vissa bestämmelser av social karaktär, vilka avse att utgöra ett skydd för den anställda personalen. På denna skall sålunda tillämpas gällande lagstiftning angående handelsbiträden. I avseende å personalens löneförhållanden skola bestämmelserna i vederbörliga kollektivavtal lända till efterrättelse eller i avsaknad av dylika ortens gängse villkor för motsvarande branscher och kategorier. Anställning på grundval av individuellt avtal må ej ske på sämre villkor än dem, som gälla enligt kollektivavtal eller erhållit lokal hävd.

Utöver nu refererade föreskrifter finnas icke några lagbestämmelser, som direkt angå enhetsprisföretag.

I en den 16 juli 1935 utfärdad förordning angående »begränsning av vissa företagsgrenar» — vilken förklänats giltighet till och med den 30 juni 1937 — ha emellertid bestämmelser meddelats, som kunna få betydelse även för enhetsprisföretagen. För i denna förordning närmare angivna företagsgrenar, nämligen sötvaru-, kolonialvaru-, skovaru-, beklädnads-, livsmedels- och textilvarubranscher, göres rätten till öppnande av försäljningsställen, reparationsverkstäder och nederlag beroende av särskilt tillstånd. Vid prövningen av ansökan om dylikt tillstånd skall hänsyn tagas till, huruvida den ifrågasatta rörelsen kan kom-

ma att medföra en ekonomiskt osund konkurrens i allmänhet eller i kommunen i fråga.

Enligt vad som uppgivits, torde det i 1933 års lag stadgade ovillkorliga förbudet mot öppnande under de två första åren efter lagens ikraftträdande (den 1 december 1933) av nya försäljningsställen av enhetsprisföretagsliknande karaktär komma att förlängas. Det anses i varje fall sannolikt, att något tillstånd härtill icke kommer att lämnas.

Tyskland.

Den första rättsliga regleringen av enhetsprisföretag i Tyskland skedde genom *nödförordningen till skydd för näringslivet av den 9 mars 1932*. Förutom föreskrifter angående »presentväsendet» samt kompletterande stadganden till lagen om illojal konkurrens med avseende å relaisationsväsendet och skydd för affärshemligheter m. m., innehöll denna förordning i tredje avdelningen bestämmelser i fråga om enhetsprisföretag. Däri förbjöds sålunda att under tiden intill den 1 april 1934 i städer med mindre än 100 000 invånare upprätta försäljningsställen, i vilka varor av icke enhetlig natur utbjödos i ett eller flera fasta prislägen, s. k. enhetspriser. De högsta delstatsmyndigheterna eller av desamma befullmäktigade organ kunde i enstaka fall medgiva undantag härifrån, om detta betingades av speciella lokala förhållanden. Genom förbudet avsågs att i mindre och halvstora städer bereda specialaffärerna ett visst skydd mot konkurrensen från enhetsprisföretag, vilken för dem visat sig särskilt svår; däremot vore i storstäderna förhållandet icke detsamma, enär på grund av förefintligheten därstädes av ett stort antal specialaffärer enhetsprisföretagen aldrig kunnat intaga samma dominerande ställning som i småstäderna.

I nödförordningen av den 9 mars 1932 stadgades vidare, att detaljaffärer icke finge på skyltar eller anslag inom eller utom försäljningslokalerna, på affärspapper, reklamtryck etc. föra beteckningen »enhetsprisaffär» eller liknande benämning annat än om i försäljningslokalen eller i delar av densamma varor utbjödos uteslutande till enhetspriser.

Detaljaffärer, som använde sig av beteckningen »enhetsprisaffär» eller liknande benämning — även i förkortad form — måste enligt nämnda förordning angiva samtliga enhetspriser medelst ett tydligt anslag i varje försäljningsrum och vid varje ingång, och finge utbjuda och försälja varor endast till dessa priser. Därest i enhetsprisaffärer varor utbjödos eller försåldes i andra enheter (antal, mått eller vikt) än de enligt handelskutym vanliga, skulle på varan eller förpackningen bredvid uppgift om priset för den utbudna varumängden anbringas uppgift även angående priset för varan uttryckt i mått, som enligt handelsbruk vanligen tillämpades. Priset finge icke angivas med skrift, som vore större eller mera i ögonen fallande än kvantitetsuppgiften.

Enligt övergångsbestämmelserna gällde förbudet icke, om redan vid lagens tillkomst åtgärder vidtagits för inrättandet av en enhetsprisaffär — exempelvis genom disponerande över försäljningslokaler, inköp av fastighet, förhyrande av butik, uppgörande av anställningskontrakt eller leveransavtal eller dylikt — och affären öppnades före den 1 maj 1932.

Genom en *rikspresidentförordning om näringsliv och finanser av den 23 december 1932* undergingo bestämmelserna om enhetsprisaffärer en väsentlig skärpning. Det i förordningen av den 9 mars 1932 meddelade förbudet att intill den 1 april 1934 upprätta enhetsprisaffärer i städer med mindre än 100 000 invånare utvidgades därhän, att intill nyssnämnda tidpunkt enhetsprisaffärer överhuvud taget icke finge upprättas; förbudet — som sedermera förlängts på obestämd tid (jfr nedan) — gäller alltså utan några lokala inskränkningar. Dessutom förbjödos bestående enhetsprisaffärer att före den 1 april 1934 utöka sina affärslokaler eller förlägga sin verksamhet till andra lokaler. Vid sidan av dessa be-

stämmelser mot enhetsprisföretagens vidare utveckling har enligt förordningen av den 23 december 1932 beteckningen »enhetsprisaffär» eller »liknande, till prissättningens säregna art hänvisande beteckning» förbehållits sådana detaljhandelsföretag, som i sina samtliga försäljningslokaler uteslutande saluföra varor i icke mera än tio fastställda prislägen. Medan tidigare ett enhetsprisföretag vid sidan av enhetsprisavdelningarna kunde ha andra avdelningar med försäljning till vanliga priser, är detta numera uteslutet, för såvitt företaget skall få betecknas som »enhetsprisaffär». Att märka är, att detta gäller även de av förbudet mot nyöppnande etc. icke omfattade enhetsprisspecialaffärerna. Ej heller en dylik affär får alltså betecknas såsom »enhetsprisaffär», om antalet prislägen överstiger tio. Härmed torde man ha velat förhindra ett utnyttjande av denna beteckning i illojalt reklamsyfte.

Redan enligt nödförordningen den 9 mars 1932 gäller, att om varor försäljas i andra enheter än de enligt handelskutym vanliga, å varan eller förpackningen skall angivas förutom priset å den saluförda mängden jämväl priset för en enligt handelskutym bruklig enhet av varan. Denna bestämmelse, som har till ändamål att giva köparen klarhet om den relativa prishöjden, har kompletterats med ytterligare en föreskrift i samma syfte. Erfarenheten hade nämligen visat, att i enhetsprisaffärer varuenheter understundom salubjödös icke såsom enheter utan i sina enskilda beståndsdelar samt att priserna angåvos utan att det framginge, att de hänförde sig till de särskilda beståndsdelarna. I dylika fall måste bredvid priset för de salubjudna beståndsdelarna anbringas en lika tydlig uppgift å det totala priset.

Genom förordningen av den 23 december 1932 har vidare föreskrivits, att ersättning icke lämnas från Rikets eller delstaternas sida för skada, som uppstått genom påbudna restriktioner i fråga om upprättande av enhetsprisaffärer.

Det i ovan angivna båda förordningar utfärdade förbudet mot inrättande, utvidgning och förflyttning av enhetsprisaffärer förlängdes, såsom ovan antytts, genom en lag den 12 maj 1933 *angående skydd för detaljhandeln* att gälla på obestämd tid. I denna lag lämnas även vittgående bestämmelser angående detaljhandeln överhuvud taget, angående hantverksrörelse i varuhus och enhetsprisaffärer samt angående förbud för personer, som på visst sätt ådagalagt sin opålitlighet, att utöva handelsyrket. Intill den 1 november 1933 förbjöds öppnande av nya försäljningsställen för varor, utvidgning av hittills använda försäljningslokaler med mer än en tiondel av det utrymme, som vid lagens ikraftträdande, d. v. s. den 14 maj 1933, användes, ävensom överlåtelse av försäljningsställe till företag, som bedrev flera försäljningsställen, eller överlåtelse varmed ändring av företagets karaktär vore förbunden. Dessutom förbjöds ändring i beteckningen av försäljningsställe å skyltar och dylikt, när genom ändringen hänvisning gjordes till ett särskilt slag av prissättning eller till varornas härkomst från något bestämt inköpsföretag. Slutligen förbjöds att utvidga livs- och njutningsmedelsavdelningarna i sådana försäljningsställen, som uteslutande eller övervägande förde andra varor. Vidare stadgades, att självständig hantverksrörelse icke finge påbörjas i varuhus, enhetsprisaffärer, basaraffärer, serieprisaffärer eller andra genom prissättningens säregna art kännetecknade affärer och ej heller i konsumtionsföreningarnas butiker. Samtidigt bemyndigades riksregeringen att meddela föreskrifter angående upphörande av redan etablerad hantverksrörelse i dylika affärer. Med stöd härav har riksregeringen genom *förordning av den 11 juli 1933 stadgat*, att i förbindelse med här ifrågavarande affärer (dock icke konsumtionsföreningarnas affärer) få för dessas räkning såsom självständig hantverksrörelse icke bedrivs företag för framställning av korvvaror eller av bröd, bageri- och konditorivaror, avdelningar för sadelmakeri-, bolster- och tapetserararbeten, skomakeriarbeten, optiska arbeten, körsnärarbeten, möbelsnickeri, urreparationer, motorfordons- och cykelreparationer, ej

heller frisöravdelningar eller avdelningar för tillverkning av kläder eller fotografiska ateljéer. Enahanda förbud gäller även emottagande av uppdrag att utföra dylika hantverksarbeten.

Genom *lag av den 15 juli 1933* har lagen angående skydd för detaljhandeln kompletterats i visst hänseende. Sålunda ha de högsta delstatsmyndigheterna bemyndigats att helt eller delvis återkalla ett meddelat tillstånd för varuhus eller annat detaljförsäljningsställe att bedriva utskänkningsrörelse liksom även att helt eller delvis förbjuda restaurangrörelse inom dylika företag, såvida ett behov av utskänknings- eller restaurangrörelse icke längre är för handen och hela företags ekonomi icke riskeras genom upphörandet av nämnda rörelser.

Det i lagen angående skydd för detaljhandeln meddelade förbudet att öppna nya försäljningsställen, vilket ursprungligen gällde intill den 1 november 1933, har sedermera vid skilda tillfällen erhållit förlängd giltighetstid. Numera gäller förbudet enligt *lag den 13 december 1934* utan någon inskränkning med avseende å tiden.

Ifrågavarande förbud att öppna nya försäljningsställen gäller emellertid icke ovillkorligt. I *förordning den 12 maj 1933* med verkställighetsföreskrifter till lagen angående skydd för detaljhandeln av samma dag bemyndigades de högsta delstatsmyndigheterna att under vissa förutsättningar meddela undantag från ifrågavarande förbud. Dessa bestämmelser undergingo vissa ändringar genom *förordning den 28 november 1933*, som dock senare upphävts genom *förordning den 23 juli 1934*, varigenom verkställighetsförordningen erhållit ny lydelse. Enligt förordningens nu gällande lydelse skall vid beviljande av undantag från förbudet mot öppnande av försäljningsställen för varor hänsyn framför allt tagas till affärsinnehavarens personliga egenskaper och faran för närbelägna försäljningsställets existens samt — vad angår varuhus, basarer, serieprisaffärer och andra genom prissättningens säregna art karakteriserade affärer — det föreliggande behovet av nya dylika affärer.

Bland ytterligare åtgärder till skydd för detaljhandeln märkes *förordning av den 4 juli 1934*, varigenom förbud utfärdats att intill den 2 juli 1940 anlägga nya företag för försäljning av textilprodukter till den sista avnämaren övervägande genom tillsändning (postorderaffärer) samt att utvidga utrymmet för förpackning och försändning i dylika redan bestående företag eller att förlägga den inom detta utrymme utövade verksamheten till andra platser eller att inrätta nya förpacknings- och försändningsutrymmen. Från förbudet kan riksekonoministern bevilja undantag.

På det skattepolitiska området är att märka, att i vissa delstater och kommuner äro varuhus och filialföretag underkastade en särbeskattning. Senast utfärdade bestämmelser, vilka reglera hithörande frågor, återfinnas i *Realsteuersperrgesetz den 7 mars 1935*. — I utgående omsättningsskatt har en differentiering skett till de mindre detaljhandelsföretagens förmån. I april 1930 blev den allmänt gällande skattesatsen om 0-85 procent höjd till 1-35 procent för sådana detaljaffärer, vilkas omsättning översteg 1 miljon riksmark. Denna differentiering bibehölls, när omsättningsskatten enligt *omsättningsskattelagen av den 30 januari 1932* ökades; skattesatsen utgjorde enligt denna lag 2 respektive 2½ procent. Dessa skattesatser gälla oförändrade enligt senast utfärdade *omsättningsskattelag av den 30 oktober 1934*.

Österrike.

I Österrike finnas icke några typiska, av varuhuskoncerner eller andra stora företag ägda enhetsprisaffärer. Däremot finns det ett mindre antal basarer och liknande småföretag, som vuxna fram ur detaljaffärer valt enhetsprisföretagets form. Dessa anses emellertid sakna betydelse.

Närmast med anledning av erfarenheterna från Tyskland av den konkurrens,

som enhetsprisaffärerna därstädes ansågos medföra för övrig detaljhandel, utfärdades den 12 mars 1933 en förordning med förbud mot att försälja varor i enhetsprisföretagets form. De av förbudet omfattade affärerna äro sådana, i vilka varor av flera enligt handelsbruk icke sammanhörande varuslag försäljas utslutande eller övervägande i ett eller flera bestämda prislägen. Förbudet gäller icke enhetsprisaffärer, vilka bedrevos i denna form redan den 1 februari 1933. Dessas försäljningslokaliteter få emellertid ej utvidgas eller flyttas. Under förbudet falla icke enhetsprisaffärer, som saluföra varor allenast inom vissa speciella branscher. Dessa få dock icke — lika litet som »Gemischtwaren-Einheitspreisgeschäfte» — i sin firma, på skyltar eller annorstädes använda beteckningen enhetsprisaffär.

Enär ifrågavarande förordning utfärdats vid en tidpunkt, då man inom landet saknade närmare erfarenhet om enhetsprisföretagens eventuella fördelar eller nackdelar, har den givits allenast begränsad giltighetstid. Den upphör sålunda att gälla den 1 januari 1936. Enligt inhämtade upplysningar torde emellertid förordningen, då den icke visat sig medföra några olägenheter, komma att erhålla förlängd giltighetstid.

some correspondence between the two
had been 12 years 1893 to 1905 and 1905 to 1912
and the 12 years 1912 to 1924 and 1924 to 1936
and the 12 years 1936 to 1948 and 1948 to 1960
and the 12 years 1960 to 1972 and 1972 to 1984
and the 12 years 1984 to 1996 and 1996 to 2008
and the 12 years 2008 to 2020 and 2020 to 2032
and the 12 years 2032 to 2044 and 2044 to 2056
and the 12 years 2056 to 2068 and 2068 to 2080
and the 12 years 2080 to 2092 and 2092 to 2104
and the 12 years 2104 to 2116 and 2116 to 2128
and the 12 years 2128 to 2140 and 2140 to 2152
and the 12 years 2152 to 2164 and 2164 to 2176
and the 12 years 2176 to 2188 and 2188 to 2200
and the 12 years 2200 to 2212 and 2212 to 2224
and the 12 years 2224 to 2236 and 2236 to 2248
and the 12 years 2248 to 2260 and 2260 to 2272
and the 12 years 2272 to 2284 and 2284 to 2296
and the 12 years 2296 to 2308 and 2308 to 2320
and the 12 years 2320 to 2332 and 2332 to 2344
and the 12 years 2344 to 2356 and 2356 to 2368
and the 12 years 2368 to 2380 and 2380 to 2392
and the 12 years 2392 to 2404 and 2404 to 2416
and the 12 years 2416 to 2428 and 2428 to 2440
and the 12 years 2440 to 2452 and 2452 to 2464
and the 12 years 2464 to 2476 and 2476 to 2488
and the 12 years 2488 to 2500 and 2500 to 2512
and the 12 years 2512 to 2524 and 2524 to 2536
and the 12 years 2536 to 2548 and 2548 to 2560
and the 12 years 2560 to 2572 and 2572 to 2584
and the 12 years 2584 to 2596 and 2596 to 2608
and the 12 years 2608 to 2620 and 2620 to 2632
and the 12 years 2632 to 2644 and 2644 to 2656
and the 12 years 2656 to 2668 and 2668 to 2680
and the 12 years 2680 to 2692 and 2692 to 2704
and the 12 years 2704 to 2716 and 2716 to 2728
and the 12 years 2728 to 2740 and 2740 to 2752
and the 12 years 2752 to 2764 and 2764 to 2776
and the 12 years 2776 to 2788 and 2788 to 2800
and the 12 years 2800 to 2812 and 2812 to 2824
and the 12 years 2824 to 2836 and 2836 to 2848
and the 12 years 2848 to 2860 and 2860 to 2872
and the 12 years 2872 to 2884 and 2884 to 2896
and the 12 years 2896 to 2908 and 2908 to 2920
and the 12 years 2920 to 2932 and 2932 to 2944
and the 12 years 2944 to 2956 and 2956 to 2968
and the 12 years 2968 to 2980 and 2980 to 2992
and the 12 years 2992 to 3004 and 3004 to 3016
and the 12 years 3016 to 3028 and 3028 to 3040
and the 12 years 3040 to 3052 and 3052 to 3064
and the 12 years 3064 to 3076 and 3076 to 3088
and the 12 years 3088 to 3100 and 3100 to 3112
and the 12 years 3112 to 3124 and 3124 to 3136
and the 12 years 3136 to 3148 and 3148 to 3160
and the 12 years 3160 to 3172 and 3172 to 3184
and the 12 years 3184 to 3196 and 3196 to 3208
and the 12 years 3208 to 3220 and 3220 to 3232
and the 12 years 3232 to 3244 and 3244 to 3256
and the 12 years 3256 to 3268 and 3268 to 3280
and the 12 years 3280 to 3292 and 3292 to 3304
and the 12 years 3304 to 3316 and 3316 to 3328
and the 12 years 3328 to 3340 and 3340 to 3352
and the 12 years 3352 to 3364 and 3364 to 3376
and the 12 years 3376 to 3388 and 3388 to 3400
and the 12 years 3400 to 3412 and 3412 to 3424
and the 12 years 3424 to 3436 and 3436 to 3448
and the 12 years 3448 to 3460 and 3460 to 3472
and the 12 years 3472 to 3484 and 3484 to 3496
and the 12 years 3496 to 3508 and 3508 to 3520
and the 12 years 3520 to 3532 and 3532 to 3544
and the 12 years 3544 to 3556 and 3556 to 3568
and the 12 years 3568 to 3580 and 3580 to 3592
and the 12 years 3592 to 3604 and 3604 to 3616
and the 12 years 3616 to 3628 and 3628 to 3640
and the 12 years 3640 to 3652 and 3652 to 3664
and the 12 years 3664 to 3676 and 3676 to 3688
and the 12 years 3688 to 3700 and 3700 to 3712
and the 12 years 3712 to 3724 and 3724 to 3736
and the 12 years 3736 to 3748 and 3748 to 3760
and the 12 years 3760 to 3772 and 3772 to 3784
and the 12 years 3784 to 3796 and 3796 to 3808
and the 12 years 3808 to 3820 and 3820 to 3832
and the 12 years 3832 to 3844 and 3844 to 3856
and the 12 years 3856 to 3868 and 3868 to 3880
and the 12 years 3880 to 3892 and 3892 to 3904
and the 12 years 3904 to 3916 and 3916 to 3928
and the 12 years 3928 to 3940 and 3940 to 3952
and the 12 years 3952 to 3964 and 3964 to 3976
and the 12 years 3976 to 3988 and 3988 to 4000
and the 12 years 4000 to 4012 and 4012 to 4024
and the 12 years 4024 to 4036 and 4036 to 4048
and the 12 years 4048 to 4060 and 4060 to 4072
and the 12 years 4072 to 4084 and 4084 to 4096
and the 12 years 4096 to 4108 and 4108 to 4120
and the 12 years 4120 to 4132 and 4132 to 4144
and the 12 years 4144 to 4156 and 4156 to 4168
and the 12 years 4168 to 4180 and 4180 to 4192
and the 12 years 4192 to 4204 and 4204 to 4216
and the 12 years 4216 to 4228 and 4228 to 4240
and the 12 years 4240 to 4252 and 4252 to 4264
and the 12 years 4264 to 4276 and 4276 to 4288
and the 12 years 4288 to 4300 and 4300 to 4312
and the 12 years 4312 to 4324 and 4324 to 4336
and the 12 years 4336 to 4348 and 4348 to 4360
and the 12 years 4360 to 4372 and 4372 to 4384
and the 12 years 4384 to 4396 and 4396 to 4408
and the 12 years 4408 to 4420 and 4420 to 4432
and the 12 years 4432 to 4444 and 4444 to 4456
and the 12 years 4456 to 4468 and 4468 to 4480
and the 12 years 4480 to 4492 and 4492 to 4504
and the 12 years 4504 to 4516 and 4516 to 4528
and the 12 years 4528 to 4540 and 4540 to 4552
and the 12 years 4552 to 4564 and 4564 to 4576
and the 12 years 4576 to 4588 and 4588 to 4600
and the 12 years 4600 to 4612 and 4612 to 4624
and the 12 years 4624 to 4636 and 4636 to 4648
and the 12 years 4648 to 4660 and 4660 to 4672
and the 12 years 4672 to 4684 and 4684 to 4696
and the 12 years 4696 to 4708 and 4708 to 4720
and the 12 years 4720 to 4732 and 4732 to 4744
and the 12 years 4744 to 4756 and 4756 to 4768
and the 12 years 4768 to 4780 and 4780 to 4792
and the 12 years 4792 to 4804 and 4804 to 4816
and the 12 years 4816 to 4828 and 4828 to 4840
and the 12 years 4840 to 4852 and 4852 to 4864
and the 12 years 4864 to 4876 and 4876 to 4888
and the 12 years 4888 to 4900 and 4900 to 4912
and the 12 years 4912 to 4924 and 4924 to 4936
and the 12 years 4936 to 4948 and 4948 to 4960
and the 12 years 4960 to 4972 and 4972 to 4984
and the 12 years 4984 to 4996 and 4996 to 5008
and the 12 years 5008 to 5020 and 5020 to 5032
and the 12 years 5032 to 5044 and 5044 to 5056
and the 12 years 5056 to 5068 and 5068 to 5080
and the 12 years 5080 to 5092 and 5092 to 5104
and the 12 years 5104 to 5116 and 5116 to 5128
and the 12 years 5128 to 5140 and 5140 to 5152
and the 12 years 5152 to 5164 and 5164 to 5176
and the 12 years 5176 to 5188 and 5188 to 5200
and the 12 years 5200 to 5212 and 5212 to 5224
and the 12 years 5224 to 5236 and 5236 to 5248
and the 12 years 5248 to 5260 and 5260 to 5272
and the 12 years 5272 to 5284 and 5284 to 5296
and the 12 years 5296 to 5308 and 5308 to 5320
and the 12 years 5320 to 5332 and 5332 to 5344
and the 12 years 5344 to 5356 and 5356 to 5368
and the 12 years 5368 to 5380 and 5380 to 5392
and the 12 years 5392 to 5404 and 5404 to 5416
and the 12 years 5416 to 5428 and 5428 to 5440
and the 12 years 5440 to 5452 and 5452 to 5464
and the 12 years 5464 to 5476 and 5476 to 5488
and the 12 years 5488 to 5500 and 5500 to 5512
and the 12 years 5512 to 5524 and 5524 to 5536
and the 12 years 5536 to 5548 and 5548 to 5560
and the 12 years 5560 to 5572 and 5572 to 5584
and the 12 years 5584 to 5596 and 5596 to 5608
and the 12 years 5608 to 5620 and 5620 to 5632
and the 12 years 5632 to 5644 and 5644 to 5656
and the 12 years 5656 to 5668 and 5668 to 5680
and the 12 years 5680 to 5692 and 5692 to 5704
and the 12 years 5704 to 5716 and 5716 to 5728
and the 12 years 5728 to 5740 and 5740 to 5752
and the 12 years 5752 to 5764 and 5764 to 5776
and the 12 years 5776 to 5788 and 5788 to 5800
and the 12 years 5800 to 5812 and 5812 to 5824
and the 12 years 5824 to 5836 and 5836 to 5848
and the 12 years 5848 to 5860 and 5860 to 5872
and the 12 years 5872 to 5884 and 5884 to 5896
and the 12 years 5896 to 5908 and 5908 to 5920
and the 12 years 5920 to 5932 and 5932 to 5944
and the 12 years 5944 to 5956 and 5956 to 5968
and the 12 years 5968 to 5980 and 5980 to 5992
and the 12 years 5992 to 6004 and 6004 to 6016
and the 12 years 6016 to 6028 and 6028 to 6040
and the 12 years 6040 to 6052 and 6052 to 6064
and the 12 years 6064 to 6076 and 6076 to 6088
and the 12 years 6088 to 6100 and 6100 to 6112
and the 12 years 6112 to 6124 and 6124 to 6136
and the 12 years 6136 to 6148 and 6148 to 6160
and the 12 years 6160 to 6172 and 6172 to 6184
and the 12 years 6184 to 6196 and 6196 to 6208
and the 12 years 6208 to 6220 and 6220 to 6232
and the 12 years 6232 to 6244 and 6244 to 6256
and the 12 years 6256 to 6268 and 6268 to 6280
and the 12 years 6280 to 6292 and 6292 to 6304
and the 12 years 6304 to 6316 and 6316 to 6328
and the 12 years 6328 to 6340 and 6340 to 6352
and the 12 years 6352 to 6364 and 6364 to 6376
and the 12 years 6376 to 6388 and 6388 to 6400
and the 12 years 6400 to 6412 and 6412 to 6424
and the 12 years 6424 to 6436 and 6436 to 6448
and the 12 years 6448 to 6460 and 6460 to 6472
and the 12 years 6472 to 6484 and 6484 to 6496
and the 12 years 6496 to 6508 and 6508 to 6520
and the 12 years 6520 to 6532 and 6532 to 6544
and the 12 years 6544 to 6556 and 6556 to 6568
and the 12 years 6568 to 6580 and 6580 to 6592
and the 12 years 6592 to 6604 and 6604 to 6616
and the 12 years 6616 to 6628 and 6628 to 6640
and the 12 years 6640 to 6652 and 6652 to 6664
and the 12 years 6664 to 6676 and 6676 to 6688
and the 12 years 6688 to 6700 and 6700 to 6712
and the 12 years 6712 to 6724 and 6724 to 6736
and the 12 years 6736 to 6748 and 6748 to 6760
and the 12 years 6760 to 6772 and 6772 to 6784
and the 12 years 6784 to 6796 and 6796 to 6808
and the 12 years 6808 to 6820 and 6820 to 6832
and the 12 years 6832 to 6844 and 6844 to 6856
and the 12 years 6856 to 6868 and 6868 to 6880
and the 12 years 6880 to 6892 and 6892 to 6904
and the 12 years 6904 to 6916 and 6916 to 6928
and the 12 years 6928 to 6940 and 6940 to 6952
and the 12 years 6952 to 6964 and 6964 to 6976
and the 12 years 6976 to 6988 and 6988 to 7000
and the 12 years 7000 to 7012 and 7012 to 7024
and the 12 years 7024 to 7036 and 7036 to 7048
and the 12 years 7048 to 7060 and 7060 to 7072
and the 12 years 7072 to 7084 and 7084 to 7096
and the 12 years 7096 to 7108 and 7108 to 7120
and the 12 years 7120 to 7132 and 7132 to 7144
and the 12 years 7144 to 7156 and 7156 to 7168
and the 12 years 7168 to 7180 and 7180 to 7192
and the 12 years 7192 to 7204 and 7204 to 7216
and the 12 years 7216 to 7228 and 7228 to 7240
and the 12 years 7240 to 7252 and 7252 to 7264
and the 12 years 7264 to 7276 and 7276 to 7288
and the 12 years 7288 to 7300 and 7300 to 7312
and the 12 years 7312 to 7324 and 7324 to 7336
and the 12 years 7336 to 7348 and 7348 to 7360
and the 12 years 7360 to 7372 and 7372 to 7384
and the 12 years 7384 to 7396 and 7396 to 7408
and the 12 years 7408 to 7420 and 7420 to 7432
and the 12 years 7432 to 7444 and 7444 to 7456
and the 12 years 7456 to 7468 and 7468 to 7480
and the 12 years 7480 to 7492 and 7492 to 7504
and the 12 years 7504 to 7516 and 7516 to 7528
and the 12 years 7528 to 7540 and 7540 to 7552
and the 12 years 7552 to 7564 and 7564 to 7576
and the 12 years 7576 to 7588 and 7588 to 7600
and the 12 years 7600 to 7612 and 7612 to 7624
and the 12 years 7624 to 7636 and 7636 to 7648
and the 12 years 7648 to 7660 and 7660 to 7672
and the 12 years 7672 to 7684 and 7684 to 7696
and the 12 years 7696 to 7708 and 7708 to 7720
and the 12 years 7720 to 7732 and 7732 to 7744
and the 12 years 7744 to 7756 and 7756 to 7768
and the 12 years 7768 to 7780 and 7780 to 7792
and the 12 years 7792 to 7804 and 7804 to 7816
and the 12 years 7816 to 7828 and 7828 to 7840
and the 12 years 7840 to 7852 and 7852 to 7864
and the 12 years 7864 to 7876 and 7876 to 7888
and the 12 years 7888 to 7900 and 7900 to 7912
and the 12 years 7912 to 7924 and 7924 to 7936
and the 12 years 7936 to 7948 and 7948 to 7960
and the 12 years 7960 to 7972 and 7972 to 7984
and the 12 years 7984 to 7996 and 7996 to 8008
and the 12 years 8008 to 8020 and 8020 to 8032
and the 12 years 8032 to 8044 and 8044 to 8056
and the 12 years 8056 to 8068 and 8068 to 8080
and the 12 years 8080 to 8092 and 8092 to 8104
and the 12 years 8104 to 8116 and 8116 to 8128
and the 12 years 8128 to 8140 and 8140 to 8152
and the 12 years 8152 to 8164 and 8164 to 8176
and the 12 years 8176 to 8188 and 8188 to 8200
and the 12 years 8200 to 8212 and 8212 to 8224
and the 12 years 8224 to 8236 and 8236 to 8248
and the 12 years 8248 to 8260 and 8260 to 8272
and the 12 years 8272 to 8284 and 8284 to 8296
and the 12 years 8296 to 8308 and 8308 to 8320
and the 12 years 8320 to 8332 and 8332 to 8344
and the 12 years 8344 to 8356 and 8356 to 8368
and the 12 years 8368 to 8380 and 8380 to 8392
and the 12 years 8392 to 8404 and 8404 to 8416
and the 12 years 8416 to 8428 and 8428 to 8440
and the 12 years 8440 to 8452 and 8452 to 8464
and the 12 years 8464 to 8476 and 8476 to 8488
and the 12 years 8488 to 8500 and 8500 to 8512
and the 12 years 8512 to 8524 and 8524 to 8536
and the 12 years 8536 to 8548 and 8548 to 8560
and the 12 years 8560 to 8572 and 8572 to 8584
and the 12 years 8584 to 8596 and 8596 to 8608
and the 12 years 8608 to 8620 and 8620 to 8632
and the 12 years 8632 to 8644 and 8644 to 8656
and the 12 years 8656 to 8668 and 8668 to 8680
and the 12 years 8680 to 8692 and 8692 to 8704
and the 12 years 8704 to 8716 and 8716 to 8728
and the 12 years 8728 to 8740 and 8740 to 8752
and the 12 years 8752 to 8764 and 8764 to 8776
and the 12 years 8776 to 8788 and 8788 to 8800
and the 12 years 8800 to 8812 and 8812 to 8824
and the 12 years 8824 to 8836 and 8836 to 8848
and the 12 years 8848 to 8860 and 8860 to 8872
and the 12 years 8872 to 8884 and 8884 to 8896
and the 12 years 8896 to 8908 and 8908 to 8920
and the 12 years 8920 to 8932 and 8932 to 8944
and the 12 years 8944 to 8956 and 8956 to 8968
and the 12 years 8968 to 8980 and 8980 to 8992
and the 12 years 8992 to 9004 and 9004 to 9016
and the 12 years 9016 to 9028 and 9028 to 9040
and the 12 years 9040 to 9052 and 9052 to 9064
and the 12 years 9064 to 9076 and 9076 to 9088
and the 12 years 9088 to 9100 and 9100 to 9112
and the 12 years 9112 to 9124 and 9124 to 9136
and the 12 years 9136 to 9148 and 9148 to 9160
and the 12 years 9160 to 9172 and 9172 to 9184
and the 12 years 9184 to 9196 and 9196 to 9208
and the 12 years 9208 to 9220 and 9220 to 9232
and the 12 years 9232 to 9244 and 9244 to 9256
and the 12 years 9256 to 9268 and 9268 to 9280
and the 12 years 9280 to 9292 and 9292 to 9304
and the 12 years 9304 to 9316 and 9316 to 9328
and the 12 years 9328 to 9340 and 9340 to 9352
and the 12 years 9352 to 9364 and 9364 to 9376
and the 12 years 9376 to 9388 and 9388 to 9400
and the 12 years 9400 to 9412 and 9412 to 9424
and the 12 years 9424 to 9436 and 9436 to 9448
and the 12 years 9448 to 9460 and 9460 to 9472
and the 12 years 9472 to 9484 and 9484 to 9496
and the 12 years 9496 to 9508 and 9508 to 9520
and the 12 years 9520 to 9532 and 9532 to 9544
and the 12 years 9544 to 9556 and 9556 to 9568
and the 12 years 9568 to 9580 and 9580 to 9592
and the 12 years 9592 to 9604 and 9604 to 9616
and the 12 years 9616 to 9628 and 9628 to 9640
and the 12 years 9640 to 9652 and 9652 to 9664
and the 12 years 9664 to 9676 and 9676 to 9688
and the 12 years 9688 to 9700 and 9700 to 9712
and the 12 years 9712 to 9724 and 9724 to 9736
and the 12 years 9736 to 9748 and 9748 to 9760
and the 12 years 9760 to 9772 and 9772 to 9784
and the 12 years 9784 to 9796 and 9796 to 9808
and the 12 years 9808 to 9820 and 9820 to 9832
and the 12 years 9832 to 9844 and 9844 to 9856
and the 12 years 9856 to 9868 and 9868 to 9880
and the 12 years 9880 to 9892 and 9892 to 9904
and the 12 years 9904 to 9916 and 9916 to 9928
and the 12 years 9928 to 9940 and 9940 to 9952
and the 12 years 9952 to 9964 and 9964 to 9976
and the 12 years 9976 to 9988 and 9988 to 10000

Statens offentliga utredningar 1935

Systematisk förteckning

(Siffrorna inom klammer beteckna utredningarnas nummer i den kronologiska förteckningen.)

Allmän lagstiftning. Rättsskipning. Fångvärd.
Betänkande med förslag ang. åtgärder mot statsfientlig verksamhet. [2]
Yttranden över preliminärt förslag till lagstiftning om avbrytande av havandeskap. [13]
Lagberedningens förslag till lag om skuldebrev m. m. [14]
Betänkande med förslag till lagstiftning om avbrytande av havandeskap. [15]
Betänkande med förslag till lag om arbetsavtal. [18]
Betänkande och förslag rörande verksamheten vid skyddshemmen m. m. Förra delen. Skyddshemmens organisation m. m. [35]
Promemoria ang. avveckling av bestående fideikommiss. [50]
Promemoria ang. ändrade bestämmelser rörande verkställighet och förvandling av bötesstraff. [56]
Betänkande med förslag till lag om förenings- och förhandlingsrätt. [59]
Promemoria ang. avskaffande av påföljd enligt 2 kap. 19 § strafflagen jämte vissa andra straffpåföljder. [60]

Statsförfattning. Allmän statsförvaltning.
Förslag till ändrade bestämmelser rörande allmänna handlingars offentlighet. [5]
Yttrande och förslag rörande formulär för tjänstgöringsbetyg som av länsstyrelserna utfärdas. [17]
Utredning ang. införande av ett dagordningsinstitut m. m. [21]
Förslag till nya avlöningsbestämmelser för icke-ordinarie befattningshavare inom den allmänna civilförvaltningen. [25]
Betänkande med förslag till ändring i vissa delar av upphandlingsförfordningen. [27]
1934 års nämnd för städningsutredning. Förslag rörande allmänna grunder för ordnandet av städnings- och rengöringsarbetet inom vissa statliga ämbetslokaler i Stockholm samt beräkandet av ersättning för nämnda arbete. [37]
Promemoria ang. omorganisation av landsfiskals- och stadsfiskalsbefattningarna. [57]

Kommunalförvaltning.

Statens och kommunernas finansväsen.

Politi.

Betänkande med förslag till ändrad organisation av den statliga verksamheten för bekämpande av olovlig införsel av spritdrycker m. m. [24]

Nationalekonomi och socialpolitik.

Betänkande med förslag rörande lån och årliga bidrag av statsmedel för främjande av bostadsförsörjning för mindre bemedlade barnrika familjer jämte därtill hörande utredningar. [2]
Kortfattad framställning av organisationssakkunnigas betänkande med utredning och förslag rörande den samhälleliga hjälpverksamhetens organisation m. m. [3]
Arbetslöshetsutredningens betänkande. 2. Åtgärder mot arbetslöshet. [6]
Konjunkturuppsvingets förlopp och orsaker 1932—1934. [16]
Betänkande med förslag till lag om arbetstiden i jordbruk och trädgårdsskötsel (antarbetstidslag) m. m. [48]
Betänkande med förslag rörande ändringar i vissa delar av hälsovärdsstadgan samt anordnande av förbättrad bostadsinspektion i städer och stadsliknande samhällen m. m. [49]
Den ekonomiska och sociala utvecklingen under år 1934. [51]
Bostadsproduktionssakkunnigas betänkande med förslag till lag om sparföreningar m. m. [54]

Hälsö- och sjukvård.

Kungl. medicinalstyrelsens utlåtande och förslag ang. förebyggande mödra- och barnavård. [19]
Kungl. medicinalstyrelsens utlåtande och förslag ang. statsunderstödd dispensärverksamhet. [33]
Betänkande ang. folktandvård. [46]

Allmänt näringsväsen.

Betänkande ang. behörighet att utföra elektriskt installationsarbete m. m. [53]

Fast egendom. Jordbruk med binärningar.

Betänkande med förslag ang. åtgärder för spannmålsodlingens stödjande. [1]
Promemoria ang. tillsynen över fastighetsregistreringen och fastighetsbildningen. [4]
Utredning med förslag om egna hemskonsulenter hos hushållningssällskapen. [28]
Betänkande ang. husdjursförsöksverksamhetens organisation. [29]
Berättelse över statens spannmålsnämnds verksamhet m. m. under år 1934. [30]
Jordbrukskreditutredningen. Betänkande med förslag till förordning om jordbrukets kreditkassor m. m. [32]
Betänkande med vissa synpunkter och förslag i fråga om den primära fastighetskrediten. [34]
Sociala jordutredningens betänkande med förslag till lag om ändring i vissa delar av lagen den 18 juni 1925 ang. förbud i vissa fall för bolag, förening och stiftelse att förvärva fast egendom. [47]
Betänkande med förslag till mejeristadga samt vissa andra åtgärder till mejerihanteringsens befrämjande. [55]

Vattenväsen. Skogsbruk. Bergsbruk.

Betänkande med förslag till omorganisation av den högre skogsundervisningen. [9]
Betänkande ang. råvaruförsörjning, produktion och arbetarantal m. m. vid skogsindustrierna. [36]

Industri.

Handel och sjöfart.

Betänkande ang. import- och partihandelsmonopol å brännoljor. [61]
De svenska enhetsprisföretagen. [63]

Kommunikationsväsen.

Teknisk-ekonomiska utredningar rörande vägväsendet. Del 2. Broar. [7]
Betänkande med förslag till förordning ang. allmän automobiltrafik. [12]
Betänkande med förslag till motorfordonsförordning och vägtrafikstadga m. m. [23]

Bank-, kredit- och penningväsen.

Försäkringsväsen.

Grunder för kollektiv och individuell pensionsförsäkring. [20]
Utredning med förslag rörande dyrtorsgraderade folkpensioner. [62]

Kyrkoväsen. Undervisningsväsen.

Andlig odling i övrigt.

Utredning och förslag ang. rundradion i Sverige. [10]
Betänkande med utredning och förslag ang. inrättande av en statsvetenskaplig examen. [11]
Utredning och förslag rörande frågan om avgift för hemlån av böcker från bibliotek. [22]
Betänkande med förslag rörande det svenska naturskyddets organisation och statliga förvaltning. [26]
Betänkande med förslag till lag om domkapitel m. m. [31]
Betänkande med utredning och förslag ang. folk- och småskoleseminariernas organisation m. m. [44]
Utredning och förslag rörande läroböcker vid allmänna läroverk och folkskolor m. fl. undervisningsanstalter. [45]
Betänkande med undersökningar och förslag i anledning av tillströmningen till de intellektuella yrkena. [52]
Betänkande och förslag ang. obligatorisk sjuårig folkskola. [58]

Försvarsväsen.

Betänkande med förslag till ordnande av Sveriges försvarsväsen. Del 1. Inledande avdelning m. m. [38]
Del 2. Arméorganisationen. [39]
Del 3. Marinorganisationen. [40]
Del 4. Flygvapnets organisation. [41]
Del 5. Värnplikten m. m. Bilagor. [42]
Del 6. Särskilda yttranden. [43]

Utrikes ärenden. Internationell rätt.