



EM 2024/85

19. november 2024

Aqqalu C. Jerimiassen

Atassut

Forslag til Inatsisartutbeslutning om, at Naalakkersuisut pålægges at fremsætte et forslag til en Inatsisartutlov om avancelov for detailhandelen.

(Medlem af Inatsisartut Doris J. Jensen, Siumut)

De flotte mål lyder godt, når de bliver fremlagt som forslag, men målet i sig selv skal ikke bare være smukt, det skal også være realistisk og fornuftigt.

Når vi hører, at priserne på varer skal have en avance loft, lyder det tiltalende, som om varerne snart bliver markant billigere.

Men i Grønland er det ikke ukendt, at store lagre fyldes i mange af de servicemæssige aftaleområder, og på grund af de lange transportveje ser vi ofte, at store mængder letfordærlige varer som kølevarer og kødprodukter må kasseres, og lagerbeholdning koster.

Disse omkostninger indgår naturligvis i butikkerne og deres kalkulationer, når de vurderer, hvordan varerne kan blive rentable.

Det er lidt som at love noget, man godt ved, man ikke har råd til.

For eksempel, hvis der fragtes frisk varer til Saqqaq, og kun tre af fire banankasser måske kan sælges, mens resten kasseres på grund af fordærv, hvilken fornuftig købmand ville arbejde på at tabe penge? Hvis en banan købes ind fra en grossist til 3,90 kr. og kun kan sælges til 4 kr., så er det jo ikke længere muligt at opnå overskuden.

Der kræves indsigt i forretningsverdenen og detailhandlen, og hvis man ikke har det, er det ikke underligt, at vi hører KNI A/S melde om tab – men hvor ligger problemet egentlig?

Hvis varer købes ind, men ikke sælges godt, som når Pilersuisoq modtager 10 gods, men kun to sælges, så kan man måske opnå overskuden på de to, mens resten senere sælges på udsalg med 70% rabat ved lager udsalg. Denne overskud bruges til at reklamere for andre varer og gøre dem billigere.

Hvis man lovgiver om en avancelov eller overskudsloft, kan det medføre, at mange varer i stedet bliver dyrere.

Højprisvarer som udstyr i specialbutikker kan blive sjældnere, og hvis redningsflåde bliver billigere, kan det betyde, at andet udstyr som varme tøj, reb eller net bliver dyrere.

De almindelige hverdagsvarer eller almindelige gods, der er blevet gjort billigere ved at finansiere dem med avance overskud fra andre varer, kan risikere at forsvinde.



Sund konkurrence kan derimod skabe billigere varer og bedre vækst, som vi så i Ilulissat for nogle år siden.

Før var der normalt at mangel på friskvare såsom frugt og grønt, men efter Brugseni åbnede og konkurrence fra Pisiffik og Center Marked begyndte, blev både udbud og priser forbedret i byen.

Vi kan ikke styre verdens markedspriser. Mange siger, at vi skal ændre vores dyrere forbrugsmønstre, men det er ofte en urealistisk drøm.

Island nævnes som eksempel, men selv i islandske supermarkeder ser man mange varer fra First Price, som også findes i Grønland.

Der bliver ofte sagt, at vi bør ændre vores vane med altid at handle de dyreste steder, og vi bør overveje, hvem vi fokuserer på vesten, når det gælder dagligvarer.

Island forsøgte engang i 1970'erne at skifte importen til hovedsageligt at komme fra USA, men i dag kommer kun 10% af deres import for friskvarer fra USA. Har det opnået deres mål i dag? NEJ!

Hvorfor? Fordi Island er for lille for lidt marked for USA – og Grønland er det heller ikke bedre eller større.

Costco eller Walmart, som er blandt de største detailkæder i USA, ser os ikke som et profitabelt marked og derfor har de ingen interesse i at handle med os.

I USA er markedsøkonomien og handelen centreret omkring markeder med stort potentiale.

Derfor er den hårde realitet desværre, at i de kommende år vil det ikke være muligt bare sådan lige at ændre, hvor vores import kommer fra, uanset hvor overbevisende argumenterne måtte lyde. Hvis man ikke tror på det, kan man blot spørge USA's repræsentant i Grønland.

Derfor er det svært og risikabelt at sætte en avance loft i Grønland.

KNI A/S' mange Pilersuisoq-butikker, som har næsten monopol i mange områder, kunne tvinges til at hæve priserne på andre varer for at kompensere, hvilket kunne skade forbrugerne endnu mere.

Derfor vil vi fra Atassut gerne gentage dette: Målet er flot og lyder godt, men vi ved ikke, hvilke konsekvenser det vil have i virkeligheden. Der skal etableres stærkere forbrugerrepræsentation i stedet for at foreslå venstreorienterede love, der kun skader.

Vi skal styrke samarbejdet med arbejdsmarkedsorganisationer og erhvervsorganisationer, som er blevet svagere med tiden. Selv vores egne partiorganisationer har haft vanskeligheder.

Butikker, der konkurrerer indbyrdes i Grønland, bør sidde sammen med forbrugerrepræsentanter, gerne koordineret af Erhvervsministeriet, så vi kan få løsninger, der på sigt kan frigøre os fra statens styring og give forbrugerne mere magt.



Med disse bemærkninger fra Atassut støtter vi ikke forslaget og anbefaler, at det forkastes.