

Kven lyt setje pris på boka?

Ei vurdering av den norske bokmarknaden



Kven lyt setje pris på boka?

Ei vurdering av den norske bokmarknaden

Innhald

Forord	3
Samandrag	4
Dårleg jamvekt mellom marknadsaktørane	5
Bransjeavtala er samfunnsøkonomisk kostbar	6
Bransjeavtala tener føremålet dårleg	6
Partane har sjølve ansvar for å opptre i tråd med lova	7
1 Den norske bokmarknaden	9
2 Kulturpolitiske mål	11
3 Den noverande bransjeavtala	12
4 Bokbransjen sitt syn på bransjeavtala	14
5 Nærare om fastprissystemet for bøker	16
6 Samanlikning med andre land	17
7 Bransjeavtala og tilhøvet til konkurranselova av 1993	19
8 Bransjeavtala sett i høve til den nye konkurranselova	21
8.1 Fastprissystemet	21
8.2 Skulebøker	22
9 Konkurransemessig vurdering av bransjeavtala	24
9.1 Den faste bokprisen	24
9.2 Samarbeid om rabattar	27
9.3 Bokklubbreguleringa	28
9.4 Einerett på sal av skulebøker	30
9.5 Vertikal integrasjon	30
9.6 Tilhøvet til resten av avtaleverket i bokbransjen	31
9.7 Tilhøvet til dei kulturpolitiske måla	32
10 Oppsummering og konklusjon	34
10.1 Bransjeavtala minskar det samfunnsøkonomiske overskotet	34
10.2 Frie prisar vil gje billigare bøker og auka sal	35
10.3 Bokmarknaden vil vere tent med frie prisar og fri omsetnad av skulebøker	36
10.4 Konkurransetilsynet har ikkje lenger heimel til å gje dispensasjon frå forboda i konkurranselova	36
Litteratur	38

Forord

Konkurransetilsynet legg med dette fram sitt syn på reguleringane og konkurransetilhøva i bokbransjen.

Bokbransjeavtala har dispensasjon frå konkurranselova fram til 31. desember 2004. Etter denne datoen må avtalene og reguleringane vurderast i høve til den nye konkurranselova, som trådde i kraft 1. mai 2004. Konkurransetilsynet vil rettleie bransjen om kva krav den nye lova set, om korleis bransjen kan innrette seg etter desse krava, og om korleis ein helst lyt organisere marknaden for å fremje tevling og verdiskaping. Tilsynet ser denne rapporten som eit viktig ledd i eit slikt ordskifte med bransjen.

I høve til den versjonen av rapporten som vart lagd fram i april i år, har ein i dette opptrykket gjort nokre mindre rettingar og tillegg.

Rapporten har vorte utarbeidd av avdelingsdirektør Lasse Fridstrøm, seksjonssjef Asbjørn Englund, seniorrådgivar Anne Beate Hammerstad og rådgivarane Hege Hagevik og Joakim Berge.

Oslo, juli 2004

Knut Eggum Johansen
konkurransedirektør

Samandrag

Bokbransjeavtala er ei kartellavtale. På same vis som dei fleste kartell verkar avtala sterkt tevlingsavgrensande. Ho hemjar dessutan salet, verdiskapinga og innovasjonen i bokbransjen. Konkurransetilsynet trur salet av norske bøker ville verte monaleg større dersom delar av avtala vart avvikla. Prisane ville truleg gå kraftig ned, i alle høve på dei mest populære titlane, og lesarinteressa ville verte stimulert.

Bokbransjeavtala tener ikkje dei litteraturpolitiske måla.

Avtala er, slik Konkurransetilsynet ser det, heller ikkje særskilt tenleg i høve til dei måla som er sette opp for ho, eller i høve til dei ålmenne litteraturpolitiske måla, slik desse går fram til dømes av Regjeringa si kulturmelding. Ho lyt difor ikkje verte ført vidare i si noverande form, jamvel om visse, meir avgrensa tiltak under ordninga kanskje kan halde fram utan å kome i strid med konkurranselova eller med målet om effektiv ressursbruk.

Det er særleg tre punkt der bokbransjeavtala er problematisk i høve til konkurranselova og verkar hemjande for utvikling og verdiskaping, til skade for det boklesande publikummet, forbrukarane og ålmenne kulturpolitiske interesser. Det gjeld fastprisavtala, skulebokmonopolet og bokklubbreguleringa.

Fastpris hindrar utvikling i bransjen.

Fastprisavtala inneber at bokhandlar og andre distribusjonskanalar vantar det vanlegvis viktigaste tevlingsverkemidlet, nemleg prisen, og difor ikkje har høve til å trekkje til seg kundar gjennom særleg effektiv drift og tilsvarande låge prisar. Fastprisavtala hindrar difor utviklinga av nye og meir effektive distribusjonsformer, ikkje minst slike som er baserte på Internett, og som kunne gje merkbart betre tilgjenge til rimelege bøker mellom anna i tunt folkesette strok, der marknaden ikkje er stor nok til å drive lokale bokhandlar.

Skulebokmonopolet inneber samfunnsøkonomisk tap.

Etter bokbransjeavtala har bokhandlane einerett til å selje skulebøker. I røynda inneber denne ordninga ei inntektsoverføring frå kjøparane av skulebøker til forhandlarane. Overføringa skjer òg i andre bokhandlar enn dei som er lokaliserte i distrikta, trass i at ho er hevda å vere eit distriktpolitisk tiltak. Ein samfunnsøkonomisk meir effektiv måte å halde oppe eit desentralisert bokhandlarnett på er truleg direkte stønad til distriktsbokhandlane. Sidan skuleelevar knapt kan seiast å tilhøyre dei mest velståande medlemene av samfunnet og sidan ein ofte høyrer at kommunar slit med dårleg økonomi, er fordelingsverknaden av denne einerettsordninga truleg heller ikkje særskilt rettvis.

Bokklubbane har store tevlingsføremonar.

Eit tredje problem er dei ulike rammevilkåra for høvesvis bokklubbane og bokhandlane. Bokklubbane, som i all hovudsak er eigde av dei store forlaga, har rett til å gje inntil 25 % rabatt i høve til fastprisen, som

forlaga sjølve fastset. Problemet kjem opp idet bokhandlar gjennom bransjeavtala er plikta til å selje bøkene til faste prisar utan rabatt. Det inneber at bokhandlar ikkje kan tevla på pris med bokklubbar og at forlaga har interesse av – og høve til – å auke prisen på kvar bok, slik at rabatten utgjer ein størst mogeleg pengesum og dermed ein størst mogeleg fortenestemargin hjå bokklubben – eller, om dei vil, ein vesentleg tevlingsføremon. Dersom forlaga opptrer i samsvar med normal føretaksøkonomisk åtferd, og slik søker å maksimere overskotet, vil denne ordninga medverke til høgare bokprisar, færre selde bøker og tap av overskot for forbrukarane og for samfunnet.

Det er partane i bransjeavtala som har ansvaret for å finne fram til tenlege løysingar for tida etter at den no gjeldande bransjeavtala går ut i slutten av 2004, og for at løysingane er i samsvar med den nye konkurranselova. Konkurransetilsynet er innstilt på å rettleie bransjen i høve til den nye lova, slik tilsynet har plikt til.

Konkurransetilsynet vil rå til at fastprisordninga vert avvikla, og slett ikkje avløyst av tilsvarande lovreguleringar. Frå samfunnsøkonomisk synsstad vil ei lov som pålegg forlaga å fastsetje utsalsprisen vere enda meir skadeleg, då ho – til skilnad frå ei bransjeavtale – ikkje ein gong gjer det mogeleg for dei som ynskjer å konkurrere på pris, å gjere dette. Alle dei ulempene som er knytte til ei fastprisavtale, gjeld difor til overmål under ei fastprislov av denne typen. Ei slik lovregulering vil etter tilsynet si oppfatning vere den dårlegaste av alle tenkjelege løysingar for bokmarknaden.

Dårleg jamvekt mellom marknadsaktørane

Bokbransjeavtala inneber òg på andre vis merkbare tevlingsføremonar for bokklubbane samanlikna med bokhandlane. Føremonane har vorte særleg store av di bokklubbane ikkje, som i dei fleste andre land, treng vente ei viss tid etter fyrsteutgjevinga før dei kan selje boka til medlemene. Tvert imot vert boka ofte distribuert frå bokklubb samstundes som ho vert budd fram for sal i bokhandlane. Bokklubbane sel difor heile 70 % av skjønnlitteraturen for vaksne i Noreg. Ei svært omfattande mengd bøker – minst 700 000 om året – blir til og med distribuert gratis til bokklubbmedlemene som velkomstilbod og liknande.

Konkurransetilsynet ser det slik at denne ordninga, så langt frå å sikre eit vidstrakt bokhandlarnett og godt tilgjenge til litteratur, på lang sikt inneber eit alvorleg trugsmål mot dei uavhengige, lokale bokhandlane. Det kan òg vere eit spørsmål om denne praksisen vil verte råka av forbodet mot misbruk av dominerande stilling i den nye konkurranselova, som gjeld frå 1. mai 2004.

Bokklubbføremonane medverkar ikkje til å sikre bokhandlane.

Gjennom dei siste åra har det skjedd ein ytterlegare vertikal integrasjon, ved at dei største forlaga har kjøpt opp bokhandlar. Den vertikale integrasjonen kan gjere det mogeleg for eigarforlaga å leggje hinder i vegen for at konkurrerande forlag skal få distribuert bøkene sine. I fall det føreligg marknadsmakt i detaljistleddet kan vilkåra for å selje gjennom kanalen verte dårlege. Dette kan igjen føre til liten konkurranse oppstrøms, dvs. mellom forlaga, og høgare bokprisar.

Bransjeavtala er samfunnsøkonomisk kostbar

Marknadsreguleringane for bøker inneber samfunnsøkonomiske tap. Det viktigaste tapet oppstår truleg på grunn av fastprisordninga og gjennom eit lite effektivt distribusjonsnett. Fastprisordninga inneber at bokhandlar og andre salskanalar ikkje kan tevla på pris. Sjølv om bokhandelen kunne selje fleire bøker dersom han sette ned prisen, får han ikkje lov til det. Tvert om vert prisen høgare av di forlaga tek omsyn til den minst effektive bokhandelen i prisfastsetjinga. Dermed går forbrukarane glipp av den nytta dei kunna fått av eit større bokforbruk. Av di grensekostnaden ved trykking av eitt ekstra eksemplar er svært låg, går òg samfunnet glipp av ein monaleg verdi. Dette er det kortsiktige samfunnsøkonomiske tapet ved fastprisordninga.

På lang sikt vert tapet vesentleg større. Når seljarane ikkje kan tevla på pris, har dei mest effektive forhandlarane mista det viktigaste verkemidlet for å slå seg fram i konkurransen. Det vert vanskelegare å få effektivisering til å løne seg. Dermed vert det mindre av det. Innovasjon og nyskaping tek lengre tid. Til dømes vert det vanskeleg for internettbokhandlar lik Amazon.com å skaffe seg ein marknad i Noreg. Amazon.com har fått ein svær marknad internasjonalt nett fordi dei har låge kostnader og difor kan selje bøkene til særleg låg pris.

Frie prisar tyder truleg lågare prisa.

I bokmarknaden, som i dei fleste andre marknader, er etterspurnaden ein fallande funksjon av prisen. Det inneber at lågare prisar vil føre til høgare sal, rekna i talet på bøker, og kan hende òg rekna i kroner. Dersom prisane vert sleppte fri, vil ein kan hende sjå noko høgare prisar på den smale litteraturen, men truleg vesentleg lågare prisar på den breie, av di fortanestemarginen på desse bøkene vil verte konkurrert ned.

Frå kulturpolitisk synsstad er dette, får vi tru, lite problematisk. Det samla salet og det samla litteraturkonsumet i Noreg går opp, utan at det smale segmentet blir særleg mykje mindre. Det kan til og med hende at dei høgare prisane på smale bøker vil verke stimulerande på tilbodet, med andre ord at forlag og forfattarar vert meir interesserte i å gje ut slik litteratur.

Bransjeavtala tener føremålet dårleg

Det synest lite tvilsamt at bokbransjeavtala verkar tevlingsavgrensande og hemjar den økonomiske verdiskapinga i bransjen. Det samfunnsøkonomiske overskotet kunne verte større dersom prisane blei sleppte fri og einerettsreglane vart avvikla.

Konkurransetilsynet ser likevel at bokbransjen fyller ei sær viktig kulturpolitisk oppgåve, og at ein i visse høve vil måtte sjå bort frå eller leggje mindre vekt på dei økonomiske tilhøva, dersom det må til for å nå særleg viktige kulturpolitiske mål. Men tilsynet ser ikkje at reglane i bokbransjeavtala er særleg godt eigna til å fremje dei måla ein har sett opp.

Høge, faste prisar styrkjer ikkje norsk litteratur.

Det er til dømes ikkje særskilt sannsynleg at fastprisavtala medverkar til å fremje lesarinteresse og styrkje norsk språk og skriftkultur. Avtala hindrar pristevling på ny litteratur og medverkar openbert til at norskspråklege bøker vert dyrare enn dei ville ha vore under fri konkurranse. Dette

minskar etterspurnaden etter norsk litteratur og medverkar til at bøkene og det skrivne ordet tapar i tevlinga med andre fritidstilbod og kulturuttrykk, i særleg grad i høve til bildemedia. Denne tendensen vert forsterka av at pristevling på bøker er regelen snarare enn unnataket i andre land, slik at norske forbrukarar kan kjøpe billege bøker på mange andre språk enn norsk, til dømes på engelsk, gjennom internetthandel eller på reise i utlandet. Noko spissformulert kan ein seie at bransjeavtala overlet pristevlinga i Noreg til framandspråklege bøker. Heilt rett er dette likevel ikkje, av di fastprissystemet ikkje omfattar dei eldre norskspråklege bøkene.

Det er òg vanskeleg å sjå at bransjeavtala medverkar til rasjonell distribusjon og til at forbrukarane får valfridom og godt tilgjenge til bøker. Avtala hindrar framveksten av nye og særleg effektive distribusjonskanalar, til dømes gjennom Internett, som kunne ha betra tilgjenget og gjeve grunnlag for lågare prisar, ikkje berre på utanlandsk litteratur, men òg på norsk.

Eit tredje tankekors knyter seg til målet om eit effektivt, desentralisert bokhandlarnett. Dei tevlingsføremonane som er gjevne til bokklubbane verkar helst i motsett lei. Aleine utsendinga av dei mange gratis velkomstbøkene inneber, får ein tru, eit monaleg tap av omsetnad hjå bokhandlane.

Sist, men ikkje minst, kan det synest tvilsamt i kva mon fastprisavtala og bokhandlane sin einerett på skulebøker medverkar til å styrkje tileigning av kunnskap. Ordninga inneber at skular og skuleelevar betaler særleg høge prisar og i røynda subsidierer bokhandlar og andre bokkjøparar. Av di skulebøkene er så dyre, vel mange skular og kommunar å vente i det lengste med å skifte dei ut. Følgja er at mange elevar slit med utslitne eller avleggse lærebøker. Dette er særst lite rasjonelt med tanke på at kostnaden ved å trykkje eit ekstra klassesett med bøker er låg.

Skulebokmonopolet går ut over læringa.

Partane har sjølve ansvar for å opptre i tråd med lova

Regjeringa skriv i St. meld. nr 48 (2002-2003) (kulturmeldinga) at det må vere bransjen sjølv som har hovudansvaret for å finne fram til tenlege løysingar for tida etter at nojeldande bransjeavtale går ut ved utgangen av 2004. Partane i eventuelle nye avtaler har sjølve ansvaret for å opptre i tråd med den nye konkurranselova. Konkurransetilsynet vil sjølvsagt kunne rettleie bransjen i høve til den nye konkurranselova, slik tilsynet òg har plikt til etter § 9 i denne lova.

Som det går fram av drøftinga i denne rapporten, trur tilsynet ikkje det vil vere mogeleg å føre vidare fastprissystemet, bokhandlane sin einerett på sal av skulebøker eller bokklubbane sine tevlingsføremonar under den nye lova. Eventuelle nye avtaler må respektere kravet i konkurranselova § 10 tredje leddet, med andre ord at avtalene medverkar til å betre produksjonen, fordelinga av varer eller den tekniske og økonomiske utviklinga, at forbrukarane får ein rimeleg del av føremonane, at føretaka ikkje får andre restriksjonar enn dei som er absolutt naudsynte for å nå måla, og at avtala ikkje utelukkar konkurransen for ein vesentleg del av dei varene det gjeld.

Den nye konkurranselova set strenge krav.

Det inneber venteleg at bokbransjen må finne fram til mindre tevlingsavgrensande former for samarbeid. Det kan til dømes vere tale om stønad til distriktbokhandlar, abonnementsordningar for å sikre breitt utval og tilgjenge til bøker i bokhandlane, fyrsteksemplarrabattar til bokhandlane som del av ei skaffepliktordning, eller liknande. Det kollektive avtaleverket i bokbransjen, mellom anna forfattarane sine royaltyavtaler, kan rettsleg sett stå ved lag, jamvel om ein innfører frie prisar på bøker. Dei nærare detaljane i slike ordningar vil måtte greiast ut av aktørane i bransjen, som så er velkomne til å drøfte dei med Konkurransetilsynet.

Alt i alt verkar det lite truleg at fastprisavtala og bokhandlane sin einerett på sal av skulebøker i den noverande avtala kvalifiserer til unntak frå hovudregelen i den nye konkurranselova § 10, som set forbod mot samordna framferd for å hindre, svekkje eller vri konkurransen, til dømes gjennom prisavtaler. Men det endelege svaret på dette kan ein berre få etter ei konkret vurdering, der reglane i den eventuelle nye bransjeavtala vert jamførte med unntaksvilkåra i den nye konkurranselova § 10 tredje leddet.

Dersom utfallet av denne vurderinga skulle vere negativ, altså at unntaksvilkåra ikkje er oppfylde, har Konkurransetilsynet eigentleg ikkje fleire utveggar for å godkjenne ei bransjeavtale. Etter 1. mai 2004 har tilsynet ikkje lenger heimel til å gje dispensasjon frå forboda i lova.

Etter den nye konkurranselova § 13 kan likevel Kongen i statsråd, i saker av prinsipiell eller stor samfunnsmessig interesse, tillate åtferd i strid med forbodet i § 10 eller gjere om Konkurransetilsynet sine vedtak om opphør av slik åtferd.

Etter den nye konkurranselova § 3 andre leddet kan Kongen ved forskrift gjere unntak frå heile eller delar av konkurranselova for særskilte marknader eller næringar.

Ein siste utveg for aktørane i bokbransjen, dersom dei skulle ynskje å føre vidare ei regulering av same typen som den noverande bransjeavtala, ville vere å få ei fastprislov vedteken i Stortinget. Ei slik løysing verkar likevel lite sannsynleg med bakgrunn i utsegnene i Regjeringa si kulturmelding og i innstillinga frå familie-, kultur- og administrasjonskomitéen i Stortinget.

1. Den norske bokmarknaden

Det vert årleg selt meir enn 40 millionar bøker i Noreg. Den samla omsetnaden var i 2002 i overkant av 5 milliardar kroner¹.

I den norske bokmarknaden står forlag, bokklubbar og utanlandske aktørar for trykkinga. Forhandlarar er Biblioteksentralen, Kulturrådet, bokhandlar og andre. Kjøparar av bøker er bibliotek, skular og forbrukarar.

Bokklubbane har over tid auka omsetnaden sin og stod i 2002 for om lag 25 % av alt bok-salet. Dei fleste bokklubbane er eigde av forlag.

Det er om lag 590 bokhandelsutsal i Noreg, og av desse er 287 filialar, dvs. utsal som har andre bokhandlar som eigarar. Etablering av bokhandelskjeder som eig bokhandelsutsal, har ført til ein sterk auke i talet på filialar.

To av medlemsforlaga i Den norske Forleggerforening, Aschehoug og Gyldendal, kontrollerer kjedene ARK og Nexus/Norli som til saman har ca. 38 % av bokhandelsomsetnaden og ca. 110 filialar. Alle byar og tettstader med meir enn 8 000 innbyggjarar har bokhandelsutsal, og 64 % av omsetnaden er bøker. To tredjedelar av heile bokomsetnaden går gjennom bokhandlane. Boksalet gjennom internettbutikkar står for ca. 4 % av omsetnaden.

Forlag sel til alle distributørar, samt direkte til forbrukarane. Direkte sal er avhengig av at forlag har tingingsordningar, til dømes på Internett. Forbrukarane kan då få tilsendt bøker direkte frå forlaga, ofte gjennom ein distribusjonskanal. Bokklubbane kjøper «på rot» frå forlaga, det vil seie at dei overtar forlaget sine rettar og er dermed sjølv utgjevarar som sel direkte til medlemene. Utanlandske bøker blir selde til forbrukarar anten gjennom norske bokhandlar eller direkte. Direkte sal kan òg skje ved at forbrukarane kjøper bøker frå utlandet, til dømes ved hjelp av tingingsordningar på Internett.

Innanfor distribusjon har Biblioteksentralen og Kulturrådet ei spesialisert oppgåve. Dei leverer berre til bibliotek. Bokhandlar leverer til alle etter-spørjarar, både bibliotek, skular og forbrukarar. Dei andre forhandlarane (bokklubbar og kioskar) leverer berre til forbrukarane.

Sluttbrukarane er det lesande publikummet og skuleelevar/studentar. Lesarane dekkjer sine behov dels gjennom biblioteka, dels ved kjøp av bøker i bokhandelen, frå bokklubbane, i kioskar, direkte frå forlaga og

¹ Kjelda for denne og ein god del andre opplysningar i dette avsnittet er St.meld. nr. 48 (2002-2003). Ei anna verdifull kjelde er Ringstad og Løyland (2002).

direkte frå utlandet, anten via Internett eller ved kjøp i utanlandske bokhandlar o. l.

Den norske bokmarknaden har såleis mange aktørar. Forlaga tevlar med kvarandre, og forlaga konkurrerar til ei viss grad med bokklubbane om utgjeving av bøker. På distribusjonssida er det ei viss tevling mellom bokhandlane og mellom bokhandlane og bokklubbane. Bokhandlane er dessutan utsett for konkurranse frå andre utsal, i fyrste rekkje kioskar.

Den norske bokmarknaden har lenge vore relativt stabil. I den seinare tida har det skjedd ein vesentleg vertikal integrasjon. Forlag har teke over bokhandlar og bokklubbar. Dessutan har det funne stad kjededanningar, dels som følgje av den vertikale integrasjonen. Marknaden er kjenneteikna ved at fire store forlag dominerer – Aschehoug, Gyldendal, Cappelen-gruppa og Hjemmet-gruppa. Forlaga Aschehoug og Gyldendal eig 48,5 % kvar av De norske Bokklubbene AS samt Forlagssentralen. J. W. Cappelens Forlag AS eig Sentraldistribusjon og Cappelens Bokklubber. N. W. Damm & Søn AS eig bokklubbane i Hjemmet-gruppa. Dessutan eig fleire av forlaga bokhandlar som i stor grad er organiserte i kjeder.

Gyldendal har organisert sine bokhandlar i ei eiga kjede, ARK. Aschehoug eig 50 % av bokhandelskjeda Nexus/Norli (dei resterande 50 % er eigde av Lauritz-gruppa).

Samla kontrollerte dei største forlaga 84 % av den norske bokmarknaden i 1993. Eit viktig utviklingstrekk er dei største forlaga sine oppkjøp av bokhandlar og organiseringa av bokhandlane i kjeder. Nexus/Norli, Libris/Interbok og ARK er rekna som dei største bokhandelskjedene. Desse kjedene stod for til saman 70 % av bokhandelsomsetnaden av bøker frå forlag i Den norske Forleggerforening i 2001.

Bokmarknaden nyt godt av fleire stønadsordningar.

Bokmarknaden er underlagt ei rekkje reguleringar, stønadsordningar og avtalar. Av desse kan bransjeavtala, royaltyavtalene, bokklubbavtalene og offentlege styresmakter sine innkjøp nemnast. Dessutan er omsetnad av bøker unnateke frå meirverdiavgift.

Bokprisen vert fastsett av det einsskilde forlaget og er fast for medlemmer i Den norske Forleggerforening og Den norske Bokhandlerforening i utgjevingsåret og kalenderåret etter. Bøker utgjevne av andre forlag treng ikkje seljast til fast pris.

Bøker har vorte dyrare. I kulturmeldinga heiter det at prisen på bøker har stige om lag 50 % meir enn prisen på andre varer og tenester dei siste 15 åra.

2. Kulturpolitiske mål

I St. meld. nr. 48 (2002-2003) «Kulturpolitikk fram mot 2014» frå Kultur- og kyrkjedepartementet (KKD) vert hovudføremåla med den statlege litteraturpolitikken presentert. Desse er å leggja til rette for kvalitet, breidd og mangfald med omsyn til innhald og sjanger, i fag- og skjønnlitteratur. Vidare må den litteraturen som vert skapt, distribuerast slik at han når fram til publikum gjennom mange og vel eigna kanalar. Sentrale verkemiddel har vore innkjøpsordningane, momsfrirket og dispensasjon frå konkurranselovgjevinga for bransjeavtala. Eit breitt nett av bokhandlarar over heile landet har òg vore eit viktig mål for litteraturpolitikken.

Kulturmeldinga presiserar at nye utfordringar har meldt seg dei siste åra. Spesielt nemner meldinga nye eigarkonstellasjonar og konsentrasjon innanfor bokbransjen. Dette gjeld særleg forlag sine oppkjøp av bokhandlar, danning av kjeder, oppretting av nettbokhandlar og visse sider ved bokklubbsystemet.

Konkurransetilsynet tolkar denne delen av kulturmeldinga slik at dei kulturpolitiske måla framleis er dei same, mens det er ope for diskusjon av kva verkemiddel som skal brukast for å nå måla. Blant anna vert det diskutert om bransjeavtala er eit veileigna verkemiddel.

3. Den noverande bransjeavtala

«Bransjeavtalen for omsetning av bøker» (bransjeavtala) er ei avtale inngått mellom Den norske Bokhandlerforening (bokhandlarforeininga) og Den norske Forleggerforening (forleggjarforeininga). Bransjeavtala regulerer tilhøvet mellom det einskilde forlag og den einskilde bokhandel, som gjennom medlemskap i sine respektive bransjeforeiningar er tilslutta avtala.

Bransjeavtala inneheld reguleringar som er omfatta av forboda i konkurranselova, og avtala har såleis vore avhengig av dispensasjon.

I handsaminga av bokbransjeavtala i 1995 fekk avtala dispensasjon frå konkurranselova av kulturpolitiske omsyn. Forleggjarforeininga sa opp denne avtala med verknad frå 1. mai 1998. Bokhandlarforeininga og forleggjarforeininga søkte om dispensasjon frå konkurranselova for gjeldande bransjeavtale i brev av 10. juli 1998. Etter forhandlingar mellom foreiningane vart partane samde om ein noko liberalisert avtaletekst samanlikna med bransjeavtala av 1995.

Konkurransetilsynet har vurdert bransjeavtala i vedtak V1998-103. Etter ei konkret vurdering kom tilsynet til at konkurransen vert redusert mellom bokforhandlarar når forlaga fastset bokprisen. Tilsynet kunne ikkje sjå at det var naudsynt for forlaga å ha høve til å forlengje fastprisperioden. I vurderinga av fastpris på skulebøker kom Konkurransetilsynet til at uavgrensa fastprisperiode på skulebøker har som følge at skulebøker subsidierer produksjon av andre typar bøker og såleis medverkar til at eit ulønsamt forhandlarnett kan halde fram drifta. Tilsynet vurderte det slik at ein kunne oppnå eit dugande, desentralisert bokhandlarnett på ein meir effektiv måte gjennom direkte stønad til distriktbokhandlane enn gjennom eit system med faste prisar på skulebøker og lære- og fagbøker. Tilsynet fann likevel grunnlag for dispensasjon for fastpris for bøker i bokgruppe 3-7².

Vidare vurderte Konkurransetilsynet samarbeid om rabattar til å avgrense konkurransen like mykje som eit samarbeid om ordinære prisar. Tilsynet stilte som vilkår at grunnrabattane og grunnskulerabattane vart fjerna frå avtala. Tilsynet valde å akseptere rabattane knytte til abonnementsordninga, av di målet med denne var å spreie kvalitetslitteratur, som òg er eit føremål i bransjeavtala.

² Bokgruppeinndeling:

1. Skulebøker.
2. Fagbøker og lærebøker.
3. Sakprosa.
4. Skjønnlitteratur.
5. Billegbøker.
6. Verk.
7. Kommisjonsbøker, lover, forskingsrapportar og tilsvarende.

Konkurransetilsynet konkluderte med at bransjeavtala avgrensar konkurransen mellom bokklubbar og bokhandlar, mellom bokklubbar og mellom forlag.

I vedtak V1998-103 gav tilsynet med heimel i konkurranselova § 3-9 d) dispensasjon til delar av bransjeavtala. Det vart blant anna sett som vilkår for dispensasjonen at skulebøker og lære- og fagbøker ikkje skulle vere underlagt forlaga si prisfastsetjing, at forlaga ikkje skulle få dispensasjon til å forlenge fastprisperioden, at einsskilde føresegner om rabattar skulle fjernast frå avtala, samt at forlag og bokhandlar skulle forhandle om innkjøpsprisen og distribusjonsprisen. Vedtaket vart fatta trass i at Konkurransetilsynet var skeptisk til avtala. Det vart blant anna teke omsyn til at frie bokprisar ville innebere vidfemnande endringar for bransjen. Vedtaket vart påklaga til Arbeids- og administrasjonsdepartementet (AAD), som tok klagen til følgje og fatta eit nytt dispensasjonsvedtak i brev av 25. mars 1999. Vedtaket frå AAD sette som vilkår at det skal forhandlast separat om innkjøpsprisen og om fraktprisen og at høvet til å forlenge fastprisperioden skal gjelde nærare fastsette, ressurskrevjande utgjevingar.

Forleggjarforeininga og bokhandlarforeininga har såleis dispensasjon for bransjeavtala til 31. desember 2004. Partane er etter det Konkurransetilsynet kjenner til i forhandlingar om ei ny avtale som er meint å erstatte den eksisterande dersom partane vert samde.

Bransjeavtala gjeld ut året 2004.

I konkurranselova av 2004 har tilsynet ikkje heimel til å gje dispensasjon frå forboda i lova. I samband med overgangen til den nye lova har AAD bede Konkurransetilsynet om å gjere ei ny vurdering av alle dispensasjonane som har vorte gjevne med heimel i § 3-9 d) i konkurranselova av 1993. Den noverande bransjeavtala er avgrensa i tid fram til utgangen av 2004. Dessutan har partane i avtala gjeve signal om at dei forhandlar om ei ny avtale som skal løyse av den gamle. Konkurransetilsynet har difor ikkje funne det føremålstenleg å gjere ei ny vurdering av den noverande avtala for eventuelt å trekkje tilbake dispensasjonen for denne.

Det er fremma privat lovforslag om oppheving av den no gjeldande avtala i dok. nr. 8: 47 (2002-2003), der Stortinget ber Regjeringa legge fram sak om oppheving av fritak for bokbransjeavtala, samt vurdering av endringar i medieeigarlova for òg å omfatte bokbransjen. Forslaget har resultert i ei innstilling frå Familie-, kultur- og administrasjonskomiteen, der fleirtalet finn det naturleg å avvende realitetshandsaminga av spørsmåla til kulturmeldinga er utgjeve. Forslaget er vurdert i Kulturdepartementet si kulturmelding.

Kulturmeldinga konkluderer på dette feltet med at det må finnast fram til ein modell som på ein god måte tek høgde for både konkurransepolitiske, litteraturpolitiske og relevante ålmenne kulturpolitiske omsyn. Bransjen må sjølv ha hovudansvaret for å finna fram til tenlege løysingar for tida etter at no gjeldande bransjeavtale går ut ved utgangen av 2004.

4. Bokbransjen sitt syn på bransjeavtala

Sentrale aktørar i bransjen har ved fleire høve stilt seg positive til reguleringane i den noverande bransjeavtala. Særleg viktig synest faste bokprisar å vere. Den norske Forfatterforening ynskjer primært ei frivillig avtale der faste bokprisar er ein del. Subsidiært ynskjer dei ei fastprislov. I likskap med ein tilnærma samrøystes norsk forfatterstand kjempar òg forleggjarforeininga og bokhandlarforeininga for ei vidareføring av fastprissystemet.

Frå bransjehald vert særleg kultur- og distriktpolitiske verknader av avtala framheva. Fleire aktørar hevdar at bransjeavtala medverkar til å sikre tilgjenge til eit mangfald av norske titlar. Det vert dessutan hevda at eit desentralisert nett av bokhandlar er viktig for spreiding av kultur og læring i Noreg.

I førre søknad om dispensasjon for bransjeavtala framheva bokhandlarforeininga og forleggjarforeininga at dei konkurransevilkåra som er med i den noverande bransjeavtala, er naudsynte for å oppfylle kulturføremål og distriktsomsyn. Bokhandlarforeininga peika særskilt på at breidde i og tilgjenge til litteraturen er sentrale kultur- og utdanningspolitiske mål og at fastpris i så måte er eit sentralt verkemiddel.

Bransjen ynskjer fastprisordning.

I den same dispensasjonssøknaden uttalar forleggjarforeininga at bransjeavtala er eitt av fleire verkemiddel for å sikre mangfald og kvalitet i norsk bokproduksjon og omsetnad. Forleggjarforeininga finn det sannsynleg at prisen på bestseljarar vil verte lågare i eit system med marknadspris, men at dette vil redusere talet på utgjevingar av smalare og meir ressurskrevjande titlar. På denne måten meiner foreininga at kulturprofilen vil verte endra ved at bokbreidda vert redusert. Det vil dessutan etter forleggjarforeininga kunne oppstå til dels store prisskilnader på dei same titlane, til ugunst for lesarar busette i distrikta. Alt i alt stiller forleggjarforeininga seg positiv til faste prisar på bøker.

Jamvel om tilhengjarane innanfor bokbransjen er mange, fins det òg aktørar i bokbransjen som ynskjer forsterka konkurranse velkomen. Mellom anna ser Cappelen på fastprissystemet som særleg problematisk i høve til verksam tevling i bokbransjen. Eit argument for frie prisar på bøker er at bransjen er betre tent med direkte og meir målretta støtteordningar.

Økonomane Moen og Riis (2004) har, på oppdrag frå Den norske Forleggerforening, gjort greie for kva for samfunnsøkonomiske argument som kan tale for ei fastprisordning. Dei peikar på at grensekostnaden ved bokproduksjon – dvs. kostnaden ved å trykkje ei ekstra bok – er svært låg, typisk berre 10 % av utsalprisen. Når bokhandelen sel fleire bøker,

oppstår det forteneste òg i fleire ledd – såkalla eksternalitetar gjennom verdikjeda. Då kan det vere rasjonelt at utsalsprisen vert fastset i øvste leddet. I motsett fall vil bokhandelen ikkje ha sterkt nok motiv til å fremje kvalitet i tenestene sine. Moen og Riis hevdar at dersom pristevlinga fell bort i bokhandelsleddet, vil ein få ein dess sterkare tevling på kvalitet, i form, mellom anna, av breitt bokutval.

5. Nærare om fastprissystemet for bøker

Forlaga fastset utsalsprisen på utgjevne titlar. Endring i prisen kan tidlegast skje eitt kalenderår etter utgjevingsåret for alle bøker i bokgruppe 2-7 og for periodiske utgjevingar når ny utgåve vert utgjeve. Forlaga kan forlengje fastprisperioden, men då med full returrett for bokhandelen. Forlaga skal å sjå til at den faste bokprisen vert halden i alle kanalar for sal og for alle bokgrupper, berre med dei unnataka som er gjevne i bransjeavtala.

Når det gjeld bokklubbar, pliktar forlaga å sjå til at prisskilnaden for deira bøker ikkje overstig 25 % samanlikna med den faste bokprisen.

Til offentlege bibliotek, som driv ordinært utlån, med ålment og ope tilgjenge for publikum, kan bokhandel og forlag gje inntil 20 % rabatt for bøker i bokgruppe 2-7.

Bokhandelen kan gje inntil 7 % rabatt til grunnskulane på bøker i bokgruppe 1.1 ved skriftleg tinging i perioden 1. mai til 1. juli.

Bokhandel og forlag kan vidare gje kvantumsrabatt ved kjøp av fleire eksemplar av same tittel i bokgruppene 2.2-7.

Bokhandelen kan tilby redusert pris på ikkje-fastbundne bøker ved kjøp av nye bøker i bokgruppene 2.2, 3, 4, 5, 6 og 7.

Fellesnedsetjingar (Mammut) kan berre arrangerast av dei to foreiningane saman.

Etter at forlag og forfattar har inngått kontrakt om utgjeving av ein tittel, tek forlaget over retten til verket. Forlaget kjøper eit manuskript frå forfattaren, trykkjer og sel boka vidare. Forlaga fastset kva utsalspris detaljistane må ta for den einskilde bok. Detaljistane kan forhandle med forlaga om innkjøpsprisen og andre grunnlag for handel. Den vertikale prisbindinga har som følgje at prisen på den einskilde tittel er den same uavhengig av kvar ein kjøper tittelen.

6. Samanlikning med andre land³

I Sverige har ein sidan 1970 hatt fri prissetjing på bøker. Samanlikna med alle land i Vest- og Sør-Europa har Sverige den friaste bokmarknaden. Det er fri etablering av bokhandlar, kven som helst kan selje bøker til kva pris ein ynskjer, og bokklubbar fastset sjølve rabattsatsane. Systemet med frie prisar gjeld i prinsippet òg på skulebøker. Av stønadsordningar kan offentleg litteraturstønad nemnast. Denne har i hovudsak vore ein stimulans for små og mellomstore såkalla kvalitetsforlag. Sverige har òg oppretta direkte stønad til etablering og drift av bokhandlar. 1. januar 2002 vart bokmomsen redusert frå 25 til 6 %.

Mange nye forlag har vorte etablerte i Sverige etter at stønadsordningar vart oppretta. Etter liberaliseringa av bokmarknaden har talet på bokhandlar vorte noko redusert. Reduksjonen har hovudsakeleg gjort seg gjeldande i storbyar, ikkje i distrikta. Etter 1980 har talet på bokhandlar vore relativt stabilt. Bokhandelsdekninga er likevel betre i småbyar og grisgrendte strok i Noreg enn i Sverige. Bøker er billegare, både absolutt og relativt, i Sverige med moms enn i Noreg utan moms. Det er likevel usikkert om den absolutte prisskilnaden er større enn skilnaden i folketalet tilseier. Redusert meirverdiavgift på bøker i Sverige frå 25 til 6 % har gjeve som resultat lågare prisar og 15 % auke i salet av bøker.

Så vel den svenske forleggjarforeininga som den svenske bokhandlarforeininga er nøgde med resultatata av liberaliseringa. Leiarane i dei to foreiningane, Klackenberg og Modig (2003), skriv i ein nyleg utgjeven rapport om den svenske bokbransjen:

”Det råder knappast någon tvekan om att det hårt reglerade system som rådde före 1970 effektivt hindrade alt det som varit avgörande för den positiva utvecklingen: marknadsmässig kreativitet, förnyelse av utgivningsformer och lanseringsplanering, effektivisering i försäljningskanalerna med bokhandelns omvandling till moderna fackhandel i spetsen. [...] Inte sällan har den process vi värderat positivt etiketterats som ’kommerialisering’ och bedömts som negativ från kulturpolitisk synpunkt. De som hävdar sådana synpunkter är inte bara skilda röster i den svenska debatten, utan också branschkolleger i andra länder – sådana som behållit fastprissystemet och gör sitt yttersta för att försvara det. Deras argumentation liknar mycket den vi själva använde på 1960-talet och den har inte blivit mera övertygande. Numera vet vi ju faktisk hur bokbranschen i ett land utvecklas under en längre tidsperiod med fria priser.”

Svenske forleggjarar og bokhandlarar er nøgde med dereguleringa.

I Danmark har bransjeavtala fram til i dag hatt dispensasjon frå konkurranselovera med heimel i kulturpolitiske omsyn. Danske konkurransestyres-

³ Store delar av dette avsnittet er henta frå Fjeldstad (2001).

makter har teke til orde for å avvikle fastprissystemet og bokhandlar- og forlagsmonopolet. Eineretten vart oppheva 1. januar 2001, og forlag fekk rett, men ikkje plikt, til å fastsetje prisen.

Folketinget har nyleg vedteke at fastprisordninga skal halde fram til 2006.

Trass i fastpris og bransjeavtale har talet på bokhandlar gått ned med 1/3 frå 1970 til 1998. Det samla boksalet har òg gått ned med 1/3 dei siste 15 åra. Talet på titlar har derimot vorte tredobla dei siste 30 åra.

Finland har hatt frie bokprisar sidan 1971. Sett vekk ifrå lav bokmoms (8 %) har landet ikkje særleg tung statleg økonomisk stønad. Finland har statleg innkjøpsordning for heile bokbreidda i alle sjangrar, samt prøvelager.

Korrigert for folketalet er det berre Island som gjev ut fleire titlar per innbyggjar enn Finland. Når det gjeld prisnivå, utvikling i boksal og faktisk boksal har det vore om lag likt i Noreg og Finland. Etter at fastprissystemet fall bort, har talet på bokhandlar i Finland vorte halvert.

Storbritannia avskaffa fastprissystemet reelt i 1995, formelt i 1997. Det store fleirtalet av bøker blir likevel selde til den forlagsfastsette listepreisen.

Frie prisar har ført med seg 2-3 % reduksjon i talet på sortimentsbokhandlar. Såkalla best-seljarar har vorte billegare med frie prisar, mens bøker som vert utgjevne i små opplag, har vorte dyrare. Likevel har salet av titlar, og talet på titlar, auka.

I Tyskland har fastprisavtala regulert tilhøvet mellom einskilde forlag og bokhandlar. Avtala gjev forlaga rett (ikkje plikt) til å fastsetje utsalprisen, men dei må velje anten fastpris eller fripris for alle titlane. I 2002 trådte lov om fast bokpris i kraft, og alle forlaga og bokhandlane må praktisere den nye lova. Dei tillatne rabattane er lågare under bokprislova.

Frankrike var det fyrste landet i Europa som vedtok bokprislov med verknad frå 1. januar 1982. Spania, Portugal, Hellas og Italia har fylgt i Frankrike sine fotspor.

Prisane har vorte relativt stabile under fastprissystemet i Frankrike. Dei seinare åra har ikkje bokprisane stege meir enn inflasjonen, dei siste par åra mindre enn inflasjonen.

Eit hovudprinsipp bak bokpolitikken i EU er at den så langt råd er skal gå føre seg på marknadsmessige vilkår og utan statleg innverknad og stønad. EU er like fullt villig til å gå med på særordningar og unnatak for heile bransjen i det einskilde medlemsland på kulturpolitisk grunnlag.

7. Bransjeavtala og tilhøvet til konkurranselova av 1993

Føremålet med bransjeavtala er å fremje kultur- og kunnskapsformidling, stimulere lesarinteresse og tileigning av kunnskap og medverke til å styrkje norsk språk og skriftkultur. Avtala skal medverke til å halde oppe ei effektiv norsk bokutgjeving med breidde i emne og kvalitet. Avtala skal vidare fremje sal av bøker gjennom ein rasjonell distribusjon og eit effektivt, desentralisert bokhandlarnett, slik at forbrukarane får godt tilgjenge og valfridom.

Bransjeavtala fastset i punkt 2.1 ein einerett for Den norske Bokhandlerforening sine medlemmer til sal av forlaga sine skulebøker for grunnskulen og for den vidaregåande skulen. I punkt 4.1 pliktar forlaga seg til ikkje å selje skulebøker gjennom andre kanalar enn desse bokhandlane. Denne eineretten til distribusjon av skulebøker har etter Konkurransetilsynet si vurdering falle utanfor forbodet mot marknadsdeling i konkurranselova av 1993 § 3-3, av di tevlingsavgrensinga primært gjeld mellom forlag og bokhandel, og av di eineretten til distribusjon av skulebøker i hovudsak er ei vertikal regulering. Bransjeavtala gjev bokhandlane einsidig vern mot konkurranse, medan forbodet mot marknadsdeling går ut frå at vernet skal vere gjensidig. AAD har i dispensasjonsvedtak av 25. mars 1999 gjeve dispensasjon òg frå konkurranselova § 3-3 i påvente av AAD si vurdering av tilsynet sin praksis når det gjeld tolkinga av forbodet mot marknadsdeling. Ei slik vurdering er ikkje gjort.

I bransjeavtala punkt 2.4 heiter det at forlaga fastset utsalsprisen. Prisendring kan tidlegast skje eitt kalenderår etter utgjevingsåret for alle bøker i bokgruppene 2-7, og for periodiske utgåver når ny utgåve vert utgjeve. Forlaga pliktar å sjå til at den faste bokprisen vert halden i alle kanalar. Prisreguleringa er omfatta av forbodet mot prissamarbeid i konkurranselova av 1993 § 3-1 fyrste leddet, forbodet mot leverandørreguleringar i § 3-1 andre leddet og forbodet i § 3-4 mot at samanlutningar fastset reguleringar, jf. § 3-1.

Forlaga pliktar å sjå til at prisskilnaden for deira bøker omsett gjennom bokklubb ikkje overstig 25 % samanlikna med den faste bokprisen. Dette samarbeidet mellom bransjeforeiningane er omfatta av forbodet i § 3-1 fyrste og andre leddet og § 3-4, jf. § 3-1.

Forleggjarforeininga og bokhandlarforeininga fastset vidare ein bibliotekrabatt på inntil 20 %. Denne føresegna er råka av forbodet i konkurranselova av 1993 § 3-1 fyrste leddet og § 3-4, jf. § 3-1.

Bransjeavtala regulerer òg bokhandlane sine rabattsatsar til grunnskulen. Avtala er med dette omfatta av forbodet mot prissamarbeid i konkurranselova av 1993 § 3-1 fyrste leddet og forbodet mot leverandør-

reguleringar i § 3-1 andre leddet. Avtala er òg råka av forbodet i § 3-4 mot at samanslutningar fastset reguleringar som nemnt i § 3-1.

Avtala regulerer òg rabattsatsane som bokhandel og forlag kan gje for alle andre bokgrupper enn skulebøker og lærebøker for høgare utdanning. Reguleringa er omfatta av forbodet mot leverandørreguleringar i konkurranselova § 3-1 andre leddet og av forbodet i § 3-4, jf. § 3-1.

I bransjeavtala punkt 2.5 heiter det at fellesnedsetjingar (Mammut) berre kan verte arrangert av dei to foreiningane saman. Denne reguleringa er omfatta av forbodet i konkurranselova § 3-1 fyrste og andre leddet og § 3-4, jf. § 3-1.

I avtala punkt 3.1 heiter det at det vert gjeve fyrsteeksemplarrabattar og spesialrabatt ved kjøp av bøker i bokgruppene 2, 3, 4, 5 og 6, samt bøker som er oppmelde til innkjøpsordningar administrert av Norsk Kulturråd. I punkt 3.2 vert forlaga sin grunnrabatt på skulebøker fastsett. Føresegnene er omfatta av forbodet i konkurranselova § 3-1 fyrste og andre leddet og § 3-4, jf. § 3-1.

8. Bransjeavtala sett i høve til den nye konkurranselova

Hovudføresegnene i konkurranselova av 2004 (her forkorta til krrl. 2004) om tevlingsavgrensande avtaler mellom føretak og om utilbørleg utnytting av dominerande stilling er i stor grad likelydande med artiklane 53 og 54 i EØS-avtala, som i sin tur svarar til artiklane 81 og 82 i EF-traktaten. I førearbeida til lova vert det uttalt at praksis frå EU- og EØS-retten vil ha stor vekt ved tolkinga av føresegnene. Som i dei europeiske førebileta er det berre avtaler som avgrensar konkurransen merkbar som vert råka av forbodet mot tevlingsavgrensande avtaler. I det følgjande vil Konkurransetilsynet gå gjennom nokre utgangspunkt for ei vurdering av om fastprissystemet og ordninga med avgrensing av typar utsalsstader for skulebøker er forbode etter konkurranselova av 2004. Konkurransetilsynet understrekar at tilsynet ikkje har gjort ei endeleg vurdering av om desse føresegnene i bransjeavtala er i strid med forboda i lova.

Konkurranselova av 2004 § 10 fyrste leddet set forbod mot avtaler og samordna framferd for å hindre, svekkje eller vri konkurransen, til dømes gjennom prisavtaler. I § 10 tredje leddet er det gjeve unntak frå forbodet for slike avtaler som (1) medverkar til å betre produksjonen, fordelinga av varer eller den tekniske og økonomiske utviklinga, samstundes som (2) forbrukarane får ein rimeleg del av føremonane, (3) utan at føretaka får andre restriksjonar enn dei som er absolutt naudsynte for å nå måla, og (4) utan at avtala utelukkar konkurransen for ein vesentleg del av dei varene det gjeld. Det er opp til det einskilde føretak å vurdere om framferda og avtalene oppfyller vilkåra for unntak.

8.1 Fastprissystemet

Dette systemet går som tidlegare nemnt ut på at utsalsprisen for bokhandlane vert fastsett av den aktuelle forleggjaren. Bransjeavtala er ei regulering som bransjeorganisasjonane har fastsett på vegne av medlemene sine og som er bindande for desse via organisasjonane sine vedtekter. Avtala har altså som følgje både eit vertikalt og eit horisontalt prissamarbeid. Eit slikt prissamarbeid vil i utgangspunktet falle inn under krrl. 2004 § 10 fyrste leddet (bokstav a).

Spørsmålet er om fastprisavtala vil falle inn under unntaket i krrl. 2004 § 10 tredje leddet, som har same ordlyd som EF-traktaten 81 tredje leddet og artikkel 53 tredje leddet i EØS-avtala. Det er få saker som gjeld fastprissystem for bøker der Europakommisjonen har handsama spørsmålet om unntak i medhald av EF-traktaten artikkel 81 tredje leddet. Dette kjem av at dei fleste slike system berre gjeld innanfor den einskilde medlemsstat, og såleis gjeld interne tilhøve i medlemsstaten. Her kan VBBB/VBVB-saka⁴ nemnast. Denne gjaldt ei avtale om mellom anna

⁴ VBBB/VBVB, Official Journal L 054, 25/02/1982 p. 0036 - 0050 http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&lg=en&numdoc=382D0123.

kollektiv prissetjing på bøker på flamsk/nederlandsk utgjeve i Belgia og seld eller marknadsført i Nederland, og omvendt. Fastprissystemet vart ikkje innrømt unntak etter dåverande artikkel 85 (noverande artikkel 81) tredje leddet i EF-traktaten. Delar av argumentasjonen til Europa-kommisjonen i denne saka vil kunne ha relevans ved tolkinga av krrl. 2004 § 10 tredje leddet.

Det er lite truleg at fastprisordninga kvalifiserer til unntak gjeve i konkurranse-lova §10 tredje ledd.

Det som særleg talar imot at fastprisavtala fell inn under unntaket i krrl. 2004 § 10 tredje leddet, er at samarbeidet i stor grad utelukkar eller medfører sterk reduksjon av konkurransen innanfor tevlingsverkemidlet pris, samstundes som det i alle høve kan diskuteras om ordninga fører til auka produksjon eller betring av distribusjonen av bøker. Ein kan òg stille spørsmål ved om fastprissystemet inneber ein restriksjon på aktørane i marknaden som er absolutt naudsynt for å nå føremåla med ordninga, og om forbrukarane kan seiast å få ein rimeleg del av føremonane.

8.2 Skulebøker

I bransjeavtala vert det avtalt at dei bokhandlane som er medlem i bokhandlarforeininga får einrett på sal av forlaga sine skulebøker.

Konkurranselova av 2004 § 10 fyrste leddet gjeld ikkje berre horisontale avtaler, men òg vertikale avtaler som har til føremål eller verknad å avgrense tevlinga. Bransjeavtala reduserer talet på utsalsstader for skulebøker ved å stengje ute alle andre enn godkjende bokhandlar som er part i avtala.

Dei fleste vertikale avtaler har ikkje til føremål å avgrense tevlinga. Nokre distribusjonsavtaler kan likevel ha eit slikt føremål. I Consten og Grundig mot Kommisjonen⁵ slo EF-domstolen fast at avtaler som har til følgje at eit føretak får absolutt territorielt vern mot tevling, vil ha eit slikt føremål. I vårt tilhøve får bokhandlane som er medlem i bokhandlarforeininga i stor grad territorielt vern mot konkurranse på sal av skulebøker frå forlaga som er part i bransjeavtala. Vernet gjeld likevel ikkje for ein særskild bokhandel eller bokhandelskjede, men for alle medlemmer i bokhandlarforeininga. Det er altså i praksis bokhandlar som kanal som får vern mot konkurranse frå alle andre potensielle utsalsstader som ikkje er godkjende av godkjeningsnemnda. Dette har som følgje at det ikkje vert gjeve noko vern mot eventuelle nye bokhandlar. Det er etter dette lite truleg at avtala har eit tevlingskadeleg føremål i lova si forstand.

Avtala om utsalsstader for skulebøker kan likevel falle inn under krrl. 2004 § 10 fyrste leddet i fall den har ein konkurranseskadeleg verknad. Avtala innfører eit selektivt distribusjonssystem for skulebøker. Eit slikt system treng ikkje i seg sjølv å vere i strid med § 10 fyrste leddet, i fall avgrensinga av utsalsstader skjer ut ifrå objektive kriterium, sjå dom frå EF-domstolen i Metro mot Kommisjonen.⁶ Etter EF-praksis er det like fullt særleg selektiv distribusjon av teknisk avanserte produkt og merkevarer som fell utanfor EF-traktaten artikkel 81 fyrste leddet. Ein kan difor

⁵ Etablissements Consten SARL og Grundig-Verkaufs-GmbH sak 56 og 58/64 (1966) ECR 299.

Avgjerda i saka er prega av omsynet til å få til ein indre marknad og av at vilkår som leier til deling av marknaden langs nasjonale grenser difor vil verte handtert strengt av EF-domstolen.

⁶ Sak 26/76 (1997) ECR 1875.

stille spørsmål ved om skulebøker er eit slikt produkt at ei avtale om selektiv distribusjon av desse kan falle utanfor § 10 fyrste leddet. Ved vurderinga av verknaden av ordninga kan det vidare vere naudsynt å sjå avgrensinga av utsalsstader for skulebøker til godkjende bokhandlar i samanheng med reglane i bransjeavtala om bokhandlane sine andre plikter. Dette kjem særleg av at bokhandlar, i tillegg til å oppfylle dei objektive kriteria for å kunne verte godkjend som bokhandel av godkjenningsnemnda, må melde seg inn i bokhandlarforeininga, og dermed ta på seg dei andre pliktene som følgjer av bransjeavtala, før dei får selje skulebøker frå forlaga som er part i avtala.

Sjølv om skulebokordninga i utgangspunktet skulle vise seg å verte råka av krrl. 2004 § 10 fyrste leddet, kan det hende at avtala fell inn under unnataket i § 10 tredje leddet. I medhald av krrl. 2004 § 10 fjerde leddet, vil det, for visse grupper av avtaler, kunne bli innført gruppefritak i Noreg etter mønster av EF/EØS-retten. Ettersom det selektive distribusjonssystemet omfattar dei fleste aktørane på både forlags- og bokhandelssida, vil nok ikkje avtala kunne falle inn under eit eventuelt gruppefritak. Systemet må difor vurderast for seg sjølv. Ordningane kan, sett i samanheng med andre plikter i bransjeavtala, ha positive verknader i form av å halde oppe eit distribusjonsnett for bøker i distrikta gjennom distriktsbokhandlane, til fordel for forbrukarane. På den andre sida kan ordninga føre til høgare prisar som følgje av den verknaden det selektive distribusjonsnettet har på konkurransen. I vurderinga må det òg takast omsyn til at bransjeavtala ikkje berre er ei vertikal avtale mellom forlag og bokhandlar, men òg ei avtale mellom forlag om å nytte det same distribusjonsnettet.

9. Konkurransemessig vurdering av bransjeavtala

Partane i bransjeavtala har i ei tid vore i forhandlingar om ei ny avtale. I det følgjande vil tilsynet gjere ei førebels konkurransemessig vurdering av hovudpunkta i den noverande bransjeavtala.

9.1 Den faste bokprisen

I bransjeavtala punkt 2.4 heiter det at forlaga fastset utsalsprisen på boka. Fastprisperioden er avgrensa i tid for alle andre bøker enn skulebøker, men forlaga kan forlenge fastprisperioden for nærare fastsette ressurskrevjande utgjevingar.

I eit fastprissystem, der forlaga set fast utsalsprisen på bøker, er det truleg at forlaga konkurrerer seg imellom. Systemet tener som hinder for at detaljistane kan tevla på pris. Ein overgang frå faste til frie prisar på bøker vil verke tevlingsforsterkande på detaljistledet. Priskonkurranse mellom detaljistane vil truleg redusere fortjenestemarginen hjå utsalsstadene. Den mest effektive utsalsstaden vil kunne selje bøker til dei lågaste prisane, noko som verkar disiplinerande og tvingar fram reduserte marginar òg hjå mindre effektive detaljistar. Det er på den andre sida truleg at færre salskanalar vil finne det lønsamt å satse på smale titlar som det er liten etterspurnad etter. Følgjeleg kan det tenkjast at det vil verte mindre press på fortjenestemarginen for denne typen bøker.

I bokmarknaden, som i dei fleste andre marknader, er etterspurnaden ein fallande funksjon av prisen. Det inneber at lågare prisar vil føre til høgare sal, rekna i talet på bøker, og kan hende òg rekna i kroner. Kor mykje salet vil auke avheng av priselastisiteten, som måler kor kjensleg etterspurnaden er ved endringar i prisen. Med ein priselastisitet på til dømes -2 vil etterspurnaden verte redusert med 2 % når prisen aukar med 1 %.

Bokomsetnaden er kjensleg for prisendringar.

Ein fersk rapport skreven av Knut Løyland og Vidar Ringstad (2004) ved Telemarksforsking-Bø gjev for fyrste gong eit mål på kor priskjensleg etterspurnaden etter bøker i Norge er. Jamvel om målet er usikkert, tyder analysane deira på at dersom prisane på bøker reint ålment går ned med til dømes 10 prosent, vil salet auke med mellom 20 og 30 prosent, rekna i talet på bokeksemplar, og med mellom 10 og 20 prosent rekna i kroner. Omsetnaden går med andre ord opp når prisen går ned.

Kostnaden ved å produsere eitt ekstra eksemplar av den einskilde boka er låg. Dersom det er rett at etterspurnaden er så priskjensleg som Løyland og Ringstad sine analysar tyder på, kan det tenkjast at bokbransjen sett under eitt, eller i alle høve større delar av han, vil tene på å setje prisane ned. Når fastprisordninga vert avvikla, er det difor sannsynleg at prisane jamt over vil gå ned, og at folk vil kjøpe – og lese – fleire bøker. Dette vil styrkje litteraturen si stilling snarare enn svekkje den.

Dersom prisane vert sette ned på ei meir avgrensa gruppe bøker, vil marknadsreaksjonen vere avhengig av kva gruppe av bøker ein ser på, og av kor stor denne gruppa er. Om ein til dømes ser på alle skjønnlitterære bøker under eitt, vil ein få eit anna svar enn om ein tar for seg den einskilde boktittelen eller det einskilde forlaget eller handelsføretaket. Normalt vil priselastisiteten vere langt større (i talverdi) for det einskilde føretaket eller for mindre grupper av bøker enn for heile marknaden sett samla. Grunnen er at det einskilde føretaket, ved å senke prisen, kan dra til seg etterspurnad som før var retta mot andre seljarar, utan at samla etterspurnad aukar tilsvarande. Sluttresultatet er likevel avhengig av korleis konkurrentane reagerer – om dei svarar med eit liknande prisnedslag eller ikkje.

Ei enkel teoretisk omdømming kan forklare kvifor priskjensla for bøker samla sett er nokså høg. Boka er i hovudsak ikkje ei naudsynsvare. Ho kjem truleg nærare til å vere eit luksusprodukt i økonomisk tyding. Slike varer vert etterspurde berre dersom forbrukaren kjenner at ho har råd til dei, og i eit omfang som er klårt påverka av prisen. Ein må like fullt merke seg at priskjensla for eit produkt kan vere ulik for ulike prisnivå. Etterspurnaden kan med andre ord vere priskjensleg ved høge prisnivå og mindre kjensleg ved eit lågt prisnivå. På det prisnivået som følgjer av den norske fastprisavtala, kan ein rekne med relativt priskjensleg etterspurnad.

Einskilde utanlandske undersøkingar gjev medhald til dette synet. Bittlingmayer (1992) finn priselastisitetar, basert på data frå eit einskild forlag, i området mellom -1 og -3 . Chevalier og Goolsbee (2002), referert av Beck (2003), kjem fram til estimat mellom $-2,5$ og -3 . Hjort-Andersen m. fl. (1996) bereknar priselastisiteten for danske bøker generelt til $-1,8$, og Fishwick m. fl. (1997) kjem til ca. -1 for Storbritannia.

Det er truleg skilnad på «smale» og «breie» boktitlar. Dei smale titlane, til dømes diktsamlingar, som sel i nokså små opplag, er lite priskjenslege. Dei vert kjøpte av folk med ei særskilt interesse for denne typen bok, og prisen er ikkje særleg avgjerande for valet. Annleis er det med populærlitteraturen, som i større grad vert marknadsført og seld i store opplag og tek sikte på eit breitt boklesande publikum, som i stor mon handlar på impuls. Kor breitt publikummet vert, er i røynda påverka av prisen.

Øg dette synet får eit visst medhald i røynslene frå Storbritannia og i den empiriske forskinga. Storbritannia innførte fri pris på bøker i 1995. Undersøkingar viser at bestseljarar har vorte billegare, mens bøker som vert gjevne ut i små opplag har vorte dyrare (Fishwick m. fl. 1997). Trass i dette har salet av desse bøkene, og talet på titlar som vert utgjevne, auka.

Bittlingmayer (1992) finn høgare priselastisitetar (i talverdi) for dei mest-seljande titlane (rundt $-2,8$), noko lågare (-1 til $-1,7$) for dei smalare bøkene. Lesarar av smale titlar synest altså vere ei mindre priskjensleg gruppe av etterspørjarar enn lesarar av typiske bestseljarar.

Eit bokføretak som ynskjer å maksimere overskotet, gjer klokt i å setje prisane etter måten høgt på dei smale bøkene med låg priselastisitet, men lågt på den breie, meir priskjenslege litteraturen. Føretaket får då i pose og sekk. Den høge prisen på smale bøker gjev lite fråfall i etterspurnad og såleis ei god ekstra salsinntekt. Den låge prisen på populærlitteraturen

gjev kraftig auke i salet, slik at omsetnaden kan hende gå opp her òg. Med den føresetnad at auka sal av bestseljarar ikkje går vesentleg ut over salet av smalare titlar, vil fri prissetjing styrkje forlaga sine økonomiske motiv for å produsere både trulege bestseljarar og smalare titlar.

I fastprissystemet kan det vere vanskeleg for forlaga å berekne utsalsprisen på titlar som har usikkert potensiale for sal. Store forlag har dessutan meir røynsle med prisfastsetjing enn mindre forlag. Særleg i dei tilfella kor nyetablerte forlag skal berekne utsalsprisen på bøker, kan dette vere vanskeleg. Dette kan medverke til ein slags stillteiande, utilsikta lik praksis mellom forlaga om fastsetjing av utsalsprisen, av di det er sannsynleg at forlag, i mangel på føresetnader for rett prisberekning, vel å leggje seg på same nivå som konkurrentane. Eit slikt stillteiande samarbeid kan føre til høgare prisnivå i bransjen og såleis innebere eit samfunnsøkonomisk effektivitetstap.

Eit føremål med bransjeavtala er å sørgje for eit desentralisert bokhandlarnett. Eit verkemiddel for å nå dette målet er einerett for bokhandlar til sal av skulebøker. Forlaga fastset utsalsprisen på kvar skuleboktittel, og fastprisperioden er ikkje avgrensa i tid. Dette tyder at det aldri er mogeleg for ein bokhandel å konkurrere på pris ved sal av skulebøker. Bokhandlane sin einerett medverkar til drift av mange av distriktsbokhandlane, noko som impliserer at det må vere eit overskot på sal av skulebøker som vert brukt til å dekkje underskot i andre segment. Til dømes kan overskot frå sal av skulebøker verte brukt til å dekkje underskot på sal av smale titlar, og på den måten medverke til at bokhandlane i distrikta kan tilby eit breitt utval av bøker. Etterspurnaden etter skulebøker er i stor grad uelastisk, då elevvar i den vidaregåande skulen og studentar gjennom pensumlistar vert pålagde å kjøpe bøkene. Resultatet er truleg at prisane på skulebøker er høgare enn dei ville ha vore i ein marknad med pris-tevling.

Den ovanfor nemnde måten å subsidiere distriktsbokhandlar på er i realiteten ei inntektsoverføring frå kjøparar av skulebøker til bokhandlane. Overføringa skjer òg i andre bokhandlar enn dei som er lokaliserte i distrikta, trass i at ho er hevda å vere eit distriktpolitisk tiltak. På denne måten sørgjer fastprissystemet for at ei rekkje mindre effektive bokhandlar kan halde fram. Samstundes finst det ikkje noko krav til effektivitet i bokhandlar som er lokaliserte i sentrale strok, noko som i større grad ville ha vore tilfelle med pristevling. Ein meir effektiv måte å halde oppe eit desentralisert bokhandlarnett på er gjennom direkte stønad til distriktsbokhandlane.

Ein overgang frå faste til frie prisar på bøker vil truleg føre til nedlegging av nokre mindre effektive bokhandlar. Det kan òg tenkjast at drift av såkalla distriktsbokhandlar vil opphøre i visse tunt folkesette område. Fri prissetjing på bøker vil truleg stimulere til etablering av alternative utsalsstader for bøker. Som døme kan daglegvarehandelen, kioskar og ulike internettløysingar nemnast. I fall sal av bøker på Internett får innpass på den norske bokmarknaden, vil dette etter alt å dømme medverke til å gjere bøker lettare tilgjengeleg for publikum. Samstundes vil etableringa av alternative utsal stille større krav til effektivitet hjå dei eksisterande bokhandlane.

Aktørar i bokbransjen har uttrykt otte for at eit frislepp av bokprisane skal medverke til at salet av såkalla kvalitetslitteratur vert redusert. Bransjen har ikkje gjeve noko avklaring på korleis kvalitetslitteratur skal vere å forstå. Konkurransetilsynet legg til grunn at bøker av høg litterær kvalitet ikkje kan vere einstydinge med smal litteratur som kjem ut i små opplag. Ei bok av høg litterær kvalitet kan like fullt vere bestseljar. På denne bakgrunn er det naturleg å tenkje seg at tilstrekkeleg tilbod av ulike titlar er den beste måten å sikre kvalitetslitteraturen på. Auka sal av bestseljarar og mogeleg avgrensa nedgang i salet av smale titlar vil truleg auke det samla salet av bøker og følgjeleg sikre tilbodet av kvalitetslitteratur.

Det er vanskeleg å definere kvalitetslitteratur.

Av di det på førehand er usikkert kor stort salet av ei bok vil verte, er det i forlaget si interesse å gje ut mange titlar. Overskot på titlar som oppnår høgt sal vert brukt til å finansiere dei titlane som går med underskot. Dette kan sjåast på som ei form for risikospreiing, som er naudsynt for å sikre at det finn stad bokproduksjon i det heile teke (Beck 2003). Forlaget veit ikkje på førehand kva titlar som kjem til å selje godt. Ingen kunne vite kor stort salet ville bli av «Sofies verden» eller «Harry Potter». Sjølv om dei fleste bøkene vert gjevne ut med tap, er overskotet så pass stort på ei mindre mengd titlar, at verksemda alt i alt løner seg.

Denne måten å spreie risikoen på er ikkje ei følgje av fastprissystemet. Han inneber ei rasjonell, profittmaksimerande åtferd og vil utan tvil halde fram uavhengig av om fastprissystemet vert ført vidare eller ikkje. Det er difor, slik Konkurransetilsynet ser det, liten fare for at frie prisar vil føre til eit drastisk redusert boktilbod.

Forlaga har interesse av å gje ut eit breitt bokutval.

Moen og Riis (2004) hevdar at utsalsprisen lyt vere fast, av di bokhandelen elles ikkje vil ha sterkt nok motiv til å fremje kvalitet. Dei trur fråver av pristevling vil gje høgare kvalitet hjå bokhandlane sine tenester. Teoretisk kan det vere gode grunnar for å meine at det er slik. Det kan til og med hende at trongen til å finne andre tevlingsverkemiddel enn prisen vert for sterk, slik at bokhandlane dreg på seg etter måten store kostnader for å kunne tilby ekstratenester av nokså marginal verdi for kundane, til dømes ved å setje plastomslag på alle skulebøkene. Både kundane og bokhandlane ville ved slike høve ha vore betre tente med ein rabatt, eller med å kunne velje mellom rabatt og betre sørvis.

Spørsmålet om fastprisordninga fører til betre sørvis i bokhandelen har vore handsama i den vitskaplege litteraturen⁷, utan at ein har funne avgjerande prov for påstanden, når ein til dømes har jamført røynsle frå land med og utan fastprisordning.

9.2 Samarbeid om rabattar

Kvantumsrabatten og bibliotekrabatten avgrensar tevlinga både mellom forlag og mellom bokhandlar. Slikt samarbeid om rabattar svekkjer konkurransen på same måte som samarbeid om pris, då det i hovudsak regulerer prisen til sluttbrukar.

Grunnrabattane på skulebøker er rabattar frå forlag til bokhandlar. Rabattane avgrensar tevlinga mellom forlag, då desse ikkje kan tilby ulike

⁷ Sjå til dømes Breit (1991), Picot (1991), Marvel og Reagan (1993) eller Beck (2003).

leveringsvilkår til bokhandlar. Bokhandlar kan heller ikkje fastsetje egne rabattsatsar for vidaresal av skulebøker, og konkurransen mellom bokhandlane vert såleis redusert.

Rabattane knytte til abonnementsordninga reduserer tevlinga mellom forlag, då dei legg føringar på forlaga sine vilkår for forhandlarane.

9.3 Bokklubbreguleringa

Konkurranselova av 2004 inneheld som tidlegare nemnt eit generelt forbod mot utilbørleg utnytting (misbruk) av dominerande stilling tilsvarande det ein finn i EF-traktaten artikkel 82 og EØS-avtala artikkel 54. Fram til 1. mai 2004 var slik misbruk ikkje ulovleg før Konkurransetilsynet hadde gjort uttrykkeleg vedtak om at åtfërda måtte opphøre.

Etter 1. mai 2004 er det føretaka sjølve som har ansvar for å sjå til at dei ikkje misbrukar si dominerande stilling. Dei kan verte ansvarlege for det tapet dei gjev opphav til hjå andre. Føretaka kan òg risikere at Konkurransetilsynet grip fatt i saka og vedtek såkalla "overtredelsesgebyr", det vil seie ei sivilrettsleg bot, for brot på forbodet mot misbruk av dominerande stilling. Etter rettspraksis i EU kan bota vere på storleik med 10 % av årsomsetnaden i vedkommande føretak.

Forlaga eig bokklubbane.

Bokmarknaden er prega av at store aktørar dominerer i forlagsleddet. Aschehoug og Gyldendal eig til saman 97 % av De norske Bokklubbene AS, ei gruppering av ymse, tematisk åtskilde bokklubbar med nærare 50 % av den samla bokklubbomsetnaden i Noreg, og nær 70 % av dei skjønnlitterære bøkene for vaksne. Så dominerande har denne bokklubbgrupperinga vorte at konkurrerande forlag, og deira forfattarar, har sett seg nøydde til å gje ut verka sine gjennom De norske Bokklubbene AS snarare enn gjennom egne bokklubbar, av di verka elles ville få for lita spreing. Dei har òg vanlegvis kjend seg nøydde til å godta såkalla karensklausular på bokklubbbutgjevingane, det vil seie at boka i dei næraste to åra ikkje kan kome ut på andre bokklubbar enn De norske Bokklubbene AS. Konkurransetilsynet har kome til at denne praksisen inneber misbruk av dominerande stilling, iallfall i marknaden for skjønnlitteratur for vaksne, og har der forbode bruk av slike einerettsvilkår for De norske Bokklubbene AS.

Gjennom eigarskapen i bokklubbane og gjennom fastprissystemet har forlaga, særleg Aschehoug og Gyldendal, òg stor makt andsynes dei uavhengige bokhandlane, og sjølvsagt enda meir i høve til dei bokhandlane dei eig heilt eller delvis sjølve.

Forfattarane er så å seie råvareprodusentane i dette systemet. Forlaga tevlar i nokon mon om å trekkje til seg forfattarar. Gjennom storleiken sin, og særleg gjennom eigarskapen i den største bokklubbgruppa, har Aschehoug og Gyldendal ein kraftig tevlingsføremon og truleg ei monaleg makt andsynes forfattarane.

Bransjeavtala fastset ein minimumspris på bøker som vert selde gjennom bokklubb i form av at bokklubbane maksimalt kan gje 25 % rabatt samanlikna med den faste bokprisen. Rabatten vert likevel i stor grad ete opp av

porto og ekspedisjonsgebyr, slik at utsalssprisen vert tilnærma lik frå bokklubb og andre kanalar med fysisk utsalsstad. På denne bakgrunn kan det hevdast at rabatten inneber lik handsaming av bokklubbar og bokhandlar. På den andre sida kan ein seie at porto og ekspedisjonsgebyr er eit vederlag for den tenesta posten yter, og som inneber at mottakaren slepp å ta seg til ein bokhandel, men kan hente boka i si eiga postkasse. Slik sett har bokklubben ein tevlingsføremon i høve til bokhandelen.

I vurderinga må det takast omsyn til at den teknologiske utviklinga har medverka til utstrakt bruk av tingingsordningar på Internett, òg når det gjeld bøker. Mange bokhandlar har slike tingingsordningar, som gjer dei like tilgjengelege for publikum som bokklubbar. På denne måten inneber bokklubbrabatten redusert konkurranse mellom bokklubbar og bokhandlar, då prisen på bøker selde gjennom bokklubb er 25 % lågare enn prisen på bøker selde gjennom internettbokhandlar.

Fastprisordninga og bokklubbføremonane hindrar utviklinga av internettsalet.

Bransjeavtala regulerer òg bokutval ved og tidspunkt for vervekampanjar i bokklubbar. Eit kjenneteikn ved bokklubbar er at medlemene får tilbod om hovudbøker og eit avgrensa tal tidlegare utjevne titlar. Avgrensinga i talet på hovudbøker per år inneber i seg sjølv redusert konkurranse, då bokhandlar i langt større grad enn bokklubbar kan konkurrere på utval. Konkurransen vert ytterlegare redusert av bransjeavtala sine reguleringar av bokutval ved og tidspunkt for vervekampanjar.

Tevlingsføremonane for bokklubbane har vorte særleg store av di bokklubbane ikkje, som i dei fleste andre land, treng vente ei viss tid etter fyrsteutgjevinga før dei kan selje boka til medlemene. Tvert imot vert boka ofte annonsert og distribuert frå bokklubb samstundes som ho vert budd fram for sal i bokhandlane. Bokklubbane sel difor heile 70 % av skjønnlitteraturen for vaksne i Noreg. Ei svært omfattande mengd bøker – minst 700 000 om året⁸ – blir til og med distribuert tilnærma gratis til bokklubbmedlemene som velkomstilbod og liknande.

Konkurransetilsynet ser det slik at denne ordninga, så langt frå å sikre eit vidstrakt bokhandlarnett og godt tilgjenge til litteratur, i langdraget inneber eit alvorleg trugsmål mot dei uavhengige, lokale bokhandlane.

Det er knapt tvil om at velkomstbøkene vert «selde» til ein «pris» under marginalkostnaden. I Konkurransetilsynet sitt vedtak av 15. mai 2003 om forbod mot karensklausular i De norske Bokklubbene AS sine bokklubbavtaler er det slått fast at De norske Bokklubbene AS har marknadsmakt i marknaden for skjønnlitteratur for vaksne. Dette kan innebere at praksisen med gratis velkomstbøker vert råka av forbodet mot utilbørleg utnytting av dominerande stilling i krrl. 2004 § 11. Omgrepet dominerande stilling er samsvarande med omgrepet marknadsmakt. Dersom De norske Bokklubbene AS held fram med å sende ut gratis velkomstbøker etter 1. mai 2004, vil dei såleis kunne risikere ulike reaksjonar både frå Konkurransetilsynet og frå dei føretaka som vert råka av underprisinga.

⁸ Forfatterforeininga hevdar at det dreier seg om så mykje som halvannen million bøker i året (Aftenposten 26.3.2004 og 27.3.2004).

9.4 Einerett på sal av skulebøker

Bransjeavtala gjev bokhandlar einerett på sal av skulebøker. Kanaleineretten er ikkje i strid med forboda i konkurranselova av 1993, jf. avsnitt 7. I førre dispensasjonsvurdering har AAD likevel gjeve dispensasjon frå forbodet mot marknadsdeling i § 3-3, i påvente av ei vurdering av tilsynet sin praksis når det gjeld tolkinga av forbodet mot marknadsdeling.

Reine internettbokhandlar får ikkje selje skulebøker.

Kanaleinerett på skulebøker inneber at det ikkje er tillete å selje slike bøker på Internett med mindre ein driv bokhandel med ein fysisk utsalsstad. I fall ein aktør ynskjer å etablere seg i marknaden for sal av skulebøker, må vedkommande søkje om godkjenning. Godkjenningnemnda, som har medlemer frå forleggjarforeininga og bokhandlarforeininga, avgjer søknaden om godkjenning. I retningslinene for godkjenning heiter det mellom anna at bokhandel skal drivast frå ein fysisk utsalsstad. Ei viss breidde i bokutvalet, eventuelt stort utval i ein nisje, er føresetnader for godkjenning. Kvart år må bokhandlar søkje om godkjenning for førebels skulebokutsal.

Kravet om ein fysisk utsalsstad kan avgrense den potensielle konkurransen. Fråver av eit slikt krav ville kunne leggje til rette for etablering av til dømes reine internettbokhandlar. Lettare etablering ville forsterke konkurransen samanlikna med stoda i dag.

Redusert potensiell konkurranse svekkjer kravet til effektivitet, sørvis og liknande hjå dei allereie etablerte aktørane. Desse faktorane ville normalt ha vore tevlingsverkemiddel i ein marknad med faste prisar.

Kanaleinerett på skulebøker tener som eit hinder for framvekst av meir effektiv distribusjon. Ein skulle dessutan forvente at størst mogeleg sal av bøker på Internett gjer bøker meir tilgjengelege for publikum og såleis er i tråd med føremåla til bransjeavtala. Alt i alt reduserer eineretten konkurransen i bokmarknaden.

9.5 Vertikal integrasjon

Vertikal integrasjon har vi når ei oppstrøms bedrift kontrollerer alle avgjerder som vert tekne av ei nedstrøms bedrift, eller omvendt. Det kan til dømes vere at produsenten eig detaljisten, at detaljisten eig produsenten, eller at eitt og same morselskap kontrollerer begge.

Forlaga har òg eigarinteresser i bokhandlane.

Som tidlegare nemnt har det skjedd ein vesentleg vertikal integrasjon i bokbransjen. I tillegg til at forlag eig bokklubbar og distribusjonskanalar, har dei òg kjøpt opp bokhandlar. Ein må vurdere i kva grad den vertikale integrasjonen spelar ei rolle for tevlinga i bokmarknaden.

Gjennom vertikal integrasjon er forlaga sikra distribusjon av titlar gjennom eigne bokhandlar samt innsyn i bokhandelskjedene sine strategiar for innkjøp og anna åtferd i marknaden. Dessutan har bokkonsern som er inne på eigarsida i forlagsleddet og i detaljistleddet representantar hjå begge partar i den noverande bransjeavtala. Spørsmålet er såleis om desse tilhøva verkar tevlingsavgrensande i bokmarknaden.

Eit særtrekk med bokbransjen er reguleringane i bransjeavtala, som mellom anna slår fast at bokhandlane som står tilslutta avtala, pliktar å

selje alle titlar som er gjevne ut av medlemsforlag i forleggjarforeininga til prisen som det einskilde forlaget har sett fast. Forlaget har monopol på den einskilde tittelen. Bokhandlar forhandlar om innkjøpsprisen.

Når forlaga er vertikalt integrerte med distribusjons- og detaljistledda, kan det framstå som meir dekkjande å omtale verksemda som bokkonsern. Den vertikale integrasjonen verkeleggjer på denne måten ein effektivitetsvinst i form av færre forhandlingar mellom forlag og bokhandlar.

Vertikal integrasjon fører til at bokhandlar og forlag som ikkje er integrerte, hamnar i ein ny forhandlingssituasjon. Med fast bokpris vert det i hovudsak forhandla om innkjøpsprisen til bokhandel.

Ei bokhandelskjede som er eigd av eit forlag, kan ha insentiv til å gje konkurrerande forlag dårlege vilkår for sal. I yttarste konsekvens kan dei dårlege vilkåra føre til at forlaget ikkje finn det lønsamt å gje ut ein tittel. På denne måten kan tevlinga mellom forlag på sikt verte svekt, slik at prisane på bøker stig. Ein føresetnad for at dette skal skje, er at bokhandelskjeda har marknadsmakt og kan presse forlaget oppstrøms. Konkurransetilsynet følgjer difor utviklinga på bokhandelsmarknaden nøye.

Den einskilde bokhandelen eller bokhandelskjeda forhandlar med forlaga om innkjøpsprisen på titlar. I fall fastprisordninga fell bort, vil forhandlingane mellom forlag og bokklubbar framleis omfatte innkjøpsprisen til bokhandlane. Dersom det ikkje fins aktørar nedstrøms med marknadsmakt, kan ein forvente reduksjonar i prisane. Men dersom det føreligg marknadsmakt nedstrøms, kan dette framleis verte nytta til å presse forlag som ikkje er vertikalt integrerte. I verste fall kan marknadsmakta nedstrøms òg her verte nytta til å avgrense tevlinga oppstrøms mellom forlag.

Ein kan seie at vertikal integrasjon i seg sjølv ikkje er eit problem. Men ein vertikalt integrert aktør med marknadsmakt kan avgrense tevlinga på fleire nivå. I bokmarknaden ser vi at store forlag kjøper seg opp i bokhandlar og er dei største aktørane i bokklubbmaknaden. Generelt vil vertikal integrasjon kunne vere skadeleg for konkurransen dersom dominerande forlag òg vert dominerande i detaljistleddet. Konkurransetilsynet vil difor vere merksam på eventuelle ytterlegare oppkjøp i bokhandelsleddet.

9.6 Tilhøvet til resten av avtaleverket i bokbransjen

Forutan bransjeavtala føreligg det fleire avtaler som er i strid med konkurranselova av 1993, og som truleg vil vere forbode etter at dispensasjonane for desse går ut og den nye konkurranselova har trede i kraft. Til dømes kan avtala om royalty m.v. mellom Den norske Forleggerforening og Den norske Forfatterforening nemnast. Dessutan har forfattarar, forleggjarar og bokklubbar tilsvarande avtaler om royalty for utgjevingar gjennom bokklubb. I avtalene samarbeider forfattarane om prisar på manuskript som prosentvise satsar av utsalsprisen på bøker.

Aktørane har dispensasjon frå konkurranselova til å fastsetje (rettleiande) royaltysatsar. Dispensasjonen gjeld fram til 1. juni 2008. Forfattarane har

uttrykt otte for at frislepp av bokprisane vil føre til at delar av det kollektive avtaleverket i bransjen fell bort. Til dette vil Konkurransetilsynet gjere merksam på at det ikkje er ein slik samanheng mellom bransjeavtala og dei andre avtalene som gjer det naudsynt å vurdere avtalene opp mot kvarandre. Det kollektive avtaleverket i bokbransjen kan med andre ord rettsleg sett stå ved lag, jamvel om ein innfører frie prisar på bøker.

9.7 Tilhøvet til dei kulturpolitiske måla

Konkurransetilsynet ser at bokbransjen fyller ei særskild viktig kulturpolitisk oppgåve, og at ein i visse høve vil måtte sjå bort frå eller leggje mindre vekt på dei økonomiske tilhøva, dersom det må til for å nå særleg viktige kulturpolitiske mål. Konkurranselova av 1993 § 3-9 d) gjev òg Konkurransetilsynet høve til gje dispensasjon frå forboda dersom det føreligg slike «særlege omsyn». Vilkåret for å gje dispensasjon måtte likevel vere at desse «særlege omsyna» vert tilgodesette gjennom dispensasjonen, til dømes at dei kulturpolitiske måla vert nådd betre gjennom dispensasjon frå konkurranselova enn utan.

Det er Konkurransetilsynet si oppfatning at dette vilkåret i røynda knapt har vore oppfylt. Vi vil i det følgjande gjere nærare greie for dette.

Det er semje om dei litteraturpolitiske måla.

Føremålet med bransjeavtala er å fremje kultur- og kunnskapsformidling, stimulere lesarinteresse og tileigning av kunnskap og medverke til å styrkje norsk språk og skriftkultur. Avtala skal medverke til å halde oppe ei effektiv norsk bokutgjeving med breidde i emne og kvalitet. Ho skal vidare fremje sal av bøker gjennom ein rasjonell distribusjon og eit effektivt, desentralisert bokhandlarnett, slik at forbrukarane får godt tilgjenge og valfridom. Måla i bransjeavtala er langt på veg dei same som kjem til uttrykk i Regjeringa si kulturmelding⁹. Det er med andre ord nokså ålmenn semje om disse måla. Konkurransetilsynet tek måla til etterretning og finn ikkje grunn til utfordre desse.

Fastprisordninga fremjer ikkje norsk litteratur i tevling med utanlandsk.

Tilsynet ser likevel ikkje at reglane i bokbransjeavtala er særleg godt eigna til å fremje dei måla som er sette opp. Det er til dømes ikkje særskilt sannsynleg at fastprisavtala medverkar til å fremje lesarinteresse og styrkje norsk språk og skriftkultur. Avtala hindrar priskonkurranse på ny litteratur og medverkar openbert til at norskspråklege bøker vert dyrare enn dei ville ha vore under fri konkurranse. Dette minskar etterspurnaden etter norsk litteratur og medverkar til at bøkene og det skrivne ordet tapar i tevlinga med andre fritidstilbod og kulturuttrykk, i særleg grad i høve til bildemedia. Denne tendensen vert forsterka av at pris-tevling på bøker er regelen snarare enn unnataket i andre land, slik at norske forbrukarar kan kjøpe billege bøker på mange andre språk enn norsk, til dømes på engelsk, gjennom internetthandel eller på reise i utlandet. Noko spissformulert kan ein seie at bransjeavtala overlet pristevlinga i Noreg til framandspråklege bøker. Heilt rett er dette sjølvsagt ikkje, av di fastpris-systemet ikkje omfattar dei eldre norskspråklege bøkene.

Det er òg vanskeleg å sjå at bransjeavtala medverkar til rasjonell distribusjon og til at forbrukarane får valfridom og godt tilgjenge til

⁹ St. meld. nr. 48 (2002-2003).

bøker. Avtala hindrar framveksten av nye og særleg effektive distribusjonskanalar, til dømes gjennom Internett, som kunne ha betra tilgjenget og gjeve grunnlag for lågare prisar, ikkje berre på utanlandsk litteratur, men òg på norsk.

Eit tredje tankekors knyter seg til målet om eit effektivt, desentralisert bokhandlarnett. Dei tevlingsføremonane som er gjevne til bokklubbane verkar helst i motsett lei. Aleine utsendinga av minst 700 000 gratis velkomstbøker kvart år inneber, får ein tru, eit monaleg tap av omsetnad hjå bokhandlane.

Sist, men ikkje minst, kan det synest tvilsamt i kva mon fastprisavtala og bokhandlane sin einerett på skulebøker medverkar til å styrkje tileigning av kunnskap. Ordninga inneber at skular og skuleelevar betaler særleg høge prisar og i røynda subsidierer forlag, bokhandlar og andre bokkjøparar. Av di skulebøkene er så dyre, vel mange skular og kommunar å vente i det lengste med å skifte dei ut. Følgja er at mange elevar slit med utslitne eller avleggse lærebøker. Dette er særst lite rasjonelt med tanke på at kostnaden ved å trykkje eit ekstra klassesett med bøker er låg.

Alt i alt verkar det lite truleg at fastprisavtala og bokhandlane sin einerett på sal av skulebøker kvalifiserer til unnatak frå hovudregelen i den nye konkurranselova § 10. Grunnen er at dei måla som er sette opp for desse ordningane, truleg ville vere betre tente med ein avregulert bokmarknad med fri prissetjing, eller at ein i alle høve lyt finne mindre tevlingsavgrensande måtar å nå desse måla på.

Velkomstbøkene gjer det vanskelegare å drive bokhandel.

10. Oppsummering og konklusjon

10.1 Bransjeavtala minskar det samfunnsøkonomiske overskotet

Den samla økonomiske velferda i samfunnet vert som hovudregel størst dersom produksjon og sal finn stad i ein open marknad med fri tevling mellom mange produsentar og fri prissetjing i skjeringspunktet mellom tilbod og etterspurnad. Dette prinsippet gjeld i utgangspunktet òg for bøker.

I nokre tilfelle gjeld det unntak frå denne hovudregelen. Dersom forbruket av ei vare eller ei teneste har (positiv) nytteverknad for andre enn konsumenten sjølv, vert det samfunnsøkonomiske overskotet større dersom ein subsidierer vedkommande gode. Tilskottet skal helst ha form av ein direkte subsidie, det vil seie ein fast pengesum per eining som det offentlege betaler til dømes til produsenten. Då stig vederlaget til produsenten, samstundes som forbrukaren som regel betaler ein lågare pris, slik at salet og forbruket aukar.

Momsfritaket på bøker inneber, jamført med nær sagt alle andre varer, ein slik subsidie. Dei statlege innkjøpsordningane er døme på eit anna, meir indirekte tilskottssystem, med stor verdi for bransjen. Eit tredje tilskotts-tiltak er statsstøtta til Det Norske Samlaget for å fremje nynorsk litteratur.

Direkte stønad er meir effektivt enn marknadsregulering.

Desse stønadsordningane kan grunnjevast økonomisk ved at den einkilde personen sitt litteraturkonsum er med på å utvikle og vedlikehalde kulturen i landet, den språklege og nasjonale fellesskapen og sambandet mellom menneska. Ordningane er vel tilpassa desse måla og medverkar truleg til at måla vert oppfylde. Dei verkar i hovudsak nøytralt i høve til dei ulike produkta og aktørane og grip såleis ikkje inn marknaden på ein måte som diskriminerer særskilte boktitlar, forfattarar, forlag, salskanalar eller handelsføretak.

Tilsvarande gjeld ikkje for reguleringane i bokbransjeavtala. Desse står fram nærast som eit dominosystem av tevlingsvridande reglar, der ein i kvart trinn treng rette opp verknaden av vridinga i det førre. Produsentane – det vil seie forlaga – har, med dispensasjon frå forboda i konkurranse-lova av 1993, fått høve til å fastsetje utsalsprisane hjå detaljistane. Dei har gode grunnar til å setje desse høgt, mellom anna av di dette gjev auka overskot i bokklubbane, som dei eig. Bokklubbane har store tevlingsføremonar i høve til bokhandlane. Dei sistnemnde har til gjengjeld vern mot konkurranse på skulebøker. Enden på visa er at forbrukarane, og særleg skuleelevane, må betale høgare prisar og i ein viss forstand bere heile bransjen på ryggen.

Alle desse inngrepa i marknadsmekanismen inneber samfunnsøkonomiske tap. Det viktigaste tapet oppstår truleg på grunn av fastprisordninga. Den

inneber at bokhandlar og andre salskanalar ikkje kan tevla på pris. Sjølv om bokhandelen kunne selje fleire bøker dersom han sette ned prisen, får han ikkje lov til det. Dermed går forbrukarane glipp av den nytta dei kunna fått av eit større bokforbruk. Av di grensekostnaden ved trykking av eitt ekstra eksemplar er svært låg, går òg samfunnet glipp av ein verdi. Dette er det kortsiktige samfunnsøkonomiske tapet ved fastprisordninga.

På lang sikt vert tapet vesentleg større. Når seljarane ikkje kan tevla på pris, har dei mest effektive forhandlarane mista det viktigaste verkemidlet for å slå seg fram i konkurransen. Det vert vanskelegare å få effektivisering til å løne seg. Dermed vert det mindre av det. Innovasjon og nyskaping tek lengre tid. Til dømes vert det vanskeleg for internettbokhandlar lik Amazon.com å skaffe seg ein marknad i Noreg. Amazon.com har fått ein svær marknad internasjonalt nett fordi føretaket har låge kostnader og difor kan selje bøkene til særleg låg pris.

10.2 Frie prisar vil gje billigare bøker og auka sal

Er det verkeleg sant at prisen ville verte lågare under eit system med frie prisar? Er det sant at folk då ville kjøpe mange fleire bøker? Svara på begge spørsmål er nok ja.

Under frie prisar ville det verte slutt på bokklubbane sin avtalefesta rabatt i høve til bokhandlane. Det ville verte pristevling mellom kanalane og mellom ulike føretak i kvar kanal. Marginen mellom bokklubbprisen og bokhandelsprisen ville ikkje lenger ligge fast, og forlaga ville ikkje lenger ha same økonomiske motiv for å tvinge prisen opp i bokhandelen. Sist, men ikkje minst, ville nye og meir effektive salskanalar og forhandlarar få fritt spelerom, noko som venteleg ville resultere i ei rad billegtilbod på iallfall visse delar av litteraturen.

Det er grunn til å tru at etterspurnaden etter bøker er relativt kjensleg for prisendringar. Det er vidare grunn til å tru at etterspurnaden etter smal litteratur er mindre priskjensleg enn etterspurnaden etter bestseljarar. Det er difor sannsynleg at etterspurnaden etter såkalla bestseljarar er lågare i eit fastprissystem enn han ville ha vore i eit friprissystem. På same måte kan det vere naturleg å tru at eit friprissystem ville gje høgare pris på titlar i den mindre priskjenslege delen av marknaden.

Dersom prisane vert sleppte fri, vil ein difor truleg sjå ein god del lågare prisar på den breie litteraturen, men høgare prisar på den smale. Frå kulturpolitisk synsstad er dette, får vi tru, lite problematisk. Det samla salet og det samla litteraturkonsumet i Noreg går opp, utan at det smale segmentet blir særleg mykje mindre. Det kan til og med hende at dei høgare prisane på smale bøker vil verke stimulerande på tilbodet, med andre ord at forlag og forfattarar vert meir interesserte i å gje ut slik litteratur.

Samla sett reduserer bransjeavtala konkurransen i marknaden for omsetnad av alle typar bøker. Tevlingsavgrensinga er størst for skulebøker. Her har bokhandlane blitt tildelt kanaleinerett på omsetnaden i tillegg til fast utsalspris som ikkje er avgrensa i tid. Fast pris på skulebøker medverkar til at mindre effektive bokhandlar kan halde fram. Ordninga stiller såleis ikkje dei krava til effektivitet i produksjon og distribusjon av bøker som eit system med fri pris ville gjere.

Ein overgang frå faste til frie bokprisar vil såleis truleg føre til nedlegging av mindre effektive bokhandlar, men stimulere til etablering av alternative utsalsstader for bøker. Dette vil truleg gjere bøker lettare tilgjengeleg for folk flest, samstundes som det vil stille større krav til effektivitet hjå eksisterande bokhandlar.

I tillegg til at aktuell konkurranse vert redusert er det òg sannsynleg at fastprissystemet hindrar etablering, av di det tek frå potensielle nye aktørar det viktigaste tevlingsverkemidlet, nemleg prisen. Særleg verkar bransjeavtala etableringshindrande på meir effektive kanalar som til dømes internett-løysingar. Nettbokhandlar ville kunne gje merkbart betre tilgjenge til rimelege bøker ikkje minst i tunt folkesette strok og på dette viset motverke ulempene for forbrukarane, dersom bokhandlane skulle verte færre.

Konkurransetilsynet finn det ikkje naudsynt å gå inn på ei vurdering av tilhøvet til resten av avtaleverket i bokbransjen. Det kollektive avtaleverket i bokbransjen, mellom anna forfattarane sine royaltyavtaler, kan rettsleg sett stå ved lag, jamvel om ein innfører frie prisar på bøker.

10.3 Bokmarknaden vil vere tent med frie prisar og fri omsetnad av skulebøker

I fall ein ser på fastprissystemet og kanaleineretten på skulebøker kvar for seg, finn ein at begge reguleringane avgrensar tevlinga i bokmarknaden. I vurderinga av bransjeavtala må ein òg ta omsyn til samspelet mellom dei to reguleringane.

Dersom bokhandlane får halde fram med kanaleineretten på skulebøker, medan prisane på skulebøker vert slepte fri, vil dette føre til pristevling på skulebøker mellom bokhandlane og mellom bokhandlar og forlag. Det kan tenkjast at ein vil finne auka bruk av forlag som salskanal for skulebøker, då auka krav til effektivitet hjå utsalsstadene vil tvinge fordyrande mellomledd ut av marknaden.

I motsett fall – med framleis faste prisar, men utan kanaleineretten på skulebøker – er det noko usikkert i kva grad nye utsalsstader vil etablere seg. Nye og eksisterande salskanalar vil i alle høve vere fråtekne det viktigaste tevlingsverkemidlet, nemleg prisen. I eit slikt regime vil den avtalefesta rabatten hjå bokklubbane halde fram med å tene som eit hinder for etablering av andre internett- og postordreutal.

Frå samfunnsøkonomisk synsstad vil bokmarknaden vere tent med fri prissetjing og fri etablering, både i skulebokmarknaden og elles. Eit slikt regime vil truleg gjere bøker meir tilgjengelege for publikum og medverke til å nå dei litteraturpolitiske måla om å fremje kultur- og kunnskapsformidling, stimulere lesarinteresse og tileigning av kunnskap og medverke til å styrkje norsk språk og skriftkultur.

10.4 Konkurransetilsynet har ikkje lenger heimel til å gje dispensasjon frå forboda i konkurranselover

Prissamarbeidet i den noverande bransjeavtala vil i utgangspunktet verte råka av forbodet i konkurranselover av 2004 § 10 fyrste leddet. Spørsmålet er om avtala vil falle inn under unnataket i § 10 tredje leddet, som gjeld for slike

avtaler som (1) medverkar til å betre produksjonen, fordelinga av varer eller den tekniske og økonomiske utviklinga, samstundes som (2) forbrukarane får ein rimeleg del av føremonane, (3) utan at føretaka får andre restriksjonar enn dei som er absolutt naudsynte for å nå måla, og (4) utan at avtala utelukkar konkurransen for ein vesentleg del av dei varene det gjeld.

Det endelege svaret på dette kan ein berre få etter ei konkret vurdering, der reglane i ei eventuell ny avtale vert jamførte med dei fire unnataksvilkåra i den nye konkurranselova § 10 tredje leddet.

Dersom utfallet av denne vurderinga skulle vere negativ, altså at minst eitt av unnataksvilkåra ikkje er oppfylt, har Konkurransetilsynet eigentleg ikkje fleire utveggar for å godkjenne bransjeavtala. Etter 1. mai 2004 har tilsynet ikkje lenger heimel til å gje dispensasjon frå forboda i lova.

Konkurransetilsynet kan ikkje lenger gje dispensasjon.

Frå 1. mai 2004 er det forbode å misbruke dominerande stilling òg i Noreg (§ 11 i den nye lova). Dominerande aktørar har sjølve ansvaret for at dei ikkje bryt forbodet. Om nokon likevel bryt forbodet, kan Konkurransetilsynet pålegge opphør av slik åtferd og ferde ut gebyr for brotet. Føretaket kan òg verte ansvarleg for det tapet det gjev opphav til hjå andre.

Etter den nye konkurranselova § 13 kan likevel Kongen i statsråd, i saker av prinsipiell eller stor samfunnsmessig interesse, tillate åtferd i strid med forboda i §§ 10 og 11 eller gjere om Konkurransetilsynet sine vedtak om opphør av slik åtferd.

Etter den nye konkurranselova § 3 andre leddet kan Kongen ved forskrift gjere unnatak frå heile eller delar av konkurranselova for særskilte marknader eller næringar.

Ein siste utveg for aktørane i bokbransjen, dersom dei skulle ynskje å føre vidare ei regulering av same typen som den noverande bransjeavtala, ville vere å få ei fastprislov vedteken i Stortinget. Ei slik løysing verkar likevel lite sannsynleg med bakgrunn i Regjeringa si kulturmelding, der det heiter (i avsnitt 13.4.5):

”Å regulera prisar og andre vilkår i lovs form tykkjest såleis lite aktuelt, med di dette kan medverka til å låsa fast rammer som etter kvart kan verka uheldig konserverande.”

Stortinget sin familie-, kultur- og administrasjonskomité har i si innstilling¹⁰ samrøystes slutta seg til dette synet, gjennom ei praktisk talt einslydande formulering.

Konkurransetilsynet tykkjer fastprisavtalene lyt opphevast, og slett ikkje avløysast av tilsvarende eller meir vidfemnande lovreguleringar. Frå samfunnsøkonomisk synsstad vil ei lov som pålegg forlaga å fastsetje utsalsprisen vere enda meir skadeleg, då ho – til skilnad frå ei bransjeavtale – ikkje ein gong gjer det mogeleg for dei som ynskjer å konkurrere på pris, å gjere dette. Alle dei ulempene som er knytte til ei fastprisavtale, gjeld difor til overmål i eit system med ei fastprislov av denne typen. Ei slik lovregulering vil etter tilsynet si oppfatning vere den dårlegaste av alle tenkjelege løysingar for bokmarknaden.

¹⁰ Innst. S. nr. 155 (2003-2004). Sjå <http://www.stortinget.no/inns/pdf/inns-200304-155.pdf>.

Litteratur

Beck J (2003): *Monopoly vs. oligopoly in the debate on resale price maintenance for books: a preliminary empirical result. An empirical evaluation of segmentation and conduct in the German book industry.* Diplomarbeid, Humboldt-Universität zu Berlin. Tilgjengeleg på http://amor.cms.hu-berlin.de/~h0444e1w/Dipl_w-oPic.pdf.

Bittlingmayer G (1992): The elasticity of demand for books, resale price maintenance and the Lerner index. *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 148:588-606.

Breit W (1991): Resale price maintenance: what do economists know and when did they know it? *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 147:72-90.

Chevalier J og Goolsbee A (2002): Measuring prices and price competition online: Amazon and Barnes and Noble. *NBER Working Paper*, No. 9085.

Fishwick F, Fitzsimmons S og Muir L H (1998): *Effects of the abandonment of the Net Book Agreement.* BNBRF report 85. Book trust, London.

Fjeldstad A (2001): *Å sette pris på bøker.* Rapport 24, Norsk kulturråd.

Hjort-Andersen C, Pedersen K og Tillisch N (1996): *Bogmarkedet i Danmark.* Djøf forlag, København.

Klackenberg D og Modig J (2003): *Inledning.* S 5-7 i Svenska Bokhandlareföreningen/Svenska Förläggareföreningen (2003).

Marvel H P og Reagan P (1993): Restrictions verticales de la concurrence et lancement des nouveautés. *Cahiers de l'économie du livre* 9:117-135.

Moen E R og Riis C (2004): Bransjeavtalen for bokomsetning. *En samfunnsøkonomisk analyse av fastprisordningen og skolebokmonopolet.* Oeconomica, Sandvika.

Picot A (1991): Comment on W. Breit, Resale price maintenance: what do economists know and when did they know it? *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 147:94-98.

Ringstad V og Løyland K (2002): *Norsk bokbransje ved tusenårsskiftet. Endringsprosesser og litteraturpolitiske perspektiver.* Rapport nr. 197, Telemarksforskning-Bø.

Ringstad V og Løyland K (2004): *Hva bestemmer etterspørselen etter bøker i Norge? En mikroøkonometrisk analyse.* Rapport nr 214, Telemarksforskning-Bø.

Svenska Bokhandlareföreningen/Svenska Förläggareföreningen (2003): *Bokbranschen i Sverige. Utvecklingen mellan 1973 och 2003.* Rapport, Stockholm.

Tidligere utgitt:

- 1/2004 Konkurransemessig vurdering av ordninger for produktgjenvinning
- 1/2003 Konkurransesituasjonen i finansmarkedene
- 1/2002 Regulering av essensielle fasiliteter for konkurranse
- 5/2001 Prisspredning bensin og autodiesel
- 4/2001 Sammenlignende prisundersøkelse – enkelte dagligvarekjeder i Oslo
- 3/2001 Prismvirkninger og konkurransemessige virkninger av merverdiavgiftsreformen
- 2/2001 Rammebetingelser og konkurranseforhold i jordbrukssektoren
- 1/2001 Sanksjonering - er det verdt prisen?
- 1/2000 Konkurranseforhold i dagligvarehandelen
- 4/1998 Avgrensning av relevante markeder i kraftnæringen
- 3/1998 Avgrensning av relevante markeder i finansnæringen
- 2/1998 Konkurranseutsetting av renovasjonstjenesten
- 1/1998 Konkurranseforhold og inntjening i verdipapirforetak

