

TSL Analytics
NOTAT 02/2022

Om rabattering i forbindelse med europeiske boklover
Oppfølging av TSL Analytics, rapport 04/2021 Fastprisregulering i Europa

© Tore Slaatta

© Helge Rønning

Om rabattering i forbindelse med europeiske boklover

Vi viser til TSL Analytics rapport 04/2021 om fastprisregulering og boklover i Europa. Her gikk vi gjennom de enkelte landenes boklover og kommenterte underveis også rabatteringsordninger ut fra foreliggende informasjon. I dette notatet går vi nærmere inn på rabatteringspraksis i Europa, og det som i Norge er blitt referert til som "avanseregulering" mellom forlag og distributører. Det er særlig boklovene og rabatteringsordningene i Tyskland og Frankrike som blir belyst.

1. Innledning

Pris-regulering ved lov (boklover) er et utbredt, statlig virkemiddel i europeisk litteraturpolitikk, og Norge kan bli det tiende landet med en boklov. Når forlagene må angi priser som vil være faste i en nærmere angitt fastprisperiode, vil lovenes angivelse av hvordan rabatter kan gis, spille en vesentlig rolle på to måter: som et spillerom for distributør og forlag mht. å gi avvikende priser til forbrukere/kjøpere av bøker i forhold til fastprisen, og for fordelingen av kostnader og fortjeneste mellom forlag og distributører, både mellom sentraldistributører og bokhandlere. Dette aktualiserer tre viktige kulturpolitiske og juridiske spørsmål og mulige dilemmaer i forbindelse med den norske bokloven:

1. For det første er det et spørsmål hvordan lovteksten formuleres mht. rabattering, og på hvilket detaljnivå dette gjøres. Dersom detaljeringsgraden i loven er stor, kan loven virke styrende på en dynamisk praksis som reflekterer konkurranseforhold i bransjen, innenfor fastprisreguleringens rammer. Om detaljeringsgraden er mindre, åpner det for at man likevel kan regulere via forskrift eller avtaler mellom partene.
2. I det siste tilfellet, der videre regulering bygger på avtaler mellom partene, vil bokloven i større eller mindre grad hvile på en forutsetning om at bransjeorganisasjoner er aktive parter i å gjøre bokloven til en vellykket regulering. Foreningene har sammenfallende interesser av bokloven fordi de kollektive gevinstene av fastprisreguleringen anses som vesentlig høyere enn alternativet, ved fripris, og den uperfekte fordelingen av ulemper og fordeler kan anses som rimelig fordelt, og håndteres og aksepteres i de enkelte organisasjonene. Relevante bransjeorganisasjoner kan her være bokhandlerforeninger og forleggerforeninger, samt

forfatterforeninger. Det kan tenkes ulike rabatteringsystemer, ordninger og avtaler for ulike boktyper, f.eks. skolebøker og skjønnlitteratur.

3. Dette aktualiserer prinsipielle kulturpolitiske spørsmål om bransjeforeningenes delaktighet i praktisk utforming av kulturpolitikk. I norsk faglitteratur om kulturpolitikk diskuteres dette gjerne i forhold til begreper om "korporative trekk" og "armlengdes avstand". Som det vil fremgå, ligner den franske og den tyske *lovteksten* på hverandre, ved at lovtekstene angir generelle føringer. I håndteringen av lovenes fleksibilitet når det gjelder avanseregulering, aner vi likevel en interessant forskjell mellom den tyske og den franske loven. I tråd med komparativ forskning på hvordan norsk kulturpolitikk plasserer seg i forhold til "systemer" i andre vestlige land, vil vi argumentere for at den norske situasjonen ligner mest på den franske.

I det følgende skal vi først ta for oss rabattering overfor forbrukere, relativt kort. Deretter tar vi for oss rabatteringsregulering og praksis i Tyskland og Frankrike. Vi belyser også kort den amerikanske situasjonen og den såkalte Robinson-Patnam Act fra 1936.¹

2. Kort om rabatteringer overfor forbrukere:

I alle de europeiske boklovene finnes det bestemmelser om at fastpriser kan avvikes med rabatt, oftest mellom 5 og 10 prosent, når bøker selges bl.a.

- a) til biblioteker
- b) på festivaler og messer eller spesielle arrangementer
- c) eller overfor spesielle bokkjøpere/lesergrupper
- d) eller, som f.eks. i Portugal, ved særlige salgskampanjer.

Hensikten og begrunnelsen er forskjellig for de ulike rabattordningene: Overfor bibliotekene er det snakk om salg av et stort antall eksemplarer, og det er forventninger fra selger om begrenset utlån og i noen tilfeller gjenkjøp av samme tittel dersom en bok blir mye utlånt. Når bøker selges på festivaler og messer, er det en anledning for promotering av forfatterskap, bøker og forlag, der det også påløper spesielle kostnader med å opprette et salgssted, som kan kompenseres ved boksalg. Det gjelder også ofte, som i den tyske bokloven, særlige

¹ <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/13> (sist besøkt 20 mars 2022)

bestemmelser når det dreier seg om salg av undervisningsmateriale og skolebøker. Det henger sammen med at skolebøker i mange land fortsatt selges i bokhandlene, og er et bevisst litteraturpolitisk virkemiddel for å bringe foreldre og barn til bokhandlene. I Frankrike er organiserte kjøpere av skolebøker også en tilgodesett gruppe som kan få rabatter. Både i Tyskland og Frankrike er salg av skolebøker i via bokhandlene, et bevisst virkemiddel for å oppnå av litteraturpolitikkenes formål om å styrke og opprettholde de fysiske utsalgsstedene.

Følgende liste over rabatter er gjort gjeldende, i henhold til den franske bokloven:²

TABLEAU RECAPITULATIF DES REGLES APPLICABLES AUX REMISES

ACHETEUR	RABAIS MAXIMAL AUTORISE
Livres non scolaires hors soldes	
Particuliers	5%
Etat, collectivités territoriales, établissements d'enseignement, CE, syndicat, établissement de formation professionnelle	9%
Bibliothèques accueillant du public (achat de la bibliothèque via la personne morale qui la gère : collectivité territoriale, université, association, fondation, CE...)	9%
Associations de parents d'élèves, d'étudiants...	5%
Associations, entreprises, cabinets d'avocats, bibliothèques non ouvertes au public, paroisses...	5%
Livres scolaires hors soldes	
Particuliers	5%
Etat, collectivités territoriales, établissements d'enseignement (aussi pour leurs bibliothèques)	LIBRE
CE, syndicat, établissement de formation professionnelle	9%
Bibliothèques accueillant du public (sauf bibliothèque gérée par l'Etat, une collectivité territoriale, un établissement d'enseignement = libre).	9%
Associations de parents d'élèves, d'étudiants...	LIBRE
Associations, entreprises, cabinets d'avocats, bibliothèques non ouvertes au public, paroisses...	5%
SOLDES	
- Livres édités ou importés depuis plus de deux ans - Dont le dernier approvisionnement remonte à plus de 6 mois	LIBRE

FAQ

² Se https://www.syndicat-librairie.fr/pratiquer_un_rabais (sist besøkt 9. februar 2022)

Nå på tampen av koronatiden er det oppstått en diskusjon om hvorvidt de franske bibliotekene og kollektive institusjoner, ikke lenger skal nyte godt av den 9% rabatten, som de nå har. Men partene er ikke blitt enige, og bibliotekene ønsket ikke å ta regningen for bokhandlenes utsatthet. Når samfunnet nå åpner opp igjen etter koronaen, blir det neppe aktuelt å forfølge dette.³ Men debatten indikerer at de institusjonelle aktørene i fransk litteraturpolitikk de siste 5-10 årene er villige til å strekke seg langt for å bevare den fysiske infrastrukturen av bokhandlere rundt om i landet. De mange små bokhandlene i Paris er i tillegg tilkjent særlig kulturvern.

En annen diskusjon i Frankrike har kommet i forbindelse med nettbokhandlere og salg til sluttforbruker. I følge det som nå går under betegnelsen Anti-Amazon-loven,⁴ er det forbudt for nettbokhandlere å tilby rabatt på frakt og porto, når nettsolgte bøker bringes til forbruker. Dermed vil fastprisen ikke bli uthulet og forskjellen mellom fysisk salg og nettsalg minimeres. Som i Norge, kan bøker bestilles i bokhandel og plukkes opp av kunden selv uten ekstra kostnad, som "klikk og hent"-tjenester.

I Tyskland er det mindre enhetlig praksis mht rabattering til slutt kunder og praksis mht skolebøker, som kan variere mellom de ulike Länder. Den tyske bokloven gjelder uansett på nasjonalt nivå og §2 definerer slutt kunder som alle som kjøper bøker uten tanke på videresalg, der fastprisen gjelder. Men i artikkel 4) angis flere ulike priser som forlaget kan, men ikke må, sette, i tillegg til fastprisen til slutt kundene. Det er følgende priser:

1. Serienpreis
2. Mengenpreis
3. Subskriptionspreise
4. Sonderpreise für Institutionen
5. Sonderpreise für Abonnenten einer Zeitschrift
6. Delbetalingstillegg

³ Se <https://actualitte.com/article/98966/bibliotheque/supprimer-le-rabais-sur-les-achats-des-collectivites-double-peine-pour-les-bibliotheques> (sist besøkt 14. februar 2022)

⁴ <https://www.nextinpact.com/article/49793/pour-commission-europeenne-loi-francaise-anti-amazon-peut-tuer-petits-libraires> (sist besøkt 20 mars 2022)

Punkt 4 gjelder for institusjoner som har medvirket til bokens tilblivelse, og artikkel 5) for tidsskrifter som har utgitt eller bidratt til bokens tilblivelse. Alle disse særprisene kan angis spesielt når det er "saklig grunnlag", som det heter i § 2, artikkel 5) (se vedlegg 1).

Spesielt for den tyske bokloven gjelder det at alle bøker er i fastpris, med mindre de eksplisitt meldes ut, etter at fastprisen-perioden er over. I praksis gjør forlag dette sjelden eller aldri, får vi opplyst, og fastprisene blir dermed gjerne gjeldende så lenge bøkene er i salg. Dette gjelder bøker som selges i bokhandlene som "trade", altså sakprosa og skjønnlitteratur. I § 7 angis detaljerte rabatter for massesalg av skolebøker direkte til skoler i artikkel 3).

3. Rabatter overfor forhandlere og distributører

I de franske og tyske boklovene finnes bestemmelser om hvordan rabatter kan gis til forhandlere, og spesielt i det franske tilfellet finnes det tilleggsavtaler hvor dette er regulert. For øvrig varierer de europeiske boklovene både detaljeringsgrad i selve loven og praksis mht. dette. Vi skriver i avslutningen av vår rapport fra 2021, s.21 at:

Vi har forsøkt å finne ut hvordan forholdet mellom forlag og bokhandlere er regulert, når det gjelder rabatter og avanser. Dette later til å være et svært komplisert spørsmål. Formuleringene når det gjelder spørsmålet, er runde i lovene, og spørsmålet er stort sett overlatt til forhandlinger mellom forlag og utsalgssteder. Men det later til at de prinsippene som finnes klart uttrykt i den tyske loven, stort sett også gjelder andre steder. Det tilsvarende som gjelder i den amerikanske Robinson-Patman Act, nemlig at det ikke er lov å innrømme høyere rabatter til likeverdige utsalgssteder, i samme geografiske marked.⁵ Ellers varierer rabattene i flere land mellom 20 og 40 prosent, og det eksisterer rabattak. Det er også betydelige variasjoner i regler og avtaler som gjelder retur fra bokhandlere til forlag i de ulike landene.

På bakgrunn av nye undersøkelser og henvendelser til informerte kilder i Tyskland og Frankrike vil vi nå gå nærmere inn på lovtekster, formelle avtaler og praksis mht. til rabatter mellom forlag og distributører i disse to landene, hver for seg.

Rabattering iht. den tyske bokloven

I vår gjennomgang av de enkelte landene kommenterer vi formuleringene om forhandlerrabatter i den tyske bokloven spesielt, på s.17:

⁵ Dette spørsmålet har John. B. Thompson en omfattende diskusjon av i sin bok *Merchants of Culture*. Thompson, John B. (2010/ revidert paperback 2012) *Merchants of Culture*. Cambridge. Polity. (særlig s. 299 – 302)

Forholdet mellom forlag og bokhandlere er regulert etter lovens paragraf 6.⁶ Denne paragrafen er svært kort oppsummert blitt tolket av Börsenverein på dette viset: I utgangspunktet står utgivere fritt til å bestemme størrelsen på rabatten til bokhandlerne. Men det er ikke mulige å gi høyere rabatter til noen enn andre. Det kan bare gjøres om det er snakk om helt spesielle, nyskapende og særlig kostbare salgskampanjer. Men forlagene blir tilrådd å være tilbakeholdende med unntak fra bestemmelsen om likt rabattak for alle forhandlere. Og den høyeste rabatten bør ikke overstige 50 prosent.⁷

Ordlyden i § 6 i den tyske bokloven er som følger:

- 1) Verlage müssen bei der Festsetzung ihrer Verkaufspreise und sonstigen Verkaufskonditionen gegenüber für Titel mit Händlern den von kleineren Buchhandlungen erbrachten Beitrag zur flächendeckenden Versorgung mit Büchern sowie ihren buchhändlerischen Service angemessen berücksichtigen. Sie dürfen ihre Rabatte nicht allein an dem mit einem Händler erzielten Umsatz ausrichten.
- 2) Verlage dürfen branchenfremde Händler nicht zu niedrigen Preisen oder günstigeren Konditionen beliefern als den Buchhandel.
- 3) Verlage dürfen für Zwischenbuchhändler keine höheren Preise oder schlechteren Konditionen festsetzen für Letztverkäufer, die sie direkt beliefern.

Det sies altså først at man skal ta hensyn til de små bokhandlene og vektlegge kvalitetsmessige kriterier ved bokhandlernes tjenester, og at man ikke kan gjøre individuelle avtaler basert på omsetning. Implisitt i dette er at man ikke bare skal gi de store kjedene fordeler, fordi de kjøper store kvanta. Artikkel 2 sier at man heller ikke kan gi bedre betingelser til "bransjefremmede" aktører, noe som særlig tilsier at supermarkedkjeder og andre som vil selge bøker, i tillegg til alt annet, ikke kan få bedre betingelser enn bokhandlere. Artikkel 3 sier at distribusjonsselskaper ikke skal ha dårligere vilkår enn siste utsalgssted, til sluttbruker.

⁶ (1) Verlage müssen bei der Festsetzung ihrer Verkaufspreise und sonstigen Verkaufskonditionen gegenüber Händlern den von kleineren Buchhandlungen erbrachten Beitrag zur flächendeckenden Versorgung mit Büchern sowie ihren buchhändlerischen Service angemessen berücksichtigen. Sie dürfen ihre Rabatte nicht allein an dem mit einem Händler erzielten Umsatz ausrichten.

(2) Verlage dürfen branchenfremde Händler nicht zu niedrigeren Preisen oder günstigeren Konditionen beliefern als den Buchhandel.

(3) Verlage dürfen für Zwischenbuchhändler keine höheren Preise oder schlechteren Konditionen festsetzen als für Letztverkäufer, die sie direkt beliefern.

⁷ <https://www.boersenverein.de/beratung-service/recht/buchpreisbindung/preisbindungsglossar/#h> (sist besøkt 9 februar 2022)

I § 2, avsnitt 5) gis det som tidligere nevnt, anledning for forlagene til å gi sluttpris på flere måter, ved å angi priser for seriesalg, massesalg, abonnementssalg og særlige priser til "institusjoner som har medvirket til bokproduksjonen" mm.. Forlagene kan altså fastsette en fastpris for bokhandlene og distributørene som en form for massepris. Om de ikke gjør dette, må det inngås avtaler iht. §6, som tilgodeser små og bransjefremmende forhandlere. Men hvordan gjøres dette i praksis?

I følge informasjon vi har innhentet, har praksis for rabatter i Tyskland endret seg de senere årene, i og med at veksten i kjededannelser og nettsalgsbutikker har endret styrkeforholdene i distributørleddet. Ved overgangen fra bokavtale til boklov vurderte man hvorvidt det skulle settes et tak på rabatten, som tidligere hadde vært avtalt på 50%. Bokloven inneholder imidlertid ingen spesifikasjoner om tillatte maksimale rabatter, sannsynligvis av hensyn til antakelser om hvordan EU kunne ville reagere på dette, Bundeskartellamt har også avgjort at dette ikke lenger er en gyldig grense. Likevel vurderer Börsenverein det slik at rabatter på over 50 prosent kan være en indikasjon på at rabattene har for stort virkningsfelt, og at dette i så fall er et brudd med § 6 i loven.

Det er ikke tillatt å gi høyere rabatter til bokhandlene enn til bokdistributørene. Og her kommer vi inn på et særlig forhold i det tyske bokmarkedet. I Tyskland er det tre store distributører av bøker – Zeitfracht GmbH, Libri GmbH og Umbreit. De to første er langt større enn den tredje, og utgjør dermed et slags duopol. De tre sentraldistributørene har ulike eierkonstellasjoner, separate kundegrensesnitt og logistikksystemer. Som norske papiraviser samarbeider de om fysisk distribusjon, og alle bøker i salg fra alle tyske forlag skal på denne måten også kunne gjøres tilgjengelig hos alle bokhandlere, uansett kundeforhold.

På norsk kan den rabatten som et forlag kan gi mellomleddet benevnes som "kontantutbetalingsrabatten". I prinsippet står de tyske forlagene fritt til å bestemme størrelsen på kontantrabatten. Rabatten til distributørene kan imidlertid ikke være ugunstigere enn det som innvilges de store bokhandlerkjedene. Grunnen til dette er at distributørene betraktes som å ha en viktig rolle i formidlingen av bøker som er «kulturelt gode», og deres konkurranseevne derfor ikke må forringes. I følge loven er det slik at bokhandlere ikke kan gi høyere rabatter enn dem som distributørene får.

Om en bokhandler yter særlige tjenester i forbindelse med lanseringen av visse bøker eller står for spesielt kostbare arrangementer for å fremme bøker og lesning, kan de likevel i visse tilfeller få en høyere rabatt.⁸ I følge våre kilder later denne praksisen imidlertid nå til å være i spill, fordi de store bokhandelkjedene og f.eks. også Amazon, gjennom sine massekjøp, etter sigende er blitt tilkjent stadig høyere rabatter. Distributørene er derfor til tider usikre på om vilkåret som angis i § 6, artikkel 3 er oppfylt.

Det er også uklarerheter mht. praksis mellom bokhandlere og distributørenes videre rabattering og fare for urettmessig forskjellsbehandling. Dette siste har nylig avstedkommet en rettslig tvist i Landgericht Stuttgart, der retten har gitt klager medhold i at distributøren har brutt boklovens paragrafer om rabattering, og påpekt ytterligere behov for transparens rundt rabatteringspraksis (se vedlegg 2). Fra før har både klagerett og rett til bokettersyn forankring i den tyske boklovens angivelser av mulighet for å be om innsyn (§ 10), og skadeerstatning (§ 9). Det er i følge den informasjon vi har hatt tilgang til, ikke klart hvilke følger dommen vil få for den videre praksis rundt rabattering.

Rabattering iht. den franske bokloven

Om den franske boklovens regulering av rabattering til forhandler, sier vi i vår rapport fra 2021 følgende, på s.11:

En oversikt over reglene for samhandling mellom forlag og bokhandlere i Frankrike finnes på https://www.sne.fr/vendre-un-livre/faq/#9_quest-ce_quun_retour.⁹ Forlaget kan innrømme en rabatt til bokhandleren som framforhandles på kontraktbasis i henhold til ulike kvantitative eller kvalitative kriterier som er definert i kjøps- og leveringsbetingelser som forleggere og bokhandlerforeningene er blitt enige om. Rabatten er vanligvis mellom 25% og 40% av den offentlige salgsprisen på boka. En bokhandler har rett til å returnere en usolgt bok til forlaget.¹⁰

Den franske bokloven sier eksplisitt, som den tyske, at *kvalitative* kriterier kan brukes til å forsvare en rabatt som avviker fra den som er satt i utgangspunktet (se vedlegg 3). Der loven

⁸ Om dette se: <https://www.boersenverein.de/politik-recht/buchpreisbindung/preisbindungsglossar/detail/barsortimentsrabatt-1/> (sist besøkt 18 mars 2022)

Og <https://www.boersenverein.de/politik-recht/buchpreisbindung/preisbindungsglossar/detail/hochstrabatte/> (Sist besøkt 18 mars 2022)

⁹ Sist besøkt 21.09.2021)

¹⁰ <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F22713> (sist besøkt 9 februar 2022)

ikke sier mer, trer bransjeorganisasjonene inn og forhandler og gjør avtaler seg i mellom. Og mens det tyske regimet og organisasjonenes inndragelse i reguleringsregimet er preget av at bokhandlere, bokdistributører og forleggere er i samme forening, står de franske foreningene kun til ansvar overfor den ene part. Det heter i SNEs redegjørelse, punkt 6 og 7, at:

Les éditeurs ou leur service commercial lorsqu'ils en disposent, ou leur diffuseur, qui établissent la remise, dont le montant décide de la marge du commerçant, le prix public étant fixé par l'éditeur (prix fixe ou prix unique). La décomposition de la remise est exprimée dans les conditions générales de vente. Les conditions générales de vente (article L.441-6 du Code du commerce) doivent être communiquées à tout client qui en fait la demande. Elles constituent le socle de la négociation commerciale. La remise de base doit être spécifiée ainsi que les taux appliqués aux remises qualitatives et quantitatives.

Rabattbetingelsene skal altså redegjøres for, i forbindelse med fastsettelsen av fastprisen. Men det er likevel en forhandlingssituasjon overfor den enkelte bokhandel. Da skal kvalitative kriterier veie tyngre enn kvantitative, sier den franske bokloven.

La loi Lang de 1981 prévoit que la remise qualitative totale doit être supérieure à la remise quantitative totale. Le Protocole sur les usages commerciaux de 2001 définit huit critères qualitatifs applicables à la remise. Quatre critères au moins doivent être choisis.¹¹

De franske bransjeorganisasjonene har konkretisert dette kravet i loven i en fremforhandlet protokoll, og minst fire av de åtte kriteriene man er blitt enige om, må altså være tilfredsstillt, dersom en særlig rabatt skal kunne gis (vedlegg 4). Protokollen der kriteriene er formulert, ble sist reforhandlet i 2008, og på denne bakgrunn kan man si at kriteriene er stabile og å anse som godt innarbeidet i bransjen. Organisasjonene møtes imidlertid jevnlig i et forum der behov for reforhandlinger kan fremmes. Protokollen har seks punkter, der man først angir de fire obligatoriske, kvalitative kriteriene.¹² De handler om at bokhandlene må kunne 1) betjene sine kunders ønsker og bestillinger overfor helheten av boktilbudet, 2) at de har tilstrekkelig kvalifisert personale, 3) en etablert og stabil relasjon til leverandør, og at de i samarbeid med utgivere 4) bidrar til evenementer som fremmer oppmerksomheten om litterære tema, forfatterskap, priser, mm.. De komplementære kriteriene handler om 1) bokhandelens utvalg målt i forhold til tilbudet av nye bøker, 2) hvor mange titler fra forlagets katalog de tar inn, 3) i hvilken grad de gjør bruk av kataloger eller bibliografiske databaser overfor kundene, og 4)

¹¹ <https://www.sne.fr/vendre-un-livre/faq/> (sist besøkt 9 februar 2022)

¹² Se https://www.syndicat-librairie.fr/fr/protocole_sur_les_usages_commerciaux (sist besøkt 15. februar 2022)

at de abonnerer på forlagenes formidling om nye bøker og gjør forhåndsbestillinger. I tillegg er det et punkt om bokhandlernes arbeid med promoteringer og om bruk av digital infrastruktur. Så følger punktet om rabattene, der det angis at man må fastsette en utgangsrabatt (remise de base), og så angi den kvalitative tilleggssrabatten, og til sist den kvantitative. Det gjentas at de kvalitative kriteriene skal telle mest. Alle bokhandlere skal gis poeng på alle de nevnte kriteriene, og for kjeder gjelder det at hver enkelt bokhandel vurderes på sitt utsalgsted. Protokollen angir videre en returrett innenfor en tidsramme som forlaget kan gi, og det forutsettes transparens i fakturering mm.. Protokollen er vedlagt.

Når bransjeorganisasjonene forhandler, henger altså vilkårene for rabattering sammen med returretten av usolgte bøker, som i Frankrike normalt gjelder i 3 år.¹³

Rabattering iht. andre boklover og reguleringer, bl.a. The Robinson-Patnam Act

En av de andre boklovene der vi har funnet konkrete bestemmelser om rabatter til forhandlere, er i den portugisiske. Vi skriver i vår rapport om fastprislovene i Europa fra 2021:

I Portugal som i andre land med fastprissystemer har det vært diskusjon om hvordan forholdet mellom forlag og bokhandlere skal praktiseres. Dette gjelder særlig spørsmålet om rabattsatsene. I Portugal varierer disse slik at uavhengige bokhandlere vanligvis får 35 til 40 prosent rabatt på salgsprisen fra forlagene, mens de store kjedene kan oppnå opp til 55 prosent rabatt.¹⁴

I Spania har vi ikke funnet noe om reguleringer av rabattene fra forlag til distributører, men en studie fra 2016 slår fast at den rabatten som gis til distributører, del vi si til grossistledet, er anslått til 48,1 %. Mens rabatten til bokhandlere av ulike type varierer mellom 21,2 % og 37,4 %. Det er kjedene som oppnår høyest rabatt.¹⁵ Likeledes er det i Italia der også kjedene oppnår høyere rabatter enn uavhengige bokhandlere.¹⁶

¹³ Se <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F22713> (sist besøkt 9. februar 2022)

¹⁴ <http://edicaoexclusiva.blogspot.com/2021/04/do-absurdo.htm> Dette kan være en indikasjon på at de ordningene som finnes i Tyskland og Frankrike fungerer bra 1 (sist besøkt 9 februar 2022)

¹⁵ *Comercio Interior del Libro en España. 2016*. Federación de Gremios de Editores de España Cea Bermúdez, 44, 28003 Madrid. e-mail: fgee@fge.es www.federacioneditores.org.

https://www.federacioneditores.org/img/documentos/Comercio_Interior_16.pdf (sist besøkt 9 februar 2022)

¹⁶ <https://www.librerianuovaavventura.it/2019/07/20/librerie-sconto-legge-sul-libro/> (sist besøkt 9 februar 2022)

Vi skriver i rapporten at dette minner om den amerikanske konkurransereguleringen, som ikke er så fri som man kanskje vil tro. I sin bok *Merchants of Culture* fra 2010 trekker, som vi har referert til ovenfor, John Thompson fram Robinson-Patnam loven som en viktig forskjell mellom amerikansk og britisk bokbransje. I USA er det regulert kapitalisme, mens i Storbritannia er det "vill vest". Om The Robinson-Patman Act skriver *Encyclopedia Britannica* følgende (uthevninger som funnet i kildeteksten):¹⁷

Robinson-Patman Act, in full **Robinson-Patman Act of 1936**, also called **Anti-Price Discrimination Act**, U.S. [law](#) enacted in 1936 that protects small businesses from being driven out of the marketplace by prohibiting [discrimination in pricing](#), [promotional allowances](#), and [advertising](#) by large franchised companies. The Robinson-Patman Act is also intended to protect wholesalers from being excluded from the purchasing chain. Wholesalers do not want such franchises bypassing them to buy products directly from manufacturers. The Robinson-Patman Act is part of the antitrust legislation found in the [Clayton Act of 1914](#). Large corporations and businesses receive substantial discounts from their wholesale suppliers. If smaller businesses do not receive the same discounts, they cannot offer the same products at competitive prices. Eventually, these small businesses will be forced out of the [market](#). For example, a giant hardware depot locates itself in a city that has two similar but smaller stores. To acquire a controlling share of the market, the megastore continuously undercuts its two competitors by offering much lower prices on popular high-volume items such as supplies and tools. The smaller businesses cannot match the advertised prices of their competitor because they cannot sustain persistent losses in their operating revenues.

Som vi ser er det hensynet til de små salgsstedene og de små forlagene, som beskyttes også gjennom denne loven, som har til hensikt å motvirke markedskonsentrasjon og vertikal integrasjon mellom produsenter og distributører.

Oppsummert

Det synes å være praksis i de europeiske boklovene, og i særdeleshet i Tyskland og Frankrike som vi her har undersøkt, at rabatter til bokhandlere og distributører er omtalt i lovene, men på måter som gir rom for forhandlinger og forskjellsbehandling mellom distributørene. Samtidig skal små aktører hensynstas, og spesielt i den franske bokloven er det opprettet et avtaleverk mellom bransjeorganisasjonene som sikrer at kvalitative kriterier hensynstas, når rabatter forhandles og gis til distributører. En rabatt kan, som i det tyske tilfellet, altså være fastsatt i forbindelse med fastprisen, eller være et utgangspunkt for videre forhandlinger.

¹⁷ Se <https://www.britannica.com/topic/Robinson-Patman-Act> (sist besøkt 9. februar 2022)

Bedre betingelser kan i følge både den tyske og franske bokloven likevel gis til små eller spesielle bokhandlere, som utmerker seg kvalitativt ved sine tjenester, service og kompetanser eller andre bransjefremmende måter. Indirekte har man da gitt mindre aktører muligheten til å få større fortjeneste av salg av enkelttitler, og rabatter som ellers bare gis til distributører, kjeder og store bokhandlere. Avtalene mellom bransjeorganisasjonene angir hvilke kriterier som spesifikt skal gjelde for rabatter, på hvilken måte de skal gis. Slike avtaler synes ikke å være virksomme i Spania og Italia, sett ut fra de kilder vi har konferert, uten at vi kan påvise at den faktiske praksis er vesentlig forskjellig. Som i den tyske loven og rettsaken i Stuttgart har vist, kan det være viktig at loven sikrer transparens og mulighet for bokettersyn, samt eventuell erstatning dersom lovens forutsetninger og bestemmelser brytes.

Som påpekt i forbindelse med det franske bokloven, er avansereguleringens praksis forbundet med hvordan returrett og andre samarbeidsvilkår i bransjen håndteres. I Norge kan man tenke seg at abonnementsordningene og mammutsalg vil kunne trekkes inn på tilsvarende måter. Loven blir dermed en viktig føring også for bransjeorganisasjonenes videre rolle og samarbeid. Vi mener en norsk boklov kan utformes og håndteres på mye den samme måte, og at man som i den franske konteksten, kan la organisasjonene bygge avtaleverk som underbygger og detaljregulerer der loven ikke gjør det, i samforståelse og dialog med utøvende myndighet (kulturdepartementet). Den franske avtaleprotokollen angir i et vedlegg (vedlegg 5) at de berørte partene skal møtes jevnlig for å ta opp og forsikre seg om at loven fungerer og blir fulgt. Det heter det også at dette forumet skal informere kulturdepartementet årlig om at møter er avholdt, og at eventuelle uenigheter mm. er avklart. I følge våre informanter har det aldri vært rapportert til departementet om uløselig uenighet eller konflikt, og ingen parter eller enkeltaktør har gått til sak, i Frankrike. I Tyskland er situasjonen mer spesiell, og annerledes enn i Norge, fordi bokhandlere og forleggere er i samme forening. Dommen fra Landgericht Stuttgart er et tegn på at den tyske bokloven kan bli håndhevet mer aktivt i rettssystemet enn i Frankrike, fordi bransjeorganisasjonen Börsenverein vil stå samlet, og ikke sette medlemsorganisasjoner opp mot hverandre, internt. Uansett er det stor enighet i begge land om at boklovene fungerer, og står seg i møte med løpende endringer og utfordringer i bransjen.

20. mars, 2022

Tore Slaatta

Helge Rønning

Vedlegg (oversendt med epost):

1. Den tyske bokloven i originaltekst (Wortlaut_Preisbindungsgesetx.pdf)
2. Rettsdokument fra Landgericht Stuttgart (StuttgartRettsavgjørelse.pdf)
3. Om den franske bokloven (Prix_du_livre-Mode_d'emploi.pdf)
4. Avtaleprotokoll mellom de franske partene (SLF Syndicat de la librairie française | Protocole sur les usages commerciaux | CGV | offices | retour | |.pdf)
5. Vedlegg til protokoll (annexe_protocole_uc_26_juin_2008.pdf)

TSL Analytics
NOTAT 02/2022

© Tore Slaatta

© Helge Rønning