

RAPPORT

BOKLOV

OG REGULERING AV INNKJØPSRABATTER



**MENON-PUBLIKASJON NR. 65/2023**

Av Leo A. Grünfeld, Katrine Holm Reiso og Øyvind Vennerød

# 1 Innledning og bakgrunn

Regjeringen har i forslag til boklov foreslått å innføre en regulering av innkjøpsrabatt. Innkjøpsrabatt er definert som hvor stor andel av fastprisen på en bok som bokhandleren sitter igjen med. En høy rabatt gir bokhandelen høyere avanse og større inntekter fra boka.

Lovforslaget regulerer slike rabatter i § 12:

## «§ 12 Innkjøpsrabatt

*For papirbøker med fastpris etter § 5 skal det være en maksimalsats og en minimumssats for innkjøpsrabatt fra utgiver til forhandler. Departementet gir forskrift om størrelsen på disse satsene.*

*Første ledd gjelder ikke for fagbøker for profesjonsmarkedet eller lærebøker for høyere utdanning.*

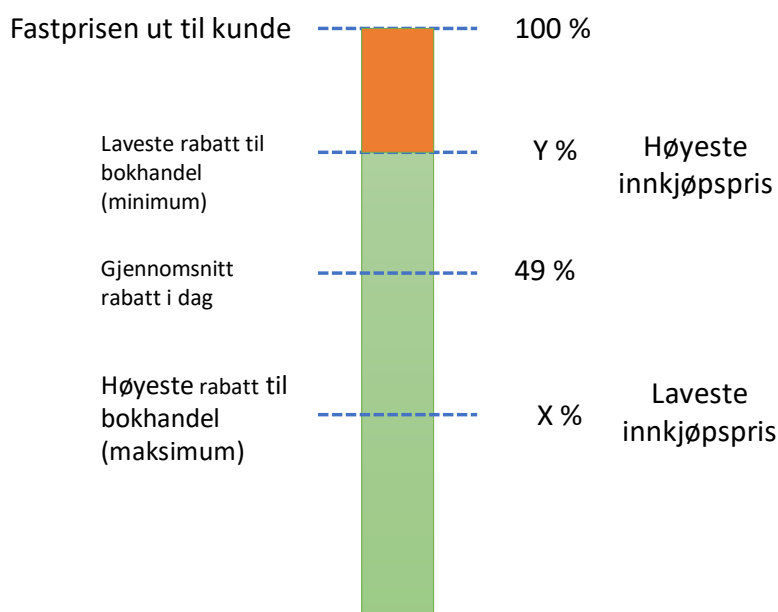
*Første ledd er ikke til hinder for at utgivere og forhandlere kan inngå avtaler om salgsfremmende tiltak, så lenge slike tiltak bidrar til å oppnå lovens formål og er målbare.*

*Rabatter ved litteraturabonnement etter § 8 gjelder uavhengig av første ledd.*

*Departementet kan gi forskrift om innkjøpsrabatt for e-bøker og digitale lydbøker.»*

Innkjøpsrabattbestemmelsen begrenser altså forleggenes (utgivernes) og bokhandlerens (formidlernes) muligheter til å forhandle om prisen bokhandler skal betale til forlegger for papirbøker under perioden med fastpris. Med innkjøpsrabattbestemmelsen innføres det både en maksimalsats og en minimumssats for innkjøpsprisrabatten som bokhandleren kan få på fastprisen.

Figur 1 Forholdet mellom størrelsen på innkjøpsrabatten og bokhandlerens innkjøpspris



Figur 1 viser bokhandlerens innkjøpspris som andel av fastprisen.

Maksimalsatsen setter et tak på hvor stor innkjøpsrabatt bokhandleren kan få av fastprisen på boken. Følgelig begrenser maksimalsatsen hvor stor fortjeneste bokhandleren kan få på boken. I figuren er maksimalsatsen differansen mellom fastprisen ut til kunde og bokhandlers laveste innkjøpspris.<sup>1</sup>

Minimumssatsen setter et gulv for hvor liten innkjøpsrabatt bokhandleren kan få av fastprisen på boken. Følgelig sikrer minimumssatsen bokhandlerne en viss fortjeneste på boken. I figuren er minimumssatsen differansen mellom fastprisen ut til kunde og bokhandlers høyeste innkjøpspris, indikert ved den oransje delen av stolpen.

Formålet med maksimalsatsen er å sikre at enkelte forlag ikke blir presset til å gi høye rabatter fordi de har begrenset forhandlingsmakt overfor bokhandlene. Bokhandlerleddet har siden årtusenskiftet blitt langt mer konsentrert og preges i dag av de to største kjedene Ark og Norli. Disse kjedene inngår også i integrerte konsern som også eier store forlag. For begge er formålet er å sikres lønnsom produksjon av et bredt utvalg av titler, noe som vil stimulere til mangfold og bredde i litteraturen.

For at bestemmelsen om maksimalsats i § 12 skal ha fungere etter formålet må to kriterier være oppfylt:

1. At mindre forlag som ikke er del av de integrerte konsernene i dag faktisk må gi store rabatter som følge av de integrerte og store bokhandlenes praksis
2. At regelverket som skisseres i § 12 faktisk vil bidra til at mindre og frittstående forlag får økt sin lønnsomhet gjennom å kunne gi lavere innkjøpsrabatter

I dette notatet viser vi at ingen av disse kriteriene er oppfylt.

De små og uintegrerte forlagene gir ikke en høy rabatt til bokhandel. Dette funnet gjelder selv etter å ha justert for bruk av kvantumsrabatter og bruk av høyre rabatter på det første eksemplaret. De små uavhengige forlagene operer faktisk med markant lavere rabatter enn de større forlagene. De siste årene har også lønnsomheten til de mindre forlagene bedret seg markant, og særlig sammenlignet med større forlag.

Den forslåtte reguleringen av innkjøpsrabatten vil heller ikke egne seg for å sikre at små og uavhengige forlag oppnår høyere lønnsomhet i fremtiden. Dette er i hovedsak drevet av at det er så å si umulig å sikre seg mot at rabatter ikke realiseres gjennom andre typer avtaler, eksempelvis knyttet til returrett, eksponering av bok i butikk, markedsstøtte/markedspakker etc. Å regulere alle disse forholdene er så godt som umulig.

En lav maksimalsats kan også medfører at bokhandlerne ikke finner det lønnsomt å ta de små forlagenes bøker inn i butikk. Følgene av dette vil være mindre eksponering av små forlags bøker og en svekkelse – ikke styrking – av mangfold og tilgjengelighet. Både store og små bokhandlerkjeder spiller en helt sentral rolle i salg av bøker på små steder rundt om i landet. En begrensning på maksimal rabattsats vil kunne påvirke lønnsomheten til kjedene. Det vil igjen slå ut i form av at de minst lønnsomme utsalgene i kjeden blir nedlagt. Det er ingen hemmelighet at mange av disse finnes i distrikts-Norge. Det vil med andre ord kunne påvirke tilgjengeligheten negativt.

Med en minimumssats risikerer man at forlagene ikke lenger finner det lønnsomt å distribuere sine bøker i de små bokhandlernes butikker. Igjen vil det kunne føre til mindre eksponering og reduksjon i mangfold og

---

<sup>1</sup> § 12 fjerde ledd viser til litteraturabonnementsbestemmelsen i § 8 som regulerer utgiverens muligheter til å «samarbeide om å tilby forhandlere kollektive abonnementsordninger der forhandlerne får rabatt når de forplikter seg til å motta et bestemt bokutvalg». Det fremgår også av bestemmelsen at litteraturabonnement skal gis på like vilkår til alle forhandlere.

tilgjengelighet. En minimumssats vil også kunne redusere lønnsomheten til forlagene, inkludert de små forlagene, ettersom det legger begrensinger på hvor lave innkjøpsrabatter forlagene får gi.

Vår klare vurdering er derfor at det ikke er behov for en slik regulering av innkjøpsrabatter sett i lys av dagens markedssituasjon og historiske erfaringer. Det er også vår klare oppfatning at den foreslåtte reguleringen faktisk kan lede til dårligere vilkår for de mindre og uavhengige forlagenes salg av bøker. Den vil med andre ord kunne virke på tvers av lovens hensikt. Det kan tenkes at dette er en av grunnene til at ingen andre land med en velutviklet bokbransje (herunder hele EØS-området) har valgt å implementere denne typen lovbestemmelse.

## 2 Rabatter i dag og historisk:

I dette kapitlet ser vi nærmere på rabattstrukturen i bokbransjen og utviklingen av rabatter over tid.

Det er gjennomgående vanskelig å kartlegge avtaler om innkjøpsrabatter i bokbransjen fordi dette er konkurransesensitiv informasjon. Forleggerforeningen henter inn tall regelmessig fra forlagene som blir anonymisert og aggregert opp til gjennomsnittstall. Det er derfor ikke mulig å kvalitetssikre disse anslagene.

Vi har fått tilgang til mikrodata med tall for innkjøpskostnader og salgsinntekter på tittelnivå hos de to største bokhandlerkjedene. Tallene vi har tatt utgangspunkt i er for bøker i bokgruppe 3 og 4 (allmenlitteratur) utgitt i 2021 og med salg under fastprisperiode i 2021 og 2022. Tallene gjør det mulig å skille mellom rabatter på bøker utgitt av ulike typer forlag, samt å ta hensyn til kvantumsrabatter (lavere innkjøpspris per bok dersom bokhandelen kjøper mange ex).

Vi skiller forlagene inn i tre grupper:

**Integrerte forlag** er de som eies av konsern i bokbransjen som også eier større bokhandlerkjeder (Ark, Norli og Akademika). Tallene for denne gruppen dekker alle slike forlags salg, uavhengig av hvilken kjede det er som selger boken.

**Store frittstående forlag** er forlag som ikke er integrert men som har en estimert samlet omsetning på over 5 millioner kroner i disse bokgruppene.

**Små frittstående forlag** er forlag som ikke er integrerte og som har en estimert samlet omsetning på under 5 millioner kroner i disse bokgruppene.

Tabell 1 Rabatter i de to største bokhandlerkjedene for ulike typer forlag (2022 - vektet gjennomsnitt basert på omsetning)

Type forlag	Vektet snitt
Alle	49 %
Integrerte	51 %
Store frittstående	52 %
Små frittstående	44 %

Tallene viser at disse bokhandlene i snitt opererer med en innkjøpsrabatt på 49 prosent. Dette tallet tar utgangspunkt i bokhandlenes omsetningstall der 12.5 prosent utsalgsrabatt er med. Tallet er rimelig konsistent med tallene i figur 2 under, men noe lavere enn tallene i marginundersøkelsen. En faktor bak dette er at vi har utelatt pocket (bokgruppe 5). De integrerte forlagene og store uavhengige forlagene gir høyere rabatter enn de små frittstående. Til en viss grad kan dette knyttes til at disse forlagene har større innslag av kvantumsrabatter. Et sentralt spørsmål er hvor viktige kvantumsrabattene er i dette bildet. For å svare ut på dette har vi gjennomført en statistisk regresjonsanalyse av rabatter for drøye 3000 titler i bokgruppe 3 og 4 som er solgt under fastpris i 2022 hos en av de største bokhandlerkjedene.

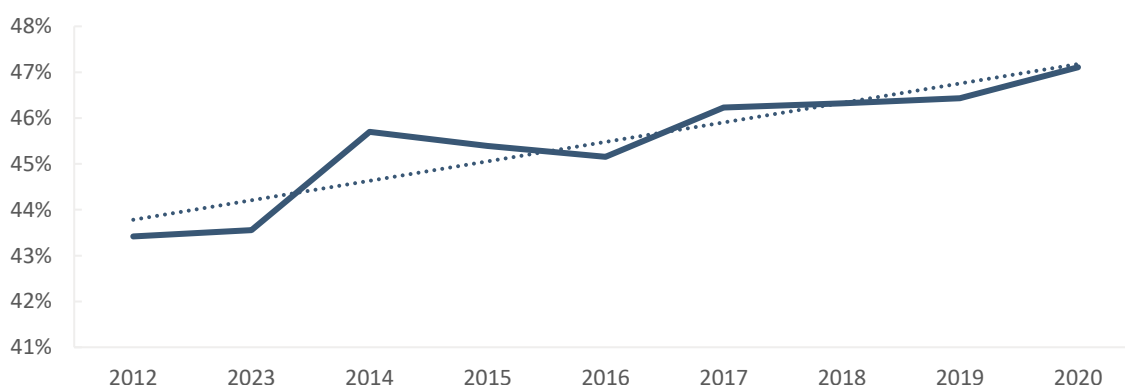
**Tabell 2 Effekten av type forlag og kvantum(antall) på innkjøpsrabatter: Lineær regresjonsanalyse**

Type forlag	Antall forlag	Antall titler	Rabatt: Effekten av å ikke være		Rabatt: Effekten av	
			liten frittstående	Signifikans > 99%	1000 flere ex innkjøpt	Signifikans > 99%
InTEGRERTE	8	1596	8,0 %	JA	0,8 %	JA
Store frittstående	30	1032	6,7 %	JA	0,8 %	JA
Små frittstående	196	699			0,8 %	JA

Resultatene av regresjonsanalysen er rapportert i tabellen over. Effekten av kvantumsrabatt er rapportert i nest siste kolonne som viser at forlagene tilbyr en signifikant men relativt liten rabatt for større kvanta (rabatten øker med 0,8 prosent dersom du øker innkjøpet med 1000 eksemplarer). Effekten av å være et integrert forlag eller et stort frittstående forlag på innkjøpsrabatten er positiv og stor. Det er overraskende. Det innebærer at sammenlignet med små frittstående forlag så operer disse med langt høyere innkjøpsrabatter, henholdsvis 8 og 6,7 prosent. Dette gjelder altså etter at man har justert for kvantumsrabatter. Vi ser med andre ord ingen tegn til at de små og frittstående forlagene møtes med krav om høye innkjøpsrabatter, snarere tvert om.

Rabattavtaler for de integrerte forlagene er ikke nødvendigvis så lette å tolke ettersom rabattene ikke virker inn på konsernets lønnsomhet totalt sett. Vi er derfor litt forsiktige med tolkningen av dette tallet. Det mest overraskende funnet er derfor at de store frittstående forlagene opererer med større rabatter enn de små frittstående. Vi har testet denne forskjellen ved å ta ut alle titler som har solgt under 50, eller under 100 eller under 1000 titler. Dette har ingen vesentlig betydning for resultatene. Ved å ta ut de som har solgt lite justerer vi også for innslaget av høye rabatter knyttet til litteraturabonnement, men det betyr som nevnt lite for resultatene.

**Figur 2 Rabatt over tid, for innbundne bøker, innbundet sakprosa og pocketbøker samlet. Kilde: Menons beregninger basert på data fra Den norske Forleggerforening**



I figuren over rapporterer vi for utviklingen i rabatter over tid. Denne figuren er hentet fra Menon (2021)<sup>2</sup>. Her kommer det frem at rabattene har økt marginalt over tid.<sup>3</sup> Utviklingen over tid kan være drevet av en rekke forhold. Det er verd å merke at bokhandlerbransjen på ingen måte er enig i dette bildet. Større bokhandlere dokumenterer, basert på egne data, at gjennomsnittsrabattene har vært enda mer stabile over tid enn det som vises i figuren under.

---

<sup>2</sup> Menon Economics (2021): Unntaket fra Konkurranseloven § 10 for samarbeid ved omsetning av bøker, Menon publikasjon nr 104/2021

<sup>3</sup> Forleggerforeningen peker i en høringsuttalelse på at rabattnivået kan være feil beregnet, men at utviklingen er riktig beskrevet. Sett opp mot tallene i tabell 1 over for gjennomsnittsrabatt ser denne kritikken ut til å stemme delvis.

### 3 Utvikling i lønnsomhet for små og store forlag

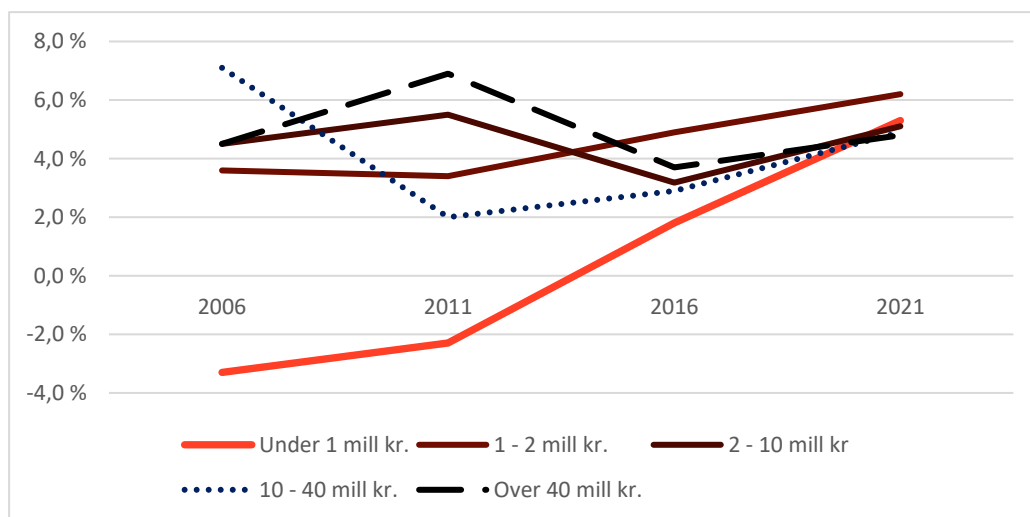
En annen indikator som er relevant for vurderingen av bredden og mangfoldet i norsk litteratur er antallet forlag og lønnsomheten til disse forlagene. Dersom antallet er fallende og lønnsomheten blir gradvis svakere for de små forlagene så er det en indikasjon på at bredde og mangfold i utgiverleddet beveger seg i feil retning. Fallende lønnsomhet kan også indikere at forlagene blir presset på pris slik at inntektene ikke i like stor grad svarer til kostnadene. I tabellene under ser vi at antallet aktive små forlag har økt markant de senere årene, men de siste fem årene har vi sett et lite fall. Antallet mellomstore forlag (2 – 40 millioner kr i omsetning) har falt noe, mens antallet store forlag (omsetning over 40 millioner kroner) har holdt seg relativt stabilt.

Tabell 3 Antall forlag i ulike omsetningsgrupper (krav om positiv omsetning). Kilde: Brønnøysundregistrene og Menon

	Under 1 mill kr.	1 - 2 mill kr.	2 - 10 mill kr	10 - 40 mill kr.	Over 40 mill kr.
2006	133	52	67	38	15
2011	132	33	60	37	14
2016	178	26	62	29	17
2021	167	23	56	16	14

I figuren nedenfor ser vi på utviklingen i driftsmarginer (overskudd per omsatt krone) for forlag i ulike størrelseskategorier. Vi benytter mediantallene for hver gruppe fordi gjennomsnittstall for driftsmarginer preges sterkt av store avvik. Figuren viser at lønnsomheten i de minste forlagene har forbedret seg markant over de siste 15 årene.

Figur 3 Lønnsomhet: Driftsmarginer for forlag i ulike omsetningsgrupper (mediantallet innen hver gruppe). Kilde: Brønnøysundregistrene og Menon



De aller minste har gått fra å være ulønnsomme til å bli lønnsomme. De større forlagene derimot, kan ikke viser til en forbedret lønnsomhet gjennom denne perioden. Driftsmarginen for disse har svingt mellom 2 og 6 prosent gjennom perioden. Tallene indikerer at endringer i floraen av forlag i den norske bokbransjen i liten grad kan knyttes til markante svekkelser i lønnsomhet for de mindre forlagene. Vi ser snarere tvert om at disse forlagene har fått en bedring i sin operasjonelle lønnsomhet.



## 4 Virkninger av innkjøpsrabattbestemmelsen

Lovens bestemmelse for innkjøpsrabatt legger grunnlaget for et gulv og et tak på rabattene. Loven åpner imidlertid for at forlagene og bokhandlerne fremdeles vil kunne inngå avtaler om salgsfremmende tiltak forutsatt at slike avtaler bidrar til å oppnå lovens formål og er målbare. Slik vi forstår det åpnes det for forhandling om bokhandlenes returrett.

Salgsfremmende tiltak vil blant annet være aktiviteter knyttet til markedsføring, og distribusjon. I dag forhandler forlagene og bokhandlerne om flere aktiviteter: Intern markedsføring inne hos bokhandlerne, ekstern markedsføring i regi av bokhandlerne og distribusjonsbetingelser, inkludert returrett. En del av dette går under betegnelsen markedsstøtte der forlag og bokhandel går sammen om å promotere en utgivelse. Markedsstøtten er da en betaling fra forlag til bokhandel for delfinansiering av slike promoteringskampanjer. Innkjøpsrabattbestemmelsen i loven setter opp betingelser om at salgsfremmende tiltak må bidra til å *oppnå lovens formål og være målbare*. Det kan forstås som at det må kunne dokumenteres at eksempelvis spesifikke kampanjer bidrar til bredde, mangfold og kvalitet eller tilgjengelighet. Videre må det da også kunne tolkes som at innholdet i, og verdien av markeds pakken kan dokumenteres. Det skal med andre ord være målbart.

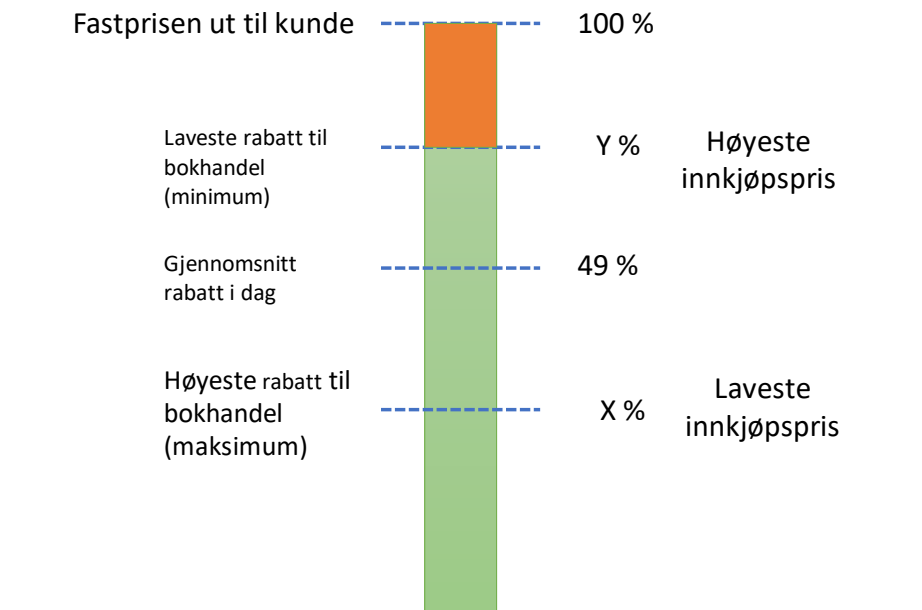
Maksimal- og minimumssatsene gjelder ikke for rabatter som gis i forbindelse med litteraturabonnement. Litteraturabonnement er kollektive abonnementsordninger som gis på like vilkår til alle bokhandlere, der bokhandlerne får rabatt når de forplikter seg til å motta et bestemt bokutvalg. Litteraturabonnement gjelder imidlertid kun ett eksemplar av hver bok. Følgelig vil maksimal- og minimumssatsene gjelde for innkjøp av alle bøker i fastprisperioden som selger mer enn ett eksemplar per bokhandel.

Fagbøker for profesjonsmarkedet og lærebøker for høyere utdanning er unntatt innkjøpsrabattbestemmelsen.

### 4.1 Hva betyr innkjøpsrabattbestemmelsen?

I fastprisperioden ligger utsalgsprisen til sluttkunden fast. Med innkjøpsrabattbestemmelsen innføres det både en maksimalsats og en minimumssats for innkjøpsprisrabatten bokhandleren kan få på fastprisen. Innkjøpsrabattbestemmelsen begrenser derfor forleggenes (utgivernes) og bokhandlernes (formidlernes) muligheter til å forhandle om prisen som bokhandler skal betale til forlegger for litterære verker med fastpris. Man snevrer inn mulighetsrommet. Dette rommet er i figuren plassert mellom laveste andel av fastpris til bokhandler gitt ved maksimal innkjøpsprisrabatt (X %) og høyeste andel av fastpris til bokhandler gitt ved minimum innkjøpsrabatt (Y %). At bokhandleren for eksempel betaler 49 % av fastprisen er innfor det gitte mulighetsrommet indikert i figuren.

**Figur 1: Forholdet mellom størrelsen på innkjøpsrabatten og bokhandlernes innkjøpspris**



Figur 1 viser bokhandlernes innkjøpspris som andel av fastprisen. Dersom bokhandleren får en relativt liten innkjøpsrabatt, må bokhandleren betale en høy innkjøpspris.

Maksimalisatsen setter et tak på hvor stor innkjøpsrabatt bokhandleren kan få av fastprisen på boken. Følgelig begrenser maksimalisatsen hvor stor fortjeneste bokhandleren kan få på boken. I figuren er maksimalisatsen differansen mellom fastprisen ut til kunde og bokhandlers laveste innkjøpspris.

Minimumssatsen setter et gulv for hvor liten innkjøpsrabatt bokhandleren kan få av fastprisen på boken. Følgelig sikrer minimumssatsen bokhandlerne en viss fortjeneste på boken. I figuren er minimumssatsen differansen mellom fastprisen ut til kunde og bokhandlers høyeste innkjøpspris, indikert ved den oransje delen av stolpen.

## 4.2 Stor usikkerhet om regulering av innkjøpsrabatt vil fremme lovens formål

Dersom vi legger til grunn at håndhevingen og oppfølgingen av loven vil være effektiv, og dermed at lovtekstens bestemmelser og definisjoner vil bli etterlevd, er det fortsatt høyest usikkert om innkjøpsrabattbestemmelsen vil fremme lovens formål.

### 4.2.1 Nærmere om effekter av maksimalisats

En maksimalisats for innkjøpsrabatten vil isolert sett kunne øke fortjenesten til forlagene. Dette gjelder særlig dersom forlag er presset i forhandlinger med de integrerte bokhandlerne. Hvis maksimalisatsen styrker små forlags posisjon, vil det igjen kunne bidra til en rikere flora av titler og derigjennom fremme lovens formål. Empirien viser derimot tvert om at de små frittstående forlagene ikke skvises til høyere marginer.

Samtidig er det også mulig at en maksimalisats medfører at bokhandlerne ikke finner det lønnsomt å en bok inn i butikk. Følgen av dette vil være mindre eksponering av boken. Dersom små frittstående forlag har svakere evne til å promotere boken på andre måter, vil denne effekten resultere i en reduksjon i mangfold og tilgjengelighet, som er det motsatte av lovens formål. Sagt på en annen måte: En maksimalisats for innkjøpsrabatt tar bort et

viktig virkemiddel for små forlag når de ønsker å få sin bok effektivt spredt ut i butikker. Dette virkemiddelet kan nettopp være særlig viktig for de små som har mindre ressurser til markedsføring av bøkene.

Bokhandlerne kan i teorien få dårligere vilkår med maksimalsats for innkjøpprisrabatten. Bokhandlere som kommer dårligere ut ved en maksimalsats, vil vri sin oppmerksomhet mot bøker utenfor fastprisregimet, og mot andre butikkvarer. Det gir lavere eksponering og omsetning av nye titler og bidrar isolert sett til lavere salg og mindre bredde i litteraturen.

De store bokhandlerkjedene spiller en helt sentral rolle i salg av bøker på små steder rundt om i landet. En begrensning på maksimal rabattsats vil kunne påvirke lønnsomheten til de integrerte kjedene. Det vil igjen slå ut i form av at de minst lønnsomme utsalgene i kjeden blir nedlagt. Det er ingen hemmelighet at mange av disse finnes i distrikts-Norge. Det vil med andre ord kunne påvirke tilgjengeligheten negativt rundt om i landet.

#### 4.2.2 Nærmere om effekter av minimumssats

Minimumssatsen setter et gulv for hvor liten innkjøpsrabatt bokhandleren kan få av fastprisen på boken. Følgelig sikrer minimumssatsen bokhandlerne en viss fortjeneste på boken. Gitt at de små bokhandlerne har lavere innkjøpsrabatter enn de vertikalt integrerte bokhandlerne, vil minimumssatsen kunne få størst påvirkning på de små uavhengige bokhandlerne. Bokhandlere som kommer bedre ut med en minimumssats vil få økt lønnsomhet og vri salget mot bøker som er under fastprisregimet. Dette vil igjen kunne øke antall utgivelser og være i tråd med lovens formål.

Med en minimumssats risikerer man imidlertid at forlagene ikke lenger finner det lønnsomt å distribuere sine bøker i de små bokhandlerne butikker. Igjen vil det kunne føre til mindre eksponering og reduksjon i mangfold og tilgjengelighet. En minimumssats vil også kunne redusere lønnsomheten til forlagene, inkludert de små forlagene, ettersom det legger begrensninger på hvor lave innkjøpsrabatter forlagene kan gi. Følgelig er effekten av en minimumssats på oppnåelse av lovens formål heller ikke entydig, og vil avhenge av hvilke effekter som dominerer.

### 4.3 I praksis: Rabattregulering som verktøy er vanskelig å forvalte

Så langt vi har klart å avdekke, er det ingen land i EØS-området som regulerer bokmarkedet med både en fastpris og en regulering av innkjøpspris til bokhandel.<sup>4</sup> Jo mer heterogene produktene er og jo mer sammenvevd aktørene i verdikjeden er, jo vanskeligere er det å regulere priser i et marked. Bokmarkedet representerer et marked der varene er svært heterogene. Det er nok en hovedårsak til at eksempler på regulering av transaksjoner mellom aktører i verdikjeden ikke er å oppdrive.

Dersom innkjøpsrabattbestemmelsen skal ha en effekt, må den omfatte alle forhold som forlagene og bokhandlerne forhandler om, og som kan fungere som et substitutt for en rabatt. Dette er en høyst aktuell problemstilling og forslaget til lovtekst omtaler derfor dette eksplisitt, men uten å konkretisere hva som må til av overvåking og kontroll. Dette er foreslått håndtert gjennom forskrift.

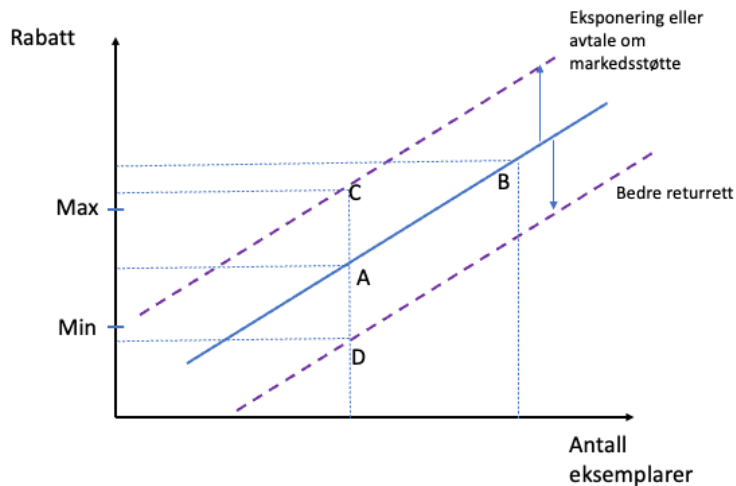
Hvorfor er dette et problem? I tillegg til å forhandle direkte om innkjøpsrabatten, forhandler forlagene og bokhandlerne om en rekke faktorer som antall bøker kjøpt inn til butikk (kvantum), markedsstøtte/markedspakker og returrett. I teorien har derfor forlagene og bokhandlerne et stort

---

<sup>4</sup> Det er generelt svært få varer og tjenester i disse landene som har fått pålagt så vidt strenge statlige reguleringer.

handlingsrom til å omfordele fortjenesten ved salg av bøker som er underlagt fastpris selv om innkjøpsprisrabatten er regulert. Sagt med andre ord: Rabatten (som er en form for betaling) kan betales for gjennom endringer i en rekke andre vilkår som det forhandles om.

Figur 2: Faktorer som påvirker innkjøpsprisrabatten



Figur 2 viser hvordan faktorer som antall bøker, markedsstøtte og returrett, i fravær av regulering av innkjøpsrabatt, kan påvirke det fremforhandlede nivået på innkjøpsrabatten. Forlagene gir gjerne en kvantumsrabatt. Dette er illustrert i form av den stigende blå linjen. Videre kan aktørene i teorien forhandle seg frem til større innkjøpsrabatt dersom bokhandlerne tilbyr eksponeringsaktiviteter for boken. Dette gir et skift i kurven oppover til den stiplete linjen i overkant av den blå. Dersom foreleggene tilbyr gode returtilbudsforhold, så kan det gi utslag i lavere innkjøpsrabatt. Da får kurven et skift nedover.

Når innkjøpsrabatten reguleres slik at denne i mindre grad kan forhandles om, vil forlagene og bokhandlerne kunne omfordele fortjenesten ved å benytte direkte betalinger for de ulike aktivitetene. Eksempelvis, dersom maksimumssatsen setter grenser for hvor lav innkjøpspris bokhandleren kan få ( $\text{rabatt} = \text{max} < C$  i figuren), kan bokhandlerne forhandle frem direkte betalinger fra forlagene for markedsføringsaktiviteter for at forlagene skal få bøkene sine i butikk. På den måten kan de oppnå samme fortjeneste som de tidligere hadde gjennom en høyere innkjøpsprisrabatt og følgelig en lavere innkjøpspris. Tilsvarende, dersom minimumssatsen presser forlagene til å akseptere en lav innkjøpspris, kan disse kreve ugunstige returtilbudsforhold for bokhandlerne.

Videre viser figuren at en rigid regulering av innkjøpsrabatten, der det settes en minimums- og en maksimumssats uavhengig av antall eksemplarer bokhandleren tar inn, kan medføre at forlagene ikke kan benytte innkjøpsprisrabatten til å gi kvantumsrabatt. I figuren ser man at rabatt A er innenfor minimal- og maksimalsatsen for rabatter. Rabatt B derimot, som gis for et større antall eksemplarer er høyere enn maksimalsatsen. Igjen kan bokhandlerne kreve direkte betalinger fra forlagene gjennom profilerings tjenester for å oppnå samme fortjeneste som de tidligere hadde gjennom en høyere innkjøpsprisrabatt.

Når forlagene og bokhandlerne forhandler om en rekke faktorer, slik tilfellet er i bokmarkedet, er det usannsynlig at en snever regulering kun av kun én faktor, innkjøpsrabatten, vil medføre en reell omfordeling av fortjeneste mellom forlagene og bokhandlerne. Uten en reell omfordeling av fortjeneste, vil heller ikke

innkjøpsrabattbestemmelsen ha noen praktiske konsekvenser i bokmarkedet og følgelig ikke støtte opp under lovens formål.

#### 4.4 Lovens håndtering av markedsfremme: Hva er effekten

Reguleringen av innkjøpsrabatt sier eksplisitt at denne ikke skal være til hinder for at forleggere og bokhandlerne kan inngå avtaler om salgsfremmende tiltak. Fra et samfunnsøkonomisk perspektiv er dette viktig fordi det er optimalt at aktørene kan forhandle om forhold der den ene parten legger ned driftsinnsats som den andre parten drar nytte av.

Det er imidlertid et krav i bestemmelsen at de salgsfremmende tiltakene må «*bidra til å oppnå lovens formål*» og være «*målbare*». Kravet om målbare er utformet nettopp for å unngå at aktørene bruker høy betaling for salgsfremmende aktiviteter som et substitutt for høye rabatter.

Dersom aktørene legger til grunn en streng tolkning der alle kostnader og gevinster av salgsfremmende tiltak må kunne dokumenteres, vil aktørene fort velge bort salgsfremmende tiltak som begge parter drar nytte av. Det vil begrense aktørenes muligheter til å realisere effektive salgsfremmende tiltak. Dette skjer fordi aktørene avskrekkes fra å inngå avtaler om markedsføring fordi kostnader og inntekter er vanskelige å dokumentere. Eksempelvis risikerer man at avtaler om markedsføringsaktiviteter som ville bidratt til økt tilgjengelighet av bøker ikke inngås, fordi det er utfordrende å måle verdien av tjenesten, både i form av kostnadene for bokhandelen og i form av effekten på mersalg og økt tilgjengelighet for publikum.

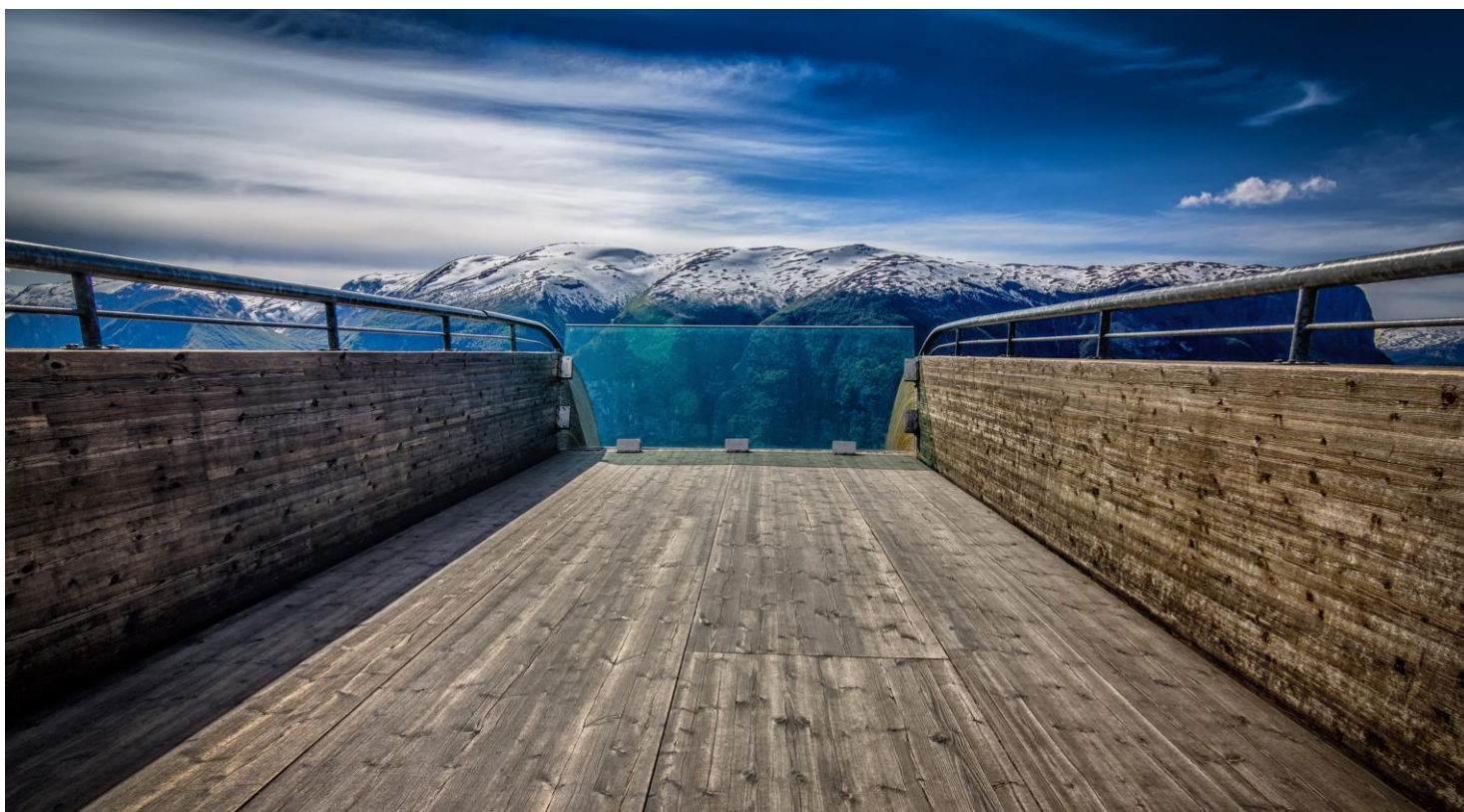
Videre vil en streng tolkning av kravene i bestemmelsen kunne medføre at det ikke gis rabatter for at bokhandlerne tar inn flere eksemplarer i butikk (utover handlingsrommet gitt av minimums- og maksimumssatsen). Da vil forsendelser lett bli stykket opp og antallet linjer i distribusjonen øker. Da får man økte kostnader i verdikjeden og et produktivitetstap som reduserer den samfunnsøkonomiske lønnsomheten. På sikt vil dette være i uoverensstemmelse med lovens formål.

Særlig på kort sikt kan rettslig usikkerhet knyttet til lovteksten føre til en overkorreksjon ved at aktørene er mer restriktive med å inngå avtaler om salgsfremmende tiltak og rabatter knyttet til antall eksemplarer, inkludert avtaler som er effektive og fremmer lovens formål. Dette drives ikke minst av faren for å påføres store prosesskostnader gjennom en juridisk tvist.

##### 4.4.1 Kostbar forvaltning og konflikthåndtering

For å sikre at regulering av fortjenesten mellom forlegger og bokhandler skal ha en effekt, må som nevnt reguleringen omfatte alle faktorer aktørene forhandler om. Dette er i praksis svært ressurskrevende. Selv om man skulle kommet opp med en detaljregulering der alle faktorer som aktørene i dag forhandler om er behandlet, ville reguleringen antagelig hatt flere utilsiktede konsekvenser. Aktørene gis med et slikt regelverk insentiver til å kaste bort ressurser på å komme opp med nye kreative forhold som det kan forhandles på og som ikke er omfattet av reguleringen, eller eventuelt å finne andre kreative måter å omgå reguleringen på.

Selv dersom man legger til grunn at det er mulig å få til en regulering der det er tatt høyde for alle smutthull, vil en slik regulering raskt blitt kompleks og lite transparent. I neste instans ville dette igjen bidratt til en kombinasjon av betydelige administrasjonskostnader for staten og langt høyere kostnader i næringen for juridisk bistand (advokatmat).



Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter.

Vi er et medarbeidereiet konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt. Alle offentlige rapporter fra Menon er tilgjengelige på vår hjemmeside [www.menon.no](http://www.menon.no).

+47 909 90 102 | [post@menon.no](mailto:post@menon.no) | Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo | [menon.no](http://menon.no)