

## De weerbarstige praktijk van de vaste boekenprijs

Marja Appelman\*

*Het kabinet-Kok heeft voorgesteld om na 2005 de vaste boekenprijs in een afgebakende vorm te handhaven. In dit artikel gaan we na of dit een verstandige keuze is, gelet op de werking van het instrument in theorie en in de praktijk. De economische theorie over verticale prijsbinding geeft verschillende hypothesen hoe de vaste boekenprijs de culturele doelstellingen omtrent een pluriform en breed beschikbaar titelaanbod kan bevorderen. De praktijk blijkt echter weerbarstiger. Autonome ontwikkelingen lijken een groter effect te hebben op de culturele doelstellingen dan de vaste boekenprijs. Het zelfstandige effect van het instrument is bovendien moeilijk te meten.*

De vaste boekenprijs heeft de warme belangstelling van veel economen en cultuurliefhebbers. In hun pleidooien voor en tegen de vaste boekenprijs kunnen de gemoederen soms hoog oplopen. Vaak is er weinig ruimte voor een zakelijke beoordeling.

De aandacht voor de vaste boekenprijs komt vooral voort uit het belang van boeken als cultureel en maatschappelijk goed. De economische betekenis van de vaste boekenprijs is bescheiden. De afzet van algemene boeken waarop de vaste boekenprijs van toepassing is, bedroeg in Nederland in 2000 naar schatting 285 miljoen euro (een kleine 23 miljoen boeken). De aandacht voor de vaste boekenprijs komt ook voort uit het tamelijk unieke karakter van het instrument in het hedendaagse Nederlandse beleid. Alleen de zorgsector kent vergelijkbare instrumenten.

De boekenmarkt heeft tot 2005 ontheffing om de vaste boekenprijs toe te passen. Voor die tijd moet de overheid beslissen: de vaste boekenprijs handhaven, vervangen door een ander instrument of helemaal niet meer interveniëren. In

---

\* Centraal Planbureau, afdeling Regulering en marktwerking. Met dank aan Pierre Koning voor zijn nuttige commentaar. Correspondentie: Centraal Planbureau, t.a.v. Marja Appelman, Postbus 80510, 2508 GM, Den Haag; e-mail: m.d.appelman@cpb.nl.

een brief aan de kamer van juni 2002 heeft het kabinet-Kok voorgesteld om na 2005 de vaste boekenprijs in een afgebakende vorm te handhaven. Bij de afgebakende versie wordt de tijdsduur van de prijsbinding verkort. Momenteel heeft elk boek gedurende tenminste twee jaar een vaste prijs, maar het voornemen is dat terug te brengen naar één jaar. Bovendien worden aanvullende mededingingsbeperkingen, zoals het collectief exclusief handelsverkeer van dure boeken, geschrapt.

Is de keuze voor een afgebakende vaste boekenprijs verstandig? In dit artikel beoordelen we het instrument op basis van de effecten die het in theorie en in de praktijk heeft. Daaruit komt naar voren dat de vaste boekenprijs kan bijdragen aan de culturele doelstellingen, maar dat autonome ontwikkelingen in de boekenmarkt een grotere invloed lijken te hebben. Dit artikel richt zich op algemene boeken en laat schoolboeken en wetenschappelijke boeken buiten beschouwing.<sup>1</sup>

De opbouw van het artikel is als volgt. Paragraaf 1 gaat in op de redenen voor overheidsingrijpen in de boekenmarkt en de trends in deze markt. In paragraaf 2 komen theoretische overwegingen aan de orde voor toepassing van de vaste boekenprijs en de nadelige neveneffecten die het instrument met zich mee kan brengen. Vervolgens wordt in paragraaf 3 gekeken of de te verwachten gunstige en ongunstige effecten ook in de praktijk meetbaar zijn. Het artikel sluit af met een conclusie.

## 1. Reden overheidsingrijpen in de boekenmarkt

Wat is de reden dat de overheid met de vaste boekenprijs ingrijpt in de boekenmarkt en niet in - zeg - de markt van cd's? Misschien vanwege marktfalen? Boeken hebben specifieke karakteristieken zoals hoge vaste kosten en lage marginale kosten. Bovendien zijn boeken ervaringsgoederen. Dit betekent dat de waardering pas duidelijk is na consumptie. Verder is in de boekenmarkt sprake van monopolistische concurrentie: voor elke titel zijn weliswaar alternatieven, maar geen perfecte substituten. Deze karakteristieken komen evenwel ook voor bij cd's en andere informatieproducten. Marktspelers zijn goed in staat om met deze kenmerken om te gaan. Er is derhalve geen reden om marktfalen te verwachten wanneer de overheid niet zou interveniëren in de boekenmarkt. Een andere reden voor overheidsinterventie zou kunnen liggen in herverdelingsoverwegingen. Bijvoorbeeld omdat de overheid het inkomen van auteurs

---

<sup>1</sup> Dit artikel is gebaseerd op een studie van Appelman en Van den Broek (2002). Deze studie hebben het Centraal Planbureau en het Sociaal en Cultureel Planbureau gemaakt op verzoek van het ministerie van Economische Zaken en Onderwijs Cultuur en Wetenschappen.

of boekverkopers zou willen steunen. In de beleidsstukken komt herverdeling echter niet als doelstelling naar voren.<sup>2</sup>

De reden tot overheidsingrijpen kan worden teruggevoerd tot 'merit-good' overwegingen: de overheid wenst zekerheid te hebben dat er voldoende pluriformiteit en een brede beschikbaarheid van boeken is. Het is onzeker in welke mate de markt deze cultuurpolitieke doelstellingen uit zichzelf realiseert. De cultuurpolitieke doelstellingen kunnen op verschillende manieren worden geïnterpreteerd. Een pluriform titelaanbod kan betrekking hebben op het aantal titels dat wordt gepubliceerd, of het aantal genres. Een brede beschikbaarheid van boeken kan worden geïnterpreteerd als een groot aantal verkooppunten, of de gemiddelde assortimentsbreedte per verkooppunt. Eventueel is bij beide doelstellingen een focus op literaire titels mogelijk. De overheid heeft de doelstellingen niet nader uitgewerkt. Hierdoor is onduidelijk of een aanbod van tien detectives als meer pluriform geldt dan een aanbod van vier romans en vier detectives. En is een Donner in de grote steden voldoende, of willen we tenminste een AKO in elke gemeente? Het is uiteraard niet reëel om te verwachten dat de politiek exact kwantificeert hoeveel boektitels en boekverkopers ze wenst. Grotere precisie moet echter mogelijk zijn, bijvoorbeeld door te zeggen of de huidige cultuurpolitieke prestaties van het boekenvak toereikend zijn en welke veranderingen wenselijk zijn.

Met het oog op de 'merit-good' overwegingen is het interessant om te kijken naar de trends in de boekenmarkt. Wordt de markt in de loop der tijd beter of slechter in staat om de cultuurpolitieke doelstellingen zonder overheidsinterventie te bereiken? De huidige technologische ontwikkelingen in de boekenmarkt zijn gunstig voor de publicatie van boeken. Zo zijn de drukkosten in de afgelopen decennia sterk gedaald. Mede hierdoor is het aantal gepubliceerde algemene boektitels in Nederland tussen 1977 en 1997 met ongeveer 30% gestegen naar 10.000 per jaar. Dit aantal overtreft ruimschoots de 5.000 boektitels die een gemiddelde boekhandel gedurende een jaar op de planken heeft staan. Nieuwe ontwikkelingen, zoals 'printing on demand' en elektronische boeken, kunnen de vooruitzichten voor het publiceren verder verbeteren. Wat betreft de beschikbaarheid van boeken valt op dat het aantal boekverkopers (boekhandels, internetboekverkopers en boekenclubs) al jaren redelijk stabiel is, namelijk circa 2000. Wel is het ongunstig dat de assortimenten bij deze boekhandels de afgelopen jaren zijn verschaald. Zo is het aandeel inloopboekhandels (zoals AKO en Bruna) gegroeid tot circa 30% van alle boekhandels in 2000. Deze boekhandels hebben gemiddeld slechts 800 titels op voorraad. De opkomst van

---

<sup>2</sup> Appelman en Van den Broek (2002) vonden ook geen bewijs van onbedoelde herverdelingseffecten tussen consumenten van boeken. Er zijn geen aanwijzingen dat de baten van de vaste boekenprijs vooral terecht komen bij een toch al geprivilegeerd deel van de bevolking, zoals bijvoorbeeld De Ruyter van Steveninck (1996) veronderstelt. De belangrijkste reden van het uitblijven van dergelijke herverdelingseffecten is dat de meeste consumenten omnivoren zijn, die zowel literaire als de populairdere spannende en romantische boeken kopen.

boekenverkoop via internet kan evenwel tegenwicht bieden aan deze ongunstige ontwikkeling. Internet kan bijdragen aan de beschikbaarheid van boeken en de noodzaak van een fijnmazig netwerk van boekhandels verminderen. Internet is waarschijnlijk geen goed substituuat voor consumenten die willen 'fun-shoppen' of een boek voor aankoop willen doorbladeren. Daar staat tegenover dat het wel een goed substituuat kan zijn voor consumenten die een specifiek boek zoeken (bijvoorbeeld voor hun werk) en voor prijsgevoelige consumenten. Internet vormt, kortom, geen volwaardig substituuat voor een fijnmazig boekhandelsnetwerk, maar wel een belangrijke aanvulling. In dit licht is het onwenselijk wanneer de vaste boekenprijs de mogelijkheden van internetboekverkoopers beperkt om marktaandeel te winnen.

Gelet op de opkomst van nieuwe druktechnieken en internet zijn de perspectieven voor het bereiken van de culturele doelstellingen tamelijk gunstig. Mogelijk kan de boekenmarkt in de toekomst zonder interventie de cultuurpolitieke doelstellingen bereiken. Vanwege de negatieve neveneffecten van de vaste boekenprijs (zie volgende paragraaf) kan het instrument in dat geval zelfs onwenselijk worden. De impact en de snelheid van de technologische ontwikkelingen zijn echter onzeker. Bij gunstige omstandigheden kan afschaffen van de vaste boekenprijs leiden tot een grotere pluriformiteit en een betere beschikbaarheid van boektitels. In het ongunstige geval dat internet onvoldoende de verschraving van boekhandels opvangt, kan de beschikbaarheid van boektitels verslechteren. Het is aan de politiek om te bepalen of ze onzekerheid accepteert omtrent het behalen van de culturele doelstellingen. Kiest ze de risicovolle optie om niet te interveniëren, of de veilige weg door te blijven interveniëren? Behalve met de vaste boekenprijs kan de overheid de pluriformiteit en beschikbaarheid van boektitels ook bevorderen met andere instrumenten, zoals subsidies. Zie hiervoor Appelman en Van den Broek (2002). Dit artikel gaat niet in op de vergelijking van mogelijke beleidsinstrumenten.

## **2. De theorie achter de vaste boekenprijs**

De vaste boekenprijs is een vorm van verticale prijsbinding. Een uitgever bepaalt de prijs waartegen boekverkoopers een boektitel aan consumenten mogen verkopen. Verticale prijsbinding elimineert prijsconcurrentie tussen dezelfde boektitels ('intra-brand'), maar behoudt de mogelijkheid voor prijsconcurrentie tussen verschillende boektitels ('inter-brand'). Een uitgever kan verticale prijsbinding gebruiken om de handelsmarge van boekverkoopers te beïnvloeden. De handelsmarge wordt beschermd door de afwezigheid van prijsconcurrentie tussen verkopers. Hoe kan verticale prijsbinding bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen voor de boekenmarkt? We bespreken de relevante hypothesen voor toepassing van verticale prijsbinding in de boekenmarkt.

Alhoewel de uitdrukking 'vaste boekenprijs' anders suggereert, stelt het instrument minimumprijzen. Hierdoor is niet alle theorie over verticale prijsbinding relevant.<sup>3</sup> Met de huidige vormgeving van de vaste boekenprijs haakt het instrument aan bij verschillende aspecten van de culturele doelstellingen: een breed assortiment per boekverkoper, een fijnmazig boekhandelsnetwerk en vermindert risico voor uitgevers bij de publicatie van boeken. Het is bovendien niet uit te sluiten dat verticale prijsbinding bijdraagt aan serviceverlening door boekverkopers. We lichten dit toe door de relevante hypothesen te bespreken.

- Een fijnmazig boekhandelsnetwerk. De 'verkooppunten hypothese' veronderstelt dat producenten verticale prijsbinding kunnen benutten om hun product bij een groter aantal detaillisten in de schappen te krijgen en zo de verkopen te bevorderen. De intuïtie is dat het ongemak van winkelen (reizen) vermindert wanneer er meer detaillisten zijn. Hoe gaat de hypothese in z'n werk? Naarmate uitgevers een hogere beschermde handelsmarge verstreken, wordt het voor detaillisten aantrekkelijker het product in het assortiment op te nemen. De veronderstelling is vervolgens dat de finale vraag naar een product een functie is van de detailhandelsprijs en het aantal detaillisten: de prijs-afzet-functie voor een product verschuift naar buiten wanneer het aantal detaillisten dat het product voert toeneemt (Verouden 2001). Voorwaarde voor de 'verkooppunten hypothese' is dat de beschikbaarheid via een groter aantal verkooppunten belangrijk is voor de vraag naar het product. Hiervan lijkt sprake te zijn op de boekenmarkt. Omdat boeken ervaringsgoederen zijn helpt het wanneer consumenten voor aankoop een boek in kunnen zien. De 'verkooppunten hypothese' geldt verder alleen wanneer detaillisten verschillen in kosten. Met de grotere handelsmarge is het dan ook voor verkooppunten met hogere kosten rendabel om het product in het assortiment op te nemen. Bij de 'kartelhypothese' (zie onder) wordt toegelicht dat de boekenmarkt hieraan voldoet. Derhalve toont de 'verkooppunten hypothese' aan dat verticale prijsbinding kan bijdragen aan een netwerk van boekhandels en, indirect, aan de publicatie van boektitels.
- Vermindering risico uitgevers. De 'voorraadhypothese' stelt dat producenten verticale prijsbinding kunnen gebruiken om de verkopen aan detaillisten te bevorderen. Dit is voor producenten aantrekkelijk wanneer aan drie voorwaarden is voldaan: er moet sprake zijn van een onzekere finale vraag, detailhandelsprijzen dienen snel te reageren op vraagschokken en producten

<sup>3</sup> Zo brengt het gebruik van minimumprijzen met zich mee dat de vaste boekenprijs een eventueel aanwezig probleem van dubbele marginalisatie niet kan oplossen. Dit probleem ontstaat wanneer zowel de producent als de detailist monopolieprijzen kunnen vragen (Tirole 1998). Er is bij dubbele marginalisatie sprake van een extern effect, aangezien detaillisten bij het bepalen van de detailhandelsprijs geen rekening houden met de marginale winst van de producent. Verticale prijsbinding met vaste of maximumprijzen kan de dubbele prijsverstoring voorkomen, wanneer ieder bedrijf in de schakel haar eigen marge maximaliseert.

dienen weinig restwaarde te hebben. De garantie van een stabiele markt kan detaillisten onder die omstandigheden over de streep trekken om grotere voorraden van een product te kopen dan in het geval van vrije prijzen (De-neckere et al 1997). De 'voorraadhypothese' kan van toepassing zijn op de boekenmarkt, gelet op het aantal boektitels dat nauwelijks wordt verkocht en de korte levenscyclus van de meeste boektitels. Uitgevers kunnen de handelsmarge gebruiken als instrument om de verkoop te bevorderen van boektitels aan boekverkopers. Verticale prijsbinding kan op deze manier ook direct het risico van de publicatie van boektitels verminderen.

- Serviceverlening door boekverkopers. De Nederlandse Boekverkopersbond stelt desgevraagd dat verticale prijsbinding ook bijdraagt aan serviceverlening door boekverkopers. Daarbij is het idee dat boekverkopers zich als gevolg van het verbod op prijsconcurrentie sterker zullen inzetten op de overgebleven concurrentiedimensies (locatie, assortiment en service). Dit is een aannemelijke redenering, maar verdient twee belangrijke kanttekeningen. Allereerst is service ook van belang in een markt met prijsconcurrentie. De mogelijkheden voor de ontwikkeling van verkoopstrategieën zijn in een vrije markt zelfs groter (zie onder). Verticale prijsbinding is alleen noodzakelijk om service te bevorderen wanneer er grote kans is dat detaillisten meeliften op service van anderen ('free riding').<sup>4</sup> Dit is in de boekenmarkt echter niet het geval. De potentiële winst voor consumenten om te shoppen voor service en elders te kopen weegt bij de meeste boeken niet op tegen de kosten om meerdere boekverkopers te bezoeken. Ten tweede is de vraag naar boektitels over het algemeen niet sterk afhankelijk van serviceverlening door boekverkopers. Veel consumenten kunnen de benodigde informatie krijgen via recensies en het doorbladeren van boeken.<sup>5</sup> De toename van de finale vraag naar boeken, als gevolg van de uitgebreidere service, weegt daarom waarschijnlijk niet op tegen de negatieve gevolgen op de finale vraag van een hogere verkoopprijs (Mathewson and Winter 1998).
- Breed assortiment per boekverkoper. Bij de 'kartelhypothese' gebruiken detaillisten de producenten om kartelprijzen op detailhandelsniveau te coördineren. Verticale prijsbinding kan bijdragen aan een kartel van detaillisten, wanneer winkels met een lage omloopsnelheid zich willen beschermen tegen de toetreding van discounterketens (Ornstein 1985). De hypothese over een detaillistenkartel kan ook aansluiten bij de boekenmarkt. Verticale prijsbin-

<sup>4</sup> Dit houdt in dat detaillisten met weinig service en lage prijzen consumenten kunnen aantrekken die de service al hebben gehad van andere detaillisten. Het meeliften op serviceverlening is vooral aantrekkelijk bij dure producten met grote prijsverschillen, zoals computers en huishoudelijke apparaten.

<sup>5</sup> De mogelijkheid om boeken door te bladeren kan worden gezien als serviceverlening. Deze mogelijkheid is echter inherent aan boekverkopers (de boeken zijn nu eenmaal aanwezig in de winkel) en hoeft niet te worden bevordert.

ding kan voorkomen dat breed geassorteerde boekverkopers van de markt worden gedrukt door boekverkopers die alleen bestsellers verkopen. Het is voor boekverkopers namelijk duurder om een breed assortiment te voeren dan om zich te richten op bestsellers. Dit komt doordat de voorraadkosten voor langzaam lopende boeken hoger zijn, bij vergelijkbare handelsmarges.<sup>6</sup> Bijvoorbeeld inloopboekhandels hebben bij tenminste even hoge handelsmarges een hogere omloopsnelheid per boektitel dan algemene boekhandels. Merk op dat verticale prijsbinding boekverkopers met een breed assortiment kan beschermen, maar niet de prikkel vermindert om te concentreren op bestsellers.

- **Kruissubsidiëring.** In aanvulling op de hypothesen die uitgebreid aan de orde komen in de economische literatuur, biedt de vaste boekenprijs ook de mogelijkheid voor kruissubsidiëring ten gunste van onrendabele boeken door boekverkopers. Kruissubsidiëring is gebruikelijk in het bedrijfsleven, omdat het kan bijdragen aan 'economies of scope'. Bedrijven passen bijvoorbeeld kruissubsidiëring toe voor de ontwikkeling van nieuwe producten, of om onrendabele producten te kunnen aanbieden die bijdragen aan de reputatie van het bedrijf. Voor deze vormen van kruissubsidiëring is geen verticale prijsbinding nodig, omdat ze tegelijk bijdragen aan de winstgevendheid van het bedrijf en de culturele doelstellingen. Verticale prijsbinding vergroot evenwel de mogelijkheden voor kruissubsidiëring door boekverkopers.<sup>7</sup> De beschermde handelsmarge creëert voor boekverkopers financiële ruimte voor additionele kruissubsidies die niet bijdragen aan de winstgevendheid, maar die ze toepassen vanuit persoonlijke of culturele redenen. Op deze manier kan verticale prijsbinding bijdragen aan de doelstellingen omtrent de beschikbaarheid van boeken. Er is echter een belangrijk nadeel: verticale prijsbinding verplicht boekverkopers niet om de winst uit de hogere handelsmarge te benutten voor culturele doeleinden. Bijvoorbeeld inloopboekhandels concentreren zich volledig op de commercieel aantrekkelijke bestsellers.

Samenvattend komt uit de economische theorie naar voren dat de vaste boekenprijs kan bijdragen aan een netwerk van boekhandels en de risico's van de pu-

<sup>6</sup> Merk op dat verticale prijsbinding aan uitgevers de mogelijkheid biedt om te differentiëren in de handelsmarge per boektitel. Appelman en Van den Broek (2002) vonden echter nauwelijks verschillen in handelsmarges tussen boektitels, alleen verschillen in handelsmarges tussen boekhandels.

<sup>7</sup> In beperkte mate kan verticale prijsbinding ook bijdragen aan kruissubsidiëring door uitgevers. Dit beperkt zich tot de gevallen waarin uitgevers en boekverkopers een gelijkwaardige onderhandelingspositie hebben, zoals bij onderhandelingen tussen een boekhandelsketen en een grote uitgever. Meestal hebben uitgevers echter een sterke onderhandelingspositie en hebben ze de vaste boekenprijs niet nodig om voor zichzelf een hoge marge te bedingen. Bovendien komt uit onderzoek van Appelman en Van den Broek (2002) naar voren dat uitgevers kruissubsidiëring meestal toepassen vanuit commerciële overwegingen. Daarvoor hebben ze geen vaste boekenprijs nodig.

blicatie van boeken kan verminderen. Bovendien kan de vaste boekenprijs bijdragen boekhandels met een breed assortiment te behouden, alhoewel het niet de prikkel vermindert om op bestsellers te richten. De bijdrage aan serviceverlening door boekverkopers is twijfelachtig.

Tegenover de mogelijke gunstige effecten van de vaste boekenprijs voor de pluriformiteit en de beschikbaarheid van boeken staan een aantal nadelen. De eerste is al genoemd: het instrument legt geen verplichting op om bij te dragen aan culturele doelen.

Het tweede nadeel is dat de vaste boekenprijs het lezen van boeken kan ontmoedigen, doordat het kan leiden tot een gemiddeld hoger prijsniveau van boeken. Dit is onwenselijk, gelet op het grote belang dat in het cultuur- en letterenbeleid wordt gehecht aan lezen. Overstreet (1983) wijst er op dat verticale prijsbinding in theorie leidt tot prijsstijgingen, tenzij door afzetvergroting de kosten van de producent dalen door schaaffecten. Empirische prijsonderzoeken bevestigen volgens hem dat verticale prijsbinding in veel gevallen leidt tot prijsstijgingen. In de boekenmarkt kunnen de gemiddeld hogere prijzen ontstaan doordat boekverkopers niet de mogelijkheid hebben om prijzen te verlagen van boeken waar weinig vraag naar is. Dit vermindert hun bereidheid om risicovolle boeken in voorraad te nemen en leidt ertoe dat de prijs van langzaam lopende boeken boven het marktevenwicht ligt. Bovendien worden kruissubsidies gefinancierd via de hogere prijzen van bestsellers, terwijl boekverkopers juist met lage prijzen voor bestsellers consumenten kunnen aantrekken.

Een derde nadeel is de ongunstige invloed van het verbod op prijsconcurrentie op efficiëntie. Zo wordt de ontwikkeling van goedkopere distributiekanaalen (dynamische efficiëntie) verminderd doordat boekverkopers geen marktaandeel kunnen veroveren met lagere prijzen. Inefficiënte boekverkopers kunnen overleven doordat verticale prijsbinding hen tegen prijsconcurrentie beschermt. In aanvulling hierop beperkt het verbod op prijsconcurrentie de verkoopstrategieën die boekverkopers kunnen gebruiken om in te spelen op de behoeften van consumenten (allocatieve efficiëntie). Zo kunnen supermarkten geen boeken aanbieden met een lage prijs en lage service en kunnen boekverkopers niet inspelen op lokale preferenties. Merk op dat de inefficiëntie vanuit cultureel oogpunt wenselijk is wanneer die samenhangt met de assortimentsbreedte en bescherming van boekverkopers. Hier ligt een politieke afweging.

Alhoewel verticale prijsbinding de kern is van de vaste boekenprijs, is het instrument in Nederland aangekleed met twee andere mededingingsbeperkingen. Dit betreft allereerst een systeem van collectief exclusief handelsverkeer, dat er kort gezegd op neer komt dat dure boeken niet bij alle boekverkopers verkrijgbaar zijn. Deze beperking is ongewenst, omdat het de brede beschikbaarheid van boeken schaadt. Ten tweede gelden in de boekenmarkt uniforme handelsmarges voor boeken die boekhandels willen nabestellen bij de grossier. Dit legt een bodem in de handelsmarges die uitgevers kunnen bedingen voor de recht-



streekse leveringen, omdat boekverkopers anders meteen zouden overgaan tot nabestellingen. De uniforme handelsmarges zijn ongewenst omdat ze de prijsconcurrentie op de boekenmarkt onnodig verder beperken.

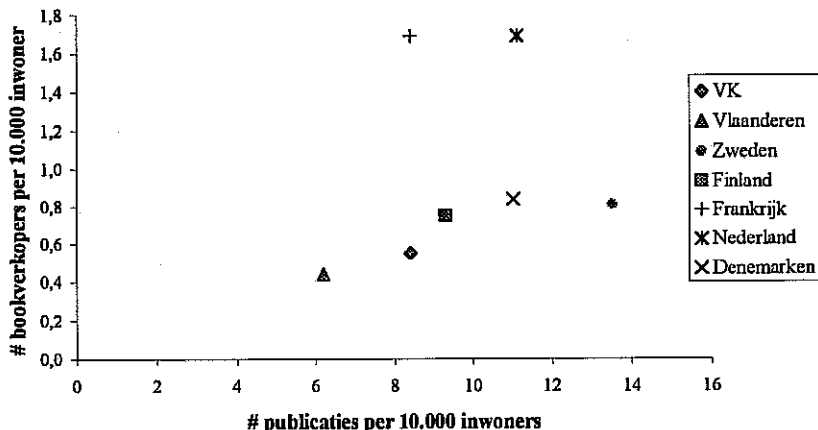
Uit de literatuur volgt geen eenduidig beeld of verticale prijsbinding per saldo positieve of negatieve effecten heeft op de welvaart. Dit komt doordat de bear-gumenteerde positieve effecten in de praktijk niet altijd worden gemateriali-seerd en de negatieve effecten zich evenmin in alle gevallen voordoen (Over-street en Fisher 1985). Het is daarom van belang naar de praktijk te kijken.

### 3. De weerbarstige praktijk

De economische theorie geeft aan dat de vaste boekenprijs op een aantal manie-ren kan bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen, maar dat het instru-ment ook een aantal nadelen heeft. Welke effecten heeft het instrument in de praktijk? Deze vraag blijkt moeilijk te beantwoorden.

Laten we eerst kijken naar het effect van de vast boekenprijs op de culturele doelstellingen. Figuur 1 toont het aantal publicaties en het aantal boekverkopers voor een aantal landen met vaste boekenprijs (kruis-symbolen) en zonder vaste boekenprijs (grijze symbolen). Op het eerste gezicht lijken de resultaten van landen met een vaste boekenprijs (zoals Frankrijk en Nederland) beter dan van landen zonder vaste boekenprijs (zoals België en het VK). Wanneer we de re-sultaten van Zweden en Finland (zonder vaste boekenprijs) corrigeren voor be-volkingsdichtheid zouden die echter ook relatief goed zijn.

**Figuur 1: Prestaties van landen met en zonder vaste boekenprijs**



De eerste indruk houdt nog minder stand wanneer we rekening houden met de ontwikkeling van de resultaten binnen landen (niet in figuur). Deze lijken weinig verband te houden met de aanwezigheid van de vaste boekenprijs. Het aantal gepubliceerde boektitels steeg in alle landen sterk gedurende de laatste twintig jaar van de twintigste eeuw, mede als gevolg van de dalende drukkosten. De groei varieerde van ongeveer 30% in Nederland tot 92% in Finland. Zover als gegevens beschikbaar zijn vond EIM (2001) bovendien in alle landen - uitgezonderd Nederland - een daling van het aantal boekverkopers in de laatste vijf tot tien jaar van twintigste eeuw. Zo daalde het aantal boekverkopers in Finland van 423 in 1990 naar 387 in 1998. In Denemarken (met vaste boekenprijs) was er in dezelfde periode een daling van 475 naar 450 boekverkopers. Het EIM (2002) stelt dat er in alle onderzochte landen een sterke tendens tot schaalvergroting in de detailhandel zichtbaar is. Zowel de oppervlakte per winkel, als de omvang van de bedrijven neemt toe.

Wanneer we ons concentreren op landen die de vaste boekenprijs (tijdelijk) hebben afschaft komt een gemengd beeld naar voren. Aan de éne kant hebben boekhandels in Zweden na de afschaffing van de vaste boekenprijs in 1970 snel marktaandeel verloren: van ongeveer 70% in 1970 tot 50% in 1974.<sup>8</sup> Aan de andere kant steeg het aantal boekhandels in Frankrijk toen de vaste boekenprijs tussen 1979 en 1981 tijdelijk was afgeschaft. Volgens een rapport van het EIM (1995) nam het aantal Franse winkels toe dat overwegend boeken verkoopt van zo'n 2.000 in 1987 tot ongeveer 3.400 in 1981, waarna het in 1983 daalde tot circa 2.500. Het EIM heeft geen antwoord op de vraag waarom zoveel winkels hun deuren sloten, juist op het moment dat ze weer beschermd werden door de vaste boekenprijs. Tenslotte is het aantal Engelse boekhandels niet noemenswaardig veranderd na afschaffing van de vaste boekenprijs in 1997. Ook toen het VK een vaste boekenprijs had waren de resultaten relatief slecht. Helaas zijn over België geen goede gegevens beschikbaar. Uit de schetsmatige internationale vergelijkingen komt het beeld naar voren dat de ontwikkeling van de culturele resultaten niet alleen samenhangt met de vaste boekenprijs.

We kijken vervolgens naar de invloed van de vaste boekenprijs op prijzen. Schattingen suggereren dat de vraag naar boeken behoorlijk prijsgevoelig is. Berekeningen van Appelman en Van den Broek (2002) tonen voor Nederland een elasticiteit van -0,9 in de periode 1977-1994. Een internationale vergelijking levert door beperkt beschikbare gegevens weinig informatie op over het effect van de vaste boekenprijs op prijzen. De gemiddelde boekenprijzen lopen zeer uiteen tussen landen, van 13 euro in Vlaanderen tot 22 euro in Finland. In veel landen zijn de prijzen in reële termen gedaald, voornamelijk als gevolg van de ontwikkeling van goedkopere druktechnieken. In het VK zijn de *advies*prij-

---

<sup>8</sup> Overigens vond de grootste afname van het aantal boekhandels pas twee decennia later plaats. Het aantal boekhandels in Zweden verminderde van 1173 in 1989 tot 715 in 1999.

zen van boeken tussen 1994 en 1999 in reële termen met gemiddeld circa 0,5% per jaar gestegen. De huidige prijzen zijn echter niet goed vergelijkbaar met die uit het verleden doordat er een verschuiving heeft plaatsgevonden in de vraag naar boeken van paperbacks naar hardbacks (een kwaliteitsverbetering). Doordat Engelse boekverkopers veel kortingen geven op de adviesprijzen, is bovendien niet duidelijk wat de ontwikkeling van de uiteindelijke *verkoop*prijzen is geweest. Al met al is de invloed van afschaffing van de vaste boekenprijs in het VK in 1997 op de ontwikkeling van het prijsniveau niet te duiden.

Tenslotte zijn er enkele aanwijzingen van de invloed van de vaste boekenprijs op de efficiëntie. Zo lijkt de vaste boekenprijs invloed te hebben op de ontwikkeling van internet als innovatief distributiekanaal voor boeken. Terwijl het marktaandeel van internet in het VK en Zweden (zonder vaste boekenprijs) in 2000 al respectievelijk 4% en 7% bedroeg, was deze in Nederland 1,8%. De ontwikkeling van de efficiëntie lijkt verder vooral te worden beïnvloed door autonome ontwikkelingen. Van grote invloed op de efficiëntie van boekverkopers is de tendens tot schaalvergroting in de detailhandel. In Nederland is het marktaandeel van boekverkopers dat is aangesloten bij een keten, franchiseorganisatie of inkooporganisatie gegroeid van 60% van de totale boekhandelsomzet in 1980 naar meer dan 85% in 1999 (Cursus Boekhandel 2000). De schaalvergroting gaat gepaard met kostenvoordelen (krediet, promotie) en grotere professionaliteit (opleiding, advies, automatisering). Dat is gunstig voor de efficiëntie. Vanuit cultureel oogpunt is het echter ongunstig dat de efficiëntievoordelen ook worden geboekt door vershraling van het assortiment en verplichtingen omtrent de samenstelling van het assortiment. Dergelijke ontwikkelingen zijn ook zichtbaar in andere detailhandelssectoren en lijken los te staan van de vaste boekenprijs.

Uit deze praktijkanalyse komt het beeld naar voren dat autonome ontwikkelingen, als technologie en schaalvergroting, waarschijnlijk een grotere invloed hebben op de culturele resultaten dan de vaste boekenprijs. Helaas blijkt het niet mogelijk het zelfstandige effect van de vaste boekenprijs te meten, los van de invloed van autonome ontwikkelingen. Dit komt in de eerste plaats door een gebrek aan gegevens. Gegevens over kosten en marges van individuele boekverkopers en uitgevers waren tijdens het onderzoek niet beschikbaar. Maar ook bij beschikbaarheid van gegevens zou niet te achterhalen zijn welk deel van de kruissubsidiëring samenhangt met de vaste boekenprijs (omdat een bedrijf van tevoren weet dat een boek niet zal renderen) en welk deel van de kruissubsidiëring samenhangt met 'economies of scope' (geen vaste boekenprijs nodig). Het additionele effect van de vaste boekenprijs op de culturele resultaten kan daarvoor niet precies worden berekend.

#### 4. Conclusies

De overheid heeft ontheffing gegeven voor de vaste boekenprijs omdat ze de pluriformiteit en de beschikbaarheid van boeken wil bevorderen. In theorie lijkt de vaste boekenprijs hiervoor inderdaad een geschikt instrument, alhoewel het nadelen met zich mee kan brengen wat betreft het prijsniveau en efficiëntie. In de praktijk blijkt de invloed van de vaste boekenprijs op de culturele resultaten echter moeilijk te duiden. Autonome trends, als technologische ontwikkelingen en schaalvergroting in de detailhandel, blijken een grotere invloed te hebben dan de vaste boekenprijs. Door gebrek aan gegevens is het zelfstandige effect van de vaste boekenprijs niet te meten. De overheid heeft derhalve te maken met veel onzekerheden bij bepaling van het wenselijke beleid vanaf 2005, wanneer de huidige vaste boekenprijs is afgelopen.

Gelet op deze onzekerheden is het voorstel van het laatste kabinet-Kok goed te begrijpen. Daarin wordt gekozen voor een afgebakende vaste boekenprijs, waarbij de duur van de verticale prijsbinding per boektitel wordt verkort (waarschijnlijk tot een jaar). Aanvullende mededingingsbeperkingen die de huidige vaste boekenprijs bevat, zoals collectief exclusief handelsverkeer, worden geschrapt. Het kabinet-Kok stelt tevens dat het met het oog op de technologische ontwikkelingen wenselijk is een ontheffing na 5 jaar opnieuw te evalueren. Bovendien is in het voorstel opgenomen dat de vaste boekenprijs alleen ontheffing krijgt wanneer het boekenvak de benodigde gegevens registreert en verstrekt om een empirisch onderbouwde toetsing van de effecten van de afgebakende vaste boekenprijs mogelijk maken.

Wanneer dit voorstel door het kabinet-Balkenende wordt overgenomen krijgen we ongeveer in 2010 meer inzicht in de daadwerkelijke effecten van de vaste boekenprijs op de pluriformiteit en beschikbaarheid van boeken. Nu is al duidelijk dat de impact van de vaste boekenprijs niet zó groot is dat het marktontwikkelingen sterk beïnvloed. Dit relativeert het belang van de vaste boekenprijs voor de culturele doelstellingen, alsmede de mate waarin het negatieve neveneffecten met zich meebrengt. Mogelijk kan dit inzicht de gemoederen van de voor- en tegenstanders iets tot rust brengen.

#### Literatuur

- Appelman, M.D. en A. van den Broek, 2002, *Boek en markt; effectiviteit en efficiëntie van de vaste boekenprijs*, The Hague, CPB and SCP
- Cursus Boekhandel, 2000, *Lesmap cursus boekhandel*
- Deneckere, R., H.P. Marvel and J. Peck, 1997, 'Demand Uncertainty and Price Maintenance: Markdowns as Destructive Competition', *American Economic Review*, 87: 4, 619-641

- EIM/Hoofdbedrijfschap Detailhandel, 1995, *Brancheverkenning 1995; de boekhandel*, Zoetermeer
- EIM, 2001, *De vaste boekenprijs; een internationale quick scan*, Zoetermeer
- Mathewson, F. en R. Winter, 1998, 'The Law and Economics of Resale Price Maintenance', *Review of Industrial Organisation*, 13: 1-2, 57-84
- Ornstein, S.I., 1985, 'Resale Price Maintenance and Cartels', *Antitrust Bulletin*, 30: 2, 401-432
- Overstreet, T.R., 1983, *Resale Price Maintenance: Economic Theories and Empirical Evidence*  
Washington DC: Federal Trade Commission
- Overstreet, T.R. en A.A. Fisher, 1985, Resale price maintenance and distributional efficiency: some lessons from the past, *Contemporary Policy Issues*, Vool III, 43-58
- Ruyter van Steveninck, M.A. de, 1996, Weg met de vaste boekenprijs! *Economisch Statistische Berichten*, 81<sup>e</sup> jaargang, nr. 4056, 397-398
- Tirole, J., 1998, *The Theory of Industrial Organization*, The MIT Press, Cambridge
- Uitermark, P.J., 1986, 'Verticale prijsbinding van boeken; concurrentie en cultuur – een aanzet tot analyse', in: Instituut voor Onderzoek van Overheidsuitgaven, *De vaste boekenprijs: pro's en contra's*
- Verouden, V., 2001, *Essays in Antitrust Economics*, KUB