

De boekenprijs

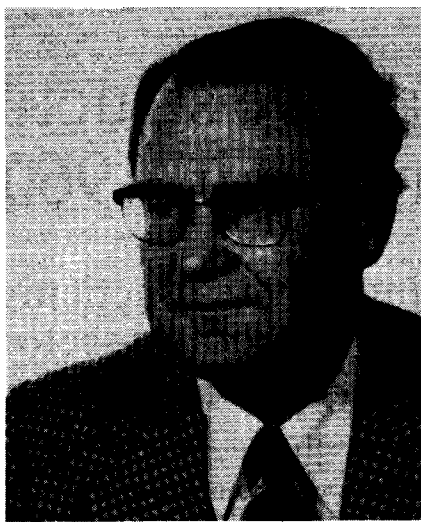
Sinds een aantal maanden zwelt het gerucht rond de vaste boekenprijs tot stormachtige proporties aan, waarbij de wind in de lage landen slechts één kant uit blijkt te waaien. Iedereen, auteurs, boekhandelaren, uitgevers, de verzamelde partijen in de Tweede Kamer, de Nederlandse Ministeries van Economische Zaken, Cultuur en Recreatie en van Onderwijs, Vlaamse bewindslieden, radiocommentatoren, loopt te hoop tegen het Directoraat-Generaal voor de concurrentie van de Europese Gemeenschap te Brussel, waar men de euvelle moed heeft de vaste boekenprijs aan te tasten 1).

De inzet is de Nederlands-Vlaamse overeenkomst, tussen uitgevermaatschappijen, waarbij boeken overal tegen dezelfde prijs verkocht moeten worden. Dit botst met artikel 85 van het EEG-verdrag; reden waarom de Commissie de zaak sinds 1977 onderzoekt. De verdedigende partij is opvallend stil; niet zo verrassend overigens, daar dit de culturele barbaren zijn zoals supermarkten, warenhuizen en andere grootwinkelbedrijven. Die ondernemingen verkopen immers de goed lopende boeken tegen lage prijzen, zodat de gevestigde boekhandel daar niet meer de winst op kan maken waaruit de minder goed verkopende boeken gesubsidieerd worden.

De suggestieve „argumenten” vliegen de lezer van boeken om de oren: rampzalige gevolgen voor het boekenaanbod, nauwelijks prijsdaling, maar juist prijsstijgingen bij een groot percentage boeken, verdwijnen van hele reeksen boekhandelaren, de lezer de dupe enz. Er vallen zelfs uitspraken als „afbreuk aan het democratisch informatieproces” 2), „in het belang van de cultuur” 3), en „het verstand zal het wel winnen van de economische principes” 4). Vooral die laatste uitspraak interesseert de economist, die bijna altijd boekenlezer en -koper is, en soms ook nog boekenschrijver.

Indien met de uitspraak bedoeld is — en veel anders kan het niet zijn — dat de economie bekend staat als een nogal rationele wetenschap — dat er sprake is van een conflict tussen bepaalde culturele aspiraties en economische efficiency, dan zijn economen best bereid met deze voorstelling een eind mee te gaan. Naar aanleiding van het Engelse Net Book Agreement, geïntroduceerd in 1899, hebben economen heel wat inkt verspild aan de vaste boekenprijs, te beginnen met Alfred Marshall. De grote meerderheid was er, met deze eminente econoom, tegen. Basil Yamey heeft de vaste boekenprijs in de jaren vijftig en zestig gekraakt, m.i. met sterke argumenten 5).

Men doet nu alsof oude argumenten nog geldig zijn, b.v. het interne subsidieargument, maar dat is allerminst zo. Yamey's eenvoudige objectie tegen het subsidieargument (men zou uit de hoge, gefixeerde marge op goed lopende boeken de verliezen op de slecht lopende, maar cultureel/educatief waardevolle boeken betalen) was dat het niet duidelijk is waarom de uitgever van de eerste soort boeken deze — uit eigen beweging — zou willen belasten met hogere distributiemarges dan nodig zouden zijn voor



hun effectieve distributie. En dat alleen maar ter wille van distributiemargeverlaging op de slecht lopende categorie, die door andere uitgevers gemaakt worden. Het subsidieargument veronderstelt dus dat alle of bijna alle uitgevers het breedst mogelijke assortiment voeren, want gespecialiseerde uitgevers hebben er geen belang bij hun collega's te ondersteunen. De veronderstelling is irreal, zoals ieder weet.

Maar vervolgens: waarom zou die kruiselingse subsidie voor de producenten nuttig zijn? Men antwoordt met het „culturele” argument, dat uitgevers ook cultureel „waardevolle” boeken (of series) willen uitgeven. Maar dit argument verslaat zich zelf. Want of wel de uitgever handelt niet volgens economische principes, of wel de uitgever treedt op als cultuurdrager op kosten van de consument, of deze laatste dat nu wil of niet! Waarom betaalt de uitgever deze „culturele activiteit” (bewust tussen aanhalingstekens gezien de omstreden kwaliteit van veel literatuur; zie bijvoorbeeld Komrij's aanvallen op de vijftigers) niet zelf, d.w.z. uit de winst, behaald bij vrije prijsvorming?

Dan pas weten wij of zijn cultuurzorg oprecht is. Tot zolang heeft de econoom weinig met de verheven idealen van geldelijk geïnteresseerde samspanners op. Mutatis mutandis geldt deze argumentatie ook voor de boekhandelaar. Een economisch rationele handelaar zal wel uitkijken om te veel winst, op de goed lopende boeken verdiend, te spenderen aan slecht renderende. Je ziet dan ook dat op dorpen geparallelliseerd wordt met allerlei andere soorten artikelen (tekenmateriaal, spelen e.d., eveneens goed lopende waar) en het boekenassortiment beperkt wordt. In de steden waar de markt groter is, specialiseert deze handelaar zich, op reizen, op schaken, op maritieme literatuur, in Amsterdam zelfs exclusief op filosofie of moderne kunst. Het is dus de vraag of onder het systeem van de vaste boekenprijs niet juist handelaren gesubsidieerd worden i.p.v. categorieën boeken. En met name geldt dat de zeer grote, allesvoerende boekhandels met veel duur personeel en een groot ruimte- en kapitaalbeslag. Vanuit die gedachtengang was het logisch dat vroeger in Zweden boekhandels verplicht werden alle nieuwe boeken van uitgevers te nemen en wel op hun consignatievoorwaarden. Maar, zoals A. Hunter terecht opmerk-

te: „... it is far from certain that good bookshops need the Net Book Agreement”.

Er wordt trouwens, ook nu weer, van alles en nog wat verzweven of stilzwijgend verondersteld (b.v. dat die slecht lopende titels er per se moeten zijn). De lezer, die wel mag meebetalen, krijgt ook geen inzicht in de omzetten en winsten op boeken behaald, in de verdeling van de omzet over beide soorten, in de export, noch wordt de vraag beantwoord wie die boekenclubs, met hun soms grote rabatten, start en bezit. En, nog even voortgaande op dit terrein van vragen en waarderingen: waarom zou een lage prijs voor goed lopende boeken niet een cultureel gunstig effect hebben, doordat mensen eerder bewogen worden tot lezen en vervolgens hun belangstelling uitbreiden? We blijken nog 400.000 analfabeten in dit land te hebben. In deze richting zou wellicht eerder een uitweg uit de recente stagnatie in de boekverkoop gevonden kunnen worden dan door de voortdurende prijs- en margeverhogingen van het kartel. Dat Nederland en België bij uitstek „Kartelfreundliche Länder” zijn wordt door deze episode rond de vaste boekenprijs weer eens aangetoond. Iedereen loopt te hoop ter wille van de particuliere belangen van een aantal handelaren. Wat Alfred Marshall zei in 1898 geldt nog steeds: „I find people to whom I talk generally approve the net system, in so far as it aims at raising the status of the bookseller in a moderate way. But they do not know what the net system is: and when I tell them they are incredulous” 6).

Enkele jaren geleden heb ik dr. W. Schlieder, de directeur-generaal voor de concurrentie van de EG gevraagd waarom een relatief zo groot aantal karteldecisies ondernemingen uit de Benelux betreft. Het antwoord was dat Nederlandse en (in mindere mate Vlaamse) ondernemingen verontwaardigd zijn dat hun in de gemeenschap verboden wordt
(vervolg op blz. 497)

1) Ook in het themanummer van *ESB* over boeken, dat vorige week verscheen, kon men slechts voorstanders voor een vaste boekenprijs aantreffen.

2) Belgische minister in een interview met *NRC Handelsblad*, 19 maart 1980.

3) Nederlandse minister in Brussel, *Parool*, 1 februari 1980.

4) De jurist van de vereniging met de lange naam, *Parool*, 1 februari 1980.

5) B. S. Yamey, *The origins of resale price maintenance: a study of three branches of retail trade*, in: Bauer en Yamey, *Markets, market control and marketing reform*, Londen, 1968, blz. 273-302. Eveneens B. S. Yamey, *Resale price maintenance*, 1966, blz. 14-16 en A. Hunter, *Competition and the law*, Londen, 1966, blz. 127-131 en 146-149.

6) C. W. Guillebaud, *The Marshall-Macmillan correspondence over the net book system*, *Economic Journal*, september 1965, blz. 532; G. C. Allen geeft in één zin het vernietigende oordeel over de toenmalige beslissing van de Engelse Restrictive Practices Court om de Net Book Agreement toe te staan: „The apparently sophisticated reasoning behind this decision has been subjected to harsh criticism. The decision itself may nevertheless be defensible, if not for economic reasons, by reference to the (undemocratic) proposition that it is fitting that the reader of popular books should subsidize the student and the scholar”. G. C. Allen, *Monopoly and restrictive practices*, Londen, 1968, blz. 96.