



## Cultuur versus markt

**Auteur(s):**

Appelman, M.D.

*De auteur is werkzaam bij het Centraal Planbureau. Zij dankt Mark Pomp, Marcel Canoy en Andries van den Broek voor hun nuttige commentaar.*

**Verschenen in:**

ESB, 87e jaargang, nr. 4357, pagina 331, 26 april 2002

**Rubriek:****Trefwoord(en):**

boeken

*Het afschaffen van de vaste boekenprijs is weliswaar marktconform, maar kan vanuit cultureel oogpunt ongewenste effecten opleveren. De politiek is nu aan zet.*

**De vaste boekenprijs is omstreden. Voorstanders menen dat de vaste boekenprijs nodig is om incurante literaire en culturele boektitels aan te kunnen bieden, terwijl tegenstanders er op wijzen dat uitgevers en boekverkopers monopoliewinsten in hun zak steken. Wie hebben gelijk?**

### Huidige situatie

Het systeem van de vaste boekenprijs regelt dat boekverkopers de eerste twee jaar niet mogen concurreren op de prijs van boektitels. De overheid heeft tot 2005 ontheffing gegeven voor deze mededingingsbeperking vanuit twee 'merit good'-overwegingen. Ten eerste wenst de overheid zekerheid dat het titelaanbod van uitgevers voldoende pluriform is. Ten tweede wenst ze dat boektitels breed beschikbaar zijn bij boekverkopers.

Het is onzeker in welke mate de markt deze cultuurpolitieke doelstellingen uit zichzelf realiseert. De overheid heeft de doelen niet nader gespecificeerd, waardoor het moeilijk is te beoordelen of ze worden gehaald. Betreft pluriformiteit een groot aantal titels, of gaat het alleen om literaire en culturele titels? Spitst de beschikbaarheid van boektitels zich toe op het aantal verkooppunten of op de assortimentsbreedte per verkooppunt?

De vaste boekenprijs werd in Nederland in 2001 toegepast door 2088 boekverkopers (boekhandels, internetboekverkopers en boekenclubs) en vijfhonderd uitgevers. Nederlandse consumenten kochten in 2000 gezamenlijk 32,5 miljoen algemene boeken, tegen een gemiddelde prijs van € 12,25. De vaste boekenprijs is naar schatting van toepassing op zo'n zeventig procent hiervan, met een totale omzet van € 285 miljoen. De overige boeken zijn import, ramsj en van niet-aangesloten uitgevers.

### Economisch belang

Als economisch goed is het belang van boeken bescheiden. Als cultureel en maatschappelijk goed staat het echter buiten kijf. Vanuit welvaartsoptiek is het daarom van belang dat de markt goed werkt en dat de cultuurpolitieke doelstellingen gerealiseerd worden. De vraag is of de vaste boekenprijs hiervoor een effectief en efficiënt instrument is. Deze vraag wordt door economen meestal ontkennend beantwoord <sup>1</sup>. Dit artikel laat zien dat tegenover argumenten tegen de vaste boekenprijs ook voordelen staan <sup>2</sup>. Het artikel richt zich op algemene boeken, alhoewel de vaste boekenprijs ook van toepassing is op wetenschappelijke en schoolboeken.

### Effectiviteit van de vaste boekenprijs

Hoe werkt de vaste boekenprijs en kan deze bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen? De vaste boekenprijs is een vorm van verticale prijsbinding. Uitgevers kunnen er de handelsmarge van boekverkopers mee beïnvloeden doordat ze niet alleen de prijs bepalen waarvoor boekverkopers een boek inkopen, maar ook de prijs waartegen boekverkopers dat boek verkopen aan consumenten. De omvang van de handelsmarge kan nog wel per boekverkoper verschillen, aangezien die het resultaat blijft van onderhandelingen tussen de boekverkoper en de uitgever.

### Verticale prijsbinding

Verticale prijsbinding kan op drie manieren bijdragen aan een *brede beschikbaarheid* van boeken:

» het verbod op prijsconcurrentie voorkomt dat boekverkopers met een breed assortiment worden weggeconcentreerd door boekverkopers met alleen snellopende boektitels <sup>3</sup>. Boekverkopers maken meer voorraadkosten voor langzaam lopende titels, terwijl de handelsmarge gelijk is aan die van snellopende titels;

» uitgevers hebben via verticale prijsbinding de mogelijkheid om aan boekverkopers een hogere beschermde handelsmarge te geven. Dit

stimuleert boekverkopers het aanbod van de uitgevers op de schappen te zetten <sup>4</sup>;

» de hogere handelsmarge biedt boekverkopers extra mogelijkheden voor kruissubsidiëring van onrendabele boektitels. Kruissubsidiëring is ook buiten de boekenmarkt (zonder verticale prijsbinding) een gebruikelijke strategie, die kan bijdragen aan de winstgevendheid op lange termijn van een bedrijf. Bedrijven passen kruissubsidiëring bijvoorbeeld toe voor de ontwikkeling van nieuwe producten of het aanbieden van onrendabele producten die bijdragen aan een gunstig imago ('economics of scope'). Wat voegt verticale prijsbinding dan toe? Door de beschermde handelsmarge hebben boekverkopers additionele financiële ruimte om boektitels te subsidiëren die niet bijdragen aan de winstgevendheid op lange termijn. Daarbij gaat het om titels waarvan ze het rendement verkeerd hebben ingeschat of om titels die ze om persoonlijke redenen in de schappen willen zetten.

Aan de *pluriformiteit* kan verticale prijsbinding eveneens op drie manieren bijdragen:

» een brede beschikbaarheid van boeken (waaraan verticale prijsbinding bijdraagt) is indirect ook gunstig voor de pluriformiteit. De mogelijkheid voor consumenten om bij verkooppunten boeken door te bladeren draagt namelijk bij aan het succes van boektitels <sup>5</sup>. Een boek is een ervaringsgoed: de waardering komt pas tijdens de consumptie;

» uitgevers kunnen meer risico nemen doordat ze via verticale prijsbinding kunnen stimuleren dat boekverkopers per boektitel meer exemplaren afnemen <sup>6</sup>;

» verticale prijsbinding kan de winstmarge van uitgevers verbeteren, waardoor zij, net als boekverkopers, meer mogelijkheden hebben om de verliezen op onrendabele boektitels te financieren (kruissubsidiëring). Verticale prijsbinding verbetert echter alleen de uitgeversmarge in de situatie waarbij boekverkopers een sterke onderhandelingspositie hebben, bijvoorbeeld doordat ze opereren in een samenwerkingsverband. Uitgevers met een sterke onderhandelingspositie, bijvoorbeeld bij bestsellers, of omdat ze onderdeel zijn van een uitgeversconcern, hebben verticale prijsbinding niet nodig om een hoge winstmarge te realiseren. Uit gesprekken met uitgevers blijkt dat slechts enkele literaire uitgevers vanuit niet-bedrijfsmatige overwegingen kruissubsidiëring toepassen.

### *Subsidies*

Uiteraard zou je ook via subsidies de cultuurpolitieke doelstellingen kunnen bevorderen. Subsidies kunnen voor elke schakel in de bedrijfskolom worden ingezet. In theorie is het voordeel van subsidies dat ze gericht zijn en de markt niet onnodig verstoren. In de praktijk, bijvoorbeeld in Zweden, zijn de resultaten echter minder gunstig als gevolg van overheidsfalen.

### **Nadelen vaste boekenprijs**

Tegenover de voordelen van de vaste boekenprijs voor de cultuurpolitieke doelstellingen staan ook belangrijke nadelen.

Het eerste nadeel van de vaste boekenprijs is de vrijblijvendheid. Marktspelers zijn niet verplicht om de hogere netto marges op goed verkopende boektitels in te zetten voor culturele doeleinden. Niet-culturele spelers profiteren ook van de hogere beschermde handelsmarge. Het is onduidelijk in hoeverre uitgevers en boekverkopers de hogere marge daadwerkelijk benutten ten gunste van de cultuurpolitieke doelstellingen. De vereiste data zijn niet voorhanden.

Ten tweede is het verbod op prijsconcurrentie tussen boekverkopers nadelig voor innovatie in de boekenbranche. Het kan de prikkel tot dynamische efficiëntie beperken, doordat efficiënte boekverkopers geen marktaandeel kunnen verwerven met behulp van lage prijzen. Dit speelt bijvoorbeeld bij internetboekverkopers die als gevolg van schaalvoordelen lage prijzen zouden kunnen rekenen. Internetboekverkopers hebben in landen zonder vaste boekenprijs een relatief groot marktaandeel (respectievelijk vier en zeven procent in het Verenigd Koninkrijk en Zweden, tegenover 1,8 procent in Nederland). In Nederland hebben internetboekverkopers een relatief groot marktaandeel bij importboeken, waarvoor geen vaste boekenprijs geldt. Daarnaast wordt de ontwikkeling van allocatieve efficiëntie beperkt doordat boekverkopers geen prijsstrategieën kunnen toepassen wanneer ze met hun assortiment of dienstverlening willen inspelen op de behoeften van de consument. Zo kunnen supermarkten en drogisterijen boeken niet met een lagere handelsmarge aanbieden. Hier speelt gedeeltelijk een afweging tussen het bevorderen van de cultuurpolitieke doelstellingen en efficiëntie, aangezien het voor de brede beschikbaarheid van boeken gewenst is dat inefficiënte boekverkopers worden beschermd.

In de derde plaats kunnen de boekenprijzen als gevolg van het verbod op prijsconcurrentie boven het marktevenwicht liggen. Zo moeten boekverkopers tenminste twee jaar wachten voordat ze de prijs van een titel mogen verlagen, terwijl binnen enkele maanden al duidelijk is of een boek incurant is. Bovendien wordt de kruissubsidiëring van incurante boeken gefinancierd via hogere prijzen voor bestsellers, terwijl bestsellers juist een aantrekkelijk lokartikel vormen. Het is onzeker hoe groot het prijsverhogende effect is. Als boeken bijvoorbeeld gemiddeld vijf procent duurder waren, zouden consumenten zonder vaste boekenprijs tezamen zo'n veertien miljoen euro goedkoper uit zijn.

De prijsverhogende invloed is ongunstig voor de afzet van boeken. Alhoewel publieksparticipatie geen primair doel is van de vaste boekenprijs, wordt er in het cultuur- en letterenbeleid wel grote betekenis aan toegekend. De totale vraag naar boeken is volgens schattingen behoorlijk prijsgevoelig. Onze berekeningen over de periode 1977-1994 wijzen op een prijselasticiteit van circa -0,9 hetgeen aansluit bij eerdere onderzoeken <sup>7</sup>.

Tenslotte is het reglement van de vaste boekenprijs aangevuld met beperkende regels die niet essentieel zijn voor verticale prijsbinding. Zo is er sprake van collectief exclusief handelsverkeer, doordat niet-aangesloten boekverkopers geen handelsmarge krijgen bij boeken boven de twintig euro, hetgeen vijftien procent van alle publicaties betreft. Dit is nadelig voor de brede beschikbaarheid van boeken.

### *Denivellering*

Overigens is het niet zo dat minderbedeelden via de aankoop van bestsellers de incurante boeken van welgestelden subsidiëren. Uit

data van de *Speurwerk Boeken Omnibus* van de Stichting Speurwerk blijkt dat mensen met lage inkomens relatief weinig boeken kopen. Minderbedeelden die geen boeken kopen betalen per definitie niet mee aan de vaste boekenprijs. Uit het data van het *Tijdsbestedingsonderzoek* van het SCP blijkt bovendien dat menig lezer een omnivoor is, die boeken uit diverse genres combineert. Lezers subsidiëren derhalve veelal zichzelf.

## Trends

De vaste boekenprijs kan bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen, maar heeft ook veel nadelen. Zal het instrument in de toekomst nog nodig zijn?

Al enige decennia stimuleert de daling van drukkosten de pluri-formiteit. Tussen 1977 en 1997 is de titelproductie gestegen van ongeveer 13.000 naar ruim 17.000 per jaar, terwijl de duizend grootste boekhandels in een jaar gemiddeld niet meer dan 5000 titels op de plank hebben staan. De Commissie Economische Mededinging stelde al in 1985 dat er ruim voldoende pluriformiteit is. Op termijn kunnen technieken als elektronische boeken en 'publishing on demand' de pluriformiteit nog verder bevorderen. Voor de pluriformiteit lijkt toepassing van de vaste boekenprijs derhalve steeds minder noodzakelijk.

De ontwikkeling van boekverkoop via internet is gunstig voor de brede beschikbaarheid van boeken. Het vormt geen volwaardig substitoot voor een fijnmazig boekhandelsnetwerk voor consumenten die willen fun-shoppen en voor boeken waarvan de opbouw van de informatie dan wel illustraties belangrijk is. Internetboekverkoop is wel een belangrijke aanvulling voor prijsgevoelige consumenten en consumenten die op zoek zijn naar een moeilijk verkrijgbaar boek. In dit licht is het onwenselijk dat de vaste boekenprijs de ontwikkeling van internetboekverkoop lijkt te remmen. Dit nadeel zal in de toekomst mogelijk zwaarder gaan wegen. Ondanks de vaste boekenprijs versmalt momenteel namelijk een groot deel van de boekverkopers het assortiment. Een klein deel ontwikkelt zich tot specialist of tot megaboekhandel. Hierdoor zou buiten de grote steden een verschraling van het beschikbare assortiment in het verschiet kunnen liggen.

## Afschaffen?

Kortom, het ziet er naar uit dat de boekenmarkt als gevolg van technologische ontwikkelingen op termijn beter in staat wordt om uit zichzelf de cultuurpolitieke doelstellingen te bereiken. De effecten van afschaffing van de vaste boekenprijs blijven echter zeer onzeker. Naar verwachting zullen kleine boekhandels die zich onvoldoende met service of assortiment van prijsstunters weten te onderscheiden, verdwijnen. Daar staat tegenover dat er meer mogelijkheden komen voor alternatieve verkoopkanalen als internet en supermarkten. Het buitenland biedt op dit punt overigens geen helderheid: ervaringen met afschaffing van de vaste boekenprijs laten een gemengd beeld zien en zijn om uiteenlopende redenen slecht generaliseerbaar naar Nederland.

## Conclusie

De vaste boekenprijs kan bijdragen aan de cultuurpolitieke doelstellingen: een pluriform titelaanbod door uitgevers en een brede beschikbaarheid van boektitels bij boekverkopers. Belangrijk nadeel is echter dat de bijdrage onzeker is ten gevolge van de vrijblijvende toepassing. Bovendien kan het verbod op prijsconcurrentie de innovatie beperken en tot hogere prijzen leiden. Door technologische ontwikkelingen wordt de markt beter in staat om zelf de cultuurpolitieke doelstellingen te realiseren, waardoor de vaste boekenprijs op termijn mogelijk niet meer nodig is.

Dient de overheid de vaste boekenprijs af te schaffen? Het antwoord hangt af van de concrete cultuurpolitieke doelstellingen. Vindt de overheid bijvoorbeeld internetboekverkopers een goed alternatief voor boekhandels? Bovendien hangt het af van de vraag of de overheid een culturele of economische invalshoek kiest. Indien de overheid zekerheid wenst over de cultuurpolitieke prestaties is het een optie om een vaste boekenprijs te handhaven. Daarbij is wel van belang de nadelen zo veel mogelijk weg te nemen door de vaste boekenprijs af te bakenen: zonder exclusief handelsverkeer en met een korter durende vaste prijs. Handhaving van de huidige vaste boekenprijs lijkt geen goede optie. Een alternatief is om in plaats van de vaste boekenprijs subsidies in te zetten, maar ook dat heeft nadelen. Indien de overheid een economische invalshoek hanteert (concreet: de Mededingingswet), dient de conclusie te luiden dat de vaste boekenprijs moet worden afgeschaft. De evaluatie van het instrument wijst namelijk niet op een sterke noodzaak voor een mededingingsbeperking, en evenmin op zekerheid dat met ingrijpen de gestelde doelen worden bereikt

---

1 Zie bijvoorbeeld M.A. de Ruyter van Steveninck, [Weg met de vaste boekenprijs!](#), *ESB*, 1 mei 1996, blz. 397.

2 Zie ook M.D. Appelman en A. van den Broek, *Boek en markt*, CPB en SCP, Den Haag, 2002.

3 T. Overstreet, *Resale price maintenance: economic theories and empirical evidence*, Federal Trade Commission, Washington DC, 1983.

4 Idem.

5 Taubert, aangehaald door P.J. Uitermark, *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*, Den Haag, 1986.

6 R. Deneckere, H.P. Marvel en J. Peck, *Demand uncertainty and resale price maintenance*, *American Economic Review*, jrg. 87, nr. 4, 1997, blz. 619-641.

7 J.C. van Ours, *De Nederlandse boekenmarkt tussen stabiliteit en verandering*, research memorandum nr. 1989-9, Amsterdam, VU, 1989.

