

2014

„Skutki ekonomiczne regulacji rynku książki w Polsce”



CASE-Doradcy Sp. z o.o.

Autorzy:

Dr Andrzej Cylwik – kierownik zespołu
Marcin Dwórznik
Paulina Mazur

Asystenci:

Beata Dwórznik
Magdalena Szypuła

Współpraca merytoryczna:

Monika Ligeza
Michał Wysocki

2014-01-23

Spis treści

Wprowadzenie.....	3
Rozdział 1. Prezentacja doświadczeń zagranicznych dotyczących regulacji rynku książki.....	5
1.1 Ustalanie ceny sprzedaży (resale price maintenance – RPM)	7
1.2 Porozumienia branżowe.....	11
1.3 Normatywna regulacja rynku książki – ustalanie stałych cen	16
1.4 Wnioski z przeglądu doświadczeń zagranicznych dotyczących regulacji rynku książki.....	33
Rozdział 2. Polski rynek książki – charakterystyka syntetyczna i analiza skutków ekonomiczno-społecznych wprowadzenia systemu jednolitych cen	35
2.1 Ogólna charakterystyka polskiego rynku książki	35
2.2 Założenia nowej regulacji	40
2.3 Szacowanie wpływu nowej regulacji na krajowy rynek książki	41
2.4 Wnioski dotyczące potencjalnych skutków nowej regulacji krajowego rynku książki..	55

Wprowadzenie

Polski rynek książki jest relatywnie młody i mało skoncentrowany. Z jednej strony nastąpił na nim upadek monopolu państwowego, charakteryzującego poprzedni system gospodarczo-społeczny, z drugiej strony zmiany prorynkowe doprowadziły do pojawienia się na nim wielu nowych firm prywatnych (krajowych i zagranicznych) oraz do zmiany funkcji sprywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych.

Krajowy rynek książki stoi obecnie przed wieloma wyzwaniami, z których najważniejsze to:

- przewidywane pojawienie się, w ciągu najbliższych 2-3 lat, silnej konkurencji ze strony firmy AMAZON,
- rosnąca konkurencja książki elektronicznej (tzw. e-booków),
- niski wskaźnik czytelnictwa i słabość lub brak programów przeciwdziałających tej sytuacji.

W związku z aktualną i prognozowaną sytuacją pojawiła się inicjatywa częściowego uregulowania zasad sprzedaży tzw. nowych tytułów (pierwszych wydań), której celem jest zapewnienie długoletnich pozytywnych uwarunkowań do rozwoju czytelnictwa w Polsce.

W szczególności nowa regulacja ma umożliwić lepsze planowanie inwestycji oraz polityki wydawniczej. Jej beneficjentami mogą być zarówno autorzy książek jak i ich czytelnicy, ponieważ większa motywacja finansowa autorów i wydawców powinna już w niedalekiej przyszłości zaowocować lepszą ofertą dla czytelników. Beneficjentami proponowanych zmian ustawowych powinni być także profesjonalni księgarze, którym polepszą się warunki ekonomiczne prowadzenia działalności gospodarczej.

Celem prezentowanego poniżej raportu jest oszacowanie skutków ekonomicznych proponowanego wejścia w życie przepisów ustawy „*O jednolitej cenie książki*”. W porównaniu do regulacji aktualnej wprowadza ona:

- minimalny okres sprzedawania nowych tytułów po takiej samej cenie w całym kraju,
- ograniczenie możliwości i wysokości rabatowania.

Raport zawiera analizę wpływu i oszacowanie skutków potencjalnych zmian na krajowym rynku książki. Autorzy raportu przygotowali swoją opinię na podstawie:

a) analizy publikacji zagranicznych dotyczących:

- funkcjonowania konkurencji na rynkach o stałych powiązaniach pionowych (tzw. Resale Price Maintenance, RPM),
- doświadczeń w zakresie różnych form regulacji rynku książki (porozumienia branżowe oraz akty prawne),
- obliczania potencjalnych skutków zmian planowanych na rynku książki;

b) badań własnych (odpowiedzi wg kwestionariusza oraz opinie ekspertów o funkcjonowaniu rynku krajowego po proponowanych zmianach), przeprowadzonych wśród uczestników rynku książki;

c) obliczeń potencjalnych skutków zmian (zrealizowanych na podstawie zebranych informacji – badań własnych oraz przyjętych, uzasadnionych założeń) rynku książki (krajowego i w wyróżnionych segmentach) po wprowadzeniu nowej regulacji.

Poniżej przedstawiamy: w rozdziale 1 syntetyczny opis specyfiki rynku książki w zakresie konkurencji oraz stosowanych form regulacji i ich skutków, a w rozdziale 2 przyjęte informacje o aktualnym (rok 2012) ukształtowaniu i funkcjonowaniu rynku książki (krajowego i w wyróżnionych segmentach) oraz obliczenia i wyjaśnienia dotyczące potencjalnych ekonomicznych skutków regulacji. Na zakończenie rozdziałów formułujemy wnioski wykorzystujące zarówno doświadczenia międzynarodowe jak i badania rynku krajowego. Poniższe opracowanie analizuje i przedstawia rynek książki z gospodarczo-społecznego punktu widzenia.

Rozdział 1. Prezentacja doświadczeń zagranicznych dotyczących regulacji rynku książki

Wstęp

Książka, na co zwracają uwagę liczni autorzy¹, jest produktem specyficznym, ponieważ jego faktyczna wartość może zostać oceniona dopiero „po konsumpcji” (przeczytaniu). Każda nowo wydana książka jest również produktem jednostkowym – odrębnym od wszystkich innych, występujących na rynku. Jednocześnie jest także towarem obciążonym wysokim ryzykiem handlowym z powodu struktury kosztów (wysokie koszty stałe) oraz niestabilnego popytu. Ponadto: *„Książka, jako produkt, w Europie już od dawna traktowana jest w specyficzny sposób, ponieważ oprócz wartości rynkowej, stanowi również wartość kulturową. Z tego powodu książki nie mogą być narażone na wahania rynku, a wręcz przeciwnie – powinny być chronione. Niebezpieczeństwem dla rynku książki jest możliwość dopuszczenia do sytuacji, w której znika sieć profesjonalnych księgarni na rzecz sklepów sieciowych oraz wartościowe książki przestają być opłacalne, a sprzedawane są jedynie bestsellery.”*

W przypadku książek i innych produktów, spełniających funkcje upowszechniania kultury, należy brać pod uwagę nie tylko korzyści ekonomiczne, ale w szczególności ich efekty kulturowe. Zakłócenia gospodarcze na rynku książki mogą bowiem stać się początkiem procesu powodującego regres kulturalny, który jest realnym zagrożeniem zwłaszcza w warunkach niskiego poziomu czytelnictwa. Dlatego już w XIX wieku pojawiły się pierwsze formy regulacji rynku książki, funkcjonujące jako porozumienia branżowe. Następnie przybrały one postać regulacji ustawowych dotyczących systemu stałych cen na książki. Poniżej przedstawiamy zestawienie chronologiczne wprowadzania regulacji rynku książki w Europie.

¹ Zestawienie piśmiennictwa dotyczącego specyfiki książki jako „produktu ze sfery kultury” przedstawiono w załączniku 1.

Tabela 1 Chronologia regulacji rynku książki w Europie – porozumienia branżowe

Okres obowiązywania	Porozumienie branżowe	Kraje
1837 - ???	TAK	Dania (zmienione w 2001)
1888 - 1928	TAK	Niemcy
1908 - 1971	TAK	Finlandia
1957 - 1995	TAK	Irlandia
1965 – 2002	TAK	Niemcy (od 2002 ustawa)
Od 1970	TAK	Szwecja
1971 – 1998	TAK	Grecja (od 1998 ustawa)
1977 – 1979	TAK	Francja (od 1981 ustawa)
1990 – 2005	TAK	Holandia (od 2005 ustawa)
1995 – 2000	TAK	Włochy (od 2001 ustawa)
Od 1998	TAK	Norwegia (zmienione w 2005)
Od 2000	TAK	Słowenia
?	TAK	Węgry
2007	TAK	Chorwacja

Źródło: Opracowanie własne na podstawie publikacji zagranicznych

Tabela 2 Chronologia regulacji rynku książki w Europie – regulacje prawne

Okres obowiązywania	Prawna regulacja systemu stałych cen	Kraje
1901 - 1995	TAK	Wielka Brytania (od 1996 brak regulacji)
Od 1975	TAK	Hiszpania (zmieniona w 2007)
Od 1981	TAK	Francja
Od 1996	TAK	Portugalia
Od 1998	TAK	Grecja
Od 2000	TAK	Austria
Od 2001	TAK	Włochy
Od 2002	TAK	Niemcy
Od 2005	TAK	Holandia

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji zagranicznych

Rynek książki był także przedmiotem wielu analiz dotyczących funkcjonowania konkurencji w tych specyficznych warunkach. Regulowanie rynku książki ma swoich zwolenników i przeciwników, ale w ostatnich dwu dekadach wyraźnie wzrosła liczba argumentów

uzasadniających „rozsadną”² regulację tego rynku, o czym świadczy rosnąca liczba krajów, które stosują taką politykę rynkową.

1.1 Ustalanie ceny sprzedaży (resale price maintenance – RPM)

Ustalanie ceny sprzedaży ma miejsce w relacji do wielu produktów. Część regulacji ma charakter unijny (np. ceny minimalne produktów rolnych i spożywczych lub roamingu telekomunikacyjnego), inne są wprowadzane krajowymi aktami normatywnymi. W Polsce w szczególności są regulowane ceny energii elektrycznej, paliw gazowych i zaopatrzenia w ciepło oraz niektórych usług. Wprowadzenie ustalania cen jest z reguły poprzedzane analizą stanu konkurencji w regulowanym sektorze i ma na celu ochronę najsłabszych uczestników rynku. Przykładowo, w dystrybucji energii elektrycznej w relacjach między dostawcą a odbiorcą gospodarczym (firmami) są stosowane ceny umowne. Jednakże w relacjach między dostawcą a odbiorcą indywidualnym (gospodarstwem domowym) obowiązują ceny zatwierdzane przez Urząd Regulacji Energetyki, który kontroluje, żeby producenci i dostawcy energii elektrycznej proponowali ceny uwzględniające wyłącznie tzw. koszty uzasadnione.

Regulacja proponowana na rynku książki jest jednym z przykładów sytuacji gospodarczej nazywanej w teorii konkurencji „resale price maintenance” (**RPM**), co można przetłumaczyć jako ustalanie ceny sprzedaży. Stosowanie i funkcjonowanie **RPM** było przedmiotem obrad Komitetu ds. Konkurencji OECD w roku 1997 oraz 2008³. Obszerne materiały z tych obrad są, zdaniem autorów poniższego raportu, najlepiej udokumentowaną analizą skutków ustalania cen sprzedaży.

RPM jest rodzajem porozumienia pionowego, w którym wytwórcy, wydawcy lub importerzy (upstream firms) regulują (mają wpływ) ustalanie cen i/lub warunków sprzedaży, na których sprzedawcy (downstream firms) oferują swoje produkty i usługi konsumentom finalnym (kupującym).

Teoretycznie, stosowanie **RPM** jest zagadnieniem kontrowersyjnym, ale większość organów antymonopolowych (Urzędów Ochrony Konkurencji) w krajach OECD podchodzi do tego

² Opartą na zasadzie „rule of reason”.

³ OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju)

problemu rozsądnie, czyli zgodnie z zasadą rule of reason. Polega to na porównywaniu potencjalnych efektów wprowadzenia **RPM** z potencjalnymi ograniczeniami konkurencji.

W rezultacie powszechnie zakazane są tylko ceny minimalne, o ewentualnym zastosowaniu cen maksymalnych lub rekomendowanych powinno decydować porównanie potencjalnych efektów pozytywnych oraz ograniczeń na rynku książki.

Nawet w USA – kraju, w którym ustalanie cen jest traktowane jako przestępstwo federalne – Sąd Najwyższy zajął stanowisko, że możliwe do osiągnięcia korzyści (zwłaszcza wzrost efektywności) powinny być brane pod uwagę przy ewentualnym wdrożeniu **RPM**. Oznacza to zastosowanie tzw. reguły zdrowego rozsądku (rule of reason) i badanie skutków na zasadzie „case by case”, czyli rozpatrując konkretne przypadki i ich uwarunkowania.

W Unii Europejskiej ewentualna regulacja rynku książek, w zakresie ustalania stałej ceny sprzedaży, należy do kompetencji krajów członkowskich i Komisja Europejska nie interweniuje w ten proces, uzasadniając to celowością utrzymania różnorodności językowej i kulturowej.

Jak wykazała praktyka funkcjonowania rynku w krajach unijnych, ustalanie stałych cen na książki nie wyklucza konkurencji prowadzonej w innej formie. Wydawcy konkurują między sobą wprowadzaniem nowych tytułów oraz działaniami marketingowymi (zwłaszcza reklamą), a księgarze konkurują lokalizacją i wyposażeniem księgarni oraz jakością obsługi klienta.

Zestawienie korzyści osiąganych dzięki stosowaniu RPM przedstawiamy poniżej⁴, są to:

- a. : *M* *M* *M* *M* Detaliści zapewniają wachlarz dodatkowych usług, które wzmacniają wartość produktów jak np. zakres oferowanego asortymentu, poziom zapasu, poziom usług powiązanych (takich jak doradztwo przedsprzedażowe), i geograficzna bliskość sklepu do klienta. Niektórzy sprzedawcy świadczą również usługi gwarancji jakości. Niektóre z tych usług mogą być właściwe tylko dla konkretnych produktów – jak na przykład wielkość ekspozycji, umiejscowienie ekspozycji w sklepie i natężenie działań promocyjnych. Świadczenie usług komplementarnych nie zobowiązuje do niczego ani producenta ani klienta końcowego. Z tego powodu detalista może być zaniepokojony, że jeśli poniesie nadprogramowe koszty – konsumenci będą korzystali wyłącznie z oferty uzupełniającej,

⁴ Opracowano na podstawie materiałów OECD Policy Roundtables, Resale Price Maintenance 2008 (tłumaczenie własne).

a zakupy robią w sklepie tańszym, który nie świadczy podobnych usług. Ta możliwość zniechęca sprzedawców do ponoszenia kosztów zapewnienia tych usług, co w rezultacie prowadzi do potencjalnie niewystarczającego poziomu zapewnionego serwisu. **RPM** (ustalenie ceny sprzedaży) eliminuje wykorzystywanie usług powiązanych poprzez ujednolicanie cen, przez co klienci nie mają już powodów by rozglądać się w jednym a zrobić zakupy w innym sklepie. Bez możliwości konkurowania ceną, sprzedawcy będą skupiać się na czynnikach pozacenowych tj. usługach.⁵

b. **Efekty uboczne decyzji cenowych (przecen).** Jeśli jeden detalista zdecyduje się na przecenę produktu lub wykorzystanie go jako produktu sprzedawanego ze stratą w celach promocyjnych, inny sprzedawca może zdecydować się na usunięcie go ze swojego zapasu ze względu na jego zbyt niską marżę i sprzedaż. Zapobieganie takim przecenom może zapewnić producentowi szerszą dystrybucję jego produktów, która może zwiększyć jego całkowite zyski. Sprzedawca przy ustalaniu swoich cen z reguły nie bierze pod uwagę wpływu, który jego działania będą wywierały na wynik sprzedaży jego rywali. Poprzez limitowanie możliwości konkurowania ceną wewnątrz marki, ustalanie ceny sprzedaży może umożliwić producentom osiągnięcie wzrostu sprzedaży i dochodu, a co za tym idzie promowanie wchodzenia na rynek i innowacyjność.⁶

c. M M . Ustalanie ceny sprzedaży może być praktycznym sposobem na wzmocnienie wysiłków sprzedażowych detalistów. Mimo tego, że detaliści mają pełną swobodę wyboru poszczególnych produktów, które chcą promować, będą się oni skupiać na promowaniu tych z największą marżą. Zatem dzięki podwyższaniu marży detalistów, **RPM** może wzmocnić motywację sprzedawców do skierowania większych wysiłków promocyjnych na produkt danego dostawcy, tym samym poprawiając konkurencję pomiędzy marki.

d. M M *neutralne w* M M M **i efekty).** Najpopularniejszy argument za pro-konkurencyjnym działaniem **RPM** oscylują wokół poglądu, że wspomagają one konkurencję wewnątrz marki poprzez wzmacnianie

⁵ Argumentem powiązany jest twierdzenie, że w niektórych okolicznościach pierwszy sprzedawca na nowym rynku musi narazić się na koszty, aby rynek się otworzył. Taka inwestycja jest zagrożona „darmowymi przejażdżkami” ze strony drugiego i trzeciego sprzedawcy, wchodzącego na rynek. Jeśli wytwórca nie może zawrzeć umowy bezpośrednio z pierwszym sprzedawcą w celu przeprowadzenia inwestycji, istnieje ryzyko, że nakłady poniesione na rynkach otwierających się będą zbyt niskie. Narzucanie ceny sprzedaży może pomóc ochronić inwestycję pierwszego sprzedawcy i tym samym sprzyjać inwestowaniu na rynkach otwierających się.

⁶ Argumentem powiązany jest twierdzenie, że w przypadku niektórych produktów – zwłaszcza luksusowych i z segmentu Premium – postrzeganie ich jako drogie paradoksalnie zwiększa popyt na nie (np. poprzez zwiększanie ekskluzywności i wartości statusu danego produktu). Promocje cenowe są dla tych produktów bezpośrednim zagrożeniem, które można kontrolować poprzez RPM.

efektywności dystrybucji. Jest to możliwe dzięki zachęcaniu sprzedawców do zapewniania większej ilości usług przedsprzedażowych, za które klienci są gotowi zapłacić płacąc więcej za dany produkt. Takimi usługami mogą być atrakcyjne wnętrza sklepu, broszury, zaangażowany i kompetentny personel. Istnieją również inne skutki RPM potencjalnie wzmacniające dobrobyt i zostaną one omówione w kolejnych częściach tekstu.

e.

M M M

M M . Ten argument bywa wykorzystywany do usprawiedliwiania ograniczania konkurencji cenowej między dystrybutorami. Przede wszystkim, gdy producent inwestuje w nadanie produktowi wizerunku związanego z jakością i wyrafinowaniem, redukcja ceny może zmniejszyć wolumen sprzedaży. Rzadkością jest aby popyt rósł dzięki podtrzymywaniu wysokich cen.

.

M

Jeżeli popyt na dany produkt okazuje się niespodziewanie niski po tym, jak detaliści kupili jego znaczny zapas, ceny sprzedaży mogą gwałtownie spaść, ponieważ sklepy będą próbowały go zredukować. W rezultacie poniosą znaczące straty. Im wyższe ryzyko niskiego popytu i spadku cen tym mniejsze zainteresowanie oferowaniem danego produktu (lub przynajmniej budowaniem wystarczającego zapasu na wypadek popytu na normalnym poziomie). Co więcej, detaliści traktują nowe, niesprawdzone jeszcze produkty jako bardziej ryzykowne. **RPM** daje sprzedawcom gwarancję, że ceny produktu nie spadną nawet jeśli popyt okaże się niski. To może zachęcić ich do oferowania go, czego w innym przypadku by nie zrobili. W rezultacie byłoby to działanie na korzyść konsumentów, ponieważ sklepy mogłyby utrzymać adekwatny poziom zapasu.

M

Nowe firmy, a także te o ugruntowanej pozycji, które wprowadzają na rynek nowe produkty, mają czasami trudności z przekonaniem dystrybutorów do zakupu nowego wyrobu. Bez sieci dystrybucji nowy produkt nie wejdzie na rynek. Oprócz tego, że dystrybutor może nie chcieć budować zapasu na nowym, niesprawdzonym produkcie ze względu na ryzyko niskiego popytu, może być on również przeciwny utrzymywaniu zapasu nawet jeśli produkt okaże się pożądanym przez klientów. Problem pojawia się, gdy dystrybutor musi poczynić znaczące

inwestycje w reklamę nowego produktu, aby zaczął on przynosić zyski. Jeśli te inwestycje się opłacą, inni dystrybutorzy, którzy nie mieli w nich udziału, mogą zacząć sprzedaż tego samego produktu i przejmować zyski pierwszego pośrednika. **RPM** to środek pozwalający zwiększyć prawdopodobieństwo, że pierwsi dystrybutorzy odzyskają zainwestowane środki i zrekompensują ryzyko, które ponieśli, ponieważ zapobiega ono konkurencji cenowej. Dlatego ustalenie ceny sprzedaży może złagodzić wejście nowego produktu i/lub nowego gracza na poziomie firmy surowcowej, pomagając przekonać dystrybutorów do wzięcia na siebie ryzyka budowania zapasu i inwestowania w sukces nowego produktu. Warto zaznaczyć, że ustalona cena sprzedaży może wspomagać wejście na rynek również na poziomie dystrybutora.

Głównym argumentem kierowanym przeciwko ustalaniu cen sprzedaży (**RPM**) jest potencjalna możliwość zмовy cenowej produktów. Jednakże w przypadku handlu książkami prawdopodobieństwo wystąpienia tego niepożądanego zjawiska szacuje się bardzo nisko, ponieważ książka nowowydana jest produktem jednostkowym, odrębnym od pozostałych, co praktycznie stwarza zbyt wiele trudności w przygotowaniu i realizacji zмовy cenowej.

Kartelizacja dotyczy przede wszystkim branż surowcowych oraz wytwarzających produkty wystandaryzowane - to samo dotyczy świadczenia identycznych usług. Przeglądając doświadczenia historyczne z zakresu unijnych postępowań antymonopolowych nie znajdziemy tam przypadków dotyczących rynku książki, podczas gdy niektóre branże wytwarzające produkty wystandaryzowane (np. producenci cementu) były wielokrotnie oskarżane o zмовę cenową. Rosnąca liczba krajów unijnych, wprowadzających regulację rynku książki, świadczy o tym, że niebezpieczeństwo zмовy cenowej praktycznie nie występuje na tym rynku.

1.2 Porozumienia branżowe

Stałe ceny książek są znane są w Europie już od XIX wieku. Historycznie, system stałych cen na książki może zostać wprowadzony w formie porozumienia branżowego lub aktu prawnego. W niektórych państwach na początku istniało porozumienie branżowe, a dopiero później ustawa. Poniżej przedstawiamy przykłady takich porozumień. Były to dobrowolne zobowiązania (umowy) uczestników rynku książki, które przynosiły pozytywne rezultaty,

choć nie wszędzie ich realizacja przebiegła prawidłowo. Poniżej przedstawiamy kilka przykładów takich porozumień.

1.2.1 Niemcy

W Niemczech porozumienie branżowe dotyczące stałych cen zostało zawarte już w 1888 roku. Stała cena książek miała chronić mniejsze księgarnie przed innymi formami dystrybucji, takimi jak na przykład sprzedaż wysyłkowa. Porozumienie to funkcjonowało przez 40 lat.

W 1965 Stowarzyszenie Niemieckich Wydawców i Księgarzy (German Publishers and Booksellers Association – Börsenverein) zaproponowało wprowadzenie systemu cen na książki w oparciu o wcześniejsze regulacje prawne (Anti-trust Law), nazwanego „Sammelrevers”.

„System ten był rodzajem „parasola” pokrywającego wszystkie indywidualne umowy między uczestnikami rynku książki i ułatwiał ich nawiązywanie.

Niezbędnym warunkiem ważności tego systemu był obowiązek zapewnienia, że utrzymanie cen jest „szczelne”. Innymi słowy, każdy uczestnik łańcucha dystrybucji książek, poczynając od wydawcy i kończąc na sprzedawcy końcowym, musiał stosować stałe ceny.

„Sammelrevers” oferował wydawcom możliwość ustalania stałej ceny, jednak ich do tego nie obligował. W rezultacie 90% publikowanych w Niemczech książek miało ustaloną cenę, co było oczywistym wyznacznikiem wysokiego poparcia dla stałych cen wśród wydawców.”⁷

Porozumienie to trwało od 1965 do 2002 roku, w którym zostało zastąpione przez ustawę.

W Niemczech, kraju o wysokim poziomie czytelnictwa, wprowadzenie dobrowolnego systemu stałych cen na książki miało na celu przede wszystkim poprawę relacji między wydawcami a księgarzami oraz rozwój oferty wydawniczej, czyli poszerzenie liczby tytułów. Oba założenia zostały zrealizowane efektywnie.

⁷ Tłumaczenie własne na podstawie Verena Sich *The system of fixed book prices in Germany* 2004

1.2.2 Holandia⁸

W 1990 roku władze holenderskie zezwoliły na wyjątek od postanowień ustawy o konkurencji, w postaci porozumienia o stałych cenach książek. Porozumienie to jest nieobowiązkowe dla uczestników rynku. Jednakże w 2003 roku 70% sprzedawanych książek miało stałą cenę (w tym 25% sprzedawano przez kluby książki, które mogły stosować rabaty). Ponadto 10% książek było importowanych, a 14% książek było sprzedawanych jako zwroty, po cenie obniżonej.

W Holandii jest publikowane szerokie spektrum różnorodnej literatury oraz występuje duża gęstość księgarni (1,29 księgarni na 10 000 w Holandii w porównaniu z 1,69 we Francji i 0,55 w Wielkiej Brytanii, która zrezygnowała systemu stałych cen na książki). Obie te cechy są istotnymi celami działania systemu stałych cen na książki.

1.2.3 Włochy

We Włoszech w 1995 roku Stowarzyszenie Włoskich Księgarzy podpisało porozumienie z czterema firmami wydawniczymi, które publikowały 55,7% sprzedawanych we Włoszech książek (Istituto Geografico De Agostini, Arnoldo Mondadori Editore, RCS and Messaggerie Italiane).

Porozumienie miało na celu rozwinięcie lokalnych księgarni tworzących krajową sieć sprzedawców książek, która była zagrożona przez sklepy wielkopowierzchniowe stosujące wysokie rabaty. W porozumieniu wydawcy zobowiązali się nie faworyzować dużych sklepów, jak działo się wcześniej.

Jednakże funkcjonowanie porozumienia zostało „wypaczone” w procesie jego realizacji, która była monitorowana przez spółkę „Mach 2”, której akcjonariusze (wydawcy) posiadali prawa wyłączne (exclusive rights) do zaopatrywania dużych sklepów detalicznych. Wbrew założeniom porozumienia firma „Mach 2” stała się pośrednikiem w dystrybucji około 90% książek sprzedawanych w dużych sklepach detalicznych.

Po niespełna 3 latach trwania porozumienia, włoski Urząd Ochrony Konkurencji (Competition Authority) zdecydował o jego zakończeniu. Powodami tej decyzji była notowana wcześniej wysoka sprzedaż książek w sklepach wielkopowierzchniowych (które zostały poszkodowane przez porozumienie) oraz fakt, iż warunki umowy nie pozwalały na

⁸ Na podstawie: Frederick van der Ploeg, „Beyond the Dogma of the Fixed Book Price Agreement”, 2003

organizowanie promocji (które zwiększały liczbę sprzedawanych książek i przyciągały klientów, zwłaszcza tych będących nieregularnymi czytelnikami)⁹. Swoją istotną rolę odegrała także wspomniana powyżej deformacja systemu dystrybucji.

W 2001 roku Włochy przyjęły ustawę o stałej cenie na książki, inspirowaną francuskim prawem Langa, zabezpieczając się w ten sposób przed opisanym powyżej nadużyciem pozycji dominującej.

Włoskie porozumienie branżowe na rynku książek, mimo częściowo niewłaściwej realizacji, nie wpłynęło negatywnie na jego **rozwój**. Od 1990 do 1997 r. następował stały roczny 4% wzrost liczby profesjonalnych księgarń¹⁰, rosły także przychody z handlu książkami, którego znacząca część była realizowana przez super i hipermarkety.

1.2.4 Norwegia

W 1998 roku Stowarzyszenie Norweskich Wydawców (Norwegian Publishers' Association) i Stowarzyszenie Norweskich Księgarzy (Norwegian Booksellers' Association) zawarło porozumienie "The Trade Agreement on Books". Było ono jednym z wyjątków od zasad zawartych w „Competition Act”, który zabraniał ustalania stałych cen.

Celem porozumienia było utrzymanie różnorodności literatury, zabezpieczenie istnienia księgarń w obszarach słabo zaludnionych oraz promocja języka norweskiego.¹¹

Porozumienie zabraniało księgarniom stosowania rabatów od ustalonej ceny. Przewidywało jednak taką możliwość dla klubów książki, które mogły stosować rabat na nowe tytuły (nawet do 25%).

W 2005 roku w Norwegii weszło w życie nowe porozumienie, które zawierało poprawki uwzględniające doświadczenia nabyte podczas trwania porozumienia. Wyjątek, dotyczący uprawnień klubów książki do stosowania rabatów, został zniesiony. Ustalono, że każdy uczestnik kanału dystrybucji książek może ustanowić rabat do 12,5%.

Norweskie Competition Authority w 2008 roku wydało raport o stanie rynku książki w Norwegii w latach 2004 – 2007 „Sales development in the book trade 2004-2007”. Pokazano w nim zmiany, które zaszły w ciągu dwóch lat trwania nowego porozumienia.

⁹ Opracowanie własne na podstawie OECD Policy Roundtables, Resale Price Maintenance 1997

¹⁰ Księgarnie profesjonalne, czyli sklepy sprzedające wyłącznie książki. We Włoszech jest charakterystyczne łączenie sprzedaży książek z innymi asortymentami.

¹¹ Opracowanie własne na podstawie OECD Policy Roundtables, Resale Price Maintenance 1997

Głównymi efektami nowych regulacji na rynku norweskim (porozumienie z 2005 r.) były: obniżenie cen oraz zwiększenie liczby sprzedawanych książek. Średnia cena książki w 2007 spadła o 4% w porównaniu do 2004 roku. Natomiast łączna ilość sprzedawanych książek wzrosła z 20 milionów w 2004 roku do 26 milionów w 2007 roku (liczba sprzedawanych tytułów wzrosła o 30%).¹²

1.2.5 Szwecja

Rozwiązanie szwedzkie jest odrębne i opiera się na zasadach realizowanych przez bogate państwo opiekuńcze. W 1970 roku Szwecja zrezygnowała z ustawowego systemu stałych cen na książki i rozpoczęła dotowanie całego procesu (dopłaty do każdego z etapów produkcji i sprzedaży). W roku 1993 przeznaczono na ten cel 31 mln koron. Dzięki dotacjom książki są sprzedawane poniżej ceny szacowanej na podstawie prognozy sprzedaży. Natomiast księgarnie otrzymują dotacje na modernizację, w celu poszerzenia oferty sprzedaży (wzrostu liczby oferowanych tytułów). Ponadto wspierana jest komputeryzacja rynku księgarskiego.

1.2.6 Chorwacja

W Chorwacji *Agreement on the Fixed Book Price* został podpisany wiosną 2007 roku. Jest to nowy rodzaj porozumienia (zbliżony do regulacji ustawowej), ponieważ oprócz Croatian Union of Publishers and Booksellers uczestniczą w nim ministrowie kultury, nauki i gospodarki.

Zgodnie z postanowieniami porozumienia:

- cena jest drukowana na okładce książek,
- stosowanie stałej ceny obowiązuje przez 12 miesięcy od daty publikacji,
- maksymalny rabat to 10% (na targach książki może wynieść 20%).

Ponadto w listopadzie 2007 chorwackie ministerstwo kultury ogłosiło program wsparcia dla niezależnych księgarni, zapewniający fundusze na promocje książek oraz wydarzeń literackich itp.

¹² Opracowanie własne na podstawie Norwegian Competition Authority Report 1/2008 *The development of sales in the book industry 2004 to 2007*

Podsumowując można stwierdzić, że w krajach o utrwalonych wzorcach postępowania i wysokiej sprawności organizacyjnej funkcjonowanie dobrowolnego porozumienia branżowego, dotyczącego stosowania stałych cen, może ono być odpowiednio skuteczne i efektywne. Jednakże w kraju, w którym podmioty gospodarcze są bardziej skłonne do działań egoistycznych, lepiej zastosować od razu rozwiązanie normatywne (obligatoryjne).

1.3 Normatywna regulacja rynku książki – ustalanie stałych cen

Po pojawieniu się pozytywnych efektów wprowadzenia normatywnej regulacji rynku książki we Francji (tzw. Loi Lang z 1981 r.)¹³ notujemy upowszechnianie tego rozwiązania w wielu krajach europejskich, w tym zwłaszcza wśród członków EU15 (por. tabela poniżej).

Tabela 3 Zestawienie chronologiczne ustawowej regulacji rynku książki w Europie

Kraj	Rok wprowadzenia ustawy	Okres obowiązywania stałej ceny (miesiące)	Wysokość rabatu (%)*
Hiszpania	1975	24	5
Francja	1981	24	5
Portugalia	1996	18	10
Grecja	1998	24	10
Austria	2000	24	5
Włochy	2001	20	15
Niemcy	2002	18	0
Holandia	2005	12	10

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wielu materiałów zagranicznych

* Rabaty dla odbiorcy finalnego (sprzedaż detaliczna) od ceny okładowej

Ponadto niektóre ustawy, regulujące rynek książki, przewidują także rabaty specjalne, dotyczące:

- podręczników szkolnych oraz sprzedaży książek do szkół,
- sprzedaży książek bibliotekom,

¹³ Ustawa hiszpańska (1975 r.) została uchwalona jeszcze pod koniec dyktatury gen. Franco, czyli w okresie częściowej izolacji politycznej oraz silnej państwowej kontroli gospodarczej. Te różnice systemowe spowodowały, że doświadczenia hiszpańskie zostały potraktowane jako specyficzne.

- sprzedaży książek studentom,
- sprzedaży książek reprezentantom zawodów zaufania publicznego oraz do celów naukowych.

Na podstawie badań ankietowych, przeprowadzonych przez Polską Izbę Książki (PIK), zebrano następujące informacje o rabatach specjalnych (por. tabela poniżej):

Tabela 4 Wybrane rabaty na książki

Rabaty specjalne na:	Francja	Włochy	Austria	Hiszpania
a) sprzedaż podręczników	10%	20%	brak	-
b) sprzedaż dla bibliotek	10%	20%	10%	-
c) sprzedaż na targach książki	-	20%	5%	10%
d) inne (jakie?)	-	-	-	15% ¹⁴

Źródło: Badania Polskiej Izby Książki, sierpień 2013 r.

Ponadto włoscy wydawcy mogą organizować kampanie promocyjne razem z księgarzami (współdział księgarzy jest bezpłatny) trwające maksymalnie 30 dni. Wydawcy mogą wtedy udzielić maksymalnego rabatu w wysokości 25%. Kampanie nie mogą być powtarzane w tym samym roku.

Ze społeczno-gospodarczego punktu widzenia najważniejsza jest ocena skutków regulacji rynku książki w powyższych krajach. Wśród opinii opublikowanych przeważają oceny pozytywne.

Przykładowo, w badaniu ankietowym, przeprowadzonym przez PIK w III kwartale 2013 r., otrzymano następujące odpowiedzi z rynku austriackiego:

„W Austrii po wprowadzeniu ustawy odnotowano wzrost: 1) poziomu sprzedaży książek, 2) liczby księgarni niezależnych, 3) liczby małych wydawców, 4) poziomu czytelnictwa. Ustawa nie miała wpływu na 1) liczbę placówek sieci księgarskich, 2) poziom cen detalicznych i 3) liczbę bibliotek”.

¹⁴ Rabat na książki naukowe do celów naukowych

W publikacjach dotyczących innych krajów unijnych¹⁵ nie stwierdzono istotnych, negatywnych cech systemu regulacji rynku książki. Wśród elementów pozytywnych, głównie, zwrócono uwagę na to, że:

- a) regulacja rynku książek nie tworzy nowej struktury biurokratycznej, co ogranicza do minimum ewentualne błędy w działaniu administracji państwowej w tym zakresie;
- b) system stałych cen ułatwia utrzymanie „gęstej” sieci księgarni, co z kolei sprzyja realizacji programu upowszechniania kultury;
- c) system stałych cen umożliwia publikację wysokiej jakości książek adresowanych do wyselekcjonowanych odbiorców – bez gwarancji cenowych ryzyko ekonomiczne byłoby zbyt duże i część wartościowych autorów nie znalazłaby wydawcy;
- d) w rezultacie nastąpił wzrost liczby tytułów i wydawców, co daje konsumentom (czytelnikom) większy wybór książek;
- e) poprawiła się sytuacja ekonomiczna księgarni, co umożliwiło realizację większych inwestycji w wyposażenie księgarni, zapewniło to również ochronę istnienia małych księgarni;
- f) na systemie stałych cen skorzystali także autorzy, którzy otrzymują wynagrodzenie będące udziałem procentowym w sprzedaży książki.

Powyższe praktyczne korzyści przemawiają za wprowadzeniem systemu stałych cen na książki w większości krajów unijnych. Państwa, które stały się członkami UE w pierwszej dekadzie XXI wieku (tak jak Polska), stoją obecnie przed problemem wyboru modelu rynku książki. Wydaje się, że powinny one podążać drogą wskazaną przez większość krajów ze „starej Unii” (EU-15).

Jednakże wymagania staranności badawczej nakazują przeanalizowanie najpierw przypadku Wielkiej Brytanii, która odstąpiła od stosowania systemu stałych cen na książki. Poniżej przedstawimy porównanie wpływu (skutków) regulacji rynku książki we Francji oraz

¹⁵ Główne źródła informacji:

CESifo DICE Report, *Fixed Book Price Agreements*, 2003,

Giornale della libreria, *Looking for an open bookshop*, 2006,

Dr. Verena Sich, German Publishers and Booksellers Association, “The system of fixed book prices in Germany”, 2004,

Doris Stockmann, *Free or fixed prices on books – patterns of book prices in Europe*, 2004,

A handbook of cultural economics rozdział 29: Marja Appelman, “Fixed Book Price”, 2003,

http://www.nordicom.gu.se/eng_mt/minletter.php?id=126

deregulacji tego rynku w Wielkiej Brytanii. Takie porównanie powinno rozwiązać większość wątpliwości uczestników rynku polskiego, którzy dyskutują obecnie o wyborze odpowiedniego (na przyszłość) krajowego modelu rynku książki.

1.3.1. Deregulacja rynku książki w Wielkiej Brytanii

W Wielkiej Brytanii w roku 1995 zniesiono obowiązujący od 1901 r. tzw. „Net Book Agreement”, co spowodowało deregulację rynku książki, który obecnie funkcjonuje na podstawie ogólnie obowiązujących zasad prowadzenia działalności gospodarczej, w tym reguł ochrony konkurencji¹⁶. Spowodowało to wiele istotnych zmian będących przedmiotem zainteresowania brytyjskiego *Office of Fair Trading*. Na jego zlecenie przygotowano specjalny raport przedstawiający zmiany, które zaszły w pierwszym dziesięcioleciu po deregulacji rynku książki. Analizując te przemiany – opisane poniżej – należy koniecznie wziąć pod uwagę specyfikę rynku brytyjskiego, wynikającą z faktu, że angielski jest językiem światowym i książki wydawane w Wielkiej Brytanii są adresowane nie tylko do czytelnika krajowego. Zapewnia to wzrost liczby tytułów i wartości sprzedaży niezależnie od obowiązującego systemu zarządzania rynkiem książki, ponieważ eksport książek jest wart aż 1 mld BP i 2,5 razy większy od importu.

Zmiany w strukturze detalicznego handlu książkami

W 10 lat po zniesieniu „Net Book Agreement” główną zmianą w strukturze rynku był znaczący spadek udziałów sprzedawców niezależnych oraz wzrost udziałów dużych sklepów sieciowych (large and multiple stores), hipermarketów (grocery multiple), sprzedawców internetowych, sprzedaży pocztowej i klubowej.

Tabela 5 Udział w brytyjskim rynku książki w podziale na typy sprzedawców w roku 1995 i 2005 (w %)

Rodzaj sprzedawcy	Udział w %	
	1995 r.	2005 r.
Duże sklepy sieciowe	31	42
Niezależni sprzedawcy	28	11
Hipermarkety	1	8
Sprzedaż pocztowa i klubowa	9	16
Internet	-	11
Inne	31	12

Źródło: Raport „*An evaluation of the impact upon productivity of ending resale price maintenance on books*”

¹⁶ Opracowanie własne, głównie na podstawie raportu, przygotowanego na zlecenie brytyjskiego Biura ds. uczciwego handlu (*Office of Fair Trading*) przez Centrum ds. Polityki Konkurencji na Uniwersytecie Wschodniej Anglii, pt. „*An evaluation of the impact upon productivity of ending resale price maintenance on books*”.

Szybki wzrost udziałów rynkowych sprzedawców internetowych (w tym ponad 80% obrotów za pośrednictwem firmy AMAZON) oraz sieci hipermarketów (w szczególności Tesco i Sainsbury) został spowodowany niższymi cenami oraz wygodą zakupów. Zwłaszcza sprzedawcy internetowi wyróżniają się znacznie większą ofertą (liczba sprzedawanych tytułów) od tradycyjnych księgarzy.

Natomiast istotny spadek liczby i udziału rynkowego mniejszych niezależnych księgarni został spowodowany spadkiem popytu na tradycyjne usługi księgarskie, który nastąpił pod wpływem aktywnych działań nowych uczestników rynku, oferujących niższe ceny. Według danych The Publisher Association liczba niezależnych członków tego stowarzyszenia w latach 1996–2007 zmniejszyła się o 22,6% (z 1839 do 1424), głównie z powodu zaprzestania dotychczasowej działalności.

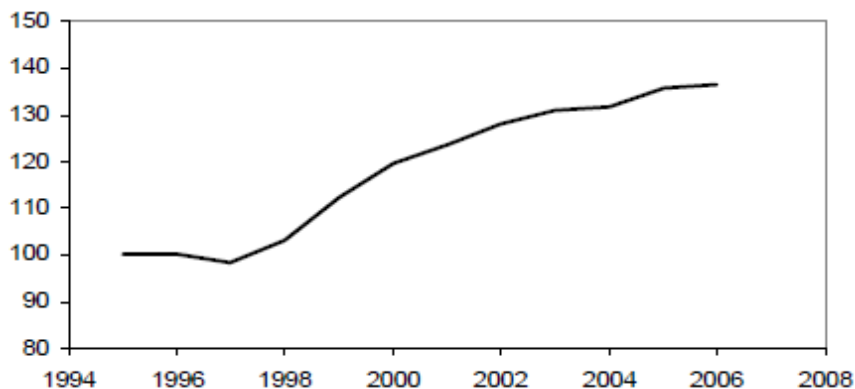
Według ustaleń badawczych, w momencie zniesienia stałych cen wystąpił wzrost produktywności tradycyjnych sklepów i niezależnych księgarni (B&M). Jednakże, wkrótce ich obroty nominalne wyraźnie spadły i obniżały się systematycznie przez kolejne lata – mimo większej liczby sprzedawanych książek i coraz wyższych cen na rynku.

Spadek obrotów w księgarniach B&M był efektem wejścia na ten rynek super i hipermarketów oraz sprzedawców internetowych, a obniżone obroty były główną przyczyną spadku produktywności – przynajmniej w krótkim i średnim okresie. W tym sensie, wzrost konkurencji w branży miał krótkookresowy deflacyjny wpływ na produktywność branży.

Sprzedaż książek, ich ceny i wydawcy

W latach 1995–2006 nastąpił zarówno wzrost liczby sprzedanych książek jak i wzrost liczby nowych tytułów (por. wykres poniżej).

Wykres 1 Liczba książek sprzedawanych w Wielkiej Brytanii w latach 1995–2006*



* Rok 1997 = 100

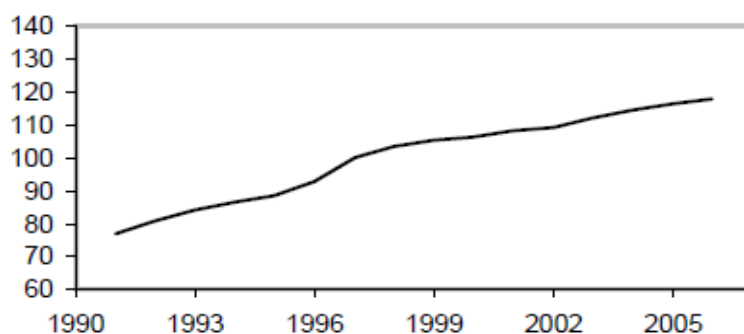
Źródło: Raport "An evaluation of the impact upon productivity of ending resale price maintenance on books"

Wartościowo, w tym samym okresie, sprzedaż na brytyjskim rynku książki zwiększyła się z 2,3 mld do 3,2 mld funtów brytyjskich. Jednakże, podobnie jak w przypadku wzrostu ilościowego wydawanych książek, zaznaczył się tutaj wpływ światowej roli języka angielskiego.

Ceny

Ceny producentów książek (wydawców) na rynku brytyjskim rosną nieprzerwanie w latach 1990–2006, co przedstawia poniższy wykres.

Wykres 2 Zmiany ceny książek na rynku brytyjskim w latach 1990–2006*



* Rok 1995 = 100

Źródło: Raport „An evaluation of the impact upon productivity of ending resale price maintenance on books”

Co interesujące, krótkotrwale (3-letnie) przyspieszenie tego wzrostu nastąpiło po zniesieniu stałych cen na książki.

Po deregulacji rynku, wydawcy proponują detaliczne ceny preferowane, ale od razu zgadzają się na udzielenie rabatów, których wysokość jest bardzo duża i w 2006 roku wynosiła:

- | | |
|---|--------|
| • niezależni sprzedawcy detaliczni | 35-45% |
| • sklepy sieciowe | 45-55% |
| • sprzedawcy internetowi (w tym AMAZON) | 50-60% |
| • hiper i supermarkety | 55-65% |

Jest to zdecydowanie rynek sprzedawcy, na którym cena proponowana przez wydawcę ma charakter informacyjny, a główna procedura uzgadniania cen umownych dotyczy ustalania wysokości rabatów, które dochodzą nawet do 2/3 ceny preferowanej.

Inne skutki deregulacji rynku książki

Wzrost produktywności¹⁷ w księgarniach nastąpił bezpośrednio po zniesieniu regulacji rynku i wyniósł do 20% rocznie, ale począwszy od 1998 wszedł on w fazę stagnacji, a następnie nawet spadku. Oznacza to, że po wyczerpaniu tzw. rezerw prostych (np. likwidacji występujących zaniedbań) nie było już możliwości dalszego zwiększania wydajności pracy w zakresie tradycyjnej sprzedaży książek.

Wzrosła znacznie produktywność sprzedaży internetowej i sieciowej, co wiąże się z upowszechnieniem tych form sprzedaży. Umiarkowanie zwiększyła się także realna wydajność pracy firm wydawców (o ok. 40% w latach 1997–2006).

Koncentracja rynku dotyczy wszystkich jego uczestników. W latach 2004–2006 wzrósł udział największych firm wydawniczych (por. tabela poniżej).

Tabela 6 Udział największych grup wydawniczych w rynku brytyjskim (w %)

Wydawcy	2004	2006
Pearson Group, w tym:	12	12
<i>Penguin</i>	9	9
<i>Pearson Education</i>	3	3
Hachette Livre	9	12
Random House	11	11
HarperCollins	6	6
OUP	4	4
Macmillan	3	4
Others	54	50

Źródło: Raport "An evaluation of the impact upon productivity of ending resale price maintenance on books"

W niektórych segmentach rynku książki koncentracja wydawców była bardzo wysoka, przykładowo w zakresie literatury typu "fiction" udział do 10 największych wydawnictw przekroczył 95%. Na rynku wystąpiły także procesy konsolidacyjne, w których szczególnie aktywna była firma Hachette Livre.

Mimo dużej koncentracji na rynku brytyjskim nadal pojawiają się nowi wydawcy (w latach 2001–2006 rozpoczęło działalność 2801 nowych firm wydawniczych). Jednakże ten proces, niezbędny z punktu widzenia funkcjonowania konkurencji, ma coraz mniejszy wpływ (udział) rynkowy.

¹⁷ Mierzony głównie wartością sprzedaży na 1 zatrudnionego oraz na 1 m² powierzchni sprzedaży (sklepu, księgarni).

Najsilniejsza koncentracja nastąpiła w zakresie internetowej sprzedaży książek. W tym segmencie rynku udział firmy AMAZON przekroczył 86% w 2006 r., a wartość jej sprzedaży zwiększyła się w latach 2004–2006 z 275 do 377 mln funtów brytyjskich (wzrost o 37%).

Podsumowanie

Należy zwrócić uwagę na następujące główne zmiany, które zaszły na brytyjskim rynku książki po jego deregulacji:

1. Nastąpiła zmiana struktury rynkowej polegająca na:
 - a) spadku udziału niezależnych małych i średnich sprzedawców (księgarni) oraz wzroście udziału sprzedaży książek, realizowanej zwłaszcza
 - internetowo,
 - przez duże sklepy sieciowe i hipermarkety,
 - b) zdominowaniu rynku przez sprzedawców, co z kolei wymusiło konsolidację branży wydawniczej,
 - c) wzroście roli firmy AMAZON.
2. Cena preferowana przez wydawcę ma niewielkie znaczenie, ponieważ istotnie wzrosła wysokość rabatów, która wynosi nawet 65%.
3. Nastąpił wzrost produktywności oraz wydajności pracy, ale miało to miejsce głównie w nowych kanałach dystrybucji książek (internet oraz hiper i supermarket).
4. Rynek nadal rośnie (ilościowo i wartościowo), ale ma na to wpływ specyfiki rynku brytyjskiego, czyli funkcja światowa języka angielskiego.

W latach 2010-2012 nastąpiło kolejne przyspieszenie zmian na rynku brytyjskim. W tym okresie największe znaczenie miało upowszechnienie internetu zarówno po stronie podaży (publikacje), jak i popytu (zakup-sprzedaż przez internet).

W roku 2012 opublikowano 170 267 tytułów¹⁸, w tym aż 57 999 (34,0%) w formie e-booków (ok. 29 tys. więcej niż w 2010 r.).

¹⁸ Dane wg *BA Reports Library*, March 2013

Udziały w rynku sprzedaży książek (ilościowo, wg źródeł zakupu) przedstawiono w tabeli poniżej.

Tabela 7 Źródła zakupu książek 2010-2012 – Wielka Brytania

Udział w rynku brytyjskim (%)	2010	2011	2012
Internet	25,4	30,4	37,7
Kluby książki/Sprzedaż bezpośrednia	6,4	5,7	4,6
Inne sklepy	11,3	11,4	7,1
Supermarkety	13,9	12,3	13,8
Sklepy z „tania książką”	8,4	9,5	5,9
Niezależne księgarnie	4,7	4,1	3,4
Księgarnie sieciowe	30,0	26,7	27,6

Źródło: BA Reports Library, March 2013

Aktualna (2012 r.) struktura sprzedaży/zakupu książek wskazuje na daleko idącą koncentrację rynku, ponieważ łączny udział trzech największych grup sprzedawców wynosi aż 79,1%. Natomiast rola niezależnych księgarń została zmarginalizowana (zaledwie 3,4%). Zwraca również uwagę nadal relatywnie dobra sytuacja księgarń sieciowych, ale ich pozycja była słabnąca. Przewiduje się utrzymanie obserwowanego trendu (dynamiczny rozwój internetu na brytyjskim rynku książek), ponieważ – jak wskazują badania „The Publisher Association” – kupujący kierują się głównie ceną i wygodą, a to zapewnia cyfryzacja publikacji oraz formy ich zakupu.

1.3.2 Skutki regulacji rynku książki we Francji

Przykład francuski stanowi w krajach europejskich punkt odniesienia zarówno dla regulacji jak i dla analizy jej skutków. Mając na uwadze polski zamiar przygotowania projektu ustawy, wzorowanej na ustawie Langa, przedstawiamy poniżej doświadczenia francuskie z kilkuletniego okresu przypadającego bezpośrednio przed i po zmianie prawa.

Zmiany w strukturze handlu detalicznego

Na podstawie danych INSEE (Francuski Państwowy Instytut Statystyki i Badań Ekonomicznych) oraz raportu pt. „Une évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre” (w *Économie & prevision, Numéro 86, 1988-5, pp. 17-49*) przedstawiamy poniżej następujące wyniki badań.

Tabela 8 Udział poszczególnych typów sprzedawców w krajowym rynku książki

Rodzaj sprzedaży	Udziały % w latach			Uśrednione ¹⁹
	1976	1981	1983	1983
Księgarnie tradycyjne	55	50	47	46-48
Sklepy wielkopowierzchniowe,	11	23	26	22-24
w tym hipermarkety	-	12	16	15-16
Sprzedaż bezpośrednia,	34	26	27	29-31
w tym kluby książki	-	10	10	12

Źródło: Raport „Une évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre”

Jak wskazują powyższe informacje, we Francji również zaznaczył się trend wzrostu sprzedaży w sklepach wielko powierzchniowych, ale jego wpływ nie spowodował utraty pozycji dominującej przez tradycyjne księgarnie.

Sprzedaż książek, ich ceny i wydawcy

Zmiany cen książek oraz politykę handlową wydawców przedstawia tabela poniżej.

¹⁹ Uśrednione wyniki na podstawie 3 badań rynku książki.

Tabela 9 Polityka handlowa wydawców (roczny średni wskaźnik wzrostu)

Badane wielkości	1976-1980	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Cena producenta (1)	10,1	8,5	12,2	15,1	11,5	11,8	5,8
Koszt produkcji (2)	10,0	9,2	13,6	14,6	13,5	10,4	7,4
Cena producenta/ cena detaliczna (3)	1,1	-0,4	0,3	-0,3	-4,1	0,8	-1,7
Cena producenta / cena konsumpcji na warunkach handlowych (4)	-0,3	-2,0	-1,0	1,7	0	2,0	-1,7
Średni nakład (1000 egz.) (5)	14,1	14,3	14,7	13,5	13,7	13,4	12,8
Wydatki na reklamę / cena konsumpcji na warunkach handlowych (6)	-	30,5	13,2	-4,9	9,8	3,6	-

Źródła i wyjaśnienia:

- (1) Statystyki SNE – 1984. Deflator stosowany przez SNE w celu przeliczenia obrotów w bieżących cenach wydawniczych na obroty w cenach stałych. Jest on obliczany poprzez korektę wskaźnika cen detalicznych INSEE o ocenę wzrostu cen katalogowych wskazanych SNE przez niektóre wydawnictwa.
- (2) Patrz załącznik 3. Przyjęto koszty drukarni i wydawnictw.
- (3) Wskaźnik cen producenta + ceny drukarni i wydawnictw, INSEE baza 1970 r.
- (4) Wskaźnik cen producenta + baza INSEE 1970.
- (5) SNE
- (6) SECODIP + INSEE

Wprowadzenie nowej regulacji rynku spowodowało początkowo niewielkie obniżenie poziomu cen książek oraz nieregularny spadek wydatków na reklamę. Nie wpłynęło to jednak negatywnie na aktywność wydawców (por. tabela poniżej).

Tabela 10 Dynamika opublikowanych tytułów oraz wskaźnik inwestycji

Wskaźniki	Lata							
	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Wskaźnik wzrostu liczby publikowanych tytułów (1)	10,5	2,9	0,4	-0,2	-3,9	2,9	3,8	5,9
Inwestycje/ obroty netto (2)	1,7	1,6	1,3	1,0	1,1	1,3	1,5	1,3

Źródła:

- (1) SNE
- (2) *Doroczne badanie przedsiębiorstw: przedsiębiorstwa liczące ponad 20 pracowników*

Po pięcioletnim trendzie spadkowym (lata 1977 – 1981) nastąpiło jego odwrócenie i pojawiła się trzyletnia tendencja wzrostowa. W zakresie relacji inwestycji do obrotów netto także

obserwujemy poprawę w okresie 3 lat bezpośrednio po uchwaleniu ustawy. Można więc stwierdzić, że osiągnięta dzięki regulacji cen stabilizacja warunków gospodarczych na rynku książki wpłynęła korzystnie na działalność wydawców.

W badaniach skutków nowej regulacji rynku książki we Francji zwrócono także uwagę na kształtowanie się dynamiki wielkości sprzedaży w tradycyjnych księgarniach, z których część pełni także funkcję sklepów papierniczych (por. tabelę poniżej).

Tabela 11 Sprzedaż książek przez tradycyjne księgarnie-sklepy papiernicze (wzrost ilości)

Dynamika zmian	Lata					
	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Obroty księgarni-sklepów papierniczych (1)	2,7	4,7	1,6	-4,4	2,7	3,0
Konsumpcja księgarnie - sklepy papiernicze (2)	9,3	2,8	1,9	2,2	2,5	2,8

Źródła:

(1) *Badanie koniunktury – Banque de France*

(2) *Konsumpcja gospodarstw domowych – INSEE, dot książek*

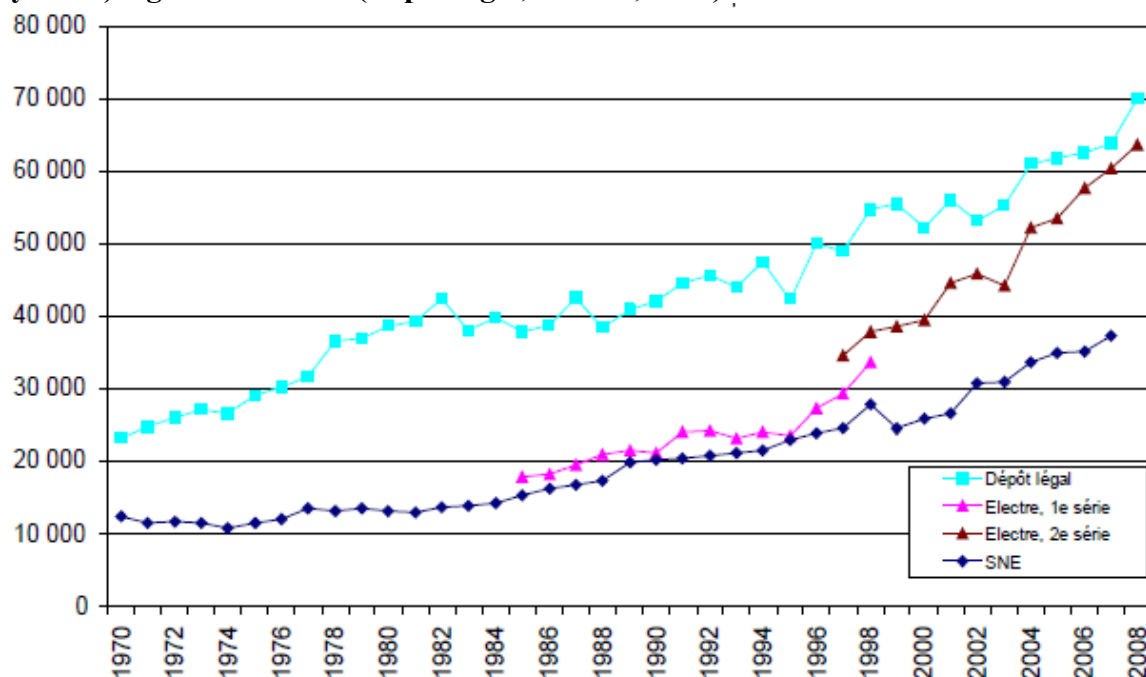
Oba przedstawione badania, z wyjątkiem ujemnej dynamiki obrotów księgarni w 1982 r., pokazują umiarkowany trend rozwojowy.

Ustawa Langa, kilka lat po jej wejściu w życie, miała we Francji zarówno swoich zwolenników, jak i przeciwników. Ci pierwsi akcentowali jej rolę kulturotwórczą oraz pozytywny wpływ stabilizacji warunków gospodarowania na działalność wydawców i tradycyjnych księgarzy. Natomiast jej przeciwnicy zwracali uwagę, że jej postanowienia interweniują w funkcjonowanie rynku. Autorzy przytaczanego opracowania francuskiego stoją na stanowisku, że ustawa Langa „nie uwolniła książki od reguł gospodarki rynkowej”, lecz „...w rzeczywistości zmieniła tylko jeden z parametrów, na podstawie których przedsiębiorstwa podejmują decyzje gospodarcze”.

Późniejsze zmiany na francuskim rynku książki

Po początkowym okresie wpływu nowej regulacji na rynku francuskim zaznaczyło się głównie oddziaływanie koniunktury gospodarczej oraz innowacji, w tym w szczególności internetu. Nadal przybywało nowych tytułów (patrz wykres poniżej).

Wykres 3 Roczna produkcja nowości i nowe wydania w latach 1970-2008 (liczba tytułów) wg trzech źródeł (Depot legal, Electre, SNE)



Źródło: 1982-2008: 27 ans d'évolution du marché de livre en France, Observatoire de l'économie du livre

W 2007 r. Depot legal zanotował 63 761 nowych tytułów, Electre 60 376 nowości i nowych wydań wprowadzonych do obrotu, a 294 wydawców wybranych do badania opublikowało razem 37 352 nowości i nowych wydań. W roku 2008 Depot legal zanotował 69 658 tytułów (+10% w porównaniu do 2007 r.), a Electre 63 601 (+5%).

W okresie 1970-2008 produkcja nowości i nowych wydań prawie potroiła się: plus 175% między 1970 r. i 2007 r. wg danych Depot legal (+2,8% w skali roku), oraz plus 203% według danych SNE (+3,0% rocznie). Udział nowych wydań w całkowitej wielkości działu „nowości i nowe wydania” stanowił 13% w roku 2000 oraz od 9% do 22% w latach między rokiem 1970 a 2000.

Rosły także systematycznie (ok. 2% rocznie) ceny książek. Przykładowo w roku 2012 miały miejsce następujące zmiany cen²⁰:

- +2,9% (wszystkie kategorie razem)
- +3,0% literatura ogólna
- +1,9% podręczniki szkolne i do zajęć pozaszkolnych, encyklopedie, słowniki
- +3,7% książki dla młodzieży, różne rodzaje poradników

(+2,0% dla ogólnego wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych)

Jednakże struktura rynku w zakresie sprzedaży detalicznej uległa istotnej zmianie (por. tabela i wykres poniżej).

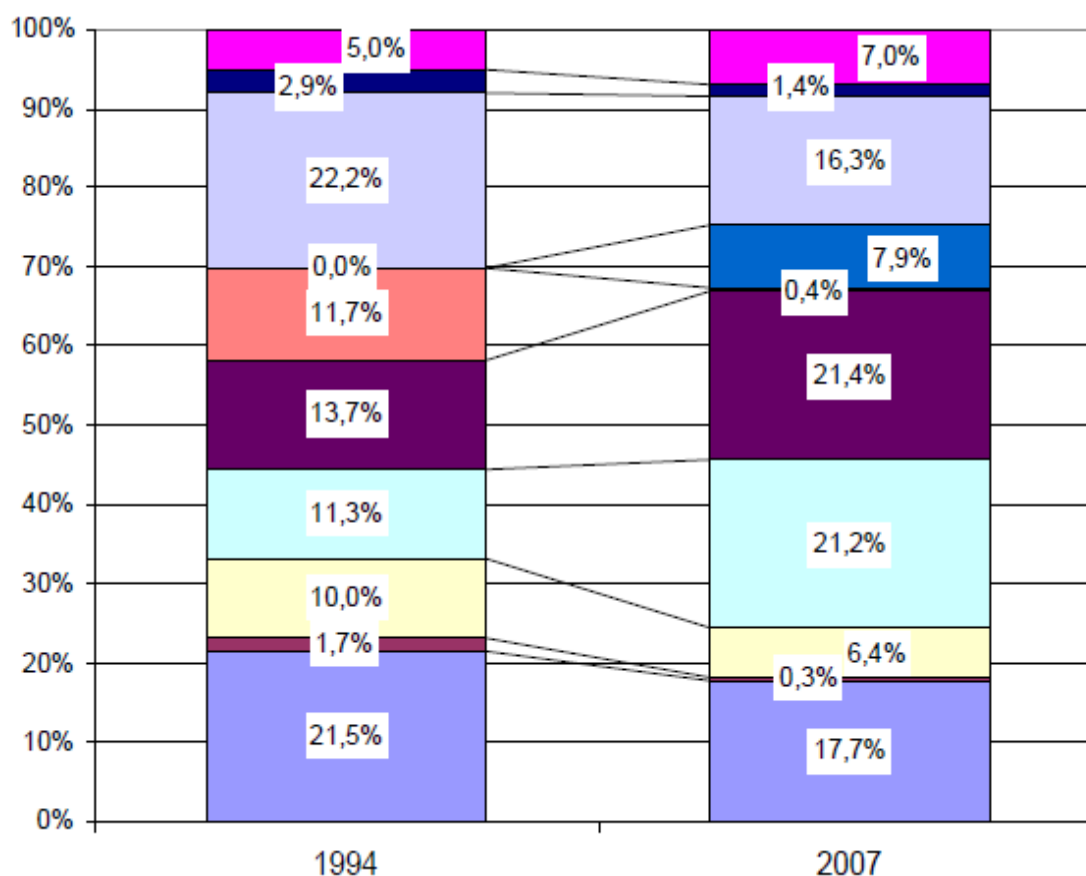
Tabela 12 Struktura sprzedaży książek we Francji przez różne kanały dystrybucji w latach 1994-2007

Kanał dystrybucji	1994	1997	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Inne (kioski, stacje)	5,0%	6,0%	4,9%	6,7%	6,5%	6,6%	6,8%	7,0%
Z drugiej ręki/używane	2,9%	2,6%	3,1%	2,8%	1,8%	1,9%	1,7%	1,4%
VPC, kluby (bez sprzedaży internetowej)	22,2%	19,8%	23,2	18,0%	18,0%	16,7%	15,7%	16,3%
Internet	-	-	0,9%	3,2%	4,6%	5,4%	6,8%	7,9%
Pośrednicy	11,7%	7,2%	1,6%	0,3%	0,2%	0,3%	0,2%	0,4%
Sklepy wielkopowierzchniowe niewyspecjalizowane (GSA) – głównie z żywnością	13,7%	15,9%	17,8%	20,1%	20,1%	20,7%	21,2%	21,4%
Sklepy wielkopowierzchniowe wyspecjalizowane (GSC)	11,3%	14,8%	17,2%	20,4%	21,8%	21,7%	21,8%	21,2%
Księgarnie stacjonarne (wszystkie sieci), w tym:	33,2%	33,7%	31,3	28,5%	26,9%	26,7%	25,8%	24,4%
duże księgarnie	21,5%	21,7%	20,8%	18,3%	19,1%	19,3%	18,8%	17,7%
sklepy z literaturą specjalistyczną	1,7%	1,5%	1,4%	0,9%	0,6%	0,5%	0,4%	0,3%
domy wydawnicze	10,0%	10,5%	9,1%	9,5%	7,2%	6,9%	6,6%	6,4%
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: TNS-Sofres dla CNL/OEL, zakup książek z panelu 10000 osób w wieku 15 lat i + (poza książkami szkolnymi i encyklopediami).

²⁰ Źródło: NSEE, wskaźniki cen towarów i usług, roczna dynamika

Wykres 4 Struktura sprzedaży książek przez różne kanały dystrybucji w latach 1994-2007



Inne	Używane	VPC, kluby (poza Internetem)	Internet	Pośrednicy
Sklepy wielkopowierzchniowe niewyspecjalizowane (GSA), sprzedające głównie żywność (np. Auchan, Carrefour)				
Sklepy wielkopowierzchniowe wyspecjalizowane (GSC), sprzedające produkty upowszechniania kultury oraz np. meble, odzież, artykuły sportowe itp.				
domy wydawnicze	duże sklepy	duże księgarnie		

Źródło: TNS-Sofres dla CNL/OEL, zakup książek z panelu 10000 osób w wieku 15 lat i + (poza książkami szkolnymi i encyklopediami).

Przedewszystkim udział księgarni zmniejszył się o ok. 9 punktów procentowych (p.p.), spadła także tradycyjna sprzedaż klubowa i wysyłkowa (ok. 6 p.p.). Praktycznie zniknęli również tradycyjni pośrednicy.

Natomiast największe wzrosty sprzedaży detalicznej książek odnotowały:

- sklepy wielkopowierzchniowe wyspecjalizowane ok. 10 p.p.

- sklepy wielkopowierzchniowe niewyspecjalizowane 7,7 p.p.
- sprzedaż internetowa ok. 8 p.p.

Tak więc ogólny trend rozwoju sprzedaży detalicznej na rynku francuskim jest podobny do zmian, które zaszły w I dekadzie XXI wieku w strukturze rynku brytyjskiego. Przemiany te nastąpiły pod wpływem nowych zewnętrznych uwarunkowań funkcjonowania krajowych rynków książki.

Równolegle z umacnianiem się we Francji pozycji rynkowej sklepów wielkopowierzchniowych oraz internetowej sprzedaży książek (firma AMAZON osiągnęła w 2012 r. ok. 66% udziału w tym rodzaju sprzedaży) postępowała także koncentracja branży wydawniczej i księgarskiej. Od 1998 r. francuski rynek książki przechodzi następującą restrukturyzację:

- przejęcie przez Lagardere małej sieci sklepów wielkopowierzchniowych Extrapole (1998 r.) oraz sieci Furet du Nord (1999 r.), a w 2001 r. sklepów sieci Virgin;
- przejęcie przez FNAC grupy Alize (SFL, Alibabook.fr), co pozwala na wzmocnienie sprzedaży przez internet i wejście na rynek sprzedaży Unii Europejskiej (1999 r.);
- powstanie i szybki rozwój nowych dużych sklepów (Leclerc, Kultura);
- fuzje niezależnych sieci, w tym przejęcie l'Univers du livre przez Gibert Joseph (2001 r.), połączenie się księgarń Album (BD) ze sklepami z prasą wydawniczą SGEC, dawniej własnością Grupy Hachette (2000 r.);
- na koniec, w serii spektakularnych przejęć, Bertelsmann w roku 2005 nabywa poprzez swoją francuską spółkę zależną małe regionalne sieci Baume, sieci Privat de „librairies historiques de centre-ville”, a także księgarnie Gierlin-Martin-Martin i 23 sklepy z grupy Alsatia.

W ostatnim dziesięcioleciu tempo zmian francuskiego rynku książki wyraźnie przyspieszyło. Aktualną strukturę tego rynku przedstawia poniższa tabela.

Tabela 13 Podział sprzedaży na rynku książki (detalicznym) we Francji w 2012 r.

	Udział w rynku detalicznym (Ventilation des ventes des detaillants)
Librairies 1° niveau Księgarnie 1° poziom	29,5 %
(GSS) Grande surface specialise en produits culturels (FNAC, VIRGIN, CULTURA) Sklepy wielkopowierzchniowe typu FNAC, VIRGIN, CULTURA, sprzedające produkty upowszechniania kultury	28,5 %
Librairies 2° niveau + Internet + Autres Księgarnie 2° poziom + Internet + inne	26,0 %
(GSA) Grande distribution (Auchan, Carrefour) Sklepy wielkopowierzchniowe typu Auchan, Carrefour, sprzedające głównie żywność i artykuły gospodarstwa domowego	16,0 %
Razem	100 %

Źródło: Repères Statistiques, France 2013

Podsumowanie

1. Wprowadzenie w 1981 r. regulacji francuskiego rynku książki bezpośrednio nie spowodowało większych zmian. W następnych 2-3 latach zmniejszył się udział księgarni tradycyjnych (o 3 p.p.) oraz trochę wyhamował trend wzrostu cen producenta i wydatków na reklamę. Nastąpiło także relatywne zwiększenie udziału inwestycji w obrotach netto – natomiast wskaźnik liczby publikowanych tytułów był niestabilny, z tendencją wzrostową. Po jednorazowej obniżce (o 4,4% w 1982 r.) obroty księgarni powróciły do poprzedniego umiarkowanego (między 2 a 3% rocznie), ale systematycznego trendu wzrostowego.
2. Większe a nawet istotne zmiany (zachodzące pod wpływem innowacji technicznych i organizacyjnych) miały miejsce w następnych dekadach, chociaż pewne trendy utrzymywały się przez cały czas – w szczególności dotyczyło to wzrostu cen książek oraz liczby nowych tytułów i nowych wydań. Tak więc rynek stale wykazywał tendencję wzrostową.
3. Wśród zmian, które zaszły w ostatnich dwudziestu latach, największe znaczenie miało:
 - a) najpierw (w latach 90-tych XX wieku) nastąpił zdecydowany wzrost udziałów sklepów wielkopowierzchniowych (wyspecjalizowanych i niewyspecjalizowanych)

w sprzedaży książek; jednakże już w połowie pierwszej dekady XXI wieku ta tendencja wzrostowa została wyhamowana;

- b) czynnikiem najbardziej dynamicznym, zmieniającym strukturę rynku, stał się internet – jego silny wpływ trwa do dzisiaj i będzie kontynuowany, ale udział sprzedaży internetowej był wyraźnie niższy niż w Wielkiej Brytanii;
- c) jednak utrzymał się udział księgarni stacjonarnych na poziomie ponad 25%;
- d) sklepy wielkopowierzchniowe nadal mają silną pozycję w handlu książkami, ale już straciły kilka p.p. udziału w rynku;
- e) nastąpiła także koncentracja wśród firm wydawniczych, ale słabsza niż brytyjska.

1.4 Wnioski z przeglądu doświadczeń zagranicznych dotyczących regulacji rynku książki

- 1 Książka jest produktem szczególnym, co zostało dostrzeżone już w XIX wieku i przejawiało się w formie zawierania porozumień branżowych, ustalających ceny oraz niektóre warunki sprzedaży.
- 2 W drugiej połowie XX wieku, zwłaszcza w krajach członkowskich Unii Europejskiej, zaczęto uchylać akty normatywne regulujące funkcjonowanie rynków książki, w szczególności dotyczące okresu stosowania stałych cen oraz wysokości rabatu ogólnego. Ponadto regulacje zawierały również rabaty specjalne dotyczące najczęściej: sprzedaży do bibliotek, sprzedaży podręczników oraz sprzedaży na targach książki. Wzorem dla regulacji krajowych była głównie ustawa francuska (Loi Lang) z 1981 roku. Obserwatorzy rynku książki zwracają uwagę na wiele korzyści, które wystąpiły po wprowadzeniu regulacji, w tym w szczególności na jej rolę w upowszechnianiu kultury i częściowej ochronie rynku.
- 3 W dwóch krajach (Wielka Brytania i Szwecja) nastąpił proces odwrotny, czyli deregulacja rynku książki.

Przypadek szwedzki nie jest typowy, ponieważ dotyczy małego (pod względem liczby ludności), ale bogatego kraju z długą tradycją demokratyczną. Umożliwia to dotowanie zarówno wydawnictw jak i księgarni ze środków państwowych bez nadmiernej ingerencji administracyjnej.

- 4 Deregulacja rynku książki w Wielkiej Brytanii stwarza możliwość obserwowania, do czego prowadzi nieskrępowana gra rynkowa na rynku książki.
 - 4.1 W pierwszych 10 latach po deregulacji nastąpiły duże zmiany w strukturze dystrybucji (sprzedaży – zakupu książek), zmiany te dotyczyły wzrostu udziału dużych sklepów sieciowych, Internetu, hipermarketów oraz sprzedaży pocztowej i klubowej – natomiast znacznie spadły udziały niezależnych sprzedawców i pozostałych.
 - 4.2 Natomiast rozwój rynku (ilościowo i wartościowo) nadal wykazywał tendencję rosnącą, tak jak przed deregulacją. Nie sprawdziły się oczekiwania dotyczące spadku cen detalicznych, ponieważ ciągle występował umiarkowany trend wzrostowy.
 - 4.3 Zmienił się natomiast charakter rynku – został on zdominowany przez sprzedawców, którzy narzucili wydawcom stosowanie bardzo wysokich rabatów, wynoszących nawet 65%.
 - 4.4 W następnym okresie (lata 2006-2012, w tym w szczególności 2010-2012) na rynku brytyjskim nastąpiło kolejne przyspieszenie zmian.
 - 4.5 Sprzedaż internetowa książek (realizowana w ponad 80% przez firmę AMAZON) osiągnęła prawie 38% udział i nadal ma trend wzrostowy. Natomiast zmalały udziały wszystkich pozostałych uczestników rynku książki, w tym nastąpiła marginalizacja niezależnych księgarni (tylko 3,4% sprzedaży w 2012 r.).
 - 4.6 Nadal trwał trend wzrostowy dotyczący wydawnictw, w tym nowych tytułów oraz cen książek. Jednakże w tych przypadkach należy ciągle brać pod uwagę istotny wpływ światowej roli języka angielskiego i dużą rolę eksportu książek.
- 5 Autorzy niniejszego raportu prezentują stanowisko, że wprowadzenie okresowych stałych cen na książki ma ograniczony zasięg oddziaływania i nie blokuje funkcjonowania rynku, lecz wpływa przede wszystkim na pozycję rynkową wydawców oraz tradycyjnych księgarni. Natomiast postęp techniczno-organizacyjny w nowoczesnych kanałach dystrybucji książek sprawił, że powstał trend rozwojowy sprzedaży realizowanej początkowo głównie w sklepach wielkopowierzchniowych i następnie w internecie, ale nie doszło do zdominowania tego rynku przez sprzedawców (zwłaszcza przez internet) i zachowano istotną rolę tradycyjnych, kulturotwórczych księgarni. Jest to stwierdzenie bardzo istotne dla dalszego rozwoju polskiego rynku książki, który chciałby zachować (ochronić) tradycyjną sprzedaż książek oraz różnorodność wydawniczą.

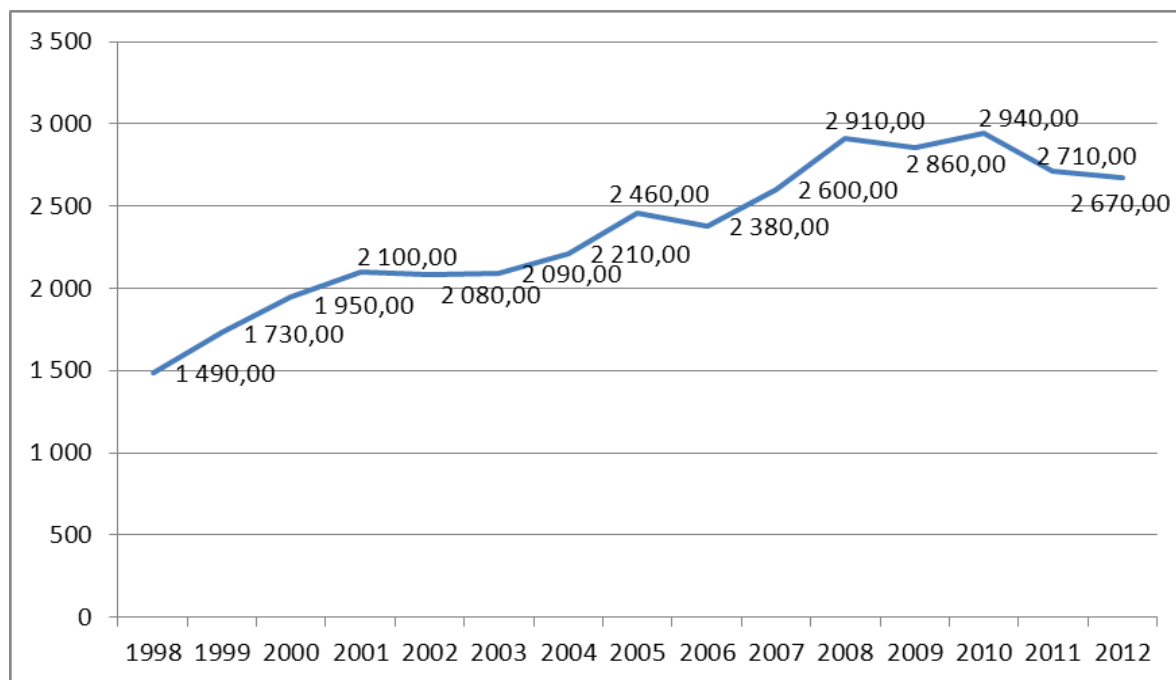
Rozdział 2. Polski rynek książki – charakterystyka syntetyczna i analiza skutków ekonomiczno-społecznych wprowadzenia systemu jednolitych cen

2.1 Ogólna charakterystyka polskiego rynku książki

Sytuacja aktualna i oczekiwany rozwój

Zgodnie z danymi opublikowanymi przez Bibliotekę Analiz w publikacji „*Rynek książki w Polsce 2013 r.*” wartość sprzedaży na tym rynku w roku 2012 wynosiła 2 670 mln PLN (licząc w cenach wydawców). W okresie 1998 – 2012 wystąpił wzrost wartości sprzedaży o 79,2% (średnioroczne tempo wzrostu było na poziomie 4,25%). Szczegóły prezentuje poniższy wykres. Mimo spadku, obserwowanego w latach 2010 – 2012 (o 9,2%), w najbliższej przyszłości, po ożywieniu gospodarczym w Unii i w Polsce, zdaniem ekonomistów raczej jest spodziewana kontynuacja nominalnego wzrostu przychodów, ale mniej dynamicznego.

Wykres 5 Rynek książki w Polsce 1998-2012, przychody w cenach wydawców (mln PLN).



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Gołębiowski Ł., Waszczyk P., „*Rynek książki w Polsce 2013*”, Biblioteka Analiz, Warszawa 2013

Natomiast zdaniem autorów powyższej publikacji:

„Niestety, ogólna tendencja spadkowa całego rynku książki wydaje się być zjawiskiem trwałym, (...) związanym przede wszystkim z traconymi przychodami z wydań papierowych i zmniejszaniem się zainteresowania książką, szczególnie w grupie młodych klientów. Dzieła z domeny publicznej w coraz większym stopniu są faktycznie darmowe (bezpłatnie dystrybuowane w formatach cyfrowych). Na obecnym etapie rozwój rynku publikacji cyfrowych w żaden sposób nie jest w stanie uzupełnić spadków ze sprzedaży wydań papierowych, a kolejnym olbrzymim problemem wydawców i autorów jest dynamicznie rozwijający się proceder nielegalnej dystrybucji nieautoryzowanych treści”.

Obecnie trudno jest przesądzić o kierunku zmian perspektywicznych na krajowym rynku książki (umiarkowany rozwój, stagnacja albo kontynuacja spadku przychodów). Z makroekonomicznego punktu widzenia warto przedstawić dane dotyczące wartości oraz dynamiki konsumpcji i dochodów do dyspozycji ludności (por. tabela poniżej).

Tabela 14 Wartość i dynamika przychodów do dyspozycji ludności oraz konsumpcji gospodarstw domowych.

	Dochody do dyspozycji	Konsumpcja gosp. domowych	Dochody do dyspozycji	Konsumpcja gosp. domowych
	mld PLN		realna zmiana proc.	
1995	241,3	200,7		
1996	301,4	259,0	4,1	8,8
1997	369,4	318,2	6,7	7,1
1998	430,6	369,7	4,2	5,0
1999	472,1	414,6	2,2	5,4
2000	527,3	469,8	1,5	3,0
2001	569,8	499,0	2,4	2,3
2002	582,2	532,9	0,2	3,4
2003	594,0	546,2	1,2	2,1
2004	632,7	589,4	2,9	4,7
2005	655,0	614,3	1,4	2,1
2006	692,1	652,8	4,6	5,0
2007	742,5	701,6	4,7	4,9
2008	803,4	773,8	3,8	5,7
2009	847,5	809,7	2,0	2,1
2010	886,2	856,2	1,9	3,2
2011	934,4	921,4	1,1	2,6
2012	968,2	967,2	-0,1	1,2
2013*	997,5	981,5	2,0	0,7
2014*	1030,3	1013,2	1,8	1,8
2015*	1071,5	1053,2	2,6	2,7

Źródło: Dane historyczne GUS, * prognoza własna CASE-Doradcy.

Z powodu braku odpowiednich danych nie możemy obliczyć korelacji między powyższymi dynamikami a zmianami przychodów na krajowym rynku książki. Jednakże widoczne jest podobieństwo tendencji obu analizowanych zmiennych i dlatego można bardziej optymistycznie²¹ popatrzeć na przyszłość rynku książki w Polsce w latach 2014 - 2015. Natomiast, trzeba zgodzić się ze stwierdzeniem, że rekordowy poziom sprzedaży w 2010 roku, nie zostanie osiągnięty w tym okresie.

Interesująca jest (zwłaszcza w kontekście powyższej analizy) charakterystyka krajowego rynku książki dotycząca liczby wydawanych tytułów oraz średnich przychodów przypadających rocznie na 1 tytuł wydawniczy (porównaj tabele poniżej).

Tabela 15 Zmiany średniorocznych przychodów przypadających na 1 tytuł wydawniczy.

Tabela 15 Zmiany średniorocznych przychodów przypadających na 1 tytuł wydawniczy.					
	Liczba wydanych tytułów wg ewidencji		Przychody ze sprzedaży książek	Średnioroczny przychód na 1 tytuł wydawniczy (mln PLN)	
Lata	B.Narodowej	B.Analiz	w mln PLN	B.Narodowa	B.Analiz
1998	16597	24000	1490	0,090	0,062
2000	20298	25700	1950	0,096	0,076
2002	19371	22960	2080	0,107	0,091
2004	22475	20890	2210	0,098	0,106
2006	24640	19920	2380	0,097	0,119
2008	28248	21740	2910	0,103	0,134
2010	29539	24380	2940	0,100	0,121
2011	31515	24920	2710	0,086	0,109
2012	34147	27060	2670	0,078	0,099

Źródło: Rynek książki w Polsce w 2013 r.

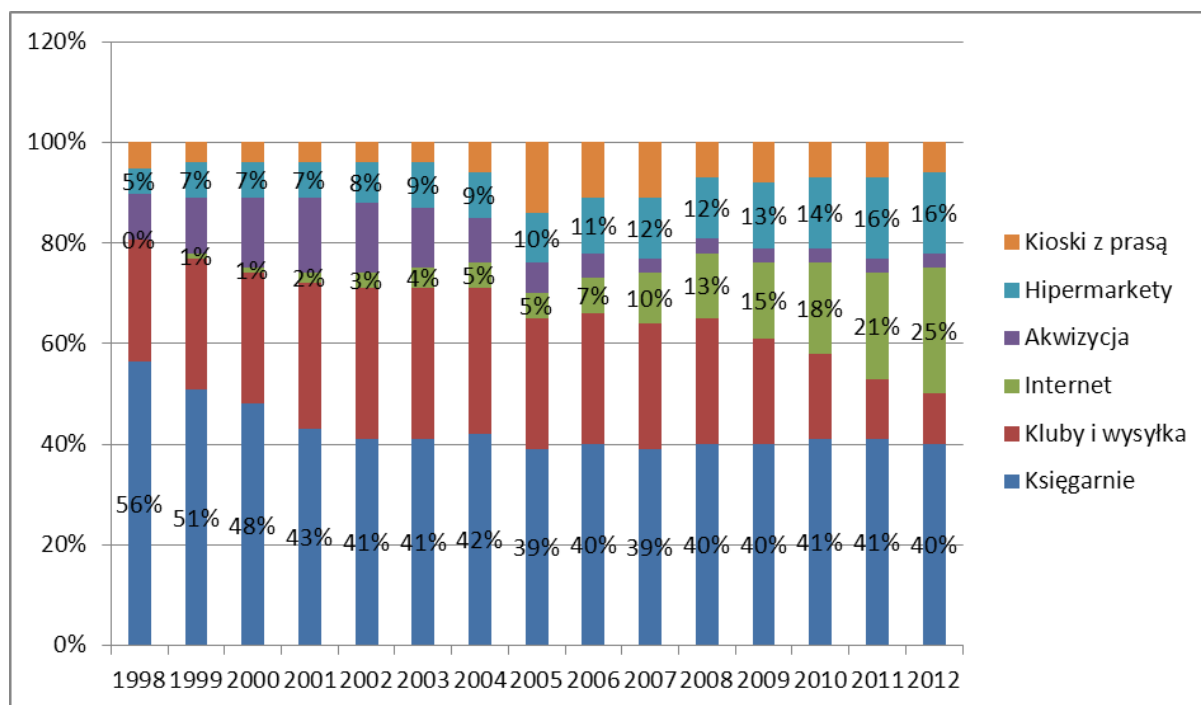
Pomijając rozbieżności między ewidencją prowadzoną przez Bibliotekę Narodową (uwzględnia także tytuły wydawnicze w niskich i bardzo małych nakładach) a danymi z Biblioteki Analiz można zauważyć, że polski rynek książki był wrażliwy na krajową koniunkturę gospodarczą o czym świadczą zarówno spadki przychodów w latach 2011 i 2012 oraz przede wszystkim mniejsze średnioroczne przychody przypadające na 1 tytuł wydawniczy.

²¹ Niż cytowani autorzy „Rynku książki w Polsce 2013”

Zmiany struktury rynku

Większe zmiany miały miejsce w strukturze dystrybucji (sprzedaży detalicznej) książek. W latach 1998 – 2012 systematycznie malał udział księgarni i zmniejszył się z 56% w roku 1998 do 40% w roku 2012 (spadek o 16 p.p.). W końcu XX wieku pojawił się na krajowym rynku książki nowy kanał dystrybucji – Internet, który począwszy od roku 1999 zaczął zyskiwać na znaczeniu. Dynamiczny wzrost tego czynnika rozpoczął się w roku 2006 i jego udział w strukturze kanałów dystrybucji książki zaczął rosnąć w tempie ok. 3 p.p. rocznie, osiągając w roku 2012 aż 25% udziału w sprzedaży na krajowym rynku książki. W latach 1998 – 2012 na popularności zyskiwały także hipermarkety, których udział w strukturze kanałów dystrybucji na rynku książki osiągnął 16% w roku 2012 (wzrost w porównaniu do roku 1998 o 11 p.p.). W latach 1998 – 2012 istotne znaczenie straciły „Kluby i wysyłka książek”, które w roku 1998 miały aż 24% udziału, podczas gdy w roku 2012 tylko 10%. W badanym okresie – mimo zmian – utrzymała się pozycja rynkowa kiosków z prasą. Natomiast sprzedaż w formie akwizycji została zmarginalizowana. Szczegóły prezentuje poniższy wykres.

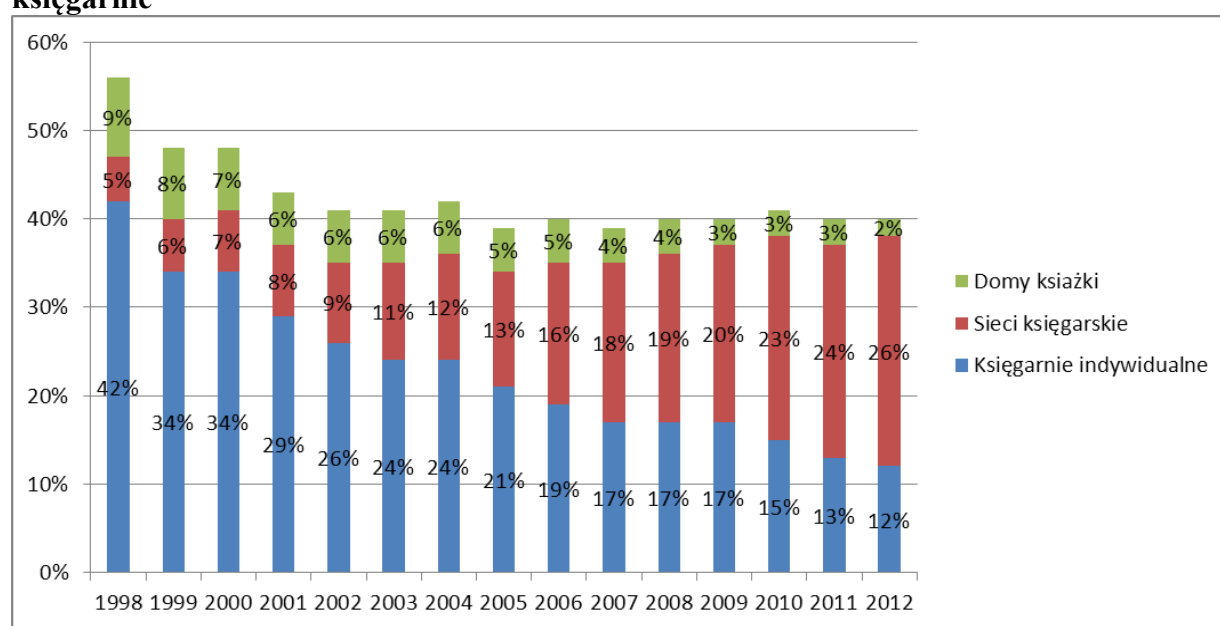
Wykres 6 Struktura rynku dystrybucji książek, lata 1998 - 2012, %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Gołębiowski Ł., Waszczyk P., „Rynek książki w Polsce 2013”, Biblioteka Analiz, Warszawa 2013

W latach 1998 – 2012 w istotny sposób zmienił się nie tylko udział księgarni w rynku, ale także struktura dystrybucji książek poprzez księgarnie. Na początku badanego okresu (1998 r.) dominującą rolę w tym segmencie dystrybucji odgrywały księgarnie indywidualne, które realizowały 42% sprzedaży na całym rynku książek. Natomiast w roku 2012 dominowały już sieci księgarskie, których udział wzrósł do 26% (zmiana pozycji rynkowej nastąpiła w roku 2007). Sprzedaż w księgarniach indywidualnych była wielokrotnie niższa, stanowiła już tylko 12%. Udział domów książki został zmarginalizowany. Szczegóły zaprezentowano na poniższym wykresie.

Wykres 7 Fragmentacja poszczególnych ogniw w segmencie dystrybucji książki poprzez księgarnie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Gołębiowski Ł., Waszczyk P., „Rynek Książki w Polsce 2013”, Biblioteka Analiz, Warszawa 2013

Największymi sieciami księgarskimi w Polsce w 2012 r. były Empik (z przychodami na poziomie 483,8 mln PLN) oraz Matras (przychody wynoszące ok. 180 mln PLN). Pozostałe sieci księgarskie są istotnie mniejsze (pod względem osiągniętych przychodów) od obu wiodących podmiotów na rynku.

Podsumowując, można stwierdzić, że krajowy rynek książki znajduje się w fazie przejściowej. Z jednej strony oczekiwana poprawa koniunktury gospodarczej będzie stymulowała jego wzrost, ale z drugiej strony, gromadzą się niekorzystne zjawiska, które będą wywierać wpływ negatywny. Planowana nowa regulacja tego rynku może przyjść w odpowiednim momencie i stać się impulsem do zmiany we właściwą stronę.

2.2 Założenia nowej regulacji

Po wielomiesięcznej dyskusji w środowisku uczestników rynku²², w styczniu 2014 roku został uzgodniony tekst ustawy „o jednolitej cenie książki” (projekt z dnia 17-01-2014r.) Ten akt normatywny ma na celu:

- „... 1. ochronę książki jako dobra kultury;
2. zapewnienie szerokiej i stałej dostępności książek na terenie kraju;
 3. zapewnienie urozmaicenia dostępnej oferty czytelniczej;
 4. propagowanie czytelnictwa jako narzędzia rozwoju intelektualnego i kulturalnego jednostki oraz skutecznego sposobu budowania kapitału społecznego;
 5. wspieranie różnorodnej i ambitnej twórczości literackiej;
 6. stworzenie ram dla funkcjonowania krajowego rynku książki, w tym umożliwienie budowania zróżnicowanych sposobów dystrybucji przy jednoczesnym wspieraniu księgarni jako miejsc upowszechniania kultury.”

Zgodnie z jego postanowieniami zarówno wydawca jak i importer książki są obowiązani do ustalenia jej ceny sprzedaży nabywcy końcowemu, zwanej dalej „jednolitą ceną”. Taka cena powinna być ustalona jeszcze przed wprowadzeniem książki do obrotu a jej stosowanie jest obowiązkowe przez 12 miesięcy po wejściu książki na rynek. W tym okresie do stosowania jednolitej ceny jest zobowiązany sprzedawca końcowy, wykonujący działalność gospodarczą w zakresie obrotu gospodarczego książkami. Jednakże (art. 7 ust. 2)

„Po upływie 6 miesięcy od końca miesiąca, w którym wprowadzono książkę do obrotu, wydawca i importer są uprawnieni do wycofania z rynku całego nakładu książki i ustalenia nowej jednolitej ceny na okres pozostały do upływu okresu, o którym mowa w ust. 1.”

Książki mogą być sprzedawane nabywcy końcowemu po cenie mieszczącej się w przedziale 95% do 100% ceny jednolitej, czyli jest dozwolony rabat ogólny, nie przekraczający 5%.

Następnie projekt ustawy reguluje wyjątki od powyższej reguły, a mianowicie (art. 11):

- „1. Sprzedawca końcowy jest uprawniony do sprzedaży książki w cenie stanowiącej między 75% a 100% jednolitej ceny, jeżeli książka jest nabywana przez:*
- 1) bibliotekę w rozumieniu ustawy z dnia 27 czerwca 1997 r. o bibliotekach (Dz. U. z 2012 r. poz. 642 i poz. 908 oraz z 2013 r. poz. 829);*

²² Biorąc pod uwagę poprzednie projekty ustaw, proces dochodzenia do wspólnego kompromisowego stanowiska trwał nawet kilka lat.

- 2) instytucję kultury w rozumieniu ustawy z dnia 25 października 1991 r. o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej (Dz. U. z 2012 r. poz. 406);
- 3) jednostki organizacyjne określone w art. 2 ustawy z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty (Dz. U. z 2004 r. Nr 256, poz. 2572, z późn. zm.).
2. Przepis ust. 1 stosuje się także w przypadku nabywania książek na potrzeby funkcjonowania podmiotów, o których mowa w ust. 1.
3. Sprzedawca końcowy jest uprawniony do sprzedaży książki w cenie stanowiącej między 85% a 100% jednolitej ceny podczas trwających nie dłużej niż 4 dni targów książki, podczas których książki do sprzedaży oferuje co najmniej 10 sprzedawców końcowych.
4. Sprzedawca końcowy jest uprawniony do sprzedaży książki w cenie stanowiącej między 85% a 100% jednolitej ceny jeżeli podręczniki są kupowane przez stowarzyszenie rodziców uczniów danej szkoły korzystających z danych podręczników, którego cele statutowe przewidują podejmowanie działań w tym zakresie.
5. Książki używane, wybrakowane, wadliwe lub uszkodzone mogą być sprzedawane po cenach innych niż jednolita cena, pod warunkiem poinformowania nabywcy końcowego o wadach danego egzemplarza.”

Powyższe zmiany regulacyjne będą miały wpływ na realny proces gospodarczy dotyczący uwarunkowań i potencjalnego rozwoju krajowego rynku książki. Zanim jednak zostaną przedstawione hipotetyczne skutki wejścia w życie nowego aktu normatywnego, należy przedstawić aktualną sytuację w zakresie realizacji sprzedaży książek w Polsce.

2.3 Szacowanie wpływu nowej regulacji na krajowy rynek książki

Ocena ekonomicznych skutków nowej regulacji polega na analizie i oszacowaniu jej potencjalnego wpływu na aktualną sytuację na rynku książki.

2.3.1 Aktualna (2012 r.) realizacja sprzedaży książek w Polsce.

Na podstawie informacji otrzymanych od Polskiej Izby Książki i jej ekspertów oraz publikacji „Biblioteki Analiz”, można stwierdzić zróżnicowanie dotyczące:

- segmentów rynku,
- udziału nowych tytułów w poszczególnych segmentach,

- długości okresu, w którym obecnie książka sprzedawana jest po stałej cenie,
- wysokości rabatów udzielanych po upływie tego okresu.

Niestety, brakuje takich danych lub są one za mało dokładne. Z tego powodu, autorzy raportu byli zmuszeni przeprowadzić badanie własne, w celu większego uwiarygodnienia informacji, które zostały przyjęte do symulacji zmian rynkowych, czyli porównania sytuacji ekonomicznej przed i po wejściu w życie postanowień ustawy o jednolitej cenie książki.

Badanie własne realizowano wieloetapowo. W drugiej połowie października 2013 roku, roku, rozesłano ponad 20 kwestionariuszy ankietowych z prośbą o podanie następujących informacji:

- wielkość i wartość krajowego rynku książki,
- wielkość i wartość krajowego rynku książki w poszczególnych segmentach,
- udział nowych tytułów (%),
- średnia marża detaliczna,
- średni rabat detaliczny po okresie stosowania jednolitej ceny,
- preferowany okres stosowania jednolitych cen (w miesiącach),
- przewidywany wpływ jednolitych cen na rynek książki.

Po blisko trzech tygodniach uznano wynik tego badania za niezadowalający i dlatego ankietę została przeformułowana oraz rozesłana powtórnie w drugiej połowie listopada 2013 r. Tym razem otrzymano kilkanaście odpowiedzi, na podstawie których można było przygotować zestaw informacji do oceny przez ekspertów rynku książki. Weryfikację ekspercką proponowanych informacji także przeprowadzono dwuetapowo:

- panel ekspertów (5 osób) rynku książki (koniec listopada 2013 r.),
- weryfikacja końcowa przeprowadzona w dniu 12 grudnia 2013 r. przez uczestników seminarium zorganizowanego w Warszawie przez Polską Izbę Książki. Seminarium było poświęcone przede wszystkim uzgodnieniu końcowego projektu ustawy o stałej cenie książki, ale pomogło także w ustaleniu końcowej wersji danych, charakteryzujących rynek książki w Polsce,
- dodatkowy panel ekspertów (5 osób) przeprowadzony w dniu 8 stycznia 2014 r.

Finalnie do analizy i obliczeń przyjęto dane zawarte w tabeli poniżej.

Tabela 16 Informacje przyjęte do szacunków wpływu wprowadzenia nowej regulacji na rynek książki.

Wyszczególnienie	Zakładana wartość i wielkość (2012 r.)	Źródło danych
Zakładana wartość rynku (PLN)		
Wartość krajowego rynku książki, w tym:	2 670 000 000	Biblioteka Analiz
segment edukacyjny	840 000 000	Biblioteka Analiz
segment beletrystyczny	655 000 000	Biblioteka Analiz
segment pozostałe	1 175 000 000	Biblioteka Analiz
Zakładana wielkość rynku (szt.)		
Wielkość krajowego rynku książki, w tym:	107 900 000	Biblioteka Analiz
segment edukacyjny	47 300 000	Biblioteka Analiz
segment beletrystyczny	34 900 000	Biblioteka Analiz
segment pozostałe	25 700 000	Biblioteka Analiz

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 17 Udział nowych tytułów w rynku książki i rabatowanie.

Tabela 17. Udział nowych tytułów w rynku książki i rabatowa		
Udział wartości nowych tytułów w wartości sprzedaży na krajowym rynku książki (%)		
segment edukacyjny	30,0	Przeprowadzone badanie ankietowe, panel ekspertów
segment beletrystyczny	68,0	
segment pozostałe	45,0	
Udział wielkości nowych tytułów w wielkości sprzedaży na krajowym rynku książki (%)		
segment edukacyjny	30,0	Przeprowadzone badanie ankietowe, panel ekspertów
segment beletrystyczny	62,0	
segment pozostałe	45,0	
Obecnie stosowana polityka rabatowa wobec nowych tytułów (miesiące) – sprzedaż bezrabatowa		
segment edukacyjny	6	Przeprowadzone badanie ankietowe, panel ekspertów
segment beletrystyczny	4	
segment pozostałe	10	
Średnia wielkość rabatów dla nowych tytułów stosowanych po okresie bezrabatowym (%)		
segment edukacyjny	12,0	Przeprowadzone badanie ankietowe, panel ekspertów
segment beletrystyczny	22,5	
segment pozostałe	15,0	

Źródło: Opracowanie własne.

Powyższe informacje, dotyczące stanu rynku książki w Polsce w roku 2012, wymagają następujących wyjaśnień końcowych:

1. Zgodnie z uzgodnieniami jednolita cena na książki, wprowadzona nową regulacją, będzie dotyczyła tylko tzw. nowych tytułów, które stanowią od 30% do 68% wartości sprzedaży w wyróżnionych segmentach rynku. Pozostała jego część (od 32% do 70% w zależności od segmentu) będzie nadal funkcjonowała bez obowiązków nakładanych postanowieniami nowej ustawy. W dalszych obliczeniach zakładamy, że w najbliższych latach funkcjonowanie rynku książki w Polsce, w części nie dotyczącej nowych tytułów, pozostanie bez istotnych zmian.
2. Już obecnie część nowych tytułów (np. bestsellery beletrystyczne lub podręczniki wydawane przez międzynarodowe firmy) jest sprzedawana najpierw po cenie preferowanej (uzgodnionej z wydawcą lub zawartej w katalogu wydawcy) i dopiero po upływie kilku lub nawet kilkunastu miesięcy następuje obniżenie tej ceny. W innych przypadkach obniżanie ceny zaczyna się o wiele szybciej – w skrajnych przypadkach następuje to nawet w pierwszym miesiącu po wejściu danej książki na rynek. Jednakże, oceniając całość analizowanego procesu, już aktualnie można wyróżnić okresy sprzedaży określonych książek po jednolitej cenie (takiej samej jak w dniu rozpoczęcia sprzedaży). Tak więc realne zmiany rynkowe, spowodowane nową regulacją (utrzymywaniem jednolitej ceny) będą obejmowały tylko tą część nowych tytułów, w której wystąpiło rabatowanie, czyli obniżanie ceny sprzedaży. Średnioroczne okresy sprzedaży nowych tytułów bez obniżki ich cen (w porównaniu do ceny w dniu rozpoczęcia sprzedaży) są zróżnicowane wg segmentów rynku.
3. W obliczeniach zostanie także uwzględnione zróżnicowanie średniej wielkości rabatów, stosowanych w wyróżnionych segmentach rynku książki.
4. Porównując charakterystykę wyróżnionych segmentów można stwierdzić, że w 2012r:
 - najwyższy udział nowych tytułów występował w segmencie beletrystycznym,
 - najdłuższa sprzedaż książek po stałej cenie (bez rabatów) miała miejsce w segmencie „pozostałe”,
 - najwyższe średnie rabaty były stosowane w segmencie beletrystycznym.

Podsumowując, do porównania skutków ekonomicznych nowej regulacji rynku książki w Polsce, przyjmuje się część rynku krajowego (z uwzględnieniem podziału na wyróżnione

segmenty rynku) dotyczącą nowych tytułów sprzedawanych po cenie obniżonej (z uwzględnieniem średniego okresu oraz wielkości rabatowania).

Przykładowo, w segmencie beletrystycznym udział nowych tytułów w 2012 r. wyniósł 68%, czyli w przyszłości²³ wartość rynku podlegającego zmianom wywołanym nową regulacją będzie następująca:

$$655 \text{ mln PLN} \times 0,68 = 445,4 \text{ mln PLN}$$

Następnie powinniśmy uwzględnić, że średnioroczny okres sprzedaży bezrabatowej w tym segmencie wyniósł 4 miesiące, a po jego upływie średnia wielkość udzielonych rabatów kształtowała się na poziomie 22,5%. Tak więc przyjmujemy, że w okresie porównywalnym (2012 r.) do oceny skutków regulacji już wystąpiła 4 miesięczna sprzedaż po jednolitej cenie i okres podlegający zmianom rzeczywistym (rynkowym) jest odpowiednio krótszy.

2.3.2. Metodyka oceny skutków ekonomicznych nowej regulacji rynku książki w Polsce.

W literaturze ekonomicznej można znaleźć kilka podejść do szacowania wpływu wprowadzenia stałych cen na rynku książki. Pierwsza metoda została zastosowana do szacowania zmiany wielkości i wartości rynku, po projektowanym wprowadzeniu stałych cen na książki, w prowincji Quebec w Kanadzie. Przeprowadzono tam obliczenie zmian rynkowych w czterech krokach. W pierwszym kroku dokonano szacunku zmiany cen (po wprowadzeniu nowych regulacji prawnych) w podziale na kanały dystrybucji książek (wyróżniono księgarnie i sklepy wielkopowierzchniowe). W drugim kroku przeprowadzono korekty zmiany ceny książek w oparciu o założoną elastyczność cenową (przyjmując francuski rynek książki jako benchmark wskaźnika elastyczności). W trzecim i czwartym kroku dokonano szacunków zmiany wielkości i wartości rynku (zakładając, że sprzedaż „starych tytułów” będzie na stabilnym poziomie). Dodatkowo na końcu przeprowadzono analizę wrażliwości wyników badania w zależności od zmiany kluczowych założeń (takich jak m.in. przyjęty poziom rabatów, współczynnik elastyczności cenowej itp.).

Drugim godnym uwagi jest podejście przyjęte przez Comanor’a i Scherer’a, zaprezentowane w raporcie OECD „Resale Price Maintenance” z 2008 r. Dzielą oni osoby kupujące dobra (lub usługi) na dwie grupy: tzw. klientów inframarginalnych i marginalnych. Klienci inframarginalni kupują książki „regularnie”, są oni przekonani o ich wartości i cena nie jest u

²³ Przy założeniu, że w przyszłości po wprowadzeniu nowej regulacji (stałej ceny książek), udział nowych tytułów nie ulegnie zmianie.

nich najważniejszym kryterium podejmowania decyzji zakupowych. Natomiast dla klientów marginalnych ważne są tzw. usługi przedsprzedażowe, a kolejnym istotnym kryterium do podjęcia decyzji o zakupie książek są ceny. Można powiedzieć, że są to klienci znajdujący się „w położeniu” poniżej punktu równowagi (przecięcia się krzywej popytu i podaży) na krzywej popytu.

W naszych badaniach do szacowania wpływu wprowadzenia stałych cen książek, zostanie przyjęty tzw. „model quebecki” odpowiednio zmodyfikowany i dostosowany do warunków polskich. Główna modyfikacja modelu będzie polegała na wyróżnieniu segmentów rynku, w których są sprzedawane książki. Rynek książki zostanie podzielony na trzy segmenty: segment edukacyjny, beletrystyczny oraz tzw. pozostałe. Ponadto odnośnie aktualnych cen (2012 r.) i zasad sprzedaży, zostaną przyjęte dwa okresy: pierwszy, bezpośrednio po wprowadzeniu nowego tytułu na rynek, w którym nie ma obniżek cen detalicznych oraz drugi, kiedy księgarnie zaczynają stosować rabaty na sprzedawane książki. Wysokość rabatów udzielanych w tym drugim okresie jest zróżnicowana w zależności od segmentu rynkowego.

Ocena skutków ekonomicznych, które pojawiają się dla rynku książki po wejściu w życie nowej regulacji zostanie przeprowadzona w trzech krokach. W pierwszym kroku zostanie oszacowany wpływ wprowadzenia stałych cen (z uwzględnieniem rabatów) na ceny nowych tytułów. Następnie zostanie oszacowany wpływ zmiany ceny na względną (%) zmianę wielkości sprzedaży na rynku książki. W trzecim kroku zostaną obliczone względne zmiany wartości rynku. Całość obliczeń zostanie przygotowana w podziale na trzy segmenty: edukacyjny (podręczniki), beletrystyczny oraz pozostałe. Liczenie zmian prezentowanych w poniższej metodyce, każdorazowo będzie rozpoczynane od poszczególnych segmentów. Charakterystyka przyjętej metodyki obliczeń skutków regulacji zostanie przedstawiona poniżej.

Rysunek 1 Schemat szacowania wpływu wprowadzenia jednolitych cen na rynek książki



Źródło: Opracowanie własne

Analiza będzie bazować na symulacji zachowania się rynku, spowodowanej zmianami cen w dwóch kolejnych okresach rocznych, licząc od końca miesiąca przypadającego po dniu wejścia w życie nowych przepisów.

W pierwszym kroku przyjmuje się, że w przypadku zmiany regulacji, dostosowywanie cen książek do nowych warunków rynkowych będzie odbywało się w dwóch okresach rocznych. Wielkość przewidywanego spadku ceny detalicznej przyjęto przy uwzględnieniu: stosowania rabatu ogólnego (do 4%), rabatów specjalnych w zakresie sprzedaży do bibliotek i na targach książki oraz ewentualnie, przewidzianych w projekcie ustawy, zakupów podręczników szkolnych realizowanych przez stowarzyszenia rodziców. Założono także, zgodnie z doświadczeniami zagranicznymi, zwiększenie racjonalności podejmowania przez wydawców decyzji w zakresie ustalania cen detalicznych książek.

Wzór do obliczenia średniej, rocznej ceny po wprowadzeniu nowej regulacji został przedstawiony poniżej:

$$\bar{C}_{t+1} = 100 * (1 - \hat{C}_{t-1}) \quad [1]$$

Gdzie:

$\bar{C}_{t+1}$ – średnia, roczna cena detaliczna po wprowadzeniu nowych regulacji po zastosowaniu rabatów

$\hat{C}_{t-1}$ – zmiana obecnej średniej ceny detalicznej po wprowadzeniu nowych regulacji prawnych uwzględniająca: rabat ogólny (do 5%), rabaty specjalne w zakresie sprzedaży do bibliotek i na targach książki (15-30%), ewentualną sprzedaż części podręczników szkolnych stowarzyszeniom rodziców po cenach obniżonych oraz również założenie o większej racjonalności podejmowania przez wydawców decyzji w zakresie ustalania cen detalicznych książek.

Obliczona, na podstawie powyższych założeń, nowa średnia, roczna cena detaliczna z rabatem zostanie porównana do obecnej średniej, rocznej ceny detalicznej w rabatem. Przy liczeniu obecnej, średniej, rocznej ceny detalicznej przyjęto, na podstawie przeprowadzonych ankiet i panelu ekspertów, odpowiednie założenia odnośnie okresu sprzedaży, w którym ceny nie podlegają obniżce (licząc od wprowadzenia nowego tytułu na rynek) oraz wysokości późniejszego rabatu. Obecna średnia, roczna cena detaliczna po uwzględnieniu rabatów jest obliczana na podstawie wzoru:

$$\bar{C}_t = \frac{100}{12} * m_t + \frac{100 * (12 - r_t)}{12} * (12 - m_t) \quad [2]$$

Gdzie:

$\bar{C}_t$ – obecna, średnia roczna cena detaliczna po uwzględnieniu obecnie stosowanych rabatów (wartość względna)

m_t – okres od wprowadzenia nowego tytułu na rynek, w którym nie są stosowane rabaty

r_t – średni rabat, który jest obecnie stosowany (po zakończeniu okresu bezrabatowego na nowe tytuły).

Względną zmianę średniej, rocznej ceny detalicznej po wprowadzeniu nowych regulacji obliczono natomiast jako iloraz między średnią, roczną ceną po wprowadzeniu regulacji oraz obecną średnią ceną detaliczną. Obliczeń dokonano zgodnie z poniższym wzorem.

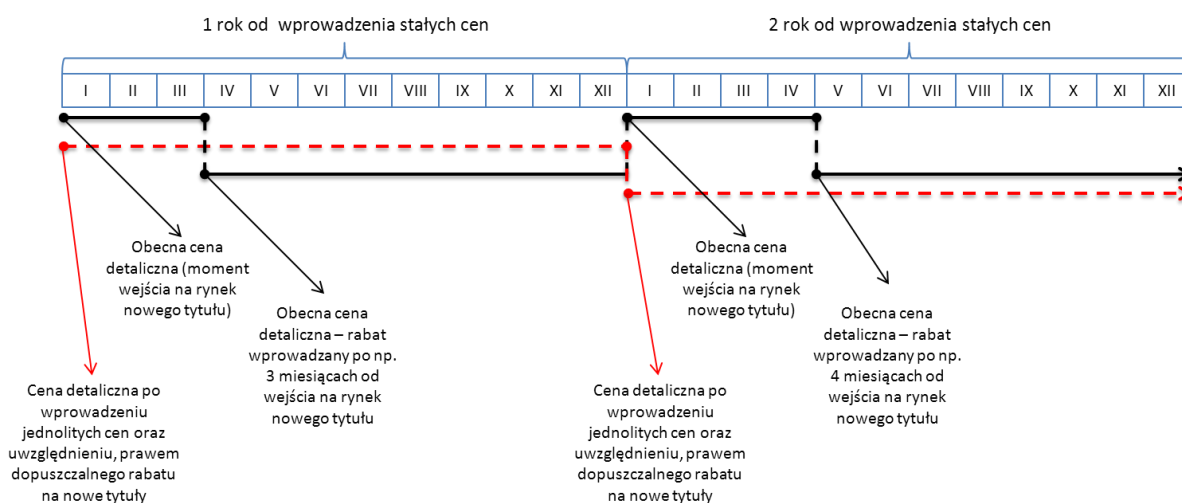
$$\Delta \bar{C}_{t-1} = \frac{\bar{C}_{t+1}}{\bar{C}_t} - 1 \quad [3]$$

Gdzie:

$\overline{\Delta C}_{t-1}$ – względna zmiana średniej, rocznej ceny detalicznej po wprowadzeniu nowych regulacji

Schemat logiki podejścia do obliczania skutków ekonomicznych wprowadzenia nowej regulacji na krajowym rynku książki został zaprezentowany poniżej.

Rysunek 2 Logika szacowania zmiany ceny wywołanej zmianami prawa na rynku książki



Źródło: Opracowanie własne

W drugim kroku zostanie przeprowadzone obliczenie względnej zmiany wartości rynku, występującej pod wpływem wprowadzenia nowej ustawy o jednolitej cenie książki. Obliczenie względnej zmiany wielkości rynku zostanie dokonane w oparciu o elastyczność cenową popytu. Wstępnie przyjęto konserwatywne założenie, występowania odwrotnej zależności (proporcjonalności) pomiędzy zmianą ceny a zmianą popytu rynkowego na poziomie -1,2 (oznacza to, że wzrost ceny o 1% prowadzi do spadku popytu rynkowego o 1,2%). Wzór obliczenia względnej zmiany wielkości rynku zaprezentowano poniżej:

$$\Delta RK_{t-1}^{wlk.} = \overline{\Delta C}_{t-1} * \epsilon_p \quad [4]$$

Gdzie:

$\Delta RK_{t-1}^{wlk.}$ – zmiana względna wielkości rynku książek (liczona dla poszczególnych segmentów)

ϵ_p – elastyczność cenowa popytu

W trzecim kroku zostanie dokonane obliczenie względnych wartości segmentów rynku po zmianach. Analiza zostanie przeprowadzona na podstawie obliczonych w kroku II względnych zmian, które nastąpią na rynku książki oraz nakładów i obrotów w trzech segmentach rynku książki, przyjętych na podstawie danych z Biblioteki Analiz. Przyjęto tutaj dodatkowe założenie, że wielkość i wartość sprzedaży tzw. starych tytułów będzie na stabilnym poziomie (*ceteris paribus*).

Oszacowanie względnej zmiany wartości rynku będzie bazować na obliczonej wartości „nowej” ceny skorygowanej o względną zmianę ceny obliczoną w kroku I i wartości rynku (segmentów) przyjętych na podstawie danych z Biblioteki Analiz.

$$\Delta RK_{t+1}^{wart.} = \frac{RK_{t-1}^{wlk.}}{RK_{t-1}^{wart.}} * (1 + \overline{\Delta C}_{t-1}) * RK_{t+1}^{wlk.} \quad [5]$$

Gdzie:

$\Delta RK_{t+1}^{wart.}$ – zmiana wartości rynku książki (liczona dla poszczególnych segmentów) po wprowadzeniu nowych regulacji

$RK_{t-1}^{wart.}$ – wartość rynku książki (liczona dla poszczególnych segmentów) przed wprowadzeniem nowych regulacji

2.3.3. Obliczenia skutków zmian (nowej regulacji rynku książki)

Oceniając ekonomiczne skutki wejścia w życie regulacji krajowego rynku książki, chcemy oszacować, przy jakim poziomie cen (po zmianach) sytuacja rynkowa pozostanie stabilna, czyli ewentualna zmiana cen detalicznych nie przekroczy 2%²⁴ lub najlepiej jeżeli w ogóle nie wystąpi. Poniżej przedstawiamy założenia do obliczeń, w większości przyjęte na podstawie badań własnych. Założono także, że wydawcy i sprzedawcy książek skorzystają z rabatu ogólnego, ale nie w stopniu maksymalnym, przyjmując jego wielkość w wysokości 4%.

²⁴ Nominalne roczne spadki lub wzrosty cen produktów (w tym książek), nie przekraczające 2% uznaje się za „neutralne”, ponieważ mogą być spowodowane występowaniem kilku innych (niż nowa regulacja) specyficznych czynników.

Tabela 18 Założenia do obliczeń

	Segment edukacyjny	Segment beletrystyczny	Pozostale
Przewidywana obniżka ceny detalicznej po wprowadzeniu jednolitych cen (rabat ogólny)	4%	4%	4%
Średnie dyskonto udzielane na "nowe tytuły" przez księgarnie	12%	22,5%	15%
Okres czasu, w którym obecnie nie są stosowane rabaty na "nowe tytuły" (miesiące)	6,0	4,0	10,0
Współczynnik elastyczności cenowej rynku książek	-1,2	-1,2	-1,2
Wielkość sprzedaży "nowych tytułów" (egz.)	14 190 000,00	21 638 000,00	11 565 000,00
Wielkość segmentu sprzedaży książek (egz.)	47 300 000,00	34 900 000,00	25 700 000,00
Udział sprzedaży "nowych tytułów" w ogólnej sprzedaży książek	30,0%	62,0%	45,0%

Źródło: Opracowanie własne

Na podstawie przyjętych założeń (dot. poszczególnych segmentów rynku książki) został obliczony procentowy poziom „dawnej” ceny (przed wprowadzeniem regulacji) jako średniej cen w okresie bezrabatowym oraz rabatowym. Następnie obliczono procentowy poziom „nowej” ceny (po wprowadzeniu regulacji) uwzględniający ciągły rabat ogólny w wysokości 4% (bez dodatkowych obniżek, np. rabatów specjalnych oraz zracjonalizowania decyzji cenowych). Wyniki obliczeń przedstawiono w tabeli poniżej.

Tabela 19 Procentowy poziom „dawnej” i „nowej” ceny²⁵

	Segment edukacyjny	Segment beletrystyczny	Pozostale
„Dawna” cena	94%	85%	98%
„Nowa” cena	96%	96%	96%

Źródło: Obliczenia własne

W kolejnym kroku, na podstawie wartości i wielkości sprzedaży nowych tytułów, wyliczono obecną średnią cenę książki w pierwszym roku po wprowadzeniu regulacji (z uwzględnieniem rabatowania). Następnie podzielono uzyskaną cenę przez procentowy (patrz tabela powyżej), uzyskując tym samym średnią cenę bez rabatów (cena porównawcza). Na podstawie ceny porównawczej obliczono nową cenę po regulacjach, uwzględniając tylko 4% rabat ogólny (patrz tabela poniżej). Zmiana ceny wynikająca z wprowadzenia regulacji po zastosowaniu rabatu ogólnego waha się od -1,5% (segment pozostały) do 12,9%

²⁵ Przyjęto jako 100% cenę detaliczną bez rabatów.

(segment beletrystyczny). Na podstawie założonej elastyczności cenowej (wpływu zmiany ceny na wielkość popytu przyjęty na poziomie -1,2) obliczono zmianę wielkości sprzedaży, co umożliwiło oszacowanie nowej wartości rynku sprzedaży nowych tytułów.

Sytuacja rynkowa - po wprowadzeniu nowej regulacji – będzie zróżnicowana w poszczególnych segmentach. Średni poziom cen książek, uwzględniający tylko 4% rabat ogólny, powoduje, że:

- W segmencie edukacyjnym może nastąpić niewielki spadek wielkości sprzedaży (na pograniczu zmiany neutralnej).
- W segmencie beletrystycznym miałyby miejsce spadek sprzedaży.
- W segmencie „pozostałe” mógłby nawet wystąpić niewielki przyrost wartości sprzedaży nowych tytułów.

Tabela 20 Zmiany cen detalicznych i sprzedaży książek w pierwszym roku po wprowadzeniu regulacji

Wartości i zmiany obliczane	Jednostka	Segment edukacyjny	Segment beletrystyczny	Pozostałe
Wartość sprzedaży nowych tytułów	PLN	252 000 000,00	445 400 000,00	528 750 000,00
Średnia roczna „dawna” cena z rabatami w ciągu roku	PLN	17,76	20,58	45,72
Średnia cena bez rabatów - cena porównawcza	PLN	18,89	24,22	46,89
Rabat ogólny	%	4	4	4
„Nowa” cena w ciągu roku	PLN	18,14	23,25	45,02
Zmiana ceny z uwzględnieniem rabatu ogólnego	%	2,1	12,9	-1,5
Dalsza realna obniżka poziomu cen detalicznych w pierwszym roku*	%	2,0	6,9	Obniżka zbyteczna
Końcowa zmiana ceny w pierwszym roku po wprowadzeniu regulacji	%	Zmiana nieistotna (0,1)	6,0	-1,5
Zmiana wielkości sprzedaży (po uwzględnieniu elastyczności cenowej) spowodowana zmianą ceny w pierwszym roku	%	0,0	-7,2	1,8
Zmiana wielkości rynku „nowych tytułów”	egz.	0	-1 557 936	213 508
Nowa wielkość rynku „nowych tytułów”	egz.	-	20 080 064	11 778 508
Nowe wielkość całego segmentu	egz.	-	33 342 064	25 913 508
Zmiana wielkości sprzedaży w segmencie na koniec 1wszego roku po wprowadzeniu regulacji	%	-	-5%	Zmiana nieistotna (1%)

*dalsza realna obniżka ceny detalicznej, na którą będą miały wpływ dodatkowe obniżki tj. rabaty specjalne oraz zracjonalizowanie decyzji cenowych

Źródło: Obliczenia własne

Wykorzystanie rabatu ogólnego nie wyczerpuje realnych możliwości obniżania poziomu cen detalicznych jeszcze w pierwszym roku po zmianie regulacji krajowego rynku książek. Następnie zakłada się, że zastosowanie rabatów specjalnych oraz sprzedaży części podręczników szkolnych po niższych cenach stworzy realną możliwość **2%** dalszej obniżki poziomu cen detalicznych. Taka obniżka w pełni wystarcza do stabilizacji poziomu cen (w porównaniu z 2012 r., czyli ze stanem sprzed regulacji) w segmencie edukacyjnym. Jedynie w segmencie beletrystycznym, mimo założonej (do **4,9%**) racjonalizacji podejmowania decyzji przez wydawców nadal średnia roczna cena detaliczna byłaby wyższa (porównawczo) o 6%, co miałoby wpływ na odpowiednią obniżkę wielkości sprzedaży (**- 5%**).

W kolejnym (drugim) roku po wprowadzeniu regulacji (tabela poniżej) nie ma potrzeby dalszych obniżek poziomu cen detalicznych książek w segmencie edukacyjnym i „pozostałe”. Natomiast w segmencie beletrystycznym będzie istniała realna możliwość kolejnego zmniejszenia cen, spowodowanego łącznym zastosowaniem rabatu ogólnego, rabatów specjalnych oraz racjonalizacji decyzji cenowych. Zatem najdalej po dwóch latach, jakiegokolwiek skutki ekonomiczne nowej regulacji przestaną być odczuwalne na krajowym rynku książki.

Tabela 21 Zmiany cen detalicznych i sprzedaży książek w drugim roku po wprowadzeniu regulacji

Wartości i zmiany obliczane	Jednostka	Segment edukacyjny	Segment beletrystyczny	Pozostałe
Dalsza realna obniżka poziomu cen detalicznych w drugim roku*	%	Obniżka zbyteczna	6,0	Obniżka zbyteczna
Końcowa zmiana ceny w drugim roku po wprowadzeniu regulacji	%	Bez zmian	-1,1	Bez zmian
Zmiana wielkości sprzedaży (po uwzględnieniu elastyczności cenowej) spowodowana zmianą ceny w pierwszym roku	%	Bez zmian	1,3	Bez zmian
Zmiana wartości sprzedaży nowych tytułów	%	Bez zmian	0,2	Bez zmian

**dalsza realna obniżka ceny detalicznej, na którą będą miały wpływ dodatkowe obniżki tj. rabaty specjalne oraz racjonalizowanie decyzji cenowych*

Źródło: Obliczenia własne

Na zakończenie, warto wyjaśnić, dlaczego w naszych obliczeniach zakładamy wzrost racjonalności podejmowania decyzji cenowych przez Wydawców. Po pierwsze jest to zgodne

z doświadczeniami zagranicznymi krajów europejskich, które wprowadziły wcześniej regulację rynku książki. Po drugie początki tego procesu można także zaobserwować na rynku polskim. W praktyce wydawniczej w ciągu ostatnich kilku (5-6) lat nastąpiły znaczące zmiany dotyczące zarządzania nakładami książek. Poprzednio kierowano się głównie chęcią uzyskiwania niskiej ceny jednostkowej za wykonane usługi poligraficzne, czyli za druk książek. Jak wiadomo przy wyższym nakładzie jednorazowym koszty stałe druku rozkładają się na większą liczbę egzemplarzy, co powoduje zmniejszenie ceny jednostkowej. Przy tych większych nakładach ryzyko błędu w szacowaniu realnego popytu na książkę było duże i wydawcom z reguły pozostawały w magazynach tzw. „końcówki” nakładów, czyli egzemplarze niesprzedane. Zdarzało się i tak, że liczba egzemplarzy pozostałych w „końcówce” danego tytułu była większa od liczby egzemplarzy sprzedanych. Egzemplarzy niesprzedanych wydawcy nie kierowali ponownie do klasycznej sieci księgarskiej (po obniżonej cenie), lecz trafiały one – czasem za ułamek ceny pierwotnej – do oddzielnie funkcjonujących sieci tzw. „taniej książki”. Rozwój druku cyfrowego zmienił ten system. Zmniejszenie ceny jednostkowej w druku cyfrowym do poziomu konkurencyjnego z tradycyjnym drukiem offsetowym (przy nakładach sięgających początkowo kilkuset, a obecnie i paru tysięcy egzemplarzy), powoduje, że wydawcy korzystają z możliwości zamawiania ekonomicznie opłacalnych mniejszych transz nakładów. Dla przykładu – zamiast jak poprzednio zlecać wykonanie jednorazowe nakładu w wysokości 10 tys. egz., zamawiają ostrożną liczbę 2 tys. egz., a następnie – w miarę rozwoju sprzedaży – składają zamówienia na kolejne transze po ok. 1 tys. egz. lub nawet mniej – po kilkaset egz. Powoduje to, że wydawcy są obecnie mniej skłonni do przeceniania zapasów magazynowych, ponieważ generalnie wielkość tych zapasów w ostatnich latach zmniejszyła się.

Już w końcowej fazie przygotowania niniejszego raportu opublikowano informacje o rozpoczęciu realizacji nowego programu wspierającego rynek książki w Polsce. **Narodowy Program Rozwoju Czytelnictwa 2014-2020** („Program”) ma na celu stworzenie warunków do wzrostu poziomu czytelnictwa w Polsce. Na jego realizację planowane jest przeznaczenie miliarda złotych w latach 2014 - 2020 (650 mln zł ze środków Ministerstwa Kultury i Dziedzictwa Narodowego oraz 350 mln zł od beneficjentów programu, m.in. od samorządów i instytucji.)

Przygotowaniem i koordynacją Programu zajmuje się Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego, m.in. poprzez powołany Zespół ds. promocji i upowszechniania czytelnictwa oraz instytucje kultury: Biblioteka Narodowa, Instytut Książki, Narodowe Centrum Kultury.

Program składa się z 15 działań, obejmujących m.in. promocję i upowszechnianie czytelnictwa, wspieranie wydawania wartościowej literatury i czasopism kulturalnych, działania służące udostępnianiu legalnej książki w internecie, szkolenie księgarzy i bibliotekarzy oraz regulacje prawne dotyczące rynku książki.

Najważniejszymi, z punktu widzenia wprowadzenia nowej regulacji rynku książki, działaniami Programu są: **Priorytet I Zakup nowości do bibliotek i Priorytet II Kontynuacja programu B+ Infrastruktura bibliotek**. Informację szczegółowe przedstawiono w Załączniku nr 2.

2.4 Wnioski dotyczące potencjalnych skutków nowej regulacji krajowego rynku książki.

1. W ostatnich latach polski rynek książki znajdował się w fazie spadkowej. Jednak prognozy gospodarcze na lata 2014-2015 wskazują na możliwy wzrost konsumpcji i dochodów do dyspozycji ludności – co powinno poprawić koniunkturę również na tym rynku.
2. W latach 1998-2012 miały miejsce istotne zmiany w strukturze dystrybucji (sprzedaży detalicznej) książek.

Najbardziej dynamiczne zmiany dotyczyły:

- spadku udziału rynkowego księgarni, w tym zwłaszcza tzw. księgarni indywidualnych,
- wzrostu udziału sprzedaży internetowej,
- spadku udziału „klubów i wysyłki książek”.

Dalsze funkcjonowanie rynku bez wsparcia dla księgarń oraz wyeliminowania „nadmiernego” rabatowania mogłoby spowodować przyspieszenie niekorzystnych zjawisk i powstanie nieodwracalnych zmian.

3. Przedstawiony powyżej proces obliczania ewentualnych skutków rynkowych, spowodowanych wprowadzeniem nowej regulacji, wskazuje, że nie będą one dotkliwe dla rynku książki w Polsce, już w pierwszym roku po zmianie prawa.

4. Wpływ wejścia w życie ustawy o jednolitej cenie książki będzie zróżnicowany w poszczególnych, wyróżnianych segmentach rynku, które obecnie różnią się od siebie pod względem:

- wielkości i wartości sprzedaży rocznej,
- udziału tzw. nowych tytułów,
- długości okresu, w którym nowe tytuły są sprzedawane po cenie jednolitej,
- wysokości rabatów udzielanych po upływie tego okresu.

Ogólnie rzecz biorąc, można stwierdzić, że obecnie im mniejszy udział nowych tytułów, dłuższy okres sprzedaży bezrabatowej oraz niższe rabaty, tym mniejszy będzie wpływ nowej regulacji na funkcjonowanie rynku książki w Polsce.

5. W segmencie „pozostałe” wystarczy niespełna 2% obniżenie poziomu cen (po wprowadzeniu nowej regulacji), żeby nastąpiła pełna stabilizacji rynkowa. Ewentualne wykorzystanie 4% rabatu ogólnego spowoduje, już w pierwszym roku (po zmianie prawa), niewielki wzrost sprzedaży.

6. W segmencie edukacyjnym (przy założeniu wykorzystania 4% rabatu ogólnego) wystarczy ok. 2% dalsza obniżka cen, żeby nie wystąpiły skutki rynkowe, spowodowane nową regulacją. Osiągnięcie takiej obniżki cen jest w pełni realne, jeżeli uwzględnimy rabaty specjalne oraz ewentualną tańszą sprzedaż podręczników szkolnych.

7. W segmencie beletrystycznym planowana regulacja nie spowoduje istotnych skutków rynkowych, jeżeli średnia cena książek (po regulacji) – oprócz 4% rabatu ogólnego – zmniejszy się jeszcze o ponad 10 p.p. W tym przypadku musimy założyć nie tylko kilkuprocentowy wpływ rabatów specjalnych (ok. 2%), ale także bardziej racjonalną (w nowych warunkach) politykę ustalania cen przez wydawców, która będzie uwzględniała konieczność utrzymywania cen jednolitych przez okres 12 miesięcy²⁶. Taka polityka może spowodować dalszy spadek cen książek beletrystycznych o ok. 5% jeszcze w pierwszym roku po wprowadzeniu regulacji. Jest to możliwe do osiągnięcia, zwłaszcza że już obecnie można zaobserwować wdrażanie tego procesu.

8. W drugim roku, po wejściu w życie postanowień ustawy o jednolitej cenie książki, większość rynku krajowego byłoby ustabilizowane. Okresowy wzrost cen i spowodowany tym nieznaczny spadek wartości sprzedaży nowych tytułów miałby miejsce tylko w

²⁶ Oznacza to brak możliwości „szybkiego i głębokiego rabatowania” słabo sprzedających się nowych tytułów.

segmencie beletrystycznym. Jednakże kolejne zastosowanie rabatu ogólnego i rabatów specjalnych oraz uwzględnienie racjonalizacji podejmowania decyzji cenowych przez wydawców spowoduje odpowiednie obniżenie poziomu cen detalicznych. Zatem najpóźniej pod koniec drugiego roku po regulacji, poziom cen książek beletrystycznych zrównałby się ze średnią ceną w okresie porównawczym (2012 r.). Tym samym przestałyby występować jakiegokolwiek skutki ekonomiczne wdrożenia zamierzonej zmiany prawa.

9. Na zakończenie obliczeń oszacowano wielkość obniżenia krajowego poziomu cen (ceny średniorocznej), przy którym nie wystąpią zmiany popytu na książki. Wynosi on 8%²⁷. Jego osiągnięcie wymaga:

- a) uwzględnienia rabatu ogólnego (4%),
- b) uwzględnienia wpływu zastosowania rabatów specjalnych (szacunkowo do 2%),
- c) bardziej racjonalnej (uwzględniającej nowe uwarunkowania) polityki cenowej (co najmniej 2%).

Osiągnięcie 8% średniorocznej obniżki cen byłoby łatwiejsze na całym krajowym rynku książek. Jednakże, uwzględniając specyfikę wyróżnionych segmentów, spadek cen nowych tytułów w segmencie beletrystycznym musi być odpowiednio głębszy.

²⁷ Jest on średnią ważoną uwzględniającą wartość sprzedaży nowych tytułów w poszczególnych segmentach.

Spis tabel

Tabela 1 Chronologia regulacji rynku książki w Europie – porozumienia branżowe	6
Tabela 2 Chronologia regulacji rynku książki w Europie – regulacje prawne	6
Tabela 3 Zestawienie chronologiczne ustawowej regulacji rynku książki w Europie.....	16
Tabela 4 Wybrane rabaty na książki	17
Tabela 5 Udział w brytyjskim rynku książki w podziale na typy sprzedawców w roku 1995 i 2005 (w %).....	19
Tabela 6 Udział największych grup wydawniczych w rynku brytyjskim (w %).....	22
Tabela 7 Źródła zakupu książek 2010-2012 – Wielka Brytania	24
Tabela 8 Udział poszczególnych typów sprzedawców w krajowym rynku książki	25
Tabela 9 Polityka handlowa wydawców (roczny średni wskaźnik wzrostu).....	26
Tabela 10 Dynamika opublikowanych tytułów oraz wskaźnik inwestycji	26
Tabela 11 Sprzedaż książek przez tradycyjne księgarnie-sklepy papiernicze (wzrost ilości) .	27
Tabela 12 Struktura sprzedaży książek we Francji przez różne kanały dystrybucji w latach 1994-2007.....	29
Tabela 13 Podział sprzedaży na rynku książki (detalicznym) we Francji w 2012 r.	32
Tabela 14 Wartość i dynamika przychodów do dyspozycji ludności oraz konsumpcji gospodarstw domowych.	36
Tabela 15 Zmiany średniorocznych przychodów przypadających na 1 tytuł wydawniczy.	37
Tabela 16 Informacje przyjęte do szacunków wpływu wprowadzenia nowej regulacji na rynek książki.....	43
Tabela 17 Udział nowych tytułów w rynku książki i rabatowanie.	43
Tabela 18 Założenia do obliczeń.....	51
Tabela 19 Procentowy poziom „dawnej” i „nowej” ceny	51
Tabela 20 Zmiany cen detalicznych i sprzedaży książek w pierwszym roku po wprowadzeniu regulacji.....	52
Tabela 21 Zmiany cen detalicznych i sprzedaży książek w drugim roku po wprowadzeniu regulacji.....	53

Spis wykresów

Wykres 1 Liczba książek sprzedawanych w Wielkiej Brytanii w latach 1995–2006*.....	20
Wykres 2 Zmiany ceny książek na rynku brytyjskim w latach 1990–2006*.....	21
Wykres 3 Roczna produkcja nowości i nowe wydania w latach 1970-2008 (liczba tytułów) wg trzech źródeł (Depot legal, Electre, SNE)	28
Wykres 4 Struktura sprzedaży książek przez różne kanały dystrybucji w latach 1994-2007.	30
Wykres 5 Rynek książki w Polsce 1998-2012, przychody w cenach wydawców (mln PLN).	35
Wykres 6 Struktura rynku dystrybucji książek, lata 1998 - 2012, %.....	38
Wykres 7 Fragmentacja poszczególnych ogniw w segmencie dystrybucji książki poprzez księgarnie	39

Spis rysunków

Rysunek 1 Schemat szacowania wpływu wprowadzenia jednolitych cen na rynek książki....	47
Rysunek 2 Logika szacowania zmiany ceny wywołanej zmianami prawa na rynku książki ..	49

Załącznik 1

Materiały źródłowe

- Frederick van der Ploeg, „Beyond the Dogma of the Fixed Book Price Agreement”, 2003
- OECD Policy Roundtables, Resale Price Maintenance, 2008
- OECD Policy Roundtables, Resale Price Maintenance, 1997
- Dr. Verena Sich, German Publishers and Booksellers Association, “The system of fixed book prices in Germany”, 2004
- CESifo DICE Report, “Fixed Book Price Agreements”, 2003
- Doris Stockmann, “Free or fixed prices on books - patterns of book pricing in Europe”, 2004
- Jens Bammel, Internationaal Publishers Associacion , “Publishing and Fixed Book Price”, 2009
- Council of Europe / ERI Carts, “Compendium of Cultural Policies and Trends in Europe, 14th edition”, 2013
- BA Reports Library, „RPM - Books Sales in Europe”, 2013
- http://www.nordicom.gu.se/eng_mt/minletter.php?id=126
- Norwegian Competition Authority Report, “The development of sales in the book industry 2004 to 2007”, 2008
- Giornale della libreria, “Looking for an open bookshop”, 2006
- A handbook of cultural economics, rozdział 29, Marja Appelman, “Fixed Book Price”, 2003
- The Centre for Competition Policy at University of East Anglia, „An evaluation of the impact upon productivity of ending resale price maintenance on books”, 2008
- Dane INSEE (Francuski Państwowy Instytut Statystyki i Badań Ekonomicznych)
- Raport „Une évaluation de la loi du 10 août 1981 relative au prix du livre” (w Économie & prevision, Numéro 86, 1988-5, pp. 17-49)

Załącznik 2

Narodowy Program Rozwoju Czytelnictwa (wybrane zagadnienia)

Celem Priorytetu I (od 1 stycznia 2014 r.) jest wzmocnienie roli biblioteki jako istotnego miejsca kontaktu z książką. W związku z tym planowane jest wsparcie zakupu nowości w bibliotekach. Na ten cel przeznaczono 23 mln zł.

. : *M* : *M*

- Liczba zakupionych w ramach programu jednostek inwentarzowych: 1 150 000 w 2014 r.,

- Liczba partnerstw utworzonych pomiędzy bibliotekami publicznymi oraz szkolnymi: 400,

- Wzrost czytelnictwa:

a) wyrażony procentowo stosunkiem liczby czynnych czytelników bibliotek w roku 2014 do liczby czynnych czytelników w roku poprzednim: 5%

b) wyrażony procentowo stosunkiem liczby wypożyczonych publikacji w roku 2014 do wypożyczonych publikacji w roku poprzednim: 5%”

W ramach Priorytetu II (od 2 stycznia 2015 r.) planowane jest „wzmocnienie potencjału i roli gminnych bibliotek publicznych oraz bibliotek publicznych wchodzących w skład innej instytucji kultury, dla których organem założycielskim jest gmina, poprzez rozwój infrastruktury i podniesienie jakości usług.” Na ten cel przeznaczono 30 mln zł.

. : *M* *M*: *M*

głównym wskaźnikiem będzie liczba obiektów nowowytbudowanych, zmodernizowanych i wyposażonych, można przyjąć wskaźnik taki sam w obecnej Infrastrukturze, czyli od 185 do 206 bibliotek (minimum – maksimum) na lata 2014-2020.”

Na lata 2015-2016 zaplanowane są wydatki w ramach Priorytetu II Kontynuacja programu B+. Infrastruktura bibliotek (30 mln zł od 2 stycznia 2015 r.).

Priorytet I. Zakup nowości do bibliotek

Uruchomienie/harmonogram: **1 stycznia 2014 r.**

Planowany budżet 2014: **23 000 000 zł**

Cel priorytetu: zakup nowości wydawniczych do bibliotek publicznych.

Rodzaj kwalifikujących się zadań:

- zakup nowości wydawniczych dla bibliotek publicznych

Założone efekty program 2014/wskaźnik mierzący efekty:

- Liczba zakupionych w ramach programu jednostek inwentarzowych: 1 150 000 w 2014 r.,

- Liczba partnerstw utworzonych pomiędzy bibliotekami publicznymi oraz szkolnymi: 400,

- Wzrost czytelnictwa:

a) wyrażony procentowo stosunkiem liczby czynnych czytelników bibliotek w roku 2014 do liczby czynnych czytelników w roku poprzednim: 5%

b) wyrażony procentowo stosunkiem liczby wypożyczonych publikacji w roku 2014 do wypożyczonych publikacji w roku poprzednim: 5%

Priorytet II. Kontynuacja programu B+. Infrastruktura bibliotek

Uruchomienie/harmonogram: **2 stycznia 2015 r.**

Planowany budżet 2016: **30 000 000 zł**

Celem programu jest: wzmocnienie potencjału i roli gminnych bibliotek publicznych oraz bibliotek publicznych wchodzących w skład innej instytucji kultury, dla których organem założycielskim jest gmina, poprzez rozwój infrastruktury i podniesienie jakości usług.

Rodzaje kwalifikujących się zadań:

Budowa, remont, rozbudowa, przebudowa i wyposażenie placówek bibliotecznych, podnoszące ich

standard.

Założone efekty programu/wskaźnik mierzący efekty:

głównym wskaźnikiem będzie liczba obiektów nowowytbudowanych, zmodernizowanych i wyposażonych, można przyjąć wskaźnik taki sam w obecnej Infrastrukturze, czyli od 185 do 206 bibliotek (minimum – maksimum) na lata 2014-2020.