

Oslo, 15. oktober 2021

Strømmemarkeder og litteraturpolitikk

Et kunnskapsbasert notat



Terje Colbjørnsen, førsteamanuensis

Institutt for arkiv, bibliotek- og informasjonsfag

OsloMet – storbyuniversitetet

terjec@oslomet.no

Vi lytter til litteratur. I stadig større grad har nordmenn tatt strømmetjenester for digitale bøker i bruk de siste ti årene – og det er stort sett lydbøker som strømmes. Bransjeaktører, politikere og byråkrater i kulturforvaltningen baler med hvordan den strømmete lydboka skal innpasses i det litteraturpolitiske systemet. Dette notatet gir ingen fasit, men tilbyr en kunnskapsoppdatering og en forsknings- og kunnskapsbasert refleksjon over utviklingstrekk i strømmemarkeder og i litteraturpolitikken. Bakgrunnen er Forleggerforeningens ønske om å få et bedre kunnskapsgrunnlag om utviklingstrekk og dynamikk i det digitale markedet for å utvikle sin politikk. Forleggerforeningen har derfor engasjert undertegnede til å utarbeide et notat med en statusrapport for bokmarkedet og for andre mediemarkeder med vekt på strømming.

Notatet er delt inn i fire deler: Del 1 beskriver status for strømmetjenester og markeder for musikk, film og tv, og litteratur (e-bok og lydbok), samt en forklaring på de vanligste forretningsmodellene. Andre del redegjør for kjente utfordringer ved strømmemodellen. Del 3 setter disse utfordringene i sammenheng med litteraturpolitikken, og del 4 gir en oppsummering med noen avsluttende bemerkninger og anbefalinger om litteraturpolitikk i Norge.

1. Status for strømmemarkeder

Strømmemodeller eksisterer i dag for alle de store kulturbransjene, men preger disse i ulik grad og på ulikt vis.¹ På tross av noe variasjon, kan vi si at strømmetjenestene har til felles at de gir nettbasert tilgang til store mediebibliotek mot en abonnementsavtale eller i bytte mot reklameeksponering.² Under gir jeg et kort riss av status for markedene for musikk, film og tv, samt litteratur.³

Musikk

I musikkmarkedet har strømming utviklet seg til det dominerende formatet og den viktigste omsetningsmodellen for salg av innspilt musikk, både internasjonalt og i Norge. Stykksalg av CDer, LPer og digitale filer er marginale fenomen i Norge. Livemusikk (konserter og festivaler) supplerer pengestrømmen (men er åpenbart sterkt redusert i Covid-fasen). Det er en håndfull strømmetjenester som har tatt markedet, med Spotify og Apple Music som de klart største. Disse to, samt konkurrenter som Deezer, Tidal, YouTube Music og Soundcloud tilbyr stort sett overlappende kataloger. Etter en kort periode der særlig Tidal posisjonerte seg med eksklusive avtaler er musikkmarkedet per i dag preget av at alle de store plattformene har avtaler med de store plateselskapene Sony Music, Universal og Warner, og med digitale rettighetskonsortier som Merlin.

¹ Oversikter finnes f.eks. i Herbert, Lotz, and Marshall, "Approaching Media Industries Comparatively"; Lüders, Sundet, and Colbjørnsen, "Towards Streaming as a Dominant Mode of Media Use?"; Sundet and Colbjørnsen, "Streaming across Industries"; Spilker and Colbjørnsen, "The Dimensions of Streaming"; Colbjørnsen, "The Streaming Network."

² Public service-modeller som NRK TV kommer i tillegg, men diskuteres ikke her.

³ Merk at disse ikke er de eneste som kunne vært diskutert. Også magasin-/tidsskriftbransjen og ikke minst dataspillbransjen preges av strømmemodeller.

Også på forretningsmodell og prismessig likner musikk-tjenestene på hverandre. De har stort sett samme prispunkt (mellom 99 og 119 kr/mnd. for standard individuelt abonnement⁴). Studier viser at prisutviklingen har vært stabil, med en *de facto* prisnedgang justert mot kjøpekraft.⁵ Den etablerte forretningsmodellen for musikkstrømming er royalty som fordeles gjennom såkalte *revenue share*-avtaler, der strømmeleverandøren først tar en del av inntektskaka fra abonnenter, før restene fordeles på plateselskap og rettighetshavere etter en kontraktsfestet kalkyle. En enkelt strømming av en låt vil typisk gi ekstremt lave inntekter til opphaver, av typen 0,04 NOK.⁶

Film og tv

Selv om film og fjernsyn tradisjonelt sett er separate bransjer med sine egne logikker, ses de her under ett. Det er fordi film- og tv-innhold distribueres gjennom mange av de samme plattformene: Netflix, HBO, Amazon Prime, Viaplay, TV 2 Play, NRK TV etc. Strømmemodellen har bredt om seg og er dominerende for hjemmemarkedet, men lineært fjernsyn, kino, on-demand-løsninger gjennom digital-tv og til dels stykksalg av DVD/BluRay tilbyr andre inntektsstrømmer. Sammenliknet med musikkmarkedet er markeder for film og tv fragmentert. Det finnes mange tilbydere og en miks av nasjonalt/regionalt orienterte plattformer og internasjonale plattformer. Det er lite overlapp mellom katalogene og sterk konkurranse om innholdet.

Det er også langt mer dynamikk og variasjon i prissettingen for film- og tv-tjenestene enn for musikkmarkedet.⁷ Pris i Norge for individuelle abonnement ligger fra 59 kr/mnd. og oppover, der særlig tilgang til eksklusive sportsrettigheter trekker abonnementsprisen oppover (699 kr/mnd. for TV2 Play totalpakke er dyrest).⁸ Ulik musikkstrømmetjenestene, finansieres innholdet i tjenestene for film og tv gjennom forhåndsbetaling.⁹ Årsaken til ulikhetene handler blant annet om vesentlige forskjeller i finansieringen av svært kostbare film-/tv-produksjoner kontra komparativt billige musikkproduksjoner. Innretningen av markedet og mekanismene for inntektsfordeling innebærer at det er rom for at rettighetshavere kan forhandle seg til bedre avtaler, særlig ettersom det stadig kommer nye plattformer til. Utbetalingene til rettighetshavere vil variere kraftig etter hvor attraktivt innholdet er. Denne modellen har også ført til at strømmetilbydere i stadig større utstrekning produserer og/eller finansierer innhold som er eksklusivt for deres plattform. Egne titler kan de tilby internasjonalt uten å måtte gå via komplekse reforhandlinger for hver region.

Litteratur

Strømmemarkedet for litteratur deler noen trekk med musikk og noen med film/tv. Det har også noen særtrekk, som at mange tjenester fører to formatet, lydbøker og e-bøker. Lydbøker er imidlertid den klart

⁴ De fleste strømmetjenester tilbyr i dag en bredde med abonnementsmodeller for familier, med muligheter for høyere oppløsning/lydkvalitet etc., samt rabatterte modeller, særlig familieabonnenter. Her forholder jeg meg til prisen på individuelle abonnement og standardmodeller.

⁵ Colbjørnsen, Hui, and Solstad, "What Do You Pay for All You Can Eat?"

⁶ Thompson, *Book Wars*.

⁷ Colbjørnsen, Hui, and Solstad, "What Do You Pay for All You Can Eat?"

⁸ <https://www.filmweb.no/streamingguide/1456776>

⁹ Herbert, Lotz, and Marshall, "Approaching Media Industries Comparatively."

største delen av omsetningen i strømmetjenestene. Det er verdt å merke seg at det er store forskjeller på strømmemarked i Norden og internasjonalt. Dreiningen mot spis hva du vil-løsninger for lydbøker (og i mindre grad, e-bøker) preger bokbransjene i Norge, Sverige og Danmark, men er mindre utbredt utenfor Norden.¹⁰ I Norge utgjør bokstrømming allerede rundt en fjerdedel av allmennbokmarkedets inntekter.¹¹ Norge skiller seg også ut i Norden, ved at litteraturpolitikken (se under) setter rammer for hva som kan omsettes og hvordan. Tar vi utgangspunkt i Norge, er det i dag fire tilbydere, med en femte rett rundt svingen: Storytel, Fabel, Ebok Premium (brandes også som Coopstory), Nextory og Bookbeat (lanseres trolig høsten 2021). Storytel er den dominerende aktøren. Hovedbildet har vært lite overlapp mellom katalogene; særlig har markedet vært preget av at Storytels deleier Cappelen Damm og Fabels eier Lydbokforlaget (eid av Gyldendal og Aschehoug) har levert innhold kun til «sine» respektive tjenester. Også for litteratur ser man dermed tendenser til at tilbyderne vil ha eksklusivt innhold. Dette bildet er i ferd med å endre seg: Siden 2020 har det vært mer utstrakt levering av titler fra de store lydbokforlagene Cappelen Damm og Lydbokforlaget til alle strømmeplattformer.¹² Også verdt å merke seg er den internasjonale trenden med såkalte *Originals*, titler som ikke har noe trykt forelegg, men er skrevet for lyd, f.eks. fra Storytel i Sverige og Audible i USA.¹³

Det er noe mer dynamikk og variasjon i prissetting og forretningsmodeller enn for musikk. I Norge ligger prisnivået for individuelle abonnement mellom 139 og 189 kr/mnd. Typisk har det vært liknende *revenue share*-avtaler som i musikkbransjen som ligger til grunn, men Storytel Norge har fra og med 2020 avtaler med et fast beløp per lytting til samtlige norske forlag. I Norge er det også innført kollektive avtaler og et «gulv» for utbetalinger i normalavtalene for lydbøker (fra juli 2021). Disse stipulerer at forfatteren får en royaltysats på 28 % av forlagets inntekter, og et garantert minstebeløp på 11 kroner per lytting, med en høyere sats på kr 12,50 for de første 250 lyttingene. Barne- og ungdomsbokforfattere har i tillegg en egen sats for lydbøker inntil 20 minutter, med 10 kroner for de første 250 lyttingene og deretter kr 8,75 per lytting.¹⁴

Fellestrekk og konvergens

Strømmetjenestene preges av at digitalt innhold ikke nødvendigvis trenger separate plattformer, altså oppstår en form for konvergens der bransjegranser blir utflytende. Som allerede nevnt, er dette et utpreget trekk ved audio-visuelle tjenester som favner både film og tv-innhold. Lydformater samles også i samme tjenester: Spotify har, i tillegg til musikk, både podkaster og lydbøker, det siste gjennom et samarbeid med Storytel.¹⁵ Podkasttilbydere på sin side har etter hvert begynt å utvikle betalingsmodeller med abonnement og tilbyr også i noen tilfeller lydbøker, slik som Podimo i Norge. Når man skal regulere ett av disse

¹⁰ jf. Thompson, *Book Wars* kap. 9.

¹¹ Strømmetjenestene Storytel og Fabel stod for 26 % av forlagsinntektene andre kvartal 2021, jf. <https://forleggerforeningen.no/wp-content/uploads/2021/08/2021-Q2.pdf>

¹² Uten systematisk innsikt i strømmetjenestenes kataloger er det i praksis vanskelig å vurdere omfanget av dette utover

¹³ Amazons Audible representerer for øvrig en alternativ modell der brukeren får et antall *credits* per måned i stedet for spis hva du vil-modellen. Trolig vil Amazon etter hvert også lansere sin Kindle Unlimited som del av sin Norden-strategi, jf.

<https://bok365.no/artikkel/klart-for-amazon-start-i-norden/>

¹⁴ Jf. <https://forleggerforeningen.no/nyhetsarkiv/10637>/<https://forleggerforeningen.no/nyhetsarkiv/10637/>

¹⁵ Jf. <https://bok365.no/artikkel/storytel-inngar-avtale-med-spotify/>

lydbaserte markedene, bør man vurdere om konsekvensen kan bli at aktørene bare setter på en ny merkelapp som tjener til deres fordel.¹⁶

2. Effekter og utfordringer

Strømmemodellene har medvirket til en rekke effekter som må kunne sies å være positive: Piratvirksomhet er desimert innenfor mediebransjer (som musikkbransjen), nye digitale inntektsstrømmer er etablert der man tidligere hadde vanskeligheter med å oppnå inntjening og brukervekst (som i bokbransjen), og nye fortellingsformater har fått utvikle seg (som i tv-bransjen). Samtidig er det liten tvil om at strømming også medfører en rekke utfordringer som det er nødvendig å ta hensyn til når disse mediemarkedene skal utvikles videre og evt. reguleres. Under peker jeg på fire utfordringer:

Total pengestrøm og bærekraftighet

Et individuelt strømmeabonnement koster typisk mellom 79 og 199 kr/mnd. Mot dette får brukeren ubegrenset lytting/seing/lesing. En slik månedspris utgjør en relativt liten sum sammenliknet med prisen på en ny CD, DVD eller papirbok. Dermed er det også grunn til bekymring over strømmemodellen fordi den totale pengestrømmen inn i en bransje risikerer å gå ned etter som bruken vris mot strømming. Jo mer avhengig et mediemarked blir av strømmeinntektene alene, jo mer sårbar er verdikjeden, både i sin helhet og særlig i enkeltdele som kan utkonkurreres eller skvises. Mellomledd som forlag ligger utsatt til, men posisjonen til opphaverne er særlig sårbar.¹⁷ Strømmetjenestene selv er avhengige av svært store brukertall. Med flere og flere tjenester som kommer til, hardner en konkurranse som føres på tvers av bransjegrenser. Flere medieabonnementsmodeller gjør det også sannsynlig at forbrukerne i større grad vil være mer kritiske til om strømmeregnestykket i lengden gagnar dem.¹⁸

Fordeling av inntekter

Inntektene fra abonnenter (og i mindre grad fra annonseinntekter) skal også fordeles mellom opphavspersoner, produksjonsledd og distribusjonsledd. Strømmemodellen har møtt motbør, særlig innen musikkmarkedet, for at for lite av inntektene kanaliseres tilbake til artister og komponister.¹⁹ Tilsvarende bekymringer finner man også i bokbransjen. Strømmeleverandørene har satt seg selv i gode posisjoner, der de i kraft av å være uomgjengelige passeringpunkter for digitalt innhold, kan sette betingelser som passer deres forretningsmodell. De kontrollerer også kundeforhold og har full innsikt i brukerdata.²⁰

¹⁶ Jo Nesbø *Sjalusimannen* (2021), først utgitt som podkast via VG og Aftenposten, kan tjene som eksempel.

¹⁷ Colbjørnsen, "The Streaming Network."

¹⁸ Se f.eks. Deloitte's *Digital media trends* for en undersøkelse av prissensitive amerikanske forbrukere: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/technology/digital-media-trends-consumption-habits-survey/summary.html>

¹⁹ Marshall, "Let's Keep Music Special. F—Spotify." Se også den nylig utgitte rapporten om musikkstrømming i Storbritannia som fant at inntektsfordelingen til artister kan være så lite som 13 % av totale inntekter.

<https://committees.parliament.uk/work/646/economics-of-music-streaming/>

²⁰ Colbjørnsen, "The Streaming Network"; Maaso and Hagen, "Metrics and Decisions-Making in Music Streaming."

Distribusjonsrettigheter

Når man i tv-bransjen snakker om «the streaming wars», så handler denne kampen nettopp om distribusjonsrettigheter. Alle trenger titler som kan trekke inn abonnenter og holde på de eksisterende, og dermed stiger også prisen på dette innholdet, og kampen om eksklusive rettigheter hardner. En tilsvarende «krig» har vi også sett i lydbokmarkedet. I Norge er bakteppet litteraturpolitisk, og handler blant annet om hvor vidt forlagene *må* levere til alle plattformer (se under om skaffe- og leveringsplikt), hvilke vilkår som skal gjelde, og om bibliotekenes tilgang på et aktuelt utvalg lydbøker.²¹

Mangfold vs. bestselgerfokus

Flere røster har hevdet at strømmetjenestene medfører et bestselgerfokus og fremmer et snevert mediekonsum.²² Så lenge strømmetjenestene kun utgjorde et marginalt supplement til andre salgskanaler, bet denne kritikken i liten grad. De andre kanalene kunne bøte på evt. skjevheter. Ettersom strømming dominerer musikkmarkedet, deler av tv- og filmmarkedet og utgjør en vesentlig del av bokmarkedet, er det grunn til å undersøke om modellen fremmer mangfold. I Sverige har f.eks. litteraturviteren Karl Berglund vist at det er krim og underholdningslitteratur som utgjør de store sjangrene (eller innholdskategoriene) i Storytel.²³

3. Litteraturpolitikken

Norsk litteraturpolitikk tar sikte på «å legge til rette for kvalitet, bredde og mangfold i innhold og sjangere både innen fag- og skjønnlitteratur, og tilgjengelighet for leserne».²⁴ Ved å regulere den markedsøkonomiske dynamikken, kan litteraturpolitikken også gi konkurransepolitiske effekter, f.eks. ved å bidra til å hindre misbruk av markedsrett. Generelt er kulturpolitikken preget av forpliktelser og målsettinger som ligger i grenselandet mot andre politikkområder, slik som språk, innovasjon, konkurranse, distriktsformål etc. Et iøynefallende trekk er at mange sentrale ordninger for bok-Norge ikke sorterer under Kulturdepartementet, men under hhv. Kunnskapsdepartementet (f.eks. skole- og fagbøker, forskningslitteratur), Finansdepartementet (f.eks. fritak for merverdiavgift) og Nærings- og fiskeridepartementet (f.eks. Forskrift om unntak fra konkurranseloven, og Merkur-ordningen som sikrer støtte til bokhandler utenfor de store byene). Symptomatisk er det også at regjeringens utlysning om utredning av bokbransjen i 2021 utgikk fra både Kultur- og Nærings- og fiskeridepartementet.²⁵ Noe av det som dermed preger litteraturpolitikken, er at den er sammensatt og relativt sårbar for politiske svingninger og kutt.

²¹ Om bibliotekene, se f.eks. <https://klassekampen.no/utgave/2021-10-09/far-ikke-gitt-lyd-fra-seg>

²² Se Hesmondhalgh, “Streaming’s Effects on Music Culture” for en gjennomgang og nyansering av denne kritikken i musikkmarkedet.

²³ Berglund, “Introducing the Beststreamer”; Berglund, “Strömmade Bästsäljare: Litteraturkonsumtion i Digitala Prenumerationstjänster Utifrån Storytels Användardata.”

²⁴ <https://www.regjeringen.no/no/tema/kultur-idrett-og-frivillighet/sprak-og-litteratur/innsiktsartikler/Litteratur/id762491/>

²⁵ <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/nytt-blikk-pa-bokmarkedet/id2834135/>;

<https://www.doffin.no/Notice/Details/2021-327065>

Bokavtalen

Bokavtalen (fra 1962) er en samarbeidsavtale mellom Forleggerforeningen og Bokhandlerforeningen om omsetning av bøker og er bindende for medlemmene i disse foreningene.²⁶ Avtalen er mulig gjennom et forskriftsbestemt unntak fra Konkurranseloven.²⁷ Den omfatter ny skjønnlitteratur, sakprosa og faglitteratur for profesjonsstudier og høyere utdanning. Skolebøker for grunnskole og videregående skole er ikke med i avtalen. Formålet med avtalen er å bevare og utvikle norsk språk og litteratur, samt utgivelse og salg av litteratur i begge målformer. Avtalen inneholder en rekke bestemmelser, men mest sentralt er bindende videresalgspriser («fastpris») som regulerer muligheten til å rabattere nye bøker (maks. 12,5 % rabatt inntil 30. april året etter utgivelsesåret). I praksis betyr fastprisen at strømmetjenestene ikke fører nye bøker. Det har vært diskutert å endre fastprisperioden, både ved en generell forkorting og for nye formater. I 2018 gikk regjeringen ut med et forslag om at bøker i nye formater kan få enten tre, seks eller ni måneders fastpris.²⁸ Konsekvensen ville blitt kortere tid før lydbøker kunne lanseres i strømmetjenestene.

Viktig i diskusjonen om strømmetjenestene er også bokavtalens bestemmelser om skaffe- og leveringsplikt, der bokhandlere forplikter seg til å skaffe alle lagerførte bøker på forespørsel, og der forlagene ikke kan holde tilbake bøker fra omsetningskanalene. Denne gjensidigheten fungerer som et middel mot maktmisbruk i en bransje der forlagshus kontrollerer salgs- og distribusjonskanalene. Et tillegg i bokavtalen fra 2017, slår fast at skaffe- og leveringsplikt også gjelder strømmetjenester. I praksis har det vært stridigheter om hva forpliktelsene innebærer, og hovedkonkurrentene på det norske markedet, Storytel og Fabel, har inntil nylig hatt lite overlappende kataloger. Ebok.no gikk så langt som til å melde Cappelen Damm til Konkurransetilsynet.²⁹ Gyldendals tvist med Strawberry forlag og Jørn Lier Horst endte i rettssalen.³⁰ Konfliktene vitner om verdien som tillegges eksklusivt innhold, men kan også sies å vise svakhetene i et avtafestet og til dels utdatert system.

Boklov

En alternativ måte å regulere bransjen på, er boklov.³¹ I 2013 fikk regjeringen Stoltenberg II vedtatt en boklov som etter regjeringsskiftet samme høst ble opphevet. Bokloven ville erstattet bokavtalen og unntaksforskriften og gjort bestemmelser om fastpris etc. obligatoriske for alle norske utgivere og forhandlere av bøker i det norske bokmarkedet. Loven fra 2013 var forholdsvis kortfattet, med en klar kulturpolitisk begrunnelse: «Formålet med denne loven er å legge til rette for bredde, mangfold og kvalitet i norsk litteratur, samt god tilgjengelighet for alle i Norge. Målet er å ivareta forfatter- og leserinteresser og legge til rette for et mangfold av aktører. Loven skal bidra til å fremme kultur- og kunnskapsformidling, og

²⁶ <https://forleggerforeningen.no/bokavtalen/>

²⁷ <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2014-12-19-1716>

²⁸ <https://arkiv.klassekampen.no/article/20180905/ARTICLE/180909985>

²⁹ <https://bok365.no/artikkel/melder-cappelen-damm-til-konkurransetilsynet/>

³⁰ <https://bok365.no/artikkel/jorn-lier-horst-frifunnet-i-tingretten/>

³¹ For en oversikt, se f.eks. Larsen, Slaatta, and Rønning, "Europeisk Bokpolitikk: Prisregulering Som Kulturpolitisk Virkemiddel."

styrke skriftkultur og norsk språk i begge målformer». ³² Lovteksten ga ellers bestemmelser om normalkontrakt, fastpris, skaffe- og leveringsplikt. Strømmetjenester var ikke omtalt i selve loven, men i forarbeidene til bokloven foreslo Kulturdepartementet å gi egne bestemmelser for rabatter på «digitale strømmetjenester, pakkeløsninger og andre distribusjonsløsninger for digitale formater». Hensikten skulle være å «legge til rette for prisvariasjoner». ³³ Under Solberg-regjeringene 2013-2021 har boklovsaken ligget død, men boklov er på agendaen for den nye Arbeiderparti/Senterparti-regjeringen. ³⁴

4. Oppsummering og anbefalinger

Strømmetjenestene utfordrer litteraturpolitikken. Lydboklitteraturen er på én måte parallell med den skriftbaserte litteraturen, siden titlene stort sett er de samme, men samtidig utgjør den lydlige vendingen en forskjell ved at det introduseres nye aktører (innlesere, strømmeplassformer), nye forretningsmodeller (digitale abonnementsordninger, «bundling» med andre (lyd)formater) og nye lese- og lyttevaner. Når bøkene ikke omsettes én for én, men kommer i en digital pakkeløsning, endrer det forholdet mellom det man betaler og det man betaler for. ³⁵ Der fastprisen i det tradisjonelle kretsløpet regulerer prisen på en enkelt bok, har den lite å si for prisen på et abonnement.

Reguleringene av bokmarkedet, og i særdeleshet fastprisen, er sterkt knyttet til stykksalgmodellen. En ny bok skal koste det samme, uansett hvor man kjøper den. Dette skal bidra til å stimulere breddeutgivelser og opprettholde et landsdekkende bokhandlernet. Det er imidlertid ingen garantier for at verken boklov eller -avtale nødvendigvis gir disse effektene; lov og avtale fanger slett ikke opp alle sider ved bransjens kulturelle forpliktelser. ³⁶ En boklov vil ikke være en *quick fix* på alle problemer som bokbransjen kan identifisere, heller ikke de som strømmemodellen bringer med seg. Derimot vil en boklov kunne sikre mer forutsigbarhet, og en langt tydeligere forankring i det *kultur*politiske. Lovfesting vil også sørge for at nye aktører på det norske markedet vil måtte forholde seg til noen felles forpliktelser.

Boklov bør ikke være et hastverksarbeid. Lovteksten fra 2013 er i det store og hele et godt utgangspunkt, bred og teknologinøytral som den er. Prinsippet med en kortfattet lovtekst som kan presiseres i forskrift, er trolig en hensiktsmessig løsning for å unngå utdaterte lover og uforutsette smutthull. En lovtekst bør imidlertid inneholde en definisjon av virkeområde som også inkluderer selve mediet, boka. I tillegg bør det presiseres, i lov eller forskrift, hvordan strømmetjenestene skal behandles.

Strømmetjenestene trenger ikke drahjelp. Det er ingen grunn til å tvile på at fastprisen kan gi utfordringer for nyskaping i bokbransjen, og på mange måter har strømmemodellen fungert mot alle odds i et

³² Bokloven 2013 § 1. Formål, <https://lovdata.no/dokument/LTI/lov/2013-06-21-96>

³³ Innst. 465 L – 2012–2013

³⁴ Hurdalsplattformen slår fast at regjeringen vil legge frem «ei boklov som sikrer fastprissystemet» (s.70), jf. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/hurdalsplattformen/id2877252/>.

³⁵ En tilsvarende utfordring kom jo i sin tid fra bokklubbordningene.

³⁶ Dette poenget understrekes gjerne av Konkurransetilsynet i deres høringsuttalelser til litteraturpolitiske dokumenter. Mitt poeng her er ikke å etterspørre en regulering eller markedsmekanismer som tetter alle hull; snarere er det et poeng å få sagt at bransjen må oppfordres til å føre en tydeligere diskusjon om sine ofte vage eller uuttalte forpliktelser, den såkalte «samfunnskontrakten».

fastprismarked.³⁷ Situasjonen i dag er uansett at lydbokstrømming er en dunderende suksess, i alle fall rent kommersielt. Skulle man utforme bokloven og andre reguleringer på en slik måte at konsumet dreies ytterligere mot strømming, kan det være uheldig for bredde og mangfold. Særordning i form av kortere fastprisperiode virker derfor både unødvendig og uhensiktsmessig.

Hjemmelen i en avtale/lov om mulighet for kollektive avtaler, er svært verdifullt for de aktørene som ikke har mest forhandlingsmakt. Både relativt høye royaltysatser og ikke minst bunngulvet per strømming er sentrale for å sikre opphavspersoner en viss inntekt av lydbokstrømming. En effekt av normalkontraktmodellen i norsk bokbransje er at den setter rammer som begrenser strømmetjenestenes makt.

Skaffe- og leveringsplikt har vært et godt virkemiddel for å opprettholde et levedyktig bokhandlernet. Det er ikke like innlysende at likt sortiment i alle digitale tjenester vil gi de effektene man håper på. «Krigen» om distribusjonsrettigheter som preger mediemarkeder der strømmekatalogene i liten grad er overlappende, har noen gunstige effekter for bransjen: Innholdet verdsettes, prisdynamikken er større, og dette gir en større pengestrøm inn i markedet. Tjenestene kan i større grad skille seg fra hverandre ved å føre ulikt innhold, kanskje også skape nye formater og nisjer. Skaffe- og leveringsplikt på strømmetjenester vil imidlertid ha gunstige effekter i form av gode betingelser for *nye* aktører. Situasjonen til Ebok.no er illustrerende. Samtidig har Ebok.no også funnet en strategi for å posisjonere seg i markedet, gjennom et samarbeid med Coop. Skaffe- og leveringsplikt for strømmetjenester kan også gi den konsekvensen at tjenestene da vil satse på annet type innhold (f.eks. podkaster) som ikke fanges opp av loven.

Like fullt bør en evt. boklov innrettes på en slik måte at den ikke bidrar til ytterligere maktkonsentrasjon i bransjen. Vertikal integrering medfører ikke nødvendigvis maktmisbruk, men kan bidra til å sementere strukturene i bransjen. Det kan motvirkes for eksempel ved at man begrenser muligheten til særskilt rabatter mot egne kanaler. Men kanskje enda viktigere er det å se at bokloven ikke er tjent med å skulle dekke alle formål: Direkte støtteordninger og stipender til forfattere, bokhandlere, nisjeforlag og andre mer utsatte aktører kan fungere vel så effektivt. Her kan man se for seg at deler av inntektene fra strømmetjenestene også kan settes av til slike formål.

Referanser

- Berglund, Karl. "Introducing the Beststreamer: Mapping Nuances in Digital Book Consumption at Scale." *Publishing Research Quarterly* 37, no. 2 (June 1, 2021): 135–51. <https://doi.org/10.1007/s12109-021-09801-0>.
- . "Strömmade Bästsäljare: Litteraturkonsumtion i Digitala Prenumerationstjänster Utifrån Storytels Användardata." In *Från Strindberg till Storytel: Korskopplingar Mellan Ljud Och Litteratur*, 327–62. Göteborg: Daidalos, 2021.
- Colbjørnsen, Terje. "The Streaming Network: Conceptualizing Distribution Economy, Technology, and Power in Streaming Media Services." *Convergence*, October 27, 2020. <https://doi.org/10.1177/1354856520966911>.

³⁷ For eksempel diskuterte The Economist mulighetene for strømmetjenester i fastprismarkedet Frankrike: <https://www.economist.com/business/2019/07/04/new-ways-of-selling-books-clash-with-frances-old-pricing-rules>

- Colbjørnsen, Terje, Alan Hui, and Benedikte Solstad. "What Do You Pay for All You Can Eat? Pricing Practices and Strategies in Streaming Media Services." *Journal of Media Business Studies* 0, no. 0 (July 6, 2021): 1–21. <https://doi.org/10.1080/16522354.2021.1949568>.
- Herbert, Daniel, Amanda D. Lotz, and Lee Marshall. "Approaching Media Industries Comparatively: A Case Study of Streaming." *International Journal of Cultural Studies*, November 19, 2018, 1367877918813245. <https://doi.org/10.1177/1367877918813245>.
- Hesmondhalgh, David. "Streaming's Effects on Music Culture: Old Anxieties and New Simplifications." *Cultural Sociology*, June 16, 2021, 17499755211019974. <https://doi.org/10.1177/17499755211019974>.
- Larsen, Håkon, Tore Slaatta, and Helge Rønning. "Europeisk Bokpolitikk: Prisregulering Som Kulturpolitisk Virkemiddel." *Nordisk Kulturpolitisk Tidsskrift*, no. 01 (2012): 121–48.
- Lüders, Marika, Vilde Schanke Sundet, and Terje Colbjørnsen. "Towards Streaming as a Dominant Mode of Media Use?: A User Typology Approach to Music and Television Streaming." *Nordicom Review* 42, no. 1 (February 26, 2021): 35–57. <https://doi.org/10.2478/nor-2021-0011>.
- Maasø, Arnt, and Anja Nylund Hagen. "Metrics and Decisions-Making in Music Streaming." *Popular Communication* 0, no. 0 (December 11, 2019): 1–14. <https://doi.org/10.1080/15405702.2019.1701675>.
- Marshall, Lee. "Let's Keep Music Special. F—Spotify: On-Demand Streaming and the Controversy over Artist Royalties." *Creative Industries Journal* 8, no. 2 (July 3, 2015): 177–89. <https://doi.org/10.1080/17510694.2015.1096618>.
- Spilker, Hendrik Storstein, and Terje Colbjørnsen. "The Dimensions of Streaming: Toward a Typology of an Evolving Concept." *Media, Culture & Society*, February 27, 2020, 0163443720904587. <https://doi.org/10.1177/0163443720904587>.
- Sundet, Vilde Schanke, and Terje Colbjørnsen. "Streaming across Industries: Streaming Logics and Streaming Lore across the Music, Film, Television, and Book Industries." *Mediekultur: Journal of Media and Communication Research* 37, no. 70 (June 16, 2021): 012–031. <https://doi.org/10.7146/mediekultur.v37i70.122425>.
- Thompson, John B. *Book Wars: The Digital Revolution in Publishing*. 1st edition. Polity, 2021.