



Regulering av strømmemarkedet og bruk av tvisteløsningsordning under bokloven



Foto: Rafael Minguez Delgado / Pixels

Forord

På oppdrag for Kultur- og likestillingsdepartementet (KUD) har Menon utredet reguleringen av strømmemarkedet i bokloven.

Ansvarlig for prosjektet hos Menon har vært Kristoffer Midttømme, mens Erika Karttinen har vært prosjektleder. Bjørnar Volden, Matilde Avdem Frankmo, Oliver Løken, Karen Ruud Berg og Siri Vikøren har vært prosjektmedarbeidere. Leo A. Grünfeld har vært kvalitetssikrer.

Vi takker KUD for et spennende oppdrag. Vi takker også alle informanter som har bidratt med innsikt i løpet av utredningen.

Juli 2026

Kristoffer Midttømme
Prosjektansvarlig
Menon Economics

Juli 2026

Erika Karttinen
Prosjektleder
Menon Economics

Om Menon Economics

Menon Economics analyserer økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, organisasjoner og myndigheter. Vi er et konsultentselskap som opererer i grenseflatene mellom økonomi, politikk og marked.

Menon kombinerer samfunns- og bedriftsøkonomisk kompetanse innenfor fagfelt som samfunnsøkonomisk lønnsomhet, verdsetting, nærings- og konkurranseøkonomi, strategi, finans og organisasjonsdesign. Vi benytter forskningsbaserte metoder i våre analyser og jobber tett med ledende akademiske miljøer innenfor de fleste fagfelt.

Les mer om vårt arbeid på menon.no.

Om Kultur- og likestillingsdepartementet

Kultur- og likestillingsdepartementet (KUD) har ansvar for den statlige politikken og forvaltningen på områdene kultur, likestilling og diskriminering, opphavsrett, medier, idrett, frivillig virksomhet, pengespill og lotteri. Departementet arbeider med å utvikle rammevilkår, virkemidler og politikk som skal legge til rette for et mangfoldig kulturliv, et åpent og velfungerende mediemarked, bred deltakelse i idrett og frivillighet, samt et likestilt samfunn fritt for diskriminering.

Innhold

Sammendrag	4
1 Innledning og bakgrunn	6
1.1 Om oppdraget og Stortingets anmodningsvedtak	6
1.2 Bakgrunn og formål med bokloven	7
1.3 Avgrensninger	7
1.4 Metode	7
1.5 Leseveiledning	9
2 Markedet for strømming av bøker	10
2.1 Utviklingen i strømmemarkedet	10
2.2 De norske strømmetjenestene	12
2.3 Avregningsmodeller i strømmemarkedet	16
2.4 Strømmemarkedet, regulering og konkurransesaker i sammenlignbare land	19
3 Økonomisk teori med relevans for regulering av strømmemarkedet	22
3.1 Digitale bøker som informasjonsgoder	22
3.2 Strømmetjenestenes kontraktsformer	24
3.3 Markedsmakt og karakteristikk ved digitale markeder	28
3.4 Vertikal integrasjon og utestenging	29
4 Konsekvenser av å utvide forbudet mot forskjellsbehandling til strømmemarkedet	33
4.1 Vertikal integrasjon og opplevd forskjellsbehandling	33
4.2 Informantenes vurdering av konsekvensene av å utvide forbudet mot forskjellsbehandling	37
4.3 Menons vurdering av et forbud mot forskjellsbehandling i strømmemarkedet	39
5 Vurdering av fastprisordningen og abonnementsbasert strømming	44
5.1 Fastprisens virkning på strømmemarkedet	44
5.2 Alternative måter å regulere strømmemarkedet på for å oppnå målene i bokloven	46
5.3 Menons vurdering av fastprisordningen og abonnementsbasert strømming	49
6 Vurdering av tvisteløsningsordning	52
6.1 Bakgrunn for vurdering av en bransjedrevet tvisteløsningsordning	52
6.2 Tvisteløsningsordninger i andre relevante markeder og i bokbransjen i andre land	52
6.3 Bransjeaktørers innspill om behovet for en tvisteløsningsordning i bokbransjen	57
6.4 Menons vurdering av behovet for en bransjedrevet tvisteløsningsordning	58
7 Konklusjoner og anbefalinger	60
7.1 Forbud mot forskjellsbehandling	60
7.2 Endringer i fastprisordningen	61
7.3 Etablering av tvisteløsningsordning	62
Referanseliste	63
Vedlegg	71
Vedlegg A Intervjuguider	71

Sammendrag

Bokloven trådte i kraft 1. januar 2024. Et sentralt formål med loven er å legge til rette for bredde, mangfold og kvalitet i litteraturen, sikre god tilgang til litteratur for alle i landet, og ivareta interessene til forfattere og lesere. Da loven ble behandlet, ba Stortinget regjeringen utrede hvordan strømmemarkedet kan reguleres i bokloven. Stortinget pekte særlig på en endring som sikrer ikke-diskriminering av innholdsleverandører til strømmetjenester, og på en vurdering av en uavhengig nemnd for mulige brudd på loven. På denne bakgrunn har Kultur- og likestillingsdepartementet gitt Menon i oppdrag å vurdere tre forhold:

- 1) Konsekvensene av å utvide forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11 til også å omfatte leverandører av strømmetjenester
- 2) Om fastprisordningen kan og bør tilpasses for strømming av lydbøker
- 3) Behovet for en bransjedrevet tvisteløsningsordning

Vurderingene bygger på dokumentanalyser, kvantitative data, økonomisk teori og 21 intervjuer med forlag, strømmetjenester, bokhandlere, forfatterorganisasjoner samt Nasjonal kommunikasjonsmyndighet og Konkurransetilsynet.

Forbud mot forskjellsbehandling

Det norske strømmemarkedet for lydbøker er kjennetegnet av sterk vertikal integrasjon og få aktører, hvor de største strømmetjenestene eies av forlag. I slike markeder kan de integrerte aktørene ha insentiver til å forskjellsbehandle basert på eierskap.

I arbeidet med utredningen har vi hørt mange og tydelige bekymringer fra markedsaktørene knyttet til forskjellsbehandling, både i intervjuer, hørings svar og offentlige uttalelser. Bekymringene handler om tilgang, vilkår og synlighet, og særlig om at strømmetjenestene løfter frem titler fra eierforlag på bekostning av andre. Vi har samtidig ikke fått tilgang til objektive data som utvetydig viser at det forekommer konkurranseskadelig forskjellsbehandling. Det er krevende å skille legitim variasjon i strømmetjenestene fra forskjellsbehandling, særlig ettersom strømmetjenestenes algoritmer er konkurransesensitive, og forhandlinger, vilkår og kuratering gjerne er konfidensielle.

Vi anbefaler ikke å utvide forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11 til å omfatte strømmetjenestene. I anbefalingen legger vi vekt på tre forhold. For det første er det som nevnt ikke påvist med tilstrekkelig sikkerhet at det forekommer forskjellsbehandling som ikke kan forklares saklig. For det andre er en regulering av titlenes synlighet i tjenestene svært krevende å utforme presist og å håndheve. For det tredje ville en generell bestemmelse i § 11 gjelde alle tjenester, også de uten markeds makt. Dersom det forekommer konkurranseskadelig forskjellsbehandling i regi av dominerende aktører, har forlag som mener seg urettmessig forskjellsbehandlet, allerede mulighet til å rette klage til Konkurransetilsynet eller til å forfølge saken gjennom privat håndheving av konkurranse loven for domstolene.

Endringer i fastprisordningen

Fastprisordningen er et bærende element i bokloven. Den innebærer at en ny bok selges til én fast pris i en periode etter utgivelsen, og at hvert nytt format utløser en ny fastprisperiode. For strømming innebærer fastprisen at nye titler holdes utenfor abonnementer i en periode på tolv måneder, og kun kan gjøres tilgjengelig gjennom eksemplarsalg. Vi har vurdert hvordan fastprisordningen påvirker strømmemarkedet i dag, og om det er behov for å tilpasse ordningen for strømming av lydbøker.

I vurderingen er det flere viktige hensyn. Fastprisen begrenser i dag hva strømmetjenestene kan tilby abonnentene, ettersom de nyeste norske titlene ikke er tilgjengelige i abonnementene. Engelskspråklige lydbøker er samtidig tilgjengelige med én gang de gis ut, fordi de faller utenfor bokloven, noe som kan svekke norsk litteratur i konkurransen med utenlandsk litteratur. Dette taler for å vurdere justeringer i ordningen for strømming. Samtidig beskriver de aller fleste informantene fastprisordningen som sentral for forfatterøkonomien og bokhandlerøkonomien, og presiserer at et unntak fra ordningen for strømming vil kunne trekke ned det fysiske boksalg i fastprisperioden. Dette vil ha svært negative konsekvenser både for bokhandlerne og for forfatterne, som tjener betydelig mer per salg av fysiske bøker enn per strømming. Dette vil igjen ha negative konsekvenser både for bokhandlernetverket og for hva slags litteratur som utgis.

Vi finner ikke grunnlag for å anbefale endringer i ordningens grunnstruktur. Vi har vurdert flere alternativer. En frivillig fastpris, der forlag og forfatter selv velger om en ny tittel skal kunne strømmes i fastprisperioden, kan uthule ordningen og legge press på den svakeste parten i forhandlingene, ofte forfatteren. Et to-nivåabonnement, der nye titler tilbys gjennom et dyrere abonnement, skiller seg i praksis lite fra dagens adgang til å kjøpe enkelttitler gjennom stykksalg i tjenestene. En regulert minimumsbetaling til forfatter for titler i fastpris, ville gripe vesentlig inn i avtalemодellen mellom forfatter og forlag og i inntektsfordelingen i verdikjeden.

En justering som likevel kan vurderes, er å sette en øvre grense for hvor lenge etter første utgivelse, nye formater av samme verk utløser fastpris på det nye formatet. I dag utløser lydbokutgivelser en ny fastprisperiode, også når den fysiske boka er flere år gammel. Det betyr at et forlag som leser inn en eldre tittel som lydbok, må dekke innlesningen og deretter vente tolv måneder før tittelen kan inngå i et abonnement. En øvre grense for å utløse fastpris på nye formater kan senke terskelen for å produsere og tilgjengeliggjøre eldre titler som lydbøker, uten å endre hovedformålene bak ordningen.

Etablering av tvisteløsningsordning

En tvisteløsningsordning innebærer at det etableres et organ som kan behandle konflikter mellom parter uten at de må gå til domstolene. Vi har vurdert behovet for en bransjedrevet ordning for brudd på boklovens bestemmelser generelt, ikke bare for tvister knyttet til strømming. Ordningen som er vurdert, skal etter oppdraget verken organiseres eller finansieres av det offentlige, og skal behandle konflikter mellom profesjonelle parter, ikke forbrukersaker.

Bransjeaktørene er delt i synet, og flertallet av dem vi intervjuet hadde ikke gjort en grundig vurdering av spørsmålet. En gjennomgående bekymring er at en bransje med skjev maktfordeling kan gi de mest ressurssterke aktørene for stor innflytelse i et slikt organ. Nyten av en ordning avhenger dessuten av at rettighetene og pliktene som tvistene skal måles mot, er klart formulerte. Et generelt forbud mot forskjellsbehandling gir begrenset grunnlag for effektiv tvisteløsning. Et organ uten vedtakskompetanse vil dessuten gi mindre effektiv løsning enn domstolene, samtidig som det er vanskelig å se for seg at et ikke-offentlig organ kan tildeles slik vedtakskompetanse.

Vi anbefaler derfor ikke å innføre en bransjedrevet tvisteløsningsordning på nåværende tidspunkt. Etter vår vurdering gir verken erfaringene fra andre markeder, ordningene i andre land eller innspillene fra aktørene grunnlag for å vurdere spørsmålet vesentlig annerledes enn da bokloven ble behandlet i 2023.

1 Innledning og bakgrunn

1.1 Om oppdraget og Stortingets anmodningsvedtak

Stortinget vedtok bokloven i juni 2023 (lov 16. juni 2023 nr. 64 om omsetning av bøker). Loven inneholder en regulering av det voksende lydbokmarkedet, i form av en egen bestemmelse som pålegger strømmetjenestene å tilby eksemplarsalg av lydbøker i sine tjenester, altså at forbrukeren kan kjøpe og laste ned hele boka. Bestemmelsen har til hensikt å sikre forbrukerne enkel tilgang til alle lydbøker uavhengig av hvilken strømmetjeneste de bruker, og forhindre at lydmarkedet undergraver forfatter- og forlagsøkonomien. Strømming av lydbøker er derimot ikke regulert særskilt i loven.

Et sentralt virkemiddel i bokloven er obligatorisk fastpris i tolv måneder for nye bøker.¹ Fastprisen er en bindende videresalgspris for alle utsalgssted, og gjelder for hvert nytt format boken utgis i. Fastpris har over tid vært et sentralt litteraturpolitisk virkemiddel i Norge og Europa, begrunnet i de litteraturpolitiske målene om bredde, kvalitet, tilgjengelighet og språkpolitiske hensyn. En konsekvens av den lovregulerte fastprisen (bindende videresalgspris for alle utsalgssteder) i tolv måneder for nye bokutgivelser er at bøker i fastpris ikke kan tilbys for strømming i abonnementsbaserte strømmetjenester før fastprisen har gått ut.

Begrunnelsen bak plikten til å tilby eksemplarsalg av lydbøker i fastprisperioden er nærmere beskrevet i lovproposisjonen. Det pekes her på utviklingstrekket ved strømming der strømmepattformene kjøper opp produksjonsleddet eller starter sitt eget, og slik blir en større maktfaktor i systemet ved at forfattere og forlag blir eksklusive «råvareprodusenter» for en bestemt strømmetjeneste. Lovproposisjonen peker samtidig på at mindre forlag uttrykker usikkerhet rundt hvorvidt de blir likebehandlet med de store vertikalt integrerte forlagene. Det ble derfor også foreslått et forbud mot forskjellsbehandling ved eksemplarsalg av lydbøker i strømmetjenester for å sikre likebehandling i et marked med få aktører på forhandlersiden og stor grad av vertikal integrasjon (dvs. at forlag eier strømmetjenester). Det ble derimot ikke foreslått å innføre en plikt for strømmetjenestene til å tilby alle tilgjengelige bøker for strømming. Vurderingen var at en slik plikt ville kunne gjøre tjenestene likere og dermed favorisere de eller den største aktøren, som fort vil kunne utvikle seg til monopolist.

I forbindelse med komitebehandlingen av loven, uttalte flertallet av komitemedlemmene (*Innst. 461 L (2022-2023)*), at prinsippet om ikke-diskriminering bør omfatte alt innhold i strømmetjenestene, ikke bare eksemplarsalg av lydbøker.

På denne bakgrunn fattet Stortinget følgende anmodningsvedtak:

«Stortinget ber regjeringen utrede hvordan strømmemarkedet kan reguleres i bokloven, og komme tilbake til Stortinget på egnet måte. Utredningen bør blant annet inkludere en endring av bokloven som sikrer ikke-diskriminering av innholdsleverandører av strømmetjenester for litteratur, samt en grundig vurdering av å opprette en særskilt uavhengig nemnd som skal vurdere mulige brudd på bokloven, enten for rådgivende uttalelser eller også med vedtakskompetanse.»

Menon har derfor fått i oppdrag fra Kultur- og likestillingsdepartementet å:

- Vurdere hvilke konsekvenser det vil ha dersom leverandører av strømmetjenester omfattes av forbudet mot forskjellsbehandling som er regulert i bokloven § 11. Oppdragstaker skal utrede og redegjøre for mulige forretningsmessige og økonomiske konsekvenser for de relevante aktørene i bokbransjen, herunder strømmetjenester, forlag, forfattere og sluttbrukere. Konsekvensene må vurderes i lys av boklovens formålsbestemmelse, jf. bokloven § 1.

¹ (Kultur- og likestillingsdepartementet, 2023)

- Vurdere alternative måter å regulere strømmemarkedet på for å oppnå målene i bokloven, herunder hvorvidt fastprisreguleringen kan og bør tilpasses for strømming av lydbøker i strømmetjenester.
- Vurdere behovet for en bransjedrevet tvisteløsningsordning for brudd på boklovens bestemmelser. Et eventuelt tvisteløsningsorgan skal ikke ta stilling til saker som gjelder forbrukere og skal verken organiseres eller finansieres av det offentlige.

1.2 Bakgrunn og formål med bokloven

Bokloven er et litteraturpolitisk virkemiddel som etablerer et felles, lovfestet rammeverk for aktører i bokbransjen, med sikte på å understøtte kultur- og språkpolitiske mål. I proposisjonen til loven fremhevet departementet at lovforslaget bygget på eksisterende rammevilkår fra forskrift om unntak fra konkurranseloven § 10² og bokavtalen³, men at lovfesting ville bidra til å gi mer stabile og like rammevilkår.⁴ Lovens formål er tydelig formulert i formålsbestemmelsen. Bokloven skal legge til rette for bredde, mangfold og kvalitet i litteraturen som utgis i Norge, og sikre god tilgang til denne litteraturen for alle i landet. Videre skal loven ivareta interessene til forfattere, oversettere, visuelle kunstnere og lesere, legge til rette for et mangfold av aktører, bidra til å fremme ytringsfrihet og kultur- og kunnskapsformidling, og styrke skriftkulturen for bokmål, nynorsk, samiske språk og nasjonale minoritetsspråk (kvensk, romani og romanes). Bokloven gjelder for omsetning av bøker på alle disse språkene, utgitt av norske utgivere og solgt gjennom norske forhandlere, men ikke salg til slutt kunder i en annen stat. Den omfatter omsetning av skjønnlitteratur, sakprosa, fagbøker for profesjonsmarkedet og lærebøker for høyere utdanning, uavhengig av publiseringsformat. Derimot er skolebøker til grunnskole og videregående skole i tillegg til bruktbøker unntatt fra loven.⁵

1.3 Avgrensninger

I dette oppdraget har vi vurdert strømmemarkedet samlet, uten å avgrense analysen til henholdsvis lydbøker eller e-bøker. I allmennmarkedet⁶ er det imidlertid i hovedsak lydbøker som distribueres gjennom abonnementsbaserte strømmetjenester. Basert på vår forståelse gjelder dette også internasjonalt. I markedet for lære- og fagbøker benyttes abonnementsløsninger i større grad også for e-bøker, men dette markedet er foreløpig mindre enn lydbokstrømmemarkedet i allmennmarkedet.

Utredningen har derfor i hovedsak tatt utgangspunkt i lydbokmarkedet. Der vi vurderer at virkningene av reguleringen kan være ulike for lydbøker og e-bøker, omtaler vi dette særskilt.

1.4 Metode

Vi har i utredningen kombinert analyser av kvantitative data, litteraturstudier og gjennomgang av økonomisk teori, og intervjuer med sentrale aktører. Kvantitative data og sentrale dokumenter gir grunnlag for å beskrive det norske strømmemarkedet, inkludert regelverk og utviklingstrekk. Litteratur og økonomisk teori gir grunnlag for å forstå mekanismene bak hvordan strømmemarkedet fungerer, og hvilke virkninger ulike reguleringer kan ha. Intervjuene gir innsikt i aktørenes erfaringer med

² (Nærings- og fiskeridepartementet, 2014)

³ (Bokhandlerforeningen, 2017)

⁴ (Kultur- og likestillingsdepartementet, 2023)

⁵ (Kultur- og likestillingsdepartementet, 2023)

⁶ Med allmennmarkedet menes markedet for skjønnlitteratur, sakprosa og barne- og ungdomslitteratur rettet mot allmennheten, til forskjell fra markedet for lærebøker og fagbøker. I Forleggerforeningens bransjestatistikk tilsvaret dette bokgruppe 3 til 9.

dagens marked og deres vurderinger av mulige endringer i regulering. I de følgende avsnittene gjør vi nærmere rede for de viktigste informasjonskildene i utredningen.

1.4.1 Data og statistikk

De kvantitative kildene omfatter forlags- og omsetningsstatistikk fra Forleggerforeningens bransjestatistikk, data mottatt fra Bokbasen og regnskapstall fra Menons regnskapsdatabase.⁷ Bransjestatistikken fra Forleggerforeningen er brukt til å beskrive utviklingen i markedet, herunder antall lyttinger, forlagsomsetning fra lydbøker og strømmingens andel av bokmarkedet. Statistikken gir et godt bilde av det norske bokmarkedet sett fra forlagssiden. Dataene inkluderer imidlertid kun Forleggerforeningens medlemsforlag og er ikke nødvendigvis dekkende for hele markedet. Det rapporteres også utelukkende tall for forlag, og ikke for strømmetjenestene.⁸

Regnskapstallene er brukt til å beskrive omsetning og lønnsomhet for Storytel og Fabel, og som grunnlag for et grovt anslag på størrelsesforholdene mellom tjenestene. På grunn av konsernstrukturer og sammensatte produkter har vi ikke hatt grunnlag for å skille ut regnskapstall knyttet til strømming i det norske markedet for de øvrige aktørene. Dette er nærmere omtalt i kapittel 2.2. Data fra Bokbasen er i tillegg brukt til å beskrive hvordan strømmingen fordeler seg mellom ulike kategorier av litteratur. Forutsetninger og beskrivelser tilknyttet datagrunnlaget er omtalt løpende der tallene presenteres.

1.4.2 Litteraturstudier og økonomisk teori

Litteraturstudien omfatter forarbeidene og lovproposisjonen til bokloven med tilhørende høringssvar, selve loven, relevante offentlige utredninger samt faglitteratur om bokmarkedet og fastprisordninger, både i Norge og i sammenlignbare land. Vi har gjennomgått materialet med hensyn til de tre spørsmålene i mandatet. Litteraturen er brukt på to måter. Den danner for det første grunnlaget for å beskrive de litteraturpolitiske hensynene bak bokloven, regelverket og markedet, slik disse er redegjort for i kapittel 1 og 2 i denne rapporten. I tillegg gir gjennomgangen av erfaringer fra andre land et sammenligningsgrunnlag for å vurdere hvordan ulike reguleringsmodeller kan virke i det norske markedet.

En sentral del av prosjektet har vært en gjennomgang av økonomisk teori på områder av betydning for reguleringen av strømmemarkedet. Dette omfatter blant annet teori om digitale bøker som informasjonsgoder, om utformingen av kontrakter mellom strømmetjenester og forlag, om markedsrett og særtrekk ved digitale markeder, og om hvordan vertikal integrasjon påvirker aktørenes insentiver. Teorien er brukt som et rammeverk for analysene våre, og gir grunnlag for å forstå mekanismene bak hvordan strømmemarkedet fungerer og hvilke virkninger ulike reguleringer kan ha.

1.4.3 Intervjuer

Vi har gjennomført 21 intervjuer med et bredt utvalg av aktører: forlag, strømmetjenester⁹, bokhandlere, forfatterorganisasjoner samt Nkom og Konkurransetilsynet. Intervjuene er gjennomført semistrukturert, som innebærer at det er benyttet en overordnet intervjuguide med forhåndsdefinerte temaer og spørsmål, men at rekkefølge og oppfølgingsspørsmål har variert etter hva informantene har vektlagt og bidratt med. Dette gir rom for at nye og relevante perspektiver kan komme frem underveis, samtidig som samtalen dekker de samme hovedtemaene på tvers av intervjuene. Vi har også hatt

⁷ Menons regnskapsdatabase inneholder regnskapstall for norske foretak, basert på innrapporterte årsregnskap til Regnskapsregisteret i Brønnøysundregistrene.

⁸ For å supplere bransjestatistikken har vi også sendt forespørsler om data på lyttings- og abonnementstall direkte til de norske strømmetjenestene. Flertallet av tjenestene ønsker imidlertid ikke å dele denne informasjonen, ettersom dataene er kommersielt sensitive.

⁹ Vi har også invitert Nextory til intervju, men ikke mottatt svar på henvendelsen.

dialog med Forleggerforeningen og Bokbasen i forbindelse med utredningen. De ulike intervjuguidene finner du i vedlegg A.

Tabell 1-1 Oversikt over informanter vi har intervjuet i utredningen

Kategori	
Forleggere	Aschehoug
	Kagge
	Cappelen Damm
	Bonnier
	Vigmostad & Bjørke
	Forente Forlag
	Forlaget press
	Samlaget
	Gyldendal
Forfattere	Forfatterforeningen
	Forfatterforbundet
	Norske barne- og ungdomsbokforfattere
Strømmetjenester	Storytel
	Spotify
	Fabel
	Allvit
	Podme
	BookBeat
Andre	Bokhandlerforeningen
	Nkom
	Konkurransetilsynet

1.5 Leseveiledning

Rapporten er strukturert i syv kapitler. Kapittel 1 (dette kapitlet) gjør rede for oppdraget og Stortingets anmodningsvedtak, bakgrunnen for og formålet med bokloven, sentrale avgrensninger og den metodiske tilnærmingen. Kapittel 2 gjennomgår markedet for strømming av lydbøker, herunder utviklingen i markedet, de norske strømmetjenestene, de ulike avregningsmodellene mellom tjenester og forlag, og hvordan strømmemarkedet er regulert i sammenlignbare land. I kapittel 3 går vi gjennom den økonomiske teorien som er relevant for reguleringen av strømmemarkedet. Vi ser her på digitale bøker som informasjonsgoder, strømmetjenestenes kontraktsformer, markedsrett og særtrekk ved digitale markeder, samt teori om vertikal integrasjon og utestenging.

De tre påfølgende kapitlene behandler hvert sitt hovedtema fra mandatet. Kapittel 4 vurderer konsekvensene av å utvide forbudet mot forskjellsbehandling til strømmemarkedet. Kapittel 5 vurderer fastprisordningen og abonnementsbasert strømming. Kapittel 6 vurderer behovet for en bransjedrevet tvisteløsningsordning. I hvert av disse kapitlene går vi først gjennom informantenes innspill, og presenterer deretter våre egne vurderinger basert på disse innspillene og økonomisk teori.

I kapittel 7 oppsummerer vi våre konklusjoner og anbefalinger knyttet til forskjellsbehandling, fastpris og tvisteløsning.

2 Markedet for strømming av bøker

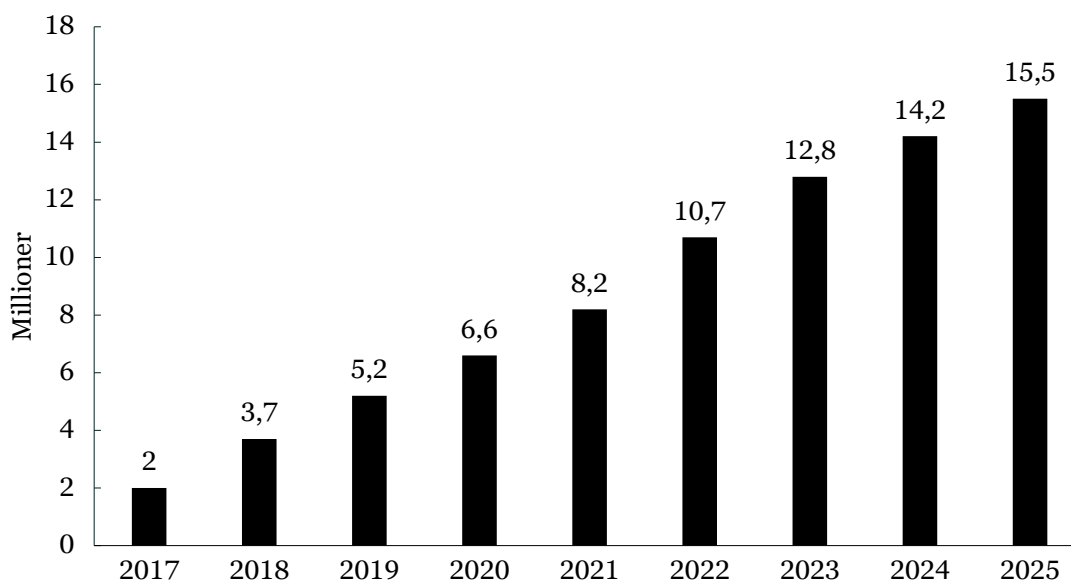
Dette kapittelet beskriver markedet for strømming av lydbøker i Norge. Vi gjør her rede for hvordan markedet har utviklet seg over tid, hvilke aktører som tilbyr strømming, hvordan inntektene fordeles mellom de ulike leddene, og hvordan tilsvarende markeder er regulert i sammenlignbare land. Beskrivelsen bygger på offentlig bransjestatistikk og på intervjuene som er gjennomført i forbindelse med oppdraget.

Kapittelet er inndelt i fire delkapitler. I kapittel 2.1 beskriver vi utviklingen i strømmemarkedet, sett i sammenheng med utviklingen i bokmarkedet for øvrig. I kapittel 2.2 gjennomgår vi de norske strømmetjenestene. I kapittel 2.3 beskriver vi avregningsmodellene i markedet, både mot forbrukeren og mot rettighetshaverne. Til slutt ser vi i kapittel 2.4 på hvordan strømmemarkedet ser ut og er regulert i sammenlignbare land.

2.1 Utviklingen i strømmemarkedet

Antall lyttinger av lydbøker i Norge har økt betydelig over tid, som vist i figur 2-1. I 2017 ble det registrert om lag 2 millioner lyttinger via strømmetjenester i Norge, mens antallet i 2025 var kommet opp i 15,5 millioner.¹⁰ Veksten var særlig sterk i de første årene¹¹, men har avtatt over tid. I 2023 økte antall lyttinger med 19,6 prosent, mot 10,9 prosent i 2024 og 9,2 prosent i 2025. Markedet vokser altså fortsatt, men veksttakten er lavere enn tidligere.¹² Dette kan tolkes som at lydbokstrømmemarkedet er i ferd med å bli mer modent.

Figur 2-1 Totalt antall lyttinger på lydbøker via strømmetjenester. Kilde: Forleggerforeningens bransjestatistikk¹³



¹⁰ Storytel ble lansert i Norge i 2014, mens Fabel ble lansert våren 2017.

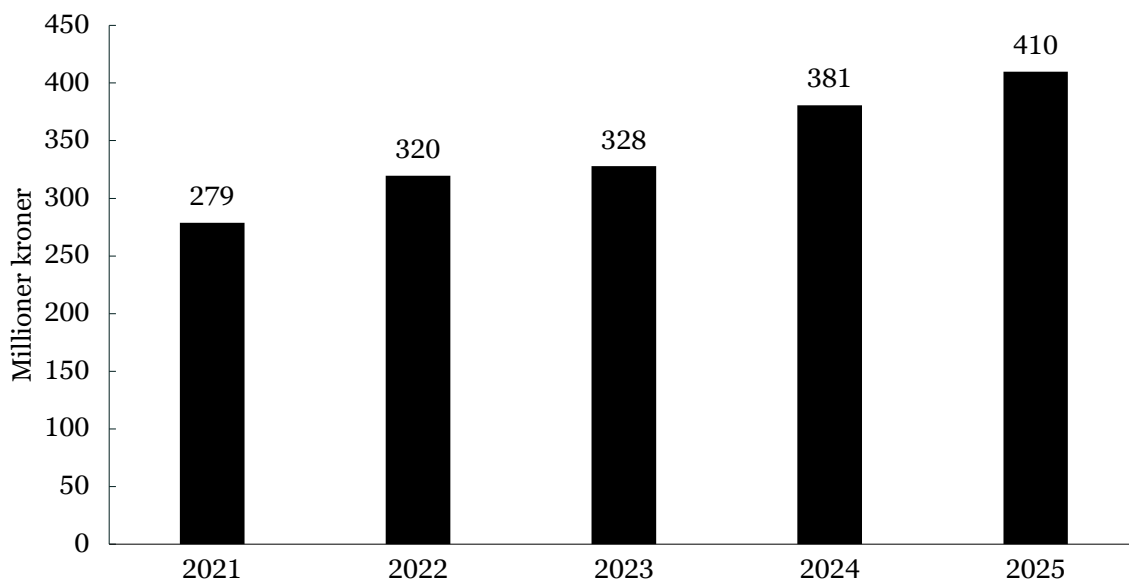
¹¹ Tallene viser registrerte lyttinger fra og med 2017, som er første år med tilgjengelig statistikk fra Forleggerforeningen.

¹² (Den Norske Forleggerforening, 2026)

¹³ Merk: En strømmetjeneste endret rapporteringen sin for 2023. Derfor er det avvik mot bransjestatistikken for det året. Definisjonen på «en lytting» ble endret fra 20% til 15% av en bok i 2022. Tall fra Forleggerforeningen v/ bransjestatistikken for 2025 (s. 9) og 2018 (s. 6)

Lydbokmarkedet har også hatt en sterk vekst målt i omsetning. Forlagsomsetningen fra digitale lydbøker i allmennmarkedet¹⁴ økte fra 278,9 millioner kroner i 2021 til 409,8 millioner kroner i 2025, en vekst på om lag 47 prosent over perioden.¹⁵ Dette er illustrert i Figur 2-2 under, som inkluderer både lydbøker som strømmes og lydbøker som selges som enkeltstående lydfiler. Tall fra Forleggerforeningen viser imidlertid at strømming i 2025 sto for 94 prosent av omsetningen i denne bokgruppen. Veksten i lydbokmarkedet er betydelig høyere enn i andre deler av markedet, ettersom det samlede bokmarkedet¹⁶ i samme periode økte med kun 3 prosent, fra om lag 5,9 milliarder kroner i 2021 til 6,1 milliarder kroner i 2025. Strømming utgjør samtidig en stadig større del av bokmarkedet, og andelen av totalmarkedet har steget fra om lag 6 prosent i 2021 til om lag 9 prosent i 2025.¹⁷

Figur 2-2 Omsetning av digitale lydbøker i allmennmarkedet for medlemmer i Forleggerforeningen.¹⁸ Kilde: Forleggerforeningens bransjestatistikk



Økonomisk er lydbøker og strømming dermed også blitt en stadig viktigere inntektskilde for forlagene. I intervjuene beskriver informantene strømming som en kanal som har utvidet lydboklyttingen og nådd nye lesergrupper, særlig yngre. Flere forlag forteller at de i starten var bekymret for at strømming skulle gå på bekostning av den fysiske boken, men at de i ettertid opplever strømming som et tilleggsmarked med begrenset kannibalisering av det tradisjonelle boksalg. Enkelte peker på at formatet snarere virker sammen med fysisk salg, ved at det bidrar til at det snakkes mer om bøker.

Samtidig ser vi at volumet i perioden har vokst raskere enn omsetningen blant forlagene. Som vist over økte antallet lyttinger av lydbøker med nesten 90 prosent mellom 2021 og 2025, mens forlagsomsetningen i samme periode økte med rundt 50 prosent. Implikasjonen er at gjennomsnittlig forlagsinntekt per lytting har falt, fra 34 kroner i 2021 til 26 kroner i 2025. I intervjuene er det enkelte aktører som har uttrykt bekymring knyttet til at denne utviklingen på sikt vil svekke inntektsgrunnlaget for forfatterne og forlagene.

¹⁴ Målt ved bokgruppe 8.8 «Lydbøker lydfil allmennmarkedet».

¹⁵ (Den Norske Forleggerforening, 2026)

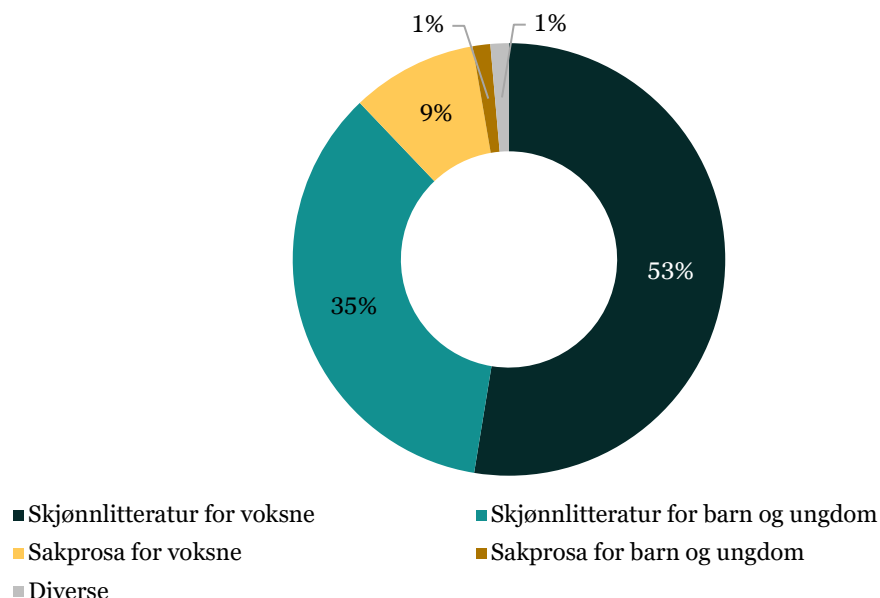
¹⁶ Totalmarkedet måles i beregnet utsalgsverdi, det vil si anslått verdi til det leseren betaler, på tvers av formater og salgskanaler.

¹⁷ Andelen viser strømming som salgskanal som del av totalmarkedet, begge målt i beregnet utsalgsverdi. Strømming utgjorde 336 millioner kroner i 2021 og 565 millioner kroner i 2025, mens totalmarkedet utgjorde henholdsvis 5 927 og 6 105 millioner kroner. (Den Norske Forleggerforening, 2026)

¹⁸ Figuren viser forlagsomsetning i bokgruppe 8.8 «Lydbøker lydfil allmennmarkedet».

Volumet i strømming varierer også mellom ulike typer litteratur. Bransjestatistikken illustrert i Figur 2-3 viser at skjønnlitteratur dominerer: litt over halvparten av lyttingene i 2025 var skjønnlitteratur for voksne, og ytterligere om lag 35 prosent var skjønnlitteratur for barn og unge. Sakprosa utgjorde til sammenligning en liten andel, samlet rundt 10 prosent. I intervjuene utdyper flere at enkelte sjangre egner seg særlig godt i lydformat, særlig krim og annen underholdningslitteratur og barne- og ungdomslitteratur, mens en del titler fortsatt i større grad leses på papir. Flere fremhever videre at dette mønsteret ikke er særegent for Norge.

Figur 2-3 Andel lyttinger per bokgruppe i 2025. Kilde: Bokbasen



Utviklingen har også vært positiv for e-bøker, men dette markedet er fortsatt langt mindre enn for lydbøker. Forlagsomsetningen fra e-bøker i allmennmarkedet lå nær flatt mellom 2021 og 2024, på i overkant av 56 millioner kroner, før den økte til 69,3 millioner kroner i 2025. Det tilsvarer en vekst på 18 prosent det siste året alene.¹⁹ E-bøker for undervisnings- og profesjonsformål har vokst gjennom hele perioden med unntak av 2022, fra 7,1 millioner kroner i 2021 til 18,6 millioner kroner i 2025. Samlet er e-bokmarkedet likevel klart mindre enn lydbokmarkedet, og lydbøker får av den grunn mest plass i denne utredningen.¹⁹

2.2 De norske strømmetjenestene

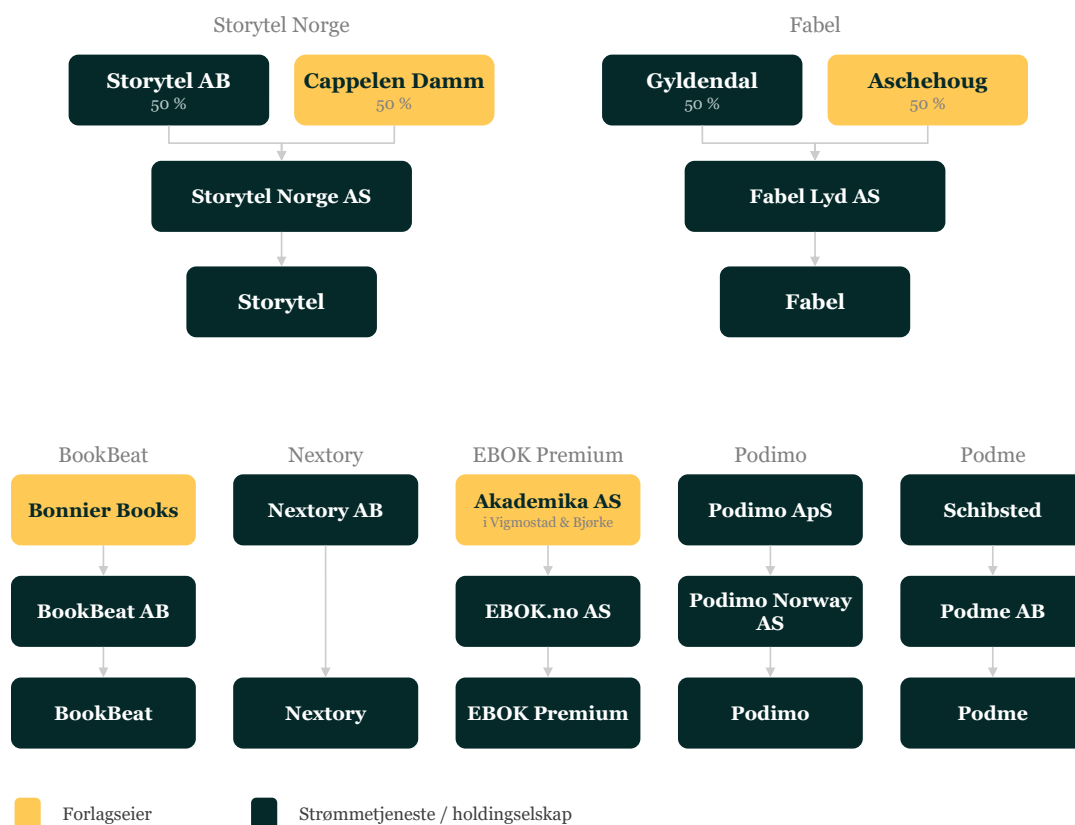
De to klart største aktørene i det norske markedet for lydbokstrømming er Storytel Norge og Fabel. Andre strømmeaktører er BookBeat, Nextory, EBOK Premium, Podimo og Podme, hvor de to siste tilbyr lydbøker i tillegg til podkaster i tjenesten. I tillegg finnes også tjenesten Allvit, som skiller seg fra de øvrige tjenestene ved å rette seg mot studentmarkedet med fag- og lærebøker og i dag kun tilbyr leie og abonnementstjenester for e-bøker. Markedet rommer også enkelte internasjonale og mer spesialiserte tjenester, som Amazons Audible og den barnerettede tjenesten Pickatale. Spotify har nylig lansert lydboktjenester i flere nordiske land, og kan med sin store eksisterende brukerbase representere en potensiell ny konkurransekraft i markedet.²⁰ Spotify tilbyr imidlertid ikke lydbokstrømming i Norge per juli 2026.

¹⁹ (Den Norske Forleggerforening, 2026)

²⁰ (Spotify, 2026)

Det er stor grad av vertikal integrasjon i det norske strømmemarkedet. Dette innebærer at flere aktører ikke bare fungerer som distribusjonsplattformer, men også er en del av konsern eller eierstrukturer som produserer, forvalter og selger litterært innhold. Figur 2-4 gir en oversikt over eierstrukturen hos de mest sentrale aktørene i det norske strømmemarkedet. Storytel Norge eies 50 prosent av Cappelen Damm og 50 prosent av svenske Storytel AB. Fabel drives av Fabel Lyd AS, som eies i like deler av Aschehoug og Gyldendal gjennom Lydbokforlaget. BookBeat eies av Bonnier. Nextory er den største tjenesten uten vertikal kobling til et norsk forlag og beskriver seg selv som en uavhengig plattform som kjøper eller lisensierer innhold fra forlagene. EBOK Premium eies av Akademika AS, som igjen eies av Forlagshuset Vigmostad & Bjørke. Podimo er heleid av danske Podimo AS og har ingen vertikale koblinger til norske forlag. Podme er eid av svenske Schibsted, gjennom Podme AB.

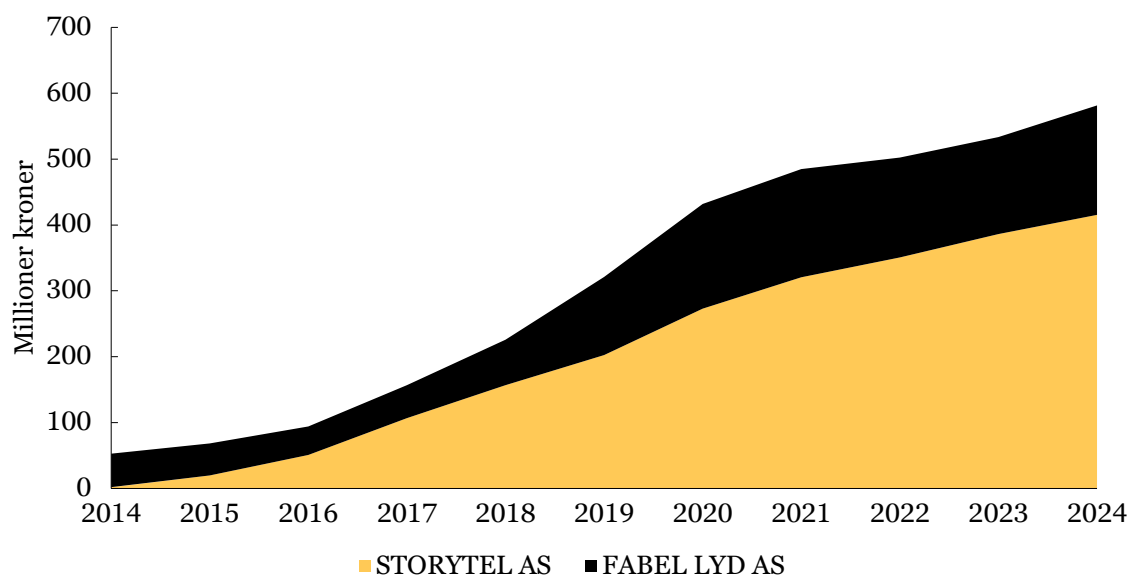
Figur 2-4 Oversikt over eierskapsforhold og vertikal integrasjon for strømmetjenester rettet mot allmennmarkedet.²¹ Kilde: Aksjeeierregisteret for norske selskaper og eierandeler og selskapenes egne nettsider



Tallgrunnlaget for det norske markedet for strømming av lydbøker er begrenset, ettersom flere av aktørene ikke offentliggjør nasjonale abonnementstall. Vi har som en del av utredningen bedt de ulike tjenestene om data på antall abonnenter og lyttinger, men har ikke mottatt tilstrekkelig informasjon fra aktørene til å anslå markedsandeler direkte. Vurderingene av størrelsesforhold og markedsandeler i dette delkapittelet bygger derfor på offentlig tilgjengelige tall, i hovedsak omsetningstall fra regnskap og abonnenttall omtalt i media. Ved å sammenligne omsetningstall for tjenestene får vi likevel et bilde av størrelsesforholdene i markedet. Omsetningen for de to største tjenestene er vist i Figur 2-5. Storytel har om lag 2,5 ganger så høy omsetning som Fabel i 2024.

²¹ Eierandeler per 2025.

Figur 2-5 Samlet omsetning for Storytel og Fabel, 2014-2024. Kilde: Menon Economics regnskapsdatabase



Storytel hadde i 2024 en omsetning på 415 millioner kroner, og figuren viser en betydelig og jevn vekst over tid. Selskapet beskrives av informantene som den klart største aktøren i det norske markedet. Selskapet har også en sterk posisjon målt ved antall titler, med over 900 000 lydbøker og e-bøker tilgjengelig i Norge og over 1,8 millioner titler globalt per juni 2026.²² Det er anslått at Storytel hadde rundt 175 000 abonnenter i Norge i 2023, opp fra om lag 150 000 rundt 2021 og over 160 000 i 2022.²³

Fabel hadde i 2024 en omsetning på 166 millioner kroner²⁴, og beskrives som den nest største strømmetjenesten i det norske markedet. Fabel oppgir ikke et presist katalogtall, men markedsfører tilgang til tusenvis av lydbøker. Det er anslått at Fabel i 2023 hadde rundt 80 000 abonnenter, altså omtrent halvparten av Storytels norske kundebase. Dette tilsier en femårsvekst på rundt 60 prosent, fra rundt 50 000 abonnenter i 2018.²⁵ Vi ser av figuren at Fabel samtidig ikke har vokst målt i omsetning de siste årene.

Vi har ikke omsetningstall for de øvrige aktørene, og kan derfor ikke sammenligne omsetning på tvers av samtlige tjenester. BookBeat og Nextory har ikke egne selskaper registrert i Norge, slik at den norske omsetningen ikke lar seg skille ut. EBOK Premium inngår i EBOK.NO AS, men regnskapstallene der omfatter også selskapets salg av bøker gjennom nettbutikk. For Podimo og Podme gjelder regnskapstallene både strømming av lydbøker og podkaster. Vi kan derfor ikke sammenligne disse selskaperens inntekter og markedsandeler direkte.

Informantene er imidlertid samstemte om at de øvrige tjenestene er betydelig mindre i omfang enn Storytel og Fabel. En artikkel fra 2023 anslo at de fire mindre aktørene i markedet (BookBeat, EBOK Premium, Nextory og Podimo) på daværende tidspunkt hadde i størrelsesorden 10 000 kunder hver.²⁶

²² (Storytel, 2026 A)

²³ (Neraal, Alt på skinner i Storytel Norge, 2024) (Neraal, Storytel opp – Fabel ned, 2023)

²⁴ Tallet er hentet fra regnskapet til Fabel Lyd AS og omfatter selskapets samlede omsetning. Regnskapet inkluderer også andre inntektskilder enn selve strømmetjenesten, slik at tallet kan overvurdere den rene strømmeomsetningen noe.

²⁵ (Rogne, 2021)

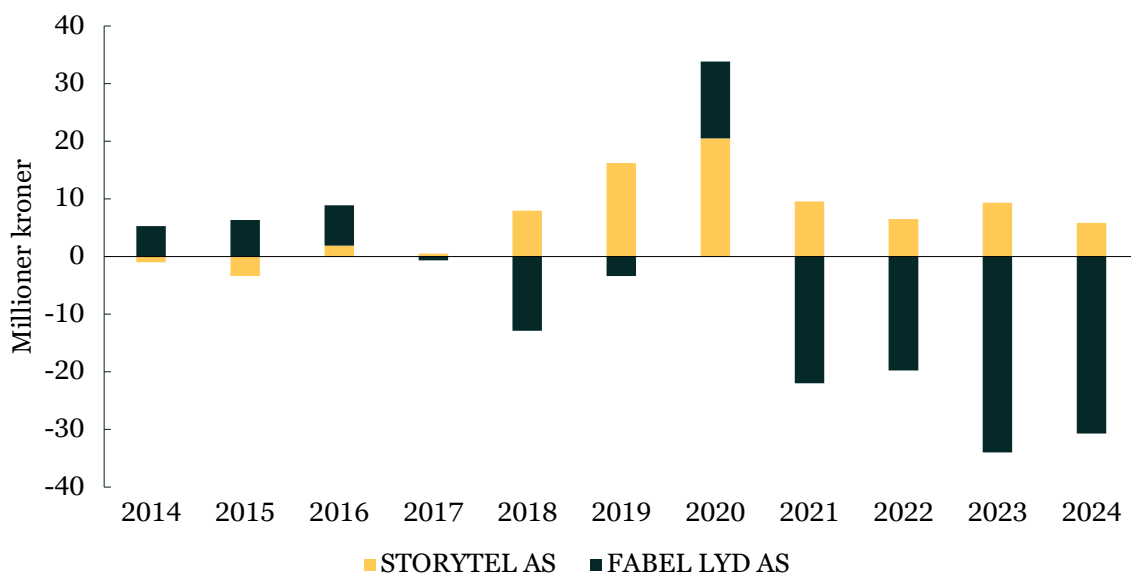
²⁶ (Neraal, Strømmekampen, 2023)

Storytel Norges markedsandel ble her estimert til 65 prosent,²⁷ Fabels på rundt 26 prosent, mens de resterende 9 prosentene fordelte seg på de øvrige tjenestene.²⁸

Samtidig er det enkelte informanter som beskriver et marked med tiltakende konkurranse, som i så fall kan innebære en høyere markedsandel blant de mindre aktørene. BookBeat hadde nær 1,2 millioner abonnenter globalt ved utgangen av 2025 og markedsfører seg med over én million lydbøker og e-bøker i sin norske tjeneste.²⁹ Nextory oppgir ikke samlet abonnenttall, men passerte 100 000 abonnenter i Sverige i 2020.³¹ Selskapet markedsfører en global katalog på over 1,4 millioner lydbøker og e-bøker. EBOK Premium har ikke publisert abonnenttall, og basert på nettsidene markedsfører de i stor grad stykksalg av e-bøker og lydbøker. De oppgir i juni 2026 at de har «tusenvise av lydbøker og e-bøker» i sin strømmetjeneste.³² Podimo oppgir å ha over 70 000 lydbøker globalt, mens det norske tilbudet beskrives mer generelt som «tusenvise av lydbøker». Podme startet nylig lydboktjenesten i 2025, og denne delen av tjenesten vil også kunne utvikle seg fremover. Det er altså tegn til både nyetableringer og vekst blant enkelte av de øvrige aktørene. En beskrivelse av Storytel som den største aktøren og Fabel som den nest største er likevel fortsatt konsistent med vårt samlede inntrykk fra intervjuene.

Lønnsomheten i sektoren varierer mellom tjenestene. Tilgjengelige tall for de to største aktørene viser store forskjeller: Storytel går med solide overskudd, mens Fabel har hatt markante negative resultater over lang tid. Dette fremkommer av figur 2-6. Samlet er de to største aktørene i minus, noe som indikerer lite overskudd i markedet i dag.

Figur 2-6 Driftsresultat for norske lydbokstrømmetjenester, 2014–2024. Kilde: Menon Economics regnskapsdatabase



Samlet sett tilsier tallgrunnlaget og intervjuene at Storytel har en klar lederposisjon i det norske markedet for lydbokstrømming, med Fabel som den nest største aktøren og de øvrige tjenestene som mindre utfordrere. Vi har ikke grunnlag for å beregne presise markedsandeler, men omsetningstallene viser at Storytel i 2024 hadde om lag 2,5 ganger så høy omsetning som Fabel. Lønnsomhetstallene

²⁷ Ifølge artikkelen tar anslaget utgangspunkt i Forleggerforeningens tall for medlemsforlagenes inntekter, som uten justering tilsier en markedsandel på om lag 70 prosent for Storytel. Artikkelen justerer totalomsetningen opp med 10 prosent for å inkludere utenlandske rettigheter og forlag utenfor foreningen, og kommer da frem til 65 prosent.

²⁸ (Neraal, Alt på skinner i Storytel Norge, 2024)

²⁹ (Bok 365, 2026)

³⁰ (BookBeat, 2026 A)

³¹ (Neraal, Strømmekampen, 2023)

³² (ebok, 2026)

peker også på forskjeller mellom de to største aktørene: Storytel går med overskudd, mens Fabel har hatt negative resultater over tid.

Dette gir et bilde av et marked der Storytel står i en særlig sterk posisjon, både målt ved omsetning og lønnsomhet. Samtidig er ikke markedet statisk. Flere mindre aktører er etablert, og enkelte har store internasjonale kataloger eller eksisterende brukerbaser som kan få større betydning fremover.

2.3 Avregningsmodeller i strømmemarkedet

I strømmemarkedet for lydbøker skjer avregningen i to ledd: forbrukeren betaler strømmetjenesten for tilgang til innholdet, oftest gjennom et abonnement, mens strømmetjenesten på sin side fordeler inntekter videre til forlag og forfattere etter hvor mye innholdet blir brukt. I det følgende beskriver vi først avregningen mot forbrukeren, deretter avregningen mot rettighetshaverne, før vi kort sammenligner med avregningsmodeller i andre land.

2.3.1 Fra forbrukere til strømmetjenester

Mot forbrukeren finnes det prinsipielt to hovedmodeller. Den ene er eksemplarsalg, der forbrukeren kjøper og laster ned en enkelt tittel til en fast pris, slik som er vanlig for e-bøker. Den andre er abonnement, der forbrukeren betaler en fast pris per måned for tilgang til en katalog, slik det er vanlig for lydbøker. Abonnementene kan ha ubegrenset lytting³³, som vil si at det ikke koster noe ekstra å lytte mer innenfor abonnementsperioden, men kan også utformes med begrensninger, for eksempel et tak på antall timer eller bøker i måneden. Det er også mulig å ha ulike abonnementstyper som dekker ulikt omfang av innhold innenfor samme tjeneste.

I det norske strømmemarkedet får vi gjennom intervjuer opplyst at det vanligste har vært abonnementer uten begrensninger på lyttinger. Samtidig er det flere som trekker frem at markedet i nyere tid har begynt å tilby abonnementer med begrenset lytting. Vår gjennomgang per juni 2026 viser at strømmetjenestene tilbyr ulike abonnementer, og at det er variasjon både mellom tjenester og innad i tjenestene.³⁴ Storytel har for eksempel fire abonnementstyper, der to gir ubegrenset lytting og to har et tak på henholdsvis 20 og 50 timer i måneden. Blant abonnementene med tak varierer grensen mellom tjenestene, fra 10 timer i måneden som det laveste hos Nextory til 100 timer hos blant andre Fabel og BookBeat. Basert på intervjuene fremstår likevel abonnementer med ubegrenset lytting som den mest solgte modellen per i dag.

I tillegg til selve abonnementet må de norske strømmetjenestene, som beskrevet i kapittel 1, tilby eksemplarsalg av lydbøker, slik bokloven krever. Titler innenfor fastprisperioden er derfor tilgjengelige for kjøp som enkelttitler til fastpris, mens titler utenfor fastprisperioden i tillegg kan inngå i abonnementet. Forbrukeren møter dermed en todelt løsning i samme tjeneste.

³³ Modeller med ubegrenset lytting hvor forbrukeren har tilgang på hele katalogen omtales gjerne som all you can eat-modeller (AYCE). AYCE-modellen og de økonomiske implikasjonene av ulike betalingsmodeller er nærmere beskrevet i kapittel 3.

³⁴ Per juni 2026 har Storytel fire abonnementer på hjemmesiden sin, der to har ubegrenset lytting og to har begrensninger på henholdsvis 20 og 50 timer. Fabel har tre abonnementer, hvorav ett har en begrensning på 100 timer. Nextory har fire abonnementer, med henholdsvis 10, 30 og 60 timer per måned samt ubegrenset lytting. Bookbeat har tre abonnementer, med henholdsvis 20, 50 og 100 timer. Podimo har 20 timer lydbok i ordinært abonnement og 100 timer i pluss-abonnementet. Podme gir ubegrenset tilgang til lydbøker i Premium Total-abonnementet.

(Storytel, 2026; Fabel, 2026; BookBeat, 2026; Nextory, 2026; Podimo, 2026; Podme, 2026)

2.3.2 Fra strømmetjeneste til forlag og forfatter

Mot rettighetshaverne går betalingen i to ledd, hvor strømmetjenesten betaler forlaget for lyttingene på forlagets titler, og forlaget deretter betaler forfatteren. Forfatterne mottar derfor ingen betaling direkte fra tjenesten. Avtalene mellom tjeneste og forlag forhandles kommersielt og er konfidensielle.

Betalingen fra forlaget til forfatter følger typisk satsene i normalkontrakten, som ble fremforhandlet i 2021.³⁵ Normalkontrakten gir forfatteren en royalty på 28 prosent av forlagets inntekt fra digitale lydboktjenester, med en garantert minsteroyalty på 12,50 kroner per lytting for de første 250 lyttingene og 11 kroner per lytting deretter.³⁶ Barne- og ungdomslitteratur som er inntil 20 minutter har noe lavere satser, på 10 kroner for de første 250 lyttingene og 8,75 for lytting deretter.³⁷ En lytting utløser betaling når 15 prosent av verket er avspilt, en terskel som ble senket fra 20 prosent i 2022.³⁸ For oversatte verk honoreres oversetteren med 12,5 prosent av forlagets nettoinntekt fra strømming i fastprisperioden, og 10 prosent etter.³⁹ Innlesere honoreres per ferdig innlest time, med en minstesats på 1 942,73 kroner per netto innlest time fra 1. juli 2025.⁴⁰

Betalingen fra strømmetjenesten til forlaget kan utformes på flere måter. De ulike utformingene er beskrevet kort her, og utdypet i kapittel 3.2. Forlagene kan for eksempel motta en forhåndsavtalt stykkpris per lytting, slik at utbetalingene fra strømmetjenesten til forlaget henger sammen 1-1 med antallet avspillinger av forlagets titler. Alternativt kan man ha en modell hvor utbetalingene til forlaget avhenger av strømmetjenestens inntekter (revenue share), der forlaget mottar en andel av tjenestens inntektspott etter titlenes andel av lyttingen. Det er også mulig å kombinere disse to, slik at forlaget får en (lavere) stykkpris i bunn og deretter en andel av inntektene på toppen.⁴¹

I det norske markedet er vår oppfatning at det vanligste i dag er at forlagene mottar en stykkpris per lytting, men at det også forekommer modeller som kombinerer stykkpris og revenue share. Basert på intervjuene gjennomført som en del av denne utredningen oppfatter vi samtidig at avregningen mellom strømmetjenestene og forlagene har endret seg over tid. Da abonnementstjenestene var nye, ble forlagene i større grad enn i dag avregnet gjennom en ren revenue share modell, der forlaget mottok en andel av tjenestens inntektspott etter bokens andel av lyttingen. De siste årene har bransjen gått i større grad over til en modell med en stykkpris per lytting i bunnen, som tidvis også kombineres med revenue share.

Satsen per lytting differensieres i mange tilfeller etter innholdets lengde og kategori. Serielitteratur kan for eksempel avregnes til en lavere sats per time, begrunnet med at de som lytter til serielitteratur ofte lytter til flere titler enn andre lyttere og derfor medfører en høyere kostnad for strømmetjenesten. Forlagets nettoinntekter avhenger av differansen mellom hva de mottar fra strømmetjenesten og hva de betaler ut til forfatterne. I praksis oppgir en informant at revenue share-komponenten i de tilfellene man har dette, sjelden gir uttelling. Snittprisen forlagene mottar per lytting har falt de siste årene og inntektene til forlaget ligger dermed stadig nærmere normalkontraktens minstesats for forfatternes royalty. Som beskrevet i kapittel 2.1 har gjennomsnittsprisen forlagene mottar per lytting falt betydelig de siste årene. Dette priset utfordrer lydøkonomien, ifølge enkelte intervjuobjekter. Avtalene er kommersielt konfidensielle og forlagene har ikke innsyn i hva konkurrentene mottar.

³⁵ (Den norske Foreleggerforening; Den norske Forfatterforening; Forfatterforbundet, 2021)

³⁶ (Forfatterforeningen, 2021)

³⁷ (Den norske Forleggerforening; Norske Barne- og Ungdomsbokforfattere, 2021)

³⁸ (Den Norske Forleggerforening, 2026)

³⁹ (Norsk oversetterforening, 2026)

⁴⁰ (Norsk skuespillerforbund, 2026)

⁴¹ Større avhengighet av inntekt medfører generelt mer risiko for forlaget, mens stykkpris medfører mer risiko for strømmetjenesten. De økonomiske implikasjonene av de ulike kontraktsformene er utdypet i kapittel 3.

Hvilke titler som er tilgjengelige i en tjeneste, avgjøres i samspill mellom forlag og tjeneste. Tjenestene gir forbrukerne tilgang til en kuratert katalog mot en fast månedspris. Forlaget klarer hvilke titler de gjør tilgjengelige for abonnement, til hvilke strømmetjenester, og fra hvilket tidspunkt, og betingelsene avtales direkte mellom partene. Tjenesten avgjør på sin side hvilke av de klarerte titlene den faktisk tar inn, og tar ikke nødvendigvis inn hele den klarerte katalogen. Bokloven begrenser også hvilke titler som kan inngå. Lydbøker og e-bøker i fastprisperioden kan ikke tilbys i abonnement, men må selges som enkelttitler til fastpris, mens titler der fastprisperioden er utløpt kan inngå fritt.⁴²

Tjenestene rapporterer antall lyttinger per tittel til forlagene via Bokbasen, og dette danner grunnlaget for fakturering og royaltutybetaling.⁴³ Enkelte informanter poengterer imidlertid at strømmetjenestene er restriktive med hva de deler, og at forfatterne i liten grad får ettergå sine egne lyttertall i dag. Tjenestene avviser innsynsforespørsler med henvisning til konkurransesensitivitet, noe enkelte informanter mener er urimelig ettersom forfatterne eier åndsverket.

For akademiske e-bøker gjelder en annen modell enn for det øvrige bokmarkedet. Allvit er oss bekjent den eneste norske tilbyderer i dette segmentet. De avregner kvartalsvis per enkelt student: de pengene én student har betalt i perioden fordeles på de titlene den studenten faktisk brukte. Hvert forlag mottar deretter en samlet liste over bruk og utbetaling, der Allvits andel trekkes fra. Modellen skiller seg fra en felles revenue share ved at ingen pott dannes på tvers av abonnentene. Grunnen er erfaringen med at en slik pott ga store skjevheter: en bok brukt intensivt av noen få studenter kunne trekke ut langt mer enn disse studentene hadde betalt inn, på bekostning av øvrige forlag. All bruk teller fra første sekund, uavhengig av om studenten leser et kapittel, søker opp et avsnitt, får et avsnitt oppsummert av KI eller bruker tekst-til-tale, uten noen prosentmessig terskel.

2.3.3 Sammenligning med andre land

I Norge er forfatteren sikret en minstesats per lytting gjennom normalkontrakten, slik det er beskrevet over. Det gjør det interessant å se hvordan avregningen fungerer i markeder uten en slik minstesats. Sverige og Danmark har store og modne strømmemarkeder der avregningen mellom strømmetjeneste, forlag og forfatter i hovedsak følger av kommersielle avtaler mellom partene. Vi ser her på hovedtrekkene i de to landene, og på hva de betyr for forfatteren sammenlignet med den norske modellen.

I Sverige er avregningen mellom strømmetjenester og forlag avtalebasert og varierer mellom aktørene. Konkurrentverket beskriver at forlagene kan betales gjennom inntektsdeling eller gjennom en fast sats per konsumert enhet, for eksempel per tittel eller per lyttet time. Slike modeller kan også kombineres med garantibeløp, der strømmetjenesten betaler et minste beløp uavhengig av faktisk bruk.⁴⁴ Som et eksempel på hvordan dette kan se ut i praksis, beskriver Boktugg at Storytel bruker en revenue share-modell der avregningen beregnes per lyttet time. I andre kvartal 2023 ga denne modellen ifølge Boktugg en samlet avregning på 4,76 svenske kroner per lyttet time, hvorav forlag med standardavtale fikk 50 prosent, tilsvarende 2,38 svenske kroner per time. Forfatteren får deretter royaltty etter sin avtale med forlaget, som ifølge Boktugg ofte ligger rundt 25-30 prosent av forlagets inntekter i nyere avtaler.⁴⁵

Denne modellen skiller seg dermed fra den norske i hva betalingen knyttes til. I Sverige avregnes forfatteren etter hvor lenge en tittel faktisk lyttes til, slik at lange bøker og bøker som lyttes helt ut, gir høyere inntekt. I Norge mottar forfatteren derimot en fast sats per lytting så snart 15 prosent av verket er avspilt, uavhengig av lengden på boka⁴⁶ og hvor mye lytteren fullfører utover terskelen.

⁴² (Kultur- og likestillingsdepartementet, 2023)

⁴³ (Bokbasen, 2026)

⁴⁴ (Konkurrentverket, 2023)

⁴⁵ (Dahlgren, 2023)

⁴⁶ Et unntak er bøker for barn og unge, hvor titler på inntil 20 minutter i Norge mottar en noe lavere sats enn øvrige titler.

Konsekvensen er at den svenske modellen belønner lange og gjennomlyttede titler, mens den norske i større grad skjærer korte titler og titler som ikke lyttes helt ut. Samtidig er ikke norske forfattere garantert noen betaling ved lyttinger under terskelen på 15 prosent, mens slik lytting vil gi noe uttelling i Sverige.

I Danmark er avregningen i strømmemarkedet bruksbasert, men varierer mellom tjenester og avtaler. En rapport for Bogpanelet beskriver at strømmetjenestene normalt inngår avtaler med forlag for grupper av titler eller forfatterskap, mens forfatterne som hovedregel ikke har direkte avtale med strømmetjenesten.⁴⁷ Forfatterens betaling følger derfor royaltyavtalen med forlaget, og beregnes som en andel av forlagets inntekt fra tjenesten. Rapporten oppgir at royalty på e- og lydbøker typisk starter på om lag 15-20 prosent av forlagets inntekter, men at enkelte avtaler har trappetrinn eller høyere satser. Avregningen fra strømmetjeneste til forlag er i hovedsak basert på faktisk bruk. For lydbøker beregnes betalingen typisk per strømmet minutt eller sekund, mens e-bøker kan omregnes til tid basert på tekstomfang.

Rapporten skiller mellom en «chunk»-modell, der verket deles inn i deler, og en «taxameter»-modell, der det betales per lest eller lyttet side eller minutt. I enkelte tilfeller avregnes det per tittel, men dette beskrives som unntaket.⁴⁷ Rapporten nevner at utviklingen går i retning av mer taxameter-avregning, med betalinger på om lag 1,47-2,70 danske kroner per lest eller lyttet time. Enkelte tjenester har samtidig minimumsavregning per bok, som gir et gulv for korte eller tekstfattige bøker, mens det også kan være tak på avregningen per tittel, som ofte er mellom 20 og 40 danske kroner. Nye titler er som regel dyrere, før prisen typisk reduseres med 10-15 prosent etter seks måneder. Betalingen kan enten være fastsatt på forhånd per chunk eller minutt, eller følge en revenue share-modell der inntektene fordeles etter bruk. Ved revenue share forteller rapporten at vanlige forlag typisk får om lag 50 prosent av inntekten på en tittel, mens selvutgivere typisk får om lag 40 prosent.⁴⁷

En viktig forskjell mellom Norge og de to øvrige landene er at verken Sverige eller Danmark har en avtalefestet minstesats per lytting. Der den norske normalkontrakten sikrer forfatteren et fast beløp så snart 15 prosent av verket er avspilt, følger avlønningen i de to landene av kommersielt forhandlede satser uten et tilsvarende avtalefestet gulv. Den norske minstesatsen skiller seg dermed ut ved å gi forfatteren et forutsigbart gulv som nabolandene ikke har.

2.4 Strømmemarkedet, regulering og konkurransesaker i sammenlignbare land

Strømming av lydbøker har i løpet av det siste tiåret vokst frem i mange land, ofte drevet av de samme aktørene som i Norge. Samtidig varierer reguleringen betydelig mellom landene. De øvrige nordiske landene har liberaliserte bokmarkeder uten fastpris, mens flere større europeiske land har fastprisordninger som behandler lydbøker ulikt. Norge er alene om å holde nye lydbøker utenfor abonnementsstrømming gjennom en lovfestet fastprisperiode.

Et fellestrekk på tvers av de nordiske landene er Spotifys inntreden: 18. november 2025 lanserte Spotify lydbøker i Sverige, Danmark, Finland og Island⁴⁸, der premiumkunder fikk tilgang til over 300 000 lydbøker og 12 timers lytting per måned, med mulighet for å kjøpe ekstra lyttetid eller enkeltbøker.⁴⁹ Lanseringen kan øke konkurransen for de etablerte nordiske aktørene, særlig fordi Spotify samler musikk, podkast og lydbøker i ett abonnement. I Finland reagerte enkelte forfattere på at avtalene mellom Spotify og forlagene ble inngått uten at forfatterne selv opplevde å være direkte involvert.⁵⁰

⁴⁷ (Linkis & Mygind, 2025)

⁴⁸ (Newsroom Spotify, 2025)

⁴⁹ (Linkis & Mygind, 2025)

⁵⁰ (YLE news, 2025)

Norge er foreløpig det eneste større nordiske landet uten Spotifys lydboktilbud. I denne delen ser vi på de øvrige nordiske landene, i tillegg til Tyskland og Frankrike.

Sverige

I Sverige har lydbokmarkedet og kommersiell strømming blitt en sentral del av bokmarkedet. Lydbøker utgjorde om lag 62 prosent av solgte bokenheter i 2024, og størstedelen av salget skjedde gjennom abonnementstjenester.⁵¹ Som i Norge har markedet noen få tjenester. Storytel anslås å ha minst halvparten av markedet, fulgt av BookBeat, Nextory og Bokus Play, men presise markedsandeler finnes ikke, ettersom flere av aktørene ikke offentliggjør nasjonale tall.⁵¹ Sverige har hatt frie bokpriser siden 1970 og har dermed ingen fastprisordning som hindrer nye lydbøker i å inngå i abonnement.⁵² Tjenestene kan derfor konkurrere fritt på pris og på hvordan abonnementene settes sammen.

Det svenske markedet har vært vurdert konkurranserettslig. Nextory klaget i desember 2022 til Konkursverket på vilkårene Storytel stilte for tilgang til sin katalog av digitale bøker, og mente spesielt at garantibeløpet⁵³ Storytel krevde var urimelig høyt og ikke basert på reelle kostnader. Konkursverket undersøkte om vilkårene kunne ha utestengende virkning for konkurrerende abonnementstjenester og forlag, og pekte på at en vertikalt integrert aktør som Storytel kan ha insentiv til å favorisere sin egen tjeneste og sin egen forlagsvirksomhet. Konkursverket avsluttet saken i desember 2023, etter at Storytel hadde justert sin praksis fra november samme år og partene hadde gjenopptatt forhandlingene.⁵⁴

Danmark

Det danske markedet er også mer liberalisert enn det norske. Liberaliseringen skjedde gradvis fra år 2000, da bokhandlermonopolet ble opphevet, og endte med at forlagenes rett til å sette fast pris ble avskaffet helt i 2011.⁵⁵ Resultatet er et marked uten prisregulering på bøker eller strømming. Danmark skiller seg samtidig fra de øvrige nordiske landene ved å ha full merverdiavgift på bøker, 25 prosent, mot 6 prosent i Sverige og 0 prosent i Norge. Fra 1. juli 2026 går Danmark bort fra denne ordningen for deler av markedet og innfører nullmoms på bøker som kjøpes til eie.⁵⁶

Finland

I Finland er strømming av lydbøker et veletablert og raskt voksende marked, med mange av de samme aktørene som i Sverige og Danmark: BookBeat, Storytel, Nextory og i økende grad Spotify. Det finske forleggerforbundet beskriver at lydbokmarkedet har vokst kraftig siden BookBeat og Storytel etablerte seg i Finland i 2016, og at forlagenes nettosalg av lydbøker var rundt 40 millioner euro (ekskl. mva) i 2024.⁵⁷ Mer enn annenhver solgte bok i Finland er nå digital, og digitale publikasjoner står for om lag 40 prosent av bokinntektene til forlag og forfattere.⁵⁷ Reguleringsmessig ligner Finland på Sverige og Danmark. Finland har ikke hatt fastpris på bøker siden 1972.⁵² Nye lydbøker kan derfor inngå i abonnementsløsninger.

Tyskland

Tyskland har en fastprisordning for trykte bøker og e-bøker, men lydbøker er unntatt. Buchpreisbindungsgesetz (den tyske motsatsen til bokloven) pålegger forlag og importører å fastsette en bindende sluttbrukerpris som alle forhandlere må følge, med formål å sikre et bredt boktilbud og

⁵¹ (Sölve & Carlo, 2026)

⁵² (Global Fixed Book Price Report, 2014)

⁵³ Storytel eier også forlagsvirksomhet, og et garantibeløp er her et fast minstebeløp Nextory måtte betale for tilgang til Storytels forlagstitler i sin egen tjeneste, uavhengig av hvor mye titlene faktisk ble brukt

⁵⁴ (Konkursverket, 2023)

⁵⁵ (Linkis & Mygind, 2025)

⁵⁶ (Rise, 2026)

⁵⁷ (Finnish Publishers Association, 2026)

mange utsalgsteder.⁵⁸ E-bøker har vært omfattet siden 2016, mens lydbøker regnes som lydbærere og faller utenfor loven. Det betyr at de samme strømmetjenestene som opererer i Norge og Sverige, blant dem BookBeat, Nextory og Storytel, kan prise og pakke lydbøker fritt i det tyske markedet, mens de trykte og digitale utgavene av samme titler er pålagt fastpris. Antall forbrukere av digitale lydbøker i Tyskland har økt fra 0,7 millioner i 2014 til 3,4 millioner i 2023⁵⁹.

Frankrike

Frankrike innførte boklov i 1981. Loven, ofte omtalt som Loi Lang, fastsetter at utgiver eller importør skal sette en fast pris på trykte bøker. Fastprisen gjelder på tvers av salgskanaler, både i fysiske bokhandlere, nettbokhandlere og supermarkeder, og forhandlerne kan som hovedregel bare gi inntil 5 prosent rabatt. I 2014 ble regelverket strammet inn ved at nettbokhandlere ikke lenger kunne kombinere maksimal rabatt med gratis frakt.⁶⁰

Fastprisreguleringen er senere utvidet til e-bøker, men ikke til lydbøker. Ifølge det franske Kulturdepartementet er prisen på lydbøker, verken i fysisk eller digital form, regulert på samme måte som trykte bøker og e-bøker⁶¹. Begrunnelsen er blant annet at markedet for digitale lydbøker fortsatt er i utvikling, at produksjonskostnadene er annerledes enn for trykte bøker, og at bransjen selv ikke har etterspurt en egen prisregulering. Lydbøker er likevel likestilt med bøker i mva-systemet: Siden 2020 har digitale lydbøker, i likhet med trykte bøker, e-bøker og fysiske lydbøker, hatt redusert mva-sats på 5,5 prosent.

Island

Island hadde fastpris på bøker frem til 1995⁶², men har i dag ikke fastprisregulering. Lydbøker kan derfor inngå i abonnementstjenester uten en lovbestemt fastprisperiode, og aktørene kan konkurrere på pris, tilgangsmode og pakking av innhold. Det islandske lydbokmarkedet er samtidig svært konsentrert. Den islandske konkurransemyndigheten anslo at Storytel i 2019 hadde 80-85 prosent av markedet for utgivelse av lydbøker på islandsk og 95-100 prosent av detaljistmarkedet for lydbøker. HHI⁶³ ble beregnet til 6 795 i markedet for utgivelse av lydbøker og 9 052 i detaljmarkedet for lydbøker. Til sammenligning regner konkurransemyndigheten HHI over 1 800 som høy konsentrasjon.⁶⁴

I 2026 vurderte den islandske konkurransemyndigheten en klage fra Sagnaland⁶⁵ om Storytels prising etter Sagnalands etablering i markedet. Sagnaland mente at Storytel hadde priset seg betydelig under ordinære priser, og at det fungerte som hinder for andre til å etablere seg. Tilsynet fattet ikke midlertidig vedtak, men ba Storytel vurdere sin markedsposisjon og utvise særlig varsomhet i markedsføring og kundetilbud mens en ny aktør forsøkte å etablere seg.⁶⁶

⁵⁸ (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2026)

⁵⁹ (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2024)

⁶⁰ (Rønning & Slaatta, 2021)

⁶¹ (La Galaxie Senat, 2021)

⁶² (Larsen, Rønning, & Slaatta, 2012)

⁶³ Herfindahl-Hirschman-indeksen (HHI) måler konsentrasjonen i et marked ved å summere kvadratet av markedsandelene til alle aktørene. Indeksen nærmer seg 10 000 ved rent monopol og synker jo flere og jevnstore aktørene er.

⁶⁴ (Samkeppniseftirlitid, 2021)

⁶⁵ Sagnaland er en islandsk lydbokstrømmetjeneste som ble etablert i 2026, med et helislandsk katalogtilbud og både abonnement og stykksalg av titler.

⁶⁶ (Samkeppniseftirlitid, 2026)

3 Økonomisk teori med relevans for regulering av strømmemarkedet

For å vurdere om og hvordan strømmemarkedet bør reguleres, er det nødvendig å forstå hvordan markedet fungerer og hvilke insentiver de ulike aktørene står overfor. Dette kapitlet går derfor gjennom sentral økonomisk teori som forklarer de strukturelle trekkene ved det norske strømmemarkedet for digitale bøker. Formålet er å forstå hvorfor markedet er bygget opp som det er, og hvor det kan oppstå spenninger mellom aktørenes interesser.

Gjennomgangen er inndelt i fire delkapitler. Vi ser i 3.1 først på karaktertrekk ved digitale bøker som informasjonsgoder og hvordan dette påvirker markedsstrukturen mot forbrukerne. Kapittel 3.2 ser deretter på forholdet mellom strømmetjenestene og forlagene, og hvordan insentivene påvirkes av ulike utforminger av kontraktene. Videre ser vi i kapittel 3.3 på markedsrett og særtrekk ved digitale markeder. Til slutt går vi i kapittel 3.4 gjennom teori for vertikal integrasjon, og hvordan dette påvirker de ulike aktørene.

3.1 Digitale bøker som informasjonsgoder

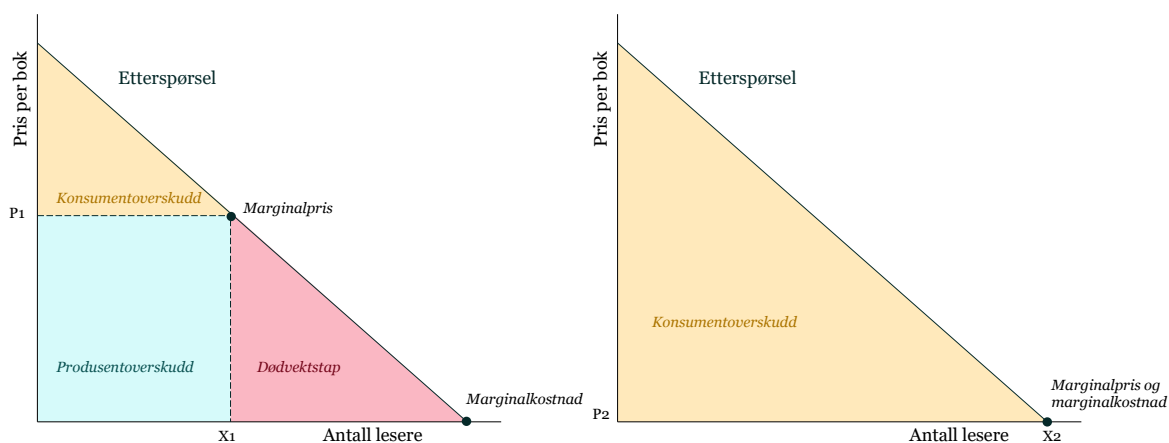
Oppsummering av delkapittel: Digitale bøker er informasjonsgoder med tilnærmet null marginalkostnad. Effektiv tilgang tilsier derfor en pris nær null, men da mangler produsentene inntekter til å dekke produksjonskostnadene. Abonnementsmodellen løser dette ved å skille betalingen fra det enkelte verket: forbrukeren betaler en fast pris for tilgang, mens hver avspilling er gratis.

En digital bok, enten det er en e-bok eller en lydbok, er et informasjonsgode. Det innebærer at det meste av kostnaden påløper når boken skapes, gjennom skriving, redigering og eventuell innlesing, mens kostnaden ved å gi en ekstra leser eller lytter tilgang er tilnærmet null; når en digital bok først er produsert, koster det i praksis ingenting å distribuere den til én bruker til. Dette skiller digitale bøker fra fysiske bøker, der hver enhet har en reell produksjons- og distribusjonskostnad.

Økonomisk teori tilsier at den samfunnsøkonomisk effektive prisen er der hvor marginalprisen tilsvarer marginalkostnaden. For digitale bøker, hvor marginalkostnaden ved å gi tilgang til én leser til er null, innebærer dette en optimal marginalpris på null. Figur 3-1 viser hvorfor. Venstre figur viser konsumentoverskuddet, produsentoverskuddet og dødvektstapet⁶⁷ dersom marginalprisen settes over marginalkostnaden. Dødvektstapet kommer av at konsumenter med betalingsvillighet lavere enn prisen, men høyere enn null, ikke får tilgang, slik at samfunnsøkonomisk lønnsomme transaksjoner ikke gjennomføres. Dersom marginalprisen heller settes lik null, som figuren til høyre viser, får disse tilgang, og dødvektstapet faller bort. Denne løsningen maksimerer konsumentoverskuddet.

⁶⁷ Dødvektstap er det samfunnsøkonomiske tapet som oppstår når samfunnsøkonomisk lønnsomme transaksjoner ikke blir gjennomført på grunn av feilprising.

Figur 3-1 Illustrasjon av effektiv prising i det digitale bokmarkedet



Dersom prisen settes lik marginalkostnaden, bortfaller imidlertid inntektene til produsenten og distributøren, og inntektene vil ikke dekke kostnaden ved å lage boken. Dette er en grunnleggende spenning ved informasjonsgoder: konkurranse presser prisen mot marginalkostnaden, som er nær null, men da gjenstår ingen margin til å dekke de høye og irreversible produksjonskostnadene.⁶⁸ Uten en prismodell som sikrer slik dekning, svekkes incentivet til å produsere og gi ut bøker.

At færre bøker blir produsert, er ikke bare et tap for produsenten, men også for samfunnet. Bøker er kulturgoder med en verdi ut over den enkelte transaksjonen mellom forfatter og leser. I kulturøkonomisk litteratur begrunnes dette med at kulturgoder gir opphav til positive eksterne virkninger og en kulturell verdi som ikke fanges fullt opp av betalingsviljen i markedet.⁶⁹ For bøker spesielt, fremholder blant annet Benhamou (2015) at de bidrar til kulturelt mangfold, og derfor ikke uten videre kan likestilles med en ordinær forbruksvare.⁷⁰ Dersom markedet alene gir lavere produksjon enn det som er samfunnsøkonomisk ønskelig, representerer dette et samfunnsøkonomisk tap.

En måte å sikre produsentene inntekter på, uten å sette en positiv pris på den enkelte avspillingen, er å skille betalingen fra konsum av det enkelte verket. I stedet for å betale per bok, betaler forbrukeren en fast pris for tilgang, mens den enkelte avspillingen er uten ekstra kostnad. Abonnementsmodellen i de norske strømmetjenestene (se også omtale i kapittel 2.3) er nettopp en slik løsning. Forbrukeren betaler en fast pris for tilgang til hele katalogen, ofte omtalt som *all you can eat-pricing* (AYCE), fordi det ikke koster noe ekstra å lytte til eller lese mer. Den faste abonnementsprisen gir dermed inntekter som kan dekke produksjonskostnadene, samtidig som en marginalpris på null gir effektiv tilgang for konsumentene. Ordningen innebærer, som navnet tilsier, at forbrukerne kan strømme et ubegrenset antall bøker i abonnementsperioden.

En slik modell, der mange verk gjøres tilgjengelige samlet til én fast pris, er en form for *bundling*. Bundling innebærer å selge flere produkter samlet til én pris, fremfor å prise hvert produkt for seg. Dette gjør at betalingsviljen jevnes ut: selv om forbrukerne verdsetter de enkelte verkene ulikt, blir den samlede betalingsviljen for en stor pakke mer forutsigbar, slik at tilbyderer kan prise pakken nær den

⁶⁸ (Shapiro & Varian, 1999)

⁶⁹ (Throsby, The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics, 1994) og (Throsby, Economics and Culture, 2001)

⁷⁰ (Benhamou, 2015)

gjennomsnittlige betalingsviljen og fange en større del av den i markedet.⁷¹ Jo flere verk som inngår, desto mer jevner de individuelle smaksforskjellene seg ut, slik at den gjennomsnittlige betalingsviljen per verk blir mer forutsigbar. Det gjør det enklere for tilbyderer å prise pakken slik at den treffer et bredt publikum, og taler i seg selv for brede kataloger. Abonnement med AYCE, slik som i det norske strømmemarkedet⁷², er dermed et ytterpunkt av bundling, hvor pakken dekker hele tilbudet.

AYCE er likevel ikke den eneste mulige utformingen. En strømmetjeneste kan også begrense bruken, for eksempel gjennom et tak på antall timer eller et fast antall bøker per måned. Den kan dessuten tilby ulike abonnements typer side om side, slik at forbrukerne kan velge mellom nivåer med ulik pris og ulikt omfang. Slike modeller kan forstås som en meny av ulike pakker rettet mot forbrukersegmenter med ulik betalingsvilje, noe som kan være mer lønnsomt enn én felles pakke.⁷³ Det kan også gi et bedre samfunnsøkonomisk utfall, ettersom man på denne måten både kan trekke inn høy betaling fra forbrukere med høy betalingsvillighet og likevel tilby mindre omfangsrike abonnement til forbrukere med lavere betalingsvillighet. Dette gir både høyere inntekter og tilgang til flere forbrukere enn ved en modell der alle må betale samme pris.

3.2 Strømmetjenestenes kontraktsformer

Oppsummering av delkapittel: Strømmetjenestene er tosidige markeder som fordeler abonnementsinntektene til forlagene gjennom ulike kontraktsformer, i hovedsak stykkpris, inntektsdeling eller en kombinasjon. Med all you can eat-prising, som har vært vanlig i Norge, avgjør valget av kontraktsform hvem som bærer risikoen ved økt lytting. Stykkpris til forlag/forfatter medfører et insentiv til å være selektiv knyttet til hvilke titler som tilbys av strømmetjenestene.

I tillegg til avtalene med forbrukerne har strømmetjenestene også avtaler med forlagene om innholdet de formidler, slik omtalt i kapittel 2. Strømmemarkedet er et såkalt tosidig marked, der strømmeplattformen må tiltrekke seg både forbrukere og innholdsprodusenter for å fungere.⁷⁴ Verdien for forbrukerne avhenger av hvor bredt og attraktivt innholdet er, mens verdien for forlag og forfattere avhenger av hvor mange lyttere tjenesten gir dem tilgang til. Forholdet mellom strømmetjenesten og forlagene reguleres gjennom kontrakter som bestemmer hvordan inntektene fra forbrukerne fordeles mellom partene.

Figuren under illustrerer verdikjeden for strømming av lydbøker i Norge, der innhold og rettigheter flyter nedover fra forfatter til forbruker, mens betalingen går motsatt vei oppover, regulert av ulike kontraktsformer i hvert ledd.

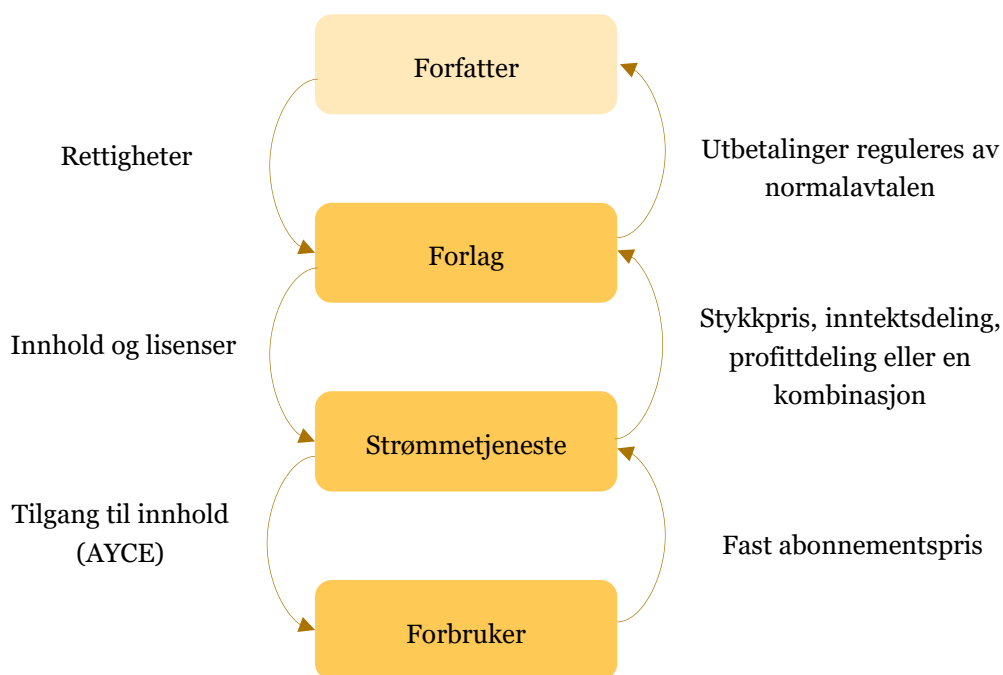
⁷¹ (Bakos & Brynjolfsson, Bundling information goods: Pricing, profits, and efficiency, 1999)

⁷² Både Storytel og Fabel tilbyr i juni 2026 billigere abonnementer med begrenset antall timer i måneden, og flere av de mindre tjenestene har abonnementer med lignende begrensninger. Gjennom intervjuene fremstår likevel abonnementer med ubegrenset lytting som den mest solgte modellen.

⁷³ (Bakos & Brynjolfsson, Bundling information goods: Pricing, profits, and efficiency, 1999)

⁷⁴ (Rochet & Tirole, 2002)

Figur 3-2 Illustrasjon av verdikjeden for strømming av lydbøker i det norske markedet



Som figuren illustrerer styres forholdet mellom forfatter og forlag i det norske markedet typisk av normalkontrakten.⁷⁵ Som beskrevet i kapittel 2.3 gir normalkontrakten forfatteren 28 prosent av forlagets inntekter fra strømming, med et garantert minstebeløp på 11 kroner per lytting. I intervjuene beskrives det at snittprisene per lytting har falt over tid, slik at minstebeløpet i praksis ofte blir det bindende. I den videre teksten legger vi derfor til grunn at forfatterne mottar en stykkpris per avspilte tittel. Dette innebærer at forlagets forpliktelse overfor forfatteren er den samme uavhengig av hvilken avtale forlaget har med strømmetjenesten.

Figuren viser samtidig at betalingsmodellene mellom strømmetjenestene og forlagene kan variere. Den enkleste formen er en lineær pris, altså en fast pris per enhet (stykkepris).⁷⁶ Forlaget mottar da et avtalt beløp for hver avspilling som gjøres i strømmetjenesten, uavhengig av strømmetjenestens samlede inntekter. Betalingen til forlaget følger dermed direkte av hvor ofte forlagets titler blir avspilt, og prisen per enhet er fastsatt på forhånd i avtalen.

En annen form er inntektsdeling (*revenue sharing*), der forlaget mottar en andel av strømmetjenestens inntekter i stedet for et fast beløp per enhet. Tjenesten beholder en del av inntekten selv, mens den øvrige delen fordeles mellom forlagene, vanligvis etter hvor stor andel av den samlede bruken som tilfaller det enkelte forlagets titler. Forlagets inntekt avhenger da både av tjenestens samlede inntekter og av forlagets andel av total bruk. En tredje form er overskuddsdeling (*profit sharing*), der det er overskuddet, altså inntektene fratrasket kostnadene, som deles mellom partene, og ikke bruttoinntekten. Forskjellen fra inntektsdeling er at kostnadene ved driften trekkes fra før fordelingen, og delingen forutsetter dermed en felles forståelse av hva som inngår i kostnadsgrunnlaget.

I praksis kan kontraktene også kombinere disse formene. Det er for eksempel mulig å kombinere stykkpris og inntektsdeling, slik at forlagene mottar en noe lavere stykkpris per bok som lyttes til og deretter får en andel av inntektene på toppen. Stykkprisen kan typisk være nok til å dekke forfatterhonoraret, og sikrer i slike tilfeller at forlagets faste forpliktelse overfor forfatteren er dekket

⁷⁵ (Den norske Foreleggerforening; Den norske Forfatterforening; Forfatterforbundet, 2021)

⁷⁶ (Tirole, 1988)

for hver avspilling. Forlagets nettoinntekter avhenger derimot fortsatt av strømmetjenestens samlede inntekter og forlagets andel av strømmingene. Som beskrevet i kapittel 2 er det vanlig med både stykkpris og en kombinasjon av stykkpris og inntektsdeling i det norske markedet.

Valget av kontraktsform har betydning for hvilke insentiver de ulike aktørene står overfor. Dette gjelder særlig når prismodellen mot forbrukerne er AYCE, slik den ofte er i det norske strømmemarkedet.⁷⁷ Forbrukeren betaler da en fast abonnementspris, mens forbruket i prinsippet er ubegrenset. Strømmetjenestens inntekt fra den enkelte abonnenten ligger dermed fast, uavhengig av hvor mye abonnenten lytter eller leser. Kostnadene ved forbruket må likevel bæres av noen, og hvordan kostnadene fordeler seg avhenger av kontraktsformen mellom strømmetjenesten og forlaget.

Dersom forlaget og forfatteren mottar en fast stykkpris per avspilling, faller hele risikoen ved økt forbruk på strømmetjenesten. Tjenesten betaler da ut et beløp for hver avspilling, mens abonnementsinntekten er den samme uansett. Tjenesten har dermed et insentiv til å begrense antallet avspillinger den må betale for, samtidig som tilbudet må være attraktivt nok til å beholde og tiltrekke abonnenter. Forlaget og forfatteren har på sin side interesse av flest mulig avspillinger, ettersom hver avspilling utløser en utbetaling.

Dersom forlaget i stedet har inntektsdeling med strømmetjenesten, samtidig som de betaler forfatteren en fast stykkpris per lytting, forskyves risikoen over på forlaget. Ved ren inntektsdeling, der forlaget ikke mottar noen stykkpris fra tjenesten, men selv betaler forfatteren en stykkpris per avspilling, kan forlaget tape inntekter dersom antallet avspillinger i strømmetjenesten øker. Dersom *andre forlags titler* blir mye avspilt, medfører dette et rent tap for forlaget ettersom deres andel av utbetalingspotten reduseres. Dersom *forlagets egne titler* spilles mer, gir dette i utgangspunktet økte inntekter, som følge av at deres andel av potten øker. Samtidig dempes forlagets gevinst av at de må betale forfatteren en stykkpris for hver avspilling. I ytterste konsekvens, dersom forlaget utgjør en stor del av markedet, eller dersom de samlede abonnementsinntektene er for små, kan utbetalingen til egne forfattere overstige inntektene fra en økt andel av potten. Forlaget kan ved inntektsdeling derfor både tape penger på titler fra andre forlag som blir mye avspilt, men som i liten grad bidrar til å trekke nye abonnenter, og på egne titler dersom forlaget har en stor del av markedet eller dersom abonnementsinntektene i sum er for små til å dekke forfatterens stykkpris.

Ved en kombinasjon av stykkpris og inntektsdeling hvor stykkprisen minst er høy nok til å dekke forfatterhonoraret for hver avspilling, står forlaget ikke i fare for å gå i minus, men risikerer bare størrelsen på egen nettoinntekt. Forlaget har her en klar interesse av at egne titler blir mye avspilt, ettersom det ikke påløper noe tap ved flere avspillinger og en høyere andel av de samlede avspillinger gir en høyere andel av totalpotten. Også her påvirkes forlaget negativt av at andre forlags titler blir avspilt, men ettersom inntektsdelingen står for en mindre andel av inntektene blir påvirkningen lavere. Strømmetjenesten bærer dermed fortsatt en betydelig del av risikoen, ettersom den betaler en stykkpris per avspilling. Risikoen er imidlertid mindre for strømmetjenesten enn ved ren stykkpris, fordi forlaget tar en del av risikoen. Dersom de samlede abonnementsinntektene ikke dekker de samlede stykkprisene til forfatterne, vil strømmetjenesten uansett tape penger.

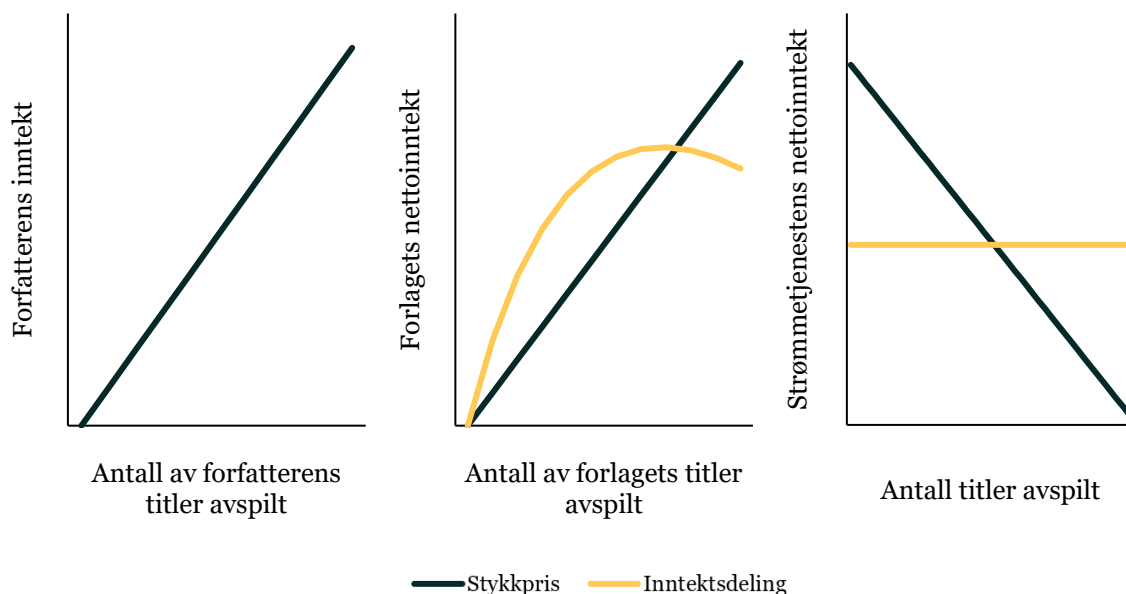
Hvordan kontraktsformen påvirker de ulike aktørenes inntekter er illustrert i Figur 3-3.⁷⁸ Så lenge forfatteren har en garantert stykkpris, vil inntekten til en gitt forfatter uansett øke med antall avspillinger av egne titler, men stigningen vil avhenge av den konkrete avtalen. For forlaget avhenger formen på kurven av kontrakten: Med ren stykkpris (sort) stiger nettoinntekten jevnt med antall

⁷⁷ Som beskrevet over tilbyr aktørene både abonnementer med begrenset antall timer i måneden abonnementer uten lyttebegrensninger. Abonnementer med ubegrenset lytting fremstår som den mest utbredte modellen per idag.

⁷⁸ Kombinasjonen av stykkpris og inntektsdeling er utelatt fra figuren. Den vil ligge et sted mellom de to rene formene, og vi viser her ytterpunktene for å illustrere mekanismen.

avspillinger. Ved inntektsdeling (gul) stiger også bruttoinntekten når flere av forlagets titler spilles av, men ettersom forlaget også har en utgift per avspilling kan nettoinntekten også falle ved mange avspillinger. Dette er illustrert i figuren ved en nedadgående kurve.⁷⁹ For strømmetjenesten faller inntekten ved stykkpris (sort) jevnt, ettersom tjenesten betaler et fast beløp per avspilling. Ved inntektsdeling (gul) er tjenestens kostnad i stedet en fast andel av inntektene, og tjenesten taper derfor ikke mer på flere avspillinger. Implikasjonen er at strømmetjenesten ved få avspillinger tjener mest ved en stykkprisordning, mens den ved mange avspillinger tjener mest på inntektsdeling.

Figur 3-3 Sammenheng mellom ulike aktørers inntekter og antall avspillinger



Kontraktsformen kan dermed påvirke hvilke titler en strømmetjeneste har interesse av å tilby. Korte titler som spilles av mange ganger innenfor samme abonnement, som korte barnebøker, er kostbare for den parten som betaler en stykkpris per avspilling. Ved ren stykkpris til forlaget bæres hele kostnaden av å ta inn slike bøker av strømmetjenesten, og insentivene til å være mer selektiv ved inntak øker. Kontraktsformen kan dermed gi innsikt i hvilke hensyn en strømmetjeneste legger til grunn, både i hvor mye forbruk den ønsker å fremme, og i sammensetningen av katalogen.

Hvor sterke insentivene er avhenger av de konkrete avtalene mellom strømmetjenesten og forlagene. Avtalene fastsettes gjennom forhandlinger, og utfallet og marginene avhenger blant annet av hvor stor markedsrett hver part har.

⁷⁹ Dette er eksempeltall. De faktiske kurvene og terskler for hva som lønner seg av stykkpris og inntektsdeling, vil avhenge av de konkrete kontraktene.

3.3 Markedsmakt og karakteristik ved digitale markeder

Oppsummering av delkapittel: Flere kjennetegn ved strømmemarkedet og digitale markeder gjør at de lettere kan trekkes mot monopol. Tosidigheten gir hver tjeneste en flaskehalsposisjon overfor forlagene, ettersom lytterne abonnerer på én tjeneste av gangen. Stordriftsfordeler gjør at kostnaden per lytter faller med størrelsen, nettverkseffekter gjør tjenesten mer attraktiv jo flere som bruker den, og verdien av data gir etablerte aktører et forsprang. Store kataloger forsterker dette, fordi en stor aktør kan by mer enn en liten for å sikre seg nytt innhold. Utvikler markedet seg mot én dominerende aktør, kan denne få betydelig makt overfor begge sider, og bruke den til å presse vilkårene overfor forlag og forfattere og ta høyere priser eller tilby et smalere tilbud til forbrukerne.

Strømmemarkedet er et tosidig marked, og markedsmakten avhenger av både hvordan forlagene og lytterne knytter seg til tjenestene. Armstrong (2006) viser at det oppstår en asymmetri dersom forbrukerne i hovedsak abonnerer på én tjeneste (*single-homing*), mens tilbyderne på den andre siden er til stede på flere (*multi-homing*).⁸⁰ Overført til strømmemarkedet tilsvarer dette en situasjon der lytterne abonnerer på én tjeneste, mens forlagene tilbyr bøkene sine gjennom flere. Den enkelte tjenesten får da en form for monopolmakt over sine egne abonnenter, fordi forlagene ikke kan nå disse forbrukerne uten å være til stede på nettopp den tjenesten. Denne flaskehalsposisjonen gir tjenesten mulighet til å presse vilkårene overfor forlagene, for eksempel gjennom lavere kompensasjon eller strengere betingelser for å bli inkludert i katalogen. Hvor sterkt presset blir overfor de enkelte aktørene, avhenger av rammene rundt. Forfatternes rettigheter er for eksempel ofte beskyttet gjennom normalkontrakter i det norske markedet, noe som kan forskyve presset fra forfatterne over på forlagene.

I dag er det flere strømmetjenester i markedet, men det er ikke gitt at denne strukturen er stabil over tid. Bakos og Brynjolfsson (2000) viser at når innhold tilbys samlet i store pakker, slik som abonnementene strømmetjenestene selger, kan en stor aktør by mer enn en mindre aktør for å få tilgang til nytt innhold, fordi et enkelt verk er verdt mer lagt til en stor katalog enn til en liten.⁸¹ Sammen med makten over forlagene som tosidigheten fører med seg, gir dette en mekanisme der de største tjenestene kan tendere til å vokse seg større, og der mindre aktører kan ha vanskeligere for å konkurrere om innholdet.

I tillegg peker en rapport levert til EU-kommisjonen i 2019 på tre kjennetegn ved digitale markeder som kan trekke disse mot konsentrasjon.⁸² For det første er marginalkostnaden ved en ekstra lytting tilnærmet null, slik vi var inne på i kapittel 3.1, mens det samtidig er etableringskostnader knyttet til å produsere innhold og bygge opp tjenesten. Dette gir stordriftsfordeler, ved at kostnaden per lytter faller jo større tjenesten blir. For det andre er markedet preget av indirekte nettverkseffekter, ved at verdien for den ene siden øker med antallet aktører på den andre. Flere lyttere gjør tjenesten mer attraktiv for forlagene, og et bredere tilbud gjør den mer attraktiv for lytterne. For det tredje spiller data en rolle, ved at digitale tjenester kan samle inn og utnytte store mengder informasjon om brukerne, og evnen til å bruke dataene til å utvikle tjenesten videre blir et stadig viktigere konkurransefortrinn. Til sammen gir disse trekkene etablerte aktører et forsprang som nye aktører kan ha vanskelig for å ta igjen.⁸³

⁸⁰ (Armstrong, 2006)

⁸¹ (Bakos & Brynjolfsson, Bundling and Competition on the Internet, 2000)

Intuisjonen er at fortrinnet ikke ligger i at kundene verdsetter verket høyere, men i at en større del av verkets verdibidrag kan hentes inn gjennom pakkeprisen når katalogen er stor. I en stor katalog jevner forskjellene i verdsetting av enkeltverk seg ut, slik at betalingsviljen er mer forutsigbar og verket kan prises inn overfor nær hele kundemassen.

⁸² (Crèmer, de Montjoye, & Schweitzer, 2019)

⁸³ (Crèmer, de Montjoye, & Schweitzer, 2019)

Dersom markedet på sikt utvikler seg mot én dominerende aktør, kan det gå ut over både forlagene og derigjennom forfatterne, gjennom svakere vilkår, og forbrukerne, gjennom høyere priser eller et smalere tilbud.

3.4 Vertikal integrasjon og utestenging

Oppsummering av delkapittel: De største norske tjenestene er eid av forlag, slik at samme selskap både produserer og formidler innhold. Nyere økonomisk teori og empiri viser at slik integrasjon kan gi insentiv til å stenge ute eller nedprioritere konkurrenters titler, men først når aktøren er tilstrekkelig dominerende. I digitale markeder kan favoriseringen også skje gjennom synlighet og anbefalingsalgoritmer (self-preferencing), ikke bare gjennom pris og vilkår. Implikasjonen er at regulering som retter seg kun mot tilgjengelighet og vilkår ikke vil fange opp alle måtene en strømmetjeneste kan forskjellsbehandle forlag på. Dette er bakgrunnen for at reguleringer som EUs Digital Markets Act retter seg mot de største plattformenes favorisering av eget innhold.

Det foregående delkapittelet handler om markedsrett mellom aktører på samme ledd i verdikjeden, altså konkurransen mellom strømmetjenestene, og om styrkeforholdet i forhandlingene mellom en tjeneste og forlagene. Det norske markedet kjennetegnes i tillegg av vertikal integrasjon, hvor de største strømmetjenestene er eid av forlag, slik at samme selskap både produserer innhold og eier tjenesten som formidler det. Hvorvidt slik integrasjon skader eller gagnar forbrukerne og samfunnet, har vært omdiskutert i økonomisk teori, og synet har endret seg flere ganger gjennom det siste hundreåret.

En sentral bekymring ved vertikal integrasjon er utestenging (foreclosure), altså at en aktør med markedsrett på ett ledd begrenser konkurrentenes tilgang til en innsatsfaktor de er avhengige av, og dermed svekker eller eliminerer konkurransen i et tilstøtende ledd.⁸⁴ I vår kontekst ville dette innebære at et forlag som eier en strømmetjeneste nekter konkurrerende forlag tilgang til tjenesten for å verne om og styrke sin egen posisjon. Utestengingen kan være fullstendig, ved at tilgang nektes helt, eller delvis, ved at eieren av flaskehalsen favoriserer egne produkter på bekostning av konkurrentene. Vertikal integrasjon ble derfor lenge møtt med skepsis i konkurranseretten.

At vertikal integrasjon leder til utestenging ble fra 70-tallet utfordret av den såkalte Chicago-skolen, med jurister som Bork (1978) og Posner (1976) i spissen.⁸⁵ Hovedargumentet deres var at det i en verdikjede bare finnes én monopolproffitt å hente, og at en monopolist med en flaskehalsposisjon allerede kan tjene hele profitten uten å utvide markedsmakten til andre segmenter. I vår kontekst vil en strømmetjeneste med denne argumentasjonen kunne tjene mer på å tilby en bok fra et annet forlag som forbrukerne ønsker, enn på å utelate den og risikere å miste lyttere til en konkurrerende tjeneste. Utestenging er da sjelden rasjonelt, og integrasjon utgjør i så tilfelle ikke et konkurranseproblem. Tvert imot kan heller vertikal integrasjon fjerne dobbelt marginalisering, altså fortjenestemarginer på flere ledd, slik at integrasjonen gir lavere priser for forbrukerne.⁸⁶

Teorien om vertikal integrasjon og utestenging har i senere tid blitt videreutviklet, og den moderne litteraturen viser at Chicago-argumentet hviler på forutsetninger som ikke alltid holder. Dette eksemplifiseres i Rey og Tirole, som viser at en leverandør med markedsrett som regel ikke kan hente ut hele monopolproffitten på sitt eget ledd uten å stenge konkurrenter ute. Årsaken er et

⁸⁴ (Rey & Tirole, 2006)

⁸⁵ (Rey & Tirole, 2006; Bork, 1978; Posner, 1976)

⁸⁶ (Spengler, 1950)

forpliktelsesproblem: alene klarer ikke leverandøren å binde seg troverdig til å holde igjen leveranser til konkurrentene, fordi det i ettertid alltid vil lønne seg å selge litt mer, og markedsmakten vannes ut. Rey og Tirole trekker en parallell til en monopolist som selger et varig gode: ved stadig å selge mer skaper leverandøren sin egen konkurranse. Vertikal integrasjon kan løse problemet, fordi et selskap som eier både innhold og formidling, troverdig kan prioritere eget innhold og begrense konkurrentenes tilgang.

Konsekvensene av vertikal integrasjon avhenger dermed av trekkene i markedet som analyseres. Dersom kontraktene mellom forlag og strømmetjeneste ikke er observerbare, kan det oppstå et forpliktelsesproblem, slik beskrevet over, og utestenging kan være rasjonelt. Det forutsetter samtidig at tjenesten kontrollerer en flaskehals konkurrentene har vansker for å omgå, altså tilgang til en kundemasse forlagene ikke når gjennom andre strømmetjenester. Uten en slik flaskehals verner ikke utestenging om noe, ettersom det utestengte forlaget kan nå de samme lytterne gjennom en annen kanal. Tjenesten må dessuten tjene mer på å stenge ute enn på å ta inn titlene, ettersom å stenge ute et konkurrerende forlags titler gjør tjenesten mindre attraktiv for forbrukerne. Tapet på abonnementssiden kan da overstige gevinsten ved å vri konsumet mot eget innhold. Gevinsten av å vri konsumet mot eget innhold er dessuten størst når titler fra ulike forlag er nære substitutter: da vil en lytter som mister en tittel fra et konkurrerende forlag lett kunne velge tjenestens egen tittel i stedet, slik at lyttingen fanges opp fremfor å gå tapt.⁸⁷ Treffer titlene derimot ulike lesere, er det mindre å hente på å forskjellsbehandle.

Nyere forskning indikerer at utestenging først blir lønnsomt når den integrerte aktøren er tilstrekkelig dominerende i markedet. Crawford og medforfattere (2018) studerer kabel-TV, der distributører er vertikalt integrert med regionale sportskanaler.⁸⁸ De finner at full utestenging av en konkurrerende distributør først inntreffer når den integrerte aktøren er svært dominerende, nærmere bestemt med en andel på om lag 85 prosent av husstandene i en region. De finner samtidig at vertikal integrasjon i gjennomsnitt øker den samlede velferden, ettersom dobbel marginalisering reduseres og flere får tilgang til innholdet. Hvorvidt denne gevinsten realiseres, avhenger imidlertid av om konkurrentene beholder tilgang. Der den integrerte aktøren stenger konkurrentene ute, forsvinner gevinsten. Der konkurrentene derimot sikres tilgang til det integrerte innholdet, for eksempel gjennom tilgangsregulering, er gevinsten størst.

Spørsmålet om utestenging avhenger derfor av hvor dominerende aktøren er, og av om konkurrentene er sikret tilgang. Ettersom full utestenging kan være kostbart i et tosidig marked, vil effekten ofte kunne være en mildere favorisering av eget innhold, snarere enn full nekt.

Forskjellsbehandling kan skje på flere måter enn ren utestenging. Dette er en av grunnene til at digitale markeder kan være særlig sårbare for vertikal integrasjon. En tjeneste som både eier innhold og styrer grensesnittet mot forbrukeren, kan favorisere eget innhold ikke bare gjennom pris og kontraktsvilkår, men også gjennom hvilke titler som gjøres synlige. Dette omtales gjerne som self-preferencing.⁸⁹ Anbefalingsalgoritmer får i digitale markeder stor makt over hva som konsumeres, ettersom det å søke opp innhold kan være krevende for forbrukerne. I en stor katalog avgjør plasseringen en tittel får langt på vei oppmerksomheten den oppnår, noe som åpner for at vertikalt integrerte strømmetjenester kan påvirke lyttingen til forbrukerne i favør av egne titler.

Mekanismen bak self-preferencing er at en tjeneste tjener mer på innhold den selv eier, eller får billig, og derfor har et insentiv til å styre lyttingen dit. Dette er formalisert i den teoretiske litteraturen. De

⁸⁷ (Rey & Tirole, 2006)

⁸⁸ (Crawford, Lee, Whinston, & Yurukoglu, 2018)

⁸⁹ (Bougette & Marty, 2025)

Cornière og Taylor (2019) modellerer et mellomledd som gir forbrukerne råd, og viser at det vrir rådene mot det som er mest lønnsomt for det selv, når interessene ikke er sammenfallende med forbrukerens.⁹⁰ Bourreau og Gaudin (2021) overfører dette til en abonnementsbasert strømmetjeneste.⁹¹ Fordi forbrukeren betaler en fast pris mens tjenesten betaler royalty per avspilling, tjener tjenesten mer ved å vri lyttingen mot det innholdet som er billigst for den. Er tjenesten vertikalt integrert, er eget innhold nettopp det billigste, ettersom deler av royaltyen i praksis betales til en selv, og anbefalingene vris derfor mot egne titler. Konsekvensen av disse mekanismene er at en regulering som bare omfatter pris og kontraktsvilkår, ikke vil fange opp alle måtene en tjeneste kan forskjellsbehandle leverandører på.

Self-preferencing er ikke bare en teoretisk mekanisme, men er også dokumentert empirisk i digitale markeder. Chen og Tsai (2020) undersøker Amazon, som både eier plattformen og selger egne produkter.⁹² De finner at produkter Amazon selv selger får markant flere anbefalinger, og bruker tilfeller der Amazon er utsolgt til å vise at sammenhengen er kausal: Det identiske konkurrerende produktet får færre anbefalinger når Amazon ikke selger det selv, men det kun er tilgjengelig fra en tredjepartselger. Mønsteret forklares av styringsinsentiver, ikke av forbrukernes preferanser. At plassering har stor betydning også i en strømmekontekst, viser Aguiar og Waldfogel (2021), som finner at plasseringen i Spotifys spillelister har en betydelig og kausal effekt på hvor mye hvert verk konsumeres.⁹³

Det finnes også konkrete eksempler på at favorisering gjennom synlighet er behandlet som et konkurranseproblem og prøvd rettslig. Det klareste eksempelet er Google Shopping, der EU-kommisjonen i 2017 ila Google en bot på 2,42 milliarder euro for å favorisere sin egen prissammenligningstjeneste i søkeresultatene.⁹⁴ Selskapet ble samtidig pålagt å stanse adferden og behandle konkurrerende tjenester likt med sin egen. Saken illustrerer også hvor tidkrevende etterhåndshåndheving kan være, ettersom det tok rundt femten år fra den første klagen i 2009 til endelig dom kom i 2024.⁹⁵

Det er blant annet denne erfaringen som ligger bak EUs forhåndsregulering av de største plattformene gjennom Digital Markets Act (DMA). DMA utpeker enkelte plattformer som portvoktere ut fra terskelverdier for omsetning, markedsverdi og antall brukere, og forbyr dem blant annet å rangere egne produkter gunstigere enn tredjeparters.⁹⁶ Formålet er å gjøre det enklere å sikre mer åpne og rettferdige digitale markeder: Når adferden er forbudt på forhånd, blir spørsmålet om selskapet overholder forbudet, ikke om favoriseringen utgjør et misbruk, noe som gjør at kommisjonen slipper å bevise at den enkelte tjeneste er en dominerende aktør i sitt marked eller påvise at adferden faktisk har en konkurransebegrænsende virkning.

Bak DMA ligger en bredere faglig diskusjon om hvordan digitale markeder bør håndteres. En innflytelsesrik ekspertrapport til EU-kommisjonen peker på at en dominerende plattform som driver en markeds plass, langt på vei fungerer som en regulator av sitt eget økosystem. Den har derfor et særlig ansvar for å sikre like vilkår, og bør ikke bruke kontrollen over plattformen til å avgjøre konkurransen mellom aktørene på den.⁹⁷ Et sentralt forslag i rapporten er å snu bevisbyrden i sterkt konsentrerte markeder, slik at det er den dominerende plattformen som må vise at favoriseringen ikke har langsiktige utestengende virkninger. Dette er hensyntatt i DMA-reguleringen, hvor portvokteren selv

⁹⁰ (de Cornière & Taylor, 2019)

⁹¹ (Bourreau & Gaudin, 2021)

⁹² (Chen & Tsai, 2020)

⁹³ (Aguiar & Waldfogel, 2020)

⁹⁴ (European Commission, 2017)

⁹⁵ (European Commission, 2017; Ahlborn, Lukey, & Martí, 2024)

⁹⁶ (European Union, 2022)

⁹⁷ (Crèmer, de Montjoye, & Schweitzer, 2019)

må dokumentere at den overholder reglene. Ekspert rapporten maner samtidig til en viss varsomhet: Forfatterne mener konkurranseretten i stor grad kan håndtere disse problemene, og at egen sektorregulering bør forbeholdes avgrensede områder som krav til åpenhet og interoperabilitet, slik at ulike tjenester kan utveksle data og fungere sammen.

Kommisjonen åpnet i mars 2024 selv en sak mot Google under DMA for nettopp slik favorisering i søk, og kom i 2025 med en foreløpig konklusjon om at Google Search behandler egne tjenester gunstigere enn tredjeparters.⁹⁸ I juli 2026 fattet Kommisjonen vedtak i saken og ila Google en bot på 460 millioner euro, med pålegg om å bringe forholdet til opphør innen 60 dager.⁹⁹ Saksbehandlingstiden er her betydelig kortere enn i Google Shopping-saken omtalt over, og erfaringen så langt kan indikere at forhåndsregulering kan gi raskere avklaring av favorisering basert på synlighet enn den alminnelige konkurranseretten.¹⁰⁰

⁹⁸ (European Commission, 2025)

⁹⁹ (European Commission, 2026)

¹⁰⁰ Google har opplyst at selskapet vurderer å bringe vedtaket inn for domstolene. Et eventuelt søksmål vil imidlertid ikke suspendere pålegget. (Kharpal, 2026)

4 Konsekvenser av å utvide forbudet mot forskjellsbehandling til strømmemarkedet

I dette kapittelet vurderer vi hvilke konsekvenser det vil ha dersom leverandører av strømmetjenester omfattes av forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11. Vurderingen omfatter mulige forretningsmessige og økonomiske konsekvenser for relevante aktører i bokbransjen, herunder strømmetjenester, forlag, forfattere og sluttbrukere. Konsekvensene vurderes i lys av boklovens formålsbestemmelse, jf. bokloven § 1.

Først redegjør vi for hvordan aktørene beskriver konkurranseforholdene i strømmemarkedet. I kapittel 4.1 ser vi nærmere på i hvilken grad aktørene opplever at den vertikale integrasjonen i markedet fører til forskjellsbehandling av forlag, forfattere eller strømmetjenester. Deretter redegjør vi i kapittel 4.2 for aktørenes vurderinger av konsekvensene av å utvide forbudet mot forskjellsbehandling til også å omfatte leverandører av strømmetjenester. Avslutningsvis presenterer vi i kapittel 4.3 Menons samlede vurdering av de forretningsmessige og økonomiske konsekvensene av en slik utvidelse.

4.1 Vertikal integrasjon og opplevd forskjellsbehandling

Det norske strømmemarkedet for lydbøker er, som beskrevet i kapittel 2, kjennetegnet av sterk vertikal integrasjon, der de største strømmetjenestene eies av forlag. I kapittel 3 viste vi at slik integrasjon kan gi insentiv til å favorisere eget innhold og forskjellsbehandle konkurrerende forlag. Mulig forskjellsbehandling i strømmemarkedet har også vært tema i den offentlige debatten, særlig i forbindelse med behandlingen av bokloven. Flere forlag uten egen strømmetjeneste har hevdet at de største strømmetjenestene favoriserer innhold fra eierforlagene, og at strømming derfor bør omfattes av boklovens forbud mot forskjellsbehandling. Kagge, Bonnier, Samlaget og Vigmostad & Bjørke gikk blant annet sammen om å anklage Storytel for favorisering av Cappelen Damms bøker i en kronikk i 2023.¹⁰¹ Flere forfattere har også kritisert Storytel offentlig for å misbruke makten sin.¹⁰² Storytel og Cappelen Damm viser på sin side til at forskjellene i innhold skyldes ulikt produksjonsvolum, og at differensiering på innhold er viktig for å opprettholde konkurransen i markedet.¹⁰³

I dette delkapitlet undersøker vi hvordan aktørene selv erfarer og vurderer forskjellsbehandling i det norske strømmemarkedet, basert på intervjuene vi har gjennomført.

4.1.1 Informantenes opplevelse av forskjellsbehandling i strømmemarkedet

Gjennom innsikt fra intervjuene og basert på økonomisk teori, vurderer vi at det er relevant å skille mellom tre typer av forskjellsbehandling i strømmemarkedet:

- **Tilgang:** om en tittel blir tatt inn for strømming
- **Vilkår:** hvilke betingelser som tilbys for titlene som tas inn
- **Synlighet:** hvordan titler kurteres, anbefales og eksponeres i tjenesten

Tilgang handler om hvorvidt en tittel i det hele tatt blir gjort tilgjengelig for strømming i en tjeneste. Tilgangsnekt kan skje ved at en strømmetjeneste velger å ikke ta inn titler fra andre forlag, eller ved at den tar inn vesentlig mindre fra andre forlag, enn fra forlaget som eier tjenesten. I den offentlige debatten har dette spesielt vært løftet frem for barnebøker, der flere forlag uten egen strømmetjeneste

¹⁰¹ (Bonnier Norsk Forlag; Vigmostad & Bjørke; Det Norske Samlaget; Kagge, 2023)

¹⁰² (Norli, 2023)

¹⁰³ (Willand, 2025; NRK, 2025)

har hevdet at Storytel i praksis ikke tar inn korte barnebøker fra andre enn eierforlaget Cappelen Damm.¹⁰⁴ Forskjellsbehandlingen kan også gå motsatt vei, ved at forlag selv holder titler tilbake fra enkelte tjenester. Dette kan skje som følge av eksklusivitetsavtaler som gjør at et forfatterskap i en periode bare er tilgjengelig ved én strømmetjeneste, eller ved at forlagene på mer permanent basis holder tilbake innhold fra noen strømmetjenester.

Vilkår handler om hvilke betingelser et forlag eller en strømmetjeneste tilbys for titlene som skal tas inn i tjenesten. Dette er typisk pris, for eksempel sats per lytting, men kan også omfatte eksklusivitet, varighet, garantier og synlighet. Et forlag kan for eksempel oppleve å bli tilbudt dårligere satser enn andre forlag, eller selv kreve ulike vilkår av ulike strømmetjenester. Vilkår henger tett sammen med tilgang, ettersom et tilbud med tilstrekkelig dårlige vilkår i praksis fungerer som en tilgangsnøkk.

Synlighet handler om hvordan titler kurteres, anbefales og eksponeres i tjenesten, altså hvor lett en lytter finner en bok blant det store tilbudet. Som beskrevet i kapittel 3 har synlighet mye å si for hvor mye bøker lyttes til, og dermed stor betydning for forlagenes og forfatterens inntekter. Dersom en strømmetjeneste stadig løfter frem titler fra eierforlaget, kan dette være forskjellsbehandling. Flere av informantene trekker frem at denne typen forskjellsbehandling skjer i praksis, ved at eierforlagene egne titler har en uproporsjonal andel av topplistene på tjenestene. Dette er også trukket frem i media, hvor NRK i 2025 gjennom en stikkprøve fant at over 80 prosent av utvalgte titler og innholdet i topplisten til Storytel var fra eierforlagene.¹⁰⁵ Strømmetjenestenes algoritmer er samtidig gjerne konkurransesensitive, noe som gjør det krevende å skille mellom redaksjonelle og kommersielle vurderinger på den ene siden og systematisk favorisering på den andre.

I intervjuene er det flere av informantene som poengterer at det er vanskelig å vite om de behandles annerledes enn andre, og hva som er årsakene til eventuell forskjellsbehandling, ettersom både forhandlingene, vilkårene og eksponeringen i etterkant gjerne er fortrolige. Både flere mindre forlag og forfatterorganisasjoner erkjenner at det er vanskelig å identifisere om forskjellene skyldes eierskap eller andre årsaker.

Samtidig er det flere aktører som er klare på at de opplever å bli forskjellsbehandlet, og beskriver konkrete hendelser og opplevelser knyttet til dette. Dette gjelder særlig i forhandlinger med Storytel, som er den største strømmeaktøren.¹⁰⁶ Flere av de vi har intervjuet peker på konkrete hendelser der vilkår ble endret eller var så ugunstige at de ble opplevd som utestengende. Enkelte informanter trekker også frem at det oppfattes som at strømmetjenestene ikke ønsker å ta inn populære titler fra andre forlag dersom de er i for sterk konkurranse med det vertikalt integrerte forlagets egne titler. Flere forlag har også uttalt seg offentlig om at de opplever Storytels praksis som utestengende.¹⁰⁷

Storytel og Fabel mener på sin side at det ikke forekommer uberettiget forskjellsbehandling mellom forlag, og forklarer forskjeller i avtaler og inntak med saklige kriterier som sjanger, kvalitet, produksjonsvolum og ulike forretningsmodeller. Storytel beskriver utvelgelsen av titler som en kommersiell vurdering hvor inntjening per tittel veies opp mot utbetalingene til forlag, og i neste omgang forfatter, og peker for eksempel på at korte barnebøker er særlig krevende fordi lytting til flere titler og repetitive avspillinger utløser mange honorarutbetalinger per krone i inntekt. Fabel oppgir på sin side at de praktiserer en stykkprismodell med satser differensiert etter kategori (barn versus voksen,

¹⁰⁴ (Bonnier Norsk Forlag; Vigmostad & Bjørke; Det Norske Samlaget; Kagge, 2023)

¹⁰⁵ (NRK, 2025)

¹⁰⁶ Vi har i intervjuprosessen mottatt flest innspill knyttet til Storytel. Dette kan skyldes at Storytel er den største tjenesten, slik at konsekvensene av manglende innpass oppleves som størst her. Det kan også innebære at Storytel oppleves som mer utestengende enn andre strømmetjenester.

¹⁰⁷ (Bonnier Norsk Forlag; Vigmostad & Bjørke; Det Norske Samlaget; Kagge, 2023)

kort versus lang, serielitteratur), som ifølge tjenesten er lik for alle forlag, og fremhever at de som selvstendig selskap ikke har anledning til å samarbeide tettere med eierforlagene enn med andre forlag.

Den opplevde forskjellsbehandlingen går også motsatt vei: en mindre strømmetjeneste forteller at et større forlag i forhandlingene ønsket å betinge tilgangen til forlagets titler på sluttkundeprising og synlighet i tjenesten som tjenesten ikke kunne etterleve. Generelt beskriver flere av strømmetjenestene at tilgangen til titler fra forlag som eier en annen strømmetjeneste kan være begrenset, men det er varierende syn på om dette er et problem eller en naturlig del av konkurransen. Flere informanter løfter frem at slike begrensninger påvirker etableringsmulighetene i markedet. Nextory, en uavhengig strømmetjeneste i det norske markedet, peker i høringsuttalelser på at krav og betingelser fra de norske forlagene gjorde etablering svært vanskelig, og beskriver etableringen i Norge som vesentlig vanskeligere enn i de øvrige ni landene selskapet opererer i.¹⁰⁸ Et annet eksempel er at Spotify høsten 2025 lanserte sitt lydboktilbud i Sverige, Danmark, Finland og Island, men foreløpig ikke i Norge.¹⁰⁹ Kommunikasjonsansvarlig i Spotify Nordic viste i en artikkel i desember til at hvert enkelt marked har sine særtrekk og krav til etterlevelse, og at hun ikke ville svare på når en eventuell lansering i Norge ville skje.¹¹⁰ At etableringen i Norge lar vente på seg, kan tyde på at etableringsbarrierene her oppleves som høyere enn i nabolandene.

Flere av forlagene som står utenfor strømmetjenestene opplever også at de blir forskjellsbehandlet med tanke på synlighet. Flere opplever at deres egne titler er lite synlige i de store tjenestene, mens eierforlagenes innhold oppleves som overrepresentert. En informant trekker også frem at billigere innhold med lav royalti, for eksempel oversatte titler, er overrepresentert i tjenestene. Skjevhet i hvilke titler som løftes frem har også vært dokumentert i mediene. NRK gjennomførte i 2025 en stikkprøve av topplistene i Storytel, som viste at listene i stor grad var preget av eierforlaget Cappelen Damm, mens en tilsvarende skjevfordeling ikke ble funnet på topplisten til BookBeat.¹¹¹ Ett forlag forteller at de gangene en av deres titler ble løftet frem i en periode, økte lyttingen kraftig, noe som illustrerer hvor mye eksponeringen har å si. Det vises også til at samme forfatterskap kan ha gode lyttertall i én tjeneste og nesten ingen i en annen, noe som tolkes som et utslag av ulik synlighet.

Storytel avviser på sin side at topplistene gjenspeiler favorisering av eierforlaget, og beskriver topplisten som helt objektiv og basert på antall lyttinger siste uke. I den offentlige debatten viser både Storytel og Cappelen Damm til at sistnevnte står for godt over halvparten av produserte lydbøker, slik at andelen av lyttinger reflekterer et høyt produksjonsvolum. Cappelen Damm viser også til at de står for om lag 60 prosent av lydbokproduksjonen i Norge.¹¹²

4.1.2 Opplevde konsekvenser av forskjellsbehandling

Avsnittene over beskriver aktørenes opplevelse av forskjellsbehandling i strømmemarkedet. Det flere mindre aktører beskriver som forskjellsbehandling, trekkes av strømmetjenestene frem som legitim differensiering. Tjenestene kan i dag differensiere seg både gjennom hvilket innhold de tar inn og gjennom hva de velger å synliggjøre. Forlag eller forfattere kan for eksempel tilbys bedre betingelser mot å gjøre titler eksklusivt tilgjengelige hos én tjeneste, slik at hele forfatterskap i perioder bare finnes ett sted. Informantene er uenige om slik differensiering er positiv eller negativ for markedet.

For flere av de større forlagene og strømmetjenestene oppleves muligheten til å differensiere seg som nødvendig for å sikre konkurranse i strømmemarkedet. Både Storytel og Fabel fremhever at innhold er en viktig konkurranseparameter, og en forutsetning for å ha ulike strømmetjenester. Differensieringen

¹⁰⁸ (Nytell, 2022)

¹⁰⁹ (Spotify, 2025; NTB, 2025)

¹¹⁰ (Graatrud, 2025)

¹¹¹ (NRK, 2025)

¹¹² (NRK, 2025)

tjener med denne logikken alle gruppene: tjenestene får et grunnlag å konkurrere på, forbrukerne får et mer variert tilbud av tjenester å velge mellom, og forlag og forfattere har flere ulike kanaler tilgjengelig for å vise innholdet sitt. Det vises også til at differensiering er i tråd med bokloven, og Cappelen Damm peker på at det i forarbeidene fremgår at forlagene skal kunne dyrke sin egenart. Flere av de vertikalt integrerte aktørene trekker frem at tjenestene uten differensiering ville blitt svært like, konkurransen ville dreid mot pris alene, og at dette vil ha negative konsekvenser for hele næringskjeden. Det løftes frem at økt priskonkurranse vil kunne gå på bekostning av bredde, mangfold og kvalitet i litteraturen. I tillegg fremholder flere informanter at ren priskonkurranse over tid vil gagne den største aktøren og derfor svekke konkurransen i markedet.

Flere mindre aktører opplever på den andre siden at muligheten for differensiering åpner for forskjellsbehandling, som vi har vært inne på over. Disse aktørene knytter derfor konsekvenser av forskjellsbehandling direkte til muligheten for differensiering av innhold. Forskjellsbehandling vil ha konsekvenser for forlagene selv, ettersom mindre tilgang til eller lav synlighet i de største tjenestene, gir lavere inntekter for forlaget. Ettersom strømmemarkedet utgjør en stadig større andel av lydboksallet, kan dette over tid svekke driftsgrunnlaget for forlag som står utenfor strømmetjenestene.

På samme måte som strømmetjenester konkurrerer både om lyttere og innhold, konkurrerer også forlagene på to sider: om forfattere og om lesere og lyttere. Dersom en strømmetjeneste favoriserer sitt eierforlag, påvirker det dermed også forholdet mellom forlag og forfattere. Ettersom satsen per lytting i praksis er fast, er det bred eksponering og synlighet som avgjør hva en forfatter sitter igjen med av inntekter fra strømming. Forfattere ved forlag uten egen strømmetjeneste kan dermed få mindre betalt, og flere informanter peker på at dette over tid kan trekke forfattere mot forlag som eier strømmetjenester og kan tilby sikrere strømmedistribusjon. Flere uavhengige forlag beskriver tendenser til dette, og vi har fått tilsendt eksempler på konkrete tilfeller hvor en forfatter har vurdert å skifte forlag på grunn av dette. Vi har imidlertid ikke sett tilfeller hvor forfattere har gjennomført byttet, og dette må så langt tolkes mer som en mulig utvikling enn en påvist en.

Dersom forfattere i økende grad trekker mot forlag med egne strømmetjenester, kan det få stor betydning for konkurransen mellom forlagene. En informant trekker derfor frem at ønsket om konkurranse i strømmemarkedet ikke burde gå på bekostning av konkurransen i forlagsmarkedet. I tillegg kan forskjellsbehandling få konsekvenser for forbrukerne, som ikke nødvendigvis får tilgang til det mest relevante innholdet samlet ett sted. En aktør peker for eksempel på at algoritmene i tjenestene gjerne fremmer eldre titler, oppkjøpte rettigheter og egenprodusert innhold som tjenesten betaler lite for, og ikke nødvendigvis det forbrukeren ville etterspurt. Kagge peker i en artikkel for NRK også på at skjevhet i utvalg og synlighet gjør at lytteren ikke får tilgang til mangfoldet av bøker som utgis i Norge.¹¹³ Flere av informantene trekker i den forbindelse frem at det norske strømmemarkedet vokser saktere enn i sammenlignbare land, og knytter dette til mindre attraktive betingelser for forbrukerne.

De som er kritiske til at tjenestene skal kunne differensiere seg på denne måten, avviser samtidig premisset om at fri tilgang ville gitt én dominerende aktør. Dette gjelder både forlag og mindre strømmetjenester, hvor flere for eksempel viser til land som Sverige og Finland, der innholdet i stor grad er tilgjengelig på alle tjenester uten at det er regulert, og der tjenestene konkurrerer på andre forhold enn innhold uten at markedet har utviklet seg mot én dominerende tjeneste.

4.1.3 Forfatterøkonomien i strømmemarkedet

Et viktig formål med bokloven og reguleringen av bokmarkedet er å ivareta forfatterøkonomien, og flere av informantene trekker nettopp frem hensynet til forfatterne når de vurderer strømmemarkedet.

¹¹³ (NRK, 2025)

Selv om utbetalingen per lytting er vesentlig lavere enn fortjenesten per solgte fysiske bok, gjør det store omfanget av lyttinger at strømming likevel kan være en substansiell inntektskilde for forfatterne. Flere peker på at strømming er en mulighet for å utnytte backlisten, altså eldre titler, og at strømming gjør det mulig å hente inntekter fra disse over lengre tid enn ved tradisjonelt boksalg.

Dagens honoreringsmodell for forfattere i strømmemarkedet bygger, som beskrevet tidligere, på en fast stykkbetaling per lytting, med en avtalefestet minstebetaling i bunn. Det betales per lytting¹¹⁴ og ikke etter lengde eller medgått tid. Flertallet av informantene vurderer denne modellen som god, og den fremheves som et viktig vern om forfatterøkonomien i strømmemarkedet. Det er særlig minstebetalingen som trekkes frem: den fungerer som et gulv som sikrer forfatteren en forutsigbar inntekt per avspilling, uavhengig av hvilken avtale forlaget har med strømmetjenesten. Flere peker også på at stykkprismodellen gjør det mulig å honorere korte titler på en rimelig måte. Samtidig påpeker enkelte at satsene ikke er justert siden 2021, og at modellen, selv om den fungerer godt i dag, kan komme under press over tid dersom den gjennomsnittlige betalingen per lytting fortsetter å falle.

Strømming trekkes av flere i intervjuene frem som positivt for forfatterøkonomien. Samtidig varierer påvirkningen betydelig mellom forfattere. Flere av informantene beskriver i intervju at enkeltforfattere tjener veldig godt på strømming, mens den store bredden ikke gjør det. Det fremheves også at skjevheten er sterkere i strømming enn ved fysisk salg, trolig fordi eksponeringen i tjenestene konsentreres om få titler. Hvilke forfattere som gjøres tilgjengelige og synlige varierer, og skaper forskjeller mellom dem. Forskjellene kan delvis henge sammen med hva slags litteratur de skriver, ettersom noe innhold egner seg bedre for strømming enn annet. Samtidig, dersom tilgangen på strømmetjenester varierer mellom forlag, trekker informanter frem at forfatterens inntekter også kan variere uavhengig av selve produksjonen. Den enkelte forfatteren rammes da av forlagets posisjon i markedet, ikke av kvaliteten på eget arbeid.

Flere peker også på at usikkerhet rundt det tekniske beregningsgrunnlaget for utbetalingene er en utfordring for forfatterne. Gjennom nye normalavtaler for lydbøker i 2021 ble det også opprettet et teknisk beregningsutvalg for litteratur, som skulle samle inn data fra abonnements-tjenestene og legge frem statistikk årlig.¹¹⁵ Samtidig er det enkelte informanter som trekker frem at dette ikke har fungert i henhold til intensjonen, ettersom strømmetjenestene er restriktive med hva de deler. Det trekkes frem at forfatterne i liten grad får ettergått sine egne lyttertall, fordi disse holdes fortrolige, og dermed kan risikere å gå glipp av inntekter de har krav på. Det pekes også på at selv om selve modellen for avregning anses som god for forfatterne, er det vanskelig å ettergå om kompensasjonsnivået er riktig uten innsikt i økonomien til strømmetjenestene.

4.2 Informantenes vurdering av konsekvensene av å utvide forbudet mot forskjellsbehandling

Et sentralt spørsmål i denne utredningen er om forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11 også skal omfatte strømmemarkedet. Som beskrevet i kapittel 4.1 kan forskjellsbehandling oppstå på tre måter: gjennom tilgang, vilkår og synlighet. En regulering som skal hindre forskjellsbehandling fullt ut, måtte i prinsippet håndtere alle tre dimensjonene. I praksis er det likevel tilgangsdimensjonen som diskuteres mest i intervjuene, gjennom en skaffe- og leveringsplikt for strømmetjenestene, og det er også basert på vår oppfatning slik de fleste informantene tolker en innføring av et forbud mot forskjellsbehandling i strømmemarkedet. En skaffe- og leveringsplikt ville gi forlag som ønsker å få sin lydbok tatt inn i en strømmetjeneste, rett til det, og tilsvarende gi strømmetjenester som ønsker å føre

¹¹⁴ Utløses typisk når man har lyttet til 15 prosent av boken.

¹¹⁵ (Den norske Forleggerforeningen, 2021)

en lydbok rett til å få den levert. Det er videre bred enighet blant informantene om at en slik plikt måtte ha blitt kombinert med regulering av vilkår. Den tredje dimensjonen, synlighet, trekkes også frem av flere aktører.

I dette delkapittelet drøfter vi informantenes meninger om alle tre dimensjoner. Vi drøfter først spørsmålet om ikke-diskriminering som en skaffe- og leveringsplikt kombinert med regulering av vilkår, og deretter spørsmålet om regulering av synlighet.

Skaffe- og leveringsplikt vil i praksis innebære at strømmetjenestene ikke lenger kan differensiere seg på innhold, ettersom alle titler i prinsippet skal kunne være tilgjengelige i alle tjenester. De ulike aktørenes synspunkter henger derfor tett sammen med synet på hvorvidt differensiering av innhold er gunstig eller ugunstig i strømmemarkedet.

Storytel, Fabel, Cappelen Damm, Gyldendal og Aschehoug er klart imot en skaffe- og leveringsplikt i strømmemarkedet. Storytel og Fabel viser til at konkurranse på innhold er den naturlige differensieringsmuligheten i et digitalt marked uten geografisk avstand, og at likt innhold vil dreie konkurransen mot pris alene. Disse innvendingene har gjenklang i lovproposisjonen, der departementet i 2023 nettopp beskrev at en for omfattende leveringsplikt ville kunne bidra til priskonkurranse og etterfølgende monopoldannelse.¹¹⁶ Storytel peker i tillegg på at en plikt til å ta inn alle titler i praksis ikke lar seg gjennomføre på en lønnsom måte for strømmetjenestene: forfatternes minstehonorar kombinert med en abonnementsmodell gjør at en katalog som inneholder alt kan bli ulønnsom. Særlig gjelder dette korte bøker som fører til lytting til flere titler og repetitive avspillinger over tid, og dermed utløser mange honorarutbetalinger. To av eierforlagene fremholder i tillegg at vertikal integrasjon har vært en sentral driver til oppbyggingen av det kommersielle lydbokmarkedet i Norge, ettersom eierforlagene har båret betydelige investeringskostnader for å bygge opp tjenestene. En innstramning som svekker grunnlaget for denne modellen, vil etter deres syn styrke de største og kapitalsterke internasjonale aktørene på bekostning av de norske.

Flere uavhengige forlag og forfatterorganisasjoner ønsker derimot en utvidet ikke-diskrimineringsplikt, for å sikre tilgang for ikke-integrerte aktører og forfattere. Dette er også hovedbudskapet i kronikken omtalt tidligere, hvor de fire uavhengige forlagene argumenterer for innføring av en ikke-diskrimineringsplikt i strømmemarkedet.¹¹⁷ Som vist i 4.1 avviser flere av disse aktørene også premisset om at full likebehandling automatisk fører til at én aktør tar over markedet, og viser til markeder i andre land hvor innhold i stor grad er tilgjengelig på alle tjenester, samtidig som det fortsatt finnes flere strømmetjenester. En utvidet ikke-diskrimineringsplikt vil etter deres syn derfor bidra til å ivareta aktørene i markedet. Forleggerforeningen viser i sitt høringsvar i forbindelse med innføring av bokloven også til at bokmarkedet er en sektor med særlig behov for ikke-diskrimineringsregulering, ettersom mange små aktører og heterogene produkter gjør konkurranselovens merkbarhetskrav vanskelig å oppfylle i praksis.¹¹⁸

Samtidig er det ikke alle uavhengige forlag som ser skaffe- og leveringsplikt som en løsning på de opplevde utfordringene i strømmemarkedet. Disse trekker frem at de ser utfordringer med dagens situasjon, men tviler på om en skaffe- og leveringsplikt vil fungere etter hensikten. Flere fremhever at problemet ikke primært ligger i tilgangen til tjenestene, men i synligheten innenfor dem. Disse aktørene fremhever videre at ettersom markedsføring og kuratering etter deres syn ikke lar seg regulere og håndheve på samme måte som tilgang, vil en plikt til å ta inn alle titler i stor grad kunne bli symbolsk.

¹¹⁶ (Kultur- og likestillingsdepartementet, 2023)

¹¹⁷ (Bonnier Norsk Forlag; Vigmostad & Bjørke; Det Norske Samlaget; Kagge, 2023)

¹¹⁸ (Den norske Foreleggerforening, 2022)

Flere mindre aktører trekker også frem at muligheten til å inngå eksklusivitetsavtaler i seg selv er viktig for dem. Eksklusivitet er en av få mekanismer som gir mindre forlag tilgang til synlighet og markedsføring de ellers ikke ville hatt råd til, ettersom tjenestene gjerne kompenserer for eksklusiv rett ved å løfte titlene aktivt i appen. Sett fra de mindre aktørenes ståsted kan eksklusivitet dermed fungere som et virkemiddel for å gjøre seg konkurransedyktige, ikke bare som et virkemiddel de største bruker for å låse innhold til egne tjenester. Ett forlag påpeker derfor at en eventuell skaffe- og leveringsplikt ikke bør overstyre retten til å inngå eksklusivitetsavtaler mellom forlag og strømmetjenester. Ettersom den mest sannsynlig vil gjøre slike eksklusivitetsavtaler ulovlige, er ikke dette virkemiddelet ifølge forlaget et godt alternativ for å løse de opplevde utfordringene i strømmemarkedet.

Flere aktører trekker altså frem *synlighet* som det egentlige problemet. Synlighet blir i intervjuene beskrevet som en mer subtil form for forskjellsbehandling, der titler fra eierforlagene gjerne løftes frem. For forfattere ved forlag uten egen strømmetjeneste kan dette innebære at de reelt sett når en mye mindre del av markedet, selv om titlene i prinsippet er tilgjengelige i tjenesten.

Det er delt syn på regulering av synlighet blant informantene. Noen tenker at dette bør reguleres, mens andre oppgir at de enten ikke ser det som formålstjenlig eller, som beskrevet ovenfor, ikke opplever det som mulig å regulere og håndheve i praksis. De som ikke tenker at det er formålstjenlig oppgir at det vil kunne begrense legitime redaksjonelle satsinger.

4.3 Menons vurdering av et forbud mot forskjellsbehandling i strømmemarkedet

Kapitlene over har gjengitt informantenes syn på forekomsten av forskjellsbehandling i markedet og konsekvenser av regulering mot forskjellsbehandling. Som vist er det sprikende oppfatninger både om hvordan situasjonen ser ut i dag og om hvordan markedet bør håndteres fremover. I dette delkapitlet gjennomgår vi våre vurderinger knyttet til innføring av en ikke-diskrimineringsplikt i strømmemarkedet, både hvilke virkninger en slik plikt vil ha på konkurransen, og behovet for plikten og konsekvensene dersom den innføres.

4.3.1 Konkurransenvirkningene av et forbud mot forskjellsbehandling i strømmemarkedet

Det er stor grad av samsvar mellom det den økonomiske teorien forteller oss at vil kunne skje i strømmemarkeder og informantenes vurdering av det norske lydbokstrømmemarkedet gjengitt i kapittel 4.1 og 4.2.

En vanlig definisjon på markedsrett er evnen til å prise over de marginale, eller variable, kostnadene. I fravær av markedsrett konkurreres en slik margin bort, og ingen markedsaktører tjener noen profit.

Den fysiske bokhandelen er i dag beskyttet fra konkurranse på minst to måter. For det første gir den geografiske avstanden som skiller fysiske bokhandlere fra hverandre, lokal markedsrett. En fysisk bokhandel i Oslo er et dårlig substitutt til en fysisk bokhandel i Trondheim, og begge får dermed noe markedsrett. Selv om den geografiske avstanden mellom fysiske bokhandlere har fått redusert betydning for konkurransen som følge av netthandel og levering i post eller på døren, er den likevel relevant for forbrukere som ønsker å kjøpe bøker fysisk eller som ønsker å få boken raskt. For det andre skjermer fastprisen bokhandleren mot priskonkurranse i fastprisperioden, både fra netthandel og fra andre utsalgssteder. Intensjonen med fastprisen er nettopp å hindre horisontal priskonkurranse mellom bokhandlene, slik at også små nisjebokhandlere og bokhandlere med lave volum i distriktene kan tilby de samme prisene som for eksempel en stor dagligvarekjede som bare fører utvalgte bestselgere. Resultatet av begge disse faktorene er at det blir enklere for små bokhandlere i distriktene

og nisjebokhandlere å konkurrere mot store bokhandlere, nettbokhandlere og andre utsalgssted, slik som dagligvareaktører.

Strømming av bøker nyter ikke godt av noen av disse beskyttelsesmekanismene. I digitale markeder finnes ingen geografisk avstand, og enhver konkurrerende tjeneste er kun et klikk unna. Videre finnes det heller ingen fastpris på titler som kan strømmes, og store eller effektive aktører kan enklere utkonkurrere mindre, eller mindre effektive, konkurrenter.

Strømmetjenestene er som beskrevet i kapittel 3 også tosidige plattformer, med betydelige nettverkseffekter og stordriftsfordeler. Den plattformen som har de fleste kundene, er også det mest attraktive stedet for forlag og forfattere å tilby lydbøkene sine. Dette gir strømmetjenesten forhandlingsmakt som den kan ta ut i bedre vilkår mot forlagene, som igjen styrker deres posisjon overfor forbrukerne. Slike markeder har allerede iboende tendenser til monopoldannelse, se kapittel 3. Dersom det i tillegg er slik at noen aktører har større investeringsvilje enn andre, står vi i fare for et konkurranserace der kun én aktør står igjen til slutt.

Strømmetjenestene kan i dag differensiere seg gjennom eksklusiv tilgang til innhold, en mulighet fysiske bokhandlere ikke har på samme måte. En fysisk bokhandel velger riktignok fritt hvilke titler den fører og løfter frem, men ingen bokhandel har enerett på en tittel, og alle kan og skal skaffe de samme bøkene på forespørsel. En strømmetjeneste kan derimot ha titler som bare er tilgjengelige der. Enten det skyldes eksklusiv tilgang på eierforlagets utgivelser, eller eksklusivitetsavtaler med utvalgte forlag eller på utvalgte titler, er variasjon i innhold eller utvalg et av de forholdene som skiller strømmetjenestene fra hverandre i dag, og noe som både basert på teori, på vårt skjønn og basert på vurderingene til flere av informantene i markedet kan bremse en utvikling mot ren priskonkurranse.

Videre kan også strømmetjenester differensiere seg gjennom kuratering av innholdet, slik som beskrevet i kapittel 4.1 og 4.2. Også dette kan bremse utviklingen mot ren priskonkurranse, avhengig av hvor aktivt kurateringen benyttes og i hvilken grad kurateringen faktisk påvirker adferden til forbrukerne.

Innføring av forbud mot forskjellsbehandling, særlig hvis dette omfatter tilgang, vilkår og synlighet i plattformen, vil gjøre denne differensieringen svært vanskelig. Redusert differensiering risikerer å forsterke en allerede iboende tendens til monopolisering, men kun dersom forbudet er mulig å håndheve i praksis. Dette kan særlig være utfordrende for synlighet.

4.3.2 Vurdering av behovet for og konsekvensene av et forbud mot forskjellsbehandling

Den økonomiske teorien vi har drøftet i kapittel 3, viser hvordan en vertikalt integrert strømmetjeneste med monopollignende markedsrett kan ha insentiver til å stenge ute utgivelser fra konkurrerende forlag, eller i det minste forskjellsbehandle egne og andres utgivelser på en måte som skader forbrukerne og samfunnet. Det finnes empiriske studier og dommer i konkurransesaker som slår fast at slike monopolistiske aktører kan påføre samfunnet tap.

Vi vurderer derfor at dersom man hadde befunnet seg i en slik monopollignende tilstand, ville det ha vært behov for å juridisk regulere eller disiplinere strømmemonopolets adferd. Dette vil for eksempel kunne gjøres gjennom et forbud mot forskjellsbehandling. Dette gjøres i dag for eksempel gjennom sektorspesifikk forhåndsregulering i ekomloven, og generelt gjennom forbudet mot misbruk av dominerende stilling i konkurranselovens § 11.

Samtidig viser drøftingen i 4.3.1 at å utvide forbudet mot forskjellsbehandling vil kunne akselerere utviklingen mot en monopollignende tilstand. Dette vil være uheldig hvis markedet egentlig fungerer godt uten regulering i dag.

I Norge gjelder også den generelle konkurranselovgevingen, regulert i konkurranseloven. Konkurranseloven § 11 forbyr foretak å utnytte en dominerende stilling, og bokstav c angir som

eksempel på slik utnyttelse det å «anvende overfor handelspartnere ulike vilkår for likeverdige ytelser og derved stille dem ugunstigere i konkurransen». Det er derfor ikke gitt at det er behov for sektorspesifikk forhåndsregulering eller særlovgivning for å håndtere et eventuelt konkurranseproblem, dersom markedet først utvikler seg i retning av en monopollignende tilstand.

Vi drøfter her først konkurransesituasjonen i strømmemarkedet, før vi vurderer om den generelle konkurranselovreguleringen er bedre egnet enn sektorspesifikk forhåndsregulering gjennom boklovens § 11.

Konkurransesituasjonen i strømmemarkedet

Så lenge forbrukere i hovedsak abonnerer på én strømmetjeneste av gangen, vil den enkelte strømmetjenesten ha kontroll over tilgangen til sine egne abonnenter. Bekymringen er knyttet til hvilken forhandlingsmakt en strømmetjeneste kan få overfor forlag og forfattere dersom den kontrollerer en stor del av kundemassen, og altså har en høy markedsandel. Som vist i kapittel 2 opptar de to største strømmeaktørene en betydelig del av kundemassen. Det er derfor relevant å vurdere om forlag og forfattere fra ulike forlag får tilgang til disse strømmetjenestene på rimelige vilkår, og om det finnes tegn til at utgivelser stenges ute eller tilbys vesentlig dårligere betingelser.

Dette innebærer ikke nødvendigvis at alle forlag og forfattere må få inn alle sine utgivelser i alle strømmetjenester. Etter vår vurdering er det viktigste at kommersielt attraktive utgivelser har reelle muligheter til å bli gjort tilgjengelige i én eller flere strømmetjenester på rimelige vilkår. Hvorvidt dette er tilfelle i dag, er krevende å vurdere på bakgrunn av intervjuene alene.

På den ene siden har flere informanter vist til eksempler på utgivelser som ikke har fått innpass i strømmetjenestene, og vist til tilfeller der forfattere har vurdert å bytte til forlag som er vertikalt integrert med de store strømmetjenestene for å øke sannsynligheten for distribusjon gjennom en strømmetjeneste. Dersom vertikalt integrerte aktører kan bruke sin posisjon i strømmemarkedet til å styrke sin konkurranseposisjon i forlagsleddet, kan dette svekke konkurransen mellom forlagene og gjøre det vanskeligere for uavhengige aktører å konkurrere om attraktive forfatterskap.

Det er bekymringsverdig og relevant for vurderingen av konkurransesituasjonen at mange forlag beskriver de to største strømmetjenestene, og ikke minst den største strømmetjenesten Storytel, som viktige for å lykkes kommersielt med lydbokstrømming, samtidig som flere opplever at det er krevende å få innpass i disse tjenestene. Dersom tilgang til de største strømmetjenestene i praksis blir en forutsetning for å lykkes i lydbokmarkedet, kan begrenset tilgang få betydning for konkurransen mellom forlag.

På den andre siden er det ikke gitt at alle utgivelser er attraktive for strømmetjenestene. Dette henger blant annet sammen med forretningsmodellen i abonnementsbasert strømming, der kundene betaler en fast abonnementspris, mens forfattere og forlag mottar betaling per lytting. For strømmetjenestene vil de mest attraktive titlene normalt være de som bidrar til å tiltrekke nye abonnenter eller beholde eksisterende kunder, uten at de samtidig genererer svært høye utbetalinger per kunde. Titler som ikke bidrar vesentlig til kundevekst eller kundelojalitet, men som lyttes til mange ganger, kan derfor være mindre kommersielt attraktive for tjenesten. Dette kan for eksempel gjelde enkelte korte barnebøker. Det er derfor ikke rimelig å forvente at alle titler tas inn i alle strømmetjenester. Av samme grunn kan det heller ikke forventes at alle titler gis samme synlighet eller markedsføring i tjenestene.

Vi har ikke fått tilgang til objektive data som utvetydig slår fast at det forekommer konkurranseskadelig forskjellsbehandling. Både forhandlinger, vilkår og kuratering er som regel fortrolige, og algoritmene som styrer eksponeringen er konkurransesensitive. Flere av aktørene erkjenner selv at det er vanskelig å avgjøre om forskjellene skyldes eierskap eller saklige forhold som produksjonsvolum, sjanger og ulike

forretningsmodeller. Stikkprøvene som er gjort av offentlige medier, indikerer en skjevhet i hvilke titler som løftes frem, men de kan ikke alene skille forskjellsbehandling fra slike saklige forklaringer.

Fordeler og ulemper ved sektorspesifikk forhåndsregulering fremfor generell konkurranselovgivning

En monopolistisk eller dominerende strømmetjeneste vil kunne stå i fare for å bryte konkurranseloven § 11 dersom tjenesten systematisk stenger ute titler fra konkurrerende forlag, eller tilbyr vesentlig forskjellige vilkår til eget forlag og andre forlag. Den generelle konkurranselovgivningen kan dermed være egnet til å håndtere denne typen misbruk dersom markedet først utvikler seg i retning av en monopolsituasjon. Etter vår vurdering er det likevel enkelte forhold som kan tale for sektorspesifikk forhåndsregulering gjennom bokloven § 11.

Det første hensynet er harmonisering med reguleringen av øvrige deler av bokmarkedet. Bokmarkedet er allerede underlagt omfattende regulering, mens strømmetjenestene på enkelte områder er unntatt fra boklovens bestemmelser. Å la leverandører av strømmetjenester omfattes av forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11 vil derfor innebære at et etablert regelverk anvendes på en større del av markedet. Dette kan tilsi at endringen vil fremstå mindre inngripende enn dersom tilsvarende regulering ble innført i et marked som i utgangspunktet ikke var underlagt særskilt regulering.

Det andre hensynet er at et sektorspesifikt forbud kan forenkle inngrepsgrunnlaget og håndhevingen. Et inngrep etter konkurranseloven § 11 bokstav c forutsetter at det kan påvises at den aktuelle strømmetjenesten har en dominerende stilling, at adferden er i strid med bestemmelsen og at dette har ført til konkurranseskade. Et sektorspesifikt forhåndsforbud mot forskjellsbehandling vil kunne redusere behovet for slike vurderinger, blant annet ved at det ikke må etableres dominerende stilling eller påvises konkurranseskade i det enkelte tilfellet. Dette kan gjøre håndhevingen mer effektiv. En lignende begrunnelse synes også å ligge bak EUs Digital Markets Act, som omtalt i kapittel 3.

Det tredje hensynet er at en sektorspesifikk bestemmelse kan gjøre det enklere å utvikle tydelig veiledning om hvilke adferdsnormer som gjelder for strømmetjenestene. Etter vår vurdering vil det være enklere å utforme konkret og praktisk anvendbar veiledning med utgangspunkt i en forhåndsbestemmelse i bokloven enn med utgangspunkt i den generelle konkurranselovgivningen alene.

På den andre siden har vi også noen hensyn som taler mot slik sektorspesifikk forhåndsregulering.

Det første hensynet er at det fremstår krevende å utforme en presis regulering av forskjellsbehandling knyttet til synlighet. Synlighet påvirkes både av promotering utenfor plattformen og av eksponering og algoritmer internt i tjenesten. Konkrete markedsføringskampanjer utenfor plattformen vil trolig være enklere å identifisere og regulere enn synlighet som følger av anbefalingslogikk, plassering og algoritmiske prioriteringer i plattformen.

Strømmetjenestene må samtidig forventes å gjøre prioriteringer som samlet sett er kommersielt rasjonelle. Nettoinntjening per avspilling vil derfor kunne være en relevant faktor i hvordan titler prioriteres algoritmisk. Dette er ikke nødvendigvis problematisk i seg selv, men gjør det krevende å skille mellom forretningsmessig begrunnede prioriteringer og forskjellsbehandling basert på eierskap. En regulering av synlighet vil derfor trolig måtte ta høyde for forskjeller i vilkår mellom forlag og titler, og eventuelt også regulere disse vilkårene.

Videre har strømmetjenestene et legitimt behov for å begrense risikoen for tap dersom enkelte kunder har svært høy lytteaktivitet, ettersom hver lytting utløser stykkprisbetaling til forfatteren. Tjenestene kan håndtere dette på flere måter, blant annet gjennom endret prising overfor forlagene eller overfor

kundene. Dersom risikoen flyttes til forlagene gjennom inntektsdeling, vil forlagene imidlertid kunne bli sittende med risiko uten å kontrollere brukergrensesnittet eller anbefalingslogikken, noe som også vil kunne påvirke forfatterøkonomien. Dersom risikoen flyttes til kundene, kan det innebære stykkpriskomponenter eller begrensninger i antall avlyttinger, jf. kapittel 3.

Etter vår vurdering tilsier dette at en regulering som både skal hindre skadelig forskjellsbehandling og samtidig ivareta strømmetjenestenes behov for kommersiell styring, raskt kan bli detaljert og inngripende. Som omtalt over, er også flere av de intervjuede forlagene skeptiske til om det i praksis er mulig å regulere og håndheve forskjeller i synlighet som følger av eierskap, vilkår og inntjeningsmuligheter. Vi deler denne bekymringen.

Det andre hensynet er at en slik regel også kan begrense ikke-dominerende strømmetjenesters mulighet til å bruke eksklusivt innhold som konkurranseparameter, jf. 4.3.1. Dersom forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11 også gjøres gjeldende for mindre, vertikalt integrerte strømmetjenester, kan dette redusere deres mulighet til å konkurrere mot større aktører. En slik regulering kan dermed i noen tilfeller forsterke, snarere enn dempe, konsentrasjonstendensene i markedet. Ved å basere seg på den generelle konkurranselovgivningen, vil forbudet i større grad rettes mot aktører som faktisk har en dominerende stilling.

Samlet vurderer vi at markedet i dag ikke fremstår som monopollignende, men at det har tendenser som kan trekke i den retningen. Drøftingen over viser at det er krevende å fastslå om det forekommer forskjellsbehandling som ikke kan forklares med saklige forhold, og at en regulering av synlighet er vanskelig å utforme presist og å håndheve. En generell bestemmelse i § 11 ville dessuten gjelde alle strømmetjenester, også de uten markedsrett. Vi anbefaler derfor ikke nå å utvide forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11 til strømmetjenestene. Dersom en av aktørene skulle bli funnet å ha en dominerende stilling, kan skadelig adferd håndteres gjennom den generelle konkurranselovgivningen.

5 Vurdering av fastprisordningen og abonnementsbasert strømming

I dette kapittelet vurderer vi alternative måter å regulere strømmemarkedet på for å oppnå målene i bokloven, herunder om fastprisreguleringen kan og bør tilpasses for strømming av lydbøker i strømmetjenester.

Vi tar utgangspunkt i reguleringsmodeller vi vurderer som relevante å undersøke nærmere, samt innspill fra høringssvarene til forslaget til ny boklov i 2022 og fra informantene vi har intervjuet i forbindelse med oppdraget. Innspillene er i hovedsak knyttet til fastprisreguleringen. Vurderingen i dette kapittelet er derfor særlig rettet mot hvordan fastprisordningen påvirker strømmemarkedet, og om ordningen kan tilpasses uten at de sentrale hensynene bak bokloven svekkes.

I kapittel 5.1 beskriver vi aktørenes vurderinger av hvordan fastprisen påvirker strømmemarkedet. I kapittel 5.2 presenterer vi innspill til hvordan ordningen kan tilpasses eller endres for bedre å legge til rette for strømming, basert på høringssvarene fra 2022 og intervjuene vi har gjennomført. I kapittel 5.3 presenterer vi Menons vurdering av om fastprisordningen kan og bør tilpasses for strømming av lydbøker i strømmetjenester.

5.1 Fastprisens virkning på strømmemarkedet

Bokloven § 5 tredje ledd fastsetter at digitale lydbøker og e-bøker bare kan omsettes ved eksemplarsalg i fastprisperioden, og at de dermed ikke kan inngå i et abonnement med ubegrenset tilgang.¹¹⁹ Nye titler holdes på denne måten utenfor abonnementsstrømmingen i tolv måneder etter første utgivelse av det enkelte formatet. Fastprisperioden har dermed både en beskyttende og en begrensende virkning på strømmemarkedet, og aktørene vurderer avveiningen mellom disse virkningene ulikt. I dette delkapitlet redegjør vi for begge virkninger, basert på høringssvarene fra 2022 og intervjuene vi har gjennomført.

De aller fleste aktørene mener at selve fastprismekanismen bør ligge fast. Mange aktører beskriver fastprisen ikke bare som en regulering av strømmemarkedet, men som ryggmargen i det norske bokmarkedet som helhet. De forteller at ordningen bidrar til å opprettholde fysiske bokhandlere i hele landet og styrker små nisjebokhandlere i konkurransen mot større aktører, ettersom den hindrer at digitale aktører og store bokhandlere utkonkurrerer nisje- og distriktsbokhandlere på pris. Et argument som fremmes, er at bestselgere kryssfinansierer smalere litteratur: inntektene fra de bestselgende titlene bidrar til å bære utgivelser med lavere salg, og dersom bestselgerne flyttes til abonnementsstrømming fra utgivelsesdagen, vil bokhandelen sitte igjen med nisjelitteratur med lavere inntjening.

Disse vurderingene har støtte i økonomisk teori om fastpris.¹²⁰ Teorien peker på at fastpris kan sikre tilgjengelighet i et geografisk spredt marked ved å opprettholde et bokhandlernettsverk, fordi den beskytter detaljistmarginen og gjør det mulig for bokhandlere i tynt befolkede områder å overleve konkurransen fra høyvolumsaktører og digitale kanaler.¹²¹ Antallet utsalgssteder utgjør i seg selv en form for tjeneste, og fastpris kan redusere risikoen for at kundene bruker bokhandelen til informasjonsinnhenting, men kjøper boken billigere et annet sted. Teorien støtter også aktørenes

¹¹⁹ (Lovdata, 2024)

¹²⁰ For mer detaljer om utfyllende gjennomgang av teoretiske argumenter om fastprisens effekter, se Menon Economics utredning av unntaket fra konkurranse-loven § 10 for samarbeid ved omsetning av bøker (2021)

¹²¹ (Mathewson & Winter, 1998)

poeng om kryssfinansiering, ved at bindende videresalgspriser kan øke antallet titler som tilbys, muligens på bekostning av solgt kvantum.¹²² Sammenhengen er teoretisk plausibel, men vanskelig å observere empirisk, og det er begrenset belegg i litteraturen for at slik kryssfinansiering faktisk finner sted.¹²³

Aktørene forteller at fastprisperioden også tjener et kulturpolitisk formål i møte med strømmemarkedet. De peker på at perioden gir forlag og forfattere tolv måneder til å hente inn investeringen i en ny utgivelse gjennom stykksalg til regulert pris, uten at abonnementsstrømmingen undergraver inntektsgrunnlaget mens tittelen er mest aktuell. Etter deres syn gir dette en forutsigbar økonomi som gjør det mulig å investere i nye norske lydbøker.

Aktørene fremhever i intervjuene at fastprisen styrker forfatterøkonomien, og viser til honorardifferansen mellom formatene. Flere oppgir at en forfatter kan motta om lag 100 kroner fra stykksalg av en skjønnlitterær fastpristittel, mot om lag 11 kroner per strømming. Dersom en åpning for abonnementsstrømming i fastprisperioden reduserer salget av fysiske bøker mens tittelen er mest aktuell, vil forfatter- og forlagsøkonomien etter aktørenes vurdering kunne svekkes.

Flere aktører fremholder at fastprisreguleringen er lønnsom også for strømmemarkedet på lengre sikt, til tross for at nye titler ikke er tilgjengelige i abonnement det første året. En aktør begrunner dette med at fastprissystemet opprettholder minstehonoraret til forfatterne og gir en god fordeling bakover i verdikjeden, og at dette er forutsetningen for at norsk litteratur fortsetter å bli produsert og dermed er tilgjengelig i tjenestene. En annen aktør forteller at det norske lydbokmarkedet fungerer godt sammenlignet med internasjonale markeder, og at det er vanskelig å se hvilke grep som samlet sett ville forbedret situasjonen uten å svekke andre deler av bokøkosystemet. De samme aktørene peker på en praktisk fordel ved at fastprisperioden løper fra hver enkelt tittels utgivelsesdato: den sprer nyhetsslippene jevnt gjennom året, slik at strømmetjenestene jevnlig mottar ny norsk litteratur fremfor at alt slippes samlet, slik tilfellet var under den tidligere bokavtalen. De forklarer det som at det er en fordel for mindre utgivelser, som dermed unngår å drukne i konkurransen med de store nyhetene.

Samtidig beskriver de fleste aktørene fastpris og abonnementsbasert strømming som to forretningsmodeller som ikke lar seg kombinere. En aktør forklarer dette med at fastprisen er prisen på det enkelte eksemplaret, mens abonnementsøkonomien bygger på løpende tilgang og lytteuavhengig avregning. En fastpristittel kan derfor ikke uten videre legges inn i et abonnement uten at avregningsgrunnlaget faller bort. Samme aktør peker på at det å ta nye bøker inn i abonnement i fastprisperioden ville forutsatt at de samme titlene også ble unntatt fastpris i bokhandelen, ettersom det ellers ville oppstå ulik prising av samme tittel i ulike kanaler.

Fastprisperioden svekker likevel strømmetjenestenes verdi for sluttbrukerne, ettersom abonnentene ikke finner de nyeste og mest aktuelle titlene i tjenesten. Flere aktører beskriver dette som en strukturell svakhet ved det norske markedet, og peker på at ordningen er vanskelig å forklare for kunder uten bransjekjennskap. En aktør oppgir at det er færre betalende abonnenter på lydbokstrømming i Norge enn i sammenlignbare nordiske land med tilnærmet lik befolkning, og knytter avviket til at de største norske titlene ikke er tilgjengelige som nyheter i abonnementet.

Norske Barne- og Ungdomsbokforfattere støttet i høringen ved innføring av bokloven at lydbøker ikke skal tilbys i abonnement i fastprisperioden, fordi fastprisen beskytter rettighetshaverøkonomien og den fysiske boken.¹²⁴ Foreningen pekte samtidig på at lang ventetid kan være uheldig for forfattere der

¹²² (Foros & Kind, 2012)

¹²³ Se for eksempel Canoy (2006), Monopolkommisjonen (2018) og Ringstad (2004).

¹²⁴ (Norske Barne- og Ungdomsbokforfattere, 2022)

strømmeinntektene utgjør en vesentlig del av inntekten, og mente at stykksalg av lydbøker ikke kan forventes å kompensere for forsinket tilgjengeliggjøring i abonnementet.

Fastprisperioden påvirker også konkurransen mellom norsk og utenlandsk litteratur. Flere aktører peker på et mekanisk insentiv: norskspråklige lydbøker må vente gjennom fastprisperioden, mens engelskspråklige originaler er umiddelbart tilgjengelige for abonnementsstrømming. Aktørene mener dette svekker lønnsomheten ved å investere i norske utgaver av internasjonale titler, fordi interessen for en tittel gjerne er størst det første året etter lansering, og fordi perioden begrenser muligheten til å samarbeide kommersielt med strømmetjenestene om markedsføring mens tittelen er mest aktuell. En aktør oppgir at de nesten har sluttet å oversette engelskspråklige titler til norsk, og peker på at den norske oversettelsen taper markedsandeler til originalversjonene i den perioden lydboken er mest aktuell. Bonnier Norsk Forlag argumenterte i høringen langs de samme linjene, og pekte på at lydbøker er ferskvare der interessen er størst rett etter lansering, og at en lang fastprisperiode risikerer å gjøre norsk lydbokstrømming mindre relevant i konkurransen med aktører som ikke er underlagt tilsvarende reguleringer.¹²⁵

Enkelte oppgir også at fastprisperioden i seg selv utgjør en etableringshindring. Kombinert med normalkontraktene til forfatterne, som også er særnorske, må en aktør som vil etablere seg i Norge bygge plattformløsninger, brukerreiser og betalingsløsninger som ikke benyttes i andre markeder. Dette krever tekniske investeringer, og kan dermed øke etableringshindringene for nye aktører i det norske markedet.

Stykksalget i fastprisperioden fungerer i liten grad i dag som en reell salgskanal i praksis. Flere aktører beskriver salget som tilnærmet fraværende. Vi går nærmere inn på årsakene til dette i kapittel 5.2. For enkelte kundegrupper er tilgang til de ferskeste titlene særlig viktig. En aktør peker på at fastprisen utelukker nye titler fra abonnementet, slik at tjenesten i praksis bare kan tilby eldre litteratur, og at dette gjør det vanskelig å utvikle abonnementet til et bredt og allment produkt.

5.2 Alternative måter å regulere strømmemarkedet på for å oppnå målene i bokloven

I 5.1 redegjør vi for virkningene av fastprisperioden slik aktørene ser dem. Som omtalt der mener de aller fleste aktørene at selve fastprismekanismen bør ligge fast. I dette delkapitlet presenterer vi innspillene til hvordan ordningen likevel kan tilpasses eller endres for bedre å legge til rette for strømming, basert på innspill fra høringssvarene til forslaget til ny boklov i 2022¹¹⁹ og intervjuene vi har gjennomført.

Innspillene samler seg om tre tilpasninger innenfor gjeldende fastprisramme: at fastprisperioden knyttes til verket fremfor det enkelte formatet, at stykksalget i fastprisperioden gjøres til en reell salgskanal, og at fastprisen gjøres frivillig. I tillegg har vi presentert informantene for to mer inngripende modeller som bryter med fastprismekanismens grunnstruktur: et to-nivåabonnement og en regulert gulvverdi for kompensasjon per lytting.

5.2.1 Fastprisperiode som følger verket

Den tilpasningen flest aktører peker på i intervjuene, er å la fastprisperioden følge verket i stedet for det enkelte formatet. Etter dagens regler utløser hvert publiseringsformat en ny tolv månedersperiode med fastpris. Det innebærer at en ny lydbokinnspeiling av en eldre tittel må holdes utenfor abonnementsbasert strømming i ett år, selv om papirboken for lengst er ute av fastpris.

¹²⁵ (Bonnier Norsk Forlag, 2022)

Produksjonskostnaden ved å spille inn en lydbok omtales i intervjuene som mellom 30 000 og 50 000 kroner. Når tittelen deretter ikke kan gjøres tilgjengelig i abonnementsbasert strømming før etter tolv måneder, øker usikkerheten om investeringen vil være lønnsom. For aktører uten store likviditetsreserver forsterkes dette av at produksjonskostnaden må bæres før inntekter fra strømming kan realiseres. Dette kan redusere antall titler som blir produsert til lydbok.

I høringen tok Bokhandlerforeningen ikke til orde for en ren verkbasert fastprisperiode, men foreslo en mellomløsning med fastpris per format kombinert med en øvre grense på 28 måneder fra første utgivelse av verket. Formålet var blant annet å legge til rette for at eldre bøker som ennå ikke er utgitt som lydbok, kan utgis direkte i strømmetjenester.¹²⁶ BookBeat argumenterte på sin side for at tolv månedersperioden skulle regnes fra verkets første utgivelse i stedet for fra hvert enkelt format, og viste til at en slik regel ville gi bokhandelen tid til å selge boken til fastpris, spre nyheter jevnere gjennom året og gi leserne én enkel regel å forholde seg til, samtidig som nye bøker raskere kunne bli tilgjengelige i digitale abonnements tjenester.¹²⁷

Forfatterforeningen var i høringen kritisk til en verkbasert modell og ønsket primært å videreføre fastpris per format, der hvert format får en egen periode på 24 måneder regnet fra sin egen utgivelsesdato.¹²⁸ At perioden løper fra den enkelte utgivelsens utgivelsesdato fremfor utgivelsesår, likebehandler utgivelsene, og dette støttet foreningen. Motstanden gjaldt at perioden skulle følge verket på tvers av formater. Foreningen pekte for det første på at en verkbasert modell kan svekke det samlede royaltygrunnlaget for forfatterne. Med dagens formatvise ordning kan en tittel ha fast royaltygrunnlag i over 24 måneder samlet, fordi en pocketutgave utløser en ny fastprisperiode etter den innbundne. Foreningen viste til konkrete utgivelser fra 2021 og mente at en verkbasert periode på 12 eller 18 måneder ville gitt en kortere sammenhengende periode med fast royaltygrunnlag. For det andre mente foreningen at en verkbasert modell undergraver likebehandlingen av forfattere og utgivelser, ettersom lengden på fastprisperioden for senere formater da vil avhenge av når forlaget velger å utgi dem. For det tredje uttrykte foreningen bekymring for at en slik modell kan gi forlagene insentiv til å vri salget mot formater der forlaget sitter igjen med en større andel av inntektene enn forfatteren.

5.2.2 Gjøre stykksalget i fastprisperioden til en reell salgskanal

Den andre tilpasningen er å gjøre stykksalget i fastprisperioden til en mer reell salgskanal. Det sentrale innspillet fra aktørene er at enkeltsalg av lydbøker i dag ikke er en vanlig måte å konsumere lydbøker på. Lydbøker konsumeres i hovedsak gjennom strømming, og flere aktører peker på at dette gjelder uavhengig av hvilken teknisk løsning som benyttes for selve kjøpet. Etter bokloven § 5 tredje ledd er eksemplarsalg den tillatte omsetningsformen for e-bøker og digitale lydbøker i fastprisperioden, men salgsvolumet oppgis i intervjuene å være marginalt. Forleggerforeningens bransjestatistikk bekrefter påstanden: strømming utgjorde 94¹²⁹ prosent av omsetningen fra digitale lydbøker i allmennmarkedet i 2025, mens øvrig salg, i hovedsak stykksalg av lydfiler, sto for de resterende 6 prosentene¹³⁰. Dette må ses i sammenheng med bokloven § 7, som etablerer både en tilbuds- og en leveringsplikt for digitale lydbøker: forhandlere som tilbyr digitale lydbøker, skal tilby de lydbokutgivelsene utgiverne har gjort tilgjengelige for salg, og utgiverne skal levere digitale lydbøker til forhandlere som omsetter slike. I forarbeidene presiseres det at dette også omfatter tilbydere av strømmetjenester.

I høringen pekte Storytel på at fastprisperioden også gir digitale tjenester en mulighet til å selge digitale eksemplarer, og at en slik rett bør fremgå tydelig for å sikre at digitale tjenester understøtter lesing av

¹²⁶ (Bokhandlerforeningen, 2022)

¹²⁷ (BookBeat AB, 2022)

¹²⁸ (Den norske Forfatterforening, 2022)

¹²⁹ Av total forlagsomsetning i bokgruppe 8.8 på 409,8 millioner kroner sto strømming for 385,6 millioner kroner-

¹³⁰ (Den Norske Forleggerforening, 2026)

norsk litteratur på digitale enheter.¹³¹ Storytel understreket samtidig at tjenester som ennå ikke har utviklet funksjonalitet for digitalt eksemplarsalg, må få tilstrekkelig tid og overgangsregler til å etablere økonomisk bærekraftige løsninger. BookBeat var på sin side kritisk til en plikt til å tilby stykksalg av hele katalogen digitalt i tjenesten, og viste blant annet til begrensninger og gebyrer knyttet til salg gjennom Apple og Google.¹²⁷

Flere aktører trekker i intervjuene frem at de forstår og er enige i intensjonen bak eksemplarsalget i fastprisperioden. De ønsker at ordningen hadde fungert bedre, ettersom en velfungerende eksemplarsalgskanal både ville ivarettatt fastprisens fordeler og gitt tilgang til de forbrukerne som ønsker å lytte til nye lydbøker i fastprisperioden. Problemet er at kanalen i dag oppleves som lite synlig, lite innarbeidet og teknisk tungvint. Flere peker på at brukerreisen skiller seg fra den forbrukerne er vant til i en strømmetjeneste, ettersom lydboken må kjøpes som et digitalt eksemplar utenfor selve abonnementsflyten og dermed ikke fremstår som en integrert del av lytteopplevelsen.

Innspeillet fra aktørene er at det burde gjøres noe for at eksemplarsalget skal bli en mer reell salgskanal, men vi har ikke fått konkrete forslag til hvilke tiltak det skulle være. Det er heller ikke åpenbart hvilke regulatoriske grep som ville vært tilstrekkelige. Så lenge forbrukerne i liten grad etterspør stykkkjøp av lydbøker, og betalingsviljen primært er knyttet til abonnement, er det begrenset hva regulering alene kan utrette.

5.2.3 Gjøre fastprisen frivillig

Den tredje tilpasningen er å gjøre fastprisen frivillig, slik at forlag og forfattere selv kan velge om en tittel skal gjøres tilgjengelig for abonnementsbasert strømming i fastprisperioden. De aktørene som har kommentert dette i intervjuene, avviser det.

En aktør peker på at en frivillig ordning kan føre til prisdumping, og at det særlig rammer titler med svakere forhandlingsposisjon. Argumentet er at ønsket om å bli lest kan presse forfattere med mindre attraktive titler til å akseptere tidlig tilgjengeliggjøring på dårligere betingelser, og at presset om tidlig slipp kan bindes opp mot andre avtalevilkår. En aktør viser også til at en frivillig ordning ville skapt et A- og B-lag blant titlene. Det ville svekket bokhandlene, både fordi de er forpliktet til å føre et bredt sortiment og er avhengige av forutsigbarhet om hvilke titler som er underlagt fastpris, og fordi en oppsplitting kan svekke bokhandlenes økonomi.

Bokhandlerforeningen støttet i høringen departementets forslag om at nye titler med fastpris ikke skal kunne inngå i abonnement før fastprisperioden er utløpt, og begrunnet det med at strømming antas å gå på bekostning av salget i andre formater, og at nye bøker derfor bør være tilgjengelige en periode i andre kanaler før de tilbys i strømmetjenestene.¹³²

5.2.4 Innføring av to-nivåabonnement

Et to-nivåabonnement innebærer at nye utgivelser i fastprisperioden tilbys gjennom et høyere priset abonnementsnivå, mens titler utenfor fastprisperioden tilbys gjennom et rimeligere nivå tilsvarende dagens modell. Modellen ble presentert for aktørene i intervjuene. En aktør skisserte en lignende variant der nye titler i fastprisperioden gis en høyere avregning enn eldre titler, slik at tjenesten kan ta dem inn i abonnementet mot en forhøyet lisenskostnad. Aktøren antok at betalingsviljen for abonnementet ville øke dersom nye titler var inkludert.

¹³¹ (Storytel AS, 2022)

¹³² (Bokhandlerforeningen, 2022)

Flere har i intervjuene pekt på at modellen ikke vil fungere innenfor dagens boklov og bokforskrift. Bokforskriften § 5 andre ledd fastsetter at en forhandler ikke kan tilby pakker hvor andre bøker, produkter eller tjenester inngår i tillegg til bøker med fastpris.¹³³ En fastpristittel kan dermed ikke uten videre bakes inn i et abonnement sammen med eldre titler uten at fastprisboken har en egen pris, og en to-nivåmodell forutsetter derfor en forskriftsendring. En aktør omtaler det som en logisk brist å la fastprisbøker inngå i et abonnement uten en tydelig separat pris, og mener det undergraver fastprisargumentasjonen.

Viktigst er kanskje at den reelle forskjellen mellom dagens adgang til stykksalg og et to-nivåabonnement fremstår svært begrenset. Lyttere med betalingsvillighet har allerede i dag full adgang til å kjøpe enkeltteksemplarer av nye utgivelser i lydbokformat direkte i strømmetjenestene.

5.2.5 Regulert gulvverdi for kompensasjon per lytting

Den siste modellen er en regulert gulvverdi for kompensasjon per lytting, som ville garantere forlag og forfattere en minimumsbetaling for fastprisbøker dersom de gjøres tilgjengelige i abonnementsbasert strømming. Aktørene peker på at normalkontraktens minstehonorar på 11 kroner allerede fungerer som et de facto gulv i avregningen til forfatterne. En aktør avviser en regulert gulvverdi som et selvstendig virkemiddel og mener det ikke lar seg gjennomføre uten å endre hele fastprismodellens grunnstruktur.

Få av aktørene har kommentert denne modellen nærmere. Det henger sammen med at de fleste ikke ser det som hensiktsmessig at fastprisbøker tas inn i strømmetjenestene i fastprisperioden i det hele tatt. De ønsker å opprettholde vernet om den fysiske boken, og dermed faller dette alternativet i praksis bort for de fleste.

5.3 Menons vurdering av fastprisordningen og abonnementsbasert strømming

Analysen viser at fastprisordningen har både positive og negative virkninger for abonnementsbasert strømming. På den ene siden begrenser fastprisperioden strømmetjenestenes mulighet til å tilby nye norske titler, noe som reduserer tjenestenes attraktivitet for sluttbrukerne og kan svekke insentivene til å investere i norske lydbøker. På den andre siden fremhever de fleste aktørene at fastprisordningen bidrar til forutsigbarhet i verdikjeden, understøtter forfatter- og forlagsøkonomien og bidrar til å opprettholde produksjonen av norsk litteratur. Flere peker også på at ordningen bidrar til å opprettholde et fysisk bokmarked, som er et sentralt mål i bokloven.

På denne bakgrunn vurderer vi at det ikke er formålstjenlig å anbefale mer grunnleggende endringer i fastprisordningen. Tiltak som innebærer at nye titler kan inngå i abonnementsstrømming i fastprisperioden, enten gjennom generell avvikling av fastpris, frivillig fastpris eller regulerte kompensasjonsordninger, vil kunne svekke de hensynene bokloven er ment å ivareta. Flere av modellene kan også bidra til å flytte omsetning fra stykksalg til abonnement i fastprisperioden, med mulige konsekvenser for forfatter- og forlagsøkonomien og for det fysiske bokmarkedet. De fleste aktørene vi har intervjuet ønsker heller ikke slike endringer. Disse mekanismene vil kunne gjøre seg gjeldende for e-bøker i enda større grad enn lydbøker dersom strømming av e-bøker blir vanligere, ettersom e-boken er et enda nærmere substitutt til den fysiske boken.

Vi vurderer heller ikke frivillig fastpris som en hensiktsmessig løsning. Selv om modellen gir økt fleksibilitet, vil den kunne bidra til en gradvis uthuling av fastprisordningen. Flere aktører peker også

¹³³ (Lovdata, 2024)

på at en frivillig ordning kan skape press på forfattere og mindre forlag til å gjøre titler tilgjengelige i abonnement tidligere enn de ellers ville valgt. Dette vil kunne svekke den kollektive beskyttelsen fastprisordningen er ment å gi, og harmonerer i begrenset grad med boklovens formål om å legge til rette for et mangfoldig litteraturfelt.

Den tilpasningen som etter vår vurdering fremstår som mest treffsikker, er å begrense den totale varigheten på fastprisperioden. Dette vil kunne gjøres gjennom å sette en absolutt frist for når nye utgaver av en tittel ikke lenger kan underlegges fastpris. Dette vil redusere en utilsiktet konsekvens av dagens regelverk, der eldre titler som utgis i nye formater utløser en ny fastprisperiode. Som vi tidligere har pekt på i Menons utredning av unntaket fra konkurranseloven § 10 for samarbeid ved omsetning av bøker fra 2021:

«Av hensynet til innovasjon anbefaler vi at det settes en absolutt frist for når nye utgaver av en tittel ikke lenger kan underlegges fastpris. Vi finner det uheldig at dagens ordning begrenser muligheten til å utgi eldre titler på nye formater. [...] I dag er det for eksempel slik at aktørene må lese inn og utgi eldre bøker som lydbøker i fastpris før de kan tilgjengeliggjøres på strømmetjenester. Dette medfører store kostnader for aktørene og svekker kvaliteten på strømmetjenestene. Nettopp for å unngå at noe tilsvarende skal kunne skje i fremtiden bør det innføres en tidsavgrensning som gjør at en ny tittel etter en viss periode uansett ikke kan underlegges fastpris, uavhengig av hvilket format eller salgskanal som den ønskes utgitt i. Ved dagens etablerte utgivelsessyklus, der hardcover, e-bok og lydbok utkommer samme år, og pocket hovedsakelig kommer ut året etter, vil ingen av disse formatene være i fastpris mer enn 28 måneder etter at tittelen først kom ut (f.eks. 1.1.2020 til og med 30.4.2021). Etter vår vurdering bør dette settes som et tak, slik at eventuelt nye formater ikke vil kunne ha fastpris 28 måneder etter at tittelen først kom ut.»

Problemstillingen er særlig aktuell for eldre titler som først i ettertid produseres som lydbøker. Her innebærer dagens regelverk at aktørene må bære investeringskostnadene ved innlesning uten å kunne tilby tittelen i abonnement før etter tolv måneder. Samtidig gjelder den samme mekanismen også for nye utgivelser. En ny lydbokproduksjon krever investeringer som først kan hentes inn gjennom abonnementsstrømming etter utløpet av fastprisperioden. Dette kan binde kapital over tid og gjøre investeringene mer krevende, særlig for mindre aktører.

Vi har også vurdert andre tilpasninger av regelverket. Å gjøre stykksalg til en reell salgskanal i fastprisperioden kan i prinsippet bedre tilgjengeligheten av nye titler, men analysen viser at utfordringene i stor grad er knyttet til tekniske løsninger og kommersielle forhold. En regulering av dette ville trolig kreve detaljerte bestemmelser om hvordan kjøp skal gjennomføres i digitale grensesnitt, noe som fremstår lite hensiktsmessig. Innspillet fra aktørene er at det burde gjøres noe for at eksemplarsalget skal bli en mer reell salgskanal, men vi har ikke fått konkrete forslag til hvilke tiltak det skulle være. Det er heller ikke åpenbart hvilke regulatoriske grep som ville vært tilstrekkelige. Så lenge forbrukerne i liten grad etterspør stykkjøp av lydbøker, og betalingsviljen primært er knyttet til abonnement, er det begrenset hva regulering alene kan utrette.

Vi vurderer heller ikke innføring av et to-nivåabonnement som en egnet løsning. Etter dagens forskrift synes en slik modell vanskelig å forene med fastprisreguleringen, og den reelle forskjellen mellom dagens adgang til stykksalg og et to-nivåabonnement fremstår dessuten begrenset.

Tilsvarende vurderer vi at regulerte golvverdier for kompensasjon per lytting ikke er en egnet løsning. I dag avtales forfatterhonorarene mellom forfatter og forlag, og i allmennmarkedet er honorarsatsene tydelig differensiert mellom fastprisperioden og perioden etter fastpris. En regulering av kompensasjonen per lytting ville derfor innebære et vesentlig inngrep i dagens avtalemodell og fordelingen av inntekter i verdikjeden. Etter vår vurdering fremstår dette ikke som en formålstjenlig

måte å adressere utfordringene analysen har avdekket i strømmemarkedet. Dette underbygges også av at informantene i liten grad har trukket frem regulerte gulvverdier som en egnet løsning på disse utfordringene.

Samlet sett vurderer vi derfor at fastprisordningens grunnstruktur bør videreføres, gitt boklovens formål og virkemidlene som uansett benyttes i øvrige deler av markedet. Den mest hensiktsmessige justeringen er etter vår vurdering å innføre en øvre tidsavgrensning for hvor lenge nye formater kan underlegges fastpris. Dette vil legge bedre til rette for innovasjon og utvikling av nye formater, samtidig som de sentrale litteraturpolitiske hensynene bak fastprisordningen opprettholdes.

6 Vurdering av tvisteløsningsordning

I dette kapittelet vurderer vi behovet for en bransjedrevet tvisteløsningsordning for brudd på boklovens bestemmelser. Et eventuelt tvisteløsningsorgan skal ikke ta stilling til saker som gjelder forbrukere og skal verken organiseres eller finansieres av det offentlige.

I kapittel 6.1 redegjør vi først for bakgrunnen for vurderingen av en bransjedrevet tvisteløsningsordning. I kapittel 6.2 beskriver vi tvisteløsningsordninger i andre relevante markeder. I kapittel 6.3 redegjør vi for bransjeaktørenes innspill om behovet for en slik ordning. Avslutningsvis presenterer vi i kapittel 6.4 Menons vurdering av behovet for og mulig innretning av en bransjedrevet tvisteløsningsordning.

6.1 Bakgrunn for vurdering av en bransjedrevet tvisteløsningsordning

Da Stortinget vedtok bokloven i 2023, foreslo departementet verken å etablere et tilsynsorgan eller å gi hjemmel til offentligrettslige sanksjoner ved lovbrudd. Departementet vurderte at domstolene er best egnet til å avgjøre om det foreligger brudd på loven i en privatrettslig konflikt. Departementet fant det hensiktsmessig å la loven virke i noe tid, og varslet at behovet for et tvisteløsningsorgan ville bli vurdert på sikt i samråd med bransjen.¹³⁴

I lovproposisjonen pekte departementet likevel på argumenter for et tvisteløsningsorgan. Et organ med bindende avgjørelseskompetanse kan gi aktørene lavere terskel for å få prøvd om loven er overholdt, og kan særlig styrke de små aktørene. Et slikt organ vil trolig også konkludere raskere enn domstolene.

¹³⁴

Departementet viste samtidig til at privatrettslige konflikter mellom profesjonelle parter oftest løses gjennom Forlikrådet eller domstolene. Eksisterende tvisteløsningsorganer er dessuten ofte primært opprettet for å beskytte forbrukere, ikke for å løse konflikter mellom næringsdrivende. Departementet uttrykte videre usikkerhet om nytten av et rådgivende organ ettersom slike organer ikke binder partene og kan medføre ekstra kostnader og administrativt arbeid uten at tvisten finner en endelig løsning.¹³⁴

I anmodningsvedtaket ved behandlingen av bokloven ba Stortinget regjeringen om å utrede regulering av strømmemarkedet, herunder vurdere å opprette en særskilt uavhengig nemnd med enten rådgivende funksjon eller vedtakskompetanse.¹³⁵

6.2 Tvisteløsningsordninger i andre relevante markeder og i bokbransjen i andre land

Som det fremgår av oppdragsbeskrivelsen er vår vurdering av behovet for en tvisteløsningsordning for brudd på boklovens bestemmelser avgrenset til en bransjedrevet, ikke-offentlig organisert og ikke-offentlig finansiert ordning. For å vurdere hensiktsmessig innretning av og behovet for en slik tvisteløsningsordning, har vi kartlagt erfaringer med tvisteløsningsordninger i sammenlignbare markeder. Vi har delt erfaringene i tre deler: tvisteløsningsordninger i markeder som er preget av vertikal integrasjon (kapittel 6.2.1), tvisteløsningsordninger med privat håndhevelse i form av

¹³⁴ (Kultur- og likestillingsdepartementet, 2023)

¹³⁵ (Stortinget, 2023)

spesialoppnevnte nemder og bransjedrevne utvalg eller nemder (kapittel 6.2.2) og tvisteløsningsordninger i bokbransjen som er etablert i Frankrike og Tyskland (kapittel 6.2.3).

Tabellen under gir en overordnet sammenligning av utvalgte tvisteløsningsordninger og organer langs dimensjoner som er relevante for vurderingen av en mulig ordning i bokbransjen: meklerrolle, rådgivende funksjon, vedtakskompetanse og statlig finansiering. Sammenligningen viser at ordninger i markeder preget av vertikal integrasjon typisk er statlig finansiert og har formell vedtakskompetanse. Dette skiller seg fra innretningen som skal vurderes her, hvor oppdragsbeskrivelsen avgrenser vurderingen til en bransjedrevet ordning som ikke skal være offentlig organisert eller finansiert.

Figur 6-1 Sammenligning av tvisteløsningsordninger og -organer i utvalgte markeder. Mørk farge indikerer at organet har den aktuelle rollen/kompetansen/finansieringen. Kilde: Menon Economics¹³⁶

Organ	Meklerrolle	Rådgivende uttalelse	Vedtaks-kompetanse	Statlig finansiert
Offentlig forvaltingsorgan				
Nkom				
Dagligvaretilsynet (Flyttet under Konkurransetilsynet)				
Bransjedrevne organer				
Næringslivets konkurranseutvalg				
Kopinors fordelingsnemnd og voldgift			*	
Statlig oppnevnte nemnder				
Vederlagsnemnda	*****		****	***
KOFA			**	
Internasjonale eksempler				
Médiateur du livre (FR)				
Börsenverein (DE)	*****			

6.2.1 Tvisteløsningsordninger i markeder som er preget av vertikal integrasjon

Ekomsektoren

Etter ekomloven kan Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom) både ha en rolle som mekler (§ 16-1) og konfliktløser (§ 16-2) i tvister mellom tilbydere i ekomsektoren.¹³⁷ Nkom er også tvisteløsningsorgan etter bredbåndsutbyggingsloven § 15.

Meklingsordningen etter ekomloven § 16-1 innebærer at Nkom i tvister mellom tilbydere om forpliktelser som følger av eller i medhold av loven, etter anmodning fra en part kan mekle for å oppnå enighet mellom partene. Nkom kan etter konsultasjon med partene fastsette tidsfrister og andre vilkår

¹³⁶ * Kopinors fordelingsnemnd fatter vedtak i medhold av Kopinors vedtekter, ikke lov. Dersom en part ikke godtar vedtaket i fordelingsnemnda, kan den bringe saken inn for Kopinors voldgiftsordning som avgjør tvisten.

** KOFA gir rådgivende uttalelser i ordinære saker, men har vedtakskompetanse ved ulovlige direkte anskaffelser. Gebyret er da rettslig bindende og kan utgjøre inntil 15 prosent av kontraktens verdi.

*** Vederlagsnemndas kostnader dekkes i utgangspunktet av partene, men nemnda kan bestemme at staten dekker kostnadene når særlige grunner taler for det.

**** Vederlagsnemnda har vedtakskompetanse for tvangslisensvederlag, der én part kan bringe saken inn ensidig. For avtalelisensvederlag kreves enighet mellom partene for at nemnda skal kunne fatte bindende vedtak.

***** Mekling i forbindelse med avtalelisens ledes av Riksmekleren, ikke av nemnda selv. Vederlagsnemnda fatter bindende vedtak etter at meklingsprosessen eventuelt er avsluttet.

***** Börsenverein har ingen formell meklingsrolle, men fasiliterer dialog mellom bransjeaktører og driver et konfidensielt ombudsmannskontor for varsling.

¹³⁷ (Lovdata, 2025)

knyttet til meklingen. Samtidig kan Nkom på ethvert tidspunkt avbryte meklingen, og meklingsperioden skal ikke overstige fire måneder. Slik mekling er ikke til hinder for at det reises sak for de alminnelige domstolene.

Konfliktløsning i tvister mellom tilbydere etter ekomloven § 16-2 innebærer at en tvist om rettigheter og plikter etter enkeltvedtak gitt i eller i medhold av ekomloven kan bringes inn for Nkom til avgjørelse av en part i tvisten. Partene i konflikten plikter da å samarbeide med Nkom for å løse tvisten, og Nkom skal avgjøre tvisten så snart som mulig og senest innen fire måneder etter at saken er brakt inn for Nkom. I særlige tilfeller kan tidsfristen forlenges. Nkom kan unnlate å fatte vedtak dersom konflikten kan løses gjennom mekling. Har forsøk på konfliktløsning pågått i fire måneder eller blitt avbrutt uten resultat og saken ikke er brakt inn for domstolen, skal Nkom etter ny anmodning fra en part fatte vedtak i saken innenfor den omtalte tidsfristen. At en sak er brakt inn for Nkom er ikke til hinder for at det reises sak for de alminnelige domstolene.

Som tvisteløsningsorganet etter bredbåndsutbyggingsloven § 15 skal Nkom behandle tvister som bringes inn for tvisteløsningsorganet av en part eller annen med rettslig klageinteresse. Nkom kan nedsette en ekspertgruppe som skal bistå ved avgjørelse av tvister. Ekspertgruppen skal normalt ha deltakere med teknisk, økonomisk og juridisk kompetanse fra myndighetene til sektorer som er berørt av tiltaket. Nkom skal i noen typer saker fatte vedtak senest fire måneder etter at fullstendig anmodning om behandling av saken er mottatt. I andre typer saker gjelder tilsvarende en frist på senest to måneder. Fristene kan kun fravikes i særlige tilfeller. Så lenge en sak er til behandling i tvisteløsningsorganet, kan ikke saken bringes inn for tingretten. Vedtak som er fattet av Nkom som tvisteløsningsorgan kan ikke påklages, men kan overprøves ved søksmål for tingretten. Søksmål må bringes inn for tingretten innen to måneder etter at vedtaket er forkynt for partene.

Vi har som en del av denne utredningen gjennomført et intervju med Nkom for å få innsikt i Nkoms erfaringer med mekling og tvisteløsning etter ekomloven og bredbåndsutbyggingsloven. Dette er nærmere omtalt i kapittel 6.4 nedenfor.

Dagligvarebransjen

Stortinget vedtok lov om god handelsskikk i dagligvarekjeden 17. april 2020, og loven trådte i kraft 1. januar 2021.¹³⁸ Loven regulerer forholdet mellom dagligvarekjeder og leverandører, og krever at partene opptre redelig, forutberegnelig og lojalt overfor hverandre. Den gjelder ikke forbrukeres kjøp i butikk.¹³⁸

Dagligvaretilsynet håndhevet loven fra 2021 til 30. april 2026. Tilsynet gjennomførte blant annet årlige undersøkelser av samarbeidsklimaet i bransjen.¹³⁹ Regjeringen foreslo i 2025 å legge ned tilsynet, med den begrunnelse at det hadde få saker og at tilsynet hadde slitt med rekrutteringen.¹⁴⁰ Stortinget sluttet seg til forslaget, og fra 1. mai 2026 overtok Konkurransetilsynet ansvaret for lov om god handelsskikk i dagligvarekjeden. Konkurransetilsynet kan gi veiledning, fatte vedtak om påbud og forbud, og ilegge overtredelsesgebyr ved brudd på loven. Vi er ikke kjent med i hvilken grad Dagligvaretilsynet benyttet seg av denne muligheten i den perioden de håndhevet denne loven. Vedtak kan påklages til Konkurranseskjennemnda og prøves for domstolene.¹³⁸

¹³⁸ (Lovdata, 2021)

¹³⁹ (Konkurransetilsynet, 2026)

¹⁴⁰ (Regjeringen, 2026)

6.2.2 Tvisteløsningsordninger med privat håndhevelse i form av spesialoppnevnte nemder eller bransjedrevne utvalg/nemder

Vederlagsnemnda

Vederlagsnemnda er en statlig nemnd som avgjør tvister om betaling for bruk av opphavsrettslig beskyttet materiale. Nemnda består av tre medlemmer oppnevnt av sorenskriveren i Oslo tingrett, der lederen må oppfylle kravene til å være dommer.¹⁴¹ Nemnda kan fatte bindende vedtak og nedlegge forbud mot fortsatt bruk av et verk. Kostnader knyttet til nemndsbehandlingen dekkes i utgangspunktet av partene, men nemnda kan bestemme at staten dekker kostnadene når særlige grunner taler for det.¹⁴²

Ordningen opererer etter to spor. For tvangslisensvederlag kan én av partene ensidig bringe saken inn uten motpartens samtykke (åndsverkloven § 62). For avtalelisensvederlag kreves enighet mellom partene for at nemnda skal kunne fatte bindende vedtak (§ 65).

Kulturdepartementet har foreslått å endre nemdas navn til Opphavsrettsnemnda og utvide kompetansen til å omfatte tvister om rimelig vederlag ved overdragelse av rettigheter og tvister om lisensvilkår. Dette er sakstyper som i dag må løses ved ordinære domstoler. Nemndsbehandling antas å være rimeligere og mindre ressurskrevende enn domstolsbehandling, og reformen er ment å gi opphavere et mer tilgjengelig tvisteløsningsalternativ for disse sakstypene. Den nye ordningen er likevel ikke til hinder for etterfølgende domstolsbehandling.¹⁴³

Klagenemda for offentlige anskaffelser (KOFA)

KOFA er et uavhengig statlig organ som behandler klager fra leverandører som mener en offentlig oppdragsgiver har brutt anskaffelsesregelverket. Nemda har ti medlemmer (advokater, dommere eller professorer) og tre medlemmer deltar i hver sak.¹⁴⁴ Stortinget opprettet KOFA i 2003 for å gi leverandørene en raskere og rimeligere klagemulighet enn domstolsbehandling. Offentlig sektor anskaffer årlig for rundt 600 milliarder kroner, og effektiv håndtering er viktig for at regelverket skal virke etter sitt formål.¹⁴⁴

For de fleste saker avgir KOFA rådgivende uttalelser om regelverket er brutt. Uttalelsene er ikke rettslig bindende. Unntaket er saker om ulovlige direkte anskaffelser. Fra 1. januar 2017 fikk KOFA tilbake gebyrmyndigheten, etter at den ble fjernet i perioden 2012-2017. KOFA har plikt til å ilegge overtredelsesgebyr når innklagede forsettlig eller grovt uaktsomt har brutt kunngjøringsplikten, og adgang til å ilegge gebyr ved uaktsomhet. Gebyret kan utgjøre inntil 15 prosent av kontraktens verdi og er rettslig bindende for partene.¹⁴⁵

Kopinors fordelingsnemnd

Kopinor er en forvaltnings- og interesseorganisasjon som representerer rettighetshavere til åndsverk. Kopinor inngår avtaler om kopiering og digital bruk av opphavsrettslig beskyttede verk, og fordeler hvert år over 400 millioner kroner i vederlag til forfattere, journalister, illustratører, fotografer og utgivere.¹⁴⁶

Fordelingsnemnda leder forhandlinger mellom medlemsorganisasjonene om hvordan vederlag skal fordeles. Dersom organisasjonene ikke blir enige, kan nemnda mekle hvis den finner grunnlag for det.

¹⁴¹ (Lovdata, 2018)

¹⁴² (Lovdata, 2021)

¹⁴³ (Kultur- og likestillingsdepartementet, 2026)

¹⁴⁴ (Klagenemdssekretariatet, u.d.)

¹⁴⁵ (Klagenemdssekretariatet, 2017)

¹⁴⁶ (Kopinor, u.d.)

Dersom meklingen ikke fører fram, fatter nemnda et fordelingsvedtak.¹⁴⁷ Vedtaket fattes ikke i medhold av lov, men vedtakskompetansen er nedfelt i Kopinors vedtekter. Dersom en organisasjon ikke godtar vedtaket i fordelingsnemnda, kan den bringe saken inn for Kopinors voldgiftsordning som avgjør tvisten.¹⁴⁷

Voldgiftsordningen er bransjedrevet og driftskostnadene knyttet til denne ordningen dekkes gjennom fradrag i det samlede vederlaget. Denne voldgiftsordningen løser ikke tvister mellom rettighetshavere og brukere av åndsverk, men er en ordning som er opprettet for å løse tvister om hvordan innkrevd vederlag skal fordeles mellom Kopinors medlemsorganisasjoner.¹⁴⁷

Næringslivets konkurranseutvalg (NKU)

NKU er et bransjedrevet selvdømmeorgan som avgir uttalelser i tvister mellom næringsdrivende om markedsføring. Utvalget drives som et samarbeid mellom NHO, Virke, Coop Norge SA, ANFO Annonsørforeningen, Kreativt Forum og Mediebedriftenes Landsforening, og uttaler seg i tvister mellom næringsdrivende om hvorvidt en form for markedsføring er i strid med markedsføringsloven kap. 6.¹⁴⁸

Saksbehandlingen er skriftlig, og klager med medlemskap i en av NKUs stiftelsesbedrifter må betale 25 000 kroner. Klagere uten slikt medlemskap må betale 30 000 kroner.¹⁴⁸ NKUs uttalelser er rådgivende, og ikke rettslig bindende¹⁴⁹. I følge NKU tillegges imidlertid uttalelsene betydelig vekt i forretningslivet og i domstolspraksis.¹⁴⁸ Partene kan dessuten avtale at uttalelser skal være bindende.

Forbrukerklagenemnder

Det finnes flere bransjedrevne klagenemnder i Norge, som løser tvister mellom næringsdrivende og forbrukere. Eksempler på dette er Finansklagenemnda og Brukerklagenemnda for elektronisk kommunikasjon. Slike bransjedrevne forbrukerklagenemnder håndterer store saksmengder. De faller imidlertid utenfor mandatet for denne utredningen ettersom det fremgår av oppdragsbeskrivelsen at et eventuelt tvisteløsningsorgan for bokbransjen ikke skal ta stilling til forbrukersaker.

6.2.3 Tvisteløsningsordninger i bokbransjen i andre land

Frankrike

Frankrike har en offentlig meklingsordning for tvister om bokprislovgivningen. Ordningen gjelder tvister om fastpris på fysiske bøker (bokprisloven fra 1981) og fastpris på e-bøker.¹⁵⁰ Den dekker ikke strømmeavtaler eller andre forhold utenfor bokprislovgivningen. Statsministeren oppnevner mekleren etter innstilling fra kulturministeren for tre år om gangen. Meklingsordningen er offentlig finansiert.¹⁵¹

Partene må mekle før de kan fremme krav om pålegg eller erstatning etter bokprislovene.¹⁵² Bokhandlere, forlag, distributører, forfattere og deres organisasjoner, tekniske tjenesteytere og kulturministeren kan bringe saker inn for mekling. Mekleren kan også ta opp saker på eget initiativ.¹⁵¹ Mekleren legger i første omgang til rette for dialog uten å foreslå løsninger. Dersom partene kommer til enighet, utarbeider mekleren et protokolldokument med tiltak partene er forpliktet til å følge. Dersom meklingen ikke fører til enighet, kan mekleren likevel i en etterfølgende fase komme med en anbefaling til partene. Hvis denne anbefalingen ikke følges, kan mekleren eller partene bringe saken inn for domstolene.

¹⁴⁷ (Kopinor, 2026)

¹⁴⁸ (Næringslivets Konkurranseutvalg, u.d.)

¹⁴⁹ (Næringslivets Konkurranseutvalg, 2024)

¹⁵⁰ (Legifrance gouv, 2011)

¹⁵¹ (Legifrance gouv, 2014)

¹⁵² (Mediateur du livre, 2025)

Tyskland

Börsenverein des Deutschen Buchhandels er en bransjeorganisasjon for forlag, bokhandlere og grossister i Tyskland. Organisasjonen har ingen formell meklingsrolle, men fasiliterer dialog mellom bransjeaktører.

Da markedskonsentrasjon hos Amazon og Thalia skapte diskusjon om rabattvilkår, arrangerte eksempelvis denne tyske bransjeorganisasjonen rundebordskonsultasjoner der partene ble enige om frivillige prinsipper for å justere rabattnivåene og unngå rettstvist.¹⁵³ I tillegg har bransjeorganisasjonen opprettet et konfidensielt ombudsmannskontor der bokhandlere, forlag og grossister kan melde fra om mulige brudd på boklovens bestemmelser om innkjøpsvilkår, uten å bli navngitt.¹⁵⁴ Ingen kan imidlertid tvinges til å delta i bransjeorganisasjonens konsultasjoner og ombudsmannkontoret kan ikke pålegge aktører å endre praksis. Hvis dialog ikke fører frem, må tvister løses gjennom ordinære domstoler.

6.3 Bransjeaktørers innspill om behovet for en tvisteløsningsordning i bokbransjen

Intervjuer vi har gjennomført viser at bransjeaktørene er delt i synet på behovet for en tvisteløsningsordning, og at flertallet av aktørene vi intervjuet ikke hadde gjort en grundig vurdering av dette behovet. Innspillene kan deles i tre kategorier, hvor noen aktører gir uttrykk for at de ikke ser hvilke tvister en slik ordning kan løse, andre mener at behovet for en tvisteløsningsordning er betinget av fremtidig regulering, mens de som ser et behov ikke har tenkt nøye gjennom eller har en klar formening om hvordan en slik eventuell ordning skal organiseres eller finansieres for at den skal bli effektiv og nyttig.

Den første gruppen ser ikke hvilke tvister en ordning skal løse, og mener eksisterende kunde- og leverandørdialog gir tilstrekkelig grunnlag for konflikthåndtering. Disse aktørene viser til at de ikke kjenner til tidligere tvister hvor et slikt organ kunne vært egnet til å løse saken. De påpeker at bokbransjen har lang tradisjon for selvregulering, og viser blant annet til at fastprisbrudd fanges opp av bransjeorganisasjonene og rettes opp uten ytterligere eskalering. Aktørene i denne gruppen stiller også spørsmål ved hva et tvisteløsningsorgan konkret skal avgjøre knyttet til strømmemarkedet. De viser til at strømmetjenestene konkurrerer på utvalg, markedsføring og brukeropplevelse, og at det ikke er lett å trekke grensene for hva som er rettferdig og likeverdig eksponering. En aktør pekte på at det fremstår som lite hensiktsmessig å bringe slike spørsmål inn for en nemnd der konkurrenter er representert. Det påpekes videre at saker om mulig konkurransekskadelig adferd uansett kan tas opp med Konkurransetilsynet.

Den andre gruppen mener behovet er betinget av fremtidig regulering. Disse aktørene utelukker ikke at et tvisteløsningsorgan kan spille en rolle når konflikter oppstår, men er usikre på om forutsetningene for en effektiv ordning er til stede. Flere viser til at et tvisteløsningsorgan forutsetter et avtalemessig grunnlag å vurdere konflikter opp mot. En aktør beskrev et tidligere bransjeorgan der konflikter mellom forlag og bokhandel ble behandlet, og forklarte at organet fungerte fordi bokhandlerne og forlagene var organisert i hver sin forening, og fordi bokavtalen ga partene klare plikter og rettigheter og at det dermed var tydelige avtaleparter som var representert. Overgangen fra bokavtale til boklov har endret denne strukturen. Videre er ikke strømmetjenestene organisert i en felles forening, og det finnes ingen bransjeovergripende avtale å vurdere konflikter opp mot i strømmemarkedet. Uten et slikt grunnlag, eller eventuell ny regulering, mener disse aktørene det er uklart hva et eventuelt

¹⁵³ (Vista Analyse, 2024)

¹⁵⁴ (Börsenverein des Deutschen Buchhandels, 2026)

tvisteløsningsorgan skal avgjøre. Samtidig gir noen av disse aktørene uttrykk for at en tvisteløsningsordning i praksis vil kunne formalisere bransjens eksisterende prinsipper for selvregulering, forutsatt at alle aktører forplikter seg til å følge avgjørelsene fra organet.

Innenfor den samme gruppen mener flere aktører at behovet for en tvisteløsningsordning knyttet til strømming vil bli mer reelt dersom strømmemarkedet reguleres sterkere. De viser til at det etter gjeldende regulering av strømmemarkedet er vanskelig å se for seg tvister som hører hjemme i et bransjedrevet tvisteløsningsorgan. Noen aktører peker eksempelvis på at selv om tilnærmet all eksponering i en strømmetjeneste er begrenset til eierforlagets titler, er ikke dette noe et tvisteløsningsorgan kan løse opp i basert på gjeldende regulering. Hvis det derimot innføres et forbud mot forskjellsbehandling, og de observerte tendensene likevel vedvarer, mener de samme aktørene at et tvisteløsningsorgan vil kunne ha et rettslig grunnlag å basere tvisteløsningen på. Noen aktører viser også til at en tvisteløsningsordning vil kunne ha en verdi utover selve avgjørelsene i konkrete saker, ettersom tvister blir kjent og kan prøves, noe som kan virke disiplinerende på markedsadferden.

Den tredje gruppen ser et klart behov for en tvisteløsningsordning. Disse aktørene viser til at når det først finnes et regelverk som kan brytes, må det finnes et sted å bringe klager inn, og at terskelen for å gå rettens vei er høy. Flere peker på at mindre forlag som opplever å bli stengt ute fra strømmetjenester eller opplever andre utfordringer knyttet til bokloven, i dag ikke har et slikt sted å gå til, og at det er uklart om slike saker hører hjemme hos Konkurransetilsynet eller et annet organ. Noen aktører viser også til at det å løfte prinsipielle saker i et slikt forum i seg selv kan virke disiplinerende på markedet.

Blant disse aktørene varierer synet på hvordan ordningen bør utformes. Flere mener at et meklingsinstitutt, der partene forpliktes til avklaring, er mer hensiktsmessig enn en kostbar voldgiftsordning, og at organet bør bestå av ekstern juridisk kompetanse fremfor partene selv. Noen skisserer en modell der partene ved en tvist må vise frem den kommersielle begrunnelsen bak handlingen, og et sammensatt panel eller en uavhengig tredjepart avgjør raskt hva de mener. Et gjennomgående premiss er at alle aktører forplikter seg til å bruke ordningen.

En sentral innvending til en bransjedrevet tvisteløsningsordning, både fra aktører som er positive til en ordning og fra aktører som er skeptiske til en bransjedrevet og privat finansiert modell, er at en bransje med store enkeltaktører kan gi de mest ressurssterke aktørene stor innflytelse i organet.

6.4 Menons vurdering av behovet for en bransjedrevet tvisteløsningsordning

Både kartleggingen av tvisteløsningsordninger i andre relevante markeder og i bokbransjen i andre land (kapittel 6.2), bransjeaktørers innspill om behovet for en tvisteløsningsordning (kapittel 6.3) og intervjuer vi har gjennomført med Nkom og Konkurransetilsynet som en del av denne utredningen tilsier at det i en vurdering av behovet for en bransjedrevet tvisteløsningsordning er viktig å skille mellom ordninger hvor:

- tvisteløsningsorganet kun har en meklerrolle, og ikke kan avgjøre tvister
- tvisteløsningsorganet kan komme med rådgivende uttalelser med forslag til hvordan tvister kan avgjøres, som partene kan velge å følge, men som ikke er forpliktende for partene, eller
- tvisteløsningsorganet har vedtakskompetanse, eller mulighet til å fatte beslutninger som er bindende for berørte parter i en tvist, i tillegg til en eventuell mekler-/rådgiverrolle.

Hvilken myndighet tvisteløsningsorganet har, er avgjørende både for hvor effektivt tvister kan løses og for hvilken nytte ordningen vil ha for aktørene.

Et tvisteløsningsorgan uten vedtakskompetanse vil kunne bidra til å løse tvister der partene i utgangspunktet er innstilt på å komme frem til en omforent løsning, enten gjennom mekling eller ved å følge en rådgivende uttalelse. I saker av stor prinsipiell eller økonomisk betydning er det imidlertid grunn til å anta at en av partene ofte vil ønske en rettslig avklaring. I slike tilfeller kan et rådgivende organ innebære et ekstra prosessledd uten at tvisten får en endelig løsning. Erfaringene fra for eksempel ekomsektoren tilsier samtidig at vedtakskompetanse kan styrke et tvisteløsningsorgans legitimitet og bidra til at flere saker løses gjennom mekling, nettopp fordi partene vet at organet kan treffe en bindende avgjørelse dersom meklingen ikke fører frem.

Effektiv tvisteløsning forutsetter også at regelverket som skal håndheves er tilstrekkelig presist. Der rettigheter og plikter er konkret regulert, slik tilfellet eksempelvis ofte er i vedtak etter ekomloven, er det enklere å avklare om en part har oppfylt sine forpliktelser. Bokloven inneholder på flere områder mer overordnede bestemmelser. Tvister om eksempelvis forbudet mot forskjellsbehandling i § 11 vil derfor ofte kunne bero på skjønnsmessige vurderinger som partene uansett kan ønske å få prøvd av domstolene.

Videre vil et tvisteløsningsorgans kompetanse, uavhengighet og organisering ha stor betydning for ordningens legitimitet. Dersom organet i stor grad er sammensatt av representanter fra bransjen, eller bygger på bransjeorganisasjonenes kapasitet og håndheving, kan dette svekke tilliten til ordningen, særlig i saker med høyt konfliktnivå. Vista Analyse har i rapporten *Avanseregulering i bokbransjen - Hensiktsmessig implementering av boklovens regulering av innkjøpsrabatten for papirbøker i allmennmarkedet* (2024) også påpekt at det kan være problematisk om en tvisteløsningsordning lener seg mye på bransjeorganisasjonenes kapasitet og evne til håndheving og tvisteløsning, ettersom det kan utfordre ordningens legitimitet ved høyt konfliktnivå.

Et praktisk forhold er at mange tvister i bokbransjen vil involvere kommersielt sensitiv informasjon om priser, kontraktsvilkår, algoritmer, forhandlinger og andre konkurranseparametere. Dersom et bransjedrevet tvisteløsningsorgan er sammensatt av representanter fra konkurrerende virksomheter, kan det være begrenset hvor detaljert slik informasjon kan deles uten å reise problemstillinger etter konkurranseloven § 10, som forbyr konkurransebegrensende samarbeid mellom foretak. Dette kan gjøre det vanskelig å etablere et tilstrekkelig faktagrunnlag for å behandle enkelte tvister.

I henhold til oppdragsbeskrivelsen har vi vurdert behovet for en bransjedrevet tvisteløsningsordning som verken er offentlig organisert eller offentlig finansiert. Etter vår vurdering er det vanskelig å se for seg at en slik ordning kan gis vedtakskompetanse eller annen myndighet til å fatte beslutninger som er bindende for partene. Samtidig vil tvister etter bokloven ofte kunne ha betydelig prinsipiell og økonomisk betydning for de involverte aktørene. Dette tilsier at partene i mange tilfeller uansett vil kunne ønske en rettslig avklaring, noe som begrenser nytteverdien av en bransjedrevet ordning uten vedtakskompetanse.

På denne bakgrunn er det vår vurdering at verken erfaringene fra andre markeder, kartleggingen av ordninger i andre land eller innspillene fra aktørene i bokbransjen tilsier at argumentene for og imot en bransjedrevet tvisteløsningsordning bør vurderes vesentlig annerledes i dag enn da bokloven ble behandlet i 2023. Vi mener derfor at departementets vurdering i lovproposisjonen fortsatt kan legges til grunn: Behovet for og nytten av en bransjedrevet tvisteløsningsordning fremstår fortsatt som usikker.

7 Konklusjoner og anbefalinger

Bokloven skal sikre et mangfold av bøker og bredde i tilbudet til leserne, og legge til rette for god konkurranse mellom aktørene i markedet. Stortinget har bedt regjeringen vurdere om virkemidlene i loven er tilstrekkelige når en stadig større del av lesingen og lyttingen skjer gjennom abonnementsbaserte strømmetjenester. I denne utredningen har vi vurdert tre spørsmål: om forbudet mot forskjellsbehandling bør utvides til strømmemarkedet, hvordan fastprisordningen virker på dette markedet og om det er behov for en egen tvisteløsningsordning. Konklusjonene og anbefalingene våre på hvert av de tre områdene oppsummeres nedenfor.

7.1 Forbud mot forskjellsbehandling

Gjennom arbeidet med denne utredningen har vi hørt mange og tydelige bekymringer fra markedsaktørene om forskjellsbehandling i strømmemarkedet. Bekymringene har kommet til uttrykk i høringssvar, i offentlige uttalelser og i intervjuene vi har gjennomført. Bekymringene handler om tilgang, vilkår og synlighet, og særlig om at de vertikalt integrerte strømmetjenestene løfter frem titler fra eget forlag på bekostning av titler fra andre forlag.

Samtidig har vi ikke fått tilgang til objektive data som utvetydig slår fast at det forekommer konkurranseskadelig forskjellsbehandling. Både forhandlinger, vilkår og kuratering er som regel fortrolige, og algoritmene som styrer eksponeringen er konkurransesensitive. Flere av aktørene erkjenner selv at det er vanskelig å avgjøre om forskjellene skyldes eierskap eller saklige forhold som produksjonsvolum, sjanger og ulike forretningsmodeller. Stikkprøvene som er gjort av offentlige medier, indikerer en skjevhet i hvilke titler som løftes frem, men de kan ikke alene skille forskjellsbehandling fra slike saklige forklaringer.

At forskjellsbehandlingen er vanskelig å påvise, betyr likevel ikke at markedet står uten vern mot adferd som faktisk er skadelig. I ytterste konsekvens, dersom en av strømmetjenestene allerede har en dominerende stilling i markedet og utnytter den utilbørlig ved å forskjellsbehandle mellom ulike forlag, vil dette kunne være et brudd på den generelle konkurranselovgivningen. Konkurranseloven § 11 forbyr nettopp utilbørlig utnyttelse av dominerende stilling, og er i de fleste markeder tilstrekkelig til å hindre denne typen adferd.

En sektorspesifikk regulering, der forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11 utvides til også å omfatte strømmetjenestene, har noen fordeler og noen ulemper sammenlignet med den generelle konkurranselovgivningen. En forhåndsregulering kan gi aktørene større forutsigbarhet og senke terskelen for mindre forlag som mener seg forskjellsbehandlet, ettersom de slipper å påvise dominans og merkbar konkurransebegrensning. Samtidig griper en slik regulering inn også der det ikke foreligger markedsrett, og den kan svekke strømmetjenestenes mulighet til å differensiere seg.

I vår vurdering legger vi særlig vekt på tre forhold.

For det første er det ikke påvist med tilstrekkelig sikkerhet at det i dag forekommer forskjellsbehandling som ikke kan forklares med saklige forhold. Dette gjør det krevende å anbefale en sektorspesifikk regulering som kan være inngripende og medføre implementerings- og håndhevingsteknisk kostnader. Samtidig er det relevant for vurderingen at mange forlag beskriver de største strømmetjenestene, og særlig Storytel, som viktige for å lykkes kommersielt med lydbokstrømming. Flere forlag opplever også at det er krevende å få innpass i disse tjenestene. Dersom tilgang til de største strømmetjenestene i praksis blir en forutsetning for å lykkes i lydbokmarkedet, kan begrenset tilgang få betydning for konkurransen mellom forlag.

For det andre er det krevende å utforme en presis og håndhevbar regulering av forskjellsbehandling knyttet til synlighet. Synlighet i strømmetjenestene påvirkes både av redaksjonell kuratering, algoritmiske anbefalinger og markedsføring i og utenfor plattformen. En ikke-diskrimineringsplikt som ikke omfatter synlighet, kan få begrenset praktisk betydning, ettersom tilgang til tjenesten ikke nødvendigvis gir reell eksponering overfor brukerne. Samtidig vil en regulering som også omfatter kuratering og algoritmiske anbefalinger, kunne gripe langt inn i strømmetjenestenes utforming og kommersielle prioriteringer. Dette kan gjøre reguleringen både vanskelig å avgrense og krevende å håndheve i praksis.

For det tredje vil en generell, sektorspesifikk bestemmelse i bokloven § 11 gjelde for alle strømmetjenestene, ikke bare for dem som eventuelt blir funnet å ha en dominerende stilling. Det innebærer at også aktører uten markedsrett blir underlagt forbudet.

Vi anbefaler derfor ikke å utvide forbudet mot forskjellsbehandling i bokloven § 11 til også å omfatte strømmetjenestene. Dersom det forekommer konkurranseskadelig forskjellsbehandling i regi av dominerende aktører, har forlag som mener seg urettmessig forskjellsbehandlet, allerede mulighet til å rette klage til Konkurransetilsynet eller til å forfølge saken gjennom privat håndheving av konkurranseloven for domstolene.

7.2 Endringer i fastprisordningen

Fastprisordningen er et bærende element i bokloven, og mange aktører beskriver den som ryggraden i hele det norske bokmarkedet. For strømming innebærer ordningen at nye titler i en fastprisperiode på tolv måneder bare kan omsettes ved eksemplarsalg, og ikke kan gjøres tilgjengelig i abonnements tjenester. Vurderingen vår av ordningen må balansere to hensyn som trekker i hver sin retning.

På den ene siden bidrar fastprisperioden til å beskytte forfatterøkonomien og bredden i tilbudet. Forskjellen i inntekt er betydelig: en forfatter kan motta om lag 100 kroner fra stykksalg av en skjønnlitterær fastpristittel, mot om lag 11 kroner per strømming. Fastprisen demper presset på honorarene og bidrar til å opprettholde flere salgskanaler. På den andre siden svekker fastprisperioden strømmetjenestenes verdi for abonnentene, ettersom de nyeste og mest aktuelle norske titlene ikke er tilgjengelige i tjenesten, mens engelskspråklige originaler er det. Dette kan svekke norsk litteratur i konkurransen med utenlandsk, og stykksalget i fastprisperioden fungerer i praksis i liten grad som en reell salgskanal.

Vi har vurdert flere alternative tilpasninger, blant annet å gjøre fastprisen frivillig, å innføre et to-nivåabonnement og å regulere en gulvverdi per lytting. Etter vår vurdering er det ikke grunnlag for å anbefale endringer i fastprisordningen. En frivillig fastpris vil kunne føre til en gradvis uthuling av ordningen og legge press på den svakeste parten i forhandlingene, ofte forfatteren. Et to-nivåabonnement innebærer kun en liten endring fra dagens løsning, der lyttere med betalingsvillighet har full adgang til å kjøpe enkelt eksemplarer av nye utgivelser i lydbokformat direkte i strømmetjenestene.

Vi anbefaler at fastprisordningens grunnstruktur videreføres. Dersom man ønsker å gjøre noen endringer, er den justeringen som etter vår vurdering fremstår som mest treffsikker, å innføre en øvre tidsavgrensning for hvor lenge nye formater kan underlegges fastpris. En slik justering vil kunne redusere terskelen for å produsere og tilgjengeliggjøre titler i nye formater, særlig som lydbok. Dagens ordning innebærer at en lydbokutgivelse utløser en ny fastprisperiode, og dermed ikke kan inngå i abonnementsstrømming før etter tolv måneder. Dette kan svekke insentivene til å investere i innlesning av eldre titler, men mekanismen gjelder også for andre titler: Investeringen må gjøres før

aktørene kan hente ut inntekter fra abonnementsstrømming. For mindre aktører kan dette binde kapital og øke risikoen ved å produsere lydbøker. En øvre tidsavgrensning vil kunne dempe disse virkningene, uten å røkke ved hovedformålene bak fastprisordningen for nye utgivelser.

7.3 Etablering av tvisteløsningsordning

Det siste spørsmålet vi har vurdert, er om det bør etableres en egen tvisteløsningsordning for brudd på boklovens bestemmelser. Vi har, i henhold til konkurransegrunnlaget, avgrenset vurderingen til en bransjedrevet ordning som verken er offentlig organisert eller offentlig finansiert, og som ikke skal behandle forbrukersaker. Da bokloven ble vedtatt, valgte departementet verken å opprette et eget tilsynsorgan eller å gi hjemmel til offentligrettslige sanksjoner, ut fra en vurdering av at domstolene er best egnet til å avgjøre tvister mellom aktørene.

Bransjeaktørene er delt i synet på behovet, og flertallet av dem vi intervjuet, hadde ikke gjort en grundig vurdering av spørsmålet. Noen ser ikke hvilke tvister en slik ordning skal løse, og viser til at bransjen har en tradisjon for selvregulering. Andre mener behovet er betinget av at strømmemarkedet reguleres sterkere i fremtiden, for eksempel gjennom en skaffe- og leveringsplikt. En tredje gruppe ser et klart behov, og peker på at terskelen for å gå rettens vei er høy. En gjennomgående bekymring er likevel at en bransje med skjev maktfordeling kan gi de mest ressurssterke aktørene for stor innflytelse i et slikt organ.

Nytten av en tvisteløsningsordning avhenger av at rettighetene og pliktene som tvistene skal vurderes opp mot, er klart formulerte. Et generelt forbud mot forskjellsbehandling, slik bokloven § 11 er utformet, gir begrenset grunnlag for effektiv tvisteløsning, fordi partene uansett vil kunne ønske en rettslig avklaring av hva forbudet innebærer i den konkrete saken. Samtidig er det vanskelig å se for seg at et organ som verken er offentlig organisert eller finansiert, kan tildeles vedtakskompetanse. Et organ uten slik kompetanse vil i utgangspunktet gi mindre effektiv tvisteløsning enn domstolene.

Vi vurderer på denne bakgrunn at nytteverdien av en bransjedrevet, ikke-offentlig organisert og ikke-offentlig finansiert tvisteløsningsordning sannsynligvis er begrenset i bokbransjen. Det er derfor ikke et åpenbart behov for å etablere en slik ordning nå. Etter vår vurdering kan departementets konklusjon i lovproposisjonen, om at behovet for og nytten av en egen tvisteløsningsordning er usikker, fortsatt legges til grunn. Vi anbefaler derfor ikke å innføre en slik ordning på nåværende tidspunkt.

Referanseliste

- BookBeat AB. (2022, November 18). *Høringssvar til forslag for ny boklov fra BookBeat AB*. Hentet fra Kultur- og likestillingsdepartementet: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/hoering-av-forslag-til-ny-boklov/id2924419/?uid=7059579d-7265-4ad7-b2e7-f9fdf191ef9c>
- Konkurrensverket. (2023, Desember 20). *Misstänkt missbruk av dominerande ställning – konkurrensförhållanden avseende ljudböcker m m; beslut om avskrivning*. Hentet fra https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi_u7SZ4LGVAXXRSFUIHYKiFoQFnoECBkQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.konkurrensverket.se%2Fcontentassets%2F77b2a73ed0174a7883bf7f9554feb8c7%2F22-o817.pdf&usg=AOvVaw26LXTnuv4vCJ
- Aguilar, L., & Waldfogel, J. (2020). *Platforms, Power, and Promotion: Evidence from Spotify*.
- Ahlborn, C., Lukey, B., & Martí, M. M. (2024, september 24). *ECJ's Google Shopping Judgment: The End of a Long Saga*. Hentet fra <https://www.covcompetition.com/2024/09/ecjs-google-shopping-judgment-the-end-of-a-long-saga/>
- Armstrong, M. (2006). Competition in two-sided markets. *RAND Journal of Economics*, 668-691.
- Bakos, Y., & Brynjolfsson, E. (1999). Bundling information goods: Pricing, profits, and efficiency. *Management Science*, 1613-1630.
- Bakos, Y., & Brynjolfsson, E. (2000). Bundling and Competition on the Internet. *Marketing Science*.
- Benhamou, F. (2015). Fair use and fair competition for digitized cultural. *Journal of Cultural Economics*.
- Bok 365. (2026, Februar 9). *Rekordår for BookBeat*. Hentet fra Bok 365: <https://bok365.no/artikkel/rekordar-for-bookbeat/>
- Bokbasen. (2026, Juni 30). *Slik tilbyr du e-bøker og lydbøker for strømmetjenester*. Hentet fra Bokbasen: <https://www.bokbasen.no/hjelp/hvordan-tilby-boker-i-strommetjenester>
- Bokhandlerforeningen. (2017). *Bokavtalen (avtaletekst)*. Hentet fra bokhandlerforeningen.no: <https://bokhandlerforeningen.no/politikk-og-mening/bokavtalen/bokavtalen-avtaletekst/>
- Bokhandlerforeningen. (2022, November 17). *Høringssvar fra Bokhandlerforeningen*. Hentet fra Kultur- og likestillingsdepartementet: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/hoering-av-forslag-til-ny-boklov/id2924419/?uid=5e2f453b-5b1f-495d-be30-a97bdf480a17>
- Bonnier Norsk Forlag. (2022, November 18). *Høringssvar fra Bonnier Norsk Forlag*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/hoering-av-forslag-til-ny-boklov/id2924419/?uid=5dc38805-8464-4706-89cf-39802a75f756>
- Bonnier Norsk Forlag; Vigmostad & Bjørke; Det Norske Samlaget; Kagge. (2023, april 26). *Storytel forskjellsbehandlar norske forlag*. Hentet fra vg.no: <https://www.vg.no/nyheter/i/JQR7AR/storytel-forskjellsbehandlar-norske-forlag>

- BookBeat. (2026). Hentet fra bookbeat.com: <https://www.bookbeat.com/no/registration>
- BookBeat. (2026 A, Juli 2). *Hvilke bøker er inkludert i abonnementet?* Hentet fra BookBeat FAQ: <https://support.bookbeat.com/hc/no/articles/14631128868125-Hvilke-b%C3%B8ker-er-inkludert-i-abonnementet>
- Bork, R. (1978). *Antitrust Paradox*. New York: Basic Books.
- Bougette, P., & Marty, F. (2025). Self-Preferencing: An Economic Literature-Based Assessment. *CPI Antitrust Chronicle*.
- Bourreau, M., & Gaudin, G. (2021). Streaming platform and strategic recommendation bias. *Journal of Economics and Management Strategy*, 1-23.
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels. (2024). *How is the Book Market Faring in 2023/2024?* Hentet fra https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjho uGtia- VAXUUOBAlHeO1InYQFnoECBgQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.boersenverein.de%2Ffile admin%2Fbundesverband%2Fdokumente%2Fmarkt_daten%2Fmarktforschung%2Fwirtschaftszahlen%2FWIPK_2024_Pr
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels. (2026). Hentet fra Innere Preisbindung: <https://www.boersenverein.de/beratung-service/recht/buchpreisbindung/innere-preisbindung/>
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels. (2026). *Buchpreisbindung*. Hentet fra Boersenverein: <https://www.boersenverein.de/beratung-service/recht/buchpreisbindung/>
- Canoy, M. J. (2006). The Economics of Books. *Handbook of the Economics of Art and Culture*,.
- Chen, N., & Tsai, H.-T. (2020). *Steering via Algorithmic Recommendations*. Singapore.
- Crawford, G. S., Lee, R. S., Whinston, M. D., & Yurukoglu, A. (2018). The welfare effects of vertical integration in multichannel television markets. *Econometrica*, 891-954.
- Crèmer, J., de Montjoye, Y.-A., & Schweitzer, H. (2019). *Competition policy for the digital era*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Dahlgren, S. (2023, Juli 10). *Högre royalty per timme från Storytel under Q2-2023*. Hentet fra Boktugg: <https://www.boktugg.se/2023/07/10/hogre-royalty-per-timme-fran-storytel-under-q2-2023/>
- de Cornière, A., & Taylor, G. (2019). *A Model of Biased Intermediation*.
- Den norske Foreleggerforening. (2022, november 18). *Forleggerforeningens høringssvar til ny boklov*. Hentet fra Regjeringen.no: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/hoering-av-forslag-til-ny-boklov/id2924419/?uid=478a51a5-47b5-49ae-b2db-c3d2c3f89368>
- Den norske Foreleggerforening; Den norske Forfatterforening; Forfatterforbundet. (2021, juli 1). *Normalkontrakt for utgivelse av lydbok voksen skjønnlitteratur*. Hentet fra

foreleggerforeningen.no: <https://forleggerforeningen.no/wp-content/uploads/2021/08/Normalkontrakt-lydbok-voksen-2021-1.7.21.pdf>

Den norske Forfatterforening. (2022, November 18). *Høringssvar fra Den norske Forfatterforening*. Hentet fra Kultur- og likestillingsdepartementet: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/hoering-av-forslag-til-ny-boklov/id2924419/?uid=4970a14b-1f9d-48d0-9095-730f8ef292b5>

Den Norske Forleggerforening. (2026). *BOKMARKEDET 2025 Forleggerforeningens bransjestatistikk*.

Den norske Forleggerforening; Norske Barne- og Ungdomsbokforfattere. (2021, juli 1). *NORMALKONTRAKT FOR UTGIVELSE AV LYDBOK SKJØNNLITTERATUR FOR BARN OG UNGDOM*. Hentet fra nbuforfattere.no: <https://www.nbuforfattere.no/kontrakter-2-2/lydbokkontrakt/>

Den norske Forleggerforeningen. (2021, juli 9). *Forleggere og forfattere enige om ny strømmeavtale*. Hentet fra <https://forleggerforeningen.no/nyhetsarkiv/10637/>

ebok. (2026, Juni 29). *Premium kom i gang*. Hentet fra ebok: <https://ebok.no/premium-kom-i-gang/>

European Commission. (2017, juni 27). *Antitrust Procedure: Council Regulation (EC) 1/2003*. Hentet fra https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/39740/39740_14996_3.pdf

European Commission. (2017, juni 27). *Antitrust: Commission fines Google €2.42 billion for abusing dominance as search engine by giving illegal advantage to own comparison shopping service*. Hentet fra https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_17_1784

European Commission. (2025, mars 19). *Commission sends preliminary findings to Alphabet under the Digital Markets Act*. Hentet fra https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_811

European Commission. (2026, Juli 23). *Commission fines Google €890 million for breaches of the Digital Markets Act*. Hentet fra European Commission: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_26_1670

European Union. (2022, september 14). *REGULATION (EU) 2022/1925 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL*. Hentet fra <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2022/1925/oj/eng>

Fabel. (2026). Hentet fra fabel.no: https://fabel.no/?scroll=true&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=search_brand&garef=CjwKCAjw0o3SBhBVEiwAh28-jS6PFwNrOBaOTEBR3mcygrHH2i52nqH909yKqkxZm5S8T5Hg38X97hoCfuMQAvD_BwE&gad_source=1&gad_campaignid=22443287170&gclid=CjwKCAjw0o3SBhBVEiwAh2

Finnish Publishers Association. (2026). *Digitaalinen kirjamarkkina Suomessa*. Hentet fra Association, Finnish Publishers: <https://kustantajat.fi/aani-ja-sahkokirjat/digitaalinen-kirjamarkkina-suomessa>

- Forfatterforeningen. (2021, Juli 1). *Normalkontrakt for utgivelse av lydbok voksen skjønnlitteratur*. Hentet fra Den Norske Forfatterforening: <https://www.forfatterforeningen.no/avtaler/>
- Foros, Ø., & Kind, H. J. (2012). *Fastpris på bøker: Bransjeomfattende eller frivillig*. Utarbeidet for Den Norske Forleggerforeningen.
- (2014). *Global Fixed Book Price Report*. International publishers Association.
- Graatrud, G. (2025, desember 5). *Tror Spotify vil skape blest om lydbøker*. Hentet fra bok365.no: <https://bok365.no/artikkel/tror-spotify-vil-skape-blest-om-lydboker/>
- Kharpal, A. (2026, Juli 23). *Google slapped with \$1 billion fine under landmark EU digital law*. Hentet fra CNBC: <https://www.cnbc.com/2026/07/23/google-1-billion-eu-fine-dma.html>
- Klagenemndssekretariatet. (u.d.). *Kva er Klagenemnda for offentlige anskaffelser (KOFA)?* Hentet fra <https://www.klagenemndssekretariatet.no/klagenemnda-for-offentlige-anskaffelser-kofa/om-kofa>
- Klagenemndssekretariatet. (2017, Januar 3). *Gebyrmyndigheten er tilbake*. Hentet fra <https://www.klagenemndssekretariatet.no/klagenemnda-for-offentlige-anskaffelser-kofa/kofa-aktuelt/gebyrmyndigheten-er-tilbake>
- Konkurransetilsynet. (2026). *Lov om god handelsskikk i dagligvarekjeden*. Hentet fra <https://konkurransetilsynet.no/lov-om-god-handelsskikk-i-dagligvarekjeden/>
- Konkurrensverket. (2023, Desember 21). *Konkurrensverket avslutar utredning om abonnemangstjänster för digitala böcker*. Hentet fra <https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/nyhetsarkiv/2023/konkurrensverket-avslutar-utredning-om-abonnemangstjanster-for-digitala-bocker/>
- Kopinor. (2026, Juni 9). *Vedtekter*. Hentet fra <https://kopinor.no/om-kopinor/vedtekter/>
- Kopinor. (u.d.). *Om Kopinor*. Hentet fra <https://kopinor.no/om-kopinor/>
- Kultur- og likestillingsdepartementet. (2023, mars 31). *Prop. 82 L (2022–2023): Lov om omsetning av bøker (bokloven)*. Hentet fra Regjeringen.no: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/prop.-82-l-20222023/id2968954/>
- Kultur- og likestillingsdepartementet. (2026). *Prop. 41 LS (2025–2026)*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/prop.-41-ls-20252026/id3154279/>
- La Galaxie Senat. (2021). *Application du prix unique du livre aux livres audio au format numérique*. Hentet fra <https://www.senat.fr/questions/base/2021/qSEQ210623201.html>
- Larsen, H., Rønning, H., & Slaatta, T. (2012). *Europeisk bokpolitikk*. ordisk kulturpolitisk tidsskrift 15.
- Legifrance gouv. (2011). <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGITEXT000024082056/>. Hentet fra <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGITEXT000024082056/>
- Legifrance gouv. (2014). *Décret n° 2014-936 du 19 août 2014 relatif au médiateur du livre*. Hentet fra <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000029387835>

- Linkis, S. T., & Mygind, S. (2025). *Forfatterens vilkår og økonomi i en streamingtid*. BOG panelet.
- Lovdata. (2018). *Lov om opphavsrett til åndsverk mv. (åndsverkloven)*. Hentet fra https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2018-06-15-40/KAPITTEL_3-9#KAPITTEL_3-9
- Lovdata. (2021). Hentet fra Lov om god handelsskikk i dagligvarekjeden: <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2020-04-17-29>
- Lovdata. (2021, September 1). *Forskrift til åndsverkloven*. Hentet fra https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2021-08-26-2608/KAPITTEL_4#KAPITTEL_4
- Lovdata. (2024, Januar 1). *Forskrift om omsetning av bøker (bokforskriften)*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2023-12-21-2268>
- Lovdata. (2024, Januar 1). *Lov om omsetning av bøker (bokloven)*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2023-06-16-64>
- Lovdata. (2025). Hentet fra Lov om elektronisk kommunikasjon (ekomloven), Kapittel 16: https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2024-12-13-76/KAPITTEL_16#KAPITTEL_16
- Mathewson, F., & Winter, R. (1998). The law and economics of resale price maintenance. *Review of Industrial Organization*, s. 13.
- Mediateur du livre. (2025, November 4). *Qu'est-ce que la médiation*. Hentet fra Mediateur du livre: <https://mediateurdulivre.fr/fr/la-mediation/quest-ce-que-la-mediation>
- Menon Economics. (2021, Nov). Utredning av unntaket fra konkurranse-loven § 10 for samarbeid ved omsetning av bøker. Hentet 2026 fra <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/utredning-av-unntaket-fra-konkurranse-loven-10-for-samarbeid-ved-omsetning-av-boker/id2885135/>
- Monopolkommisjonen. (2018). *Fixed Book Prices in a Changing Environment. Special Report no 80*.
.
- Neraal, A. (2023, August 7). *Storytel opp – Fabel ned*. Hentet fra Bok 365: <https://bok365.no/artikkel/storytel-opp-fabel-ned/>
- Neraal, A. (2023, Oktober 3). *Strømmekampen*. Hentet fra Bok 365: <https://bok365.no/artikkel/strommekampen/>
- Neraal, A. (2024, Juni 18). *Alt på skinner i Storytel Norge*. Hentet fra Bok 365: <https://bok365.no/artikkel/alt-pa-skinners-i-storytel-norge/>
- Newsroom Spotify. (2025, November 18). *Spotify Expands Audiobook Access for Premium Subscribers in 5 More European Countries*. Hentet fra <https://newsroom.spotify.com/2025-11-18/audiobooks-in-premium-sweden-denmark-finland-iceland-monaco/>
- Nextory. (2026). Hentet fra nextory.com: <https://nextory.com/no#subscriptions>
- Norli, C. (2023, april 28). *Ut mot Storytel: –Boikott og maktmisbruk*. Hentet fra VG.no: <https://www.vg.no/rampelys/i/on8lPB/joern-lier-horst-og-ruth-lillegraven-ut-mot-storytel-mener-de-boikotter-korte-barneboeker-maktmisbruk>

- Norsk oversetterforening. (2026, Juli 2). *Lydbok*. Hentet fra Oversetterforeningen: <https://oversetterforeningen.no/lydbok/>
- Norsk skuespillerforbund. (2026, Juli 2). *Lydbokavtalen*. Hentet fra Norsk skuespillerforbund: <https://www.skuespillerforbund.no/tariffavtaler/lydbokavtalen/>
- Norske Barne- og Ungdomsbokforfattere. (2022, November 18). *Høringssvar fra Norske Barne- og Ungdomsbokforfattere*. Hentet fra Kultur- og likestillingsdepartementet: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/hoering-av-forslag-til-ny-boklov/id2924419/?uid=bebe4680-ec04-4c62-992e-654217d71e5e>
- NRK. (2025, juni 26). *Bråk i lydbokbransjen: – Går kraftig ut over publikum og forfattere*. Hentet fra nrk.no: https://www.nrk.no/kultur/brak-i-lydbokbransjen_-_gar-kraftig-ut-over-publikum-og-forfattere-1.17460733
- NTB. (2025, november 18). *Spotify begynner med lydbøker*. Hentet fra bok365.no: <https://bok365.no/artikkel/spotify-begynner-med-lydboker/>
- Nytell, M. (2022, september 15). *Høringssvar fra Nextory AB*. Hentet fra Regjeringen.no.
- Nærings- og fiskeridepartementet. (2014, desember 19). *Forskrift om unntak fra konkurranse-loven § 10 for samarbeid ved omsetning av bøker*. Hentet fra lovdata.no: <https://lovdata.no/dokument/SFO/forskrift/2014-12-19-1716>
- Næringslivets Konkurransesutvalg. (2024, November 15). *Vedtekter for Næringslivets Konkurransesutvalg*. Hentet fra <https://konkurransesutvalget.no/vedtekter/>
- Næringslivets Konkurransesutvalg. (u.d.). *Om NKU*. Hentet fra <https://konkurransesutvalget.no/om-nku/>
- Podimo. (2026). Hentet fra podimo.com: https://podimo.com/no/offer?cp=podcasts-offerpage-cp-30d&pc=no_paid_30&wpsrc=google&wpcid=23619149012&wpscid=202302090628&wpcrid=799003705333&wpkwid=kwd-667746895903&wpkwn=podkast&wpkmatch=b&wpsnetn=g&utm_source=google&utm_medium=general&utm_campaign=gene
- Podme. (2026). Hentet fra podme.com: <https://podme.com/no/konto/endre-abonnement>
- Posner, R. (1976). *Antitrust Law: An Economic Perspective*. Chicago: University of Chicago Press.
- Regjeringen. (2026). *Dagligvaretilsynet legges ned og oppgavene flyttes til Konkurransetilsynet fra 30. april*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/dagligvaretilsynet-legges-ned-og-oppgavene-flyttes-til-konkurransetilsynet-fra-30.-april/id3156506/>
- Rey, P., & Tirole, J. (2006). A Primer on Foreclosure. I M. Armstrong, & R. Porter, *Handbook of Industrial Organization III*. Amsterdam: North Holland.
- Ringstad, V. (2004). *On the cultural blessings of fixed book prices*. International Journal of Cultural Policy.

- Rise, P. (2026, Januar 28). *Slut med moms på bøger fra den 1. juli 2026*. Hentet fra BDO Danmark: <https://www.bdo.dk/da-dk/faglig-info/depechen/depechen-artikler-2026/slut-med-moms-pa-boger-fra-den-1-juli-2026>
- Rochet, J.-C., & Tirole, J. (2002). *Platform Competition in Two-Sided Markets*.
- Rogne, V. (2021, Desember 9). *I dag lanseres BookBeat*. Hentet fra Bok 365: <https://bok365.no/artikkel/bookbeat-lansering-i-dag/>
- Rønning, H., & Slaatta, T. (2021). *Fastpris-regulering i Europa for omsetning av bøker i utvalgte land*. TSL Analytics Rapport.
- Samkeppniseftirlitid. (2021, Juni 30). Hentet fra Töluverð samþjökkun á íslenskum bókamarkaði: <https://www.samkeppni.is/utgafa/frettir/toluverdsamthjoppun-a-islenskum-bokamarkadi/>
- Samkeppniseftirlitid. (2026, Mai 22). Hentet fra The Competition Authority advises Storytel to exercise caution.: <https://www.samkeppni.is/en/release/news/the-competition-authority-therefore-directs-storytel-to-exercise-caution/>
- Shapiro, C., & Varian, H. R. (1999). *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*. Boston: Harvard Business School Press.
- Spengler, J. J. (1950). Vertical Integration and Antitrust Policy. *Journal of Political Economy*, 347-352.
- Spotify. (2025, november 13). *The Spotify Partner Program Expands to the Nordics, Empowering More Creators to Earn and Grow*. Hentet fra [newsroom.spotify.com](https://newsroom.spotify.com/2025-11-13/spotify-partner-program-sweden-denmark-finland-iceland/): <https://newsroom.spotify.com/2025-11-13/spotify-partner-program-sweden-denmark-finland-iceland/>
- Spotify. (2026). Hentet fra <https://support.spotify.com/to/authors/article/audiobooks-availability/>
- Stortinget. (2023). Hentet fra Vedtak 797, Innst. 461 L (2022–2023): <https://www.stortinget.no/no/Saker-og-publikasjoner/Vedtak/Vedtak/Sak/?p=93716>
- Storytel. (2026). Hentet fra [storytel.com](https://www.storytel.com): <https://www.storytel.com/no#pricePlans>
- Storytel. (2026 A, Juli 2). *Om Storytel*. Hentet fra <https://www.storytel.com/no/about>
- Storytel AS. (2022, November 18). *Høringssvar til forslag om ny boklov (lov om omsetning av bøker) fra Storytel AS*. Hentet fra Kultur- og likestillingsdepartementet: <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/hoering-av-forslag-til-ny-boklov/id2924419/?uid=f7ef9118-98d2-4562-84cd-468d96ab73a0>
- Sölve, D., & Carlo, C. (2026, Februar 19). *Can BookBeat Rival Storytel in Sweden?* Hentet fra publishingperspectives: <https://publishingperspectives.com/2026/02/can-bookbeat-rival-storytel-in-sweden/>
- Throsby, D. (1994). The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics. *Journal of Economic Literature*, 1-29.
- Throsby, D. (2001). *Economics and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, Massachusetts; London, England: The MIT Press.
- Vista Analyse. (2024). *Avanseregulering i bokbransjen*. Hentet fra <https://www.regjeringen.no/contentassets/aec8a6e4e28c4a999f3badcbdccc3c068/utredning-om-avanseregulering-i-bokbransjen-vista-analyse-2024.pdf>
- Willand, S. C. (2025, Juli 4). *Lydbokstriden handler om litteraturens fremtid*. Hentet fra BOK365: <https://bok365.no/artikkel/lydbokstriden-handler-om-litteraturens-fremtid/>
- YLE news. (2025, November 21). *Spotify's audiobook rollout in Finland takes authors by surprise*. Hentet fra <https://yle.fi/a/74-20195463>

Vedlegg

Vedlegg A Intervjuguider

Vedlegg A.1 Intervjuguide forfattere

Del 1: Strømming og forfatterøkonomien

1. Hvordan opplever dere at fremveksten av strømming har påvirket forfatterens økonomi de siste årene?
2. Hvordan vurderer dere dagens avregnings- og royaltymodeller for lydbøker i strømmetjenester?
3. Opplever dere at forfattere har tilstrekkelig innsikt i hvordan inntekter fra strømming beregnes og fordeles?
4. Påvirker strømmetjenestene:
 - a. hvilke bøker som skrives
 - b. hvilke bøker som markedsføres
 - c. hvilke formater som prioriteres
 - d. lengde, sjanger eller innhold?
5. Opplever dere forskjeller mellom forfattere knyttet til:
 - a. størrelse og kommersielt potensial
 - b. sjanger
 - c. tilknytning til store eller små forlag?
6. Hvordan vurderer dere betydningen av vertikal integrasjon mellom forlag og strømmetjenester, herunder originals, for forfatterens synlighet og vilkår?
7. Hvordan påvirker dagens strømme- og avregningsmodeller forfatterøkonomien og insentivene til å investere i norsk litteratur?

Del 2: Forskjellsbehandling

1. *Hvilke former for forskjellsbehandling, hvis noen, forekommer i strømmemarkedet i dag?*
 - a. *Er dere kjent med at noen strømmetjenester forskjellsbehandler forlag?*
 - b. *Er dere kjent med at noen forlag forskjellsbehandler strømmetjenester?*
 - c. *Er dere kjent med at noen strømmetjenester forskjellsbehandler forfattere?*

Hvis det forekommer forskjellsbehandling, kan dere dele data med oss som påviser denne forskjellsbehandlingen?

Del 3: Regulering av markedet og konsekvenser

1. Hvordan mener dere boklovens § 11 om ikke-diskriminering bør forstås dersom den også skal gjelde for strømmetjenester?
2. Hvilke former for forskjellsbehandling er mest relevante å regulere i strømmemarkedet?
3. Hvordan vil et eventuelt forbud mot forskjellsbehandling for strømmetjenester påvirke:
 - a. konkurranse mellom forfattere og forlag internt hos den enkelte strømmetjenesten
 - b. konkurransen mellom ulike strømmetjenester
 - c. forlagenes investeringer i innhold
 - d. innovasjon
 - e. katalogbredde og tilgjengelighet
 - f. forbrukerpriser?
1. Hvordan vurderer dere forholdet mellom dagens fastprisordning og abonnementsbasert strømming? Hvordan kan fastprisen anvendes på strømmemarkedet?
2. Hvilke andre reguleringsmodeller mener dere best kan ivareta boklovens formål samtidig som de gir rom for innovasjon og bærekraftige forretningsmodeller i strømmemarkedet for lydbøker? Vi vil gjerne høre hvordan dere vurderer noen konkrete reguleringsmodeller:
 - a. to-nivå-abonnement, der nye utgivelser i fastprisperioden tilbys gjennom et høyere priset nivå
 - b. gulv eller tak for kompensasjon per lytting
 - c. at forlag og forfattere selv velger om en tittel skal tilgjengeliggjøres for strømming i fastprisperioden

Del 4 Tvisteløsningsordning

14. Er det behov for en egen tvisteløsningsordning i bokmarkedet, og hvordan bør en slik ordning eventuelt organiseres?
15. Er det andre hensyn dere tenker er viktige for oss å ta med oss i utredningen?

Vedlegg A.2 Intervjuguide forlag

Del 1: Om strømmemarkedet

1. Hvordan vurderer dere utviklingen i det norske strømmemarkedet for lydbøker de siste årene, og hvilke utviklingstrekk er viktigst fremover?
2. Påvirker strømmetjenestene:

- a. hvilke bøker som skrives
 - b. hvilke bøker som markedsføres
 - c. hvilke formater som prioriteres
 - d. lengde, sjanger eller innhold?
3. Hvilken rolle spiller den teknologiske utviklingen, herunder generativ kunstig intelligens?
 4. Hvordan påvirker vertikal integrasjon mellom forlag og strømmetjenester konkurransen i strømmemarkedet, herunder rollen til originals?
 5. Opplever dere at ikke-integrerte og integrerte forlag konkurrerer på like vilkår i strømmemarkedet, i dag? Hvor ser dere eventuelt forskjeller?

Del 2: Forekomst av forskjellsbehandling

6. Hvilke former for forskjellsbehandling, hvis noen, forekommer i strømmemarkedet i dag?
 - a. Er dere kjent med at noen strømmetjenester forskjellsbehandler forlag?
 - b. Er dere kjent med at noen forlag forskjellsbehandler strømmetjenester?
 - c. Er dere kjent med at noen strømmetjenester forskjellsbehandler forfattere?

Hvis det forekommer forskjellsbehandling, kan dere dele data med oss som påviser denne forskjellsbehandlingen?

Del 3: Avtaler med strømmetjenester

7. Hvilke avregningsmodeller bruker strømmetjenestene i dag opp mot dere?
- a. Kan dere være konkrete på forhold som betaling per lytting, andel av inntekter eller «revenue pool», minstegarantier, eksklusivitet, varighet og rapportering?
8. Hvor standardiserte er disse avtalene?
 - a. Dersom dere er villige til å dele informasjonen med oss, ønsker vi å forstå om strømmetjenestene gir like vilkår til alle forlag som ønsker å strømme bøker på tjenesten deres, herunder lik struktur, like parametere og/eller helt identiske vilkår. Vi kan eventuelt inngå en særskilt avtale om fortrolighet hvis det er ønskelig.
9. Hvordan påvirker dagens strømme- og avregningsmodeller forfatterøkonomien og insentivene til å investere i norsk litteratur?

Del 4: Regulering av markedet og konsekvenser

10. Opplever dere at dagens regulering gir tilstrekkelig fleksibilitet for utvikling av abonnements- og forretningsmodeller?

11. Hvordan mener dere boklovens § 11 om ikke-diskriminering bør forstås dersom den også skal gjelde for strømmetjenester?
12. Hvilke former for forskjellsbehandling er mest relevante å regulere i strømmemarkedet?
13. Hvordan vil et eventuelt forbud mot forskjellsbehandling for strømmetjenester påvirke:
 - a. konkurranse mellom forfattere og forlag internt hos den enkelte strømmetjenesten
 - b. konkurransen mellom ulike strømmetjenester
 - c. forlagenes investeringer i innhold
 - d. innovasjon
 - e. katalogbredde og tilgjengelighet
 - f. forbrukerpriser?
14. Hvordan vurderer dere forholdet mellom dagens fastprisordning og abonnementsbasert strømming? Hvordan kan fastprisen anvendes på strømmemarkedet?
15. Hvilke andre reguleringsmodeller mener dere best kan ivareta boklovens formål samtidig som de gir rom for innovasjon og bærekraftige forretningsmodeller i strømmemarkedet for lydbøker? Vi vil gjerne høre hvordan dere vurderer noen konkrete reguleringsmodeller:
 - a. to-nivå-abonnement, der nye utgivelser i fastprisperioden tilbys gjennom et høyere priset nivå
 - b. gulv eller tak for kompensasjon per lytting
 - c. at forlag og forfattere selv velger om en tittel skal tilgjengeliggjøres for strømming i fastprisperioden

Del 5: Tvisteløsningsordning

16. Er det behov for en egen tvisteløsningsordning i bokmarkedet, og hvordan bør en slik ordning eventuelt organiseres?
17. Er det andre hensyn dere tenker er viktige for oss å ta med oss i utredningen?

Vedlegg A.3 Intervjuguide strømmetjenester

Del 1: Om strømmemarkedet

1. Hvordan vurderer dere utviklingen i det norske strømmemarkedet for lydbøker de siste årene, og hvilke utviklingstrekk er viktigst fremover?
2. Påvirker strømmetjenestene:
 - a. hvilke bøker som skrives
 - b. hvilke bøker som markedsføres

- c. hvilke formater som prioriteres
 - d. lengde, sjanger eller innhold?
3. Hvilken rolle spiller den teknologiske utviklingen, herunder generativ kunstig intelligens?
 4. Hvordan vil dere beskrive konkurransesituasjonen i markedet i dag, både mellom strømmetjenester og mellom ulike distribusjonsformer?
 5. Hvor krevende er det å etablere seg som ny strømmetjeneste i det norske markedet?
 6. Hvordan påvirker vertikal integrasjon mellom forlag og strømmetjenester konkurransen i strømmemarkedet, herunder rollen til originals?
 7. Opplever dere at ikke-integrerte og integrerte strømmetjenester konkurrerer på like vilkår i strømmemarkedet, i dag? Hvor ser dere eventuelt forskjeller?

Del 2: Avtaler med forlag og forfattere

8. Hvilken avregningsmodell bruker dere i dag opp mot forlag og forfattere?
 - a. Kan dere være konkrete på forhold som betaling per lytting, andel av inntekter eller «revenue pool», minstegarantier, eksklusivitet, varighet og rapportering?
9. Hvor standardiserte er disse avtalene?
 - a. Dersom dere er villige til å dele informasjonen med oss, ønsker vi å forstå om strømmetjenestene gir like vilkår til alle forlag som ønsker å strømme bøker på tjenesten deres, herunder lik struktur, like parametere og/eller helt identiske vilkår. Vi kan eventuelt inngå en særskilt avtale om fortrolighet hvis det er ønskelig.
10. Hvordan påvirker dagens strømme- og avregningsmodeller forfatterøkonomien og insentivene til å investere i norsk litteratur?

Del 3: Eksponering og anbefalinger på plattformen

11. Hvordan fungerer eksponering, anbefalinger og synlighet på plattformen deres, og i hvilken grad kan slike mekanismer favorisere enkelte forlag eller titler?
12. *Hvilke former for forskjellsbehandling, hvis noen, forekommer i strømmemarkedet i dag?*
 - a. *Er dere kjent med at noen strømmetjenester forskjellsbehandler forlag?*
 - b. *Er dere kjent med at noen forlag forskjellsbehandler strømmetjenester?*
 - c. *Er dere kjent med at noen strømmetjenester forskjellsbehandler forfattere?*

Hvis det forekommer forskjellsbehandling, kan dere dele data med oss som påviser denne forskjellsbehandlingen?

Del 4: Regulering av markedet og konsekvenser

13. Opplever dere at dagens regulering gir tilstrekkelig fleksibilitet for utvikling av abonnements- og forretningsmodeller?
14. Hvilke former for forskjellsbehandling er mest relevante å regulere i strømmemarkedet?
15. Hvordan mener dere boklovens § 11 om ikke-diskriminering bør forstås dersom den også skal gjelde for strømmetjenester?
16. Hvordan vil et eventuelt forbud mot forskjellsbehandling for strømmetjenester påvirke:
 - a. konkurranse mellom forfattere og forlag internt hos den enkelte strømmetjenesten
 - b. konkurransen mellom ulike strømmetjenester
 - c. forlagenes investeringer i innhold
 - d. innovasjon
 - e. katalogbredde og tilgjengelighet
 - f. forbrukerpriser?
17. Hvordan vurderer dere forholdet mellom dagens fastprisordning og abonnementsbasert strømming? Hvordan kan fastprisen anvendes på strømmemarkedet?
18. Hvilke erfaringer har dere fra markeder med og uten fastprisordning, og hva mener dere er overførbart til Norge?
19. Hvilke andre reguleringsmodeller mener dere best kan ivareta boklovens formål samtidig som de gir rom for innovasjon og bærekraftige forretningsmodeller i strømmemarkedet for lydbøker? Vi vil gjerne høre hvordan dere vurderer noen konkrete reguleringsmodeller:
 - a. to-nivå-abonnement, der nye utgivelser i fastprisperioden tilbys gjennom et høyere priset nivå
 - b. gulv eller tak for kompensasjon per lytting
 - c. at forlag og forfattere selv velger om en tittel skal tilgjengeliggjøres for strømming i fastprisperioden

Del 5 : Tvisteløsningsordning

20. Er det behov for en egen tvisteløsningsordning i bokmarkedet, og hvordan bør en slik ordning eventuelt organiseres?
21. Er det andre hensyn dere tenker er viktige for oss å ta med oss i utredningen?

Vedlegg A.4 Intervjuguide Bokhandlerforeningen

Del 1: Om strømmemarkedet

1. Hvordan vurderer dere utviklingen i det norske strømmemarkedet for lydbøker de siste årene, og hvilke utviklingstrekk er viktigst fremover?
2. Påvirker strømmetjenestene:
 - a. hvilke bøker som skrives
 - b. hvilke bøker som markedsføres
 - c. hvilke formater som prioriteres
 - d. lengde, sjanger eller innhold?
3. Hvordan påvirkes bokhandlerne av utviklingen?
 - a. Ser dere kannibaliseringseffekter mellom strømming og fysisk/digitalt bokhandelsalg?
 - b. Hvilke kategorier eller sjangre er eventuelt mest påvirket?

Del 2: Erfaringer fra dagens regulering av bokhandel

4. Hvordan opplever dere at dagens § 11 om ikke-diskriminering fungerer for bokhandlere?
5. Hvordan håndteres vertikal integrasjon mellom forlag og bokhandel i praksis i dag?

Del 3: Regulering av strømmemarkedet og konsekvenser

6. Hvordan mener dere boklovens § 11 om ikke-diskriminering bør forstås dersom den også skal gjelde for strømmetjenester?
7. Hvilke former for forskjellsbehandling er mest relevante å regulere i strømmemarkedet?
8. Hvordan vil et eventuelt forbud mot forskjellsbehandling for strømmetjenester påvirke:
 - a. konkurranse mellom forfattere og forlag internt hos den enkelte strømmetjenesten
 - b. konkurransen mellom ulike strømmetjenester
 - c. forlagenes investeringer i innhold
 - d. innovasjon
 - e. katalogbredde og tilgjengelighet
 - f. forbrukerpriser
 - g. salg gjennom fysisk og digital bokhandel?
9. Hvordan vurderer dere forholdet mellom dagens fastprisordning og abonnementsbasert strømming? Hvordan kan fastprisen anvendes på strømmemarkedet?

Del 4: Tvisteløsningsordning

10. Er det behov for en egen tvisteløsningsordning i bokmarkedet, og hvordan bør en slik ordning eventuelt organiseres?
11. Er det andre hensyn dere tenker er viktige for oss å ta med oss i utredningen?

Vedlegg A.5 Intervjuguide Spotify

Del 1: Spotify's role in the audiobook market

1. Can you give an overview of how Spotify approaches audiobooks as a content format, how does it compare to music and podcasts?
2. In which markets do you currently offer audiobooks, and what characterises those markets?

Del 2: Business models and subscription structure

3. What models do you currently use for audiobooks, included listening hours in a standard subscription, add-on tiers, pay-per-title, or something else?
4. Have you tested different models across markets, and what have you learned?

Del 3: Agreements and remuneration to publishers and authors

5. How are agreements with publishers and rights holders for audiobooks typically structured internationally? Which remuneration models are most common?
6. Do you have experience with models such as per-stream payment, per-completed-book payment, revenue pool models, minimum guarantees, or advances?
7. How important is standardisation of agreements across rights holders for a platform to operate efficiently?

Del 4: Fixed pricing and subscription-based streaming

Norway has a fixed-price regime for books during the first 12 months after publication. We are examining whether and how this can be adapted to streaming.

8. From a platform perspective, how would a model work where publishers or authors can choose whether to make a title available for streaming during the fixed-price period? Is this technically and commercially feasible?
9. Do you have experience operating in markets with book price regulation or fixed-price regimes for new releases?
10. What challenges arise when new titles in a fixed-price period are to be made available through subscription streaming?

Del 5: Non-discrimination and exposure

11. How do you think about non-discrimination in a platform context?

12. What non-discrimination requirements would be practically feasible for an international platform that is not vertically integrated with local publishers?

Del 6: Market entry and barriers

13. What barriers do you see for entering the Norwegian market?
14. What are the most important factors when Spotify considers entering a new audiobook market?
15. What types of regulation make a market more or less attractive to an international actor?
16. How important is regulatory predictability and straightforward rights clearance for entry decisions?
17. Have you encountered markets where regulation effectively blocked entry or significantly delayed it? What did that look like in practice?

Del 7: Closing questions

18. What are the most important lessons from other markets that you think are relevant for Norway?
19. If Norwegian authorities want a market with competition, innovation, broad catalogue, and good conditions for authors and publishers, what should they be most mindful of?
20. Is there anything else you think we should consider in this study?

Vedlegg A.6 Intervjuguide Nkom

1. Kan dere gi en overordnet beskrivelse av Nkoms erfaringer med tvisteløsningsordningene dere forvalter med hjemmel i ekomloven og bredbåndsutbyggingsloven?
2. Hva slags type tvister (tema/problemstillinger) har Nkom erfaring med?
3. Kan dere gi eksempler på konkrete tvisteløsningsprosesser som Nkom har vært involvert i, og kort beskrive selve prosessen, hva den resulterte i og Nkoms rolle som tvisteløsningsorgan?
4. I hvilken grad anses Nkoms kompetanse til å fatte vedtak som viktig for å kunne utøve rollen som tvisteløsningsorgan på en effektiv måte?
5. Basert på Nkoms erfaringer med tvisteløsningsordninger, er det andre forhold dere mener det er viktig å drøfte/belyse i en vurdering av eventuell etablering av et bransjedrevet tvisteløsningsorgan i et marked som preges av vertikal integrasjon, som ikke skal ta stilling til saker som gjelder forbrukere og verken organiseres eller finansieres av det offentlige?



Menon
Economics

Menon Economics

Sørkedalsveien 10 B, 0369 Oslo

+47 909 90 102

post@menon.no

menon.no