

Innehåll

SAMMANFATTNING	3
FÖRORD	4
FÖRKORTNINGAR	5
1 INLEDNING	6
1.1 Ämnespresentation	6
1.2 Syfte	7
1.3 Avgränsningar	7
1.4 Metod och material	7
1.5 Konsumtion av upphovsrätt	8
1.5.1 Nationell konsumtion	8
1.5.2 Prisdifferentiering och uppdelade förlagsrättigheter	9
1.5.3 Internationell, regional och global konsumtion	10
1.5.4 Parallellimport och motåtgärder	10
2 KONSUMTION ENLIGT INTERNATIONELLA KONVENTIONER	11
2.1 Ingen gemensam regel om konsumtion	11
2.2 Kommentar	13
3 KONSUMTIONSPRINCIPEN ENLIGT SVENSK RÄTT	15
3.1 Introduktion	15
3.2 Spridningsrätt	15
3.3 Importrätt	16
3.4 Varför alls diskutera 53 § 3 st URL?	17
3.5 Global konsumtion	17
3.6 Global konsumtion i strid med EG-rätten	19
3.7 Kommentar	20
4 DEN GEMENSKAPSRÄTTSLIGA KONSUMTIONSPRINCIPEN	22
4.1 Introduktion	22
4.2 EG:s kompetens över immaterialrätten	22

4.3 Spridningsrätt och konsumtion inom EG	23
4.4 Konsumtion i förhållande till icke EG-länder	24
4.4.1 EG saknar kompetens att besluta om global konsumtion	24
4.4.2 Regional konsumtion i förhållande till tredje land	25
4.4.3 Framtidsutsikter	26
4.4.4 Särskilt om upphovsrätten	28
4.5 Kommentar	29
5 KONSUMTIONSPRINCIPEN ENLIGT AMERIKANSK RÄTT	31
5.1 Introduktion	31
5.2 Spridningsrätt	31
5.3 The First Sale Doctrine	32
5.4 Importrätt	32
5.5 Quality King versus L'anza	33
5.5.1 The Supreme Court om import och konsumtion	33
5.5.2 Särskilt om rekvisitet "lawfully made under this title"	35
5.5.3 Omvänd diskriminering	37
5.6 Kommentar	38
6 HANDEL MED BÖCKER	39
6.1 Introduktion	39
6.2 Global handel	39
6.3 EG-intern handel	42
6.4 Parallelimport till Sverige	43
6.5 Internet	45
6.5.1 Försäljning av böcker via Internet	45
6.5.2 Särskild kommentar om försäljningen av böcker via Internet	47
7 AVSLUTANDE DISKUSSION	50
BILAGA: INTERVJUER OCH BREVSVAR	54
LITTERATURFÖRTECKNING	67
RÄTTSFALLSFÖRTECKNING	70
ÖVRIGA KÄLLOR	72

Sammanfattning

Syftet med uppsatsen är att undersöka konsumtionsprincipens inverkan på den internationella bokmarknaden.

En gemensam regel om konsumtion för samtliga världens länder skulle underlätta den globala handeln med böcker. Emellertid visar en genomgång av de mest betydande upphovsrättsliga och handelsrättsliga internationella konventionerna att man inte har kunnat komma överens om någon sådan regel. Bestämmelser om konsumtion av upphovsrätt får därför sökas i respektive lands interna rättsordning.

I uppsatsen redogörs för svensk rätt, EG-rätt och amerikansk rätt. Undersökningen visar att konsumtionsprincipen formulerats på olika sätt i vart och ett av rättssystemen. Detta beror förmodligen på att de två länderna och sammanslutningen EG är, eller tror sig vara, mest förtjänta av en viss slags konsumtionsprincip. Någon utförligare ekonomisk utredning har dock inte förekommit i något av fallen. Konsumtionsprinciperna har växt fram i domstolspraxis. De dömande instansernas argument är övervägande formella.

En kortare marknadsundersökning ger vid handen att valet av konsumtionsprincip inte har avgörande betydelse för varurörelserna på den internationella bokmarknaden. Faktorer som språkskillnader och transportavstånd i förening med redan låga priser på böcker gör parallellhandel olönsam i många fall. Därtill kommer en trend hos stora förlag att harmonisera priserna på sina böcker internationellt som en följd av handelns globalisering.

Viss uppmärksamhet ägnas åt Internethandeln och dess betydelse som drivkraft i utvecklingen mot en homogen världsmarknad för böcker. På grund av den ökande internationella konkurrensen och pristransparensen på Internet tvingas förlagen hålla låga och likvärdiga priser i ett stort antal länder. Internet bidrar också med ett effektivt distributionsnät som gör handeln mer kostnadseffektiv.

Sammanfattningsvis tycks konsumtionsprincipen ha viss men inte avgörande inverkan på den internationella bokmarknaden. Andra faktorer har större betydelse. Världssamfundet skulle därför kunna fatta ett beslut om en gemensam, global konsumtionsregel i enlighet med nu rådande frihandelssträvanden utan att därmed riskera att bokmarknaden utarmas.

Förord

Ett varmt tack riktas till min handledare, Hans Henrik Lidgard, för stöd och uppmuntran i uppsatsarbetet. Jag vill också tacka Johan Förander, jur. kand och amanuens, för konstruktiv kritik och nyttiga råd vid arbetets början.

Utan det 20-tal intervjuer jag gjort med representanter för olika intressenter på bokmarknaden i Sverige och i England hade uppsatsen saknat den verklighetsförankring jag strävat efter i avsnittet om handel med böcker. Jag hoppas kunna bidra till diskussionen om bokmarknadens utveckling och tackar samtliga för att ni tog er tid att besvara mina frågor om parallellimport och bokhandel.

Slutligen vill jag nämna mina föräldrar, som visat starkt engagemang för uppsatsen och dess fortskridande, min syster, som underhållit med anekdoter om uppsatsskrivande i allmänhet samt jur. stud. Andreas Magnusson, som bland annat har korrekturläst uppsatsen.

Förkortningar

EES	Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet
EG	Europeiska Gemenskapen, syftar på EG som institution
EIPR	European Intellectual Property Review
ERT	Europarättslig tidskrift
EU	Europeiska Unionen, syftar på EG:s medlemsländer som ett enhetligt geografiskt område
FSD	The First Sale Doctrine
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HD	Högsta domstolen
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NERA	National Economic Research Associates
NIR	Nordiskt immateriellt rättsskydd
NJA	Nytt juridiskt arkiv
SvJT	Svenst Juristtidning
TRIPS	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.
URL	Lag (1960:729) om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk
USSC	Supreme Court of the United States
WTO	World Trade Organization

1 Inledning

1.1 Ämnespresentation

I takt med världshandelns utveckling mot en global marknad framstår den nationellt avgränsade immaterialrätten alltmer som ett besvärande handelshinder. I synnerhet gäller detta rättsinnehavarnas ensamrätt att bevilja försäljning eller annan kommersiell spridning av varor som är immaterialrättsligt skyddade. Spridningsrätten gör det möjligt för rättsinnehavaren att besluta till vilka marknader varorna får importeras. Indirekt får rättsinnehavaren därmed stort inflytande över prissättningen på olika marknader. Ofta leder detta till överpriser. Samtidigt kan nationellt avgränsad spridningsrätt vara en förutsättning för fortsatt produktivitet hos konstnärer, forskare, fabrikanter och andra som skapar immaterialrättsligt relevanta produkter. All verksamhet som kräver engagemang och investeringar förutsätter givetvis hopp om tillräcklig ekonomisk vinst så småningom.

En internationell reglering av det immaterialrättsliga skyddet i kombination med en bestämmelse om global konsumtion av spridningsrätt förefaller vara lösningen på problemet. Genom konsumtion upphör spridningsrätten till enskilda verksexemplar sedan rättsinnehavaren själv satt produkterna på marknaden.

Emellertid saknas en fullständig ekonomisk analys av den inverkan en bestämmelse om global konsumtion skulle ha på den internationella marknaden. En sådan utredning blir lätt komplicerad eftersom immaterialrätten inbegriper flera olika rättsområden, bland annat patenträtt, varumärkesrätt och upphovsrätt. Var och en av dessa immaterialrättsliga kategorier skyddar i sin tur ett antal produkter. Förutsättningarna för att genomföra en internationell reglering med gott resultat kan vara helt annorlunda för till exempel varumärkta jeans jämfört med upphovsrättsligt skyddade CD-skivor, och så vidare.

På senare tid har frågan om konsumtion av spridningsrätten till varumärkta produkter diskuterats livligt i doktrinen. Det beror framför allt på att EG-domstolen nyligen förklarat att EG:s medlemsstater är skyldiga att tillämpa regional konsumtion i förhållande till tredje land vad gäller varumärkesrätten.

I den här uppsatsen har jag valt att fokusera på ett annat av de immaterialrättsliga områdena, nämligen upphovsrätten. Jag hoppas kunna ge en idé om hur konsumtionsprincipen påverkar det äldsta och mest centrala av de upphovsrättsliga verken: boken.

1.2 Syfte

Syftet med uppsatsen är att undersöka konsumtionsprincipens inverkan på den internationella bokmarknaden.

1.3 Avgränsningar

Uppsatsen riktar sig till läsare med goda kunskaper om upphovsrätt vilka redan är införstådda med konsumtionsproblematiken. En kort introduktion ges dock nedan i stycke 1.5.

Uppsatsen behandlar enbart tryckta litterära verk i bokform. Konsumtion av spridningsrätten till texter som lagts ut på Internet, i databaser och dylikt diskuteras inte. Elektronisk publicering aktualiserar nämligen frågan om upphovsrättens tillämpning på Internet, ett ämne som behandlas i en mängd andra examensarbeten.

Frågor om konsumtion av visningsrätt, uthyrningsrätt och utlåningsrätt diskuteras inte heller i uppsatsen. Dessa rättigheter har endast marginell inverkan på försäljningen av böcker internationellt.

1.4 Metod och material

Vid arbetet med uppsatsen har jag använt en kombinerad deskriptiv-komparativ metod. Jag har valt att utreda och jämföra konsumtionsreglerna på två nationella marknader samt EG:s konsumtionsprincip. Utredningarna kommenteras i för ändamålet avskilda stycken i slutet av varje avsnitt.

Av utrymmesskäl har jag blivit tvungen att begränsa utredningen till endast tre rättssystem.

Sverige fungerar bra som exempel på en nation vars import av utländska böcker är relativt omfattande. Ett sådant land tjänar på att ha en global konsumtionsregel. USA är Sveriges motsats. Som en av världens största exportörer av litteratur har USA anledning att ta större hänsyn till uphovsmännens väl vid valet av konsumtionsprincip. Det är därför intressant att jämföra konsumtionsbestämmelserna i dessa båda länder.

EU, slutligen, är ett utmärkt exempel på en blandad marknad. Flera olika språk ryms inom Unionen. Här finns importländer sida vid sida med nationer som exporterar böcker. Hur har EG valt att lösa konsumtionsproblematiken? Kan den gemenskapsrättsliga regeln ge en

fingervisning om eventuella framtida konsumtionsbestämmelser, gemensamma för alla världens länder?

Då juridiken och den ekonomiska utvecklingen inte alltid går hand i hand, följer så en beskrivning av bokmarknaden som den faktiskt ser ut idag. Uppsatsen avslutas med en diskussion kring konsumtionsreglernas betydelse för förhållandena på den internationella bokmarknaden.

Det material som ligger till grund för uppsatsen är främst juridiska texter såsom lagar, förarbeten, praxis och doktrin. Därutöver har jag använt mig av ca 20 intervjuer med förläggare, bokhandlar, myndigheter med flera. Några av intervjuerna hänvisar jag till i uppsatsen. Samtliga intervjuer har varit till hjälp då jag har försökt bilda mig en uppfattning om bokmarknadens struktur och funktion. Intervjuerna återfinns som bilaga till uppsatsen.

1.5 Konsumtion av upphovsrätt

1.5.1 Nationell konsumtion

Upphovsrätt innebär bland annat att upphovsmannen har ensamrätt att framställa kopior av sitt verk. Denna särskilda förmån kallas exemplarrätt eller reproduktionsrätt. Upphovsmannen har också exklusiv spridningsrätt till de kopior han framställer. Syftet med dessa regler är att garantera upphovsmannen möjlighet till avkastning för det arbete och andra investeringar han gjort.

Om upphovsmannens spridningsrätt är absolut försvåras handel med varor som skyddas av upphovsrätten. Inför varje försäljning måste upphovsmannen först ge sitt tillstånd. Det gäller också om upphovsmannen själv redan frånhänt sig äganderätten till varan genom ett civilrättsligt köpeavtal. Rätten att bestämma över produktens vidare öden behåller han i kraft av sin upphovsrätt. Denna överlåter upphovsmannen nämligen inte i och med försäljning av en kopia av det upphovsrättsliga verket.

Konsumtion innebär att upphovsmannens spridningsrätt till enskilda verksexemplar upphör när upphovsmannen säljer exemplaret till en annan person. För att detta ska vara möjligt krävs en fiktiv uppdelning mellan rätten till det immateriella upphovsrättsliga verket (här text) å ena sidan och å andra sidan rätten till det materiella verksexemplaret (här bok). Tack vare konsumtionsregeln kan köparen fritt disponera över boken efter köpet. Till exempel kan han sälja boken vidare. Upphovsmannen har dock fortsatt ensamrätt till det upphovsrättsliga verket i sig. Därför har författaren till en bok bibehållen ensamrätt att även efter försäljning av ett enstaka

verksexemplar besluta att trycka fler upplagor av boken, att sälja dessa, att bevilja översättning, att sälja filmrättigheterna till boken etc.¹

Är konsumtionen nationell förlorar upphovsmannen sin spridningsrätt till sålda verksexemplar bara inom gränserna för det land där han själv satt exemplaren på marknaden. Vill någon importera exempelvis en bok till ett land som tillämpar nationell konsumtion krävs återigen tillstånd från författaren. Ibland förutsätts konsumtionen vara nationell därför att upphovsrätten, liksom all annan inhemska lagstiftning, är territoriell till sin natur.

1.5.2 Prisdifferentiering och uppdelade förlagsrättigheter

Då upphovsmannens spridningsrätt är territoriellt avgränsad uppkommer ofta prisskillnader mellan olika nationella marknader.² Till viss del beror prisskillnaderna på faktorer utom upphovsmannens kontroll, som till exempel valutarörelser. Upphovsmannen kan emellertid själv styra prissättningen på de olika marknaderna. Genom intensiv marknadsföring och service (här returrätt, snabb leverans, förmånliga betalningsvillkor etc) kan upphovsmannen göra en viss titel särskilt attraktiv i ett eller flera av de utvalda importländerna. Det högre pris upphovsmannen då tar ut är frukten av hans egna ansträngningar. Emellertid kan upphovsmannen också utnyttja sin spridningsrätt till att ta ut högsta möjliga pris i varje enskilt land. I de fallen anses prisdifferensen bero på upphovsmannens monopolställning. Varorna blir onödigt dyra. Dessutom blir efterfrågan på marknaden sällan tillfredsställd eftersom många konsumenter inte har råd att köpa produkterna till det pris upphovsmannen begär.

Särskilt inom den angloamerikanska bokbranschen förekommer dessutom ett system med så kallade uppdelade förlagsrättigheter. Här ger författaren olika förlag rätt att publicera och sprida det upphovsrättsliga verket på varsin geografiskt begränsad del av världsmarknaden.³ Ofta får ett brittiskt förlag ensamrätt till försäljningen i Storbritannien medan försäljningen i USA förbehålls ett amerikanskt bokförlag⁴. Samma bok kan då publiceras av båda förlagen utan att dessa behöver vara rädda för inbördes konkurrens. Bristen på konkurrens avspeglar sig sedan i bokpriserna.

¹ Se eventuellt även Kocktvedgaard, *The Principle of Exhaustion of Rights in the Law of Intellectual Property Law, Especially Copyright Law*, NIR 1982 s. 355.

² Informationen om prisskillnader är huvudsakligen hämtad från Donnelly, *International Harmonization*, s. 513 ff.

³ Blok, *Patentrettens konsumtionsprincip. Patentmonopol og fri konkurrence i national ret og faellesmarkedsret*, Köpenhamn 1974, s. 194 ff.

⁴ Se t.ex. Reimer, *Principle of Exhaustion of the Rights*, NIR 1982 s. 362, s. 364 f.

1.5.3 Internationell, regional och global konsumtion

Vid internationell konsumtion upphör upphovsmannens spridningsrätt till ett visst verksexemplar i fler än ett land så snart upphovsmannen satt exemplaret på marknaden. Internationell konsumtion kan vara antingen regional eller global⁵. Är konsumtionen regional konsumeras upphovsmannens spridningsrätt i ett begränsat antal länder. Vid global konsumtion upphör spridningsrätten helt, oavsett i vilket enskilt land upphovsmannen först sålt exemplaret.

1.5.4 Parallellimport och motåtgärder

Om konsumtionen är internationell blir det möjligt för andra än av upphovsmannen godkända distributörer att importera och sälja varorna över nationsgränserna. Sådan import kallas parallellimport och uppkommer om prisskillnaderna mellan olika marknader är stora. Parallellimportören köper upp böckerna på en marknad där priset är lågt och säljer dem på en marknad där priset är högt. Ofta är parallellimportörens pris på importmarknaden något lägre än det pris upphovsmannen själv tillämpar. På så vis skapas priskonkurrens mellan parallellimportören och upphovsmannen. Detta leder ofta till att priset sjunker i importlandet. I bästa fall resulterar konkurrensen också i att distributionen förbättras och att efterfrågan tillfredsställs i högre grad. Upphovsmannens monopolsituation bryts.

Om nationell konsumtion gäller kan inte systemet med uppdelade förlagsrättigheter tillämpas effektivt. Avtal om export- eller importförbud mellan förlag eller mellan förlag och bokhandlar gäller nämligen inte i förhållande till tredje man utan stöd av upphovsrätten. Följden blir att förlagen, i den mån de publicerar varsin upplaga av samma upphovsrättsliga verk, kommer att konkurrera med varandra. Konkurrensen skapas antingen av förlagen själva eller indirekt via parallellimportörer.

För att undanröja incitamenten till parallellimport och ta tillbaka kontrollen över marknaden kan upphovsmannen eller förlaget välja att harmonisera sina priser på de olika marknaderna. Det är möjligt att antingen sänka priserna på importmarknaden eller höja priserna på de marknader där parallellimportören köper upp sina varor. En fullständig prisharmonisering på samtliga marknader är inte nödvändig. Parallellimport förutsätter nämligen ganska stora prisskillnader. Det krävs att mellanskillnaden vid försäljning på importmarknaden täcker importörens kostnader för transport till och avyttring i importlandet samt räcker till en vinst åt importören själv.

⁵ Begreppet internationell konsumtion används ibland synonymt med termen global konsumtion. I denna uppsats avses uttrycken emellertid ha åtskild betydelse enligt ovan.

2 Konsumtion enligt internationella konventioner

2.1 Ingen gemensam regel om konsumtion

Att olika länder tillämpar skilda konsumtionsprinciper kan utgöra ett handelshinder i sig. Redan vid köpet av exempelvis ett parti böcker måste handelsmannen ha information om konsumtionsreglerna i de länder han avser att frakta varorna till. Är bestämmelserna komplicerade och dessutom annorlunda från ett land till ett annat blir det svårare att bjuda rätt pris på varan.⁶

Ett lämpligt forum för diskussion om en gemensam konsumtionsregel för alla världens länder är de internationella organisationer som behandlar frågor om upphovsrätt och handel. Emellertid ger ingen av de konventioner dessa organisationer framställt besked i konsumtionsfrågan.

Bernkonventionen från år 1886⁷ är den äldsta av de universella upphovsrättsliga konventionerna. Genom denna instiftades Bernunionen. Unionens medlemsstater är skyldiga att upprätthålla en viss minimistandard för upphovsrättsligt skydd. Detta minimiskydd ska komma upphovsmän från samtliga medlemsländer till del. I den mån inhemska bestämmelser ger starkare upphovsrättsligt skydd än denna minimistandard ska unionsmedlemmarna i stället tillämpa sina nationella regler till förmån för upphovsmän från samtliga unionsländer. Detta kallas principen om nationell behandling⁸.

Konsumtion nämns över huvud taget inte i konventionen. Konsekvensen blir att unionsländerna själva får besluta om konsumtion av upphovsrätt. På grund av principen om nationell behandling förutsätts dock att den valda regeln inte missgynnar upphovsmän från andra unionsländer.

Bernkonventionen infogades i ett större internationellt regelverk då WTO-avtalen trädde i kraft den 1 januari 1995. Bland WTO-avtalen ingår TRIPS⁹, ”den hittills mest omfattande multilaterala överenskommelse om immaterialrätt som slutits mellan världens länder”¹⁰. Genom TRIPS art. 2.2

⁶ Särskilt komplicerad blir situationen då varan skyddas av fler än en immaterialrätt och då olika regler gäller för var och en av dessa - upphovsrätt, varumärken, patent - vid import till en och samma stat. Donnely, *International Harmonization*, s. 496.

⁷ Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works, Paris Act of July 24, 1971, as amended on September 28, 1979.

⁸ Bernkonventionen, art. 1, 5.1 och 19.

⁹ Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.

¹⁰ Se <<http://www.wto.org/intellect/intellect.htm>> under rubriken An overview of the Agreement of Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS Agreement).

och 9 inkorporeras Bernkonventionen i avtalet. Därtill kommer ett antal nya regler. Bland dem återfinns den typiska GATT-bestämmelsen att samtliga medlemsstater ska få del av de förmåner en viss medlemsstat tillämpar i förhållande till någon av de övriga medlemsländerna¹¹. Eftersom medlemskap i WTO förutsätter tillträde till samtliga WTO-anknutna konventioner har TRIPS inte färre än 134 medlemmar¹². Tack vare förbindelsen med WTO finns möjlighet att utnyttja WTO:s skiljeförfarande också vid tvister som angår TRIPS. På så sätt blir det möjligt att effektivt behandla immaterialrättsliga mål på internationell nivå. TRIPS innehåller dessutom särskilda minimibestämmelser om hur det upphovsrättsliga skydd TRIPS stadgar om ska sanktioneras av medlemsstaterna. På så sätt fungerar TRIPS mer effektivt än Bernkonventionen, enligt vilken eventuella tvister skall lösas inför Internationella domstolen i Haag¹³.

TRIPS hade varit ett utmärkt instrument för en samfäll, universell regel om konsumtion. Likväl stadgar TRIPS art. 6 att "[N]othing in this Agreement shall be used to address the issue of the exhaustion of intellectual property rights". Att TRIPS saknar en harmoniserande konsumtionsregel kan ses som ett misslyckande. Konsumtion är en viktig bestämmelse både för handeln och för upphovsrätten.¹⁴

De senaste förhandlingarna på internationell nivå gällde WIPO Copyright Treaty som antogs den 20 december 1996. Fördraget har inte trätt i kraft än, eftersom endast ett fåtal stater har ratificerat överenskommelsen¹⁵. Konventionens fokus på moderna företeelser som upphovsrättsligt skydd för datorprogram, databaser och nya tekniska innovationer gör den likväl intressant. WIPO Copyright Treaty är ett progressivt avtal. Hur har man behandlat konsumtionsfrågan?

Inte heller den här gången har medlemsstaterna kunnat enas om en gemensam regel. Konsumtion undantas helt från konventionens tillämpningsområde enligt dess art. 6(2): "Nothing in this Treaty shall affect the freedom of Contracting Parties to determine the conditions, if any, under which the exhaustion of the [distribution] right applies..."

Under diplomatkonferensen om WIPO Copyright Treaty föreslog USA trots allt en allmän regel om konsumtion. Förslaget innebar förbud mot internationell konsumtion. Dessutom önskade de amerikanska delegaterna att nationell konsumtion - det vill säga konsumtion inom enskilda medlemsstater - skulle formuleras som en undantagsregel. Huvudregeln

¹¹ TRIPS, art. 4.

¹² Se <<http://www.wto.org/wto/about/organsn6.htm>>.

¹³ Bernkonventionen art. 33.

¹⁴ Donnely, International Harmonization, s. 496 f.

¹⁵ WCT, art. 20. Bara sju av dryga 50-talet signatärstater har ratificerat konventionen hittills. Se <<http://www.wipo.org/eng/main.htm>>.

borde vara absolut spridningsrätt för upphovsmannen.¹⁶ Emellertid motsatte sig Australien, Kanada och Nya Zeeland förslaget¹⁷. Resultatet av förhandlingarna blev därför att inga ändringar gjordes i förhållande till tidigare konventioner. Medlemsländerna får också fortsättningsvis själva besluta om konsumtion av upphovsrätt.

2.2 Kommentar

Att konsumtion över huvud taget inte nämns i Bernkonventionen är inte märkligt. En sådan regel hör inte hemma i ett dokument som enbart avser att stärka det upphovsrättsliga skyddet. I Bernkonventionens ingress anges uttryckligen att traktaten kommit till för att, på ett så effektivt och enhetligt vis som möjligt, värna om upphovsmännens rättigheter. Absolut spridningsrätt är till förmån för upphovsrättsinnehavarna.

Enligt TRIPS ingress har denna konvention däremot inte bara till syfte att skapa ett effektivt skydd för upphovsrätten utan också att minska snedvridningar och hinder i den internationella handeln. Man kunde därför förvänta sig att konsumtionsfrågan skulle regleras i TRIPS. Genom samarbetsavtalet mellan WIPO och WTO¹⁸ skapades dessutom ett lämpligt forum för en dialog mellan de två parterna i den svåra avvägningen mellan upphovsrätt och frihandel. Att döma av förarbetena till WIPO Copyright Treaty har problemet diskuterats livligt också internt inom WIPO.

Uppenbarligen beror bristen på gemensam reglering på att världens länder helt enkelt inte kan komma överens om en enhetlig konsumtionsprincip. Staterna tenderar att stödja antingen sina upphovsmän eller sina konsumenter. USA är en av världens största exportörer av upphovsrättsliga verk. Ett förbud mot internationell konsumtion skulle gynna de amerikanska producenterna. Andra länder, till exempel Australien, Nya Zeeland och Kanada, importerar böcker, datorprogram och film från USA. De har därför anledning att motsätta sig en regel om obligatorisk nationell konsumtion, såsom de också gjorde vid förhandlingarna i WIPO. Konsumtionsfrågan kan inte lösas så länge förhandlingsparterna var och en ser endast till sina nationella intressen. En universell bestämmelse om konsumtion förutsätter en diskussion om vilken princip som ger det bästa resultatet totalt sett.

¹⁶ Amendment to Articles 6, 8, 9 and 16 of Draft Treaty No. 1, proposed by the Delegation of the United States of America, Article 8. Se <http://www.wipo.int/eng/diplconf/distrib/60dc.htm>.

¹⁷ Amendment to Article 8 of Draft Treaty No. 1 and Articles 9 and 16 of Draft Treaty No. 2, Article 8. Se t.ex. på <http://www.wipo.int/eng/diplconf/distrib/76dc.htm>.

¹⁸ Agreement Between the World Intellectual Property Organization and the World Trade Organization. Se t.ex. http://www.wipo.org/eng/iplcx/wo_wto0_.htm eller <http://www.wto.org/wto/intellec/17-wipo.htm>. Avtalet trädde i kraft den 1 januari 1996.

Global konsumtion är det alternativ som bäst överensstämmer med filosofin bakom frihandelsavtalen¹⁹. En förutsättning för att en sådan regel ska kunna tillämpas är att upphovsmännen finner det lönsamt att skapa nya produkter trots att deras spridningsrätt försvagas. Då krävs att upphovsrätten för övrigt är stark i samtliga berörda länder.²⁰ Kan till exempel ett förlag inte hindra spridning av litteratur till ett land där fri kopiering är tillåten kanske förlaget avstår från att alls publicera boken. De internationella konventionerna gör en världsmarknad utan absolut spridningsrätt möjlig genom att bidra med ett starkt skydd för upphovsrätten generellt. Trots att medlemsländerna inte har kunnat enas om en konsumtionsregel i de internationella konventionerna om upphovsrätt och handel gör dessa regelverk det möjligt att i framtiden införa en universell regel om konsumtion - kanske till och med global konsumtion. Tills vidare får man gå till vart och ett av de nationella upphovsrättsliga regelverken för att se vilken konsumtionsprincip som tillämpas i respektive land.

¹⁹ Caviedes, International Copyright Law: Should the European Union Dictate its Development?, 16 Boston University International Law Journal 165, Spring 1998, s. 197

²⁰ Miller, NAFTA: Protector of National Intellectual Property Rights or Blueprint for Globalization? The Effect of NAFTA on the First Sale Doctrine in Copyright Law, 16 Loyola of Los Angeles Entertainment Law Journal 475, 1995, s. 511.

3 Konsumtionsprincipen enligt svensk rätt

3.1 Introduktion

Det svenska språket talas bara av ett litet antal personer utanför Sveriges gränser. Svenska medborgare däremot har förhållandevis goda kunskaper i främmande språk. Det är rimligt att anta att importen av böcker till Sverige är mer betydande än vår bokexport. Därför borde Sverige ha ett stort intresse av att skapa konkurrens mellan importörer, så att konsumentpriserna sjunker. Eftersom svenska konsumenter är relativt köpstarka finns det annars risk för att utländska förlag och andra bokproducenter tar ut överpriser i Sverige för att kompensera sig för mindre lönsam försäljning på marknader med hög priselasticitet²¹.

I Sverige tillämpas en global konsumtionsprincip. Regeln har etablerats i domstolspraxis. Inte ens bestämmelser om regional konsumtion i EG:s direktiv om upphovsrätt har fått den svenska lagstiftaren att inskränka konsumtionsregeln, trots att den svenska tolkningen av direktiven förmodligen inte är korrekt.

3.2 Spridningsrätt

Av 2 § 1 st URL²² framgår att en upphovsman har ensamrätt att framställa exemplar av sitt verk liksom att sprida verket till allmänheten. Enligt äldre svensk lag omfattade upphovsmannens rätt egentligen enbart exemplarframställning. Upphovsmannen kunde bara hindra spridning av exemplar som framställts olovligen, det vill säga piratkopior. I och med URL fick upphovsmannen emellertid exklusiv spridningsrätt också till lovligen framställda kopior.²³ Denna rättighet definieras närmare i 2 § 3 st URL.

Spridningsrätt innebär enligt svensk lag att upphovsmannen har ensamrätt att bestämma om bland annat försäljning av verksexemplar. Även spridning av enstaka exemplar innebär intrång i upphovsmannens rätt. Så snart ett

²¹ Donnelly, International Harmonization, s. 501.

²² Lag (1960:729) om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk.

²³ Karnell, Den obetydliga importrätten - dess innebörd och skydd, NIR 1971 s. 284, s. 286 ff.

verksexemplar överlämnas till någon som inte tillhör den närmaste familje- eller vänkretsen aktualiseras spridningsrätten, enligt lagens förarbeten.²⁴

3.3 Importrätt

Den som vill importera ett exemplar av ett upphovsrättsligt verk till Sverige måste till att börja med beakta sanktionsregeln för olovlig import, 53 § 1 och 3 st URL:

Den som beträffande ett litterärt eller konstnärligt verk vidtar åtgärder, som innebär intrång i den till verket enligt 1 och 2 kap. knutna upphovsrätten... döms, om det sker uppsåtligen eller av grov oaktsamhet, till böter eller fängelse i högst två år.

Vad som sägs i första stycket gäller också, om någon till Sverige för spridning till allmänheten för in exemplar av verk, där exemplaret framställts utomlands under sådana omständigheter att en sådan framställning här skulle ha varit straffbar enligt vad som sägs i det stycket.

Angloamerikanska rättssystem innehåller ofta en regel som förbjuder import till landet utan upphovsmannens tillåtelse. Förbudet omfattar både piratkopior och lovligen framställda exemplar. I praktiken innebär detta nationell konsumtion av spridningsrätt.²⁵ Den svenska importbestämmelsen däremot gäller bara piratkopierade verk och avser att sanktionera enbart exemplarrätten. Frågan om spridning inom landet av importerade exemplar behandlas i stället i en särskild paragraf om konsumtion av spridningsrätt (se nedan).

Det är ensamrätten till exemplarframställning såsom den förstås enligt svensk lag som avses i 53 § 3 st URL. Importören måste ställa sig den hypotetiska frågan: ”Hade dessa exemplar betraktats som olovliga, om de framställts i Sverige?”²⁶ innan han importerar varorna. Till exempel får exemplar av upphovsrättsliga verk som tillverkats med stöd av en tvångslicens inte importeras till Sverige enligt 53 § 3 st URL, trots att sådana kopior betraktas som lovligen framställda i tillverkningslandet.²⁷

Förbudet i 53 § 3 st URL gäller bara om importen sker för att sprida exemplaren till allmänheten. Tydligt är det tillåtet att importera verksexemplar som framställts utomlands, även om framställningen skett med stöd av en lagreglering som inte motsvarar den svenska upphovsrättslagens krav. Förutsättningen är att importen sker endast för

²⁴ Prop. 1960:17 s. 62 f.

²⁵ Se t.ex. Rothnie, *Parallel Imports*, s. 187 - 314 för en redogörelse över konsumtionsprincipen i de angloamerikanska rättssystemen.

²⁶ Karnell, *Den obetydliga importrätten - dess innebörd och skydd*, NIR 1971 s. 254, s. 289.

²⁷ Prop. 1960:17 s. 284, tydligare i SOU 1956:25, s. 426.

privat bruk. Det tycks alltså vara fullt möjligt att föra in sådana verk till Sverige, så länge man inte sprider dem här.

Som en följd av importregelns begränsning används 19 § 1 st URL om konsumtion av spridningsrätt inom landet också för konsumtion av spridningsrätten till importerade exemplar.²⁸

3.4 Varför alls diskutera 53 § 3 st URL?

Det kan tyckas onödigt att över huvud taget ta upp 53 § 3 st URL till diskussion. Paragrafen gäller bara piratkopior, medan ämnet för den här uppsatsen är konsumtion av spridningsrätten till bokexemplar som framställts på laglig väg. Emellertid är 53 § 3 st URL av vikt för importörer som arbetar på den svenska marknaden, eftersom bestämmelsen innebär att kopior som är legala i tillverkningslandet eventuellt inte betraktas som sådana i Sverige. Dessutom är det nödvändigt att känna till samspelet mellan 53 § 3 st och 19 § 1 st URL för att diskutera de två rättsfall från HD som berörs nedan. Dessa rättsfall anses visa att global konsumtion gäller enligt svensk rätt.

3.5 Global konsumtion

Konsumtion av spridningsrätt regleras i 19 § 1 st URL. Paragrafen nämner inte någon begränsning av konsumtionens geografiska räckvidd:

När ett exemplar av ett litterärt eller musikaliskt verk eller ett konstverk med upphovsmannens samtycke har överlåtits, får exemplaret spridas vidare.

Detta kan tolkas på två vis. Antingen är konsumtion av spridningsrätt enligt 19 § 1 st URL geografiskt begränsad och nationell, eftersom upphovsrätten i sig är territoriell. Lagstiftaren avsåg aldrig att 19 § 1 st URL skulle tillämpas på importerade upphovsrättsliga verk. En annan möjlighet är att genom en restriktiv lexikalisk tolkning sluta sig till att konsumtionen tvärtom är global, eftersom någon geografisk begränsning inte nämns i paragrafen.

Förarbetena behandlar inte frågan uttryckligen. Att spridningsrätt inte gäller vid vidareöverlåtelse anses vara en självklarhet²⁹. Frågan om eventuell

²⁸ Exklusiv spridningsrätt infördes i svensk rätt först genom URL 1960. Innan dess var skyddet mot spridning inom Sverige, import eller ej, helt beroende av om upphovsmannens exemplarrätt kränkts eller inte. Källa: Karnell, Den obetydliga importrätten - dess innebörd och skydd, NIR 1971 s. 284, s. 292. Av detta följer att det inte var nödvändigt med någon regel om konsumtion av spridningsrätten i 53 § 3 st URL. Inte heller efter det att ensamrätten till spridning separerats från exemplarrätten 1960, har någon regel om spridning eller om konsumtion införts i 53 § 3 st URL.

konsumtion vid import diskuteras inte, inte ens i samband med importrättsregeln i 53 § 3 st URL³⁰.

I praktiken gäller dock global konsumtion enligt svensk rätt som en följd av de två avgöranden från Högsta domstolen som nämnts ovan:

I NJA 1961 s. 695 hade exemplar av grammofonskivor tillverkats i USA med stöd av en tvångslicensbestämmelse. Skivorna importerades till Sverige utan särskilt tillstånd och såldes här. Upphovsmannen, ett skivbolag, stämde importören med stöd av importrättsbestämmelsen i dåvarande lagstiftning, 24 § 3 st i 1919 års lag. Regeln överensstämmer med dagens 53 § 3 st URL.

I rättsfallet diskuteras framför allt om tvångslicensieringen verkligen var en tvångslicensiering i den svenska lagens mening. I så fall skulle exemplaren, enligt ett uttalande i förarbetena³¹, betraktas som olovligen framställda och importen kunna stoppas.

HD kom dock fram till att det inte var fråga om tvångslicens i det här fallet. Upphovsmannen hade godkänt framställningen genom att sluta särskilt avtal med framställaren om en annan beräkning av royalty på grammofonskivorna än vad lagen om tvångslicens krävde. Eftersom skivorna då ansågs vara lovligt framställda kunde upphovsmannen inte stoppa importen med stöd av dåvarande 24 § 3 st lagen d. 30 maj 1919 (nu 53 § 3 st URL). Detta gällde trots att avtalet mellan framställaren och upphovsmannen innehöll en klausul om exportförbud. Civilrättsliga avtal binder nämligen inte tredje man, det vill säga här parallellimportören³².

Skivbolagets andrahandsyrkande gällde spridningsrätt. Bolaget menade att dess exklusiva rätt att sprida sina verk överträtts. Svaranden hade nämligen inte bara importerat utan också sålt skivorna i Sverige utan särskilt tillstånd. Här hänvisade käranden särskilt till klausulen om exportförbud i det avtal som slutits med framställaren som ett uttryck för rättsinnehavarens önskan att skivorna inte skulle säljas på marknaden i tredje land. Kunde upphovsrätten användas för att sanktionera ett sådant önskemål? Högsta domstolen underkände argumentet:

Bestämmelserna i 24 § 3 st lagen d. 30 maj 1919 om rätt till litterära och musikaliska verk [numer 53 § 3 st URL] avse icke... det fall att ett med frivilligt tillstånd av kompositören eller hans rättsinnehavare utom riket framställt exemplar av kompositörens verk hit införts i strid med sådan inskränkning i fabrikantens rätt att sprida framställda exemplar till annat land som må vara förbunden med tillståndet.

²⁹ Prop. 1960:17 s. 54, som hänvisar till kommitténs utredning. Se SOU 1956:25 s. 95 f.. Departementschefen berör dock inte själv detta ämne.

³⁰ Prop. 1960:17 s. 282 ff..

³¹ Se fotnot nr. 27.

³² Se, angående detta, NJA 1939 s. 592 och NJA 1949 s. 645.

Av rättsfallet framgår att upphovsrättsinnehavaren inte kunde använda sig av vare sig ett civilrättsligt avtal eller av upphovsrätten för att hindra import till Sverige. Samma slut når Högsta domstolen i ett senare mål, NJA 1975 s. 339. De sakliga förhållandena var i det närmaste identiska med det tidigare fallet, men här bedömde Högsta domstolen målet enligt bestämmelserna i URL. I den moderna upphovsrättslagen från 1960 fanns en separat bestämmelse om spridningsrätt, 23 § URL. Paragrafen motsvarar den nuvarande 19 § 1 st URL. HD använder sig dock aldrig av detta nya lagrum utan konstaterar kort att någon tvångslicens inte föreligger heller i 1975 års fall. Exemplarframställningen är därför lovlig enligt svensk rätt, varför importrättsregeln i 53 § 3 st URL inte är tillämplig. Käromålet ogillas. Eftersom HD inte hänvisar till regeln om spridningsrätt i något av fallen anses global konsumtion gälla enligt svensk rätt. Doktrinen accepterar HD:s lagtolkning³³, även om det förekommit invändningar mot det lämpliga³⁴ i att tillämpa en global konsumtionsprincip.

3.6 Global konsumtion i strid med EG-rätten

Då Sverige anslöt sig till EES-avtalet och senare EG blev vi skyldiga att implementera EG:s direktiv om upphovsrätt i svensk lagstiftning. Flera av direktiven berör konsumtionsfrågan. Det första direktivet harmoniserade medlemsstaternas bestämmelser angående skydd för datorprogram och implementerades i svensk rätt 1992³⁵. Konsumtionsregeln löd som följer:

Den första försäljningen av en kopia av programmet som görs i en avtalsslutande part av rättsinnehavaren själv eller med dennes samtycke, medför förlust av spridningsrätten till den berörda kopian inom de avtalsslutande parternas territorier.³⁶

Regeringen tolkade bestämmelsen som ett förbud mot global konsumtion. Endast om upphovsmannen sålt exemplar av datorprogrammet inom EG eller EES skulle spridningsrätten till programmet konsumeras.³⁷ Samma bedömning gjorde regeringen för övrigt av den snarlika bestämmelsen i art. 7 i direktivet om varumärken³⁸. Märkligt nog valde riksdagen att företa

³³ Se t.ex. Blok, Patentrettens konsumtionsprincip. Patentmonopol og fri konkurrence i national ret og faellesmarkedsret, Köpenhamn 1974, s. 196.

³⁴ Karnell, Den obetydliga importrätten - dess innebörd och skydd, NIR 1971 s. 254, särskilt s. 299.

³⁵ SFS 1992:1687. Spridningsrätten reglerades vid den här tidpunkten i 23 § URL.

³⁶ Rådets direktiv 91/250/EEG av den 14 maj 1991 om rättsligt skydd för datorprogram, art. 4c i dess ändrade lydelse enligt avtalet av den 2 maj 1992 om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, Bilaga XVII, Immateriell äganderätt, Förteckning som föreskrivs i artikel 65.2, EGT 1994 L 1 s. 482, punkt 5.

³⁷ Prop. 1992/93:48 s. 90 om varumärken, till vilken s. 124 om upphovsrätt hänvisar.

³⁸ Rådets första direktiv 89/104/EEG av den 21 december 1988 om tillnärmningen av medlemsstaternas varumärkeslagar, EGT 1989 L 40 s. 1: svensk specialutgåva, område 13, volym 17, s. 178; för dess lydelse enligt avtalet av den 2 maj 1992 om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet se EGT L 1, 1994, s. 3, art. 7.

ändringar i URL men att däremot lämna varumärkesrätten intakt³⁹. Lagstiftaren tycks dock ha velat minimera direktivets effekter även för upphovsrättens del. I 19 § URL infördes en separat regel om EU-vid konsumtion uteslutande för datorprogram. Spridningsrätten till övriga upphovsrättsliga verk skulle även fortsättningsvis konsumeras enligt principen om global konsumtion⁴⁰.

Emellertid producerades nya direktiv om upphovsrätt i rask takt av EG-kommissionen. Samtliga innehöll en konsumtionsbestämmelse motsvarande den som använts i direktivet om datorprogram.⁴¹ Det var inte längre praktiskt möjligt att särreglera EG-rättsligt relevanta verkstyper.

Vid tidpunkten för implementeringen av direktivet om databaser 1997⁴² beslöt den dåvarande regeringen plötsligt att korrigera den tidigare tolkningen av EG:s konsumtionsregel. Regeringen valde att numer förstå direktivet så att det tillåter global konsumtion. Då blev det möjligt att återinföra den svenska regeln om global konsumtion för samtliga upphovsrättsliga verk⁴³. Föredragande statsråd påpekade att när Sverige 1992 valde att tolka konsumtionsregeln i direktivet om datorprogram restriktivt, tog vi en annan väg än våra nordiska grannländer. Även andra av EG:s medlemsstater hade valt att behålla sina regler om global konsumtion även efter implementeringen av direktivet om datorprogram. Frihandel och konsumentnyttan ansågs också motivera till bibehållande av regeln om global konsumtion i URL.⁴⁴ Något försök till tolkning av direktivets egentliga innebörd gjordes inte.

3.7 Kommentar

Regeln om global konsumtion i svensk rätt bygger på två rättsfall från Högsta domstolen. I båda dessa mål ansåg domstolen att importrättsbestämmelsen i 53 § 3 st URL (eller motsvarande enligt äldre lag) inte var tillämplig. Eftersom HD inte tillämpar regeln om spridningsrätt

³⁹ SFS 1991:1686, Lag om ändring i varumärkeslagen (1960:644), 4 §. Jfr. förslaget och motiveringen i prop. 1992/93:48 s. 87 f.

⁴⁰ Efter ändringar enligt SFS 1992:1687 hade 23 § URL (som motsvarar dagens konsumtionsregel i 19 § 1 st URL) följande lydelse: ”När ett exemplar av ett litterärt eller musikaliskt verk eller ett konstverk med upphovsmannens samtycke har överlåtit, får exemplaret spridas vidare. För exemplar av datorprogram gäller i stället att spridningen är tillåten sedan exemplaret med upphovsmannens samtycke har överlåtit inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet...”

⁴¹ Se fotnot nr. 53.

⁴² Europaparlamentets och Rådets direktiv 96/9/EG av den 11 mars 1996 om rättsligt skydd för databaser, EGT 1996 L 77 s. 20. Konsumtionsregeln återfinns i direktivets art. 5c: ”... När ett exemplar av databasen första gången inom gemenskapen förts i handel av rättsinnehavaren, eller med hand medgivande, konsumeras hans rätt att kontrollera återförsäljningen inom gemenskapen av detta exemplar.” Direktivet implementerades genom SFS 1997:790.

⁴³ SFS 1997:790, ändring av 19 § 1 st URL.

⁴⁴ Prop. 1996/97:111, s. 45.

(numer 2 § 3 st URL) för att skydda upphovsrättssinnehavaren anses global konsumtion gälla enligt svensk rätt.

Av de två fallen är det dock bara NJA 1975 s. 339 som bedöms med stöd av den moderna URL från 1960, i vilken ingår en specifik bestämmelse om spridningsrätt. Detta mål avgörs dock helt kort med hänvisning till 1961 års fall. Prejudikatet från 1961 i sin tur bygger på den äldre lagen från 1919. Där är spridningsrätten ett osjälvständigt komplement till exemplarrätten. Eventuella slutsatser om den svenska spridningsrättens geografiska räckvidd måste därför hämtas från 1975 års fall. Här diskuteras dock inte frågan om spridningsrätt alls. Detta kan visserligen tolkas som att global konsumtion gäller enligt svensk rätt.

Emellertid är det också möjligt att HD inte uttalade sig om regeln om spridningsrätt därför att överklagandet begränsade sig till frågan om underinstansernas bedömning av 53 § 3 st URL om importrätt. I målet diskuteras om grammofonskivorna i 1975 års fall trots allt får anses framställda med stöd av en tvångslicens. Det är denna fråga Högsta domstolen besvarar. Spörsmålet har betydelse i första hand för bedömningen av importrättsregeln. HD hade inte anledning att diskutera regeln om spridningsrätt. Man kan därför ifrågasätta, om NJA 1961 s. 695 och NJA 1975 s. 339 verkligen behandlar frågan om spridningsrätt och konsumtion uttömmande. Följaktligen tycks en regel om global konsumtion tillämpas i svensk rätt utan uttryckligt stöd i vare sig lagtext, förarbeten eller praxis.

Den globala konsumtionsprincipen har fungerat bra för Sveriges del i många år. Det är dock tveksamt om regeln verkligen överensstämmer med de bestämmelser som gäller enligt EG-direktiven om upphovsrätt. Uttalandena i förarbetena inför implementeringen av direktivet om databaser 1997 får snarare ses som ett uttryck för den svenska lagstiftarens önskan att behålla bestämmelsen om global konsumtion i svensk rätt. Förmodligen kommer den svenska konsumtionsprincipen att behöva ändras, antingen genom lagstiftarens försorg eller genom en fördragskonform tolkning av 19 § 1 st URL från de svenska domstolarna sida.

4 Den gemenskapsrättsliga konsumtionsregeln

4.1 Introduktion

Eftersom EU är en heterogen sammanslutning av stater, var och en med sin bokmarknad, sitt språk och sin kultur, är det svårt att utan en grundlig ekonomisk analys peka ut den konsumtionsregel som skulle fungera bäst inom Unionen. Hänsyn måste tas till EU som helhet snarare än till nationellt avgränsade intressen. Den gemenskapsrättsliga konsumtionsregeln tycks ha utformats främst i syfte att gynna EU:s producenter, i anledning av ett önskemål från Europaparlamentet. Regeln har sedan uttolkats av Domstolen med ledning av en annan övergripande styrregel: målet att integrera den inre marknaden. Som ett resultat av dessa överväganden tillämpas en regional konsumtionsprincip inom EU.

4.2 EG:s kompetens över immaterialrätten

Immaterialrätten är i princip en nationell angelägenhet för EG:s medlemsstater. I EG-fördraget nämns immaterialrätten inte bland EG:s kompetensområden. Däremot kan medlemsstaterna beviljas undantag från principen om fria varurörelser i art. 30 (28)⁴⁵ enligt undantagsregeln i art. 36 (30) med hänsyn till intresset att skydda så kallad ”industriell och kommersiell äganderätt”⁴⁶.

Emellertid har EG-domstolen, genom att tolka Fördraget, utvecklat en indirekt kompetens över den nationella immaterialrätten för EG:s del⁴⁷. Huvudargumentet är att de immateriella ensamrätterna, på grund av sin absoluta och territoriella karaktär, hindrar förverkligandet av den inre marknaden och därmed strider mot EG-rätten. Undantag kan dock ges med stöd av art. 36 (30)⁴⁸. Det är i sista hand EG-domstolen som bedömer när sådana undantag får göras. Domstolen kan därför sägas ha lagt grunden till

⁴⁵ I rättsfall och doktrin vartill hänvisas i denna uppsats används den artikelnumrering som gällde enligt Romfördraget. Jag har därför valt att prioritera den äldre numreringen. Inom parentes anges artikelnummer enligt Amsterdamfördraget.

⁴⁶ Art. 36 (30), EG-fördraget.

⁴⁷ Det första av flera rättsfall på detta tema är mål 56 & 58/64, *Établissements Consten SARL & Grundig-Verkaufs-GmbH mot Kommissionen*, ECR 1966 s. 299.

⁴⁸ Trots den snäva formuleringen ”industriellt och kommersiellt rättsskydd” i art. 36 (30) kan undantag från art. 30 (28) ges också till förmån för upphovsrätten. Se mål 55 & 57/80, *Musik-Vertrieb membran GmbH et K-tel International mot GEMA - Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte*, ECR 1981 s. 147, p. 11 och 12.

en positiv gemenskapsrättslig reglering av immaterialrätten genom att godkänna eller icke godkänna diverse nationella immaterialrättsliga regler för bruk i EG-sammanhang.⁴⁹ Domstolens praxis har kritiserats⁵⁰. Emellertid tycks medlemsstaterna ha accepterat EG-domstolens avgöranden. Många av de domarskapta reglerna har dessutom kodifierats genom direktiv.

4.3 Spridningsrätt och konsumtion inom EG

Nationellt avgränsad spridningsrätt är jämförbar med en kvantitativ importrestriktion och därmed förbjuden enligt art. 30 (28) i EG-fördraget. Som en följd av förbudet gäller i praktiken internationell konsumtion mellan medlemsstaterna i EG⁵¹.

Konsumtionsregeln har preciserats i ett antal direktiv. Det finns flera partiella direktiv om upphovsrätt. Ovan i avsnittet om svensk rätt nämndes till exempel direktiven om datorprogram och databaser⁵². Andra upphovsrättsliga direktiv harmoniserar medlemsstaternas regler om uthyrning och utlåning av upphovsrättsliga verk, satellit- och kabelsändningar samt skyddstider⁵³. Konsumtion av spridningsrätten till upphovsrättsliga verk är dock inte fullständigt reglerad eftersom Kommissionens senaste förslag om ett generellt direktiv om upphovsrätt ännu inte blivit antaget⁵⁴. Då EG in dubio tillämpar samma konsumtionsprincip för all immaterialrätt kan man dock göra analogislut från direktiv och rättsfall avseende till exempel patent- och varumärkesrätten.

Direktiven uttrycker klart att konsumtion av spridningsrätt sker vid ett och samma tillfälle för hela EG-området. Däremot anges inte tydligt vilken

⁴⁹ För en grundlig genomgång av EG-domstolens praxis, se t.ex. Craig & Búrca, *EU Law: Text, Cases and Materials*, 2 upplagan, Oxford University Press, Oxford 1998, s. 1026 ff. För en belysning ur svenskt perspektiv se t.ex. Pehrson, *EG och immaterialrätten: Gemenskapens inverkan på nationell immaterialrätt*, Stockholm 1985 eller Tillberg, *Upphovsrättens utveckling i EG-domstolens praxis - från Deutsche Grammophon till Magill*, SvJT 1995 s. 643.

⁵⁰ För en intressant genomgång av EG-domstolens praxis, se t.ex. Rothnie, *Parallel Imports*, s. 315 - 394.

⁵¹ Mål 78/70, *Deutsche Grammophon Gesellschaft GmbH mot Metro-SB-Grossmaerkte GmbH o. Co. KG*, ECR 1971 s. 487.

⁵² Se fotnot nr. 36 resp. 42.

⁵³ Rådets direktiv 92/100/EEG av den 19 november 1992 om uthyrnings- och utlåningsrättigheter och om vissa upphovsrätten närstående rättigheter inom det immaterialrättsliga området, EGT 1992 L 346 s. 61, för konsumtion se art. 1.4; Rådets direktiv 93/ 83/EEG av den 27 december 1993 om samordning av vissa bestämmelser om upphovsrätt och närstående rättigheter avseende satellitsändningar och vidaresändning via kabel, EGT 1993 L 248 s. 15 (konsumtionsregel saknas); Rådets direktiv 93/98/EEG av den 29 oktober 1993 om harmonisering av skyddstiden för upphovsrätt och vissa närstående rättigheter, EGT 1993 L 290 s. 9 (konsumtionsregel saknas).

⁵⁴ Förslag till Europaparlamentets och rådets direktiv om harmonisering av vissa aspekter av upphovsrätt och närstående rättigheter i informationssamhället, KOM/97/0628, EGT 1998 C 108 s. 6, för konsumtion se art. 4.2.

konsumtionsprincip medlemsländerna ska tillämpa i förhållande till tredje land. Exemplet nedan är hämtat ur Europaparlamentets och Rådets direktiv nr 96/9/EG av den 11 mars 1996 om rättsligt skydd för databaser, art. 5c.

När ett exemplar... första gången inom gemenskapen förts i handeln av rättsinnehavaren, eller med hans medgivande, konsumeras hans rätt att kontrollera återförsäljningen inom gemenskapen av detta exemplar.⁵⁵

4.4 Konsumtion i förhållande till icke EG-länder

4.4.1 EG saknar kompetens att besluta om global konsumtion

I rättsfallet EMI Records⁵⁶ slår Domstolen fast att Fördraget inte ger kompetens för EG att besluta om global konsumtion. Målet gäller parallellimport av grammofonskivor. Dessa importerades från USA till England utan tillstånd av rättsinnehavaren där. Frågan var om den nationella konsumtionsprincipen/importregeln i engelsk rätt kunde användas för att stoppa parallellimporten trots att England var bundet av Fördraget och dess art. 30 (28).

EG-domstolen påpekar inledningsvis att en nationellt avgränsad spridningsrätt i princip strider mot förbudet i art. 30 (28) i EG-fördraget. Emellertid gäller reglerna i Fördraget bara internt inom EG. Importrestriktioner i förhållande till icke EG-länder hotar inte varornas fria rörlighet på den inre marknaden. Därför kan art. 30 (28) i EG-fördraget inte tillämpas i förhållande till tredje land⁵⁷. Inte ens art. 110 (131) och följande kan anses utsträcka Gemenskapens interna handelspolitik till att omfatta tredje länder⁵⁸. Därför kunde de engelska rättsinnehavarna fortsätta att tillämpa den engelska, nationella konsumtionsregeln i förhållande till USA⁵⁹.

Av rättsfallet Polydor⁶⁰ framgår vidare att EG inte kan besluta om internationell konsumtion ens om det föreligger ett frihandelsavtal mellan Gemenskapen och tredje land, såvida inte avtalet innehåller tydliga

⁵⁵ Europaparlamentets och Rådets direktiv nr 96/9/EG av den 11 mars 1996 om rättsligt skydd för databaser, art. 5c.

⁵⁶ Mål 51/75, EMI Records Limited mot CBS United Kingdom Limited, ECR 1976 s. 811.

⁵⁷ EMI Records mot CBS, p. 10 och 11.

⁵⁸ EMI Records mot CBS, p. 17.

⁵⁹ Jfr. konkurrensreglerna, som tillämpas också i förhållande till företag i tredje land om företagens agerande har till syfte eller effekt att snedvrیدا konkurrensen på den Inre marknaden. Rothnie, Parallel Imports, s. 248.

⁶⁰ Mål 270/80, Polydor Limited och Records Inc. mot Harlequin Records Shops Limited och Simons Records Limited, ECR 1982 s. 329.

bestämmelser om konsumtion. I fallet Polydor fick upphovsrättsinnehavaren lov att stoppa parallellimport till England från Portugal av grammofonskivor. Portugal var vid den här tiden - 1982 - ännu inte medlem i EG. Mellan Portugal och EG hade dock ett frihandelsavtal slutits. Två av avtalets bestämmelser motsvarade näst intill ordagrant art. 30 (28) och 36 (30) i EG-fördraget. Domstolen ansåg likväl inte att frihandelsavtalet motiverade till internationell konsumtion mellan EG och Portugal.

Domstolen förklarar att den Europeiska Gemenskapen syftar till att förena medlemsstaternas nationella marknader till en enda gemensam marknad. Det är med tanke på EG:s integrationsmål som Domstolen tolkar art. 30 (28) och 36 (30) i Fördraget som ett förbud mot nationellt avgränsad spridningsrätt. Frihandelsavtalet med Portugal berättigar inte till en lika långtgående tolkning av de aktuella bestämmelserna, trots den textuella likheten mellan frihandelsavtalet och Fördraget.⁶¹ Därför får upphovsmannen lov att stoppa importen med stöd av frihandelsavtalets motsvarighet till art. 36 (30). Domstolen poängterar dock att importstopp inte hade varit möjligt om det rört sig om två länder inom Gemenskapen.⁶²

4.4.2 Regional konsumtion i förhållande till tredje land

Enligt rättsfallen ovan tycks EG sakna kompetens att besluta om global eller internationell konsumtion för medlemsstaternas del. Likväl finns ett intresse av att bestämma att en viss konsumtionsprincip ska tillämpas av samtliga medlemsstater i förhållande till tredje land. I varumärkesmålet Silhouette⁶³ valde Domstolen att tolka direktivet om varumärken så, att medlemsländerna är skyldiga att tillämpa regional konsumtion i förhållande till tredje land. Den EU-vida konsumtionsprincipen är en med andra ord en maximiregel.

Målet gällde återimport av glasögonbågar. Dessa hade tillverkats i Österrike och märkts med det exklusiva varumärket "Silhouette". Ett restparti sattes på marknaden i Bulgarien och såldes där till lågt pris (introduktionspris). I avtalet mellan tillverkaren i Österrike och distributören i Bulgarien fanns ett exportförbud. Trots förbudet återimporterades bågarna till Österrike och såldes där billigt av företaget Hartlauer.

Silhouette stämde Hartlauer inför österrikisk domstol med hänvisning till EG:s direktiv om varumärken. Art. 7.1 i detta direktiv stadgar att:

⁶¹ Polydor, p. 14 - 16.

⁶² Polydor p. 19.

⁶³ Mål C-355/96, Silhouette International Schmied GmbH & Co. KG mot Hartlauer Handelsgesellschaft GmbH, ECR 1998 s. I-4799.

The trade mark shall not entitle the proprietor to prohibit its use in relation to goods which have been put on the market in the Community under that trade mark by its proprietor or with his consent.⁶⁴

Bestämmelsen i direktivet, som implementerats i stort sett ordagrant i Österrikes lagstiftning, skulle, enligt Silhouette, tolkas som ett förbud mot global konsumtion. Bara om rättsinnehavaren själv satt varan på marknaden inom Gemenskapen skulle spridningsrätten konsumeras avseende EG:s medlemsländer. Hartlauer menade tvärtom att direktivet inte reglerade förhållandet mellan EG och tredje land. I stället hänvisade Hartlauer till den traditionella österrikiska regeln om global konsumtion. Den svenska regeringen intervenerade till förmån för Hartlauer och påpekade att det aktuella direktivet antagits med stöd av art. 100a (95) i Fördraget. Denna artikel ger inte kompetens att fatta beslut som rör medlemsstaternas förhållande till tredje land.

Silhouette vann emellertid målet i EG-domstolen. Enligt Domstolen innebär art. 7.1 i direktivet om varumärken att spridningsrätten till en vara inte konsumeras i EU förrän rättsinnehavaren själv satt produkten på EG-marknaden. Därav följer indirekt att en medlemsstat inte kan använda en regel om global konsumtion. Detta är, menar Domstolen, den enda tolkning som går att förena med direktivets syfte: att värna om den inre marknads funktion.⁶⁵ Eftersom förbudet mot global konsumtion endast är en följd av direktivet underkänner Domstolen den svenska regeringens argument avseende art. 100a⁶⁶. I enlighet med de tidigare fallen EMI Records och Polydor nämner Domstolen att internationell konsumtion kan uppkomma genom särskilt avtal mellan EG och tredje land⁶⁷ och alltså inte med stöd enbart av Fördraget.

4.4.3 Framtidsutsikter

Silhouette har kritiserats på en mängd punkter⁶⁸. En åsikt är att den domarskapade regeln i Silhouette bör nyanseras. Tre nya mål kommer att bedömas av EG-domstolen inom kort⁶⁹. Här har Domstolen möjlighet att

⁶⁴ Se fotnot nr. 38.

⁶⁵ Silhouette, p. 25-27.

⁶⁶ Silhouette, p. 28-29.

⁶⁷ Silhouette, p. 30.

⁶⁸ Hays & Hansen, *Silhouette is Not the Proper Case Upon Which to Decide the Parallel Importation Question*, 1998 EIPR 277: Domstolen missuppfattade fakta i målet, exportförbudet i avtalet mellan Silhouette och den bulgariska inköparen strider mot EG:s konkurrensregler, i Silhouette var det frågan om återimport, inte parallellimport....

⁶⁹ Mål C-278/97, *Wrangler Germany GmbH och Metro-Selbstbedienungs-Grosshandel GbmH*, EGT 1997 C 295/19 (ännu inte avgjort); mål C-4/98 *Calvin Klein Trademark Trust mot Cowboyland A/S m.fl.*, EGT 1998 C 72/10 (ännu inte avgjort) samt mål C-173/98 *Sebago Inc. och Ancienne Maison Dubois et Fils mot SA GB-Unic SA*. Generaladvokat Jacobs har avgett ett utlåtande avseende mål C-173/98 *Sebago*. Enligt Generaladvokaten har en rättsinnehavare möjlighet att stoppa import till EES-området av varor som rättsinnehavaren satt på marknaden utanför EES, även om rättsinnehavaren själv redan

utveckla ett utförligare resonemang om de ekonomiska konsekvenserna av olika konsumtionsprinciper. Det är inte självklart att EG gynnas mest av en regional konsumtionsprincip.⁷⁰ Inte heller är det självklart att den regel EG-domstolen valt är den enda rimliga ur ett rent juridiskt perspektiv⁷¹.

Ett alternativ till ändringar i praxis är att direktivet om varumärken - liksom övriga direktiv om immaterialrätt - justeras. Den svenska regeringen har gett konkurrensverket i uppdrag att utreda de ekonomiska konsekvenserna av regional konsumtion för Sveriges del. Utredningen visar att svenska konsumenter får betala 10 - 30% extra för märkesprodukter - i vissa fall mer - om parallellimporten från tredje land upphör⁷². EG har låtit göra en egen marknadsanalys⁷³. Där redogörs i detalj för möjliga ekonomiska konsekvenser av olika konsumtionsregler. Utredningar av det här slaget kan fungera som underlag vid en diskussion inom EG om eventuella ändringar av konsumtionsreglerna.

En tredje möjlighet vore att EG sluter avtal med tredje land om internationell konsumtion. Intressant i det här sammanhanget är att utländsk doktrin ibland pekar på EG som ett exempel att följa: EG:s enhetliga immaterialrättsliga regler tilltalar internationellt på grund av sin enkelhet⁷⁴. Vad gäller konsumtionsfrågan kan EU fungera som ett experimentområde för en utvidgad konsumtionsprincip för olika immaterialrättsliga produkter⁷⁵. Om den EU-interna konsumtionen slår väl ut kan det leda till att andra stater blir mer villiga att pröva på ett system med internationell konsumtion. Till exempel skulle en liknande regional konsumtionsprincip kunna tillämpas inom NAFTA-området⁷⁶. Så småningom kanske de regionala handelssammanslutningarna är redo att ena sig kring en regel om global konsumtion⁷⁷. Alternativt finner man att fortsatt regional konsumtion bättre skyddar konsumenterna i regioner med hög priselasticitet⁷⁸.

säljer varor med samma slags varumärke inom EES-området. Se ECR 1999 s. I-1, särskilt p. 18, 21-24, 26.

⁷⁰ Lidgard, Regional konsumtion i EG hindrar parallellimport från lågprisländer, ERT 1998 s. 31, s. 50 ff. där författaren även föreslår ett antal möjliga tolkningsalternativ inför framtiden.

⁷¹ Jfr. yttrande E-2/97 *Mag Instruments Inc. mot California Trading Company Norway, Ulsteen*, Report of the EFTA Court 1997 s. 129, där EFTA-domstolen bedömer det som riktigt att medlemsstaterna själva ska bestämma om konsumtion i förhållande till tredje land.

⁷² Parallellimport till Sverige - effekter av Silhouette-domen. Konkurrensverkets rapportserie 1999:1., s. 19-24.

⁷³ Berwin & Co & IFF Research, *The Economic Consequences of the Choice of Regime of Exhaustion in the Area of Trademarks*, NERA, London 1999, se t.ex. på <<http://www.nera.com/news/newsf.html>>.

⁷⁴ Se t.ex. Caviedes, *International Copyright Law: Should the European Union Dictate its Development?*, 16 *Boston University International Law Journal* 165, Spring 1998, s. 52.

⁷⁵ Se t.ex. Rothnie, *Parallel Imports*, s. 583 f.

⁷⁶ Miller, *NAFTA: Protector of National Intellectual Property Rights or Blueprint for Globalization? The Effect of NAFTA on the First Sale Doctrine in Copyright Law*, 16 *Loyola of Los Angeles Entertainment Law Journal* 475, 1995, s. 509 f..

⁷⁷ Enligt GATT art. XX är det tillåtet för ett begränsat antal stater att skapa frihandelsavtal som går längre än GATT-avtalet, även om detta innebär att principen om nationell

4.4.4 Särskilt om upphovsrätten

I det nyskrivna direktivet om upphovsrätt uttrycks principen om regional konsumtion relativt tydligt⁷⁹:

Spridningsrätten skall inte konsumeras inom gemenskapen för ett original eller annat exemplar av ett verk, förutom i de fall då den första försäljningen, eller någon annan form av överföring av äganderätten, inom gemenskapen som gäller detta föremål görs av rättighetshavaren eller med dennes samtycke.⁸⁰

Också här förutsätter internationell konsumtion särskilt avtal mellan EG och tredje land⁸¹. Emellertid har det generella direktivet om upphovsrätt ännu inte antagits. De partiella direktiv som redan implementerats omfattar inte litterära verk. Innebär det att medlemsstaterna tills vidare kan tillämpa den konsumtionsregel de själva föredrar i förhållande till varor som importerats från länder utanför EU?

I Silhouette-målet tycks Domstolen anse sig ha kompetens att avgöra frågan om konsumtion i förhållande till tredje land som en indirekt följd av EG:s exklusiva kompetens över förhållanden som rör den inre marknaden. Kanske hade Domstolen kunnat föra detta resonemang med stöd enbart av Fördraget. Emellertid hade frågan om konsumtion av spridningsrätten till märkesvaror också harmoniserats genom ett direktiv innan tvisten mellan Silhouette och Hartlauer uppkom. I Silhouette-målet påpekar Domstolen att den tolkat direktivet om varumärken med ledning av Fördraget. Kanske kan detta förstås som att Domstolen skulle ha kommit fram till samma domslut även om direktivet om varumärken ännu inte utfärdats. Därför är det också tänkbart att regeln om regional konsumtion i förhållande till tredje land gäller även litterära verk, trots att det generella direktivet om upphovsrätt inte antagits än.

behandling inte upprätthålls. Tanken är att ökad frihandel inom dessa regioner ska driva fram liknande regler på global nivå så småningom. Se t.ex. Hoekman & Kostecki, *The Political Economy of the World Trading System*, Oxford University Press, New York 1995.

⁷⁸ Donnelly, *International Harmonization*, s. 502.

⁷⁹ von Lewinski, *A Successful Step towards Copyright and Related Rights in the Information age: The New E.C. Proposal for a Harmonisation Directive*, 1998 EIPR 135, s. 136 f.

⁸⁰ Förslag till Europaparlamentets och rådets direktiv om harmonisering av vissa aspekter av upphovsrätt och närstående rättigheter i informationsområdet, KOM/97/0628, EGT 1998 C 108 s. 6, art. 4.2. Se även inledningen p. 18, där Kommissionen klart uttrycker att spridningsrätten till original eller kopior av upphovsrättsliga verk inte konsumeras i EU förrän rättsinnehavaren själv satt varan på marknaden i EU.

⁸¹ Se, angående detta, Yttrande från Ekonomiska och sociala kommittén om "Förslag till Europaparlamentets och rådets direktiv om harmonisering av vissa aspekter av upphovsrätt och närstående rättigheter i informationsområdet", EGT 1998 C 407 s. 30, p. 3.6.

4.5 Kommentar

Att handelshinder uppkommer inom EU om medlemsstaterna tillämpar olika konsumtionsprinciper är självklart. Enligt art. 30 (28) och art. 9.2 (23.2) EG-fördraget ska varor som importerats till EU från tredje land cirkulera fritt på EU-marknaden på samma sätt som varor som producerats i EU. Om några medlemsstater föredrar en global konsumtionsprincip i förhållande till tredjelandsvaror medan andra medlemsländer tillämpar en nationell konsumtionsregel, kommer den EU-interna handeln med importerade varor i fri cirkulation att försvåras. Med stöd av sin spridningsrätt skulle immaterialrättsinnehavarna kunna kontrollera importen till medlemsländer med nationellt begränsad konsumtion. Det gäller även om varorna redan passerat EU:s yttre gräns, då via en medlemsstat som tillämpar global konsumtion. Följaktligen måste samtliga medlemsländer införa samma konsumtionsprincip i förhållande till tredje land om medlemsstaterna ska kunna uppnå målet om varornas fria rörlighet på den inre marknaden.

Emellertid hade en gemensam bestämmelse om global konsumtion fungerat lika bra för detta ändamål som en regional regel. Valet mellan dessa båda varianter av konsumtionsprincipen kan därför inte motiveras enbart med stöd av argumentet om den inre marknadens enhet. Också om EG varit öppet för parallellimport från tredje land hade varorna cirkulerat fritt inom Unionen.

Det förefaller som om Domstolens val mellan global och regional konsumtion i förhållande till tredje land betingats av EG:s kompetensfördelningsregler snarare än av ekonomiska överväganden. Europaparlamentet förespråkade visserligen en regel om regional konsumtion i direktivet om varumärken, till förmån för europeisk industri. Parlamentets förslag byggde dock inte på någon djupare ekonomisk analys av effekterna av en sådan regel.⁸² EG-domstolens framför inga rättsekonomiska argument i sin dom.

Fördraget ger inte EG kompetens att besluta om konsumtion i förhållande till tredje land. Direktiven är inte heller tillräckligt tydliga för att EG-domstolen skulle kunna påstå att medlemsstaterna överfört fullständig kompetens till EG i konsumtionsfrågan. Återstår då kompetens för EG:s del enligt det invecklade resonemanget i mål 22/70 "AETR"⁸³. Om medlemsstaternas självständiga agerande riskerar att inverka menligt på EU:s inre marknad, har EG kompetens enligt art. 5 (10) och 3b (5) i

⁸² Lidgard, Regional konsumtion i EG hindrar parallellimport från lågprisländer, ERT 1998 s. 31, s. 51.

⁸³ Mål 22/70 Kommissionen mot Rådet, ECR 1971 s. 263, se särskilt p. 12, 15-16, 19-22 och 31. Rättsfallet rörde medlemsstaterna icke-befogenhet att sluta ett mellanstatligt transportavtal, AETR (European Agreement Concerning the Work of Crews of Vehicles Engaged in International Road Transport).

Fördraget⁸⁴. Det är på ett sådant argument EG-domstolen stöder sin tolkning av bestämmelsen om konsumtion i direktivet om varumärken i Silhouette-målet.

Det vore svårt att motivera att medlemsländerna skulle utvidga sin konsumtionsprincip till att omfatta varor från tredje länder med stöd enbart av Fördraget. Rimligare är att kräva viss inskränkning i handeln med tredje land med stöd av lojalitetsförpliktelsen i art. 5 (10) i Fördraget. Enligt min mening är EG-domstolens argument i Silhouette-målet nätt och jämnt acceptabla. Domstolen kan omöjligen tänja än mer på kompetensfördelningsreglerna och kräva en gemensam regel om global konsumtion. En sådan bestämmelse skulle utöka frihandeln till att omfatta alla världens länder; ett krav som inte kan ställas med stöd av ett Fördrag om handel mellan ett begränsat antal stater.

För Sveriges del innebär detta förmodligen att Sverige måste inskränka sin konsumtionsbestämmelse i 19 § URL till att omfatta bara spridningsrätten till varor inom EU. Emellertid får man inte glömma att andra av EG:s medlemsländer tidigare tillämpat regler om nationell konsumtion av upphovsrätt. Dessa stater blir tvärtom tvungna att utvidga sina konsumtionsbestämmelser. Enligt min mening innebär Silhouette-målet att EG skapat en så vid konsumtionsregel som möjligt med hänsyn till EG:s begränsade kompetens i frågor som rör handeln med tredje länder.

⁸⁴ Resonemanget i AETR-målet är ett uttryck för den så kallade paralleldoktrinen. Intern kompetens enligt Fördraget medför implicit extern kompetens för EG:s del, om det är nödvändigt för att Fördragsmålen i art. 3 (3) och följande ska kunna uppfyllas. Medlemsstaternas skyldigheter att acceptera sådan extern kompetens följer av art. 5 (10) i Fördraget (solidaritetsförpliktelsen). Se t.ex. Pålsson & Quitzow, EG-rätten ny rättskälla i Sverige, Sthlm 1993, s. 255 f. eller Lysén, Introduktion till EG-rätten, 3 uppl., Uppsala 1992, s. 148 f.

5 Konsumtionsprincipen enligt amerikansk rätt

5.1 Introduktion

Amerikanska författare skriver oftast på engelska vilket öppnar för export av böcker över hela världen. Importen lär vara mindre betydande. För att underlätta för rättsinnehavarna till amerikanska böcker borde USA tillämpa en nationell konsumtionsregel. Då skulle amerikanska böcker kunna säljas till låga priser utanför USA, utan risk för återimport. Det skulle också bli möjligt att kräva reciprocitet i handelsavtal med tredje land. På så vis skulle amerikanska förlag kunna prisdifferentiera på olika marknader och författarna använda sig av uppdelade förlagsrättigheter. Bristen på konkurrens skulle dock innebära högre bokpriser för de amerikanska konsumenterna.

5.2 Spridningsrätt

Spridningsrätten till upphovsrättsliga verk regleras i amerikansk rätt i sec. 106(3) av The Copyright Act⁸⁵. Enligt lagtexten har upphovsmannen exklusiv ensamrätt, med reservationer för reglerna i sec. 107 till 120 i The Copyright Act,

to distribute copies or phonorecords of the copyrighted work to the public by sale or other transfer of ownership, or by rental, lease or lending...

Endast spridning genom överlåtelse är av intresse för den här uppsatsen.

Liksom enligt svensk lag gäller att spridningen måste ha en viss omfattning för att upphovsmannens rätt alls ska aktualiseras. Det krävs att bokexemplar sprids ”to the public”. Detta anses innebära att det måste vara fråga om regelrätt publicering⁸⁶. Spridning som sker till en begränsad grupp individer för ett särskilt ändamål och som därför inte innefattar spridning ”till allmänheten” medför alltså inte intrång i upphovsmannens rätt⁸⁷.

⁸⁵ The Copyright Act of October 19, 1976, P.L. 94-553.

⁸⁶ Nimmer on Copyright 8.11, The Distribution Right, [A] Publication and Public Distribution, n 2. Jfr. begreppet utgivning i 8 § 2 st URL. Obs dock att rekvisitet om krav på utgivning för konsumtion i 19 § URL ersattes med ett enkelt överlåtelsekrav vid implementeringen av EG:s direktiv om datorprogram och direktivet om databaser genom SFS 1993:1007 och SFS 1997:790.

⁸⁷ Nimmer on Copyright 8.11, The Distribution Right, [A] Publication and Public Distribution, n 3.

5.3 The First Sale Doctrine

I och med den första försäljningen av ett exemplar av det upphovsrättsliga verket har den amerikanske upphovsmannen uttömt sin spridningsrätt. Det är innebörden av The First Sale Doctrine (FSD), den amerikanska motsvarigheten till konsumtionsprincipen.

The First Sale Doctrine grundlades i amerikansk rätt av The Supreme Court (USSC) redan 1908⁸⁸, vid en tolkning av den dåvarande bestämmelsen om spridningsrätt. Domstolsutslaget kodifierades året därpå. Idag återfinns regeln i sec. 109(a) i The Copyright Act:

Notwithstanding the provisions of section 106(3), the owner of a particular copy or phonorecord lawfully made under this title, or any person authorized by such owner, is entitled, without the authority of the copyright owner, to sell or otherwise dispose of the possession of that copy or phonorecord.

5.4 Importrätt

Sec. 109(a) ger inga indikationer på att The First Sale Doctrine skulle vara geografiskt begränsad. I ett tidigt rättsfall tillämpar därför USSC doktrinen också då ett exemplar av ett upphovsrättsligt verk importerats till USA⁸⁹. I den nu gällande Copyright Act från 1976 lade lagstiftaren dock till en importrättsregel bland upphovsmannens exklusiva rättigheter. Bestämmelsen finns i sec. 602(a):

Importation into the United States, without the authority of the owner of copyright under this title, of copies or phonorecords of a work that have been acquired outside the United States is an infringement of the exclusive right to distribute copies or phonorecords under section 106...

Sec. 602(a) innehåller också ett stycke (b) som förbjuder import av piratkopierade verk. Av detta kan man dra slutsatsen att importrätten i sec. 602(a) gäller endast legala kopior⁹⁰.

Bestämmelsen i sec. 602(a) har gett upphov till diskussion i doktrinen och till skiljaktiga domstolsavgöranden från underinstanserna i USA⁹¹. Vid en

⁸⁸ Bobbs-Merill Co. v. Straus, 210 U.S. 339.

⁸⁹ Universal Film Manufacturing Co. mot Copperman m.fl. 218 Fed. 577 (2d cir. 1914), s. 579 f.

⁹⁰ Sec. 602(a)(b) i The Copyright Act har samma funktion som 53 § 3 st URL i svensk rätt. Sec. 602(a), däremot, saknar motsvarighet i svensk rätt.

⁹¹ Rothnie, Parallell Imports, s. 254 menar att problemen med FSD:s geografiska räckvidd uppkommit först på senare tid (1980-talet) som en följd av den svårtydda regeln i sec. 602(a). På s. 259 hävdar författaren att underinstansernas avgöranden betingats av domarnas politiska åskådningar snarare än av en övertygande juridisk analys.

första genomläsning av sec. 602(a) kan man nämligen få intrycket att upphovsmannen alltid har möjlighet att stoppa import till USA. Det skulle innebära att nationell konsumtion gäller enligt amerikansk rätt.

De amerikanska rättsinnehavarna föredrog av naturliga skäl denna tolkning. Inte nog med att upphovsrätten skulle kunna användas för att hejda importen av upphovsrättsliga verk, upphovsrätten skulle dessutom ge bättre skydd än den amerikanska varumärkesrätten⁹². De flesta märkesvaror har en etikett, en design eller helt enkelt skriftliga instruktioner som gör det möjligt att kräva också upphovsrättsligt skydd för varan.⁹³

Vid en noggrannare läsning av sec. 602(a) upplevs tolkningen inte längre som självklar. Tydligt är importrätten i sec. 602(a) knuten till upphovsmannens exklusiva spridningsrätt i sec. 106(3). Detta framgår av hänvisningen till sec. 106(3) i sec. 602(a). Sec. 106(3) i sin tur, är underkastad FSD i sec. 109(a). Innebär det att FSD också gäller importrätten? I så fall skulle i stället internationell konsumtion gälla.

Amerikanska distriktsdomstolar⁹⁴ har vänt sig mot denna läsning av paragraferna. Den politisk-teleologiska invändningen är att det vore otänkbart att Kongressen skulle ge amerikanska upphovsmän ett så svagt stöd. Den oftast anförda tolkningstekniska invändningen är att sec. 602(a) skulle sakna tillämpningsområde om FSD tillämpades vid import. Frågan avgjordes av The Supreme Court 1998 genom rättsfallet *Quality King versus L'anza*.

5.5 Quality King versus L'anza⁹⁵

5.5.1 The Supreme Court om import och konsumtion

Upphovsrättsinnehavaren i det aktuella målet, L'anza, tillverkade hårvårdsprodukter som schampo, balsam, hårspray och liknande. Varorna märktes med en upphovsrättsligt skyddad etikett. Genom påkostad marknadsföring och ett exklusivt distributionsnät kunde L'anza sälja sina produkter till ett relativt högt pris i USA. Vid försäljning utomlands var priserna 35-40% lägre än vid inhemsk försäljning.

⁹² Amerikanska varumärkesinnehavare kan inte hindra parallellimport eller återimport till USA av sina produkter ens om dessa tillverkats utomlands av ett företag inom samma koncern som rättsinnehavaren. För ytterligare hänvisningar, se fotnot nr. 111.

⁹³ *Nimmer on Copyright 8.11[B] Importation*, n. 19 och n. 24 - 27.

⁹⁴ Se främst *Sebastian International, Inc. v. Consumer Contact (PTY), Ltd*, 64 F. Supp 909 och *Columbia Broadcasting System, Inc. v. Scorpio Music Distributors, Inc.*, 569 F. Supp 47.

⁹⁵ *Quality King Distributors Inc. v. L'anza Reserach International Inc.*, 45 U.S.P.Q.2d (BNA) 1961.

Tvist uppkom sedan L'anza skeppat ett stort parti hårvårdsprodukter till Malta. Inköparen där sålde nämligen varorna vidare till ett amerikanskt företag, Quality King Distributors. Detta företag återimporterade i sin tur partiet till USA. Där såldes varorna vidare till av L'anza icke godkända detaljister till låga priser. L'anza stämde Quality King för intrång i L'anzas importrätt enligt sec. 602(a) med hänvisning det upphovsrättsliga skyddet för produkternas etiketter. Här är alltså fråga om ett fall där upphovsrätten använts i samma syfte som normalt varumärkesrätten. Den amerikanska regeringen intervenerade till förmån för L'anza.

The Supreme Court slår till en början fast att hänvisningen till sec. 106(3) i sec. 602(a) leder vidare till sec. 109(a) och att FSD därför ska tillämpas på importrätten. Det innebär att Quality King frias.

Domstolen avstår från att politisera⁹⁶ målet genom att hänvisa till sin begränsade dömande verksamhet. Ekonomiska hänsyn ska inte få inverka på domslutet, som följer av en rent lexikalisk tolkning av lagtexten⁹⁷. De argument som framfördes i målet av representanten för den amerikanska regeringen bör inte beaktas vid tolkningen av The Copyright Act eftersom det politiska läget var ett annat 1976 då lagen utformades än nu, 1998.⁹⁸

Större möda lägger USSC ner på att exemplifiera ett antal situationer där importrättsregeln i sec. 602(a) är tillämplig trots kopplingen till sec. 109(a). Syftet är att visa att domstolens tolkning av sec. 602(a) inte gör paragrafen överflödig.

Domstolen påpekar att sec. 602(a) ger möjlighet till ett privaträttsligt agerande mot införsel av lovligen verksexemplar i de fall då importören inte är ägare utan endast innehavare av produkterna⁹⁹. Detsamma gäller då denne vunnit äganderätten till exemplaren genom ett illegalt fång¹⁰⁰. Vidare kan upphovsmannen, enligt domstolen, hindra import av exemplar av upphovsrättsliga verk om dessa är tillverkade med stöd av utländsk lagstiftning. Domstolen syftar här på rekvisitet "the owner of a particular copy...lawfully made under this title" i sec. 109(a). Rekvisitet ska förstås som att FSD enbart gäller exemplar som tillverkats i enlighet med The Copyright Act, till vilken orden "this title" anses hänvisa.

Som stöd för sin synpunkt avseende de utomlands producerade verken hänvisar USSC till ett uttalande ur förarbetena till The Copyright Act. Här

⁹⁶ Vid tidpunkten för domen hade USA:s regering skrivit under ett flertal bilaterala handelsavtal som uppenbarligen hade till syfte att skydda amerikanska upphovsmän från parallellimport. Se Quality King versus L'anza, 45 U.S.P.Q.2D (BNA) 1961, s. 1969, särskilt dess fotnot nr. 30.

⁹⁷ Detta påstående har kritiserats. Se t.ex. IPLC 95.04 [1][b][ii][E].

⁹⁸ Quality King versus L'anza, 45 U.S.P.Q.2D (BNA) 1961, s. 1969.

⁹⁹ Domstolen anger som exempel att importören är depositarie, befraktare eller licenstagare.

¹⁰⁰ Quality King versus L'anza, 45 U.S.P.Q.2D (BNA) 1961, s. 1966.

meddelar lagstiftaren att en önskad effekt av regleringen i sec. 602(a) vore att möjliggöra fortsatt tillämpning av systemet med uppdelade förlagsrättigheter:

When arrangements are made for both a U.S. edition and a foreign edition of the same work, the publishers frequently agree to divide the international markets. The foreign publisher agrees not to sell his edition in the United States, and the U.S. publisher agrees not to sell his edition in certain foreign countries. It has been suggested that the import ban on piratical copies should be extended to bar the importation of the foreign edition in contravention of such an agreement.¹⁰¹

USSC anser med andra ord att sec. 602(a) understödjer den här formen av avtal. Av domen framgår att importrätten enligt sec. 602(a) dessutom kan tillämpas då något avtal om marknadsuppdelning inte föreligger mellan det amerikanska och det utländska förlaget¹⁰², det vill säga när författaren utnyttjat möjligheten till uppdelade förlagsrättigheter på eget bevåg.¹⁰³

Effekten av sec. 602(a) i kombination med FSD är snarlik den som uppkommer redan på grund av sec. 106(3) i kombination med FSD¹⁰⁴. Sec. 602(a) tillför dock något nytt, eftersom regeln går att tillämpa redan vid importtillfället. Sec. 106(3) däremot kan inte användas förrän parallellimportören börjar sprida de importerade exemplaren.

5.5.2 Särskilt om rekvisitet "lawfully made under this title"

Av lagtexten framgår att importrätten gäller endast om varorna köpts upp utanför USA. Se uttrycket "copies... that have been acquired outside the United States" i sec. 602(a). Vidare ska varan, för att FSD inte ska bli tillämplig, vara tillverkad med stöd av ett tredje lands lag. Se "copies... lawfully made under this title" i sec. 109. Vad som avses med det senare rekvisitet har inte till fullo klarlagts av domstolen. Ska man förstå L'anza som att importrätt gäller så snart verksexemplaren tillverkats utomlands? Gäller detta även om produktionen skett i ett amerikanskt företags regi?

I en *concurring opinion* skriver domaren Ginsburg, J., att FSD endast gäller spridning av verksexemplar som tillverkats i USA. På grund av territorialitetsprincipen kan tillverkning utanför landet inte anses ha skett

¹⁰¹ Copyright Law Revision: Report of the Register of Copyrights on the General Revision of the U.S. Copyright Law, 87th Cong., 1st Sess., 125-126 (H.R. Judiciary Comm. Print 1961), citerad i *Quality King versus L'anza*, 45 U.S.P.Q.2D (BNA) 1961, s. 1966.

¹⁰² *Quality King versus L'anza*, 45 U.S.P.Q.2D (BNA) 1961, s. 1966

¹⁰³ Inom parentes sagt lär importrättsregeln i sec. 602(a) bara kunna användas i förhållande till exemplar som tillverkats i länder vars upphovsrätt befinner sig på en utvecklingsnivå snarlik den amerikanska. I annat fall bör upphovsmannen i stället hejda importen med stöd av bestämmelsen i sec. 602(a)(b) om piratkopior och exemplar som jämföras med piratkopior på grund av svagt upphovsrättsligt skydd i tillverkningslandet.

¹⁰⁴ IPLC 95.04 [1][b][ii][D][I].

med stöd av The Copyright Act.¹⁰⁵ Ginsburgs uttalande har tolkats som att L'anza innebär att amerikanska företag kan undslippa FSD i förhållande till importrättsregeln genom att flytta sin tillverkning utomlands¹⁰⁶. Denna tolkning kan dock ifrågasättas.

”Concurring opinion” innebär att domaren i fråga kommit fram till samma domslut som sina kollegor men vill anmäla en skiljaktig motivering¹⁰⁷. Det är därför förhastat att av ett sådant personligt förtydligande dra några slutsatser om vad domstolskollegiet ansett i sak.

Quality King versus L'anza rör varor som har tillverkats i USA. I målet redogörs inte för vad som skulle hända om varan i fråga producerats utomlands (av ett amerikanskt företag). Ginsburg inleder mycket riktigt sitt anförande med orden ”I join the courts opinion that we do not today resolve cases in which the allegedly infringing copies were manufactured abroad¹⁰⁸.” Frågan om olika typer av framställning i utlandet kan alltså komma att preciseras i senare rättsfall¹⁰⁹.

Är det fråga om en amerikansk koncern som tillverkar utomlands är det möjligt att FSD gäller vid import till USA av varor från koncernen. Så är fallet enligt till exempel amerikansk varumärkesrätt. Å andra sidan baseras denna tolkning av den amerikanska varumärkeslagstiftningen på principen om common origin: Syftet med varumärkesrätten är att rättsinnehavaren ska kunna kontrollera att de märkta varorna håller den kvalitet varumärket utlovar. Det ska inte spela någon roll om varan tillverkas utomlands eller i USA, varans egenskaper bör vara desamma. Upphovsmannen har rätt att hindra import till USA av piratkopior eftersom dessa eventuellt inte uppfyller de kvalitetskrav varumärket borgar för. Upphovsmannen har däremot inte rätt att hindra parallellimport till USA av varor som han själv har tillverkat. I de fallen har han nämligen haft möjlighet att kontrollera varornas kvalitet.¹¹⁰

Regeln i L'anza fokuserar dock inte på common origin utan på vilken lagstiftning som reglerar exemplarframställningen. Är en bok tryckt i Nederländerna i stället för i USA kanske nederländsk lag anses tillämplig på de framställda exemplaren. En amerikansk koncern skulle i så fall kunna

¹⁰⁵ Quality King versus L'anza, , 45 U.S.P.Q.2D (BNA) 1961, s. 1969.

¹⁰⁶ Se t.ex. IPLC [1][b][ii][E]; Buffon, C. E och Dove, R. G., Around the World on the Gray Market express, Intellectual Property Magazine, May 1998, LEXIS-NEXIS Research eller Clarida, R. W., US Supreme Court Removes Bar to Parallel Imports, IP Worldwide, July/ August 1998, LEXIS-NEXIS Research.

¹⁰⁷ Bogdan, Komparativ rättskunskap, Stockholm 1993, s. 156.

¹⁰⁸ Quality King versus L'anza, , 45 U.S.P.Q.2D (BNA) 1961, s. 1969.

¹⁰⁹ Jfr. t.ex. Red Baron-Franklin Park Inc. v. Taito Corp. , 9 U.S.P.Q.2D 1901, från 1988 där (distrikts)domstolen slår fast att global konsumtion gäller enligt amerikansk rätt.

¹¹⁰ Sec. 526 i The Tariff Act of 1930 och sec. 32 och 43 i The Lanham Trademark Act samt rättsfallen K Mart Corp. mot Cartier, Inc. m.fl., 486 U.S. 281, s. 294, samt NEC Electronics mot Cal Circuit Abco m.fl., 810 F.2d 1506 (9th Cir.), 1510 f.

undkomma FSD vid import genom att bilda ett dotterbolag i Nederländerna etc.¹¹¹ Emellertid kan man fråga sig om inte amerikansk lag likväl ska anses vara relevant för sådan framställning om den ursprunglige upphovsmannen - det vill säga författaren - gett det amerikanska moderbolaget lov att framställa exemplar av boken med stöd av The Copyright Act. Enligt min mening är det inte självklart att amerikanska upphovsmän kan ta sig runt FSD genom att förlägga sin produktion utomlands.

5.5.3 Omvänd diskriminering

I doktrinen¹¹² har L'anza fått ett huvudsakligen negativt mottagande. Visserligen kan en amerikansk rättsinnehavare, enligt regeln i L'anza, hindra import till USA av identiska varor som tillverkats av utländska konkurrenter. Den amerikanske upphovsmannen kan dock inte hindra återimport av sina egna produkter. Därmed blir det svårare för rättsinnehavaren att prisdifferentiera på olika marknader. Att dumpa överskottslager i tredje land blir särskilt riskfyllt. Varorna kan snabbt leta sig tillbaka till USA och säljas till summor som rubbar upphovsmannens egen prisbildning på hemmamarknaden.

Därtill kommer att regeln innebär starkare skydd för utländska upphovsmän än för amerikanska¹¹³. Ett utländskt förlag har oftast framställt sina verksexemplar med stöd av en annan upphovsrättslagstiftning än den amerikanska. Därmed har utländska förlag alltid möjlighet att använda sig av importrättsregeln i sec. 602(a)¹¹⁴. Dessa kan därför sälja sina produkter dyrt på den amerikanska marknaden utan risk för parallellimport från länder där varorna säljs billigt.

Även om antagandet att amerikanska förlag kan slippa undan FSD vid import genom att förlägga sin produktion utomlands är riktigt, uppkommer likväl konsekvenser som inte är önskvärda ur konkurrenssynpunkt. De små och mellanstora förlagen kommer att sakna resurser för att konkurrera effektivt med de multinationella amerikanska förlagen. De senare kommer nämligen att ha större möjligheter att flytta sin produktion utomlands. Det

¹¹¹ I målet *Parfums Givenchy Inc. v. Drug Emporium*, 38 F.3d 477, 482 ff. (9th Cir. 1994) tillåter domstolen importstopp i förhållande till varor som tillverkats utomlands av det amerikanska företagens moderbolag, Givenchy France. Detta mål avgjordes ett par år tidigare än *Quality King versus L'anza*. Frågan har ännu inte prövats i högsta instans.

¹¹² Se källhänvisningar i fotnot nr. 107.

¹¹³ Se *Red Baron-Franklin Park Inc. versus Taito Corp.*, 9 U.S.P.Q.2D (BNA) 1901 från 1988, där domstolen argumenterar för en internationell konsumtionsprincip just av detta skäl.

¹¹⁴ Enligt Bernkonventionen art. 5.1 har upphovsmän från samtliga medlemsstater i Bernunionen rätt att stödja sig på inhemska rätt i vart och ett av unionsländerna till skydd för sin upphovsrätt.

kan också ifrågasättas om syftet med sec. 602(a) var att minska produktionen av varor "made in USA".

5.6 Kommentar

Det återstår att se om regeln i L'anza, med dess uppenbart negativa konsekvenser för amerikanska upphovsmän, kommer att bestå eller om den amerikanska lagstiftaren väljer att göra en justering av lagtexten. Att döma av USA:s agerande vid diplomatkonferensen om WIPO Copyright Treaty samt den amerikanska regeringens uttalanden inför domstolen i L'anza föredrar den amerikanska regeringen för tillfället en bestämmelse om nationell konsumtion.

Likväl måste domstolens avgörande i Quality King versus L'anza ses som ett steg mot en vidare konsumtionsprincip för USA:s del. Fungerar regeln bra kanske USA blir mer benäget att acceptera en bestämmelse om internationell konsumtion inom ramen för WTO eller WIPO.

6 Handel med böcker

6.1 Introduktion

Den svenska, den amerikanska och i viss mån den gemenskapsrättsliga konsumtionsprincipen har till stora delar utvecklats i praxis. Domstolarna har baserat sina avgöranden på förvånansvärt strama juridiska argument. Valet av konsumtionsprincip borde i stället bygga på en seriös utredning om de ekonomiska konsekvenser den valda regeln kommer att få. Inte bara nationella hänsyn utan konsekvenserna för handeln i samtliga berörda länder måste undersökas¹¹⁵.

För en fullständig analys krävs med andra ord omfattande information om effekterna för konsumenter och upphovsmän både på enskilda marknader och på världsmarknaden. Min framställning på tio sidor gör givetvis inte anspråk på sådan fullständighet. Läsaren bör därtill uppmärksamma att texten nedan till stora delar bygger på telefonintervjuer författaren gjort med marknadens parter. Dessa kan inte förutsättas vara objektiva i alla hänseenden.

6.2 Global handel

På den globala marknaden förekommer viss parallellimport av upphovsrättsliga verk. Vid en enkätundersökning¹¹⁶ riktad till brittiska upphovsmän svarade hälften av dessa att de trodde deras produkter parallellimporterades. Upphovsmännen uppskattade att parallellimporten motsvarade ca 20% av deras totala omsättning. Uppgiften bör jämföras med dem som lämnades av innehavarna till varumärken. Av dessa uppgav 85% att

deras produkter parallellimporterades. Parallellimporten motsvarade 80% av den totala omsättningen. Av detta kan man sluta sig till, att parallellimport av märkesvaror är vanligare än parallellimport av upphovsrättsliga verk.

Hur stor del av parallellhandeln med upphovsrättsliga verk som hänför sig till böcker framgår emellertid inte av undersökningen. Av de två engelska förlag jag har varit i kontakt med, uppgav ett¹¹⁷ att parallellimport ”occurs all the time and legally”. Det (brittiska) förlaget verkar dock uppfatta konkurrensen med amerikanska förlag som ett större problem än parallellhandeln. Förlaget uppgav inte att de vidtog åtgärder för att stoppa parallellimporten.

¹¹⁵ Rothnie, Parallel Imports, s. 592.

¹¹⁶ För undersökningen redogörs i Rothnie, Parallel Imports, s. 573.

¹¹⁷ Brevsvar den 16 april 1999 från Sophie Piquemal, Area Sales Manager, Scandinavia, Penguin Books.

Den relativt sparsamma förekomsten av parallellimport beror förmodligen till stor del på att språkbarriärerna mellan länderna skapar hinder för parallellhandel, konsumtion eller ej. Andra faktorer kan vara låga vintsmarginaler på böcker jämfört med till exempel märkesvaror¹¹⁸. Transportkostnaderna är också av betydelse. Riktigt billiga böcker säljs till exempel i Indien (engelska)¹¹⁹ eller i Afrika (franska)¹²⁰. Avståndet därifrån till västvärlden, där böcker är dyrare, är stort och transportnätet underutvecklat. Till exempel kan det ta flera månader, ibland upp till ett år, att få hem böcker som beställts från leverantörer i Indien¹²¹. Dessutom är dessa böcker av sämre tryckkvalitet¹²².

Också i förhållandet mellan I-länder har transportkostnaderna stor betydelse. På senare tid har den kanadensiska regeringen beslutat att införa en importrättsregel i den nationella upphovsrättslagstiftningen. Anledningen är att de inhemska kanadensiska förlagen uppger sig förlora 20-30% per år på grund av parallellimport¹²³. Omvänt valde Australien och Nya Zeeland nyligen att införa regler om internationell konsumtion¹²⁴. Syftet är att ökad konkurrens ska leda till lägre bokpriser i de två länderna. Före den australiska reformen kostade en bok, som publicerats av ett brittiskt förlag, ca 30% mer i Australien än i Storbritannien. Samma bok såldes samtidigt i Kanada till ett pris som understeg priset i Storbritannien med 2.5%. I det här sammanhanget bör nämnas att transporten från Storbritannien till Australien kostade mindre än transporten till Kanada.¹²⁵ Emellertid berodde förmodligen inte de låga priserna i Kanada på parallellimport utan på att konkurrensen mellan amerikanska och engelska förlag var särskilt intensiv där¹²⁶. Här är transportkostnaderna utslagsgivande.

Amerikanska böcker är generellt sett något billigare än engelska upplagor¹²⁷. Tack vare det korta avståndet mellan Kanada och USA lär de amerikanska

¹¹⁸ Telefonintervju den 16 december 1998 med Lennart Göransson, Stf. GD på Konkurrensverket.

¹¹⁹ Telefonintervju den 7 december 1998 med Nicke Norgren på Akademibokhandeln i Linköping, Linköping.

¹²⁰ Telefonintervju den 10 december 1998 med M. Didier Mourmant på Franska Bokhandeln-Språkbokhandeln, Lund.

¹²¹ Telefonintervju den 14 december 1998 med Erik Herbertson på Gleerups Bokhandel, Lund.

¹²² Telefonintervju den 10 december 1998 med Per Tilliander på Bokias Huvudkontor, Stockholm.

¹²³ Rothnie, *Parallel Imports*, s. 556 f..

¹²⁴ För Nya Zeelands del genom Copyright (Removal of Prohibition on Parallel Importing) Amendment Act 1998. Till sec. 12(3) om importrätt lades ett stycke 5A som legaliserar import av lovligen framställda kopior, enligt van Melle, *Parallel Importing in New Zealand: Historical Origins, Recent Developments, and Future Directions*, 1999 EIPR 63, s. 73. Jfr. 53 § 3 st URL. För Australiens del se *The Copyright Act of 1968 sec. 44A och 37*, t.ex. via <<http://www.austlii.edu.au/>>.

¹²⁵ Rothnie, *Parallel Imports*, s. 534 f.

¹²⁶ Rothnie, *Parallel Imports*, s. 552.

¹²⁷ Brevsvar den 16 april 1999 från Sophie Piquemal, Area Sales Manager, Scandinavia, Penguin Books.

bokexemplaren ha kunnat säljas extra billigt på den kanadensiska importmarknaden¹²⁸. För att konkurrera måste de engelska förlagen anpassa sin prissättning. Resultatet blir en allmän prispress som inte behöver ha med konsumtion av spridningsrätt att göra. Också vid direktimport skapas konkurrens - mellan olika förlag. Kanadas grannskap med USA liksom Nya Zeelands och Australiens geografiska isolering har förmodligen inverkat mer på prisbildningen i respektive land än parallellimporten.

Hotet om potentiell parallellimport kan likväl ha bidragit till att de amerikanska förlagen valde att hålla särskilt låga priser på den kanadensiska marknaden. Detta har sedan fått effekt också på de engelska förlagens prissättning. Om detta stämmer kommer att visa sig först om någon tid, då marknadens aktörer anpassat sig till den nya konsumtionsbestämmelsen.

Gissningsvis kommer en regel om internationell konsumtion inte att leda till lika låga bokpriser i Australien och i Nya Zeeland som i Kanada. Avståndet från både USA och Storbritannien till dessa länder är nämligen större. Risken för parallellimport minskar. Både språk och geografiskt läge avgör hur stor genomslagskraft en viss konsumtionsregel kommer att få.

För länder som Australien, Nya Zeeland¹²⁹ och Kanada innebär internationell konsumtion mer eller mindre omfattande prissänkningar. Samma regel kan i stället medföra högre priser på importmarknader där den allmänna prisnivån är låg, om förlaget väljer att höja priserna där för att stävja parallellimport därifrån till rikare länder. Regeln i L'anza om återimport till USA skulle till exempel försvåra för amerikanska förlag att sälja rabatterad engelskspråkig kurslitteratur i ett närliggande land med lägre generell prisnivå, som exempelvis Mexiko. Liksom Kanada är Mexiko granne med USA, varför det inte behöver bli alltför dyrt för en parallellimportör att återimportera böckerna till USA. En situation där studenter inte längre har råd att köpa litteratur av kvalitet vore en olycklig följd av bokmarknadens internationalisering. Detsamma gäller i de fall då konsumtion leder till så låga bokpriser att, som i fallet Kanada, den inhemska produktionen blir lidande.

Då förutsättningarna och behoven är så olika från land till land finns det skäl att låta varje stat avgöra vilken konsumtionsprincip som bäst tjänar dess intressen¹³⁰. Emellertid får ett sådant val återverkningar också på förhållandena i andra länder¹³¹. Som nämnts skulle den amerikanska regeln om återimport till exempel kunna komma att påverka prisnivån på böcker i Mexiko. Det är omöjligt att hitta en regel som passar alla länder. Valet av konsumtionsprincip internationellt måste därför baseras på en analys av regelns effekter på världsmarknaden som helhet.

¹²⁸ Rothnie, *Parallel Imports*, s. 552.

¹²⁹ Kurslitteratur på engelska är vanlig inom ämnena medicin, ekonomi och statsvetenskap m.fl. även i icke engelsktalande länder.

¹³⁰ Rothnie, *Parallel Imports*, s. 559.

¹³¹ Donnelly, *International Harmonization*, s. 503.

Hittills har arbetet med det internationella upphovsrättsliga regelverket dominerats av exportländerna, vilka tjänar på att så många av importländerna som möjligt tillämpar nationell konsumtion. Då blir marknadsuppdelning och prisdifferentiering möjlig¹³². En regel om nationell konsumtion är dock till nackdel för importländerna. Här är konsumenternas ekonomiska vinst i form av lägre priser på böcker nämligen större än de inhemska förlagens förluster vid försäljning på hemmamarknaden.¹³³ Ett argument för en gemensam global konsumtionsregel i samtliga länder är att exportörerna, som får tillgång till en allt större marknad på grund av den framväxande frihandeln, i gengäld ska ge avkall på sin nationellt begränsade spridningsrätt¹³⁴. På så vis återupprättas balansen mellan upphovsmännens och konsumenternas intressen.

6.3 EG-intern handel

Då det generella upphovsrättsliga direktivet ännu inte antagits av medlemsstaterna tillämpar dessa fortfarande inhemska konsumtionsregler vid handel med tryckta böcker. Exportländerna Storbritannien, Frankrike och Tyskland föredrar nationell konsumtion¹³⁵ medan typiska importländer som till exempel Sverige valt internationell konsumtion. Parallelimporten inom EU begränsas därför av de olika lagreglerna. Därtill kommer att de många EU-språken splittrar bokmarknaden.

Även i de fall då dessa hinder kan överbryggas tycks parallelimporten inom EU vara blygsam¹³⁶. Den främsta förklaringen är nog att förlagen valt att harmonisera sina priser vid försäljning inom Unionen. Prisetjämnningen har pågått i ett par års tid. Den tycks inte ha någon koppling till EG-rättens utveckling av den regionala konsumtionsprincipen. Däremot kan prissättningen bero på att EU numer betraktas som en enhetlig marknad på grund av det växande samarbetet mellan medlemsstaterna¹³⁷.

Det kan tyckas märkligt att förlagspriserna skulle vara harmoniserade inom EU. Var och en som har rest runt i Europa vet att bokpriserna ute i handeln varierar kraftigt från land till land. Emellertid tycks dessa prisskillnader till

¹³² Rothnie, *Parallel Imports*, s. 559.

¹³³ Rothnie, *Parallel Imports*, s. 528.

¹³⁴ van Melle, *Parallel Importing in New Zealand: Historical Origins, Recent Developments, and Future Directions*, 1999 EIPR 63, s. 80 och 82.

¹³⁵ Pehrson, *EG och immaterialrätten: Gemenskapens inverkan på nationell immaterialrätt*, Stockholm 1985, s. 36 f.

¹³⁶ Brevsvar den 2 mars 1999 från Christopher Rycroft, Commissioning Editor, Law, Oxford University Press: "Parallel imports do not present a significant problem to us in Europe as yet."

¹³⁷ Telefonintervju den 7 december 1998 med Nicke Norgren på Akademibokhandeln i Linköping, Linköping.

stora delar bero på skillnader i momssättning¹³⁸, skatter och lönenivåer i de olika länderna. Vidare tillämpar flera medlemsstater ett system med fasta bokpriser. Syftet är att skydda bokhandlar och förlag för att på så vis garantera litterär mångfald. Som ett resultat av den styrda prissättningen förvrängs prisbildningen i de berörda länderna¹³⁹.

Eftersom förlagspriserna redan är harmoniserade inom EU lär regeln om regional konsumtion inte orsaka några omvälvande förändringar på den europeiska bokmarknaden. Däremot kan konkurrensen mellan amerikanska och brittiska förlag antingen intensifieras eller minska. Eftersom systemet med uppdelade förlagsrättigheter inte längre kommer att kunna tillämpas endast i förhållande till Storbritannien måste förlagen antingen enas om att de brittiska förlagen får hela EU-området på sin lott (mindre konkurrens) eller att systemet med uppdelade förlagsrättigheter upphävs (mer konkurrens).

6.4 Parallellimport till Sverige

De uppgifter jag fått vid intervjuer i Sverige bekräftar de upplysningar som lämnats om förhållandena i EU samt globalt. Någon kommersiell parallellimport till Sverige av böcker tycks inte förekomma¹⁴⁰.

¹³⁸ Sverige har den högsta bokmomsen i Europa: 25%. Se Mervärdesskattelagen (1994:200) 7 kap. 1 § 1 st. Genomsnittet inom EU är 15%. I England är momsen på böcker 0%. Källa: Telefonintervju den 7 december 1998 med Nicke Norgren på Akademibokhandeln i Linköping, Linköping.

¹³⁹ Som jag ser det bör systemet med fasta priser dock inte i sig förhindra parallellimport, vilket ibland påstås. Enligt mål 229/83 Association des Centres distributeurs Édouard Leclerc m.fl. mot SARL "Au blé vert" m.fl., ECR 1985 s. 1, får parallellimportörer inte tvingas hålla fasta priser vid försäljning inom EG. Detta skulle nämligen minska incitamenten för parallellimport och därmed inverka menligt på den inre marknadens funktion. Se Édouard Leclerc, särskilt punkterna 25 och 26. Inte heller får förlag och bokhandlar sluta privaträttsliga avtal om fasta priser vid försäljning över gränserna. Se mål 43 & 63/82, Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen, VBVB, och Vereniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels, VBBB, mot Kommissionen, ECR 1984 s. 19. Eftersom EG-domstolen dock tolererar fast prissättning inom var och en av medlemsstaterna i och för sig, kan det dock bli svårt för parallellimportören att köpa böcker för export till lågt pris. Frågan om bokhandlarna har rätt att med stöd av EG-rätten frångå principen om fasta priser om de säljer till en parallellimportör för export till ett annat EG-land har ännu inte prövats av EG-domstolen.

Att döma av Domstolens argument i målet Leclerc, vore detta dock fullt möjligt. Emellertid kan det vara svårt för parallellimportören, även med stöd av ett avgörande från EG-domstolen, att förmå bokhandlarna att sälja böcker billigt till honom eftersom bokhandeln då riskerar att råka i onåd hos sin viktigaste leverantör, förlaget. Observera dock att systemet med gränsöverskridande avtal om fasta priser eventuellt kommer att behandlas mildare i framtiden i enlighet med Rådets resolution av den 8 februari 1999 om fasta bokpriser inom homogena gränsöverskridande språkområden, EGT 1999 C 42/3.

¹⁴⁰ Telefonintervju den 17 december 1998 med Advokat Alexandra Calissendorf på Advokatfirman Cederquist, Stockholm; telefonintervju den 15 januari 1999 med Magdalena Jerner, projektanställd på Svenska Författarförbundet, Stockholm; telefonintervju den 21 december 1999 med Lennart Göransson, Stf. GD på Konkurrensverket; telefonintervjuer med representanter för tioalet bokhandlar av varierande slag.

Svenskspråkiga böcker exporteras till Finland, Danmark och Norge¹⁴¹. Återimport därifrån och hit vore möjlig, liksom parallellimport mellan dessa länder. Emellertid är prisskillnaderna på böcker inom Norden så liten att parallellimporten inte blir lönsam¹⁴² trots korta transportsträckor.

Vad gäller böcker på andra språk inverkar den harmoniserade prisbildningen inom EU också på förhållandena på den svenska marknaden. I Europa är böcker billigast om man köper dem direkt från förlaget och beställer dem i förlagslandet¹⁴³. Av detta följer att parallellimporterade böcker skulle bli dyrare än böcker som köps på normalt sätt. Extra kostnader skulle uppkomma eftersom parallellimporterade böcker transporteras på omvägar. Därtill kräver en parallellimportör rimligen ett påslag för egen vinst. På så vis skulle priset på parallellimporterade böcker bli högre än förlagspriset.

Också vid köp av böcker som produceras eller säljs utanför EG tycks svenska bokhandlar välja att handla med förlagen. Som nämnts tidigare gör långa transporter och sämre kvalitet det mindre lockande att köpa böcker på de verkliga lågprismarknaderna utomlands. Också jämfört med att göra inköpen i mer näraliggande grannländer med bättre service anses det vara mest fördelaktigt att handla av förlaget¹⁴⁴. Inte ens i förhållande till USA tycks någon parallellimport förekomma. Också i det fallet är det billigast att köpa från förlaget.¹⁴⁵

Om bokhandeln bara behöver ett litet antal utländska böcker kan det löna sig för handlaren att köpa böckerna av en grossist. Bokhandeln kan då få köpa böckerna till ett lägre styckpris än vid egen import. Grossisten, som beställer hem ett stort antal böcker per titel, får nämligen mängd- och transportrabatter som små bokhandlar inte är berättigade till¹⁴⁶. Böckerna levereras också snabbare av en grossist i Sverige än från utlandet.¹⁴⁷ Att döma av kommentarerna avseende de svenska grossisterna kan en parallellimportör likväl inte göra några stora vinster genom att handla av en grossist och sedan exportera böcker. Grossistpriset är nämligen inte lägre än

¹⁴¹ Telefonintervju den 8 december 1998 med Agneta Markås, ansvarig för exports/imports på Norstedts förlag.

¹⁴² Telefonintervju den 9 december 1998 med Svante Weyler, förlagschef på Norstedts förlag.

¹⁴³ Telefonintervju den 10 december 1999 med M. Didier Mourmant på Franska Bokhandeln-Språkbokhandeln, Lund.

¹⁴⁴ Ett undantag var Hedengrens bokhandel i Stockholm. Enligt telefonintervju med Nicklas Björkholm den 11 januari 1999 importerar bokhandeln ibland engelska böcker från Tyskland. Priset på boken blir då högre men böckerna levereras snabbare, vilket kan vara en fördel ibland.

¹⁴⁵ Samtliga intervjuer ger vid handen att någon parallellimport av böcker till Sverige inte förekommer. Detta gäller även amerikansk litteratur. Tyvärr saknas enkätsvar från de tillfrågade amerikanska förlagen.

¹⁴⁶ Telefonintervju den 12 januari 1999 med HW Kuijl på HW Kuijl & Söner Bokhandel, Stockholm; telefonintervju den 18 december 1998 med Lars Emilsson på Datorbokhandeln PC-boken, Lund.

¹⁴⁷ Telefonintervju den 18 december 1998 med Jerry Nordkvist på Bookhouse, Stockholm.

förlagspriset, trots rabatterna. Den som köper av en grossist får nämligen indirekt bekosta grossistens lagerlokaler¹⁴⁸, samt givetvis ge ersättning till grossisten för att denne ska kunna göra en egen vinst. Därtill kommer att grossisten har ett smalt utbud¹⁴⁹. För att konkurrera behöver en bokhandel erbjuda en stor mängd titlar¹⁵⁰, alternativt inrikta sig på speciallitteratur¹⁵¹.

6.5 Internet

6.5.1 Försäljning av böcker via Internet

1995 skapades Amazon, en bokhandel där köp och försäljning sker via Nätet. Amazon erbjuder idag kunder i 160 länder 4,7 miljoner titlar att välja bland och är en av världens största Internetbokhandlar.¹⁵² Liknande företag har växt fram både internationellt och lokalt. Bokus dominerar den svenska marknaden. Året efter lanseringen, 1998, sålde Bokus böcker för sammanlagt 80 miljoner kronor. Bokhandeln för 1,5 miljoner titlar och har numer utvidgat sin verksamhet till att omfatta förutom Sverige även Finland, Danmark och Norge.¹⁵³ Idag står näthandeln för 3%, det vill säga cirka 165 miljoner kronor, av den svenska bokförsäljningen. Det är en siffra som förväntas stiga.¹⁵⁴

Inte bara bokhandlar utan också förlag har börjat med direktförsäljning till konsumenterna via Internet¹⁵⁵. Även författarna kan utnyttja Nätet, till exempel för att marknadsföra böcker de tryckt på eget förlag¹⁵⁶.

Vad är det som gör Internethandeln så attraktiv? En orsak är de låga priserna. Eftersom de böcker Internetbokhandlarna beställer i praktiken levereras från förlag och andra distributörer direkt till kunden behöver Internetbokhandlarna varken försäljnings- eller lagerlokaler¹⁵⁷. Framför allt

¹⁴⁸ Telefonintervju den 18 december 1998 med Jerry Nordkvist på Bookhouse, Stockholm.

¹⁴⁹ Telefonintervju den 11 januari 1999 med Nicklas Björkholm på Hedengrens bokhandel, Stockholm.

¹⁵⁰ Telefonintervju den 16 december 1998 med Torbjörn Santérus på Nerenius & Santérus Förlag .

¹⁵¹ Telefonintervju den 18 december 1998 med Jerry Nordkvist på Bookhouse, Stockholm; telefonintervju den 16 december 1998 med Lars Emilsson på Datorbokhandeln PC-boken, Lund.

¹⁵² <<http://www.amazon.com>>

¹⁵³ <<http://www.bokus.com>>

¹⁵⁴ Olsson, M., KF Media tar över nätbokhandel, Svenska Dagbladet den 9 februari 1999. Enligt Parallelimport till Sverige - effekter av Silhouette-domen, konkurrensverkets rapportserie 1999:1, s. 18 f. toppar böcker, tillsammans med CD-skivor, statistiken över antalet förväntade köp av immaterialrättsligt relevanta varor på Internet år 1999.

¹⁵⁵ Se till exempel <<http://www.oup.com>> för Oxford University Press, eller <http://www.faktainfo.se/ns/ns_fs.asp> för Nerenius & Santérus Förlag .

¹⁵⁶ Finch, Doing it on your own, s. 269. I: Writers' and Artists' Yearbook 1999, red. Authors' Association, A & C Black Limited, London 1999, s. 266.

¹⁵⁷ De böcker Bokus beställer hem för vidare leverans till kunden, packas om av Posten Logistic, en tjänst Posten specialdesignat just för Bokus, och skickas från postkontoret

slipper Internetbokhandlarna betala lagerlokaler för osålda böcker. En Internetbokhandel beställer nämligen inte boken från förlaget förrän bindande köpeavtal redan föreligger i förhållande till slutkunden¹⁵⁸. Detsamma gäller vid försäljning via Internet direkt från ett förlag. Bokhandeln har då integrerats i förlagets ordinarie verksamhet, vilket eventuellt gör ytterligare rationaliseringar möjliga.

Viktigare kanske är att Internet löser bokbranschens distributionsproblem. Att bygga upp små, lokala bokhandlar är dyrt. Tack vare Internet kan förlagen nå ut till en bred publik relativt billigt. På så vis blir det möjligt att göra volymvinster också på så kallad ”smal” litteratur.¹⁵⁹ Faktiskt är Internet en sådan succé för förlagen, att dessa vägrade delta i den lobbygrupp bokhandlarna startade tillsammans med Författarförbundet i syfte att driva fram en lag om fasta priser i Sverige. De fasta priserna skulle gälla de första sex månaderna en bok var ute i handeln. Målet var att skydda de ordinarie bokhandlarna mot Internetbokhandeln.¹⁶⁰

Internethandeln är intressant också ur konsumtionssynpunkt. Sedan Internet introducerades bland allmänheten har det blivit svårare för förlagen att hålla sär olika marknader¹⁶¹. Kunden beställer hem boken från den billigaste Internetbokhandeln, ofta utan hänsyn till nationsgränser. Dessutom tycks viss parallellimport ske via Internetbokhandlarna¹⁶². Vid Internetförsäljning tillkommer nämligen inga extra transportkostnader eller pålagor som vid traditionell parallellimport, varför importen kan löna sig. Vidare leder Internet till internationell pristransparens och internationell priskonkurrens. Konsumenterna kan jämföra priser mellan olika förlag och bokhandlar världen över. Dessutom kan konsumenterna jämföra de priser ett och samma förlag tillämpar på olika nationella marknader. Förlagen får därför anledning att harmonisera sina bokpriser internationellt¹⁶³, åtminstone vid försäljning över Nätet.

Kanske kommer handeln via Internet också att driva fram en harmonisering av andra åtgärder som berör handeln med böcker. Systemet med fasta priser

direkt hem till kunden. Ett annat företag sköter faktureringen av Bokus böcker. Källa: Telefonintervju den 15 december 1998 med Maria Sterner på Bokus, Lund.

¹⁵⁸ <<http://www.bokus.com>>, se Avtal art. 4. Kunden kan heller inte ångra sin beställning. På <<http://amazon.com>> nämns frågan om returrätt över huvud taget inte.

¹⁵⁹ Telefonintervju den 16 december 1998 med Torbjörn Santérus på Nerenius & Santérus Förlag. Förlaget publicerar bland annat juridisk litteratur och kompletterar sin traditionella försäljning med distribution via Internet.

¹⁶⁰ Telefonintervju den 17 december 1998 med Advokat Kerstin Calissendorf på Advokatbyrån Cederquist, Stockholm.

¹⁶¹ Telefonintervju den 7 december med Nicke Norgren på Akademibokhandeln i Linköping, Linköping.

¹⁶² Brevsvar den 16 april 1999 från Sophie Piquemal, Area Sales Manager, Scandinavia, Penguin Books.

¹⁶³ Brevsvar den 2 mars 1999 från Christopher Rycroft, Commissioning Editor, Law, Oxford University Press: ”We expect the increasing use of the Web to make it imperative for publishers to price globally rather than according to individual national markets.”

kan till exempel inte upprätthållas om förlagen tillämpar internationell prissättning.

Det kan också diskuteras om det är lämpligt att bibehålla de stora skillnaderna i momsuttag vid försäljning av böcker, som föreligger inom EG. Vid privat direktimport (näthandel) från någon av EG:s medlemsstater betalar konsumenten exportlandets moms¹⁶⁴. Det innebär att en svensk konsument lägger ut 20% mindre för en engelskpublicerad bok om konsumenten beställer boken från en bokhandel eller direkt från förlaget i England i stället för att köpa boken i en svensk bokhandel. Det finns risk för att import till Sverige på traditionell väg blir mindre lönsam än tidigare. Särskilt allvarligt lär detta vara för bokhandlar som säljer läroböcker och kurslitteratur. Utbildningarna inom Europa (och i övriga världen) internationaliseras¹⁶⁵. Samma böcker används vid undervisningen i flera länder. Naturligtvis kommer studenterna att beställa hem sina kursböcker från det land där bokpriset - bland annat på grund av bokmomsen - är billigast. Den höga svenska bokmomsen riskerar att försvåra för våra inhemska bokhandlar i konkurrensen med det övriga Europa.

Förlag och bokhandlar från tredje land - till exempel amerikanska förlag - kan välja att sälja från ett dotterbolag eller någon annan form av driftställe stationerat i inne i EU. På så vis kan förlaget undkomma EG-avgifter och dito tullar¹⁶⁶. Placerar förlaget sin verksamhetsgren i England, kan Internetkunderna dessutom köpa böcker till ett pris utan moms¹⁶⁷. Då skärps konkurrensen ytterligare.

6.5.2 Särskild kommentar om försäljningen av böcker via Internet

Internet skapar möjligheter. De låga priserna, det effektiva distributionsnätet och det stora urvalet lockar kunder. Emellertid kan man fråga sig om de lägre priserna inte innebär att förlagen finner det olönsamt att producera böcker av kvalitet. Och hur påverkar Internet bokmarknaden för övrigt?

De sjunkande bokpriserna kompenseras förmodligen till viss del av det faktum att handel via Internet är en billig och effektiv försäljningsmetod som möjliggör lägre priser utan att förlagen för den skull tjänar mindre vid försäljningen. På så vis kan priserna mellan lågprismarknader och högprismarknader harmoniseras ytterligare, utan att förlagen nödvändigtvis

¹⁶⁴ Jfr. Mervärdesskattelagen (1994:200) 1 kap. 1 § 1 st 1 och 2 p, 2a kap. samt 4 kap. 1 §.

¹⁶⁵ Telefonintervju den 16 december 1998 med Torbjörn Santérus på Nerenius & Santérus Förlag .

¹⁶⁶ Telefonintervju den 21 december 1998 med Monica Södergren på Posttullexpeditionen i Malmö.

¹⁶⁷ Amazon startade förra året Internetförsäljning lokalt i europa via dotterbolag i England och i Tyskland. Se <<http://www.amazon.co.uk>> och <<http://www.amazon.de>>.

känner sig manade att dra in försäljningen på lågprismarknaderna. En bok som säljs för 200 kr på Internet kan helt enkelt ge förlagen lika mycket vinst som en bok som säljs för samma pris i en vanlig bokhandel på en lågprismarknad.

Viss parallellimport tycks förekomma via Internetbokhandlarna. Också import till länder med nationell konsumtion, det vill säga illegal import, verkar ske i Internetbokhandlarnas regi. Förlagen kan här gripa sig an problemet på olika sätt. Antingen kan förlaget acceptera parallellimporten. Ett stort antal böcker säljs via Internetbokhandlarna och det är en god taktik från förlagens sida att samarbeta med dem. Förlagen kan välja att prioritera Internetbokhandelns fördelar i stället för att fortsätta med prisdiskriminering på olika nationella marknader.

Alternativt kan förlagen försöka stoppa den parallellimport som sker via Internet. Det kan vara svårt, eftersom Internetbokhandlarna sällan är part i de avtal mellan förlagen och vanliga bokhandlar där parallellimport förbjuds. I förhållande till marknader med nationell konsumtion kan förlagen givetvis stoppa importen med stöd av sin spridningsrätt. Emellertid kan det bli dyrt och kostsamt att föra rättsliga processer mot Internetbokhandlarna. Utgången kan dessutom bli snöpligt otillräcklig. De bokhandlar som opererar via Internet säljer enstaka exemplar. Det skadestånd förlagen skulle kunna erhålla för förbjuden försäljning till enstaka kunder kommer förmodligen inte att innebära någon betydande ekonomisk kompensation för förlagen. Därtill försämras relationerna mellan förlaget och Internetbokhandlarna - vilka, trots viss parallellimport, fungerar som allt viktigare kunder för förlagen.

Internetförsäljningen är ett allvarigare hot för de ordinarie bokhandlarna än för förlagen. Det finns en risk för att vi i framtiden kommer att få en bokmarknad som domineras av billiga, multinationella bokhandlar som säljer via Internet medan små, lokala bokhandlar får slå igen.

Särskilt sårbara är förmodligen bokhandlar som säljer mycket kurslitteratur. Eftersom utbildningarna internationaliseras är allt mer av kurslitteraturen på engelska. Böckerna kan köpas av en utländsk Internetbokhandel lika väl som i bokhandeln runt hörnet. Då kurslitteraturen specificeras i studenternas kursbeskrivningar är det lätt att söka sig fram till rätt bok i Internetbokhandlarnas databaser. Studenterna behöver inte bläddra i eller på annat sätt undersöka boken före köpet. Att boken är billigare om man beställer den via Internet kan därför vara helt avgörande för studentens val av bokhandel.

Många bokhandlar kommer dock förmodligen att bli kvar trots Internetförsäljningen. Detta gäller bokhandlar som specialiserat sig på viss litteratur, till exempel ett visst ämnesområde eller mer sällsynt utländsk litteratur. Här kan kunden ha större anledning att undersöka boken före köpet så att den säkert innehåller all information som önskas. Det kan också

ligga i kundens intresse att få hjälp av kunnig och initierad personal vid valet av bok.

Likaså kan bokhandlar som säljer övervägande bestsellerlitteratur till låga priser vara att föredra framför Internetbaserad försäljning för de kunder som bor inom bestsellerbokhandelns närområde. Det tar några dagar att få en bok hemskickad via Nätet. Kan kunden köpa boken omedelbart och till ett relativt lågt pris i en traditionell bokhandel kommer kunden förmodligen inte att göra sig besvär med att handla via Internet.

Sammanfattningsvis kanske ett litet antal bokhandlar kommer att utkonkurreras av Internethandeln. Å andra sidan kommer de kunder som vanligtvis handlat i dessa bokhandlar att kunna köpa sin litteratur billigare via Internet. Det är också en fördel.

En annan fråga är om billigare böcker betyder sämre kvalitet. I många fall är det säkert så att investeringar måste få kosta. Man kan dock fråga sig om vinstintresset är den främsta drivkraften för författare av kvalitetslitteratur. Dessutom kan Internet, också här, vara till hjälp. Genom Internet blir det möjligt att nå ut till fler människor än via den vanliga bokhandeln. Även en författare av så kallad "smal" litteratur kan tack vare Internet nå en bred publik. På så vis kan det löna sig att trycka också verk som är mer speciella till sin karaktär. Därtill kan duktiga författare som trycker på eget förlag använda sig av Internet och av postens distributionsnät för att marknadsföra och leverera sina böcker direkt till kunden. Då skapas direktkontakt mellan författare och läsare. Flera kostsamma led i bokproduktionen skärs bort. Kanske kan Internetförsäljningen på detta vis faktiskt leda till att fler böcker skrivs - och säljs - än tidigare?

7 Avslutande diskussion

Att döma av framställningen ovan tycks konsumtion av spridningsrätt ha en viss men inte avgörande betydelse för den internationella handeln med böcker.

Om konsumtionen är internationell, kommer förlagen inte längre att kunna upprätthålla systemet med uppdelade förlagsrättigheter eftersom civilrättsliga avtal inte gäller i förhållande till tredje man. Även om förlagen avstår från att konkurrera direkt med varandra kommer parallellimportörer att skapa konkurrens mellan förlagen på marknader med internationell konsumtion. Då sjunker bokpriserna något.

Viktigare är att på marknader med gemensamt språk som inte ligger alltför långt från varandra, uppkommer konkurrens också mellan förlagets ordinarie detaljister och parallellimportörer om förlaget tillämpar olika prissättning på skilda marknader. För att stoppa parallellimporten måste förlaget harmonisera sina priser internationellt. Det innebär oftast lägre priser på marknader med låg priselasticitet (rika länder) och högre priser på marknader med hög priselasticitet (fattiga länder). Emellertid behöver prisharmoniseringen inte vara total. För att parallellimport ska vara lönsam krävs nämligen att skillnaden i pris på de två marknaderna överstiger parallellimportörens kostnader i samband med inköp från förlagets distributör eller tredje man i exportlandet, transport från export- till importlandet samt marknadsföring eller andra försäljningskostnader i importlandet. Därtill behöver parallellimportören ett överskott som räcker till egen vinst. Eftersom priserna på böcker är tämligen väl harmoniserade internationellt förekommer relativt lite parallellimport av böcker.

Det finns en risk för att bokpriserna, om en regel om internationell konsumtion tillämpas globalt, blir så låga att de negativa konsekvenserna överstiger konsumentnyttan. Till exempel kan inhemska förlag utkonkurreras av exporterande, billiga multinationella förlag. Det är ett bakslag för den nationella litteraturen. I lågprisländer kan konsumentpriset på böcker, importerade eller egenproducerade, bli så högt i förhållande till köpkraften att kunderna inte längre har råd att köpa böcker. Detta är särskilt allvarligt när det är fråga om kurs- och annan facklitteratur eftersom kunskap och know-how är viktiga för utvecklingen av till exempel egen industri och forskning. Emellertid gäller det här enbart ett fåtal stater, nämligen de där befolkningen talar ett världsspråk och där parallellimport av böcker är ekonomiskt lönsam.

I andra fall skyddas inhemska förlag av språkbarriärerna mellan olika länder. Även om många svenskar kan läsa böcker på engelska, tyska, franska och så vidare föredrar de flesta litteratur som skrivits på det egna språket. Sådana

böcker publiceras i allmänhet av landets egna förlag. Därmed får dessa en konkurrensfördel i förhållande till de internationella förlagen.

Konsumentpriserna i lågprisländer kan hållas på en acceptabel nivå tack vare de långa transportavstånden. Detta gäller även länder där befolkningen behärskar ett internationellt gångbart språk. Till exempel är det för dyrt och tar för lång tid att frakta böcker från Afrika eller Indien till Europa. Parallelimport från de här länderna är helt enkelt inte lönsam. Om förlagen - vilket tycks vara fallet - dessutom framställer böckerna på plats vid försäljningen i vissa lågprisländer och där trycker böcker av sämre kvalitet blir dessa bokexemplar mindre åtråvärda på andra marknader. Den något sämre kvaliteten behöver dock inte innebära att boken är oläslig eller oanvändbar på en lågprismarknad. Texten är densamma även om papperet är tunt. Sämre tryckkvalitet kan göra det möjligt att hålla riktigt låga priser i dessa länder, något som får anses uppväga nackdelen med den sämre kvaliteten. Denna fråga är dock kontroversiell.

Om man anser att de negativa konsekvenserna av global konsumtion är betydande finns alternativet regional konsumtion. Till exempel kunde en regel om regional konsumtion införas i vart och ett av de geografiskt begränsade handelsavtalen: EG-fördraget, NAFTA, MERCOSUR, ASEAN och så vidare. Flera viktiga frihandelsreformer har börjat på regional nivå för att så småningom inkorporeras i det världsomspännande GATT med annex.

Fördelen med regional konsumtion är att vart och ett av handelsavtalen binder samman länder vars ekonomiska situation är något så när likartad. Infördes regional konsumtion för dessa områden vore det möjligt att utnyttja principerna om fri handel och internationell konsumtion. Samtidigt skulle regionens yttre gräns fungera som en garanti för att inte betydligt billigare bokexemplar fördes in på en högprismarknad till nackdel för produktionen där. Dessutom skulle risken bli mindre att utländska förlag måste höja priserna i regioner med hög priselasticitet för att hejda parallellhandel därifrån till regioner med starkare köpkraft.

Emellertid är det inte ändamålsenligt att begränsa handeln med böcker geografiskt med ledning av dessa handelsavtal. Den internationella handeln med böcker är mest intensiv mellan länder med gemensamt språk. Dessa ligger ofta spridda i skilda världsdelar. Till exempel talas engelska i Storbritannien, Nordamerika, på södra halvklotet (Australien och Nya Zeeland) samt i Indien. På samma sätt är till exempel de fransktalande zonerna uppdelade på områden i Europa (Frankrike, Belgien, Schweiz), Nordafrika, Sydamerika och diverse småöar. Att begränsa konsumtionen av spridningsrätten till engelska eller franska böcker med stöd av uppdelningen enligt handelsavtalen ovan skulle inte ge någon större effekt. Transportavstånden är redan en tillräckligt hämmande faktor för att hålla parallellimporten på en tämligen låg nivå. En regel om regional konsumtion

skulle inte få särskilt stor betydelse för de spridda nationella marknader där internationell handel med böcker är särskilt intressant.

En tredje möjlighet vore att samtliga länder införde en bestämmelse om nationell konsumtion i sin inhemska lagstiftning. Fördelen här är att konsumtionsregeln alltid är förutsebar. För länder som importerar böcker skulle en nationell konsumtionsprincip emellertid vara till nackdel. Bokpriserna där skulle stiga eftersom varken faktisk eller potentiell parallellimport skulle inverka på förlagens prissättning. Eftersom importländer producerar relativt lite litteratur själva skulle de inhemska förlagens eventuella vinster i form av minskad prispress understiga konsumenternas förluster i form av högre utgifter. Det är för övrigt inte säkert att konsumenterna skulle köpa fler böcker - varken inhemska eller importerade - om priset på böcker blev högre.

En universell regel om nationell konsumtion skulle dessutom stå i strid med filosofin bakom frihandelsavtalen. Om förlagen får tillträde till ett stort antal marknader tack vare WTO-avtalen och liknande konventioner är det inte mer än rimligt att förlagen å sin sida måste ge upp sin nationellt avgränsade spridningsrätt. Då skapas balans mellan upphovsmännens och konsumenternas intressen på världsmarknaden. Så har tidigare skett på de nationella marknaderna genom regeln om nationell konsumtion.

Den Internethandel som är på framväxt idag motiverar också en global konsumtionsregel. Att döma av bokmarknadens utveckling - liksom hela världsmarknadens utveckling för övrigt - är vi på väg mot en allt större internationalisering av handeln. Internetförsäljningen av böcker fungerar som en motor för denna utveckling. Genom Internethandeln skapas priskonkurrens och pristransparens världen över. Internet främjar internationell prisharmonisering. Internet gör bokhandeln mer effektiv och rationell, vilket möjliggör låga bokpriser i västvärlden utan att förlagen för den skull förlorar stora summor vid försäljningen här. Internet, slutligen, innebär bättre distribution, vilket är av betydelse särskilt för produktion och försäljning av "smal" litteratur.

Emellertid är Internethandel med böcker en relativt ny företeelse. Vilken effekt näthandeln kommer att ha på bokmarknaden på längre sikt kan man än så länge bara sia om. Det förefaller dock rimligt att anta att näthandeln kommer att bli en faktor att ta med i beräkningen vid valet av konsumtionsprincip.

Sammanfattningsvis tycks de mål i form av lägre och harmoniserade priser som lagstiftaren önskar skapa med hjälp av en regel om internationell konsumtion uppkomma redan som en följd av marknadens struktur och i synnerhet på grund av försäljningen via Internet. Detta gäller även i förhållande till stater som faktiskt tillämpar nationell konsumtion. Den ekonomiska utvecklingen har, som så ofta tidigare, rusat i förväg och gjort det juridiska maskineriet överflödigt.

Förmodligen kommer världens länder likväl inte att kunna enas om en enda konsumtionsprincip av upphovsrättslig spridningsrätt. Denna uppsats inleds med en genomgång av de konsumtionsbestämmelser som tillämpas i Sverige, EG och USA. Översikten visar att varje stat eller region tenderar att välja den princip som bäst gynnar de egna konsumenterna eller de egna producenterna beroende på vilken grupp som betraktas som mest betydelsefull av lagstiftaren.

Såvitt jag kan bedöma borde emellertid en regel om global konsumtion för samtliga världens länder inte stjälpas förlagen. Däremot kan en sådan regel bidra till sund konkurrens och i förlängningen lägre bokpriser och bättre distribution. Förlagen är redan på god väg att anpassa sig till en marknad där handeln, konsumtion eller inte, omfattar samtliga världens länder. Att någon parallellimport i större utsträckning inte förekommer får ses som ett tecken på att prissättningen för närvarande är sund. En global konsumtionsprincip skulle garantera att denna utveckling inte vänder. Förlagen har anledning att bevara de låga, harmoniserade priserna så länge det finns ett hot om potentiell parallellimport. För bokmarknadens del är därför en universell regel om global konsumtion av upphovsrätt att föredra.

Bilaga: intervjuer och brevsvår

FÖRLAG

TELEFONINTERVJU DEN 7 NOVEMBER 1998 MED AGNETA MARKÅS, ANSVARIG FÖR FOREIGN RIGHTS/EXPORT PÅ NORSTEDTS FÖRLAG, vx1 08-789 30 00.

Agneta Markås arbetar med att sälja rättigheter till svenska böcker utomlands. Hon säljer rätten att översätta boken till ett främmande språk och rätten att ge ut den översatta boken i det landet. Översättning, publicering och distribution sker sedan i det utländska förlagets regi.

Agneta Markås (dvs förlaget) arbetar som agent för den svenske författaren och förmedlar kontakten mellan denne och det utländska bolaget. Det vederlag det utländska förlaget betalar går till författaren, men Norstedts får viss provision på vederlaget. Hur stor förlagets provision ska vara bestäms i avtal mellan förlaget och författaren. Som en tumregel kan man säga att författaren får $\frac{3}{4}$ av vederlaget. Förlaget får alltså ca 25 - 30 % av vederlaget. Markås uttrycker irritation över myten att förlagen skinnar författarna och hävdar att den verksamhet hon sysslar med sällan ger förlagen några större vinster utan tvärtom ofta sker med förlust i förhållande till förlagens arbetsinsatser. "Insatsen är större än utdelningen." Markås arbete är främst en service till författarna. Tidigare arbetade två personer heltid med denna typ av försäljning av rättigheter, men sedan barn- och ungdomsavdelningen togs bort är Markås ensam på Norstedts med att arbeta med detta.

Vanligtvis skriver den säljande parten kontraktet mellan författaren och det utländska förlaget. Detta innebär att kontraktet skrivs av Norstedts (Markås). Ett standardkontrakt används. Det finns en internationell praxis för hur standardavtalen ska se ut. Markås hänvisar till Författarförbundet, som gratis distribuerar ramavtal för sådana kontrakt. Avtalen är utformade som agentavtal. Förlagen köper alltså inte författarnas rättigheter, utan fungerar som agenter mellan författarna och de utländska bolagen. Markås uppger att hennes egna kontrakt bygger på dessa ramavtal. Förhandlar Norstedts med ett amerikanskt eller engelskt bolag (vilket sällan sker eftersom dessa inte är särskilt intresserade av att publicera svenska böcker) brukar man avvika från huvudregeln och låta köparen, dvs det am/eng bolaget, skriva avtalet. Deras standardavtal är nämligen mer utarbetade.

Tidigare använde Norstedts de ramavtal som skapats genom förhandlingar mellan Förläggarföreningen och Författarförbundet utan ändringar. Förr i världen tog förlagen bara ca 10 % i provision för sin agentverksamhet men idag är arbetet som agent så omfattande och dyrt att provisionen har stigit till ca 25 - 30%. Bland annat därför har förhandlingarna mellan Förläggarföreningen och Författarförbundet brutit samman. Numer förhandlar förlagen direkt med författarna och utformar individuella avtal tillsammans med dem. De gamla ramavtalen från förr inverkar fortfarande indirekt därför att de uttrycker branschpraxis.

Då en författare ger Norstedts rätt att sälja hans rättigheter till ett utländskt förlag sker förljande: Ett agentavtal skrivs mellan förlaget och författaren. Enligt detta avtal får Norstedts rätt att förhandla med utländska företag som författarens agent. Markås har kontinuerlig direktkontakt med författaren och informerar honom/henne om hur förhandlingarna med de utländska förlagen artar sig. Norstedts gör inget utan författarens tillstånd.

Markås är inte jurist. Det finns inga jurister anställda på Norstedts. Uppstår problem undviker Norstedts i det längsta domstolsförhandling. I stället gör man upp i godo, genom förhandling (i nio fall av tio). Det är relativt lätt att lösa problem på detta sätt.

Exempel på förlikning nr 1: Ibland är det svårt för ett bolag att hitta en (tillräckligt bra) översättare. Det utländska bolaget riskerar då att bryta mot avtalet eftersom det inte hinner ge ut boken inom den tidsfrist som ställts upp i kontraktet. Emellertid är detta problem så allmänt känt att dylika avtalsbrott accepteras. Hör bara det utländska bolaget av sig och förklarar att det har problem med översättningen förlänger Norstedts tidsfristen. Norstedts har själv liknande problem då och då och förväntar sig då en lika generös i från det utländska förlagets sida [reciprocitetsprincipen].

Exempel på förlikning nr 2: Ibland händer det att böcker piratkopieras. Norstedts skulle då kunna stämma det andra bolaget, men det avstår man oftast från. Förlag som piratkopierar är ofta små och det finns inte så mycket pengar att hämta hos dem. Rättegångar är dyra, ger dålig publicitet och tar lång tid. Norstedts föredrar att i dessa fall kontakta det piratkopierande bolaget och upplysa det om att det gör intrång i en svensk författares upphovsrätt och att det är förbjudet. Sedan erbjuder Norstedts det lilla förlaget ett kontrakt i efterhand [retroaktivt]. Det lilla förlaget brukar föredra att få sina piratkopior legaliserade och betala skäligt vederlag för detta framför att bli dragna inför rätta. Markås säger att Norstedts kanske är för snälla i sådana här situationer men att systemet fungerar bra.

En annan anledning till att Markås har liten erfarenhet av rättsliga processer är att hon arbetar med förlag som befinner sig i utlandet. Detta medför, i händelse av rättslig tvist, ökade komplikationer och stora kostnader eftersom en eventuell rättegången ibland måste hållas i ett annat land än Sverige och enligt utländsk lag. Norstedts är tuffare mot intrång i förlagets upphovsrätt om som sker i Sverige.

Exempel på sådan rättegång: Norstedts stämmer Aftonbladet för att tidningen olovandes gett ut delar av Ingmar Bergmans *Laterna Magica*, 1987. Detta är för övrigt det enda exempel på en rättegång Markås alls kan påminna sig om.

Internet är ett elände eftersom litterära verk läggs ut olovandes ut på Nätet och det är svårt att stoppa. Dock menar Markås att det främst är klassiska verk som läggs ut på nätet. Dessa har sällan något upphovsrättsligt skydd kvar. Vad gäller Internetbokhandeln nämner Markås Bokus och Akademiska Bokhandeln [i Linköping?]. Markås uppfattar inte denna handel som ett hot mot de traditionella förlagen. Dessa får sålt sina böcker oavsett om det sker via Nätet eller via en vanlig bokhandel.

Eftersom Markås arbetar med att sälja rättigheter och mitt examensarbete rör konsumtion som är förknippat med försäljningen av exemplar av verk föreslår hon att jag i stället ska ringa Norstedts förlagschef Svante Weyler för att diskutera frågor om konsumtion och parallellimport. Jag frågar om Norstedts säljer svenska böcker utomlands. Markås svarar att svensk litteratur direktexporteras främst till Norge, Finland och Danmark. Norrmännen och danskarna kan tänka sig att läsa böcker på svenska. I Finland har delar av befolkningen svenska som modersmål.

TELEFONINTERVJU DEN 9 DECEMBER 1998 MED SVANTE WEYLER, FÖRLAGSCHEF PÅ NORSTEDTS FÖRLAG, vxl 08-789 30 00.

I Sverige har vi fria bokpriser eftersom fasta slutpriser är förbjudna enligt konkurrensverket. Detta innebär att prisskillnader kan uppstå, vilket är en förutsättning för parallellimport. Prisskillnader inom Sverige är dock inte intressanta eftersom parallellimport innebär att varor exporteras eller importeras. Svenska böcker säljs, förutom i Sverige, också i Finland. Parallellimport är därför möjlig mellan Sverige och Finland, men någon parallellimport förekommer inte eftersom prisskillnaden mellan böcker i Sverige och Finland inte är tillräckligt stor.

Intressantare är böcker som trycks på språk vilka, till skillnad mot svenska, talas i flera länder, till exempel engelska eller tyska. Sådana böcker publicerar dock inte Norstedts Förlag.

I Tyskland tillämpas fasta bokpriser. EU-kommissionen arbetar för att skapa ett förbud mot det här systemet. Försvinner priskontrollern kan prisskillnader uppstå mellan olika tysktalande länder som t.ex. Tyskland och Österrike och då kan parallellhandel uppkomma mellan de länderna.

Problemet med parallellimport är av intresse redan idag för förlag som ger ut böcker på engelska. Engelska böcker ges ofta ut av ett förlag i Storbritannien, ett i USA, ett i Australien och ett i Indien. Detta bäddar för prisskillnader och indirekt för parallellimport.

Verkligt intressant för frågan om konsumtion av spridningsrätt är internethandeln.

Köp via internet utförda av privatpersoner: Via internet kan enskilda undersöka var i världen en bok är billigast (t.ex. en engelsk bok) och beställa hem den till lägsta pris. Köp via Internet utförda av Internetbokhandlar typ Bocus: Bocus köper in böcker, bland annat på utländska språk, där böckerna är billigast och säljer dem sedan via Internet. Typisk parallellimportsituation!

BREVSVAR DEN 2 MARS 1999 FRÅN CHRISTOPHER RYCROFT,
COMMISSIONING EDITOR, LAW, OXFORD UNIVERSITY PRESS.

Dear Anita,

Your letter addressed to Oxford University Press has been passed to me for response. I have enquired of our Rights Director (who would be the best person to answer your query) but I am afraid that he is unable to assist due to competing calls upon his time. I am sorry that we are not able to help you more. If it is of any assistance, I can say that parallel imports do not present a significant problem to us in Europe as yet; however, we expect the increasing use of the Web to make it imperative for publishers to price globally rather than according to individual national markets.

I hope this is of some small assistance.

Yours sincerely,

Chris Rycroft
Commissioning Editor, Law

BREVSVAR DEN 16 APRIL 1999 FRÅN SOPHIE PIQUEMAL, AREA SALES
MANAGER, SCANDINAVIA, PENGUIN BOOKS.

Dear Anita,

Thank you very much for letter of 24th February and I hope that this mail doesn't come too late for your essay.

As you know Europe and most of Asia are 'open markets' so parallel importing from the US and UK publishers occurs all the time and legally. The problem that Penguin UK and other British publishers have is that US editions are generally much cheaper, so we often have to downprice in order to compete. Occasionally a 'European exclusivity' (for example) is drawn up into the contract, but this is pretty rare.

The UK is a closed market and therefore there is no competition from US editions in theory. But of course there is currently much debate over

what to do about Internet bookshops who are not always adhering to the rights agreements.

I hope that this answers your questions. Please let me know if I can be of any further assistance.

Yours sincerely,
Sophie Piquemal
Area Sales Manager, Scandinavia

TELEFONINTERVJU DEN 16 DECEMBER 1998 MED TORBJÖRN SANTÉRUS PÅ NERENIUS OCH SANTÉRUS FÖRLAG, Tfn 08 -587 670 00.

Santérus och Nerenius Förlag känner inte av någon parallellimport av böcker. Samtalet med Torbjörn Santérus kommer i stället att kretsa kring frågor om Internet och om digital publicering. Torbjörn Santérus uttryckte bland annat följande:

Paradoxalt nog är IT-handeln det stora lyftet för bokbranschen. Denna lider nämligen av ett distributionsproblem: att det är så dyrt att lagra böcker. Lokalhyrorna är höga och det behövs många kvadratmeter för att få plats med tillräckligt många böcker för att kunna locka kunder. Det problemet löser internetbokhandlarna, eftersom dessa inte beställer böcker förrän de redan har sålt dem. För förlagens del spelar det ingen roll vem som distribuerar deras böcker - vanliga bokhandlar eller internetbokhandlar. Nerenius och Santérus Förlag säljer sina böcker i färre än 10 bokhandlar! Tack vare kompletterande försäljning via internet kan förlaget nå en bredare publik, utan att behöva gå via lokala specialistbokhandlar vilket är för dyrt. Nerenius och Santérus förlag ingår också i Facta Info Direkt. Internet är inte ett hot mot bokbranschen. Ett större hot är fragmenteringen av kunskap, dvs att vi vänjer oss av vid att läsa böcker, inte har tålamod till det. Det finns en risk för att folk kommer att sluta läsa.

Konkurrens från de internationella förlagen känner förlaget likväl av. Utbildningarna internationaliseras. Engelska kursböcker, som säljs i stora upplagor, kan köpas till låga priser på den internationella marknaden, särskilt via Internet.

BOKHANDLAR

TELEFONINTERVJU DEN 7 DECEMBER 1998 MED NICKE NORRGREN PÅ AKADEMIBOKHANDELN I LINKÖPING, tfn 013 - 10 37 58.

Observera att "Akademibokhandeln i Linköping" inte tillhör samma kedja som "Akademibokhandeln" i Lund m.fl. orter. Akademibokhandeln i Linköping är specialiserad på kurs- och facklitteratur. Bokhandeln annonserar i telefonkatalogen med orden "prispressare, direktimport, postorder".

Om geografisk uppdelning: Norgren hävdar till en början att parallellimport inte förekommer vad gäller böcker därför att UR är regionalt uppdelad. Förlagen förbjuder bokhandlarna att sälja i andra världsdelar/geografiska områden än de för vilka [spridningsrätt] till verken gäller. På böcker som säljs i Singapore har Norgren sett stämpeln "Sale Forbidden Outside Singapore", som ett led i denna försäljningspolicy. Anledningen är naturligtvis att det inte skulle vara möjligt att sälja böcker i fattiga länder över huvud taget annars, eftersom länder i västvärlden inte kan få den rabatt på ca 80 % som de bokhandlarna i de fattigaste länderna får. Rabatter i Sverige på studentlitteratur brukar vara ca 25-30% högst. Kunde man parallellimportera från fattiga länder skulle bokförlagen gå i konkurs/skulle man sluta sälja där. Det vore synd eftersom konsumenterna i dessa länder har lika stor rätt att få läsa bra kurslitteratur som vi.

Jag påpekar att lagstiftningen (åtminstone den svenska) stadgar om global konsumtion och att det alltså inte kan vara på grund av lagen (åtminstone inte den svenska) som förlagen stöder sig när de begränsar sina försäljningar regionalt. Norgren svarar att den geografiska begränsningen skapats genom avtal.

Om Internet: Tidigare var det ännu lättare för förlagen att hålla isär marknaden. Sedan Internet kom har det blivit svårare. Beställer man direkt från förlaget i USA via Internet skickar förlaget boken till kunden via sin europeiska samarbetspartner, så att inte den geografiska uppdelningen bryts. Man dock tänka sig att en privatperson köper en bok utan kontakt med förlaget via Internet. Då kan de geografiska zonerna inte upprätthållas.

Om prisskillnader: Norgren påpekar att bokmarknaden är reglerad genom ett system med fasta priser i flertalet europeiska länder och att det är ett av skälen till att europeisk litteratur är dyrare än t.ex. amerikansk.

En annan anledning till prisskillnaderna i olika länder är de nationella moms- och skatteförordningarna. I Sverige och i Danmark är momsen på böcker 25 % , i Tyskland 16 % . Den tyska momsen motsvarar ungefär genomsnittet i Europa. Finland har nyligen sänkt sin bokmoms från 25 % till 12 % . I England är momsen 0%. Därför är böcker generellt billigare i England än i övriga Europa. Norge har också 0 % moms på böcker.

Om moms och parallellimport: När en privatperson beställer böcker från till exempel England och får dessa hem i ett postpaket betalar han direkt till det engelska bolaget. Som en följd av det betalar han inte moms till svenska staten. För varje bok som köps från utlandet förlorar svenska staten 25 % av bokens pris i skatteintäkter. Det är ett skattebrott att köpa hem böcker på det här viset. Jfr. öl köpt från Tyskland via Internet. Jfr. cigaretter, där Sverige tvingades sänka skatten för att den illegala importen inte skulle bli alltför stor. Norgren har ringt Tomas Östros, för ca 1 1/2 år sedan, och påtalat problemet. Östros medger att detta är ett problem, men att summorna det rör sig om är så små att det inte lönar sig att ta tag i det hela. [Obs! Felaktigt! Jfr. Telefonintervju med Monica Södergren på Posttullen i Malmö samt Mervärdesskattelagen 1994:200 1 kap. 1 § och 2a kap..]

Om prisharmonisering: I Europa håller priserna på böcker på att harmonieras, inte så mycket pga EU som att förlagen själva eftersträvar en jämn prisnivå. Parallellimportsproblemet är därför på avtagande, fast det kommer nog att ta ett tag innan det är klart. EU bidrar till prisutjämningen genom att eventuellt harmoniera momsreglerna i framtiden. Då uppstår ju inte glapp om 25 % , som vi har idag.

Övrigt: Norgren beklagar de prissättningssystem som finns i Sverige idag. Olika procentsatser rabatt gäller för olika grupper av konsumenter, till exempel skolor, studenter, bibliotek, medmederakortet etc. Det är svårt för konsumenten veta om han verkligen får boken till ett bra pris. Är cirkapris verkligen normalpris eller ligger normalpris i själva verket något under cirkapriset pga de många typer av rabatter som finns?

TELEFONINTERVJU DEN 9 DECEMBER 1998, ARKEN BOKHANDEL, LUND, 046 - 211 11 00.

Arken är en mindre bokhandel som säljer teleologisk och kyrklig litteratur.

Parallellimport av böcker förekommer inte. Det är alltid billigast att köpa böcker direkt från förlaget.

TELEFONINTERVJU DEN 10 DECEMBER 1998 MED PER TILLIANDER PÅ BOKIAS HUVUDKONTOR I STOCKHOLM (FARSTA), tfn 08 - 604 47 90.

Bokias import: Bokia importerar svenskspråkiga böcker från utlandet. Dessa köper Bokia från det tyska förlaget Köneman/n, vilket i sin tur producerar massupplagor av böcker till vilka de köpt rättigheterna i samtliga involverade länder. Böckerna trycks på alla språk samtidigt och distribueras sedan till dem som (för)beställt. När Köneman/n beslutat sig för att producera en bok på vissa språk hör de av sig till större bokhandlar i de övriga europeiska länderna och frågar vilka bokhandlar som vill beställa en viss bok. Priserna blir mycket låga. Exempel: Just nu säljer Bokia en för en vegetarisk kokbok för 99:- och en häftad kokbok för 29:50 (konsumentens pris). Bokia betalar Köneman/n för tryckningen och en särskild summa för översättningen till svenska.

Bokia importerar böcker på främmande språk från förlag/grossister utomlands. Någon parallellimport av böcker förekommer dock inte.

Om bokpriser: Ju större språkområde en bok kan täcka desto lägre blir priset på boken. Det är en av de viktigaste prisrelaterade faktorerna. Engelska böcker är relativt billiga pga den stora spridningen. I England och i USA tillämpar man dock fasta priser. Sverige är tämligen unikt som inte har fasta priser. Till det billiga ”engelska” priset läggs dock den svenska moms på 25 %, varför en och samma bok är dyrare i Sverige än i England.

Om (parallell)import från lågprisländer, förslag Indien: Bokia skulle aldrig köpa böcker från lågprisländer som Indien. Visserligen är arbetskraften billigare där, men kvalitén på arbetet är inte så hög. Bra och billiga böcker trycks framför allt i Bortre Asien, Sydamerika, Portugal och Italien. F ö trycker även svenska förlag i dessa länder. Det är för dyrt att trycka i Sverige.

Om internetbokhandeln: Internetbokhandeln är inte särskilt mycket olik bokklubbar och postorderföretag i allmänhet. Jag föreslår att sådana böcker är billigare för att man hoppar över distributionsled, men Tilliander håller inte med mig. Internetbokhandlarna handlar visserligen från grossister (dvs man hoppar över bokhandeln) men grossisterna måste i så fall packetera och hantera ivägskickandet av bokpaketen och då tillkommer expeditionskostnader etc i stället. Eftersom det handlar om enstaka exemplar, framförallt om en person självständigt beställer från en grossist, blir frakt- och hanteringskostnaderna dyra. Det man slipper är lagerkostnader utöver dem grossisten bekostar, dvs ingen lagerkostnad för extraledet bokhandel. Däremot ökar som sagt hanteringskostnaderna hos grossisten. Internetbokhandlarna är särskilt billiga nu därför att de håller på att etablera sig och det därför pågår ett priskrig på Internet. De här låga priserna kommer inte att bestå.

TELEFONINTERVJU DEN 15 DECEMBER 1998 MED MARIA STERNER PÅ BOKUS, tfn 046 - 23 55 05.

Bokus är en internetbokhandel.

Om hur handel hos Bokus fungerar: Kunden skickar sin beställning till Bokus via mail. Bokus beställer hos leverantören. Denne skickar böcker till ett transitlager i Malmö. Där packas böckerna om, förses med nya fakturor och skickas ut till kunden. Givetvis betalar Bokus moms som andra bokhandlar gör, även vid import. Ompackeringen sköts av Posten Logisic OLC, en specialdesignad tjänst Posten skapat som service till Bokus. Ytterligare ett företag har hand om faktureringen. Bokus egna anställda sysslar med marknadsföring och beställningar av böcker.

Ingen parallellimport: Böckerna köper Bokus in från USA, England, Finland och Sverige. I vissa fall beställer man böckerna från förlag i Holland. Böckerna hittar Bokus i databaser som bokhandeln köpt. Med deras hjälp söker Bokus anställda efter böcker hos en amerikansk och några stycken engelska distributörer.

Om Bokus prissättning: Bokus böcker är billigare för att Bokus slipper betala hyra för dyra lokaler. Bokus har mindre personal än en vanlig bokhandel [i förhållande till antalet sålda böcker] och har inga lagerkostnader. Bokus tar bara hem de böcker kunden vill ha.

Efter påpekande om att några av de traditionella bokhandlarna menar att Bokus prissättning inte är realistisk, svarar Maria Sterner att Bokus haft låga introduktionspriser under sitt första verksamhetsår och att det är normalt för ett nystartat företag att gå med vinst först efter ett par år på marknaden. Bokus har gjort de prisjusteringar som behövs nu och tänker inte höja priserna ytterligare, med reservation för valutaförändringar och liknande. Nuvarande prissättning är realistisk. Bokus har visserligen lägre priser än andra bokhandlar, men Bokus säljer större volymer än de. Dessutom slipper Bokus som sagt betala lagerlokal för osålda böcker.

Ibland händer det att en bok kostar mer på Bokus än i vanliga bokhandlar. Det kan bero på att en vanlig bokhandel kan utnyttja sina lagerutrymmen till att köpa in stora kvantiteter av en viss bok. Dessa bokhandlar kan då få kraftiga rabatter på boken. Men om bokhandeln sedan inte lyckas sälja hela lasset kan det gå snett. En annan anledning till att Bokus ibland kan vara dyrare än vanliga bokhandlar är att Bokus personal inte alltid hinner sitta och leta efter den absolut billigaste boken. Ibland kan de därför missa ett billigare alternativ, vilket däremot kan ha uppsnappats av en annan bokhandel.

TELEFONINTERVJU DEN 18 DECEMBER 1998 MED JERRY NORDKVIST PÅ BOOKHOUSE, tfn 08 - 20 55 55.

Bookhouse säljer dator- och managementlitteratur. Bokhandeln säljer främst via postorder, men har också en butik i Stockholm.

Om parallellimport: Någon parallellimport förekommer inte. Ibland är böckerna billigare om man köper dem utomlands (USA), men då tillkommer transportkostnader. Köper man boken från Bonniers grossister är boken kanske dyrare eftersom man får betala för grossistens lagerlokaler (indirekt) men å andra sidan får man boken snabbare och transportkostnaden blir lägre eftersom boken publicerats av ett svenskt förlag.

Om Internetbokhandlar: För närvarande konkurrerar Internetbokhandlarna med sina priser och förlorar på varje bok de säljer. Det är en olämplig metod. Idag är det lättare för en bokhandel att konkurrera genom nischning än genom låga priser. En annan nackdel med Internetbokhandlarna är att det är svårt att reklamera dåliga böcker. Detta gör det mindre attraktivt för kunden att handla via en internetbokhandel.

Om privatpersoner som skickar efter böcker via Internet direkt från förlag/grossist i utlandet: Det här fungerar lite bättre än köp via internetbokhandlarna eftersom den enskilde ibland slipper betala moms och i vissa fall kan hitta just den bok personen vill ha mycket billigt någonstans. Det där med moms fungerar bara på paket som väger under 2 kg. Andra paket öppnas av tullen. Köper man däremot via en internet- eller postorderbokhandel som Bokus eller Bookhouse tillkommer moms. Professionella bokhandlar vill inte fuska med momsen. [Obs att privatpersoner inte behöver betala moms vid köp inom EU. Se Mervärdesskattelagen 1994:200 1 kap. 1 § och 2a kap..]

Om prissättning: Rabatter viktigare än priser när det gäller att hitta billigaste boken.

Om Bookhouse: 1992 började två ekonomistudenter kontakta amerikanska förlag och beställa hem kurslitteratur direkt från dem. Sedan började de beställa också åt sina vänner, vilket ledde till postorderförsäljning. Idag säljer Bookhouse dator- och managementlitteratur. Omsättning idag är 6 - 7 miljoner kronor om året. Bookhouse säljer 20 - 25 % av sina böcker i butiken och resten på postorder via nätet. Ca 90 % av de sålda böckerna är skrivna på engelska. De svenska böcker Bookhouse säljer tjänar bokhandeln inget på. Man saluför sådana böcker bara som en service till kunden. Omsättning 6 - 7

miljoner. F ö syssler Bookhouse med konsulting, spöskriveri (managementlitteratur, på engelska) och översättning av bra böcker. Bookhouse håller också på att skapa en talarbyrå, dvs en nätservice via vilken de som behöver hyra en duktiga talare ska kunna "beställa" en professionell sådan.

TELEFONINTERVJU DEN 18 DECEMBER 1998 MED JERRY NORDKVIST PÅ BOOKHOUSE, tfn 08 - 20 55 55.

Bookhouse säljer dator- och managementlitteratur. Bokhandeln säljer främst via postorder, men har också en butik i Stockholm.

Om parallellimport: Någon parallellimport förekommer inte. Ibland är böckerna billigare om man köper dem utomlands (USA), men då tillkommer transportkostnader. Köper man boken från Bonniers grossister är boken kanske dyrare eftersom man får betala för grossistens lagerlokaler (indirekt) men å andra sidan får man boken snabbare och transportkostnaden blir lägre eftersom boken publicerats av ett svenskt förlag.

Om Internetbokhandlar: För närvarande konkurrerar Internetbokhandlarna med sina priser och förlorar på varje bok de säljer. Det är en olämplig metod. Idag är det lättare för en bokhandel att konkurrera genom nischning än genom låga priser. En annan nackdel med Internetbokhandlarna är att det är svårt att reklamera dåliga böcker. Detta gör det mindre attraktivt för kunden att handla via en internetbokhandel.

Om privatpersoner som skickar efter böcker via Internet direkt från förlag/grossist i utlandet: Det här fungerar lite bättre än köp via internetbokhandlarna eftersom den enskilde ibland slipper betala moms och i vissa fall kan hitta just den bok personen vill ha mycket billigt någonstans. Det där med moms fungerar bara på paket som väger under 2 kg. Andra paket öppnas av tullen. Köper man däremot via en internet- eller postorderbokhandel som Bokus eller Bookhouse tillkommer moms. Professionella bokhandlar vill inte fuska med momsen. [Obs att privatpersoner inte behöver betala moms vid köp inom EU. Se Mervärdesskattelagen 1994:200 1 kap. 1 § och 2a kap..]

Om prissättning: Rabatter viktigare än priser när det gäller att hitta billigaste boken.

Om Bookhouse: 1992 började två ekonomistudenterna kontakta amerikanska förlag och beställa hem kurslitteratur direkt från dem. Sedan började de beställa också åt sina vänner, vilket ledde till postorderförsäljning. Idag säljer Bookhouse dator- och managementlitteratur. Omsättning idag är 6 - 7 miljoner kronor om året. Bookhouse säljer 20 - 25 % av sina böcker i butiken och resten på postorder via nätet. Ca 90 % av de sålda böckerna är skrivna på engelska. De svenska böcker Bookhouse säljer tjänar bokhandeln inget på. Man saluför sådana böcker bara som en service till kunden. Omsättning 6 - 7 miljoner. F ö syssler Bookhouse med konsulting, spöskriveri (managementlitteratur, på engelska) och översättning av bra böcker. Bookhouse håller också på att skapa en talarbyrå, dvs en nätservice via vilken de som behöver hyra en duktiga talare ska kunna "beställa" en professionell sådan.

TELEFONINTERVJU DEN 18 DECEMBER 1998 MED KJELL BROBERG PÅ DATORBOKHANDELN PC-BOKEN, LUND, Tfn 040 - 97 03 20.

Datorbokhandeln är specialiserad på engelsk och svensk datalitteratur.

Om parallellimport: Parallellimport av böcker är egentligen inte särskilt lönsam eftersom prisskillnaderna inte är så stora från ett land till ett annat. Internethandeln kan däremot vara lönsam, eftersom kunden då i praktiken undslipper moms (vilket i och för sig är olagligt).

Datorbokhandeln köper och säljer till 80 - 90 % engelsk litteratur, som den beställer hemifrån från engelska, holländska eller amerikanska förlag. De köper där boken är billigast. Priset är avgörande. Ofta är det billigast i Holland. Det kan röra sig om exakt

samma böcker som trycks och säljs från dessa tre länder. Ibland har man direktkontakt med förlaget, andra gånger är det billigare att beställa från grossisten, eftersom denne köper större kvantiteter från förlaget och därför kan få betala ett lägre pris per bok.

Om prissättning: Datorbokhandeln har normala priser eller något under normala priser men konkurrerar främst genom att specialisera sig på datorlitteratur.

Om internethandeln: Datorbokhandeln har inget emot Bokus m.fl. internetbokhandlar eftersom dessa inte tar stora marknadsandelar från Datorbokhandeln. När det gäller facklitteratur vill kunden nämligen se boken innan han/hon köper. Riskerna med att handla via Nätet är också större. Det kan vara svårt att reklamera en dålig bok man köpt från en hemsida i USA om hemsidan plötsligt inte finns längre. Dessutom brukar internetbokhandlarna förhandla bort kundens returrätt. Broberg tror inte att internethandeln kommer att ta över de vanliga bokhandlarnas roll, just pga detta. Dessutom behöver internethandlarna vanliga bokhandlar som står för lagerlokaler, packetering etc. Datorbokhandeln samarbetar ibland med Bokus, t.ex. då Bokus beställer böcker kunder begärt som produceras av Datorbokhandeln. Datorbokhandeln fungerar nämligen också som förlag.

TELEFONINTERVJU DEN 10 DECEMBER 1998 MED DIDIER MOURMANT PÅ FRANSKA BOKHANDELN-SPRÅKBOKHANDELN, LUND, tfn 08 - 12 85 68.

Franska Bokhandeln säljer böcker på franska, spanska, japanska m.fl. främmande språk.

Om parallellimport: Franska Bokhandeln-Språkbokhandeln sysslar inte med parallellimport utan med direktimport från förlagen. Anledningen är att franska böcker är billigast i Frankrike, Schweiziska böcker billigast i Schweiz och Belgiska böcker billigast i Belgien. Man köper alltså direkt från förlaget. Prisskillnader mellan länder uppkommer bara i gränsfall.

Mourmant har bara köpt en bok i ett annat land än tillverkningslandet i ett fall. Då köpte han en bok som publicerats av ett schweiziskt förlag av förlagets filial i Frankrike. Av någon anledning sålde den franska filialen nämligen boken för halva priset. Nackdelar: Filialen begärde förskottsbetalning och leveranstiden var 4 veckor. Hade han köpt boken från Schweiz hade han fått betala i efterskott och leveranstiden hade varit 4 dagar.

Om prissättning: Franska böcker är olika dyra i olika delar av världen. Exempel: Det franska förlaget Hachette gav ut Dictionnaire francophone (M Mourmant är osäker på den exakta titeln), ett fransk-franskt lexikon avsett för kunder utanför frankrike. Detta lexikon såldes till olika priser i skilda länder. De olika priserna stod alla tryckta på boken. I Afrika kostade boken bara en tredjedel så mycket som i de länder där boken var dyrast. Enligt avtalet mellan förlaget och grossisterna var det dock förbjudet att exportera boken. Man försökte alltså förhindra parallellimport genom avtal. På samma sätt vägrar generalagenterna i afrikanska länder att distribuera böcker till försäljare, som exempelvis missionärer, om inte dessa förbinder sig att endast sälja inom det aktuella landets gränser.

Jag föreslår att en parallellimportör går in i bokhandeln eller köper av missionären i Afrika, för att sedan exportera boken till exempelvis Sverige. Det är lagligt, för tredje man är inte bunden av ett civilrättsligt avtal, och i Sverige gäller global konsumtion. Mourmant: Det är möjligt att detta kan fungera juridiskt, men det är inte lönsamt. Orsaken kan ju inte köpa direkt från generalagenten, för denna säljer bara till sina återförsäljare. Dessa, dvs butikerna/missionärerna vill själva ha en vinst före försäljning. Den marginal som återstår sedan bokhandeln/missionären lagt på denna vinst är för liten för att motivera parallellimport. Dessutom tillkommer transportkostnader. Böckerna är faktiskt billigare ju längre bort från Västeuropa man kommer, så att transportkostnaderna alltid äter upp den eventuella vinst importören kan göra på grund av prisskillnaderna i olika länder.

TELEFONINTERVJU DEN 14 DECEMBER 1998 MED ERIK HERBERTSON PÅ GLEERUPS, LUND, tfn 046 - 19 60 00.

Gleerups säljer både skön- och facklitteratur samt böcker på främmande språk.

Om parallellimport: Gleerups köper inte från parallellimportörer. I stället beställer Gleerups utländsk litteratur från förlagen eller via auktoriserade leverantörer. Gleerups personal söker böcker i kataloger. Dessa finns inlagda på CD-romskivor, vilket gör sökningen enkel och smidig. Amerikanska böcker finner bokhandeln i förlagsdistributören Baker & Tailors katalog. Engelska böcker söker Gleerups personal i två olika kataloger, också dessa på CD-rom. De engelska katalogerna är gemensamma för förlag och leverantörer. Sedan den eftersökta boken hittats, skickas beställningen till den leverantör eller det förlag som saluför boken. Ibland kommer förlagsrepresentanter till Gleerups på besök och visar nya böcker och tar upp beställningar.

Om prissättning: Det är ofta samma förlag som ger ut en och samma bok i både England och i USA. Gleerups köper då boken av det förlag som är billigast. Billigast brukar det förlag vara som ger högst rabatter. Rabatterna baseras på olika kriterier. Har man handlat länge från ett förlag kan man få en [tröhetsrabatt] som "Bättre Bokhandel". Det är också möjligt att få rabatt från leverantören, om boken beställts från denne och inte direkt från förlaget.

Indien?: Nej, Gleerups handlar inte med förlag eller förlagsgrenar i Indien om det inte är absolut nödvändigt. Det kan ta flera månader, upp till ett år att få en bok levererad därifrån.

Om internetbokhandeln, främst Bokus: Ja, Gleerups känner av konkurrensen från internetbokhandeln och tar den på allvar. Gleerups har sänkt sina priser som en direkt följd av Bokus verksamhet. När jag talar om att andra bokhandlar inte uppfattar Bokus som ett hot säger Herbertson att Gleerups är mer utsatt som bokhandel eftersom Gleerups ligger i en stad som präglas av universitetsmiljön. Här finns också ett stort antal studenter som söker billig kurslitteratur. Dessutom är Lund en datortät stad. Dessa tre faktorer gör att Bokus får stor genomslagskraft i Lund. Herbertson påpekar dock att Bokus ibland är dyrare än Gleerups. Dels deltar Gleerups, som är med i Bokia, i Bokia-kampanjer med låga priser på skönlitteratur. Dels har Gleerups sänkt sina vinstmarginaler på facklitteratur. Kursböcker är därför ibland billigare hos Gleerups än hos Bokus.

Till sist påpekar Herbertson att internetbokhandlar, såväl Bokus som Amazon, är övervärderade och i själva verket går med förlust på flera miljoner varje år.

TELEFONINTERVJU DEN 11 JANUARI 1999 MED NICKLAS BJÖRKHOLM PÅ HEDENGRENS BOKHANDEL, STOCKHOLM, tfn 08 - 611 51 28.

Hedengrens säljer fackböcker samt böcker på främmande språk. Priserna är något högre än normalt. Bokhandeln satsar på stil, service och ett brett urval.

Om parallellimport av böcker: Förekommer inte. Hedengrens köper sina böcker direkt från det engelska/tyska/franska/italienska förlaget. Det är i minimal utsträckning bokhandeln köper böcker från agent eller grossist i Sverige. Dessa har ett alltför smalt utbud och nästan bara skönlitteratur. Inte heller förekommer det att Hedengrens köper boken från en grossist i ett annat land. Det blir inte billigare. Engelska böcker kan dock ibland komma fram snabbare från Tyskland än från England.

En anledning till att det inte förekommer någon parallellimport av böcker är att det inte är så mycket "luft" i priset på böcker som i priset på t.ex. märkeskläder. En bok av en känd författare kostar t.ex. inte mer än en bok av en mindre berömd skribent. Böcker är över huvud taget inte särskilt dyra. Vinsten är ganska liten, sedan produktionskostnaderna täckts.

Om bestsellerbokhandlar: För att tjäna på att sälja en bok till underpris måste en billig bokhandeln sälja otroliga mängder av denna bok. Det har en dålig affärsmetod, för det är dyrt att lagra böcker i väntan på att de ska bli sålda. Hedengrens tar ut samma marginal på alla böcker.

Om internetbokhandlar: I Stockholm köper kunden hellre av Hedengrens än av en internetbokhandel, eftersom kunden kan gå in på Hedengrens och få boken genast. Där kan kunden också få hjälp av Hedengrens personal. Hedengrens konkurrensmedel är service till kunden. Det är därför viktigt för Hedengrens att ha ett mycket brett sortiment, så att bokhandeln kan konkurrera med andra bokhandlar och med internethandeln. Finns inte boken i lager utan måste beställas, kanske kunden väljer att beställa boken via Internet.

Hedengrens använder sig för övrigt också Internet i sin verksamhet. Kunden kan be Hedengrens personal att leta efter en bok på Internet. En sådan beställning kan göras hos Hedengrens via mail, telefon eller besök. Får Hedengrens en fråga via sin hemsida på Internet svarar de inom 24 timmar. [Hedengrens förmedlar, via Internet, 6 miljoner titlar på flertalet språk. Det är fler titlar än vad t.ex. Amazon erbjuder.]

För kunder som bor långt från en bokhandel kan Internethandeln vara ett bra alternativ.

TELEFONINTERVJU DEN 12 JANUARI 1999 MED HW KUIJL PÅ HW KUIJL OCH SÖNER BOKHANDEL, STOCKHOLM, tfn 08 - 20 50 15 alt. 20 50 20.

HW Kuijl och Söner säljer främst pocketböcker.

Om parallellimport av böcker: HW Kuijl och Söner Bokhandel köper över huvud taget aldrig böcker från utlandet. Fraktkostnaderna skulle bli för dyra. I stället köper bokhandeln utländska verk från agent/grossist i Sverige.

HW Kuijl och Söner är en liten bokhandel. Bara ca 15 % av omsättningen kommer från utländska böcker. Det blir för dyrt att köpa från förlaget. Det kan man bara göra om man är en stor bokhandel som köper i stora mängder åt gången. Förr HW Kuijl skulle fraktkostnaden bli för dyr, eftersom man köper in enstaka exemplar. Det finns två utmärkta pocketgrossister i Sverige. De har ett aktuellt sortiment och bra priser.

SVERIGES FÖRFATTARFÖRBUND

TELEFONINTERVJU DEN 10 FEBRUARI 1999 MED MAGDALENA JERNER, PROJEKTANSTÄLLD PÅ SVERIGES FÖRFATTARFÖRBUND, tfn 08 - 545 132 05.

Om parallellimport: Någon parallellimport av böcker tror Jerner inte förekommer.

Om Internet: Jag har ställt frågan om billiga böcker som köps via Internet från till exempel England kan vara till nackdel för de svenska författarna. Inte direkt, tror Jerner, för författarna får ändå sålt sina böcker. Indirekt kan det vara till nackdel för författarna. Om de svenska förlagen säljer mindre böcker på grund av ökad konkurrens med utländska förlag kan det hända att förlagen inte har råd att vara lika generösa mot svenska författare som nu. Det kan kanske också bli ökad konkurrens mellan författare trots att dessa skriver på olika språk. En konsument kan välja att köpa en bok på främmande språk i större utsträckning än en bok på svenska därför att det blir allt lättare att få tag på utländska böcker, dessutom riktigt billigt via Internet. Jerner poängterar dock att detta är spekulationer och att internethandeln hittills inte haft någon negativ inverkan på den svenska bokmarknaden såvitt hon vet.

STATLIGA MYNDIGHETER OCH VERK

TELEFONINTERVJU DEN 21 DECEMBER 1998 MED LENNART GÖRANSSON, Stf. GD, KONKURRENSVERKET, direktnr. 08 - 700 16 76.

Om Konkurrensverkets rapport "Parallellimport till Sverige - effekter av Silhouette-domen" 1999:1: Silhouette-målet innebär att konsumtionsprincipen blir regional vad gäller varumärken. Mot detta ville handelsminister Leif Pagrotsky reagera, eftersom konsumenterna förlorar mycket på minskad parallellimport. Konkurrensverket fick i uppdrag att utreda hur mycket konsumenterna verkligen förlorade, så att svenska staten har något att stödja sig på när den ska argumentera inför EG senare. Rapporten är ett regeringsuppdrag.

Inför EU kommer den svenska regeringen att peka på konsumenternas förluster och begära antingen att EG-direktivet ändras eller att konsumtionsprincipen ändras genom internationella avtal - en lösning EG-Domstolen nämner i Silhouette-målet. Det är dock svårt att ordna med internationella avtal, så troligtvis kommer regeringen framför allt att argumentera för att direktivet ändras.

Varför har ni inte gjort en motsvarande utredning om upphovsrätt? Svar: Silhouette-domen, som satte igång det hela, gäller varumärken, inte upphovsrätt. Regeringens uppdrag avsåg endast varumärken.

Om parallellimport av böcker: Parallellimport av böcker förekommer inte. I stället sker privat import via Internet, t.ex. bokhandeln Amazon. Det är så enkelt och billigt att köpa böcker via Internet att det inte lönar sig att driva parallellhandel. När det gäller varumärken är också vinstmarginalerna större. En parallellimportör kan t.ex. sälja ett par Levi's jeans billigt och ändå göra en viss vinst. Det är inte lika självklart när det gäller böcker.

Det förekommer viss parallellimport av CD-skivor, men också här är det oftast lättare för kunden att beställa skivan direkt via Internet. De parallellimportörer av CD-skivor Göransson talat med har sagt att så snart det sätts upp hinder för parallellimport av CD-skivor kommer de att öppna kontor utomlands, och sälja till Sverige via Nätet.

I utredningen har två underutredare (konsulter) deltagit, varav den ena är Stefan Falström (?) på Handelshögskolans Utredningsinstitut. Han menar att om Silhouette-domen leder till att parallellimporten minskar, kommer i stället privatimporten att ta mer fart.

TELEFONINTERVJU DEN 21 DECEMBER 1998 MED MONICA SÖDERGREN PÅ POSTTULLEXPEDITIONEN I MALMÖ, tfn 040 - 49 58 40.

Volym: I normala fall mottar posttullexpeditionen i Malmö ca 60 000 brev och 20 000 paket per månad - ännu fler i december. Av dessa avgiftsbeläggs ca 1000 försändelser per månad. Observera dock att detta gäller försändelser i allmänhet. Alla försändelser innehåller inte böcker!

Om Posttullens kontroller: Bara brev och paket som kommer från tredje land passerar posttullen. Försändelser från EU kontrolleras inte pga tullunionen. De inkomna försändelserna, såväl brev som paket, sorteras och vissa av dem avgiftsbeläggs. Egentligen ska avsändaren ange på försändelsen vad den innehåller samt innehållets värde. Har så skett är det enkelt för posten att räkna ut avgiften. Försändelsen behöver inte öppnas. Försändelser kan dock öppnas av posten, på tullens begäran. Vad gäller försändelser från EU-länder finns också möjligheter att öppna paket, men då enligt en annan lagstiftning. Sådana paket får bara öppnas om man misstänker narkotikabrott eller brott mot lagen om punktskatter på t.ex. sprit och cigaretter.

Posttullen har däremot inte befogenhet att öppna EU-paket för att man misstänker att de innehåller böcker! Att inte betala moms vid import av böcker inom EU är inget brott! Som privatperson ska du, enligt EU-lagstiftningen, betala den moms som gäller i exportlandet. Detta innebär att det är fullt lagligt för en privatperson att inte betala någon moms alls vid import från t.ex. England av böcker. En svensk bokhandel som importerar böcker från ett EU-land ska dock betala moms när boken säljs i Sverige. I det senare fallet betalar däremot den exporterande bokhandeln inte betala någon moms, eftersom omsättningen sker i importlandet.

Momsreglerna skapar möjligheter för utländska företag [förlag] att sälja till attraktiva priser till svenska konsumenter via Internet. Monica Södergren säger att hon tänkt på detta och undrat varför t.ex. de amerikanska bolagen inte exporterar till EG via England. Då slipper ju de europeiska konsumenterna betala moms! ”Vi får vara glada så länge de inte har upptäckt det här!”

[För ett amerikanskt bolag som vill sälja i Europa och som har författarens tillstånd vore det dock möjligt att producera boken via sin filial etc i England. Då blir boken en EU-vara. Det amerikanska förlaget behöver inte betala någon tull och den europeiske konsumenten behöver inte betala någon moms!]

JURISTER

TELEFONINTERVJU DEN 17 DECEMBER 1998 MED KERSTIN CALLISSENDORFF
PÅ ADVOKATFIRMAN CEDERQUIST, STOCKHOLM, vxl 08-463 65 00.

Advokatfirman Cederquist är specialiserad på immaterialrätt och samarbetar bland annat med förlag, tidningsförbund och skivproducenter.

Om konsumtion av upphovsrätt: Kerstin Calissendorff har aldrig varit med om något konsumtionsrelaterat problem i förhållande till tryckta verk, dvs böcker. Konsumtion är bara intressant i förhållande till engelska böcker eller andra språk som läses i flera länder. Svenska förlag handlar inte med exemplar av sådana böcker. Det gör möjligtvis bokhandlarna. Calissendorff föreslår att jag ska ta kontakt med grossiter och bokhandlar i stället.

Om Internet och bokförlagen: Internetbokhandeln konkurrerar inte med förlagen. Förlagen trycker ju fortfarande böckerna, även om försäljningen sker via posten. För en tid sedan försökte Författarförbundet och bokhandlarna tillsammans lobba fram en lag enligt vilken ett fast pris skulle gälla för böcker under de första sex månaderna. Syftet var att skydda bokhandlarna mot internetbokhandeln. Förlagen nappade emellertid inte på detta, eftersom förlagen får sålt sina böcker även om handeln sker via Internet. Jämför däremot print on demand, som kan utgöra ett hot mot förlagen.

Litteraturförteckning

- Bervin, S. J. & Co
& IFF Research The Economic Consequences of the Choice of
Regime of Exhaustion in the Area of
Trademarks, NERA, London 1999. Se t.ex. på
<<http://www.nera.com/news/newsf.html>>.
- Blok, P. Patentrettens konsumtionsprincip.
Patentmonopol og fri konkurrence i national ret
og faellesmarkedsret, Köpenhamn 1974
- Bogdan, M. Komparativ rättskunskap, Stockholm 1993.
- Buffon, C. E &
Dove, R. G. Around the World on the Gray Market Express,
Intellectual Property Magazine, May 1998,
LEXIS-NEXIS Research.
- Caviedes, A. A. International Copyright Law: Should the
European Union Dictate its Development?, 16
Boston University International Law Journal 165,
Spring 1998, LEXIS-NEXIS Research.
- Clarida, R. W. US Supreme Court Removes Bar to Parallel
Imports, IP Worldwide, July/ August 1998,
LEXIS-NEXIS Research.
- Craig, P. &
de Búrca, G. EU Law: Text, Cases and Materials, 2 upplagan,
Oxford University Press, Oxford 1998.
- Donnelly, D.E. Parallel Trade and International Harmonization of
the Exhaustion of Rights Doctrine, 13 Santa
Clara Computer and High Technology Law
Journal 445, May 1997, (**Cit** "Donnelly,
International Harmonization").
- Finch, P. Doing it on your own. I: Writers' and Artists'
Yearbook 1999, red. Authors' Association, A & C
Black Limited, London 1999, s. 266.
- Hays, T.
& Hansen, P. Silhouette is Not the Proper Case Upon Which to
Decide the Parallel Importation Question, 1998
EIPR 277.
- Hoekman, B.
& Kostecky, M. The Political Economi of the World Trading
System, Oxford University Press, New York
1995.
- Intellectual Property Intellectual Property Counseling and Litigation

- Counseling and Litigation är en sammanställning om immaterialrätt som finns tillgänglig via LEXIS-NEXIS Research. Utgivare är Matthew Bender & Company, Inc., New York, 1998. Här har endast avsnitt 95.04 Copyrights använts. (**Cit IPLC**).
- Karnell, G.
Den obetydliga importrätten - dess innebörd och skydd, NIR 1971 s. 284.
- Koktvedgaard, M.
The Principle of Exhaustion of Rights in the Law of Intellectual Property Law, Especially Copyright Law, NIR 1982 s. 355.
- von Lewinski, S.
A Successful Step towards Copyright and Related Rights in the Information age: The New E.C. Proposal for a Harmonisation Directive, 1998 EIPR 135
- Lidgard, H. H.
Regional konsumtion i EG hindrar parallellimport från lågprisländer, ERT 1998 s. 31.
- Lysén, G.
Introduktion till EG-rätten, 3 uppl., Uppsala 1992.
- van Melle, A.
Parallel Importing in New Zealand: Historical Origins, Recent Developments, and Future Directions, 1999 EIPR 63.
- Miller, E.
NAFTA: Protector of National Intellectual Property Rights or Blueprint for Globalization? The Effect of NAFTA on the First Sale Doctrine in Copyright Law, 16 Loyola of Los Angeles Entertainment Law Journal 475, 1995, LEXIS-NEXIS Research.
- Nimmer on Copyright
Nimmer on Copyright är en avhandling om upphovsrätt som finns tillgänglig via LEXIS-NEXIS Research och som ständigt uppdateras. Här har 1998 års version använts. Utgivare är Matthew Bender & Company, Inc., New York. (**Cit Nimmer on Copyright**).
- Olsson, M.
Artikel i Svenska Dagbladet den 9 februari 1999, KF Media tar över nätbokhandel.
- Pehrson, L.
EG och immaterialrätten: Gemenskapens inverkan på nationell immaterialrätt, Stockholm 1985.
- Påhlson, S. & Quitzw, C. M.
EG-rätten ny rättskälla i Sverige, Sthlm 1993.
- Reimer, D.
Principle of Exhaustion of the Rights, NIR 1982 s. 362.

Rothnie, W. A.

Parallel Imports, Sweet & Maxwell, London 1993.
(**Cit** Rothnie, Parallel Imports).

Tillberg, J.

Upphovsrättens utveckling i EG-domstolens
praxis - från Deutsche Grammophon till Magill,
SvJT 1995 s. 643.

Rättsfallsförteckning

HD	NJA 1939 s. 592 NJA 1949 s. 645 NJA 1961 s. 695 NJA 1975 s. 339
EFTA-domstolen	Yttrande E-2/97, Mag Instruments Inc. mot California Trading Company Norway, Ulsteen, Report of the EFTA Court 1997 s. 129.
EG-domstolen	Mål 56 & 58/64, Établissements Consten SARL & Grundig-Verkaufs-GmbH mot Kommissionen, ECR 1966 s. 299. Mål 22/70, Kommissionen mot Rådet, ECR 1971 s. 263 (AETR). Mål 78/70, Deutsche Grammophon Gesellschaft GmbH mot Metro-SB-Grossmaerkte GmbH o. Co. KG, ECR 1971 s. 487. Mål 51/75, EMI Records Limited mot CBS United Kingdom Limited, ECR 1976 s. 811. Mål 55 & 57/80, Musik-Vertrieb membran GmbH et K-tel International mot GEMA - Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte, ECR 1981 s. 147. Mål 270/80, Polydor Limited och Records Inc. mot Harlequin Records Shops Limited och Simons Records Limited, ECR 1982 s. 329. Mål 43 & 63/82, Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen, VBVB och Vereniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels, VBBB, mot Kommissionen, ECR 1984 s. 19. Mål 229/83 Association des Centres distributeurs Édouard Leclerc m.fl. mot SARL "Au blé vert" m.fl., ECR 1985 s. 1. Mål C-355/96, Silhouette International Schmied GmbH & Co. KG mot Hartlauer Handelsgesellschaft GmbH, ECR 1998 s. I -4799.

Mål C-278/97, Wrangler Germany GmbH och Metro-Selbstbedienungs-Grosshandel GbmH, EGT 1997 C 295/19 (ännu inte avgjort).

Mål C-4/98 Calvin Klein Trademark Trust mot Cowboyland A/S m.fl., EGT 1998 C 72/10 (ännu inte avgjort)

Yttrande av Generaladvokat Jacobs i mål C-173/98, Sebago Inc. och Ancienne Maison Dubois et Filsmot SA GB-Unic SA, Se ECR 1999 s. I-1. (Målet är ännu inte avgjort.)

USSC

Bobbs-Merill Co. v. Straus, 210 U.S. 339

K Mart Corp. mot Cartier, Inc. m.fl., 486 U.S. 281.

Quality King Distributors Inc. v. L'anza Reserach International Inc., 45 U.S.P.Q.2d (BNA) 196, LEXIS-NEXIS Research, alt.140 L Ed 2d 254, 118 S Ct 1125.

Amerikanska
Distriktsdomstolar

Universal Film Manufacturing Co. mot Copperman m.fl. 218 Fed. 577 (2d cir. 1914),

Columbia Broadcasting System , Inc. V. Scorpio Music Distributors, Inc., 569 F. Supp 47.

NEC Electronics mot Cal Circuit Abco m.fl., 810 F.2d 1506 (9th Cir.).

Sebastian International, Inc. v. Consumer Contact (PTY), Ltd, 64 F. Supp 909. (US District Court, New Jersey).

Red Baron-Franklin Park Inc. v. Taito Corp. , 9 U.S.P.Q.2D 1901. (US District Court, Eastern District of Virginia).

Parfums Givenchy Inc. v. Drug Emporium, 38 F.3d 477, 482 ff. (9th Cir. 1994).

Övriga källor

Konventioner

Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, WTO Agreement Annex 1C of April 14, 1994.

Agreement Between the World Intellectual Property Organization and the World Trade Organization of December 22, 1995.

Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works, Paris Act of July 24, 1971, as amended on September 28, 1979.

WIPO Copyright Treaty of December 20, 1996.

Offentligt tryck

Prop. 1960:17	Kungliga Maj:ts proposition till riksdagen med förslag till lag om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk, m. m.
Prop. 1992/93:48	Regeringens proposition om ändringar i de immaterialrättsliga lagarna med anledning av EES-avtalet m.m.
Prop. 1996/97:111	Regeringens proposition. Rättsligt skydd för databaser, m. m.
SOU 1956:25	Upphovsmannarätt till litterära och konstnärliga verk
Konkurrensverket	Parallellimport till Sverige - effekter av Silhouette-domen. Konkurrensverkets rapportserie 1999:1.
EG	Rådets första direktiv 89/104/EEG av den 21 december 1988 om tillnärmningen av medlemsstaternas varumärkeslagar, EGT 1989 L 40 s. 1: svensk specialutgåva, område 13, volym 17, s. 178. För dess lydelse enligt avtalet av den 2 maj 1992 om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet se EGT L 1, 1994, s. 3. Rådets direktiv 91/250/EEG av den 14 maj 1991 om rättsligt skydd för datorprogram

i dess ändrade lydelse enligt avtalet av den 2 maj 1992 om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, Bilaga XVII, Immateriell äganderätt, Förteckning som föreskrivs i artikel 65.2, EGT 1994 L 1 s. 482, punkt 5.

Rådets direktiv 92/100/EEG av den 19 november 1992 om uthyrnings- och utlåningsrättigheter och om vissa upphovsrätten närstående rättigheter inom det immaterialrättsliga området, EGT 1992 L 346 s. 61.

Rådets direktiv 93/98/EEG av den 29 oktober 1993 om harmonisering av skyddstiden för upphovsrätt och vissa närstående rättigheter, EGT 1993 L 290 s. 9.

Rådets direktiv 93/83/EEG av den 27 december 1993 om samordning av vissa bestämmelser om upphovsrätt och närstående rättigheter avseende satellitsändningar och vidaresändning via kabel, EGT 1993 L 248 s. 15.

Europaparlamentets och Rådets direktiv 96/9/EG av den 11 mars 1996 om rättsligt skydd för databaser, EGT 1996 L 77 s. 20.

Förslag till Europaparlamentets och rådets direktiv om harmonisering av vissa aspekter av upphovsrätt och närstående rättigheter i informationssamhället, KOM/97/0628, EGT 1998 C 108 s. 6.

Yttrande från Ekonomiska och sociala kommittén om "Förslag till Europaparlamentets och rådets direktiv om harmonisering av vissa aspekter av upphovsrätt och närstående rättigheter i informationssamhället", EGT 1998 C 407 s. 30.

Rådets resolution av den 8 februari 1999 om fasta bokpriser inom homogena gränsöverskridande språkområden, EGT 1999 C 42/3.

USA

Copyright Law Revision: Report of the Register of Copyrights on the General Revision of the U.S. Copyright Law, 87th Cong., 1st Sess., 125-126 (H.R. Judiciary Comm. Print 1961), citerad i Quality King versus L'anza.

Internet

Amazon, bokhandel	http://www.amazon.com http://www.amazon.co.uk http://www.amazon.de
Australisk lagstiftning	http://www.austlii.edu.au/
Bokus, bokhandel	http://www.bokus.com
NERA	http://www.nera.com/news/newsf.html
Nerenius & Santérus Förlag	http://www.faktainfo.se/ns/ns_fs.asp
Oxford University Press	http://www.oup.com
WIPO	http://www.wipo.org/eng/main.htm http://www.wipo.int/eng/diplconf/distrib/60dc.htm http://www.wipo.int/eng/diplconf/distrib/76dc.htm http://www.wipo.org/eng/iplcx/wo_wto0_.htm
WTO	http://www.wto.org/intellect/intellect.htm http://www.wto.org/wto/about/organsn6.htm http://www.wto.org/wto/intellect/17-wipo.htm

Intervjuer och brevsvår

Förlag

Telefonintervju den 8 december 1998 med Agneta Markås, ansvarig för exports/imports på Norstedts förlag.

Telefonintervju den 9 december 1998 med Svante Weyler, förlagschef på Norstedts förlag.

Brevsvår den 2 mars 1999 från Christopher Rycroft, Commissioning Editor, Law, Oxford University Press.

Brevsvår den 16 april 1999 från Sophie Piquemal, Area Sales Manager, Scandinavia, Penguin Books.

Telefonintervju den 16 december 1998 med Anders Nerenius på Santérus och Nerenius Förlag.

Bokhandlar

Telefonintervju den 7 december 1998 med Nicke Norgren på Akademibokhandeln i Linköping, Linköping.

Telefonintervju den 10 december 1998 med Per Tilliander på Bokias Huvudkontor, Stockholm.

Telefonintervju den 15 december 1998 med Maria Sterner på Bokus, Lund.

Telefonintervju den 18 december 1998 med Jerry Nordkvist på Bookhouse, Stockholm.

Telefonintervju den 18 december 1998 med Lars Emilsson på Datorbokhandeln PC-boken, Lund.

Telefonintervju den 10 december 1998 med M. Didier Mourmant på Franska Bokhandeln-Språkbokhandeln, Lund.

Telefonintervju den 14 december 1998 med Erik Herbertson på Gleerups Bokhandel, Lund.

Telefonintervju den 11 januari 1999 med Nicklas Björkholm på Hedengrens bokhandel, Stockholm.

Telefonintervju den 12 januari 1999 med HW Kuijl på HW Kuijl & Söner Bokhandel, Stockholm.

Sveriges Författarförbund

Telefonintervju den 15 januari 1999 med Magdalena Jerner, projektanställd på Sveriges Författarförbund, Stockholm.

Statliga myndigheter och verk

Telefonintervju den 21 december 1998 med Lennart Göransson, Stf. GD, Konkurrensverket.

Telefonintervju den 21 december 1998 med Monica Södergren på Posttullexpeditionen i Malmö.

Jurister

Telefonintervju den 17 december 1998 med Advokat Alexandra Calissendorf på Advokatfirman Cederquist, Stockholm.