

4. Сенченко М. Проблеми Книжкової палати України і вітчизняного книговидавництва — 2012 рік / Микола Сенченко // Вісник Книжкової палати. — 2013. — № 1. — С. 3—7.
5. Друк України (2020) : стат. зб. / уклад. С. Буряк. — Київ : Кн. Палата України, 2021. — 100 с.
6. Друк України (2021) : стат. зб. / уклад. А. Воронцова. — Київ : Кн. Палата України, 2021. — 96 с.
7. Звіт про науково-дослідну роботу "Розроблення і комплексний аналіз адміністративних даних випуску видань України у 2020—2021 рр. та формування електронних довідково-інформаційних ресурсів" (I квартал) / Кн. палата України ; керівник М. І. Сенченко ; викон.: В. Т. Поляков [та ін.]. — Київ, 2021. — 41 с.

Tetiana Zhyhun,

Senior Researcher of the Scientific Processing Department
Mandatory Copies of the Book Chamber of Ukraine

Tetiana Ustinnikova,

Senior Researcher of the Scientific Processing Department
Mandatory Copies of the Book Chamber of Ukraine

Analysis of the delivery state of Ukrainian publications mandatory copies in 2021

The article contains the results of analytical studies of the state of delivery of mandatory copies (OP) of publications by subjects of the publishing business and activities of print media in 2021, as well as observational data regarding their submission of reports on the release of publishing products. Indicators characterizing the level of OP delivery are given in comparison with similar indicators in 2020.

Keywords: publication; publishing products; state bibliographic registration; report; reporting; mandatory copy; subject of publishing business; the subject of print mass media

References

1. Pro obovyazkovij primirnik dokumentiv : zakon Ukrayini vid 9 kvit. 1999 r. № 595-XIV. (1999). *Oficijnij visnik Ukrayini*, 18, p. 36.
2. Pro administrativni pravoporushennya : kodeks Ukrayini vid 7 grud. 1984 r. № 8073-X. (1984). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/go/80731-10>.
3. Pro zatverdzhennya form zvitnosti № 1-V (knigi) (kvartalna) "Zvit pro vipusk knizhkovoyi produkciyi", № 1-V (ZMI) (pivrichna) "Zvit pro vipusk produkciyi drukovanih zasobiv masovoyi informaciyi" ta instrukcij shodo yih zapovnennya : nakaz Derzhkomtelradio vid 09.01.2014 № 1. (2014). Available at: <http://comin.kmu.gov.ua>.
4. Senchenko M. (2013). Problemi Knizhkovoyi palati Ukrayini i vitchiznyanogo knigovidannya — 2012 rik. *Visnik Knizhkovoyi palati*, 1, pp. 3—7.
5. Buryak S. [uklad.]. (2021). *Druk Ukrayini (2020) : stat. zb.* Kyiv: Kn. Palata Ukrayini.
6. Voroncova. A. [uklad.]. (2022). *Druk Ukrayini (2021) : stat. zb.* Kyiv: Kn. Palata Ukrayini.
7. Senchenko M. I. (kerivnik), Polyakov V. T. [ta in.]. (vikon.). (2021). *Zvit pro naukovo-doslidnu robotu "Rozroblennya i kompleksnij analiz administrativnih danih vipusku vidan Ukrayini u 2020—2021 rr. ta formuvannya elektronnih dovidkovo-informacijnih resursiv" (I kvartal)*. Kyiv.

Надійшла до редакції 28 жовтня 2022 року

УДК 655.5.03:338.532.425.012.23](100)(045)

DOI: 10.36273/2076-9555.2022.11(316).10-17

Лариса Татарінова,

старший науковий співробітник
відділу моніторингу засобів масової інформації
Книжкової палати України,
e-mail: larysa@i.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-002-7950-7773>

Фіксована ціна на книги: переваги й недоліки в мінливому ринковому середовищі

У статті проведено аналіз сутності й змісту проблеми доцільності встановлення фіксованої (твердої) ціни на книги, виходячи з того, що це особлива продукція. Книга має подвійну природу, адже одночасно є і культурним, і економічним чинником. З одного боку, вона формує світоглядні та науково-пізнавальні цінності, а з іншого — є бізнесовим елементом.

Розглянуто історію ухвалення відповідних законів і впровадження фіксованої ціни на книжкову продукцію, а також механізми її застосування у провідних країнах світу. Подано огляд аргументів прибічників та противників використання твердої ціни на книжковому ринку.

Наведено приклади законодавчих ініціатив щодо встановлення або скасування фіксованої ціни на книги, обґрунтованих потребою впливу на розвиток книжкового ринку.

© Татарінова Л., 2022

З'ясовано, що тверда ціна на книги може регулюватися законом, обов'язковим для виконання роздрібними торговцями, чи угодою між видавцями та книготорговцями.

Ключові слова: *тверда ціна; кон'юнктура книжкового ринку; книга як культурний та економічний актив; закони щодо фіксованої ціни на книгу; торговельна угода; корпоративна змова; нецінова конкуренція; бестселер; некомерційна книга*

Постановка проблеми. Система фіксованих цін на книги існує вже понад 150 років. Більшість країн із розвиненою книжковою індустрією запровадили цей механізм продажу літератури читачам. Встановлення твердої ціни на друковану продукцію провідні країни, зокрема Франція й Німеччина, розглядають як важливий гнучкий та ефективний інструмент для підтримання стабільного розвитку книжкової індустрії. В інших країнах, як-от англосакські та скандинавські, власне поняття фіксованої ціни на книги вважають ірраціональним і непродуктивним, що суперечить ринковим відносинам і законодавству у сфері конкуренції.

Публікація закликає до роздумів щодо визначення переваг чи недоліків економічного й соціального ефекту від застосування твердої ціни на книги.

Аналіз попередніх досліджень і публікацій. Сьогодні, коли ланцюжок книготорговців перебуває під тиском низки факторів, поміж яких зростання роздрібно-онлайн-торгівлі, відновлюються дебати про переваги запровадження фіксованої ціни на книги. Експерти оцінюють цей процес вельми суперечливо. З одного боку, багато провідних західних економістів, зокрема М. Кеной, Д.-С. Оурс, Ф. ван Плаг, Ф. Руе [1; 2], скептично ставляться до культурних переваг угод про тверду ціну на книжкову продукцію. З іншого боку, французькі та німецькі економісти Д. Г. Бакхауз, Р. Хансен, В. Ринстад [3; 4] стверджують, що встановлення фіксованої ціни є єдиним інструментом, який дає змогу публікувати серйозні, культурно значущі книги. На думку цих експертів, численні вади та викривлення таких угод, а також зловживання ними мають компенсуватися значно вагомішим культурним ефектом від публікації некомерційних творів.

Інформаційною базою дослідження слугували статистичні матеріали та доповіді Міжнародної асоціації видавців (International Publishers Association, IPA), звіти дослідницького ресурсу Statista, матеріали наукових конференцій, довідкова та реферативна література з порушеної проблематики.

Мета статті полягає у визначенні переваг і недоліків економічного й соціального ефекту від застосування фіксованої ціни на книги у провідних країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних питань в економіці книгови-

дання є дилема, що краще: система фіксованих цін чи вільний ринок. Хоча науковці та експерти зосереджували на цій проблемі чимало уваги, вона залишається невирішеною.

Ефект твердої ціни полягає в тому, що книга, яку реалізують чи то в роздрібній торгівлі, чи то в інтернеті, має одну й ту саму ціну в усій країні. Видавець визначає ціну своїх книг у кожному форматі. Після закінчення заявленого терміну (найчастіше це 1,5 року) він може скасувати фіксовану ціну, а в разі дефектної копії чи гуртового продажу — встановити знижку.

Тверда ціна на книги має сприяти неціновій конкуренції між книготорговцями, а також стимулювати продаж маловідомих чи культурно значущих книг, а не лише бестселерів.

Системи твердих цін на книги функціонують у розвинених країнах з початку ХХ ст. і сьогодні залишаються чинними в багатьох державах Європейського Союзу. Незважаючи на назву, більшість законів і угод, які стосуються твердої ціни на книги, насправді встановлюють мінімальні ціни, що дає змогу книготорговцям незначно відхилитися від ціни видавця. Отже, тверді ціни лише обмежують цінову конкуренцію, а не пригнічують її повністю [1].

Головною причиною впровадження фіксованої ціни є переконання, що розвинена та цільна мережа добре укомплектованих книгарень, націлених насамперед на якісну роботу, є необхідною умовою для видання великої кількості різножанрової літератури, що вкрай важливо для повноцінного культурного життя будь-якої країни [2]. Такі книгарні передбачають додаткові витрати на організацію культурних заходів, зокрема зустрічі з письменниками, публічні читання, проведення тематичних тижнів, рекламу тощо. Отже, встановлення твердої ціни унеможливає цінову конкуренцію та спонукає роздрібних продавців вдосконалювати сферу послуг.

Цінова конкуренція між книгарнями з широким асортиментом різножанрової літератури і продавцями, які заповнюють полиці лише модними бестселерами, знижує прибутковість перших. Встановлення твердої ціни дає змогу видавцеві пом'якшити цю конкуренцію та гарантує достатню маржу для роботи книгарень, які насамперед дбають про якість своєї продукції для забезпечення різноманітних читачьких потреб.

Особливості застосування фіксованої ціни у країнах світу наведено в табл. 1.

**Застосування фіксованої ціни на друковані та електронні видання
у різних країнах світу**

Країна	Застосування твердої ціни на друковані видання та винятки	Законодавче регулювання застосування твердої ціни та термін його дії від моменту публікації видання	Застосування твердої ціни на електронні видання	Коментар
Аргентина	+ Знижки: 10% на книжкових ярмарках, фестивалях, 10% для шкіл та бібліотек, 50% для державних установ	Закон від 2001 р.; термін дії — 1,5 року	+	Ціна може бути нижчою, якщо видавництво вилучає книгу з каталогу. Через 180 днів видання можуть реалізувати як залишки
Австрія	+ Знижки: 5, 10% для бібліотек	Закон від 2000 р.; термін дії — 2 роки	+	
Австралія	—	Скасовано в 1972 р. За законом тверду ціну встановлюють упродовж перших 6 місяців після публікації книги	—	
Бельгія	+		+	
Бразилія	—	—	—	
Велика Британія	—	Скасовано в 1995 р.	—	
Венесуела	—	—	—	Від 2010 р. закон поширено на електронні книги
Греція	+ Максимальна знижка — 10%	Закон від 1997 р., зміни — у 2014 р.; діє 2 роки після публікації книги	+	
Данія	+	Ділова угода від 1837 р. зміни — у 2001 р.	—	Питання про законодавче запровадження твердих цін регулярно порушують на засіданнях уряду
Естонія	—	—	—	
Ірландія	—	Угода Великої Британії про мережеву книгу діяла до 1992 р.; відхилена у 1994 р. Управлінням із питань конкуренції	—	
Іспанія	+ Знижки: 10, 20% у День книги	Закон 2007 р., що замінив закон 1975 р.; діє 2 роки	+	Знижки можна застосувати після 6 місяців активних продажів у книгарнях
Італія	+ Знижки 15—20% на книжкових ярмарках	Закон від 2005 р.; діє 20 місяців після публікації книги	—	Видавці можуть проводити акції та продавати книги зі знижкою 15—25%
Канада	—	—	—	Уряд "провалив" кілька спроб запровадження твердих цін
Люксембург	+	—	—	Тільки вітчизняні книги
Мексика	+	Закон від 2008 р.; діє 1,5 року після публікації книги	—	
Нідерланди	+	Господарський договір від 1923 р., закон від 2005 р.	—	Закон перебуває на обговоренні в парламенті

Країна	Застосування твердої ціни на друковані видання та винятки	Законодавче регулювання застосування твердої ціни та термін його дії від моменту публікації видання	Застосування твердої ціни на електронні видання	Коментар
Німеччина	+	Взаємну угоду від 1888 р. було замінено законом у 2002 р., який діє щонайменше 1,5 року	+	
Норвегія	+ Знижки: 12,5% для книгарень, 20% для бібліотек	Ділова угода між членами Асоціації книготорговців та видавцями від 1962 р. (переукладена у 2005 р.). Закон, обов'язковий для всіх книготорговців, був запропонований у 2013 р.	+	
Південна Корея	+ Знижки 10%	Закон 2003 р., зміни 2014 р.; діє 1,5 року	+	Може бути застосована знижка 19% (10% + 9% через спеціальні знижки в інтернет-книгарнях)
Польща	—	Польська Книжкова Палата запропонувала закон подібно до французького "закону Ланга": запровадження твердої ціни на 1,5 року, за винятком електронних книг	—	Закон перебуває на обговоренні
Португалія	+ Знижки: 10, 20% під час ярмарків	Закон від 1996 р.; діє 1,5 року	—	
Словенія	—	Закон від 2014 р.; діє до 2020 р.	—	
Сполучені Штати Америки	—	—	—	
Угорщина	+	Господарська угода	—	
Фінляндія	—	Скасовано в 1971 р.	—	
Франція	+ Максимальна знижка: 5% для споживачів, 9% для бібліотек	Господарську угоду скасовано в 1979 р., закон від 1981 р.	+	Знижки на електронні книги не діють. Для наукових бібліотек можуть надаватися знижки до 5%, для шкільних — до 10%, на підручники — до 15%
Хорватія	+	Закон від 2007 р.	+	
Чеська Республіка	—		—	
Швейцарія	—	Заборонено органом з питань конкуренції у 1999 р. Законодавство щодо відновлення фіксованої ціни було "провалено" під час референдуму 2012 р.	—	
Швеція	—	Скасовано в 1974 р.	—	
Японія	+	Видавнича угода	—	Знижки залежать від положень угоди

В Європі картина цінового режиму неоднозначна. З 32 країн у 18 запроваджено фіксовану роздрібну ціну на книги, насамперед у таких провідних державах, як Німеччина, Франція, Італія та Іспанія. Через посилення конкурентної боротьби й занепокоєння щодо недобросовісного ставлення до неї в Європі комісія, що розглядала галузеві угоди, які у цих державах тривалий час регулювали цінову політику на книжковому ринку, надала рекомендації юридично зафіксувати тверді ціни. У багатьох країнах ухвалено юридичні акти, що закріплюють обов'язковість твердих цін на книжкову продукцію. Зокрема, закон, що регулює ціни на книги, діє в Іспанії від 1975 р., у Франції — від 1981 р., у Німеччині — від 2002 р. Закони щодо фіксованої ціни на книжкову продукцію також запроваджено в Ісландії (1995), Португалії (1996), Греції (1997), Австрії (2001), Італії (2002) і Нідерландах (2005) за зразком французької моделі, відомої як "закон Ланга" (Loi Lang). Винятком є Норвегія, де тверду ціну на книги продовжують регулювати за допомогою галузевих угод.

Структура системи фіксованої ціни на книги у країнах світу відрізняється тривалістю періоду застосування, можливими винятками та рівнем допустимих знижок для приватних установ і таких клієнтів, як бібліотеки, школи й книжкові клуби [3].

У решті 14 країн ціни на книги не є фіксованими. Безперечно, найбільший за обсягом продажів книжковий ринок із вільними цінами має Велика Британія, слідом йдуть Польща та Швеція. До цієї групи також входять країни, які раніше використовували систему твердих цін на книги, переважно за галузевою угодою, а потім перейшли до вільних цін. Зокрема, у Швеції та Фінляндії чинні угоди було скасовано у 1970 та 1971 рр. відповідно. Бельгія (1981), Ірландія (1989), Ісландія (1995), Велика Британія (1995), німецькомовна Швейцарія (2007) і Данія (2011) також відмовилися від використання фіксованої ціни на книги.

Нещодавно відбулися спроби запровадити закони щодо твердих цін у країнах чи регіонах, де до того їх не застосовували. Наприклад, у бельгійському регіоні Валлонія система фіксованої ціни на книги набула чинності 1 січня 2018 р. У Польщі запровадження твердих цін на книги на законодавчому рівні ініціювали Польська книжкова палата й Асоціація видавців, і наразі проект перебуває на розгляді в Міністерстві культури та національної спадщини країни.

Як стверджують автори "Довідника з мистецтва економіки та культури" [1], культурні

переваги, які приписують галузевим угодам, досягли майже міфічних масштабів. Жодна публічна дискусія в Європі щодо культурної цінності книжок не обходиться без обговорення питання доцільності встановлення твердої ціни. Водночас головна мета цієї ініціативи — утримання високих цін на бестселери для субсидування продажу менш популярних книг — на думку науковців, є непереконливою.

Автори досліджень книжкового ринку, проведених після скасування фіксованої ціни в окремих європейських країнах [4—6], надають оцінку цьому рішення, порівнюючи регіони із застосуванням механізму твердої ціни та без нього (країни Північної Європи, Франція та Велика Британія). За висновками експертів, двома основними наслідками скасування фіксованої ціни на книги є витіснення невеликих незалежних книгарень більшими торговельними мережами та зниження цін на бестселери, компенсоване підвищенням цін на решту літератури.

Результати зазначених розвідок свідчать, що ціни на книжкову продукцію та кількість виданих назв аналогічно змінюються й у скандинавських країнах (Норвегія, Швеція, Фінляндія), хоча лише Норвегія має ділову угоду щодо застосування твердої ціни [4]. Однак у Данії, де цей механізм застосовують від 2000 р., ціни на книжки зросли на третину швидше, ніж загальна інфляція від 1985 р., а кількість проданої літератури скоротилася на дві третини, різко контрастуючи зі Швецією та Норвегією. Висновок полягає в тому, що наслідки від запровадження твердої ціни насправді не такі відчутні, як прогнозують прихильники та критики цієї моделі, і що інші інституційні угоди краще пояснюють еволюцію книжкових ринків у цих країнах.

Згідно з дослідженнями англійських економістів, скасування фіксованої ціни у Великій Британії (1995) не призвело до різкого зменшення кількості книгарень — радше до витіснення невеликих незалежних крамниць торговельними гігантами [5]. Однак експерти зауважують, що невеликі книгарні залишилися там, де існував попит, чутливий до якості, а конкуренція між ними сприяла зниженню витрат завдяки кращій логістиці (цей аргумент також наводять французькі економісти [4]).

Дослідник Ф. Руе робить висновок, що застосування твердої ціни дало змогу зберегти щільну мережу незалежних книжкових крамниць, стримати розгортання онлайн-книгарень і спонукало супермаркети збільшити пропозицію літератури [2]. Хоча кількість опублікованих назв збіль-

шується так само швидко, як у Франції, ознак загального зростання цін на книги немає [5]. Однак ця стабільність приховує сильний ефект розподілу: упровадження механізму фіксованої ціни призводить до підвищення цін на бестселери порівняно з вільними ринками, що його не застосовують, і до зменшення кількості видань із низьким або тривалим продажем. Оцінити цей ефект важко, оскільки зв'язок між (не)популярністю книги та її культурною цінністю є незрозумілим. Проте покупці книжок із низьким рівнем продажу в середньому заможніші, ніж покупці бестселерів.

Можна зробити висновок, що фіксовані ціни на книги не є ані необхідною, ані достатньою умовою успішного функціонування книжкового ринку: за такими показниками, як різноманітність назв, продаж книг на душу населення, щільність мережі книготорговців, країни з різними системами ціноутворення посідають однакові позиції. Тому модель фіксованих цін не слід вважати гарантією досягнення високого ринкового результату. Є регіони, які продемонстрували найвищі показники в одній категорії, але працюють значно гірше в інших. Наприклад, Німеччина входить до числа країн, що демонструють переконливу статистику реалізації книг, рівень щільності мережі книгарень перевищує середній, тоді як результат виробництва книг на душу населення нижчий за середньоєвропейський.

Практика свідчить, що, починаючи від 1970-х рр., низка країн відмовилися від моделі фіксованої ціни на друковані видання. Лібералізація багатьох європейських книжкових ринків відбулася, коли процеси цифровізації галузі ще перебували в зародковому стані [3].

Отже, можна зробити висновки щодо ефективності політики фіксованих цін. Зокрема, у Сполученому Королівстві від 1900 р. діяла Угода щодо фіксованих цін на книги (Net Book Agreement, NBA) у роздрібній торгівлі. Це була добровільна горизонтальна угода між видавцями, які мали право вирішувати, чи можна вважати бестселером і встановити на нього тверду ціну. Вертикальна фіксація цін між видавництвом і книготорговцями зумовлювала в договірних умовах відповідні заборони продавати книги за ціною, нижчою від встановленої мінімальної.

NBA стала схваленим судом винятком із закону Великої Британії про картелі. Угода також поширювалася й на Ірландію. На початку 1990-х рр. NBA зазнала всебічної критики [5]. І Європей-

ська комісія, і Європейський суд вбачали в системі фіксації цін на книги порушення антимонопольного закону, зокрема статті 85 Договору про ЄС (нині стаття 101). Як результат, у 1991 р. дію Угоди в Ірландії було призупинено. У 1994 р. місцева Комісія з питань конкуренції оголосила неприпустимою будь-яку фіксацію цін на книжковому ринку. Хоча першу ухвалу суду було частково скасовано у 1995 р. та передано на розгляд Комісії, нового рішення прийнято не було. З початку 1990-х рр. великі книготорговельні мережі неодноразово порушували умови контракту NBA й надавали знижки клієнтам. Рішення окремих великих видавців залишити NBA в жовтні 1995 р. врешті-решт спричинило ланцюгову реакцію, що поклала край системі твердих цін на книги у Великій Британії. У 1997 р. NBA було офіційно скасовано.

Наслідком відмови від фіксованих роздрібних цін для британської видавничої галузі стало зростання доходів із поправкою на інфляцію у 3,4% упродовж 1997—2007 рр. Від 2008 до 2013 р. показники продажу різнилися за друкованими та електронними книгами, а номінальний обсяг реалізації різко зріс. Проте до 2014 р. продажі цифрових і друкованих видань на національному ринку помітно знизилися, а згодом суттєво зросли. Позитивна динаміка останніх років пояснюється винятково збільшенням рівня реалізації друкованих книг. Показники продажу електронних видань на внутрішніх і закордонних ринках відрізнялися високими темпами зростання до 2014 р., але відтоді значно знизилися.

Підсумовуючи результати дослідження розвитку британського книжкового ринку від 1995 р., бачимо неоднозначну картину: кількість традиційних книгарень скоротилася; ціни на нішеві книги, як і доступність літератури, принаймні масових назв, зросли; споживчі витрати зменшилися; бестселери подешевшали, до них стали застосовувати систему гнучких знижок; асортимент назв розширився; доходи видавництва стали вищими.

Водночас слід зауважити, що наведені переваги не пов'язані винятково зі скасуванням твердої ціни на книги, значною мірою їх зумовили цифровізація книжкового ринку, створення мережеских книгарень, поширення електронних видань. Можливість вільного ціноутворення, найімовірніше, сприяла розгортанню діяльності з оцифрування книг у Великій Британії, й ці процеси є динамічнішими й технологічнішими, ніж на книжкових ринках інших європейських країн.

Закон Німеччини щодо фіксованих цін на книжкову продукцію підпорядковано головній меті урядової культурної політики у царині захисту та просування книги як культурного об'єкта. Тверді ціни мають стимулювати учасників ринку до захисту книги, однак водночас передбачають ринкове втручання з неоднозначним або невідомим ефектом. Також сумнівно, чи й досі є актуальним зазначений закон, ухвалений у 2002 р., чи адекватно він відображає сучасне мінливе ринкове середовище.

Висновки. Аналізуючи дані щодо використання системи фіксованих цін у різних країнах світу, доходимо висновку, що сьогодні неможливо чітко визначити ані переваги, ані недоліки її впровадження чи скасування.

Прибічники застосування моделі твердих цін зазначають, що книжки мають особливу цінність і незамінні для індивідуального розвитку людини зокрема та суспільства загалом. Книги заслуговують на особливе ставлення, адже це не звичайний товар, а об'єкт культури.

Забезпечення доступності літератури різного тематичного та жанрового спрямування в найвіддаленіших кутках будь-якої країни має стати справою національного значення. Встановлення фіксованих цін створює рівні умови для роздрібно-ї торгівлі й дає змогу виживати невеликим книготорговцям поряд з успішними гігантами книжкового ринку. Політика впровадження твердих цін покликана надати читачам доступ до ширшого репертуару різноманітних видань.

Фіксована ціна на книги, як стверджують послідовники цієї моделі, уможлиблює перехресне субсидування. Механізм дає змогу видавництвам використовувати прибутки, отримані від бестселерів, для субсидування більш "ризикованих" видань: спеціальної літератури, творів авторів-початківців тощо. Завдяки цьому підходу книгарні мають змогу розширювати каталоги, а читачі та автори отримують користь від "бібліорізноманіття".

Противники встановлення твердих цін зазначають, що галузь краще функціонує в умовах вільного ринку. Запровадження цієї системи не вигідне споживачам, адже вона надає можливість штучно підвищувати ціни на книги. Роздрібні торговці мають вільно визначати ціни на свої товари на основі реального попиту.

Критики також заперечують аргументи щодо різноманітності та перехресного субсидування. На їхню думку, немає доказів того, що читачам складніше знайти, наприклад, спеціальну літературу в країнах, де немає законодавчо встановленої твердої ціни, або що видавці ризикують більше. Наголошують, що головним елементом, який дає змогу видавцям здійснювати перехресне субсидування, є ведення прибуткового бізнесу.

Скептики переконані, що уряди повинні підтримувати книжкову галузь виваженою політикою у сфері грамотності населення й розвитку національних креативних індустрій, на протипагу тому, щоб робити невинуваті винятки з умов конкуренції.

Список використаних джерел

1. *Canoy M.* The Economics of Books / Marcel F. M. Canoy; Frederick van der Ploeg. — Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/5001909_The_Economics_of_Books. — Title from the screen.
2. *Rouet F.* Le Livre, mutations d'une industrie culturelle / François Rouet. — 2 ed. — Paris : La Documentation française, 2007. — 424 p. — (Les Études de la documentation française). — Mode of access: <https://bbf.enssib.fr/consulter/bbf-2008-02-0100-009>. — Title from the screen.
3. *Backhaus J. G.* Resale price maintenance for books in Germany and the European Union: A legal and economic analysis / J. G. Backhaus, R. Hansen // Economic to Legal Competition : New Perspectives on Law and Institutions in Europe: 87. — Mode of access: https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/18457/Marquis_2011_RulesThatGovernRules.pdf?isAllowed=y&sequence=1. — Title from the screen.
4. *Ringstad V.* On the cultural blessings of fixed book prices / V. Ringstad // International Journal of Cultural Policy. — 2004. — № 10 (3). — P. 351—365. — Mode of access: https://www.academia.edu/73186895/Digital_fixation_the_law_and_economics_of_a_fixed_e_book_price. — Title from the screen.
5. *Fishwick F.* Le Commerce du livre au royaume-Uni en 2004 / Franck Fishwick // Les Cahiers du SLF. — 2005. — № 2. — P. 33—44. — Mode of access: https://www.syndicat-librairie.fr/fr/SITE_ROOT/images/documents/slf_cahiers_2.pdf. — Title from the screen.
6. *Telser L.* Why Should Manufacturers Want Fair Trade / Lester G. Telser // Journal of Law and Economics. — 1960. — Vol. 3. — P. 86—105. — Mode of access: <https://www.jstor.org/stable/724814>. — Title from the screen.

Larysa Tatarinova,
Senior Research of the Media Monitoring Department
of the Book Chamber of Ukraine

Fixed book pricing: advantages and disadvantages in a changing market environment

The article analyzes the feasibility, essence and content of the problem of setting a fixed price for books, based on the fact that a book is not an ordinary product. The book has a dual nature: at the same time, it is a cultural and economic factor. On the one hand, it forms worldview and scientific and cognitive values, and on the other, it is a business element. The article highlights some details and schemes of the application of fixed prices for books, as well as the history and development of the application of fixed prices in the leading countries of the world. An overview of the arguments commonly made for and against the use of fixed pricing is provided.

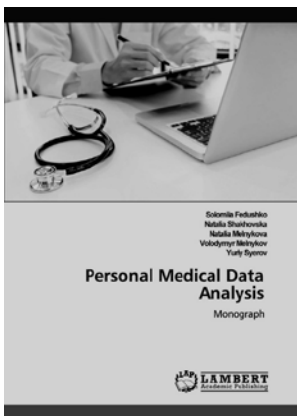
Examples of various legislative initiatives to establish or cancel a fixed price for books are given, which are justified by the need to influence the development of the book market. It shows how a fixed price can take the form of a law binding on all retailers, or an agreement between publishers and book distributors.

Keywords: price fixing; book market conditions; book as a cultural and economic asset; price fixing laws; trade agreement; corporate collusion; non-price competition; bestseller; non-commercial book

Надійшла до редакції 14 листопада 2022 року

РЕЦЕНЗІЇ

Застосування технології машинного навчання та великих даних для аналізу особистих медичних даних пацієнтів в онлайн-спільнотах



Personal medical data analysis : monograph / Solomiia Fedushko [et al.]. — Beau Bassin : LAP Lambert Academic Publishing, 2019. — 112 p.

Активний розвиток інформаційних технологій є запорукою ефективного функціонування соціуму в усіх його формах, а для медичної галузі становить одну з най-

важливіших передумов її якості.

У наш час опрацювання великої кількості особистої інформації пацієнта, що надходить із різних джерел, стало викликом для медико-біологічної сфери досліджень. Водночас швидкі темпи інформатизації суспільства перенесли частину реального життя у віртуальний простір. Загальна доступність онлайн-спільнот для медичної комунікації провокує збільшення обсягів даних для опрацювання. Специфіка роботи з ними потребує розроблення нових методів аналізу, консолідації та прогнозування для ухвалення чітких медичних рішень під час діагностики, лікування та реабілітації. Процес аналізу медичної інформації супроводжує низка проблем, а саме: подання нечітких даних; класифікація даних; консолідація даних; визначення загального стану пацієнта; визначення персоналізованих рішень щодо лікування; оцінювання достовірності висновків; оцінювання ризиків і прогнозування стану пацієнта під впливом призначеної терапії.

Саме в контексті цих проблемних ідей автори рецензованої монографії розглядають питання аналізу персональних медичних даних, а також застосування технології машинного навчання та великих даних для розв'язання проблеми персоналізованого підходу під час ухвалення медичних рішень.

Структура й змістове наповнення розділів рецензованого видання сприяють комплексному та ґрунтовному вирішенню поставлених завдань. Дослідження є чітко структурованим і містить передмову, 5 розділів, 24 підрозділи, що мають окремі структурні елементи, вступ, бібліографію, 15 рисунків і 6 таблиць. Загальний обсяг монографії — 112 сторінок (5 умовно-друкованих аркушів).

У наш час користувачі мережі Інтернет дедалі частіше звертаються до онлайн-спільнот за порадами з питань здоров'я. З одного боку, цей процес має позитивні аспекти: зберігається анонімність пацієнта, що дає змогу ділитися різноманітною інформацією; скорочується час відгуку на кожен запит; збільшується множина думок та інформації. З іншого боку, цей процес провокує зростання обсягів неперевіраних відомостей, що можуть зашкодити здоров'ю користувачів, ускладнює можливість визначення компетентності й комерційного інтересу особи, яка надає поради чи ставить діагноз і призначає лікування. Саме тому інформація щодо здоров'я, опублікована в онлайн-спільноті, може як допомогти, так і зашкодити. З огляду на наведені причини, у розділі I рецензованого видання "Перевірка медичної спеціальності в профілі