

Własność intelektualna. Libertariańska krytyka [fragment]

Kevin Carson

maj 2009

„Własność intelektualna” jest formą przywileju, jednym z przykładów szerszej kategorii sztucznych praw własności.

Jak każda postać przymusu, sztuczne prawa własności tworzą sytuację o sumie zerowej, w której jedna strona korzysta kosztem drugiej. Między zyskiem jednej strony a stratą drugiej istnieje symetryczny związek. Podczas gdy naturalne prawa własności sprzyjają wszystkim, zabezpieczając roszczenia jednostki do produktu jej pracy, sztuczne prawa własności umożliwiają uprzywilejowanym pobieranie daniny z wysiłku innych. Naturalne prawa własności są sposobem na radzenie sobie z rzadkością, zaś sztuczne prawa własności tworzą rzadkość.

Rozróżnienie między naturalnymi a sztucznymi prawami własności jest analogiczne do podziału, jaki przeprowadził Albert Jay Nock na własność „stworzoną przez pracę” i własność „stworzoną przez prawo”. Gdyby nie zawłaszczenie ziemi przez prawo, dowodził Nock – tj. przekazanie niezajętej i nieuprawianej ziemi klasie uprzywilejowanej, która nie uzyskała jej poprzez pracę, ale pobierała daninę od tych, którzy ją zajmują – wyzysk ekonomiczny nie byłby możliwy. Patrząc z perspektywy historycznej, dopóki pracodawcy muszą działać w sytuacji łatwego samozatrudnienia, istnieje pewna dziedzina, w której ludzie nie muszą pracować za płacę, oraz pewna granica dla stopy zysku. Jak pytał Kropotkin:

Gdyby każdy rolnik miał kawałek ziemi, wolny od czynszów i podatków, gdyby dodatkowo miał narzędzia i zasoby konieczne do uprawy roli – kto uprawiałby ziemię barona? Każdy pracowałby na własnym.

(...)

Gdyby wszyscy mężczyźni i wszystkie kobiety na wsi mieli zapewnione wyżywienie i gdyby wszystkie ich codzienne potrzeby były zaspokojone, kto pracowałby dla kapitalisty za płacę w wysokości pół korony dziennie, podczas gdy towary, jakie produkuje, sprzedają się na rynku za koronę lub nawet więcej?¹

Obrońcy „własności intelektualnej” dowodzą, że innowatorowi należy się renta za rzadkość jako nagroda za wkład netto do użyteczności konsumentów. Jeśli konsument nie uznaje innowacji za korzystną nawet po cenie patentowej, może jej nie zakupić. Ronald Bailey z czasopisma „Reason”, entuzjastyczny zwolennik przemysłu farmaceutycznego i biotechnologicznego, jest dobrym przykładem tego rodzaju argumentu. Powołując się na badania porównujące całkowitą wartość ekonomiczną, jaką uzyskali konsumenci ze zwiększonej długości życia, i koszt leków, dowodził (i jak podał w tytule), że „firmy farmaceutyczne nie dostają wystarczająco dużo pieniędzy (...) za ochronę życia, jaką nam zapewniają”².

Jest pewne słowo określające kogoś, kto może uzyskać dobrą cenę w zależności od korzyści, jaką konsument z niej czerpie: monopolista. Zwykłym skutkiem konkurencji rynkowej jest to, że korzyści z technologii, które umożliwiają większą produkcję, przekładają się

¹ Peter Kropotkin, *The Conquest of Bread* (New York: Vanguard Press, 1926), s. 36-37.

² Ronald Bailey, „Drug Companies Don't Get Enough Money ...,” *Reason Hit&Run* blog, February 22, 2006

bezpośrednio na niższe ceny konsumenckie. Tylko dzięki sztucznym prawom własności uprzywilejowani sprzedający mogą wymagać od konsumentów opłaty proporcjonalnej do ich zwiększonej użyteczności, niezależnie od kosztu dostarczenia dobra. Patenty zaburzają zwykły proces konkurencji rynkowej, dzięki której innowacja technologiczna bezpośrednio przekłada się na niższy koszt dla konsumenta. Umożliwiają one uprzywilejowanym zawłaszczanie dla siebie zysków z produktywności zamiast socjalizowania korzyści za pośrednictwem konkurencji rynkowej.

Ich efekty są jednak znacznie większe: umożliwiają pobieranie renty za „usługę” nie-zaburzania produkcji. Jak zauważył John R. Commons, rzekoma „usługa”, jaką wykonuje posiadacz sztucznego prawa własności, polegająca na „wkładzie” jakiegoś „czynnika” do produkcji, definiowana jest poprzez jego zdolność do odebrania dostępu do niego. Jak napisałem w swojej książce „Studies in Mutualist Political Economy”:

subiektywiści potraktowali istniejącą strukturę praw własności „czynników produkcji” jako ustaloną, a następnie pokazali, jak produkt zostanie rozdzielony pomiędzy owe „czynniki” zgodnie z ich krańcową wydajnością. Przy takim założeniu, gdyby niewolnictwo jeszcze istniało, marginalista mógłby bez mru-gnięcia okiem pisać o krańcowej produktywności niewolnika (przypadającej, rzecz jasna, panu) względem produktu i o „koszcie alternatywnym” wykorzystania niewolnika do tego czy innego celu³.

Takie przywileje, dowodził Maurice Dobb, były analogiczne do prawa państwa do pobierania ceł (zupełnie jak średniowieczni raubritterzy, którzy zaburzali wymianę handlową między swoimi księstwami):

Załóżmy, że bramki do pobierania myta są powszechną instytucją zakorzenioną w zwyczaju bądź w starodawnej tradycji prawnej. Czy można sensownie zaprzeczyć, że w pewnym istotnym sensie przychody klasy pobierającej myto stanowią ‘zawłaszczenie dóbr produkowanych przez innych ludzi’, a nie zapłatę za ‘czynność podjętą w celu produkcji bądź przetworzenia dóbr ekonomicznych’? Poziom myta byłby ustalany w warunkach konkurencji z alternatywnymi drogami, przez co byłoby ono, rzekomo, ceną ustaloną ‘na otwartym rynku’. Czy otwieranie i zamykanie bramek nie stałoby się zasadniczym czynnikiem produkcji według większości współczesnych definicji czynników produkcji, co miałoby tyle sensu, co podobna klasyfikacja wielu analogicznych działań dzisiejszych kapitalistów? Można by wtedy mówić o ‘krańcowej produktywności’ tego czynnika, a jego cenę uważać za miarę i ekwiwalent usługi przez niego pełnionej. Albo ujmując bardziej ogólnie, gdzie postawić logiczną granicę między bramkami od myta a własnością prywatną rzadkich zasobów?⁴

³ Kevin Carson, *Studies in Mutualist Political Economy* (Blitzprint, 2004), s. 79

⁴ Maurice Dobb, *Political Economy and Capitalism: Some Essays in Economic Tradition*, 2nd rev. ed. (London: Routledge & Kegan Paul Ltd, 1940, 1960), s. 66

(...)

Czy „własność intelektualna” jest koniecznym bodźcem?

Zwolennicy „własności intelektualnej” bronią jej jako koniecznej do wspierania innowacji, pytając, jakie byłyby bodźce do innowacji lub tworzenia sztuki, gdyby własność intelektualną znieść. Ale w gruncie rzeczy patenty tłumią innowację dokładnie w tym samym stopniu, co ją stymulują, a wielu producentów z dziedziny kultury i informacji udowodniło, że wartość można zabezpieczyć bez „własności intelektualnej”.

Patenty zaburzają postęp z powodu efektu „ramion gigantów”. Każda nowa innowacja zakłada istnienie szeregu istniejących technologii, które łączy się i przerabia w nowe układy. Patenty na istniejących technologiach mogą, ale nie muszą, marginalnie zwiększać bodźce do nowych innowacji, ale zwiększają bez wątpienia koszt innowacji poprzez ustanowienie opłaty od zagregowanej wiedzy, która służy jako fundament pod nową innowacją. Niechęć Jamesa Watta do licencjonowania jego patentu na silnik parowy, przykładowo, uniemożliwiła innym poprawę projektu dopóki patent nie wygasł w 1800 r. Opóźniło to wprowadzenie lokomotyw i statków parowych.

Rothbard argumentował, że patenty eliminują „bodziec do dalszego badania”, ponieważ stopniowe innowacje oparte na patentach innych osób są utrudnione i ponieważ właściciel patentu może „spoczywać na laurach przez pozostały okres trwania patentu”, nie obawiając się, że ktoś ulepszy jego wynalazek. W ten sposób utrudnia się rozwój technologiczny, gdyż „mechaniczne wynalazki są raczej odkryciami prawa naturalnego, a nie indywidualnymi kreacjami, stąd też podobne wynalazki powstają niezależnie od siebie cały czas. Równoczesność wynalazków jest powszechnie znanym faktem historycznym”⁵. Podobnie Chakravarthi Raghavan dowodził, że patenty i programy bezpieczeństwa biznesowego uniemożliwiają dzielenie się informacją, tłumiąc konkurencję w dalszym usprawnianiu opatentowanych wynalazków⁶.

A patenty nie są konieczne jako bodziec do innowacji. Jak pisze Rothbard, motywacja do innowacji pochodzi nie tyle z quasi-czynszu, które dostaje pierwsza firma wprowadzająca innowację, co raczej z groźby utraty pozycji na rynku w wyniku działania konkurencji (np. w dziedzinie cech produktu czy produktywności). „W aktywnej konkurencji (...) żadna firma nie może pozwolić sobie na pozostanie w tyle za konkurentami. Reputacja firmy zależy od jej zdolności do przodowania, bycia pierwszą na rynku z nowymi ulepszeniami i redukcjami cen”⁷.

Potwierdza to zeznanie F. M. Sherera przed Federalną Komisją Handlu⁸. Chodzi o ankietę, w której jedynie 7 na 91 przebadanych firm „przyznało, że przykłada dużą wagę do ochrony patentowej jako czynnika w inwestycjach z zakresu badań i rozwoju”. Większość z nich opisała patenty jako „najmniej ważny z wymienionych” i uznała, że ich pierwszą

⁵ Rothbard, *Man, Economy, and State*, s. 655, 658-9.

⁶ Chakravarthi Raghavan, *Recolonization: GATT, the Uruguay Round & the Third World* (Penang, Malaysia: Third World Network, 1990), s. 118.

⁷ Rothbard, *Power and Market*, s. 74.

⁸ Hearings on Global and Innovation-Based Competition. FTC, 29 listopada 1995. <http://www.ftc.gov/opp/gc112195.pdf> (dostęp na: 1 maja 2001).

motywacją w badaniach jest „konieczność konkurowania, chęć efektywnej produkcji oraz poszerzenia i zróżnicowania asortymentu”. W innym badaniu, Scherer nie znalazł żadnego negatywnego wpływu przymusowego licencjonowania patentów na wydatki w zakresie badań i rozwoju. Ankieta przeprowadzona wśród amerykańskich firm pokazała, że 86% wynalazków zostałoby wynalezione bez patentów. W przypadku samochodów, wyposażenia biurowego, produktów gumowych i tekstylnych, liczba ta sięgnęła 100%.

Jedynym wyjątkiem były lekarstwa, z których 60% podobno nie zostałoby wynalezionych. Podejrzewam tutaj jednak oszustwo lub nieszczerłość ze strony przepytanych. Przede wszystkim, firmy farmaceutyczne otrzymują znaczną część ich funduszy na badania i rozwój od rządu i wiele z ich najbardziej zyskownych produktów zostało wyprodukowanych całkowicie na koszt rządu. Sam Scherer przywołuje przykłady czegoś przeciwnego. Korzyści dla reputacji wynikające z bycia pierwszym na rynku są nie do przecenienia. Przykładowo, w późnych latach siedemdziesiątych, struktura przemysłu i zachowania cenowe były bardzo do siebie podobne w przypadku leków z patentami i bez nich. Pierwszeństwo wynalezienia nieopatentowanego lekarstwa pozwalało firmie na utrzymanie 30% udziałów w rynku i na wprowadzanie cen wyższych od normalnej.

Niesprawiedliwość monopolu patentowego wzmagana jest przez rządowe wsparcie badań i innowacji, dzięki czemu prywatny przemysł może pobierać monopolistyczne zyski z technologii, do której nie dołożył nawet centa. Ustawa o Rządowej Polityce Patentowej (Government Patent Policy Act) z 1980 roku, z poprawkami z 1984 i 1986 r., pozwala prywatnemu przemysłowi zatrzymywać patenty na produkty wynalezione za rządowe pieniądze, za które może żądać opłat dziesięcio-, dwudziesto- lub nawet czterdziestokrotnie przekraczających koszty produkcji. Przykładowo, azydotymidyna powstała dzięki rządowym funduszom i pozostawała w domenie publicznej od 1964 roku, lecz patent został przyznany Burroughs Wellcome Corp⁹. Jakby tego było mało, firmy farmaceutyczne zlobbowały Kongres w 1999 r., żeby rozszerzył pewne patenty o dwa lata dzięki specjalnemu aktowi prawnemu¹⁰.

Prawo autorskie również było arbitralnie wydłużane na korzyść uprzywilejowanych podmiotów (jak w przypadku Disneyowskiego znaku hanlowego „Mickey Mouse”, sponzorowanego przez Sonny’ego Bonno). A to wszystko w dodatku do drakońskich uregulowań prawa autorskiego, które już wcześniej obowiązywały.

Ale ochrona prawa autorskiego nie jest bardziej konieczna dla twórczości artystycznej niż patenty są konieczne do innowacji. W świecie otwartego oprogramowania istnieje wiele firm, którym udaje się osiągnąć zysk z dodatkowych usług, chociaż ich treść nie była ich własnością. Przykładowo, chociaż Red Hat nie może ograniczyć kopiowania software’u Linuxa, które dystrybuje, bardzo sprawnie dostosowuje oprogramowanie do wymagań klienta i oferuje wyspecjalizowaną pomoc dla konsumentów. Phish aktywnie zachęca fanów do dzielenia się ich muzyką bez jakiegokolwiek opłaty, zarabiając na koncertach i pro-

⁹ Chris Lewis, Public Assets, Private Profits, „Multinational Monitor, in Project Censored Yearbook 1994”, New York: Seven Stories Press, 1994.

¹⁰ Benjamin Grove, Gibbons Backs Drug Monopoly Bill, „Las Vegas Sun”, 18 lutego 2000, <http://www.ahc.umn.edu/NewsAlert/Feb00/022100NewsAlert/44500.htm> (dostęp na: 1 maja 2001).

duktach firmowych. Radiohead udostępnił swój ostatni album do ściągnięcia w zamian za dobrowolne datki za pośrednictwem wychwalanej skarbonki Pay Pal.

Model przyjęty przez Radiohead jest szczególnie interesujący, jeśli chodzi o jego implikacje dla zarabiania z produktów otwartego oprogramowania. Jak widzieliśmy, jako że koszty fizycznego kapitału koniecznego do nagrania i montażu dźwięku implodowały, ogólne koszty ponoszone przez dystrybutora muzyki *oper source* są minimalne. A jako że sami słuchacze ponoszą koszty reprodukcji fizycznej (tj. sami wypalają płyty CD), jakkolwiek dochód, który pochodzi z dobrowolnych datków – nawet jeśli wynosi średnio dolara czy dwa za słuchacza – należy wyłącznie do artysty, bez żadnych pośredników. Nawet jeśli dostawca treści wymaga opłaty za pobranie, koszt stworzenia konkurencyjnego serwisu i sprzedawania tego samego za niską cenę obłożone są wysoką rentą. Zatem dla wszystkich poza największymi koncernami muzycznymi i wydawcami, jeśli dostawca treści wymaga wystarczająco niskiej ceny, koszty transakcyjne założenia sieci wymiany plików lub stworzenia konkurencyjnego serwisu do ściągnięcia plików tylko po to, żeby sprzedawać tę samą zawartość za 50 centów zamiast dolara, prawdopodobnie przekracza spodziewane zyski. Jeśli dostawca treści nie będzie próbować śrubować ceny w ten sam sposób, co wytwórnie w ostatnim czasie lub jeśli nie będzie zmuszony do obsługi kosztów ogólnych od poparcia zarządu czy wspólników, najpewniej bardziej zyskają na wolnej kulturze niż tracą.

Jako że własność intelektualna nie jest konieczna, żeby wspierać innowacyjność, oznacza to, że jej głównym efektem jest w praktyce nieefektywność ekonomiczna wywoływana przez narzucanie opłaty monopolistycznej za wykorzystanie istniejących technologii.

(...)

W końcu „własność intelektualna” szkodzi innowacyjności w jeszcze inny sposób: zwiększa koszt trzymywania swoich pomysłów w domenie publicznej dla tych, którzy chcą to uczynić. Inicjator czy pomysłodawca muszą podjąć pewne środki ochronne, żeby ich pomysł znajdujący się w domenie publicznej nie stał się przedmiotem prawa autorskiego kogoś innego, kto chce pozbawić ich możliwości skorzystania z ich własnego pomysłu.

Nie jest to problem dla prawa autorskiego. Copyleft, GNU General Public License i Creative Commons zakładają silne prawa autorskie, a same wyrosły na podstawie standardowego copyrightu. Takie licencje pozwalają na niemal nieograniczone reprodukowanie i obieg materiałów w wielu przypadkach pod warunkiem, że drugorzędny użytkownik sam skorzysta z dostępnego publicznie materiału na warunkach tej samej licencji. Ochrona prawa autorskiego utrzymywana jest w samoobronie, żeby uniemożliwić sytuację, w której materiał znajdujący się w domenie publicznej, staje się przedmiotem prawa autorskiego drugorzędnych użytkowników. Gdyby nie było prawa autorskiego, nie byłoby potrzeby istnienia licencji GPI czy CC.

Anarcho-Biblioteka
Dobry pieróg to wywrotowy pieróg



Kevin Carson
Własność intelektualna. Libertariańska krytyka [fragment]
maj 2009

liberalis.pl
Tłumaczenie: Krzysztof Śledziński

pl.anarchistlibraries.net