Pisarze mogą prosperować bez własności intelektualnej

Autor: Gennady Stolyarov II
Źródło: mises.org
Tłumaczenie: Marcin Pasikowski

Powszechnie przyjmuje się, że bez względu na podłoże moralne i teoretyczne, własność intelektualna jest pisarzom niezbędna, by się utrzymać i — co ważniejsze — by kontynuować twórczość. W tym artykule odkładam na bok teoretyczny status praw autorskich, który jest szeroko omówiony w książkach *Against Intellectual Property* Stephana Kinselli [polskie tłumaczenie autorstwa Anny Gruhn i Marcina Zielińskiego opublikowano pod tytułem *Przeciw własności intelektualnej* na portalu mises.pl — przyp. tłum.] oraz *Against Intellectual Monopoly* [*Przeciwko intelektualnemu monopolowi* — przyp. tłum.] Michela Boldrina i Davida Levine'a. Skupię się na istniejących i pojawiających się możliwościach zarabiania na życie bez uciekania się do pojęcia praw autorskich.

Za pomocą konkretnych przykładów i sugestii opartych na obserwacjach istniejących i historycznych praktyk, chciałbym zapewnić pisarzy i innych inteligentnych nieprofesjonalistów wszystkich przekonań, że autorzy nie głodowaliby, a ich twórczość nadal rozwijałaby się bujnie, nawet jeśli prawa autorskie zniknęłyby choćby jutro. Mam nadzieję ożywić uznanie dla ludzkiej kreatywności i olbrzymich możliwości innowacyjnych przedsięwzięć.

Powszechny model generowania przychodów z pisarstwa oparty na prawach autorskich wymaga zawarcia umowy z wydawnictwem na wynagrodzenie składające się z kombinacji następujących opcji: (1) skromnej początkowej zaliczki na poczet dzieła, zazwyczaj płatnej przed lub w momencie publikacji, oraz (2) ciągłego strumienia tantiem zazwyczaj płatnego jako udział w zarobionej przez dzieło sumie. Tantiemy stanowią największą część przychodów dla większości pisarzy publikujących w „tradycyjny" sposób w systemie praw autorskich. Większość autorów i wydawców postrzega prawa autorskie jako niezbędne dla zapewnienia napływu tantiem przez dłuższy czas.

Nawet bez praw autorskich istnieje tzw. przewaga uzyskana z racji pierwszeństwa (*first-mover advantage*) wydania dzieła na rynku, tj. przed konkurencją. Co więcej, jeśli dzieło jest racjonalnie wycenione i atrakcyjnie zaprezentowane, jego potencjalni nabywcy nie będą mieli powodów do niezadowolenia, które mogłoby zachęcić konkurencję do wejścia na rynek i zebrania niewykorzystanych profitów.

Inwestycja w publikację książki i ryzyko konkurowania z uznanym producentem spowodowałyby, że potencjalni rywale wydawcy podchodziliby do tego przedsięwzięcia z wielką ostrożnością. O ile pierwszy wydawca nie popełni znaczących błędów podczas oprawiania, reklamowania/promocji i wycenienia książki, jego przewaga z racji pierwszeństwa prawdopodobnie będzie dość trwała.

Jeśli chodzi o cyfrowe wersje książek dostępne w internecie, istnieją niezbite dowody na to, że nie wpływają one negatywnie na sprzedaż tradycyjnych, papierowych wydań. W rzeczy samej sprzedaż książek *znacznie wzrosła* odkąd pojawiły się możliwości łatwego rozpowszechniania za pomocą internetu. Darmowe pobieranie z internetu także dostarcza pewnej niewielkiej korzyści dla reputacji autora. Przewyższa ona równie niewielkie koszty przychodu utraconego w wyniku darmowego pobrania — tym bardziej, że ludzie ściągający książkę prawdopodobnie i tak by jej nie nabyli, gdyby nie była dostępna w internecie.

Załóżmy jednak że obrońcy praw autorskich mają rację, zakładając że przewaga z racji pierwszeństwa jest efemeryczna. Przypuśćmy że nie możemy polegać na tej przewadze, a konkurencja przechwyciwszy dobre dzieło zaczyna czerpać z niego zyski na równie korzystnych lub może nawet bardziej korzystnych warunkach niż pierwszy wydawca. Do czego jeszcze może uciec się autor?

1. Częstsze publikacje nowych prac

Jeśli istnieje przewaga z racji pierwszeństwa, która trwa kilka miesięcy lub lat niezależnie od istnienia prawa własności intelektualnej, autor pozostający przy „tradycyjnym” systemie publikacji może uciec się do strategii pisania i publikowania nowych prac za każdym razem, gdy przewaga z racji pierwszeństwa publikacji poprzedniej pracy zaniknie. To prowadziłoby do niezbędnej zmiany oczekiwań: autor nie mógłby spodziewać się, że będzie

wiecznie utrzymywał się z tantiem za jedno dzieło — nawet bardzo popularne — ale musiałby wciąż tworzyć by utrzymać swe dochody.

Niemniej nie jest to sytuacja znacznie różniąca się od dzisiejszej; większość publikacji nie osiąga nawet w przybliżeniu ilości sprzedaży wystarczającej, by zapewnić twórcy choćby skromny dochód do końca życia. Co więcej taki system zachęciłby do dalszego tworzenia.

W rzeczy samej przed wprowadzeniem praw autorskich europejscy kompozytorzy klasyczni musieli ciągle tworzyć muzykę, ponieważ ich starsze i już sławne utwory były często wykonywane na całym świecie bez uiszczania jakiejkolwiek zapłaty. Pomimo tego niektórzy z tych kompozytorów byli zarówno bajecznie bogaci jak i twórczy.

Najsławniejszym i jednym z najbogatszych kompozytorów początku XVIII wieku był Georg Philipp Telemann (1681–1767), który jest uważany przez niektórych za najbardziej płodnego kompozytora w historii ludzkości. Przypisuje się mu ponad 3000 utworów. Zaraz za nim plasuje się Simon Sechter (1788–1867), który napisał ponad 8000 utworów, z których wiele to krótkie fugi. Starał się on skomponować co najmniej jeden krótki utwór każdego dnia. Żaden z nich nie żył w czasach reżimu praw autorskich.

Niemal wszystkie wielkie nazwiska muzyki klasycznej — Bach, Vivaldi, Haydn, Mozart, Beethoven, Schubert, Chopin, Brahms, Berlioz — komponowali bez praw autorskich i nie byli zaniepokojeni gdy wykonywano ich utwory bez ich udziału bądź zgody. Kompozytorzy epoki Romantyzmu często pożyczali pasaże od swych kolegów i poprzedników, twórczo rozwijając z nich swe instrumentalizacje i wariacje. Nie uważano tego za kradzież, ale raczej za wspaniały komplement, demonstrację tego, że kompozytor był w stanie rozwijać muzyczne pomysły, żyjące teraz własnym życiem.

Jeśli kompozytorzy mogli ustanowić ciągle niepobite rekordy produktywności bez praw autorskich jednocześnie zarabiając na życie, wyobraźmy sobie co pisarze mogliby zdziałać w środowisku, które nie dawałoby im nadziei na wieczne utrzymywanie się ze swych dawnych osiągnięć.

2. Większe korzyści początkowe

Pisarze chcący publikować swe prace w ramach „tradycyjnego” systemu mogą osiągać w sytuacji braku praw autorskich większe początkowe honoraria od

wydawców jako rekompensatę za mniejsze, mniej stabilne i ogólnie malejące dochody z tantiem. Nie ma powodu dla którego nie mogliby skorzystać na tym wydawcy. Wydawca mógłby płacić pisarzowi większe jednorazowe honorarium w zamian za przewagę wynikającą z pierwszeństwa przed konkurencją.

Kiedy konkurencja decyduje się na publikację książki, która spotkała się z dobrym przyjęciem przez czytelników, pierwszy wydawca ma potencjał by konkurować na co najmniej równych warunkach, jeśli chodzi o wydatki; konkurenci nie muszą płacić dużej części zarobków autorowi i nie musi tego robić także początkowy wydawca.

Bardzo szybkie rozprzestrzenianie się brytyjskich powieści w Stanach Zjednoczonych w XIX w. daje nam przedsmak tego, jak takie rozwiązania mogłyby wyglądać w praktyce. Brytyjscy autorzy posiadali prawa autorskie do swych dzieł w Wielkiej Brytanii od czasu wprowadzenia ustawy Statute of Anne w 1710 r., a amerykańscy autorzy posiadali prawa autorskie na swoje prace w Stanach Zjednoczonych od momentu wprowadzenia Ustawy o prawie autorskim z 1790 r. (Copyright Act of 1790).

Jednak, jako że era międzynarodowego prawa autorskiego miała dopiero się rozpocząć (dzięki Konwencji z Berna z 1886 r.), autorzy brytyjscy nie mieli praw autorskich na swoje prace w Stanach Zjednoczonych, wobec czego sprzedawali tam prawa do pierwszego druku swego dzieła. Po transakcji początkowy amerykański wydawca takiego autora nie był zobligowany do płacenia tantiem i tym samym nie ponosił dodatkowego kosztu, co stawiało go na równi z potencjalnymi późniejszymi wydawcami tego dzieła. Autorzy brytyjscy zarabiali więcej pieniędzy sprzedając swe dzieła w ten sposób w USA, niż w ramach systemu praw autorskich i tantiem w Wielkiej Brytanii. Co więcej, ich prace stały się znacznie bardziej popularne w Stanach Zjednoczonych od prac współczesnych im pisarzy amerykańskich.

3. Mecenat 2.0

Niektóre z największych dzieł w historii zostały stworzone przez pisarzy i artystów pracujących w ramach systemu mecenatu, w którym bogate i wpływowe jednostki wspierały twórców w zamian za ich wysokiej jakości prace, często tworzone dla osobistych korzyści mecenasów oraz dla promocji ich wizerunku publicznego. Historyczny system mecenatu wykazał także wiele wad,

włączając w to znaczne ograniczenia kreatywności artystów przez apodyktycznych opiekunów. Wady te nie były jednak spowodowane samym systemem mecenatu *per se*, ale strukturą przedliberalnych, przedindustrialnych społeczeństw Zachodu.

Bardzo trudno było znaleźć opiekuna, a większość z nich swoje finansowe zasoby zawdzięczało nie osobistym zaletom lub gospodarczym osiągnięciom, ale władzy politycznej. Było to szczególną przeszkodą w przypadku pisarzy, jako że praca dla określonego opiekuna zazwyczaj oznaczała konieczność pomijania idei, które mogłyby naruszyć ustalony porządek polityczny, na gruncie którego opiekun zbudował swoje bogactwo i władzę. Z drugiej strony, jeśli opiekun miał zapędy wywrotowe w stosunku do ustalonego porządku, tak jak miało to miejsce w przypadku hrabiego Shaftesburyego (1621–1683) — mecenasa i jedynego pacjenta Johna Locke'a, miały szanse powstać prace radykalnie prowokacyjne.

Niektórzy twórcy mieli szczęście znaleźć rozsądnych i oświeconych mecenasów, ale nawet ci miewali zachcianki którym należało sprostać. To wywołało niechęć do systemu mecenatu i zainspirowało reakcję oraz przesunięcie w stronę skrajnej przeciwności: masowego marketingu adresowanego do najszerszej możliwej grupy konsumentów. To podejście także ma wiele niezaprzeczalnych wad.

Podstawowe wady historycznego mecenatu w dzisiejszych czasach nie muszą się pojawiać, ponieważ o wiele łatwiej jest o potencjalnego opiekuna. Dzisiaj większość pracujących umysłowo ludzi może sobie pozwolić na objęcie mecenatu nad twórcami. W dodatku dzięki komputerom i Internetowi pisanie i publikacja kosztują bardzo niewiele, nie wliczając czasu i wysiłku włożonego we właściwe wyrażanie swych idei za pomocą słów. Nie tylko zdolność większości ludzi do finansowania pisarzy dramatycznie wzrosła, ale także znacznie zmalał koszt nakładów i materiałów niezbędnych do pisania.

Każdy system mecenatu wymagałby jakiejś formy zgody twórcy na życzenia mecenasa; za to właśnie płaci mecenas. Jednak przy dużej liczbie potencjalnych mecenasów na rynku, dany pisarz nie musiałby czuć się zależny od finansowych ustaleń zawartych z trudnym opiekunem. Mógłby on znaleźć innego opiekuna — lub nawet pracować dla wielu jednocześnie.

Mecenat może przynosić zyski pieniężnie, ale nie musi tak być. Inne formy mecenatu — np. oferowane przez wiele magazynów online, które publikują

eseje udzielających się autorów — jest innym mechanizmem, dzięki któremu pisarze mogą zapewnić sobie zapłatę za swe wysiłki.

4. Samofinansowanie

Samofinansowanie to innymi słowy tworzenie w czasie wolnym, podczas gdy wykonywanie innego zawodu jest podstawowym źródłem utrzymania. Jeśli osoba z dochodem powyżej średniej może być opiekunem pisarza, to równie dobrze sam pisarz może zarabiać ponad średnią w dowolnym innym zawodzie i używać tego dochodu do finansowania swojej twórczości.

Dziś jest to obiecująca droga dla wielu pisarzy, w tym także dla mnie, i nie powinna być odrzucana jako realny długoterminowy model tworzenia wysokiej jakości dzieł. Samofinansowanie jest niezwykle skuteczne; uwalnia pisarza od konieczności dostosowania swojej twórczości oraz jej publikowania do woli jakiejkolwiek zewnętrznej jednostki. Co więcej, uwalnia też pisarza od konieczności zadowalania odbiorcy masowego. Może on tworzyć tak wyrafinowane, wyspecjalizowane bądź kontrowersyjne dzieła, jak tylko zapragnie. Jeśli zostanie zauważony i doceniony, może liczyć na dodatkową premię dla pisarza, jeśli natomiast jego dzieło nie zyska uznania, jego egzystencja nie jest zagrożona i może zawsze spróbować jeszcze raz.

Dzięki możliwości publikowania za darmo w Internecie, pisarze już nie muszą mieć dostępu do wielkich instytucji bądź bogatych ludzi w celu rozprzestrzeniania swoich idei do szerokiej rzeszy odbiorców. Oczywiście muszą konkurować z większą liczbą twórców niż kiedykolwiek, a to może sprawiać, że prace o wysokiej jakości mogą mieć problem ze zdobyciem uznania proporcjonalnego do swej wartości. Jednak ponieważ samofinansowanie eliminuje koszt uzyskania zewnętrznego przyzwolenia, pisarz może być tak produktywny, jak tylko sam się do tego zmotywuje. Poprzez pisanie dużej *ilości* prac zwiększa znacznie prawdopodobieństwo, że jedna z nich będzie zauważona i zmotywuje niektórych czytelników do sięgnięcia po inne jego dzieła.

5. Portale typu online-content site

Gwałtowny rozwój Internetu w ostatnich latach umożliwił setkom tysięcy pisarzy zarabianie skromnych sum pieniędzy na reklamach, które pojawiają się na stronach publikujących ich prace[1]. Zazwyczaj odbywa się to tak, że wielkie

komercyjne serwisy internetowe zawierają umowy z wieloma ogłoszeniodawcami i ustanawiają dla pisarzy wygodną platformę do publikacji różnych swoich dzieł. Associated Content, gdzie publikowałem swoje prace przez ponad trzy lata, płaci autorom zarówno małe zaliczki za artykuły, które przejdą redakcyjny przegląd, oraz płatność zależną od wyników na podstawie ilości odsłon podstrony zawierającej tekst danego autora. Te prowizje są zbyt małe by zastąpić źródło utrzymania — 2$ za 1000 odsłon — ale kilkaset artykułów może przyzwoicie podnieść miesięczny zarobek pisarza.

Helium.com, inna strona na której publikowałem, zaprasza autorów do pisania konkurujących ze sobą artykułów pod z góry określonym tytułem, a potem oceniania twórczości innych autorów. Autorzy, którzy są regularnymi uczestnikami, otrzymują dodatek oparty na liczbie odsłon, jaką wygeneruje ich artykuł. Jeszcze inna strona, Today.com, która hostuje mojego bloga The Progress of Liberty, płaci niektórym blogerom dolara za każdego posta opublikowanego któregokolwiek dnia i dodaje do tego zapłatę uzależnioną od ilości wizyt na danym blogu. Inne komercyjne przedsięwzięcia z wieloma mechanizmami wynagrodzeń ewoluowały w ciągu kilku ostatnich lat umożliwiając początkującym pisarzom zarabianie niewielkich sum za swą pracę bez potrzeby bycia ekspertem w dziedzinie marketingu czy sprzedaży.

Powyższe metody generowania przychodu także mają swoje wady, szczególnie jeśli chodzi o to, jaki rodzaj twórczości jest najbardziej wynagradzany. Jednak ich rozwój jest wciąż we wczesnym stadium, a sześć lat temu w ogóle jeszcze nie istniały. Najdalej w ciągu kilku dekad na pewno wielu autorów będzie mogło zarabiać na życie, pisząc i publikując swe prace w Internecie bez potrzeby bycia członkiem jakiegokolwiek syndykatu lub organizacji medialnej — chyba że ugruntowanym na rynku podmiotom uda się skutecznie lobbować rządy w celu wprowadzenia ograniczeń na twórcze działania internetowych przedsięwzięć.

6. Najlepsza opcja

Najlepszą opcją, jeśli chodzi o promocję kreatywności pisarzy przy jednoczesnym zapewnieniu im stabilnych i adekwatnych dochodów, jest kombinacja powyższych rozwiązań. Każde rozwiązanie, jak to często w życiu bywa, ma swoje silne i słabe strony. Na przykład mecenat może spowodować

potrzebę zaspokojenia specyficznych gustów, podczas gdy portale typu online-content, płacące za ilość unikalnych odsłon, mogą zachęcać pisarzy do adresowania swojej twórczości do jak najszerszej grupy docelowej zamiast skupić się na tworzeniu prac o głębszej wartości. Samofinansowanie z drugiej strony jest ograniczone istniejącymi zasobami i technicznym wyszkoleniem pisarza w innych dziedzinach.

W stosunkowo zaawansowanej, quasi-rynkowej gospodarce z szeroko dostępnymi, znakomitymi technologiami publikacji można by stworzyć realną kombinację tych rozwiązań, tworząc tym samym strategię, która zapewni pisarzom godziwe zarobki i pobudzi ich kreatywność. Co więcej, jako że rynek ciągle ewoluuje, a kombinacja technologicznych możliwości z ludzką kreatywnością stwarzają nowe możliwości, pisarze powinni być gotowi na eksperymenty z innymi sposobami dostarczania swych treści do publiczności oraz otrzymywania za nie odpowiedniego wynagrodzenia.

Typową dla rynków jest niemożność dokładnego przewidzenia sposobu, w jaki rozwiną się wzorce zachowań, szczególnie że mamy tu do czynienia z daleką przyszłością. Ale nie powinno to zniechęcać pisarzy — przeciwnie, powinno to ich uczulić na to, jak ważnym jest odkrywanie nowych możliwości. Nie powinni oni po prostu oczekiwać, że dzisiejszy model biznesowy — taki jak oparte na prawach autorskich tantiemy czy system dużych wynagrodzeń dla autorów publikujących w „tradycyjny" sposób — będzie trwał w nieskończoność zgodnie z obowiązującymi dziś standardami prawnymi.

Nigdy nie trzeba kurczowo trzymać się pojedynczego mechanizmu prawnego lub instytucji jako jedynej drogi zapewniającej pokojowy i produktywny rozwój aktywności ludzkiej. Ludzie są znacznie bardziej twórczy i elastyczni, niż sugerują to obrońcy praw autorskich.

Gennady Stolyarov II jest statystykiem ubezpieczeniowym, niezależnym eseistą filozoficznym, kompozytorem, matematykiem amatorem oraz redaktorem naczelnym czasopism Rational Argumentator *i* Progress of Liberty*. Stolyarov jest autorem wielu* darmowych samouczków *z dziedziny ekonomii, zaawansowanej matematyki, statystyki, a na portalu* Associated Content *posiada najwyższy możliwy stopień zaawansowania dla twórcy (10).*

[1] Czytając tę część, niektórych mogą dziwić częste wzmianki o mojej aktywności na różnych stronach, do których się odnoszę. Robię to, ponieważ wymagają tego najnowsze wytyczne Federalnej Komisji Handlu (*Federal Trade Commission*) na temat wyjawiania instytucjonalnych powiązań pisarzy. Dziękuję ci, FTC, za zmuszanie mnie do chwalenia się swoją pracą bardziej, niż robiłbym to normalnie.