

Zbyněk Fiala

Internet, sociální skupiny, inovace, trhy a svoboda

Nástup nového milénia přinesl znovu možnost nové ekonomie. Pár let už se prosazují jiná pravidla, než jaká platila poslední dvě století.

Commons a práce zadarmo

Odstranění technických a kapitálových bariér pro komunikaci a spolupráci na dálku přináší více svobody a zároveň i tvrdého soupeře pro tradiční tržní ekonomiku.

Je jím spolupráce sociálních skupin, která je dobrovolná, otevřená, rozptýlená a nejčastěji zadarmo.

Dobrovolná práce zadarmo může být bez kontraktu, bez trvalých partnerů a rozvrhu, a taky bez přímých práv na výsledek.

Je to práce, která zpochybňuje naše představy o kapitálu, protože dobře vyčíslitelnému a směnitelnému finančnímu kapitálu nadřazuje obtížně vyčíslitelný a směnitelný lidský a sociální kapitál.

Je to práce, která vychází z principů liberální ekonomie a libertariánského pojetí světa, a přesto rozvíklává základní pilíř soudobého kapitalismu, protože výlučnému užití statků nadřazuje možnosti společného užití (*commons*) v informačním prostředí.

Je to práce, která zpochybňuje naše představy o managementu a organizaci, protože namísto realizace přikázaného úkolu osobami s pracovním kontraktem v rámci řídicí hierarchie nabízí příležitost bezplatné spolupráce pro rozptýlené anonymní zájemce.

Je to práce, která se opírá o vlastnosti všeobecně dostupné výpočetní a telekomunikační techniky s výkonem, pamětí, spojením a často i softwarem prakticky zadarmo.

Elektronické prostředí usnadňuje nejen všeobecně dostupnou komunikaci s jednotlivci na libovolnou vzdálenost, ale také dosud nepoznané možnosti vyžití tvořivosti inteligentního davu. Ten vzniká v seskupení lidí s nezávislými zdroji informací a má předpověditelné chování na bázi statistických a matematických modelů a behaviorální ekonomie¹.

Bez špičkových technologií to nejde. Dobrovolnou otevřenou rozptýlenou spolupráci sociálních skupin proto nehledejme na ekonomické periferii, přestože je zadarmo, ale odehrává se v samotném jádru nejvyspělejších ekonomik světa².

Tento typ spolupráce může být spojen s nejnáročnějšími projekty a leckdy vykazuje větší produktivitu než uzavřené výzkumné týmy největších světových firem.

Má nejen větší kapacitu, ale i větší svobodu. Úvahy nad inovacemi nejsou v dobrovolné otevřené a rozptýlené spolupráci blokovány ohledy na minulé investice³, a tak může

¹ James Surowiecki: *The Wisdom of Crowds*. Random House, New York 2004

² Yochai Benkler: *The Wealth of Networks – How Social Production Transforms Markets and Freedom*. Yale University Press, New Haven and London 2006, s. 3

³ Viz Clayton M. Christensen: *The Innovators Dilemma. The Revolutionary Book that Will Change the Way You Do Business*. Harvard Business School Press 1997. Autor ukazuje na známém příkladu výzkumného centra Xeroxu v Palo Alto (PARC), ale také mnoha dalších, že i když firemní laboratoře nabídly průlomové vynálezy,

představovat mnohostrannou konkurenční výhodu, se kterou se musí všechny politické i manažerské systémy nějak vyrovnat.

Historie změny

Internetová revoluce je stále aktuální, i když se někomu může zdát, že jde o novinku, která už vyšuměla. Ve skutečnosti se jedná o kulturní zlom, který nás zásadně odděluje od způsobu života z posledních dvou století..

Změna přicházela postupně a oklikou. Mnohé potřebné technologie nás obklopují již celá desetiletí, ale zpočátku byly drahé, a tak spíše než nástrojem svobody byly pákou posílení moci těch, kdo si je mohli dovolit. Pro budoucnost bylo nicméně důležité, že narůstal objem toho, co je vhodné pro zpracování výpočetními a telekomunikačními systémy, čili co může takřkajíc prolézt drátem.

Už před více než čtvrtstoletím si povšiml John Naisbitt ve svých Megatrendech⁴ převahy nehmotné výroby v hrubém domácím produktu USA.

Nicméně stále existovala spousta tvrdých ekonomických i přírodních omezení, která filtrovala možnosti širokého uplatnění výpočetní a telekomunikační techniky. Dokonce platil přidělový systém pro kapacitní spojení, přesněji pro frekvenční pásma elektromagnetického spektra.

To vše se prudce změnilo až v několika posledních letech. Americký novinář Thomas L. Friedman, jehož popis globalizace („zploštělého“ světa)⁵ setrval několik let na vrcholku žebříčku bestsellerů prestižního žurnálu Foreign Affairs, vidí začátek radikálních změn roku 1996, kdy americký Kongres rozhodl o deregulaci telekomunikací. Nejvýnosnější obor se náhle otevřel i novým hráčům, kteří nabízeli kombinace klasického telekomunikačního spojení s kabelovou televizí nebo bezdrátovou sítí. Nadšení investoři hrnuli kapitál a vystupňovali raketové tempo pokládání mezikontinentálních optických kabelů.

Raketové tempo dlouho nevydrželo. Když krátce nato bublina dot-com praskla, náhle nebylo pro nově vybudované mezikontinentální trasy použití. Ceny datových přenosů se propadly na zlomeček původních hodnot.

Katastrofa pro jedny se však rychle proměnila v příležitost pro druhé. Ve stejné době měly vrcholnou konjunkturu americké firmy, které se věnovaly revizi zastaralých počítačů před příchodem kritického roku 2000. Nestíhaly. Pak však postřehly novou možnost zlevněných přenosových kapacit a přesunuly rutinní programátorské práce do Indie. Výsledek byl nečekaně dobrý a potvrdil správnost volby. Globální spolupráce online přišla na svět společně s novým tisíciletím.

A krátce nato začala mizet i fyzická omezení přenosu, protože se našlo řešení jak téměř nekonečně zvýšit kapacitu skleněného vlákna a mikrovlnných přenosů v pásmu infračerveného světla. Velkokapacitní přenos dat (*broadband*) tak během několika let zahájil

vedení firem dalo v rozpočtech přednost technologiím, do kterých se investovalo v minulosti, protože měly momentálně větší trh.

⁴ John Naisbitt: Megatrends, Ten New Directions Transforming Our Lives. Warner Books, New York 1982

⁵ Thomas L. Friedman: The World Is Flat. A Brief History of the Twenty-first Century. Farrar, Straus and Giroux, New York 2005

přechod z doby nedostatku do časů nadbytku.⁶ Jediné omezení pro přenos a zpracování datového signálu, se kterým budeme muset i nadále žít, je konečná rychlost světla.

Nepotvrdila se také obava, že rozšíření počítačů a možnost běžně pracovat nadálku rozdrobí společnost a zpřetrhá sociální vazby. První zkušenosti ukazují, že technologie spíše usnadnily využití sociálních příležitostí a ztížily izolaci.⁷

Komunikace bez kapitálu

Šíření informací a veřejná debata jsou podstatnými složkami fungující demokracie a občanské svobody. Pokud se lze něco takového zkusit i bez kapitálové bariéry, příležitostí pro svobodu radikálně přibýlo. Změnily se však i podmínky pro práci a to má závažné ekonomické důsledky.

S osvobozením vstupu do informačních odvětví, nejen žurnalistiky, zároveň přišla nová ekonomická pravidla, která staví na hlavu dosavadní paradigma postavené na kontraktech, hierarchicky uspořádané organizaci a exkluzivním vlastnictví faktorů výroby a výsledné produkce. Nehmotný svět, svět myšlenek, se vydává jinou cestou než svět zpracování hmoty.

V nehmotném světě volné otevřené spolupráce na dálku, kterou umožnil internet, dostala ekonomický smysl také dobrovolná práce zadarmo, bez smluvního vztahu a s víceméně náhodnými partnery. Její výsledky jsou vlastnický chráněny pouze tak, aby někdo neznemožnil jejich volné a bezplatné využití (*commons*).

Příklady? K těm nejpobulárnějším patří největší encyklopedie světa Wikipedia nebo operační systém GNU Linux. Formu volné otevřené vzdálené spolupráce nadálku, spolupráce s komunitami zvyklými na práci zadarmo, se však naučily používat ve výzkumných a vývojových aktivitách i globální firmy jako je IBM.⁸

Jaký je ekonomický smysl dobrovolné práce zadarmo? Dobrovolná spolupráce prostřednictvím elektronických sociálních sítí umožňuje zapojit větší počet talentů a spolupracovníků, než si může dovolit nasmlouvat formou placených kontraktů sebevětší společnost světa. Inteligentní dav, který vzniká tam, kde spolupracují lidé s nezávislými zdroji informací, je neobyčejně výkonný a kreativní a lze ho nasadit na velké projekty. Rychlost postupu a rozsah úkolů, který takový inteligentní dav zvládá, je konkurenční výhodou.

A praktické využití práce zadarmo? Pokud vzniká něco nového, co přesahuje možnosti konkurence a jinak by nejspíš ani nevzniklo, tvůrci jsou zároveň prvními zasvěcenými uživateli. Mají to k dispozici nejen pro sebe, ale jsou také nejlépe připraveni vstoupit na území případných nových – tentokrát už komerčních – produktů a služeb.

Yochai Benkler, nyní profesor práva na právnické fakultě Yalovy university, autor monografie Bohatství sítí⁹, v titulu své práce úmyslně navodil paralelu k Bohatství národů Adama Smithe, klíčovému dílu ekonomie průmyslové revoluce. Podtitul jen naznačuje – Jak

⁶ George Gilder: *Telecosm. The World After Bandwith Abundance*. Simon & Schuster, New York 2000

⁷ John Seely Brown, Paul Duguid: *The Social Life of Information*. Harvard Business School Press, Boston 2000

⁸ Detailní popisy pracovních metod na bázi *commons* shrnuje zejména Don Tapscott and Anthony D. Williams: *Wikinomics. How Mass Collaboration Changes Everything*. Portfolio, Penguin Group, New York 2006

⁹ Již uvedený Benkler (2006). Jedná se pravděpodobně o první soustavnou monografii o ekonomické logice síťových *commons*. Zde shrneme základní teze.

společenská produkce přeměňuje trhy a svobodu. Ve skutečnosti změna nemůže být větší, protože ohlašuje vpád netržních vztahů do ekonomiky a radikální decentralizaci v politice.

Když Benkler poprvé přednesl své teze roku 1998 před profesory práva a ekonomie na svém předchozím působišti, na New York University, byl to frontální útok na vžité představy. Prošlo mu to, přestože – jak poznamenal jeden z účastníků – v té době existovalo jen málo takto liberálních univerzit, na kterých by mohl přednášet o „commons“, aniž by to ohrozilo jeho kariéru...

Ekonomika síťových informací

Změna nejvyspělejších částí světa, kam patříme i my, přišla ve dvou krocích. První byl informační, druhý komunikační.

Podle Benklera posun ekonomiky do informační oblasti zahájila nejen práce s informacemi v obvyklém smyslu (finanční terminály s proudem dat z trhů, bankovní a účetnické služby, věda, tiskové agentury), ale také kultura (zábava, populární média) a „manipulace se symboly“ (branding, zvyšování společenské role značkového zboží a marketingu). Druhý posun nastal, když se v tomto prostředí začaly prosazovat i nové komunikační nástroje a vnesly do toho prvek všeobecné dostupnosti.

Počítače si může dovolit – s jistou nadsázkou – prakticky každý. Internet nemá – přeženeme-li trochu – jen ten, kdo ho nechce.

Zpráva elektronickou poštou do Ameriky nebo Horní Dolní, stojí stejně, vlastně nic. Telefonní rozhovor prostřednictvím internetového protokolu je taky prakticky zadarmo.

Jisté náklady tu jsou, ale ty jsou stejné, ať už nějakou tu službu přidáme nebo ubereme. Oslovení libovolného počtu lidí vyžaduje jen náš čas a jejich pozornost. Svoboda dostala křídla.

„Tento druhý přesun umožnil, aby role netržní produkce v sektoru informatiky a kultury začala narůstat a byla organizovaná s radikálně vyšší decentralizací, než bylo běžné ve 20. století,“ a to „právě v jádru, nikoliv na okraji nejvyspělejších ekonomik“¹⁰.

V této nové „ekonomice síťové informace“ (*networked information economy*), která vytlačuje dosavadní „ekonomiku průmyslové informace“ (*industrial information economy*), se rozšiřuje produkce a směna komunitárních skupin souběžně s produkcí postavenou na vlastnických a tržních vztazích.¹¹

Klíčová role technologie

Benklerův výklad ekonomiky síťové informace vychází ze čtyř důležitých metodologických předpokladů.¹²

První – připisuje velký význam technologiím. Technologie určitou činnost usnadňují a činí tak některá chování zaostalými, pokud roste účinnost strategií, které jim přímo konkurují. Změna chování není automatická. Dokud přímá konkurence nevznikne nebo dokud

¹⁰ Benkler s. 3

¹¹ ibid.

¹² Benkler ss. 16 – 28

technologická novinka nenabídne dramatické rozdíly v efektivnosti, může převážit setrvačnost.

Druhý – i když se výklad soustřeďuje na společenské vztahy, používá především ekonomickou argumentaci. Všímá si nejen posunu od skupin a hierarchií k sítím, ale tržního a netržního sektoru a toho, jak tato změna odstartovala radikální decentralizaci. Rozhodující jsou počítačové a informační sítě, protože od nich se odvíjí přechod k decentralizaci produkce.

Je to přechod z informačního prostředí, ve kterém dominuje proprietární, tržně orientovaná aktivita, do světa, ve kterém se souběžně s tržní produkcí rozsáhle prosazuje také neproprietární, netržní transakční rámeček.

Tento nový prvek zásadně ovlivňuje veškeré informační prostředí jednotlivců i skupin. A nejen to, jasně naznačuje, že rozšíření trhu má své meze, a to nikoliv někde na společenském okraji, ale právě tam, kde je ekonomika nejvyspělejší.

Třetí – výklad vychází z liberální ekonomické teorie, avšak z méně obvyklé perspektivy, protože nepřijímá trh bez výhrad, ale posuzuje jeho omezení a struktury z hlediska individuální svobody. Tato svoboda je v prostředí informační sítě výrazně posílena. Lze tam snadno překračovat národní či společenské hranice a překonávat prostorová nebo politická rozdělení. Lidé mohou řešit problémy v nových spojeních mimo formální politické organizace.

Požadavky jednotlivce představují základní morální východisko pro hodnocení struktur moci, příležitostí, svobody a kvality života v tomto prostupném společensko-ekonomickém prostředí.

Čtvrtý – velká pozornost je věnována individuální akci v netržních vztazích a zaměřuje se zejména na růst významu jednotlivce a volných netržních seskupení jako činitelů politické ekonomie. Je to nepřímá konfrontace se státem, protože ten podporoval jak v USA, tak v západní Evropě stávající tržně orientované subjekty informačního průmyslu na úkor individuálních uživatelů. Někde byl stát zajatcem těchto zájmů, jinde jen bezhlavě podporoval zastaralé technologie, ale obojí komplikovalo vznik ekonomiky sítíové informace.

To neznamena, že stát nemůže hrát konstruktivní roli. Může přispívat na výstavbu municipálních sítí, podporovat základní výzkum nebo čelit monopolizaci zdrojů pro digitální prostředí.

Otevření institucionálního prostoru pro dobrovolnou individuální a kooperativní akci však nabízí více svobody než záměrná veřejná akce za pomoci státu.

Změna poměru sil

Více svobody pro jedny znamená pro jiné méně moci a peněz. Ustoupit musí firmy, které až dosud dominovaly výnosným oborům informací, zábavy a komunikací, včetně největších telekomunikačních společností a nahrávacích studií. Zatím se snaží využít svého vlivu, aby změnu pozdržely nebo přizpůsobily svým potřebám. K dílčím úspěchům inkumbentů patří soudní zásahy proti zprostředkovatelům sdílení obsahu, jako byl Napster, nebo prosazení systémů pro řízení digitálních práv DRM do populárních mobilních přehrávačů hudby a videa. Ale proti nim stojí neméně silné firmy vyrábějící počítače a elektronickou technologii, které mají obavu z poklesu zájmu o přístroje s okleštěnými možnostmi použití.

Od rotačky po blog

Z hlediska individuální svobody spočívá klíčový rozdíl mezi ekonomikou *průmyslové informace* a ekonomikou *síťové informace* v tom, jaké jsou kapitálové nároky na oslovení početného rozptýleného publika. V polovině předminulého století to poprvé umožnily velké rotační tiskové stroje a přeměnily obor, ve kterém dosud dominovaly malé místní noviny, na hromadné sdělovací prostředky, mass media. Náhle bylo možné oslovovat stále větší množství čtenářů na stále větším území. Tato komunikace však byla také stále více jednosměrná a centralizovaná. Podnikatel musel vlastnit velice nákladné tiskárny a distribuční společnosti a vybudovat profesionální redakce a studia. Proto potřeboval rostoucí počty pasivních uživatelů.

Později tento model převzal také rozhlas a televize, a po nich i kabelová a satelitní komunikace. Kapitálové nároky médií přitom stále narůstaly. Vznik obsahu, například televizního seriálu nebo filmového kasovního trháku, stojí obrovské peníze, ale o tyto náklady se pak dělí velký počet diváků. Marginální náklady na každého dalšího diváka jsou mizivé, proto obchodní úspěch vyžaduje koncentraci trhu a posilování mediálních impérií s mohutnými a investičně velice náročnými produkčními a distribučními kapacitami. Tomu se přizpůsobuje i obsah, orientovaný na nejmenšího společného jmenovatele co nejmasovějšího publika.

Internet představuje pravý opak, je to systém, ve kterém produkční zařízení většinou vlastní rozptýlení koncoví uživatelé. Jejich komunikace není závislá na poskytovatelích kapitálu a komerčním úspěchu, proto může tvořit protiváhu monopolizované jednosměrné informační masáži. Umožňuje dialog, interaktivní obsah, svobodnou volbu témat, přístupů, partnerů i publika. Decentralizaci masové komunikace.

Modely ekonomiky průmyslové informace a ekonomiky síťové informace působí vedle sebe, někdy nezávisle, někdy jako soupeři. Tím ohroženým jsou velké telekomunikační společnosti a nahrávací studia. Je to nerovný boj, protože ekonomika síťové informace umožňuje nekomerční produkci, tedy něco, co si firma budovaná na průmyslových základech nemůže dovolit.

Ekonomie autorského práva

Informace jsou společně s kulturou vhodnými kandidáty pro nekomerční produkci, protože se užíváním neopotřebují (s výjimkou informací charakteru bezpečnostního klíče nebo tajemství). Jejich spotřeba je nerivalitní, náklady na dalšího uživatele jsou nulové.

Trhy založené na copyrightu a patentech stojí na kompromisu mezi statickou a dynamickou účinností. Z hlediska společenské produktivity je nejlepší každou informaci okamžitě volně poskytnout ostatním. Pak však vznikne problém, jak motivovat ty, kdo mají informace tvořit, když se dají opatřit zadarmo.

Tam, kde je intelektuální vlastnictví chráněno, může to přilákat víc lidí do oboru, ale za cenu zpomalení vývoje ve společnosti. Část dynamické účinnosti informace se vymění za účinnost statickou. Pokud však někteří tvůrci dokážou vytěžit ekonomickou hodnotu ze své informační produkce jinak než výhradním užitím, je význam ochrany autorských práv a patentů oslaben.

Informace má další důležitou vlastnost, je současně vstupem i výstupem v procesu svého vzniku. Tvůrci nových děl „stojí na ramenou velikanů“, kteří tu byli před nimi. Kolik však máme za tuto minulou informaci platit, když z dnešního hlediska má každé další užití nulové náklady? Smyslem užití staré informace je přitom tvorba obsahu a inovací pro příští užití. Když tuto cenu nastavíme příliš vysoko, inovátoři ji neunesou a nic nového nevznikne.

Benkler argumentuje výzkumem Joshe Lehrnera, který prošel historií patentového práva v 60 zemích za posledních 150 let. Prostudoval asi 300 změn patentového práva a zjistil, že vždycky, kdy došlo ke zpřísnění ochrany intelektuálního vlastnictví, v domácích firmách poklesly investice do inovací (poklesl počet patentových přihlášek přihlašovaných těmito firmami doma i v zahraničí). Platilo to i v rozvinutých zemích, které jsou jinak čistými vývozci znalostí. Pokud jsou minulé informace dražší než přidaná hodnota z jejich využití, ochrana autorských práv brzdí vývoj.

Naštěstí jsou však i jiné zdroje poznání. Tvoří je netržní zdroje, státní i nestátní, a skupina účastníků trhu, jejichž podnikání nezávisí na regulačním rámci pro intelektuální vlastnictví. Proto jsou ekonomové zastánci toho, aby informace byly považovány za veřejné statky, prohlašuje Benkler.

Většina podnikatelských subjektů ve většině sektorů podle Benklera uvádí, že nespolehají na intelektuální vlastnictví jako na primární mechanismus využití výsledků svého výzkumu a vývoje. Obvykle rozvíjejí mix strategií, ve kterých se uplatňuje užití veřejných zdrojů, vnitropodnikové spolupráce a partnerské sdílení nebo barterová výměna poznatků jak v podmínkách tržního užití výhradních práv, tak netržního užití výhradních práv a netržního užití poznatků bez výhradní ochrany.

Možnosti mixu: Výhradní, nevýhradní, tržní, netržní

Benkler ilustruje matici možností následujícími typy¹³:

1) Výhradně a tržně (výdělečná činnost na základě výhradních práv – licence nebo blokování konkurence)

ve veřejném prostoru

Romantičtí vytěžovatelé (autoři, skladatelé; prodej vydavatelům; něco koupí i *Mickey*)

vnitropodnikově

Mickey (Disney využívá zásobníku nápadů pro odvozená díla, derivace; kupuje výstupy od *Romantických vytěžovatelů*)

barter nebo sdílení

RCA (malý počet společností drží blokující patenty; shromažďují zásobu patentů pro zvyšování hodnoty zboží)

2) Nevýhradně a tržně (vydělávají na informační tvorbě, ale nikoliv s využitím výhradních práv)

ve veřejném prostoru

Akademičtí právníci (píší články, aby získali klienty; hudební skupina umožňuje stahování nahrávek zdarma jako reklamu pro zakázky na turné a živá vystoupení; tvůrci volného softwaru se pak živí jeho přizpůsobováním individuálním potřebám zákazníků, prací u klienta, poradenstvím a školením, nikoliv však licenci)

¹³ Benkler s. 43

vnitropodnikově

Know-How (firmy, které nabízejí lepší nebo levnější výrobky nebo služby na základě vlastního výzkumu; právnická kancelář, která buduje vnitřní postupy)

barter nebo sdílení

Learning Networks (sdílení informací s podobnými organizacemi, které vydělávají na včasném přístupu k poznatkům. Například skupina deníků vytvoří společné zpravodajství; inženýři a výzkumníci z různých firem jsou členy profesionálních sdružení, kde si předávají poznatky.)

3) Nevýhradně a netržněve veřejném prostoru

Joe Einstein (poskytne informace bezplatně výměnou za status, výhody reputace, hodnotu inovace pro sebe. Je tu široká škála motivací. Patří sem členové amatérských sborů, které zpívají zadarmo; akademičtí badatelé; přispěvovatelé do názorových stránek, blogů a diskusí; hodně tvůrců bezplatného softwaru a obecně bezplatný software pro většinu užití.)

vnitropodnikově

Los Alamos (sdílení výsledků výzkumů v rámci instituce, spoléhání na vnitřní příspěvky při vytváření hodnotných veřejných statků užitých pro zachování příspěvků z veřejných rozpočtů a výjimečného postavení).

barter nebo sdílení

Learning Networks, sdílení v omezených sítích (výměna vědeckých rukopisů v úzkém okruhu kolegů se žádostí o komentář pro potřeby konečné úpravy před publikací; využití časového předstihu pro získání konkurenční výhody pro pokračování v rámci strategie *Joe Einsteina*; sdílení informací na základě formálního příslibu reciprocity: podobně i „*copyleft*“, umožňující tvořit odvozeniny.)

Podrobněji o typových strategiích podle Benklera

Strategii osamělého tvůrce (*romantický*), který se živí patenty a copyrightem, lze ilustrovat autorem nebo vynálezcem, který vytváří informační obsah hlavně proto, aby získal tantiémy a licenční poplatky, nikoliv jen slávu nebo nesmrtelnost. Může to být individuální vývojář nebo malá začínající firma prodávající software větší společnosti, nebo autor, který prodá práva na knihu nebo na film.

Pestřejší je strategie větší firmy (*Mickey*), která se živí zásobou výhradních práv. Tu vytváří ve vlastní produkci a doplňuje ji nákupy od individuálních tvůrců. Zaměstnávání vlastních tvořivých lidí znamená, že s každou další kopií jsou pak spojeny jen marginální náklady (blízké nule). Musí však být splněny dvě podmínky – a) firma má vlastní zásobu informačních produktů a b) může spoléhat na výhradní práva pro jejich využívání. Vyšší náklady vyplývající z tvůrčí uzavřenosti vůči vnějšímu světu pokrývá tím, že chráněné nápady využívá i ve variantách, takže monopolní krteček jednou spadne do potoka, jindy zase do rybníka nebo spojí svůj příběh s postavkami jiného chráněného okruhu. Může se také přestěhovat na víčko od jogurtu.

Skupina firem (model *RCA*) může přistoupit na strategii ochrany klíčových patentů, jako se to odehrálo ve Spojených státech na začátku rozvoje rozhlasu. Společnosti RCA, GE, AT&T a

Westinghouse držely blokující patenty, které znemožňovaly vznik lepšího zařízení jak jim samotným, tak komukoliv dalšímu. Skončilo to dohodou, kterou si rozdělily trh s produkty i službami mezi sebe.

Podnikatelský model postavený na výhradních právech však představuje jen zlomek systému informační produkce, protože ta může vznikat i na nevýhradní bázi, a dokonce i netržní.

Například skupina strategií, kterou ilustrují *Akademičtí právníci*, spoléhá na to, že jejich informační produkce bude mít vliv na poptávkovou stranu - vyvolá zájem o kontakt s autory. Autoři pak mají příjem ze vztahu, nikoliv z autorství. Článek do lékařských a právnických žurnálů učiní autora známým a to mu přitáhne klienty. Podobně statistika softwarového oboru ukazuje, že jen třetina příjmů pochází z licencí za použití hotového softwaru, takřikajíc z prodeje krabic, zatímco většina příjmů pochází z přizpůsobování softwaru pro individuální zákazníky, ze systémové integrace, řízení systému u klienta a dalších poradenských a servisních služeb.

Nejběžnější model průmyslového V&V se však opírá o nabídkovou stranu informační produkce. Cílem je posílit konkurenční výhodu firmy, aby byla schopna nabízet zboží levnější nebo dokonalejší než ostatní. K tomu nepotřebují výhradní práva, stačí jim časový předstih před ostatními. Než je konkurence dohoní, zaskočí ji jinou novinkou.

Proto má smysl spolupráce v klastrech nebo volnějším oborových sdruženích (*Learning Networks*), které jsou postaveny na výměně novinek. Do těchto seskupení těžko pronikne někdo, kdo neinovuje, protože pak by nedokázal porozumět novým vlnám inovací. Vzniká tu renta z koncentrované tržní struktury, nikoliv z prosazování práv na intelektuální vlastnictví.

Příklad IBM

Dokonalý příklad podnikatelské strategie postavené na nevýhradním přístupu představuje IBM. V minulosti vedla americký žebříček tvůrců patentů, ale byla také mezi prvními, kdo postřehl potenciál otevřeného kódu (open source). Zapojila se velice rozhodně do vývoje otevřeného systému Linux, tedy práce zadarmo, a během čtyř let rozvinula také navazující služby, ke kterým ji používání Linuxu přivedlo.

Změna se promítla i do struktury tržeb spojených s výrobou a obsluhou velkých počítačových serverů. Prodej patentových a softwarových licencí IBM v rámci uzavřeného modelu po roce 2000 klesal a stagnoval, zatímco tržby za služby IBM na bázi Linuxu, tedy v rámci otevřeného modelu, prudce rostly, protože servery na bázi otevřeného Linuxu jsou lepší, rychlejší a spolehlivější. Tržby za tyto služby dosáhly po čtyřech letech 2 miliard dolarů a dvojnásobně převýšily úroveň tržeb z patentů a licencí.

Spolupráce na otevřeném softwaru byla příležitostí k vybudování vztahů s potenciálními zájemci o zákaznická řešení s Linuxem. IBM tak kombinoval nabídkové a poptávkové strategie nevýhradního obchodního modelu. Je to komplementární strategie k softwaru zadarmo, pokud s ním není přímo symbiotická, soudí Benkler.

Nevýhradní netržní obchodní model informační tvorby můžeme ilustrovat příkladem *Joe Einsteina*, pod kterým si můžeme představit širokou škálu informačních aktivit a tvůrců. Patří sem univerzity a výzkumné ústavy, vládní laboratoře, které publikují výsledky své práce, nebo vládní instituce jako třeba statistický úřad. A s nimi i plejáda jednotlivců, vědců, umělců, autorů, kterým jde víc o nesmrtelnou slávu než o peníze. Klidně sem můžeme zahrnout i politické strany, zájmová sdružení, nevládní organizace a mnoho dalších podobných seskupení, která produkují zprávy a ideje.

Existují i netržní organizace typu ústavu pro jaderný výzkum v *Los Alamos*, držící vlastní zásobu tajných informací, určených jen pro vládu. Tuto zásobu používají k tomu, aby si zachovaly financování z vládních fondů.

Také sdílení obsahu v omezené síti typu *Learning Networks* může probíhat v netržních podmínkách, kdy si skupina akademických kolegů vzájemně komentuje rozepsané rukopisy. V netržní oblasti však převažuje chování, které spočívá v prostém využívání toho, co je publikováno ve veřejné doméně a v poskytování vlastních příspěvků za stejných podmínek, tedy to, co je charakteristické pro *Joe Einsteina*. Od 80. let minulého století zároveň vidíme přesun od pouhého publikování ve veřejné doméně k závazné licenci na bázi *commons*, jako jsou například strategie *Copyleft* (ochrana proti tomu, aby se někdo nezmocnil daného intelektuálního produktu a neznemožnil jeho tvůrčí využívání ostatními).

Statické a dynamické

Výhradní práva prokazují statickou efektivnost – umožňují producentům dosáhnout pozitivního ocenění pro produkty (informace), které mají nulové marginální náklady. To podněcuje investice do tvorby informací a inovací. Problém je, že zároveň zvyšují náklady informačního vstupu, protože použití myšlenky, která je kryta cizím patentem, se musí zaplatit. Před každým zpřísněním ochrany intelektuálního vlastnictví je proto třeba uvážit, co bude v souhrnu větší - zda náklady vstupu, nebo naopak výnosy výstupu.

Tato úvaha je však komplikována tím, že na trhu působí různé modely, nejen *Romantičtí vytěžovatelé*, ale také tržní subjekty orientované na nabídkovou stranu (*Know-How*) či poptávkovou stranu (*Akademičtí právníci*), spolu se zcela netržními subjekty (*Copyleft*, *Joe Einstein*). Když se zvednou náklady na vstupu, jen *romantici* (uživatelé výhradního modelu) je mohou pokrýt vyššími výnosy z práv na výstupu. Ostatní budou informace kupovat, zatímco sami je nabízejí zadarmo. Objem nového informačního obsahu a inovací tak může výrazně klesnout.

Obranu může tvořit konsolidace několika tvůrčích subjektů do jednoho typu *Mickey*, kde si vzájemně poskytují informační produkty za marginální cenu, tedy za nulu. Zpřísnění ochrany intelektuálního vlastnictví pak postihne jen všechny ostatní modely. Z toho je zřejmé, že zpřísnění výhradních práv povzbuzuje koncentraci subjektů na trhu.

Vzpomínky na budoucnost

Hudba je dobrým příkladem toho, co se dělo s médii v průběhu dvou století. Hudba byla dlouho výlučně vztahová záležitost, jiná než živá nebyla. Vydělávat mohli ti, kdo vlastnili posluchačské sály (a hudební vydavatelé). Hvězdy z uměleckých center občas přijely na turné, ale nevytlačily domácí umělce.

Nástup fonografu a dalších záznamových prostředků situaci změnil, vznikl hudební průmysl. Reprodukovaná hudba začala vytlačovat hudbu živou a světové hvězdy zastínily ty domácí. Obchodní model se přesouval od *Akademičtích právníků* a *Joe Einsteina* k typům *Romantičtí vytěžovatelé* a *Mickey*.

Teprve když do toho zasáhly počítače a běžně dostupné digitální sítě s možností zprostředkovávat hudbu, vznikl konflikt mezi autorským právem spojeným s průmyslovým modelem dvacátého století a modelem, který je – aspoň podle svých příznivců - návratem k decentralizovanému vztahovému trhu pro profesionální výkonné umělce.

V médiích obecně tak nejprve probíhalo narůstání technologických možností, od fonografu, přes rozhlas, televizi, satelit, a spolu s tím narůstání kapitálových nákladů pro zafixování informace a kulturních statků do přenosového média, ať už vysokonákladového novinového titulu, hudební nahrávky nebo filmu, rozhlasového nebo televizního programu. Velké požadavky na fyzické i finanční investice pro vytváření široce přístupného informačního zboží a jeho distribuci do stále větších obcí uživatelů snižovaly roli netržní produkce. Potřeba vybavení průmyslového typu vedla k rostoucí komercializaci a koncentraci médií.

Teprve prudký pokles cen počítačů a jejich všeobecná dostupnost nabídly alternativní způsob zafixování informace a kulturního projevu a jejich globálního šíření. Tím vznikla i příležitost pro radikální reorganizaci našeho systému, ve kterém se prosazuje větší podíl strategií nevýhradního uplatnění a zejména netržních strategií, jejichž role byla v průmyslové epoše potlačována vysokými kapitálovými náklady na efektivní komunikaci¹⁴.

¹⁴ Benkler s. 51