

FOKUS: FESTSKRIFT TIL ARNE MELCHIOR

Intellektuell eiendomsrett og global fordeling – TRIPS, fotball og farmasøytisk industri

Jens Chr. Andvig

Norsk utenrikspolitisk institutt (NUPI), Norge

Per Botolf Maurseth*

Handelshøyskolen BI, Norge

Sammendrag

Artikkelen tar for seg for to former for intellektuell eiendomsrett: patentrettigheter i farmasøytisk industri og internasjonale TV-senderrettigheter i fotball. I begge tilfeller utvikles globale markeder som også krever global regulering. Inntektene som skapes, blir høye og veldig konsentrert. Samtidig kan selv en mindre omfordeling av rettigheter bidra til kraftig utjevning av inntekter og muligens økt global velferd.

Nøkkelord: TRIPS · fotball-økonomi · intellektuell eiendomsrett

Innledning¹

Våren 2021 inntraff to begivenheter som skapte politiske reaksjoner på opplevd grådighet: (1) De rikeste fotballklubbene i Europa forsøkte å lage en ny europeisk superliga (ESL). Her skulle de spille seg imellom i en lukket serie. Reaksjonen ble så sterk at den britiske statsministeren overveide lovforbud. (2) Etter at flere store

¹ Takk til en anonym fagfelle og Hege Medin for nyttige kommentarer til tidligere utkast.

*Kontaktinformasjon: Per Botolf Maurseth, e-post: per.b.maurseth@bi.no

©2023 Jens Chr. Andvig og Per Botolf Maurseth. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International License (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), allowing third parties to copy and redistribute the material in any medium or format and to remix, transform, and build upon the material for any purpose, even commercially, provided the original work is properly cited and states its license.
Citation: Andvig, J. C. og Maurseth, P. B. (2023). Intellektuell eiendomsrett og global fordeling – TRIPS, fotball og farmasøytisk industri. *Internasjonal Politikk*, 81 (3), 435–464. <http://doi.org/10.23865/intpol.v81.5816>

farmasøytiske firmaer hadde forsket fram vaksiner mot korona som syntes å virke, nektet de å dele oppskriftene med andre. Dette kan ha bidratt til at mange ble vaksinert senere enn nødvendig eller ikke i det hele tatt. Reaksjonen ble så sterk at den amerikanske presidenten trosset den farmasøytiske industrien og tok initiativ til at enkeltland skulle kunne oppheve patentene midlertidig.

Sakene ble ikke sett i sammenheng. Engasjement i fotball foregår på helt andre arenaer enn strid om global fordeling av vaksiner. Fotball bidrar med ren underholdning. Vaksineprodusentene leverer produkter som kan utgjøre forskjell mellom liv og død. Flere av de økonomiske mekanismene i de to næringene er likevel beslektet og er beskyttet av den samme internasjonale lovgivningen. De bidrar til at en fotballspiller som Lionel Messi kan tjene en milliard kroner² i året (Forbes, 2023), og at bedrifter som Pfizer/BioNTech kan selge en vaksine for 370 milliarder kroner på ett år (Kimball, 2023). Én mekanisme er stordriftsfordeler. Det er billig å *skalere opp* produksjonen både av fotballopplevelser og vaksiner. En annen mekanisme bygger på immaterielle eller intellektuelle eiendomsrettigheter som gjør det enklere å *hindre andre* fra å levere liknende goder. De viktigste er samlet i TRIPS-avtalen i Verdens handelsorganisasjon (WTO).³ *Kombinasjonen* av mekanismer gir opphav til ekstrem markedsrett og konsentrasjon av inntekt.

I denne artikkelen diskuterer vi økonomiske mekanismer i internasjonal fotball og farmasøytisk industri. I de to neste avsnittene presenterer vi enkel økonomisk teori om informasjonsgoder og markedsrett. Deretter diskuterer vi TRIPS-avtalen i WTO. I de to etterfølgende avsnittene viser vi hvordan teknologi og lovverk har påvirket global fotball og farmasøytisk industri.

Informasjonsgoder og markedsrett

Det er i utgangspunktet få likheter mellom fotballkamper og medisiner. Tidligere møtte folk på fotballstadioner for å oppleve fotballkamper og syke gikk til lege for å få resepter på nødvendige medisiner. Med ny teknologi har likevel markedene for fotball og medisiner fått likhetstrekk. Når folk ser fotballkamper på TV konsumerer de et informasjonsgode (Hutter, 2003). For informasjonsgoder er konsumet til den enkelte ikke til hinder for at andre kan konsumere godet. Når syke mennesker får medisiner er medisinene ofte basert på dyr forskningsinnsats som har gitt kunnskap om hvordan medisinen skal produseres. Denne kunnskapen har en viktig likhet med fotballsendinger på TV: Hvis flere anvender godet blir det ikke mindre igjen av godet til andre. Kunnskap, eller informasjonsgoder, er *ikke-rivaliserende goder*. Dette skiller

² I denne artikkelen har vi anvendt følgende kurser 1 US\$ = 8 NOK, 1 £ = 12 NOK og 1 euro = 10 NOK. Dette er langt fra dagens kurser, men det er hensiktsmessig å omgjøre de ulike anslagene oppgitt i litteraturen som dollar, pund og euro i en felles valuta for å danne røff forståelse av størrelsesforhold.

³ Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.

slike goder fra *rivaliserende goder*. Konsum av rivaliserende goder er til hinder for at andre kan konsumere det samme godet.

En annen karakterisering av økonomiske goder er om de er *ekskluderbare*. For ekskluderbare goder er det *mulig* å hindre andre fra å bruke dem. Eiendomsrett gir eieren av et gode enerett til å bestemme over godet.⁴ For enkelte goder er det likevel ikke mulig å ekskludere andre fra bruk. Et klassisk eksempel er lys fra fyrlykter eller gatelys. Et annet eksempel er lufta vi puster i.

Goder som er rivaliserende og ekskluderbare benevnes *private goder*. For denne typen goder kan markedskrefter gi effektiv produksjon. Goder som er ikke-rivaliserende og ikke-ekskluderbare er *offentlige goder*. Slike goder kan ikke produseres effektivt i markedsøkonomier: Hvert enkelt rederi kan ha for små insentiver til å bygge fyrlys. Kanskje er samlet betalingsvilje fra all skipstrafikk nok til å finansiere fyrlykter. Men det er ikke mulig å hindre gratispasasjerer fra å nyttiggjøre seg fyrlysene. Det er heller ikke ønskelig. Når lyset observeres i ett fartøy reduseres ikke mulighetene for andre fartøy også å se lyset. Offentlige goder kan bare produseres effektivt av felles myndigheter. De to øvrige kategoriene av goder er *klubb-goder* som er ikke-rivaliserende og ekskluderbare og *fellesgoder* som er rivaliserende og ikke-ekskluderbare.

De to kategoriseringene av goder kan dermed sammenstilles som i firefeltstabellen under (med eksempler på hver type gode i parantes).

Tabell 1. Kategorier av goder

	Rivaliserende	Ikke-rivaliserende
Ekskluderbar	Private goder (iskrem)	Klubb-goder (betal-TV)
Ikke-ekskluderbar	Fellesgoder (fiskeressurser)	Offentlige goder (gatelys, rettsvesen)

Fellesgoder blir ofte produsert i for små kvanta. Siden bruk reduserer andres muligheter for bruk, er bruken kostbar. Men siden det ikke er mulig å hindre noen fra bruk, er mulighetene til å kreve inn betaling begrenset. Dermed kan det oppstå gratispasasjerer.⁵ Klubb-goder kan produseres i markeder. Siden slike goder er ekskluderbare, kan man kreve at brukeren skal betale. Det er ingen gratispasasjerproblematikk. Men markedet vil ikke fungere effektivt. Siden klubb-goder er ikke-rivaliserende, er bruken til en ekstra bruker uten kostnader. Samlet velferd vil

⁴ Dette er en forenkling. Eiendomsrett er et knippe av rettigheter. Ofte er det begrensninger på hva eieren kan beslutte. Cooter (1992) definerer eiendomsrett som retten til bruk, konsum, ødeleggelse, endring, forbedring, utvikling, salg, donasjon, pantsetting og utleieing av en ressurs.

⁵ Fellesressurser, som for eksempel fiskeressurser, blir ofte overbelastet hvis de ikke reguleres av myndigheter. Fellesgoder og felles ressurser har blitt analysert i mange bidrag. To klassikere er Olson (1965) og Ostrom (1990).

derfor øke om de som ikke har lyst eller råd til å betale inngangsbilletten også fikk adgang til godet. Et eksempel på klubbgodet som er relevant i vår sammenheng er nettopp betal-TV-kanaler.

Hvordan passer farmasøytisk kunnskap og TV-fotball inn i firefeltstabellen? Ingen av dem passer helt inn. De er begge i grenslandet mellom klubbgodet og offentlige goder. Politikk, teknologi og markedsrett er avgjørende for plassering i kategori. Både kunnskap og TV-overføringer er ikke-rivaliserende. På ulike måter er begge bare delvis ekskluderbare. Mye kunnskap produseres for å bli tilgjengelig for alle, for eksempel gjennom grunnforskning på universitetene. Privatfinansiert kunnskap kan holdes hemmelig eller patenteres. Hemmelighold er ofte vanskelig. Patentering krever at kunnskapen blir offentlig, men gir patentinnehaveren enerett til kommersiell bruk av kunnskapen. TV-overføring kan sikres av allmennkringkastere. Alternativt kan TV-rettighetene selges til kommersielle TV-selskaper. Valget mellom offentlig eller privat produksjon avgjøres av om godene gjøres ekskluderbare. Her står økonomi og samfunn overfor grunnleggende effektivitetsproblemer og interessekonflikter. Vi ser på virkemåten for patenter for å illustrere.⁶

Et patent er et dokument som beskriver en oppfinnelse. Patentet gir innehaveren enerett på kommersiell utnyttelse av oppfinnelsen.

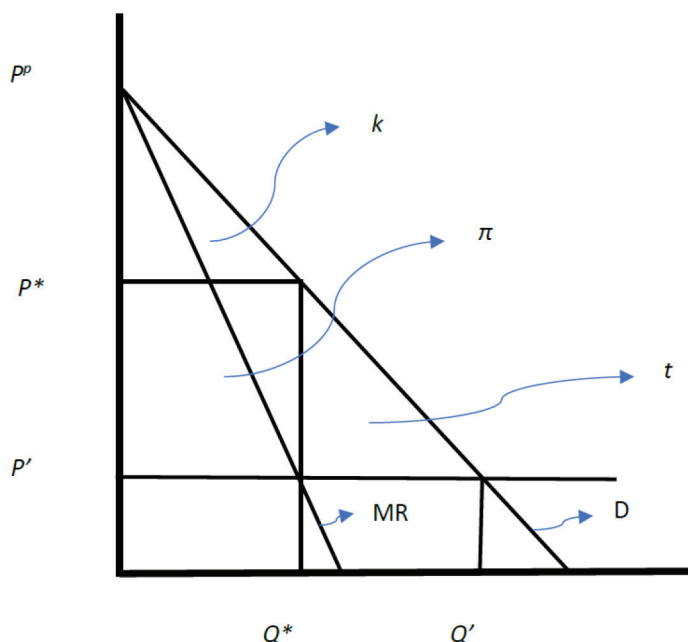
Patenter innvilges etter søknad til et lands patentmyndigheter. Det kreves at oppfinnelsen er ny og ikke åpenbar for at det skal innvilges patent. Det kreves også at oppfinnelsen skal kunne ha praktiske anvendelser. Det innvilges ikke patent for rene vitenskapelige eller matematiske nyvinninger. Det innvilges patent både for produktinnovasjoner (nye produkter) og for prosessinnovasjoner (nye produksjonsmåter).⁷

Virkemåten for patenter for en produktinnovasjon illustreres i figuren nedenfor. Figuren beskriver et marked for et produkt. Den horisontale akse viser omsatt kvantum av produktet (Q). Den vertikale akse viser prisen for produktet og produksjonskostnadene. Den ytre fallende linje i figuren er etterspørselen etter produktet (D , *demand*). Linjen er fallende fordi økt salg krever redusert pris. Prisen P^p er den maksimale prisen som kan tas i markedet. For priser over denne prohibitive prisen blir omsatt kvantum null.

Etterspørselskurven, D , avspeiler betalingsviljen for produktet i markedet. For enhver pris der salget er positivt vil noen i markedet være villige til å betale mer enn prisen de betaler. Dette er konsumentoverskudd. Det totale konsumentoverskuddet er arealet mellom etterspørselskurven og den prisen som gjelder i markedet. Konsumentoverskuddet er forskjellen på hva konsumentene (eller myndigheter) er villige til å betale for produktet og den prisen de faktisk betaler.

⁶ Det som følger er grunnleggende teori om monopolprising, men eksemplifisert med patenter. Monopolprising er beskrevet i de fleste innføringsbøker i samfunnsøkonomi, for eksempel i Riis og Moen (2012). Framstillingen bygger delvis på Maurseth (2019).

⁷ Se for eksempel Scotchmer (2004) for krav til patentering.



Figur 1. Monopolprising.

Når produktet er basert på en patentert oppfinnelse, har produsenten monopol på omsetning av produktet i markedet. En monopolist forstår at økt salg betyr redusert pris. Det betyr at inntekten fra salg av én ny enhet er mindre enn prisen som oppnås for denne enheten. Det er fordi salg av én ekstra enhet betyr at prisen må reduseres for alle omsatte enheter. Ekstrainntekten som oppnås ved å selge en ekstra enhet betegnes som *MR* (*marginal revenue*, grenseinntekt). Denne danner en ny linje i diagrammet som overalt er lavere enn etterspørselskurven, nettopp fordi ekstrainntekten er lavere enn prisen.

Vi antar at enhetskostnaden for produktet er konstant og lik P' . P' betegner dermed kostnaden for å produsere en ekstra enhet. Dette er grensekostnaden.⁸

Hvis prisen er lik enhetskostnaden, P' , blir omsatt mengde Q' . Da blir konsumentoverskuddet arealet $k + \pi + t$. Men med denne prisen blir overskuddet til produsenten null. Prisen dekker akkurat enhetskostnaden.⁹

⁸ Vi bruker enhetskostnad synonymt med grensekostnad. Begge betegner her den ekstra kostnaden ved å produsere en ekstra enhet.

⁹ Høyere pris og lavere omsatt kvantum gir overskudd. Høyere pris enn P' betyr at inntjeningen per enhet blir høyere enn produksjonskostnaden. Det største overskuddet for monopolisten er når salget settes slik at grensekostnaden, P' , blir lik grenseinntekten, *MR*. Grenseinntekten er fallende. Når grenseinntekten er lik grensekostnaden, gir salget av de øvrige enhetene større ekstrainntekter enn kostnadene for å produsere dem. Nå grenseinntekten er lik grensekostnadene blir prisen P^* . Da er omsatt mengde Q^* . Den er lavere enn når prisen er lik grensekostnaden.

Med prisen P^* blir overskuddet for produsenten π . Det er arealet mellom prisen og enhetskostnadene for omsatt mengde Q^* . Dette krever at selgeren har monopol. Uten monopol ville konkurrenter kunne produsere og selge godet for lavere pris. Patenter gir produsentene en monopolsituasjon. Monopolprising gir overskudd. Overskudd er ment å stimulere til ny innovasjon.¹⁰

Med prisen P^* blir konsumentoverskuddet redusert til k . Overskuddet for produsenten, π , representerer en omfordeling fra konsumenter. Men denne omfordelingen har en ytterligere kostnad. Med pris lik grensekostnad var konsumentoverskuddet $k + \pi + t$. Med monopolprising er summen av konsumentoverskudd og produsentoverskudd $k + \pi$. Dette totale overskuddet er åpenbart mindre enn $k + \pi + t$. t har forsvunnet. t er det såkalte *dødvæktstapet* ved monopolprising. Dette er en reduksjon av konsumentoverskuddet som ikke kompenseres ved økt produsentoverskudd. Ofte oppfattes det samfunnsøkonomiske overskuddet som summen av produsentoverskudd og konsumentoverskudd. Her utløser dermed monopolprofiten π dødvæktstapet t . Det er et reint samfunnsøkonomisk tap.¹¹

Dette er grunnleggende samfunnsøkonomisk analyse. Monopolprising medfører samfunnsøkonomisk tap fordi omsatt kvantum reduseres.

Patenter gir dermed et samfunnsøkonomisk tap som gjør monopolprofitt mulig. Monopolprofiten er ment å stimulere til innovasjon som gir nye produkter. Patenter representerer dermed en avveining av statisk samfunnsøkonomisk tap mot dynamisk gevinst. Avveining gjøres ved at patentene bare er gyldige for en begrenset periode. I TRIPS-avtalen (som i europeisk patentlovgivning før TRIPS) er maksimal potensiell patentlengde 20 år. Når patentlengden utløper, er den intellektuelle eiendomsretten uten juridiske beskyttelse. Da kan den patenterte teknologien tas i bruk av alle, og da er det rimelig at prisen synker. Hvis enhetskostnaden er konstant og lik P' , vil prisen synke ned mot denne kostnaden. Nye produsenter vil trekkes til markedet så lenge prisen er over P' fordi produksjon da gir overskudd.

Legg merke til at profitten ved patentbeskyttelse er avhengig av enhetsprisen, P' . Når P' synker, stiger profitten. Resonnementene her er gyldige også når P' er svært lav eller lik null. Dette er relevant for fotball og farmasi. Ekstrakostnaden

¹⁰ Noen kan hevde at overskuddet skal dekke utgiftene til forskning og utvikling (FoU) av produktet. Når produktet lanseres i markedet, er likevel disse utgiftene ugjenkallelige. De er *sunk costs*. Årsakssammenhengen går dermed fra forventet profitt til utgifter til FoU og ikke motsatt. Det er også vesentlig at det ikke er noen nødvendig sammenheng mellom π og utviklingskostnadene for produktet. Disse kostnadene kan være både større og mindre enn π . Fra analysen er det likevel klart at π er mindre enn den samfunnsøkonomiske gevinsten av produktet. Med patentbeskyttelse er denne $\pi + k$. Uten patentbeskyttelse er gevinsten $\pi + k + t$. Ofte suppleres finansiering av medisiner med store offentlige subsidier. Det har i høy grad vært tilfelle for vaksiner mot korona (Chang, 2022).

¹¹ Hvis t var null, ville det ikke vært noe slikt tap. En kan likevel ikke utelukke at samfunnet opplever et tap. Det gjelder for eksempel hvis konsumentoverskudd verdsettes høyere enn produsentoverskudd. For enkeltstående land kan dette være aktuelt for eksempel hvis produsentoverskuddet tilfaller utenlandske produsenter. Dette diskuterer vi i forbindelse med TRIPS-avtalen nedenfor.

for en ekstra tilskuer til en TV-overført fotballkamp er null. For medisiner er ofte utviklingskostnaden høy mens grensekostnadene er lave.

Også et annet forhold er relevant både for TV-overført fotball og for medikamenter. Forestill deg at en velmenende myndighet kjøper patentet av eieren. Eieren vil være villig til å selge patentet for nåverdien av de framtidige profittinntektene.¹² Med patentet lovlig ervervet kan myndighetene sørge for at det patenterte produktet selges for prisen P' . Da forsvinner dødvektstapet, t , og hele det samfunnsøkonomiske overskuddet realiseres. For rike land var det liknende mekanismer som trådte i kraft i forbindelse med vaksineringsen mot koronaviruset. For innbyggerne har vaksinene vært gratis. Det kan også argumenteres for at privat helseforsikring kan virke på lignende måte. I disse tilfellene vil det være forsikringsselskapene som betaler farmasiselskapene en engangssum for å kunne gi forsikringstakerne adgang til medikamentene for lave enhetskostnader.¹³ For TV-overføring av fotballkamper vil allmennkringkastere kunne organiseres av den velmenende myndigheten.

TRIPS-avtalen

Patentkontorene i verden var tradisjonelt regulert av nasjonal lovgivning. Nasjonale myndigheter bestemte hva som kunne patenteres, patentlengden og andre forhold ved patentering.¹⁴ Hvis oppfinnere ønsker patentbeskyttelse i flere land, må de søke patent der de ønsker intellektuell eiendomsrett.

Et lands patentlovgivning kan påvirke andre land. Hvis forskere i ett land frambringer ny teknologi mot patentering, vil bedrifter eller personer i andre land fritt kunne ta i bruk teknologien hvis disse andre landene tillater det. Dermed kunne noen land bli gratispassasjer på andre lands forskningsinnsats.

Det var derfor behov for internasjonal samordning av patentlovgivning. I 1883 ble Paris-konvensjonen undertegnet. Hovedprinsippet i konvensjonen var *nasjonal behandling* og bestevilkårsprinsippet (MFN – *most favoured nations*-prinsippet). Dette innebar at land kunne utforme sine patentlover slik de selv ønsket, men at lovene skulle behandle innenlandske og utenlandske patentsøkere likt. Dette var hovedprinsippet for internasjonalt avtaleverk om intellektuell eiendomsrett fram til TRIPS-avtalen ble framforhandlet og tatt med i WTOs regelverk fra 1995.

Paris-konvensjonen ga et internasjonalt rammeverk for patenter. Tilsvarende internasjonale avtaler ble også inngått for copyright (Bern-konvensjonen, 1886) og

¹² Det blir maksimalt den neddiskonterte verdien av π over 20 år. Patenter har potensiell lengde på 20 år, men må fornyes mot en avgift med jevne mellomrom (Pakes, 1986). De færreste patenter fornyes i 20 år.

¹³ Lakdawalla (2018) diskuterer denne mekanismen av privat helseforsikring. Når slik forsikring er lite utbredt, som i mange fattige land, vil konsumentene bli utsatt for dødvektstap som i figuren. Kremer (1998) argumenterer for å standardisere offentlig innkjøp av private patenter for å unngå dødvektstap fra monopolprising.

¹⁴ Et vesentlig forhold er *patentbredde*. Det er bestemmelser om hvor forskjellig en ny teknologi må være fra eksisterende teknologi for å være patenterbar.

flere andre aspekter av intellektuell eiendomsrett. I vår sammenheng blir også Roma-konvensjonen (1961), som beskytter kringkastingsvirksomhet, viktig.¹⁵

Fremdeles var det likevel gratispassasjerproblematikk. Land kunne ha kort patentlengde eller begrensede muligheter for patentering både for innlendinger og utlendinger. Da ville det være mulig for slike land å ta i bruk teknologi som var utviklet i andre land. Før TRIPS-avtalen var det gjennomgående svakere beskyttelse av intellektuell eiendomsrett i fattige land enn i rike land. Fattige land drev omfattende kopiering av rike lands teknologi. For noen ble det en vei ut av fattigdom.

Landene i verden har hatt svært ulike patentinstitusjoner. Boldrin og Levin (2008, kap. 9) gir en oversikt for farmasøytisk industri. To eksempler som har interesse her, er Italia og India. I begge land var mulighetene til å patentere medisiner begrenset (i Italia fram til 1978 og i India fram til 2005). Begge land hadde en stor farmasøytisk industri. Disse var i stor grad basert på produksjon av kopipreparater (generiske produkter), men det var også omfattende innovasjon. Boldrin og Levin viser at det var viktige gjennombrudd i medisinsk forskning i land der mulighetene for patentering var begrenset. Scherer (2000) viser det samme. Patenter av farmasøytiske produkter ble tillatt i Italia etter 1978. Scherer hevder at erfaringene var at (1) forskningsutgiftene i italiensk farmasøytisk industri ikke økte mer enn i andre land etter 1978, (2) det ikke var noen økning i antallet nye medisiner introdusert på det italienske markedet, og (3) Italia fikk en forverret handelsbalanse for medisiner etter at patentering ble tillatt. Innføringen av patenter for farmasøytisk industri i Italia bidro derimot til at India kunne overta lederskapet i produksjon av generiske medisiner.

Uruguay-runden i GATT (General Agreement on Tariff and Trade) hadde et omfattende mandat. Målsettingen var å «bring about further liberalization of world trade to the benefit of all countries» gjennom «reduction and elimination of tariffs, quantitative restrictions and other non-tariff measures and obstacles» (Bradley, 1987, s. 89). Uruguay-runden skulle ta særlig hensyn til utviklingsland. Det var en målsetting å liberalisere handelen med klær og tekstiler og med jordbruksvarer. Men dette var resultat av internasjonal byttehandel. Mandatet åpnet også for at det skulle forhandles om beskyttelse av intellektuell eiendomsrett og handel med forfalskede varer, regelverk for internasjonale investeringer og handel med tjenester. Det var USA som i første rekke krevde disse tre temaene med i forhandlingene. Bradley (1987) skriver (s. 57) at «the inclusion of these three issues was a fundamental requirement for U.S. participation in the talks». Fra andre ståsteder var beskyttelse av intellektuell eiendomsrett ikke et tema som hørte naturlig med i forhandlingene. For det første var det et eksisterende internasjonalt avtaleverk om dette. For det andre mente mange at justeringer av disse avtalene burde skje på andre arenaer enn i Uruguay-runden. WIPO (World Intellectual Property Organization) ble oppfattet

¹⁵ Penrose (1951) er en klassiker om det internasjonale patentsystemet. En oversikt over internasjonale avtaler om intellektuell eiendomsrett er WIPO (2004).

som en naturlig arena for forhandlinger om dette.¹⁶ USA var likevel urokkelig. Det var delvis resultat av aktiv lobbyisme fra sterke næringslivsinteresser. På 1980-tallet ble USAs handelspolitikk overfor andre land endret. USA krevde beskyttelse av amerikansk intellektuell eiendomsrett i bilaterale handelsforhandlinger med andre land. Hvis kravene ikke ble etterkommet, ville landene kunne bli utsatt for sanksjoner.¹⁷

Figur 1 illustrerer interessekonflikten: Uten patenter kan produksjon at et gode i et land gi samfunnsøkonomisk overskudd lik konsumentoverskuddet $k + \pi + t$. Med patenter kan et multinasjonalt selskap realisere profitten π . Profitten tas ut av landet. Landet sitter dermed igjen med overskuddet k .

TRIPS-avtalen ble del av det ferdige forhandlingsresultatet i Uruguay-runden. I korte trekk inkorporerer TRIPS-avtalen det internasjonale avtaleverket om intellektuell eiendomsrett som eksisterte på forhånd. Men i tillegg bestemmer TRIPS-avtalen at alle medlemsland i WTO skal oppfylle minstemål for beskyttelse av intellektuell eiendomsrett.¹⁸ Det er for patenter at TRIPS-avtalen går lengst. TRIPS-avtalen bestemmer at alle medlemslandene i WTO skal ha patentlovgivning tilsvarende det som var typisk for rike land på begynnelsen av 1990-tallet. Patentlengden ble satt til 20 år, og de fleste typer teknologier skal kunne patenteres.

Med TRIPS-avtalen har landene i verden gitt fra seg mye selvråderett i utformingen av lovverk for intellektuell eiendomsrett. Stegemann (2000) mener at TRIPS-avtalen (s. 1264) «stands out because it alone prescribes positive minimum standards for domestic policy», mens øvrige avtaler i WTO-systemet begrenser medlemslandenes nasjonale politikk «only to ensure that domestic policies do not affect international trade in goods and services to the disadvantage of foreign producers». Stegemann mener dermed at TRIPS-avtalen, mer enn øvrige forpliktelser ved WTO-medlemskap, griper inn i politikkområder som tradisjonelt har vært nasjonalstatenes domene. Slik har TRIPS-avtalen likheter med nyere handelsavtaler som regulerer langt mer enn bare handelspolitikk (Rodrik, 2018).

¹⁶ Okediji (2008) skriver om samarbeid, rollefordeling og juridisk status mellom WIPO og TRIPS.

¹⁷ Stegemann (2000) gir en inngående beskrivelse av hvordan IPR ble med i forhandlingsmandatet for Uruguay-runden. USAs handelspolitikk er blant hjemlet i seksjon 301 i handelsloven fra 1974. Den er beskrevet i <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF11346>. Scherer (2020) beskriver hvordan Brasil ble utsatt for sanksjoner av USA på grunn av for svake beskyttelse av intellektuell eiendomsrett. For andre fattige land var trusler om sanksjoner nok til at de etterkom kravene fra USA. I Uruguay-runden ble derfor utviklingsland presset til å forhandle om de nye temaene i bytte mot forhandlinger om temaer som de oppfattet som viktig for dem. Torragô skriver (s. 240) at utviklingslandene «accepted the inclusion of the new themes in exchange for negotiations aiming at enhancing market access, mainly for agricultural, textile and tropical products». Det var også klart at USA ville søke avtaler om de nye temaene via andre arenaer hvis forhandlingene i Uruguay-runden ikke førte fram. Watal skriver (s. 297) at «the counterfactual to the failure of the TRIPS negotiations was always going to be bilateral negotiations, which are generally known to be much more difficult for the weaker of the two parties».

¹⁸ Maskus (2000) gir en omfattende innføring. Scotchmer (2004) drøfter avtalen i lys av økonomisk teori. Se også https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/trips_e.htm

Med etableringen av WTO fikk det globale regimet for handelspolitikk også nye tilskudd. Det ble etablert tvisteløsningsordninger som kan avgjøre uenigheter mellom land. Dette gjelder også for intellektuell eiendomsrett.

Det ble også etablert et TRIPS-råd som administrerer og overvåker gjennomføringen av TRIPS-avtalen. Det skal også klargjøre og tolke regelverket i TRIPS. Selv om TRIPS-avtalen begrenser lands selvråderett i utforming av intellektuell eiendomsrett, er den likevel ikke helt rigid. Selve utformingen av patentinstitusjonene er fremdeles landenes ansvar. Avgifter for patentsøknader og opprettholdelse av patenter bestemmes av landene selv. Det tillates at det ikke gis patent på levende organismer. Fattige land fikk utsatt frist for å gjennomføre avtalen. For minst utviklede land er fristen utsatt flere ganger. Den er nå utsatt til 2034.

Det tillates også at patenter kan settes ut av kraft gjennom tvungen lisensiering. Det er strenge krav for slik lisensiering, og det tillates bare etter forhandlinger med eieren av de relevante patentene. Ved tvungen lisensiering skal eieren av patentene bli kompensert. I utgangspunktet var det heller ikke tillatt med eksport til tredjeland av det tvungent lisensierte produktet. Dette ble endret i forbindelse med Doha-erklæringen fra 2001. Den var en reaksjon på at 39 farmasøytiske selskaper saksøkte Sør-Afrika for å tillate parallellimport av medikamenter for å håndtere hiv/aids-epidemien som rammet fattige land hardt.

Framfor alt bestemmer TRIPS-avtalen minstemål for beskyttelse av intellektuell eiendomsrett. Landene står fritt til sterkere beskyttelse av intellektuell eiendomsrett enn det avtalen tilsier. Denne muligheten utnyttes i sterk grad. Etter at WTO ble etablert i 1995 har det blitt inngått mange frihandelsavtaler som liberaliserer handelen mer enn det WTO-regelverket bestemmer.¹⁹ Frihandelsavtaler inngås mellom rike land, mellom rike og fattige land og mellom fattige land. Svært mange av dem har bestemmelser om sterkere beskyttelse av intellektuelle eiendomsrettigheter enn det TRIPS-avtalen bestemmer. Slike avtaler har fått betegnelsen TRIPS plus-avtaler.²⁰

Med TRIPS-avtalen har det globale samfunnet gått langt i felles håndtering av goder i grenselandet mellom klubbgoder og offentlige goder. Patenter (men også copyright og eiendomsrett til senderrettigheter) tilordner eiendomsrett til goder som ellers ville hatt karakter av å være offentlige goder (ikke-rivaliserende og ikke-ekskluderbare). Eiendomsrettighetene beskyttes av statene. Offentlige goder endrer dermed karakter og blir klubbgoder. Dette gjelder for goder så forskjellige som oppskrift på medisiner og TV-overført fotball.

I forbindelse med koronapandemien foreslo Sør-Afrika og India i oktober 2020 å innføre unntak (*wave*) for fattige lands TRIPS-forpliktelser for koronarelatert

¹⁹ Se Melchior (2015) for en oversikt.

²⁰ Eksempler er at patentlengde forlenges for enkelte produkter som farmasøytiske produkter, og at testdata for nye preparater skal hemmeligholdes for produsenter av generiske legemidler. I tillegg presses ofte utviklingsland til å gi fra seg overgangsperioden de har fått for innføring av TRIPS-reglene. Se Deere (2009).

teknologi i WTO. Det skulle bli mulig å ta i bruk all slik teknologi, inkludert vaksineteknologien, uten tillatelse fra eiere av patentene og uten å bruke det ganske kompliserte regelverket for tvungen lisensiering. Forslaget ble først møtt med massiv motstand blant rike land i WTO. Samtidig ble dilemmaet med intellektuell eiendomsrett dramatisk illustrert: I figur 1 er det samfunnsøkonomiske tapet betegnet med t . Den reelle kostnaden er her at mennesker ikke får tilgang til vaksiner. Debatten mellom sør og nord ble tøff og hard. Sør-Afrika og India utarbeidet sammen med en gruppe på 60 andre land et revidert forslag om slike unntak. Motstanden var likevel massiv. Det var den nyvalgte amerikanske presidenten Joe Biden som snudde opinionen blant de rike landene. I mai 2021 erklærte han at USA støttet forslaget og ville arbeide for at det fikk gjennomslag i forhandlinger i WTO. I mars 2022 ble det lagt fram et kompromissforslag om unntak fra TRIPS-regelverket fra USA, EU, India og Sør-Afrika. Sommeren 2022 ble forslaget vedtatt av ministermøte i WTO.²¹ De var likevel en utvannet versjon som ble vedtatt. Unntaket var begrenset til bare å gjelde vaksiner og ikke annen koronarelatert teknologi, og det begrenset mulighetene for eksport av kopierte vaksiner. Enkelte observatører mente det vedtatte forslaget var et bestillingsverk fra farmasøytisk industri. Det kan være en overdrivelse, fordi representanter for industrien uttrykte klar misnøye (Green, 2022).

Patenter og Pfizers koronainntekter

Pfizer/BioNTech fikk enerett på salget av den mest solgte koronavaksinen. BioNTech er et tysk selskap med omtrent 4000 ansatte. De stod for den største andelen av forskningen bak vaksinen, mens amerikanske Pfizer med sine 80 000 ansatte organiserte storparten av vaksineproduksjonen. I 2021 produserte de 2,5 milliarder vaksinedoser. De første ni månedene av 2022 hadde Pfizer/BioNTech solgt vaksiner for omtrent 264 milliarder NOK og Moderna for 135 milliarder NOK.²²

Prisen på en Pfizer/BioNTech-vaksinering (to doser) har trolig ligget på rundt 400 kroner – omtrent en ti-dobling av kostprisen. Den eksakte prisen for vaksinedosene varierer mellom land. I noen av avtalene som selskapene har gjort med ulike land er prisene hemmelige. Pfizer har signalisert minst en 3–4-dobling av prisen etter at WHO har erklært pandemien over (Dunleavy, 2022).²³ Patentene kombinert med lovbeskyttede bedriftshemmeligheter bidro både til omfanget av salget og til

²¹ Akhtar (2022) beskriver prosessen med koronaunntaket i TRIPS. Se også Chang (2022) for en mer akademisk diskusjon.

²² Wikipedia – diverse artikler. «Patentet» er en forenkling. Vaksinen bygde på et kompleks av patenter, flere omdiskuterte. Blant annet har det i ettertid oppstått konflikter mellom Pfizer/BioNTech og Moderna, og mellom Moderna, den amerikanske staten og flere andre selskaper i både amerikansk, kanadisk og tysk rett (Brittain, 2022). Dette er en ganske vanlig situasjon i farmasøytisk industri. Ved større salgssuksesser vil ofte et nettverk av patenter være involvert. Dette kan gi forsøk på blokkering og rettssaker.

²³ Dette skjedde først 8.5.2023. Dette er for tett opp til skrivende stund at vi kan se om prisøkningen blir gjennomført.

salgsprisen. Light og Lexchin (2021) beskriver kostnader og prising av koronavaksiner. De peker på store inntjeningsmarginer.²⁴

Vaksinene til Pfizer/BioNTech og Moderna var basert på ny teknologi der vaksinen inneholder DNA-oppskriften (mRNA) til koronaviruset. Teknologien bidrar til at mRNA kommer inn i cellene og stimulerer kroppen til å produsere antistoffer mot viruset. De øvrige vaksinevariantene var basert på mer tradisjonelle og velkjente teknologier. Veien fra forskning til ferdige vaksiner ble unnagjort usedvanlig raskt for koronavaksinene. Både privat og offentlig kapital ble anvendt. Det var kappløp både mellom ulike teknologier, ulike selskaper og mellom landene i verden om å ferdigstille vaksiner.²⁵

Patenter er særlig viktig for farmasøytisk industri.²⁶ Farmasøytisk industri er forskningsintensiv, og det er normalt svært dyrt å utvikle nye preparater. Mens medisinutviklingen er kostbar, kan medisiner ofte være rimelige å masseprodusere og distribuere teknologisk, slik at det, som i tilfellet med koronavaksiner, kan oppstå store skalafordeler. For farmasøytisk industri er det avgjørende at patentdokumenter er offentlige.²⁷ For godkjenning av nye preparater må omfattende dokumentasjon, også om virkestoffer, legges fram. Men dette gjør det desto viktigere med patenter for å beskytte selskapenes intellektuelle eiendomsrett (Lakdawalla, 2018).²⁸

Pfizer og USAs forsknings- og handelspolitikk – framveksten av TRIPS

Etter koronaepidemien hadde Pfizer høyest inntekt av alle i farmasiselskaper, men ligger ofte på andre plass. Pfizer er en del av det internasjonale komplekset av multinasjonale selskaper som ofte betegnes som *big pharma* (se for eksempel Boldrin & Levine, 2008). Det internasjonale markedet for patenterte legemidler er sterkt konsentrert med få svært store selskaper. De har ofte eiendom til patenterte legemidler og har høy inntjening og store kostnader til FoU. Men i tillegg er det omfattende

²⁴ Light og Lexchin (2021, s. 503) skriver: «Governments must stop being partners in secrecy, and as purchasers they should demand public verifiable reports on net costs, after direct and indirect taxpayers' subsidies, on order to set globally affordable cost-plus prices for these global public health goods.»

²⁵ Se NOU 2022: 5, kapittel 8, for en beskrivelse av vaksineteknologier.

²⁶ Det er vel kjent at patenter og intellektuell eiendomsrett har forskjellig betydning i ulike bransjer. Mens hemmelighold eller varigheten i produksyklusene er viktige i enkelte bransjer, er tilbøyeligheten til å patentere oppfinnelser høy i andre bransjer.

²⁷ Likevel har omfanget av bedriftsintern informasjon blitt styrket gjennom sterkere lovbeskyttelse – også i internasjonal lovgiving. En historisk gjennomgang av lovgivning rundt bedriftshemmeligheter, spesielt i USA, er Kapczynski (2022). Hun viser at her er ny eiendomsrett skapt og myndighetenes rett til innsyn svekket. Når det gjelder koronavaksinene, har besittelse av patenter vist seg helt utilstrekkelig for å kunne kopiere framstillingen av vaksinene i nye bedrifter.

²⁸ Boldrin og Levin (2008) reiser sterk tvil om betydningen av patenter også for farmasøytisk industri. Ifølge Hemel og Quelette (2017) har 60 % av de amerikanske universitetspatentene fortsatt vært ikke-eksklusive. Det vil føre for langt her å drøfte generelt sammenhengen mellom innovasjon og patentering i farmasøytisk industri.

produksjon av generiske legemidler. Ofte er dette legemidler som har utløpte patenter. Her er det mye mer konkurranse, og profittmarginene er små. Melchior (2021) gir en oversikt over det internasjonale markedet for legemidler og medisinsk utstyr. Han viser at hovedtyngden av verdens farmasøytiske industri er i rike land. Det er bare et lite antall land, 18, som eksporterer mer legemidler enn de importerer. Av disse er 13 EU-land. De øvrige fem er Jordan, Singapore, Sveits, Israel og India. Likevel er også Kina og USA viktige eksportland for legemidler.

Pfizer inntok en viktig politisk rolle under koronapandemien ved konsekvent å nekte å dele patenter og produksjonshemmeligheter til tross for sterkt politisk press. Pfizer lobbet aktivt i WTO og andre arenaer for å hindre at patentene selv midlertidig ble satt til side (Bridgman, 2023).

Her fulgte selskapet opp sin egen politiske tradisjon. Ledelsen hadde vært en viktig kraft for økt beskyttelse av intellektuell eiendomsrett allerede fra 1970-tallet. Selskapet var pådriver for at USAs handelsdelegasjon satte intellektuelle eiendomsrettigheter på dagsorden i forhandlingene som førte fram til TRIPS avtalen.²⁹ Styreformannen, Barry MacTaggart, skrev en følelsesladet kronikk i *New York Times*, «Stealing From the Mind», der utenlandske stater som Brasil, India, Italia og Canada ble beskyldt for å berike egne lands selskap ved å frata (amerikanske) oppfinnere intellektuell eiendom (MacTaggart, 1982). Alvoret i situasjonen ble antydnet gjennom at amerikansk industriell forrang kunne gå tapt – den gangen til Japan. Ifølge MacTaggart forsøkte FN, gjennom World Intellectual Property Organization (WIPO), å grafse til seg amerikanske høyteknologiske oppfinnelser til fordel for utviklingsland. Taktisk argumenterte selskapet for å flytte diskusjonen om internasjonal patentering og teknologioverføring fra WIPO til organer som kunne kople den til internasjonal handelspolitikk. Direktøren i Pfizer fra 1972 til 1991, Edmund Pratt, fikk etter hvert en ledende posisjon i flere amerikanske handelsdelegasjoner som drev fram TRIPS-avtalen.³⁰

Så sent som i 2022 så vi at Pfizer var med på å hindre spredningen av teknologien som ligger til grunn for mRNA-vaksinene.

Verdens helseorganisasjon (WHO) har støttet etablering av et prosjekt i Sør-Afrika som skal gjøre landet i stand til å produsere mRNA-vaksiner. Prosjektet går ut på å kopiere teknologien, ikke til Pfizer/BioNTech, men til Moderna, for lokal vaksineproduksjon. WHO sendte forespørsler både til Moderna og Pfizer/BioNTech om bistand. Ingen av selskapene svarte, og WHO fortsatte prosjektet uten deres bistand (Maxmen, 2022).

²⁹ Mye av framstillingen i det følgende bygger på Drahos og Braithwaite (2002) supplert med Gagnon (2009).

³⁰ Pratt skal ha uttalt at «We were beginning to notice that we were losing market share [in developing countries] because our intellectual property rights were not being respected in these countries».

Modifisering av patentrettigheter og pris på medisin – noen indiske erfaringer

Til tross for en sosialdemokratisk profil beholdt India sin koloniale, britiske patentlovgivning med strenge produktpatenter fram til 1972. Ett resultat var at *big pharma*s andel av det indiske markedet etter uavhengigheten (1947) fram til 1970 økte fra 38 til 75 prosent. Etter andre verdenskrig gikk for eksempel Pfizer tungt inn i India med egne produksjonsanlegg. I 1972 endret imidlertid India patentlovgivningen ved å erstatte produktpatenter med prosesspatenter: Hvis et (indisk) selskap fant en ny måte å produsere en patentert medisin på, ble patentet opphevd. *Big pharma*s andel av markedet falt tilbake til 30 prosent i 1990. Også priser og profitt viste seg følsomme for graden av patentbeskyttelse. Etter 1972 falt prisene på viktige medisiner til under tiendeparten av prisene i nabolandet, Pakistan, og den indiske farmasøytiske industrien vokste kraftig (Lanjouw, 1998).

Etter sterkt press sluttet India seg til TRIPS-avtalen. Unni (2019) og Chaudhuri (2005) beskriver utviklingen i indisk patentlovverk. India nølte med å endre lovene for å oppfylle alle krav i TRIPS. Det utløste sterke protester fra USA, som tok i bruk tvisteløsningsmekanismen i WTO. De bestemte at India måtte endre lovene. Først fra 2005 var indisk patentlovgivning helt i tråd med kravene i TRIPS. Etterpå har det vært mange rettssaker mellom India og farmasøytisk industri om patenter og patentrettigheter.

TRIPS – copyright, merkevarer og fotballindustri

For fotballindustrien har fordelingen av intellektuell eiendomsrett i forbindelse med *kringkasting* vært særlig relevant. Her har generelle copyright-regler fra Bern-konvensjonen (1886) virket sammen med særskilte ordninger for kringkasting nedfelt i Roma-konvensjonen fra 1961. Da Roma-konvensjonen ble formulert var lydoverføringer fortsatt av størst betydning. I dag er selvsagt overføring av levende bilder viktigst for fotballindustrien. Likevel er grunnstrukturen den samme: signaler, informasjonsgoder, sendes ut og mottas – ofte over store deler av kloden. I utgangspunktet er godet ikke-ekskluderbart, men det kan gjøres ekskluderbart gjennom regulering og teknologi.

Fotballopplevelser på stadion – rivaliserende og ikke-rivaliserende goder

Opplevelser av fotballkamper var tradisjonelt på fotballstadioner. Der var de et slags privat gode. De var rivaliserende når stadionene var fulle, og de var ekskluderbare. Tilskuere måtte kjøpe billett for å se fotballkamp. Størrelsen på konsumentkollektivet og inntektene var begrenset av størrelsen på stadionet. For de største klubbene ble stadionene etter hvert ganske store og høye.

Fotballopplevelser på stadion og i eteren har noen felles egenskaper som gir beskrankninger på hvordan de kan sendes ut og sendingene prises. *Kvaliteten* av

også de virtuelle fotballopplevelser blir selvsagt i hovedsak skapt på fotballarenaene. Det er de samme spillerne som opptrer, og det er samme kamp. Men hva er det som kjennetegner fotballopplevelsens *kvalitet*? Det har en del fellestrekk med mange kunstopplevelser. Fra en estetisk synsvinkel gir det oftest en langt bedre opplevelse å se de beste enn de nest beste, og dette blir forsterket over tid (Rosen, 1981). Forskjellen mellom en middels og strålende arie er til å leve med, men en middels opera som varer i tre timer er en annen historie. Det å se en kamp er tidkrevende – som er mye av poenget med underholdning. Og som ved kunstopplevelser kreves strukturert samarbeid mellom utøvere og en dyktig dirigent eller instruktør.

Men det er én stor forskjell mellom en konsert og en fotballkamp. Opplevelsen i fotball er for de fleste fundamentalt avhengig av *utfallet*. For den nøytrale seer betyr dette blant annet at kvaliteten av en hel kamp ikke bare vil være avhengig av fotballestetikk, men av hvor lenge den er jevn og dermed spennende. Enda viktigere er utfallet for de mange tilskuere eller seere som *ikke* er nøytrale. De velger gjerne å *identifisere* seg med ett av lagene i en liga og opplever større glede når et slikt lag vinner. Slike opplevelser blir hyppigere hvis man identifiserer seg med et lag som ofte vinner. Deres kamper vil etter hvert få flere seere og tilskuere.

Intellektuell eiendomsrett og kringkastede fotballopplevelser

Mye av fotballopplevelsens økonomiske innhold skifter imidlertid karakter og får andre konsekvenser når opplevelsene skiftes fra et lukket stadion til åpne, virtuelle rom. Det skjer noe både på tilbuds- og etterspørselssiden. Om kampen sendes til deg, hindrer det ikke naboens muligheter til å se samme kamp. Den er ikke-rivaliserende. Den kan skaleres lett og kostnadsfritt opp. Men en viktig egenskap ved TV-overført fotball er at verdien av dette informasjonsgodet vil falle drastisk etter at kampen er ferdig. Videoer av gamle fotballkamper med kjente utfall er for de spesielt interesserte.

Da det ble mulig å filme kamper og masse-spre sendingene i sann tid, var det ikke lenger nødvendig å møte opp på stadion for å oppleve en kamp. Kampopplevelser kunne etter hvert overføres til hele kloden. Samtidig er etterspørselssituasjonen helt forskjellig. Mens en tilskuer først og fremst kunne velge å møte opp eller ikke, kan en seer velge hvilken kamp fra hvilken liga han skal se. Blir kampen for uinteressant, kan hun skru av eller velge en annen.

Den viktigste forskjellen for klubbene er likevel størrelsen på markedet som åpnet seg opp. Mens 100 000 var maksimum for tilskuere inne på et stadion, kunne 3,2 milliarder se en Premier League – kamp i sesongen 2018–2019. Det matcher på ironisk vis Pfizers globale vaksinemarked på 3 milliarder vaksinedoser for 2022. I enda sterkere grad enn den varig eksepsjonelt høye profittraten i *big pharma* er de økonomiske verdiene i fotball basert på globalt sanksjonert intellektuell eiendomsrett.

Etablering av intellektuell eiendomsrett i fotball – to strategier: ITV og Sky TV

La oss for enkelhets skyld se på utviklingen i England. Etter prøvesendinger i BBC fra tidlig 1930-tall begynte enkeltkamper å bli sendt regelmessig på TV etter andre verdenskrig. De ble først sendt gratis som rent offentlige goder – som de fleste andre seeropplevelser – etter at kringkastingsavgiften var betalt. BBC betalte klubbene en liten avgift. Klubbene var kritiske til TV-sendinger og forventet at tilskuertallet ville gå ned når en kamp ble sendt. Dette ble forsøkt motvirket ved å blokkere sendingene lokalt.³¹ Også de kommersielle selskapene som kom etter hvert, sendte kampene gratis, men med reklamefinansiering.

Fotballklubbene oppdaget først det virkelige inntektspotensialet etter at ITV – en sammenslutning av lokale kommersielle TV-selskap – kjøpte alle de frittgitte kampene for perioden 1988–1992 og ikke lenger måtte dele senderrettigheter med BBC. Betalingen til klubbene per kamp ble nesten tredoblet i forhold til årene 1983–1987.

Erfaringen utløste et vannskille i engelsk fotballindustri. Utsikten til store gevinster fikk først lagene i øverste divisjon til å bryte ut av English Football League (EFL)³² og danne sitt eget aksjeselskap, Premier League (PL), som krevde enerett til å inngå TV-kontrakter på vegne av topp-klubbene. Dette skjedde i 1992. PL solgte senderrettigheter for en femårsperiode i 1992 i form av en *auksjon* der den som bød høyest skulle få tilslaget. I auksjonen var det to hovedkonkurrenter, ITV og Sky-TV (som var eid av Rupert Murdoch). ITV, som hadde sendt fotball fra EFL i flere år, skulle dekke det eventuelle kjøpet med reklameinntekter fra sendingene. Sky-TV bygget sitt bud på betal-TV gjennom satellitt. Det var nytt. Forskjellen på budene var ikke store, men Sky vant kontrakten. PL vurderte at Skys løsning ville innebære langt større inntekter over tid. Det slo til. La oss likevel først se på ITV-strategien.

Som Sky-tilbudet bygget den på det monopolet som nærmest automatisk blir skapt i og med en auksjon: Det er bare én som vinner. Men i neste trinn er det informasjonsgoder som skal selges. Her vil det være forskjeller på presisering og fordeling av rettigheter. Ved reklame-TV er det ikke så viktig å identifisere hver enkelt seer. Men reklameselgeren må godtgjøre at en reklamekjøper kan nå denne gruppen av seere gjennom det innkjøpte settet av kamper ved å kjøpe reklametid i selskapet som eier visningsretten. Her må det være et informasjonsmonopol. Om sendingen (og reklamen) kan nå seere som av en eller annen grunn ikke har rett til å se på, vil det bare være en bonus. Jo flere seere som kan nås gjennom denne kanalen, jo større inntjening. Det er kollektivet av seere – antall og eventuell sosial og økonomisk

³¹ Norske fotballfans not godt av dette ved å kunne se engelsk fotball, ofte utilgjengelig i hjemlandet, gratis fra 1969 til 1995 i «Tippekampen», som styrte mange familiers lørdager og unge voksnes «vorspiel» disse årene.

³² S sammenslutningen av de tre øverste divisjonene i England der spillerne også fikk betaling.

sammensetning – som har interesse. Når sendingene er gratis, vil trolig antallet seere bli større. Det kan ha bidratt til at Sky vant budrunden at europeisk fotball til nå bare åpner opp for begrenset eksklusiv reklametid. Sky-strategien var basert på at hver enkelt seer skulle betale.

Femårskontrakten med Sky i 1992 gav PL en årlig inntekt på rundt 730 millioner kroner, mens klubbene kunne samle inn omtrent 30 milliarder kroner i 2018–2019. Seerkollektivet ble utvidet fra stadion til det virtuelle rommet.

Til sammen kom senderrettigheten til å bringe inn mer enn halvparten av PL-klubbenes inntekter. I tillegg har den store globale seerskaren bidratt til sponsorstøtte (både politiske og kommersielt motiverte), og inntekt fra merkevarer. Til og med stadion-inntektene har fått et løft etter hvert som store virtuelle supportergrupper ble skapt. Engelsk fotball ble i enda større grad enn før en del av britisk turistindustri.

Dette betyr ikke at kontrakten nødvendigvis ville bli lønnsom for vinneren av auksjonen. Klubbene delegerer normalt all inntjening og tap ved kringkastingen av kampene til vinnerne. Auksjon-situasjonen innbyr til en «vinnerens forbannelse»; det vil si at det selskapet som vinner, er det som har høyest forventning om inntjening (se Pepall et al., 2014, s. 645–646). Det vil dermed være en tendens til at de som overvurderer forventet inntjening er de som får tilslaget. Det kan dermed lett oppstå situasjoner der medieselskap opplever at de tjener for lite og seerne synes de betaler for mye.

Virtuelle fotballopplevelser, strømmetjenester og pirater

Utviklingen i dagens kommunikasjonsteknologi har etter hvert vist seg som et tveegget sverd for både fotballklubber og medieselskap. Først og fremst åpnet den for et stort globalt marked. Og det er også mulig med grensekontroll: TV-selskapene kan ta ulike priser, drive prisdiskriminering, etter hvert som et signal krysser landegrenser. Det øker inntjeningen. På den andre siden åpner teknologien for «pirater». Antallet potensielle «pirater» har økt etter hvert som det har blitt lettere for en vanlig mottaker å videresende i sann tid.³³ Pirater kan lure bak hver odde.

På likende måte som for patenter og prising av medisin trenger prisingen av fotballsendinger en global beskyttelse av intellektuelle eiendomsrettigheter – i samvirke med nasjonal lovgivning.

Endringene i kommunikasjonsteknologi som ikke bare kunne skalere opp antallet virtuelle fotballopplevelser fra samme kamp, men også utvikle metoder for

³³ Her foregår en rivende teknologisk utvikling hvor blant annet kombinasjonen av internett, bredbånd og smart-TV har gjort det enklere med desentralisert «pirat» formidling der mange seere vil kunne se sendingene uten å betale noe til eieren. Spesielt fra våren 2021 har dette fått et så stort omfang at PLs intellektuelle eiendomsrett til sine virtuelle fotballopplevelser er blitt truet. Det har også skjedd mye på den teknologiske fronten som kan lokalisere piratsending som skaper et teknologisk kappløp mellom marine og pirater i dette farvannet.

å etablere eiendomsrett til det enkelte informasjonsgodet, forenkle betalingen og lokalisere mottaket geografisk, åpnet opp for en kraftig økning i inntektene. Denne eiendomsretten har også blitt beskyttet både gjennom nasjonale lovgivninger og straffetiltak og gjennom internasjonale avtaler lagt inn under WIPO og TRIPS. Vi vil se på den institusjonelle dynamikken når «piratene» selv kan videresende mottatte signaler i masseomfang og etablere en form for eiendomsrett over dem.

Veien mot TRIPS: Al Jazeera (Qatar) og Saudi Arabia

Som en del av sitt globale medieprogram begynte Al Jazeera, lokalisert i Qatar, å utvikle egne sportssendinger. De kjøpte eksklusive senderrettigheter for Midtøsten og Nord-Afrika fra mange forskjellige ligaer, turneringer og sportsbegivenheter og samlet dem i et eget selskap, beINSports. Blant annet kjøpte de kamper fra PL i England for vel en milliard kroner per år. Saudi-Arabia var et av de største delmarkedene for sport i regionen. Men for at Al Jazeera skulle kunne hevde eiendomsretten, måtte myndighetene i alle tre landene (Storbritannia, Qatar og Saudi-Arabia) akseptere den og eventuelt straffe overtredere.

Etter at det oppstod diplomatisk brudd mellom Qatar og Saudi-Arabia juni 2017 ble det vanskelig for beINSports å beskytte sin eksklusive intellektuelle eiendomsrett til sending av PL-kamper til Saudi-Arabia. Myndighetene i Saudi-Arabia stimulerte til at det ble opprettet et eget saudiarabisk selskap, beoutQ, som systematisk piratkopierte beINSports' sendinger og solgte dem som piratsendinger i industriell skala i og delvis utenfor Saudi-Arabia. Dette ble mulig fordi beoutQ fikk tilgang til en satellitt eid av Den arabiske liga, hvor både Qatar og Saudi-Arabia var medlemmer. Qatar anla sak mot Saudi-Arabia i WTO fordi flere TRIPS-regler var brutt. Saudi-Arabia ble dømt i WTO (O'Neill, 2020), men trusselen om handels-sanksjoner var ikke så effektiv, gitt Saudi-Arabias eksportstruktur.

Al Jazeera's eiendomsrett til PL-kamper ble ikke bare utfordret av fiendtlige land, men også av en rekke private aktører. I Sverige ble to menn først dømt til fengsel og til å betale 168 millioner kroner for å stjele og videresende signaler fra *beINSports* i sin strømmetjeneste, Advance TV Network. De ble senere sluppet fri. Årsaken var at copyright ikke var gyldig fordi Qatar ikke var medlem av Roma-konvensjonen (Stephens, 2022).³⁴

Virtuelle fotballopplevelser på liganivå: kvalitet, timing og forestilte fellesskap

Tilskuere på fotballstadioner har oftest begrenset med valg. De bor der de bor. Færre møter opp hvis et lag detter ned en divisjon, hvis været eller motstanderen er dårlig,

³⁴ Etter denne erfaringen sluttet Qatar seg til Roma-konvensjonen. Denne konvensjon om kringkasting er søkt tilpasset de store endringene i teknologi på området, foreløpig med begrenset hell (Love, 2023).

eller hvis hjemmelaget spiller dårlig.³⁵ En TV-seer kan derimot raskt velge og velge bort ulike kamper også fra ulike ligaer. Milliarder kan strømme til eller fra. De fleste kamper blir solgt i pakker fra samme eier, som en liga eller turne. Selv om kvaliteten på informasjonsgodet blir bestemt i den enkelte kamp, har det også mening å se etterspørselen på liganivå. For å forstå og ha glede av en kamp kreves det ofte kunnskaper om hva som skjer i den ligaen en klubb deltar i. Det foregår en konkurranse mellom *ligaene* i eteren. Forventet kvalitet vil påvirke både antall seere og prisen en seer vil betale.

Kvalitet på en kamp vil også være avhengig av hvor lenge en kamp kan holde seg jevn og spennende. Her kan det være systematiske forskjeller på liganivå. Premier League antas ofte å være noe jevnere.³⁶ At gjennomsnittskvaliteten av spillere har blitt høyere, betyr likevel mer.

Alle de større europeiske ligaene har globale seerskarer. Det er inntektsforskjeller mellom ligaen, og sendingene fra Premier League bringer inn mest. De øvrige europeiske toppligaene brakte inn ca. 25–50 prosent av inntektene til Premier League i sesongen 2018–2019.

Som påpekt av blant annet Adler (1985) kan også tilfeldige nettverksklynger på etterspørselssiden, gjerne oppstått ved en historisk tilfeldighet, skape tidvis dramatisk forskjell i inntekter fra salg av heterogene objekter som skal dekke samme behov.³⁷

Konkurranse på klubbnivå: kamputfall og fordeling av inntekt mellom klubber og spillere

Vi har sett hvordan konkurransen mellom seerne medførte store inntektsforskjeller på liganivå i det globale opplevelsesmarkedet. Virkningen på klubbnivå og spillernivå av masse-«produksjonen» av fotballopplevelser har vært enda sterkere, spesielt for fordelingen av inntektene mellom spillerne.

Mens gjennomsnittslønna i den øverste divisjonen i England var fire ganger lønna i fjerdedivisjonen (nåværende League 2) i 1990, steg den slik at gjennomsnittslønna i PL i 2010 var 300 ganger lønna i League 2 (Andrews, 2019), enda lønna også for fjerdedivisjonsspillere steg raskere enn vanlig arbeidslønn i denne perioden (6,3 % vs. 4,3 %). I 1990 kunne fortsatt en elitespiller inntektsmessig ha en livslønn nær gjennomsnittet, være «en av oss». I dag ligger gjennomsnittslønna i PL rundt

³⁵ Hva som bestemmer oppmøte er blitt gjort til gjenstand for omfattende forskning internasjonalt, men kan ikke være i fokus her. En morsom norsk studie av oppmøte fra Tromsø er Bakken og Stømsnes (2011).

³⁶ Inntektsforskjellen mellom klubbene er i hvert fall mindre, men en rekke undersøkelser av fordeling av kamputfall kan ikke bekrefte inntrykket av en jevnere serie.

³⁷ Adlers arbeid er kjent som et alternativt forsøk til Rosen (1981) på å forklare ekstreme inntektsforskjeller og stjernelønninger som utvikles i sektorer der små kvalitetsforskjeller kan ha eksplosive virkninger på etterspørselen.

30 millioner kroner. Også innenfor PL har det utviklet seg betydelige inntektsforskjeller. Gjennomsnittslønna i de beste klubbene lå i 2019–2020-sesongen rundt 70 millioner NOK, i de dårligste rundt 7 millioner NOK.³⁸

Den globale kringkastingen av fotballopplevelser har vært hovedkilden ikke bare til at PL har rykket fra, men også til økte inntektsforskjeller mellom klubbene i PL. Hva er mekanismene? De er to.

De langt høyere globale seertallene til toppklubbene kamper slår ut ved at de får høyere inntekter. For antallet fans er vinn-tap-brøken viktig, men den er enda viktigere for sponsorenes betalingsvilje. Det er belastende for en sponsor å bli assosiert med «tapere». Med en økt vinner-tap-brøk til et lag vil ikke bare sponsorenes betalingsvilje øke direkte, men det økte antallet seere og fans vil øke den indirekte. Siden vinn-tap-brøken varierer sterkt mellom klubbene, vil den påvirke inntektsforskjellene mellom klubbene samtidig som den vil ha mindre virkning på seernes valg av liga. Våren 2022 varierte denne brøken fra 10,5 til 0,2. Det er en eksepsjonell stor spredning. En mer vanlig spredning ved slutten av året er at topplaget vinner fire kamper for hver de taper og bunnlaget taper fire for hver de vinner.

Den andre mekanismen som leder over fra økt vinner-tap-brøk til økt klubbinntekt henger sammen med turneringsstrukturen som dominerer europeisk fotball, også den engelske. Det finnes riktignok ikke mulig opprykk fra Premier League (PL), men de fire klubbene på toppen av tabellen fra fjorårets serie i PL har rett til å delta i Mesterligaen arrangert av UEFA (Union of European Football Association), der serievinnerne fra hele Europa i prinsippet deltar. I PL har seks lag besatt 95 prosent av de fire øverste plassene i perioden 2004–2016. Dette har gitt dem nærmest kontinuerlig adgang til inntektene fra Mesterligaen. Størstedelen av denne turneringen er basert på utslagsmetoden (cup), men det er også mini-serier på visse trinn. UEFA betaler ut større beløp desto lenger en klubb kommer ut i turneringen. Utbetalt varierer den direkte inntekten fra omtrent 150 millioner til 1 milliard kroner. UEFA auksjonerer kringkastingsrettigheter til Mesterligaen på liknende måte som PL, men EU har krevd at noen få kamper må sendes gratis. Dette danner inntektsbasen for UEFA og inntekten som den deler ut til klubbene som deltar. Mesterligaen har også et stort globalt publikum. Følgelig bidrar den også indirekte til å øke sponsorinntektene til klubbene på liknende måte som kringkastingen fra kampene i PL, men mer åpent ulikhetsskapende siden bare fire klubber kan delta.

Kanskje enda viktigere for inntektsfordelingen er nedrykk. I PL skal hvert år 3 av 20 lag rykke ned til *Championship*. Gjennomsnittsinntekten for klubbene her er under 1/5 av gjennomsnittsinntekten i PL. Dette tilsier en varig virkning på inntektsfordelingen mellom klubbene.

³⁸ Tallene er basert på World Sports Network.

Fra inntekter til kamputfall – spillere som kapital og arbeidskraft

Det er nær sammenheng mellom kamputfallene og inntekten til klubber og spillere (Andrews, 2019). Hovedmekanismen er på mange måter triviell. Rike klubber kan kjøpe de dyreste spillerne og de beste trenerne. Men sammenhengen fra inntekt til forventet utfall går gjennom et særegent arbeidsmarked som gjør at de dyreste spillerne blir ekstremt dyre.

Noe av verdien av humankapitalen som utvikles i en spiller har hittil blitt regnet som *eid* av klubben han for øyeblikket spiller for. I motsetning til et vanlig arbeidsmarked må en spiller binde seg til en arbeidsgiver for flere år. Han er i utgangspunktet ikke fri. Hvis han selges før kontraktperioden utløper, blir også den humankapitalen som klubben kunne tatt i bruk under gjenstående kontraktstid regnet som klubbens eiendom. Disse kapitalverdiene blir i praksis bestemt som en overgangssum, og spilleren blir deretter «eid» av kjøper. Denne siden ved spillermarkedet har en del fellestrekk med et slavemarked. Også noen detaljer, som kjøpers helsesjekk av «varen», kan minne. Overgangsbetøpene kan bli betydelige, 1–2 milliarder kroner for de høyest verdsatte. I motsetning til slaver får spillerne også lønn; de høyest gasjerte en 300–400 millioner NOK i året,³⁹ slik at den kumulerde verdien av lønningene over en kontraktperiode gjerne overstiger overgangssummen.

Et forhold til kan minne om et slavemarked, spesielt slik det utviklet seg i USA på 1800-tallet etter at tilgangen på nye slaver stoppet: Klubber kan satse på å «avle» sine egne spillere gjennom egne akademier eller ved å inngå kontrakter med lokale talenter. Disse kan så selges etter lokale framvisninger i kamper. Alternativt kan en beholde de lokalt oppfostrede spillerne og få kvalitetsspillere til lavere kostnader. Klubbene har innsideinformasjon om helse, gemytt og liknende. Klubben løper mindre risiko for å kjøpe *lemons*⁴⁰ – spillere med skjulte svakheter.

Når en klubb kjøper en spiller, særlig en ung og lovende, får den store faste kostnader. Disse er det mulig, men vanskelig å lånefinansiere. Klubben øker kostnadene (og nødvendige inntekter) ved å anskaffe en stjernespiller. Jo større inntekt, jo flere stjernespillere, jo høyere sannsynlighet for å vinne. De seks lagene med høyest inntektsrang i PL besatte 95 prosent av topp 4-plasseringene i samme periode.

³⁹ Inntekten til denne typen spiller overstiger gjerne salæret. Det absolutte toppsjiktet, spillere som Ronaldo og Messi, har en årsinntekt på over en milliard NOK. Den overskytende inntekten representerer gjerne spillerens avkastning (og depresiering) på den delen av sin humankapital han eier selv. Den øker gjerne ved slutten av en kontraktperiode når det betales lavere overgangssum. I juni 2023 ble verdien av Erling Braut Haaland anslått til 2,9 milliarder kroner (Folvik, 2023).

⁴⁰ Uttrykket er hentet fra en berømt artikkel av George Akerlof (1970), der *lemons* referer til dårlige bruktbiler. Som i et bruktbilmarked vil en klubb kunne ha interesse av å selge de dårlige spillerne. Det kan kjøperne være klar over. Dermed kan det være en fordel å «fostre opp» spillere selv.

Globalt spillermarked: Per, Pål og Lionel Messi. Økonomisk teori om superstjerner

Mens produksjonen i fotball i hovedsak forblir nasjonal, selger de store europeiske klubbene fotball-opplevelser på et globalt opplevelsesmarked. Som påpekt av blant annet Milanovic (2005) ble også det viktigste faktormarkedet, spillerne, globalt på omtrent samme tid.

Det var den såkalte Bosman-dommen fra 1995 som åpnet opp for en rask europeisering på etterspørselssiden og globalisering på tilbudssiden på spillermarkedet. Den inneholdt to komponenter: (1) Opphevelse av forbud i europeiske klubber mot å ha for mange utenlandske spillere i en kamp – oftest satt til to. (2) Forbud for en klubb mot å kreve et overgangsbetrag etter utløpet av en spillerkontrakt enten mottakerklubben var nasjonal eller utenlandsk. Virkningen var sterk og tilsynelatende paradoksal. Både spillerlønnene og overgangsbetraget skjøt raskt i været. Hvorfor paradoksal? Hvorfor skulle lønnene gå opp når en fikk en drastisk økning i det potensielle tilbudet av kompetente spillere? Og hvorfor skulle overgangsbetraget gå opp når den perioden det skulle kapitaliseres over ble forkortet?

Fotball spilles overalt på kloden. Hundrevis av millioner av barn og ungdom bruker all ledig tid på å bli så gode som mulig. I mange land ikke bare for å ha det gøy, men også som en mulig vei ut av fattigdom – mye av den samme grunnen som får mange til å henge over skolebøker. Men sannsynligheten for å bedre livssjansene ved hjelp av skolebøker enn fotball er antakelig langt høyere. Håpet om de store pengene bidrar imidlertid til at mange bruker mye tid på å bli gode. Det legitimerer tidsbruken i mange familier i den fattige delen av verden hvor barn og unge forventes å jobbe og skaffe inntekt her og nå. De fleste kan ikke lykkes. Askeladd-drømmen er internasjonal og holdes i live av fantasilønnene.⁴¹ Gitt at det har oppstått slike stjernelønninger på et begrenset antall plasser, blir det misvisende å se på dette som et ordinært arbeidsmarked. Det burde heller ses som en aktivitetsarena der det brukes mye ressurser for å vinne en gevinst, en gevinst som er basert på klubbenes/ligaenes eksklusive senderettigheter.⁴²

Dermed utvikles årlig globalt et større antall av teknisk kompetente fotballspillere enn det som kan absorberes av europeiske proffligaer. Overskuddstilbudet av kompetente spillere er enormt, og etterspørselen etter spillere fra toppklubber

⁴¹ Ut fra et barnearbeidsperspektiv kan systemet ha blitt for åpent for langt ned i årsklassene. Enkelte forskere mener at FIFA ikke er stand til å regulere dette, så overgangsordningen for unge spillere bør overføres til et FN-organ.

⁴² Det finnes ikke gode norske ord for denne atferdstypen som kan minne om et marked, men som har helt andre egenskaper. På engelsk er den vanligste termen for denne konkurranseformen *rent-seeking contests*. Her vil oftest ikke antall deltakere påvirke gevinsten, men bare mengden ressurser som brukes/sløses på å vinnegevinsten. Lignende mekanismer kan gjøre seg gjeldende ved patentering (se Pepall, 2014, s. 584–590).

naturlig begrenset. Til tross for dette betaler toppklubbene kjempelønninger, og økonomiske fenomen som Messi (eller Haaland) kan oppstå. Hvordan har det blitt mulig for en enkelt fotballspiller, en kroppsarbeider, å bli betalt mer enn en milliard kroner årlig?

Hovedforklaringen har vi alt vært inne på: Når selskap leverer informasjons-goder (opplevelser) med lave distribusjonskostnader til et globalt marked beskyttet av immateriell eiendomsrett, fører dette til en sterk konsentrasjon av inntekter – i første omgang samlet inn av klubbene. Men hvorfor blir en så stor andel delt ut til spillerne, særlig de beste, etter Bosman-dommen? Teorien ble utviklet av Rosen (1981) nettopp for å forklare framvekst av superstjerne-lønninger i sport, film og musikk. Viktigst var dette: Seerne vil først og fremst være interessert i de *relativt* beste spillerne. Når tilgangen ble global og etterspørselen europeisk, ble det relativt færre spillere – som andel av profesjonelle spillere sysselsatt i en europeisk liga – som kunne være best enn da tilgangen og etterspørselen i hovedsak var nasjonal. Visninger fra de nasjonale ligaene kunne likevel være globale i den perioden tilgangen av spillere var nasjonal. Som en førstefiolinist i et orkester er en fotballstjerne engasjert i et lag der samarbeidet er basert på komplementære ferdigheter. Jo bedre kvalitet på medspillerne, jo bedre kvalitet på eget spill, og jo større er sjansen for berømmelse og rikdom. En fotballspiller er enda mer avhengig av lagsamarbeid for å bli en stjerne. For å opptre globalt må laget ditt være blant de beste i en liga der kampene vises globalt.

Det er imidlertid en viktig forskjell på et fotballag og et orkester som kan forsterke stjernemekanismen ytterligere i fotball. Sentralt for kvaliteten på fotball-opplevelser er tap og seier. Det skjer med fotballag, ikke orkestre. Mens en fiolinist kan levere et meningsfylt og salgbart «produkt» på egen hånd, kan selv ikke en fotballkunstner som Messi spille meningsfylt uten et lag. Man skulle tro at denne avhengigheten av laget skulle føre til at inntektene i et fotballag skulle bli jevnere fordelt enn i et orkester. Jevnere fordeling vil normalt øke intensiteten i kollektive handlinger som kan gi seire. Det motsatte synes å være tilfelle. En viktig årsak er at nettopp denne avhengigheten av laget bidrar til at lagets *resultater* blir avhengig av stjernespillerne. Med Messi i laget vant Barcelona tjue prosent flere og tapte ti prosent færre kamper enn når han ikke var med. Stjernespillere står sterkt i forhandling. Når vinnerbrøken øker, øker inntektene som øker vinnerbrøken. Etter Bosman-dommen kan stjernene lettere trekke seg ut, noe som har økt spesielt de beste ansatte spillers forhandlingsmakt.

Etter Bosman-dommen ble det flere klubber som kunne levere bud på samme spiller. Etter at betal-TV kom – litt før Bosman-dommen – ble det både mer å betale med og inntektene ble mer konsentrert til de største klubbene. Det var bare de som fikk råd til superstjerner. Egenskapene til «spillermarkedet» – europeiske auksjoner pluss superstjernemekanismen – ledet til ekstreme lønnsforskjeller mellom spillerne, noe som slo ut i at (nesten) bare de rike kunne vinne. Denne utviklingen kan illustreres ved at i de 25 finalene i Mesterligaen var det 14 deltakere

utenfor de store ligaene før Bosman-dommen; i de 25 finalene etter har det bare vært én.⁴³

Denne utviklingen illustrerer et problem som gav støtet til forsøket på å innføre et European Premier League våren 2021. Den eksisterende turneringsstrukturen betyr at de gode lagene – et mindretall i alle de europeiske nasjonale ligaene – må spille flertallet av sine kamper mot dårligere nasjonale lag. I disse kampene er utfallet (nesten) gitt, og kampene blir kjedelige – og dermed gir lavere inntekter. Det andre problemet var at klubbeierne – syntes de – fikk for liten eller ingen del av gevinsten som kom fra de globale senderrettighetene. Arbeiderne, spillerne, tok det hele og litt til: TV-inntektene fra 1992–1993-sesongen var på 700 millioner kroner i PL og samlede lønninger til spillerne var på vel en milliard. TV-inntektene steg til over en 30 milliarder kroner i 2018–2019-sesongen, men lønningene økte enda mer – til 34 milliarder kroner.⁴⁴

«Superligaen», den europeiske fotballindustrien og den amerikanske

Forslaget om en ny europeisk superliga (ESL) ble formelt lansert 18. april 2021. 12–15 av de beste lagene fra seriene med globale seerskarer skulle opprette sin egen liga organisert som et spansk AS. Klubbene som var med på stiftelsen, skulle bli permanente eiere. Som PL skulle det nye aksjeselskapet eie de globale senderrettighetene. Eierklubbene skulle spille mot hverandre og mot de fem beste fra fjorårets konkurranser som ikke var eierklubber. Neste år skulle disse sjaltes ut og erstattes av de fire–fem beste det neste året.

Når eierklubbene ikke kunne sjaltes vekk med dårlige resultater, ble klubbenes inntekter sikrere. Det ble også lettere å skaffe lån. Drifts-ideen var at når bare de beste møtte de beste, gav det bedre fotballopplevelser og flere inntekter, men tok ikke hensyn til at nedrykk og opprykk var en egenskap som ofte intensiverte opplevelsen.

Ved ikke å bli eksponert for nedrykksrisiko, ville stjernespillernes makt reduseres og eiernes andel av inntektene øke.

ESL-avtalen ble framstilt som et uskyldig middel for å skaffe toppklubbene litt ekstraintekter ved å sette opp noen jevnere kamper blant de beste lagene; tilpasset den regulære kampkalenderen. Det var imidlertid klart at dersom ESL kunne levere høyere kvalitet på fotballopplevelsene ville det gi store innhogg i gevinstene som de store nasjonale ligaene og UEFA sanker fra det globale seermarkedet. Det ville ytterligere redusere inntektene til de klubbene som kom til å stå utenfor ESL-kartellet. Motstanden fra ledelsen i UEFA, de nasjonale ligaene og fra klubbene som ikke var invitert, måtte bli sterk.

⁴³ Se https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_European_Cup_and_UEFA_Champions_League_finals. Store ligaer med regulære globale visninger omfatter her England, Frankrike, Tyskland, Italia og Spania. Begge finalistene er regnet med slik at det er 50 observasjoner på begge sider av sesongen 1995–1996, som ikke er regnet med. Den siste og eneste gangen et nordisk lag var med i finalen var Malmø i 1979.

⁴⁴ Tallene her er basert på Premier Leagues egen lønnsstatistikk (se Maguire, 2023), men lønningene for 1992–1993 er justert litt ned for å ta hensyn til at det da var 22 lag, ikke 20, som nå.

At ESL innebar et forsøk fra de rikeste klubbene på å grabbe til seg gevinsten fra salgsrettighetene i internasjonal fotball, ble raskt forstått. Det samme gjorde konsekvensene for de europeiske konkurransesystemene som i manges øyne legitimerte både stjernelønninger og klubbforskjeller. At det også innebar et forsøk på å overføre inntekt fra spillere til eiere, vakte mindre oppmerksomhet, men det lå i tiden.

Våren 2021 – to forhistorier

Vi tok utgangspunkt i et tilfeldig sammenfall i tid (våren 2021) av to sterke politiske reaksjoner på to ulike forsøk på rask konsentrasjon av markedspekt på to helt ulike områder. I det ene tilfellet var det store farmasøytiske selskap som tviholdt på sine patenter, forskningstilganger og produksjonshemmeligheter for å kunne monopolisere produksjonen av virksomme vaksiner mot covid-19. I det andre tilfellet dreide det seg om å fryse fast konsentrasjon av markedspekt i den europeiske fotballindustrien på en måte som ble opplevd som illegitim av «fotballfolket» (Morris, 1981) ved å danne et lukket kartell av de allerede rikeste lagene uten adgang for nye lag.

I begge tilfellene har det vært en forhistorie som forsterket reaksjonen. Når det gjaldt vaksineleveransene, førte *big pharma* en hard kamp for å beholde den globale patentbeskyttelsen av hiv-medisin rundt årtusenskiftet. I en herostratisk berømt retts-sak gikk selskapene til sak mot Sør-Afrika fordi landet hadde importert billig indisk medisin. Dette fargela responsen fra mange på Pfizers/BioNTech og Modernas tilsvarende kamp for å forsvare sine patentrettigheter under korona-epidemien.

Før forslaget om en europeisk superliga (ESL) hadde framveksten av globale kampsendinger fra begynnelsen av 1990-tallet allerede bidratt til at bare noen få lag kunne vinne. De beste spillerne hadde blitt milliardærer. De er ikke lenger «en av oss».

Fotball, slik vi kjenner den i dag, utviklet seg i arbeiderklasseområder i Nord-England. Det var sterke fellesskapsverdier, og ikke økonomiske interesser, som skulle dominere. En fotballkamp er en kollektiv handling der også mange av tilskuerne blir med. Som Morris (1981, s. 114–184) har observert, ble de beste spillerne helter i kampen mot naboene nettopp ved å være «en av oss».

Mye av dette blir selvsagt fjern symbolikk når både laget du holder med og motstanderen befinner seg på et annet sted av kloden. Et fotballag som et middel til å skape identitet til et sted eller klasse glir i bakgrunnen, og laget blir isteden selve identitetsgrunnlaget. Likevel finnes det streif av gamle Nordvest-England i dagens fankultur: Når galt skulle være og pengemakten rå, har det vært oppløftende at fansen lyktes med å stanse ESL. Fansen ble opprørt, og den britiske statsministeren truet med å intervenere.

Intellektuell eiendom – velferd og fordeling

De økonomiske virkningene av en streng håndheving av intellektuell eiendomsrett avhenger selvsagt av hvilke rettigheter og aktiviteter det dreier seg om. Den klassiske diskusjonen av velferdsvirkninger av patenter, som har vært så viktig i farmasøytisk

industri, dreier seg rundt dilemmaet: Patenter kan være nødvendige insentiver for å finne opp og utvikle et nytt produkt – som en ny medisin, men et patent kan hindre andre fra å lage og selge produktet; forsinke at kunnskapen blir spredd og at livsnødvendige medisiner blir tatt i bruk. I en klassisk artikkel la Kenneth J. Arrow (1962) fram dette dilemmaet. Dersom et patent er nødvendig for at en ny medisin skulle bli laget, kan det virke naturlig å la det første argumentet veie tyngst. Det er likevel empirisk omdiskutert hvor viktig patenter er for innovasjon også i farmasøytisk industri (Boldrin & Levine, 2008).

Joseph Stiglitz (2007) har pekt på andre problemer: Når mengden av nye patenter kumuleres på et område, blir det mer kostbart og konfliktfyllt å utvikle nye. Flere rettssaker må regnes med. Ressurser sløses også ofte vekk i forkant i konkurransen om å vinne det statlige privilegiet: et offentlig patent. Viktige patenter vil også gjerne utvikles på områder der andre raskt kan finne på og utvikle det samme. Stiglitz har ment at en heller burde belønne innovasjoner med statlige pengepremier, gjerne høye.

Alle problemene Arrow og Stiglitz pekte på, dukket opp under utviklingen av Pfizers korona-vaksine. Mer enn hundre patenter var involvert, og flere rettssaker er i gang. Mange forskningsgrupper som jobbet med samme type «budbringer-RNA»-molekyler ville trolig ha utviklet liknende vaksiner. Og mest alvorlig: Pfizers patentering førte til mindre spredning av teknologien.

PLs enerett til kringkasting av klubbenes kamper har ikke like alvorlige konsekvenser som Pfizers patenter, men fotballeksemplet er viktig av en annen grunn. Det viser hvordan global intellektuell eiendomsrett over informasjonsgoder raskt kan føre til dannelsen av nye grupper av ekstremrike når slike goder kan massekonsumeres ved bruk av moderne kommunikasjonsteknologi. De alternative løsningene som Sky og ITV presenterte på PLs auksjon i 1992, kan være relevant for utviklingen av moderne informasjonsekonomier. På ITVs kommunikasjonsvei var mottak av sendingene gratis for seerne. Når de ble sendt gratis til seerne, ville gjennomstrømmningen bli større og reklamen nå flere. På den andre siden var Sky-forslaget basert på å bygge et system for betal-TV. Dette krevde et mer omfattende kontrollsystem.

I 2011–2012 ble det tatt flere initiativ i den amerikanske kongressen (Benkler et al., 2013) for å skape og styrke intellektuelle eiendomsrettigheter til aktører som opererer i elektroniske kommunikasjonskanaler som internett. Stop Online Piracy Act (SOPA 2011) og Protect Intellectual Property Act (PIPA, 2012) skulle gi myndighetene rett til raskt å lukke alle nettstedet hvor det ble solgt produkter som brøt med opphavsrett eller patentrettigheter. Dette ville generalisere den formen for kontroll som betal-TV utviklet til internett og blokkere mange former av informasjonsstrømmer som kunne sirkulere gjennom nettet. Internett måtte bli et «Splinternet» (Lemley, 2021). Lenge så det ut som forslagene ville gå rett igjennom. Det var omfattende lobby-virksomhet fra blant annet Pfizer (gjennom Pharmaceutical Research & Manufacturers of America (PhRMA) og Murdoch (gjennom the National Association of Broadcasters, Comcast).

Men tunge aktører som Google og Facebook forstod at forslagene truet deres forretningsideer, som bygger på størst mulig gjennomstrømming av informasjon i den delen av nettet som de «eier». De støttet mot-lobbyen fra Wikipedia og andre, og forslagene falt (vnovak, 2012).

Vi har diskutert hvordan kombinasjonen av skalafordeler og sikring av globale markeder gjennom intellektuell eiendomsrett kan generere store inntekter og inntektsforskjeller. Når goder endrer karakter fra offentlige goder som er ikke-ekskluderbare og ikke-rivaliserende til å bli ekskluderbare, men ikke-rivaliserende, får enkelte enorm markedsrett og svært høye inntekter. Det bidrar til økende forskjeller i verden. De økte forskjellene mellom fattige og rike land og internt mellom fattige og rike i dem har fått økende oppmerksomhet. Thomas Piketty (2014) har kartlagt inntektsfordelingen i mange land og dokumenterer økende ulikhet. Han foreslo internasjonal skatteskjerpning for inntekten til de superrike for å bekjempe dette.

Men med økende beskyttelse av intellektuell eiendomsrett øker monopolmakt. Det kan være et kjernepunkt for forståelse av økende forskjeller. Redusert markedsrett gjennom mindre streng beskyttelse av intellektuell eiendomsrett kan dermed være en alternativ strategi for reduserte forskjeller. Det kan også bidra til økt velferd gjennom mindre dødvektstap fra monopolprising. I tillegg til nært samarbeid mellom jurister og økonomer på en rekke områder vil dette kreve en politisk mobilisering som vi kunne skimte våren 2021, spesielt rundt forslaget om en europeisk superliga.

Om forfatterne

Jens Chr. Andvig (f. 1947) er forsker I emeritus ved NUPI og har vært konsulent i Verdensbanken. Andvig har embetseksamen i samfunnsøkonomi og dr. philos grad fra Universitetet i Oslo. Andvigs hovedfelt er komparativ økonomi og politisk økonomi. Mer spesifikt har Andvig arbeidet med interaksjon mellom offentlig sektor og markedsøkonomi - som korrupsjon, offentlige anskaffelser og overgang fra sosialistisk økonomi til markedsøkonomi. I tillegg har Andvig arbeidet med interaksjonen mellom familieorganisering og formalsektoren, korrupsjon, overgang fra familiebaserte til formelle økonomier, barnearbeid og barnesoldater. Han har publisert i tidsskrifter som *Journal of Economic Behavior & Organization*, *World Development* og *European Economic Review*.

Per Botolf Maurseth (f. 1969) er førsteamanuensis ved Handelshøyskolen BI, Institutt for samfunnsøkonomi. Maurseth har embetseksamen i samfunnsøkonomi og en dr. polit grad fra Universitetet i Oslo. Maurseth har tidligere arbeidet på Norsk Utenrikspolitisk Institutt (NUPI). Maurseth har publisert i tidsskrifter som *Scandinavian Journal of Economics*, *Research Policy* og *Regional Studies*. Maurseth arbeider med forskning innenfor internasjonal handel, økonomisk vekst og innovasjonsøkonomi.

Referanser

- Adler, M. (1985). Stardom and talent. *American Economic Review*, 75(1), 208–212.
- Akerlof, G. A. (1970). The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500.
- Akhtar, S. (2022). *World Trade Organization: «TRIPS waiver» for COVID-19 vaccines* (CRS-report 47231).
- Andrews, M. (2019). *Who wins in the world economy and English football*. CID Faculty Working Paper No. 345. Center for International Development at Harvard University.
- Arrow, K. J. (1962). *Economic welfare and the allocation of resources for invention*. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c2144/c2144.pdf>
- Bakken, C. & Strømsnes, T. (2011). *Etterspørselen etter fotball. En empirisk studie av tilskuertall på Alfheim* [Masteroppgave]. Universitetet i Tromsø.
- Benkler, Y., Roberts, H., Faris, R., Solow-Niederman, A. & Etling, B. (2013). *Mapping the SOPA-PIPA debate*. Berkman Center for Internet and Society at Harvard University.
- Boldrin, M. & Levine, D. K. (2008). *Against intellectual property*. Cambridge University Press.
- Bradley, A. J. (1987). Intellectual property rights, investments and trade in services in the Uruguay round: Laying the foundations. *Stanford Journal of International Law*, 23(1), 57–98.
- Bridgman, W. (2023, 9. mars). *Pfizer spends big on IP lobbying with billions on the line*. Sludge. <https://readsludge.com/2023/03/09/pfizer-spends-big-on-ip-lobbying-with-billions-on-the-line/>
- Brittain, B. (2022, 27. desember). *COVID-19 vaccine patent battles continue into 2023*. Reuters. <https://www.reuters.com/legal/litigation/covid-19-vaccine-patent-battles-continue-into-2023-2022-12-27/>
- Chang, E. C.-R. (2022). The WTO waiver on COVID-19 vaccine patents. *UCLA Law Review*, 74, 75–99.
- Chaudhuri, S. (2005). *The WTO and India's pharmaceutical industry. Patent protection, TRIPS and developing countries*. Oxford University Press.
- Cooter, R. (1992). Organization as property: Economic analysis of property law applied to privatization. *Journal of Legal Economics*, 2(3), 77–102.
- Deloitte. (2021). *Riding the challenge. Annual review of football finance 2021*. Sports Business Group.
- Deere, C. (2009). *The implementation game – the TRIPS agreement and the global politics of intellectual property reform in developing countries*. Oxford University Press.
- Douglass, J. A. (2021). *Federally funded research, the Bayh-Dole Act, and the COVID vaccine race*. <https://www.researchgate.net/institution/University-of-California-Berkeley>
- Drahos, P. & Braithwaite, J. (2002). *Information feudalism: Who owns the knowledge economy?* Earthscan Publications.
- Dunleavy, K. (2022, 21. oktober). *Pfizer eyes four-fold price hike for COVID vaccine in private US market*. Fierce Pharma. <https://www.fiercepharma.com/pharma/pfizer-set-charge-between-110-and-130-covid-vaccine-when-us-goes-commercial-model>
- Folvik, H. (2023, 6. juni). *Mener Haaland er verdt 2,9 milliarder kroner*. *Aftenposten*. <https://www.aftenposten.no/sport/fotball/i/y6y5eK/mener-haaland-er-verdt-29-milliard-kroner>
- Forbes. (2023). *Lionel Messi*. <https://www.forbes.com/profile/lionel-messi?sh=63984b125e9f>
- Gagnon, M.-A. (2009). *The nature of capital in the knowledge-based economy: The case of the global pharmaceutical economy* [Doktorgradsavhandling]. York University, Toronto. <https://img.fifa.com/image/upload/ijiz9rtpkfnbhwxbqr70.pdf>
- Green, A. (2022, 17. juni). *WTO finally agrees on a TRIPS deal. But not everyone is happy*. Devex. <https://www.devex.com/news/wto-finally-agrees-on-a-trips-deal-but-not-everyone-is-happy-103476>
- Hemel, D. J. & Quellette, L. L. (2017). Bayh-Dole beyond borders. *Journal of Law and the Biosciences*, 4(2), 1–29. <https://doi.org/10.1093/jlb/lx011>
- Hutter, M. (2003). Information good. I R. Towse (Red.), *A handbook of cultural economics* (kap. 33). Edward Elgar.
- Kapczynski, A. (2022). The public history of trade secrets. *UC Davis Law Review*, 55, 1367–1443.
- Kimball, S. (2023, 31. januar). *The Covid pandemic drives Pfizer's 2022 revenue to a record \$100 billion*. CNBC. <https://www.cnbc.com/2023/01/31/the-covid-pandemic-drives-pfizers-2022-revenue-to-a-record-100-billion.html>
- Kremer, M. (1998). Patent buyouts: A mechanism for encouraging innovation. *Quarterly Journal of Economics*, 113(4), 1137–1167.
- Lakdawalla, D. N. (2018). Economics of the pharmaceutical industry. *Journal of Economic Literature*, 56(2), 397–449.

- Lanjouw, J. O. (1998). *The introduction of pharmaceutical product patents in India: Heartless exploitation of the poor and the suffering?* NBER.
- Lea, G. (2020, 11. mai). *Premier League vs La Liga: Revenue, salaries, transfers, attendance, European success, competitiveness and representation*. World Sports Network. <https://www.wsn.com/premier-league/premier-league-vs-la-liga/>
- Lemley, M. A. (2021). *The Splinternet*. <https://dlj.law.duke.edu/article/the-splinternet-lemley-vol70-iss6/>
- Lester, S. & Zhu, H. (2019). Rethinking the length of patent terms. *American University International Law Review*, 34(4), 787–806.
- Light, D. W. & Lexchin, J. (2021). The costs of coronavirus and their pricing. *Journal of the Royal Society of Medicine*, 114(11), 502–504.
- Love, J. (2023). *The trouble with the WIPO Broadcasting treaty*. PIJP/TLS.
- Maciel, M. & Walton, A. (2019). Can player economic value rights be used as collateral. *The International Sports Law Journal*, 18, 185–209.
- MacTaggart, B. (1982, 9. juli). Stealing from the mind [Kronikk]. *New York Times*. <https://www.nytimes.com/1982/07/09/opinion/stealing-from-the-mind.html>
- Maguire, K. (2023, 5. juli). Premier League wages have doubled since 2010 with total wage cost of clubs now approaching £3 billion. WATO. <https://www.whataretheodds.co.uk/premier-league-wages/>
- Maskus, K. (2000). *Intellectual property rights in the global economy*. Institute of International Economics.
- Maurseth, P. B. (2019). Patenter og offentlig innovasjon. *Agenda Magasin*. <https://agendamagasin.no/kommentarer/patenter-offentlig-innovasjon/>
- Maxmen, A. (2022). South African scientists copy Moderna Covid vaccine. *Nature*, 602, 372–373.
- Meby, E. (2013). *Blåhvite hjertier. Svolvær idrettslag 1913–2013*. Våganavisa og Nordisk Trykk.
- Melchior, A. (2021). *Global handel og medisinsk beredskap i lys av covid-19* (NUPI-rapport 4). <https://www.nupi.no/en/publications/cristin-pub/global-handel-og-medisinsk-beredskap-i-lys-av-covid-19>
- Melchior, A. (2015). Internasjonale handelsavtaler 2015 – trender og utfordring. *Magma*, 18(5), 30–43.
- Milanovic, B. (2005). Globalization and goals: Does soccer show the way? *Review of International Political Economy*, 12(5), 829–850.
- Morris, D. (1981). *Fotballfolket*. Gyldendal Norsk Forlag.
- NOU 2022: 5 (2022). *Myndighetenes håndtering av koronaepidemien – del 2 rapport fra Koronakommisjonen*. Statsministerens kontor. <https://www.regjeringen.no/no/dokumenter/nou-2022-5/id2910055/>
- Okediji, R. (2008). *WIPO-WTO relations and the future of global intellectual property norms*. https://scholarship.law.umn.edu/faculty_articles/885
- Olson, M. (1965). *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*. Harvard University Press.
- O'Neill, R. (2020, 17. juni). *Saudi Arabia breached TRIPS over beoutQ, WTO finds*. World Intellectual Property Review. <https://www.worldipreview.com/news/saudi-arabia-breached-trips-over-beoutq-rules-wto-19784>
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons – the evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press.
- Pakes, A. (1986). Patents as options. Some estimates of the value of holding European patent stocks. *Econometrica*, 54, 755–784.
- Pepall, L., Richards, D. & Norman, G. (2014). *Industrial organization – contemporary theory and empirical applications*. Wiley.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. Harvard University Press.
- Penrose, E. T. (1951). *The economics of the international patent system*. The John Hopkins Press.
- Riis, C. & Moen, E. R. (2012). *Moderne mikroøkonomi*. Gyldendal Akademisk.
- Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do? *Journal of Economic Perspectives*, 32(2), 73–90.
- Rosen, S. (1981). The economics of superstars. *American Economic Review*, 71(5), 845–858.
- Scherer, F. M. (2000). The pharmaceutical industry and world intellectual property standards. *Vanderbilt Law Review*, 53(6), 2245–2254.
- Scotchmer, S. (2004). *Innovation and incentives*. MIT Press.
- Simmons, R. (2007). Overpaid athletes? Comparing American and European football. *The Journal of Labor and Society*.
- Solberg, H. A. & Gaustad, T. (2022). International sport broadcasting. A comparison of European soccer leagues and the major North American team sports. I H. Fajak & S. Frawley (Red.), *Sport broadcasting for managers*. Routledge.
- Stegemenn, K. (2000). The integration of intellectual property rights into the WTO system. *World Economy*, 23(9), 1237–1267.

- Stephens, H. (2022, 8. august). Copyright's international conventions: The importance of membership part II (The Rome Convention). *Hugh Stephens Blog*. <https://hughstephensblog.net/2022/08/08/copyrights-international-conventions-the-importance-of-membership-part-ii-the-rome-convention/>
- Stiglitz, J. E. (2007). Economic foundations of intellectual property rights. *Duke Law Journal*, 57, 1693–1724.
- Tarragó, P. d. S. (2015). Negotiating for Brazil. I J. Wata & A. Taubman (Red.), *The making of the TRIPS – personal insights from the Uruguay round negotiations*. World Trade Organization. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trips_agree_e/history_of_trips_nego_e.pdf
- Unni, V. K. (2019). India's TRIP-compliant patent decade – the tumultuous journey in search of a pragmatic equilibrium. *IIC*, 50, 161–195.
- vnovak. (2012, 26. januar). *SOPA and PIPA spur lobbying spike*. Open Secrets. <https://www.opensecrets.org/news/2012/01/sopa-and-pipa-create-lobbying-spike/>
- Watal, J. (2015). Patents: An Indian perspective. I J. Wata & A. Taubman (Red.), *The making of the TRIPS – personal insights from the Uruguay round negotiations*. World Trade Organization. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trips_agree_e/history_of_trips_nego_e.pdf
- WIPO. (2004). *Intellectual property handbook*. <https://doi.org/10.34667/tind.28661>
- WIPO. (2023). *Broadcasting and media rights in sport*. <https://www.wipo.int/sports/en/broadcasting.html>
- WTO. (2020). *Saudi Arabia – measures concerning the protection of intellectual property rights*. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds567_e.htm
- WTO. (2023). *Overview: The TRIPS agreement*. https://www.wto.org/english/tratop_e/trips_e/intel2_e.htm
- Zaitchik, A. (2021, 1. juni). The grubby history of how vaccines became intellectual property. *New Republic*. <https://newrepublic.com/article/162527/long-strange-trips-grubby-history-vaccines-became-intellectual-property>

Abstract in English

Intellectual Property Rights and Global Distribution – TRIPS, Soccer and Pharmaceutical Industry

The article explores two forms of intellectual property rights: patents in the pharmaceutical industry and international broadcasting rights in the football industry. In both cases, global markets evolve demanding global forms of regulation. The outcome is extreme concentration of high incomes. Adjustments in the allocation of property rights may contribute to significant leveling of incomes globally and, possibly, improved welfare.

Keywords: TRIPS · economics of football · intellectual property rights