

**Моє!. Що кому належить і як
це на нас впливає**

КУПИТИ

Слово «моє» ми засвоюємо ще в дитинстві. А коли виростаємо, ідея власності здається природною, незалежно від того, купуємо ми чашку кави чи будинок. Але кому належить простір за вашим сидінням у літаку — вам чи пасажиру позаду вас? Чому плагіат — це неправильно, а копіювати рецепт чи дизайн сукні — нормально? Кому належить земля під вашим будинком, а кому повітря над ним? Виявляється, із власністю все набагато складніше, ніж нам здавалося. То що саме ми можемо назвати «своїм» і де межі наших володінь? Майкл Геллер і Джеймс Зальцман не тільки дають відповіді на ці запитання, а й показують, що існує лише шість простих правил, якими користуються люди, щоб на все претендувати. Автори поєднують цікаві роздуми про власність з захопливими, а іноді й обурливими, історіями з бізнесу, судових залів і повсякденного життя. Написана на перетині права, економіки, психології і політики, книжка «Моє!» показує, як символічне володіння інколи може підміняти справжнє, а деякі компанії заробляють, роблячи власністю зовсім не об'єктні явища, наприклад відсутність потреби стояти у черзі.

МАЙКЛ ГЕЛЛЕР ДЖЕЙМС ЗАЛЬЦМАН



**ЩО КОМУ НАЛЕЖИТЬ
І ЯК ЦЕ НА НАС ВПЛИВАЄ**

Перекладачка **Ірина Павленко**

Moe!

Michael Heller and James Salzman

MINE!

How the Hidden Rules
of Ownership Control Our Lives

Doubleday

· New York ·

M M X X I

Майкл Геллер і Джеймс Зальцман

Моє!

Що кому належить
і як це на нас впливає

*Переклала з англійської
Ірина Павленко*

Лабораторія

· Київ ·

М М Х Х І

УДК 347.2
Г31

Науково-популярне видання

Геллер Майкл, Зальцман Джеймс
Г31 Мое! Що кому належить і як це на нас впливає / пер. з англ. Ірина Павленко. — К. :
Лабораторія, 2021. — 336 с.
ISBN 978-617-7965-49-6 (тверда палітурка)
ISBN 978-617-7965-50-2 (м'яка обкладинка)
ISBN 978-617-7965-51-9 (електронне видання)
ISBN 978-617-7965-52-6 (аудіокнига)

Що таке власність? Що саме ми можемо назвати «своїм» — і де межі наших володінь? Здавалося б, слово «мое» ми засвоюємо ще в дитинстві. Однак усе набагато складніше. Власність не є ані сталим поняттям, ані чітко окресленим: навіть у різних штатах США поняття того, чим саме ти володієш, є розмитим.

Автори цієї книжки надають свої роздуми щодо понять власності, розповідаючи, як символічне володіння інколи може підмінити справжнє, а деякі компанії багатіють, роблячи власністю зовсім не об'єктні явища, наприклад відсутність потреби стояти у черзі.

УДК 347.2

Перекладено за виданням: Michael Heller and James Salzman. *Mine! How the Hidden Rules of Ownership Control Our Lives* (New York: Doubleday, 2021; ISBN 978-0-385-54472-6)

Літературна редакторка Ірина Троскот. Коректорка Ірина Іванюць.
Верстальниця Олена Білохвост. Технічний редактор Микола Климчук.
Художня редакторка Оксана Гаджій. Дизайн обкладинки АбоАбо.
Відповідальний за випуск Антон Мартинюк.

Підписано до друку 29.04.2021. Формат 70×100/16. Друк офсетний. Тираж 1000 прим.
Замовлення № 580/04. Надруковано в Україні видавництвом «Лабораторія» на пп «Юнісофт»,
вул. Морозова, 13-Б, м. Харків, Україна, 61036. Свідоцтво ДК № 5747 від 06.11.2017.
Термін придатності необмежений.

тов «Лабораторія», пр. Степана Бандери, 6, м. Київ, Україна, 04073,
тел. (097) 975-52-23, info@laboratoria.pro. Свідоцтво ДК № 7100 від 14.07.2020.
Висновок Держ. сан.-епідем. експертизи № 12.2-18-1/28536 від 17.12.2020.

ISBN 978-617-7965-49-6 (тверда палітурка)
ISBN 978-617-7965-50-2 (м'яка обкладинка)
ISBN 978-617-7965-51-9 (електронне видання)
ISBN 978-617-7965-52-6 (аудіокнига)

Усі права застережено. All rights reserved
© 2021 by Michael Heller and James Salzman
© Павленко І., пер. з англ., 2021
© тов «Лабораторія», виключна ліцензія
на видання, оригінал-макет, 2021

Зміст

[Вступ](#)

[Розділ 1. Хто останнім устав, того й капці](#)

Розділ 2. Володіння — одна десята закону

Розділ 3. Ти сієш — я пожинаю

Розділ 4. Мій дім — не моя фортеця

Розділ 5. Моє тіло — не моє діло

Розділ 6. Блаженні лагідні, але землю впадкують не вони

Розділ 7. Майбутнє власності... та світу

Епілог. Правила власності малюків

Подяки

Примітки

Про авторів

Присвячую Деборі, Еллі та Джоні
Майкл Геллер

Присвячую Гезер, Бену, Елеанор, Елізабет,
Джеймі та Кейт
Джеймс Зальцман

Вступ

«Моє!» Саме це слово одним із перших з'являється в лексиконі малюків, і саме його найчастіше вигукують дітлахи в пісочниці під час епічних баталій за пластмасове відерко й лопатку⁽¹⁾. Дорослі ідею власності сприймають абсолютно природно, хай би чого вона стосувалася: нового будинку чи останнього шматка торта. Усі ми знаємо, що означає чимось володіти. Усе дуже просто: це моє, а це твоє — і крапка.

Виявляється, концепцію власності більшість із нас сприймає хибно.

Коли ви зрозумієте, які правила лежать в основі нашого бажання володіти чимось, то побачите, яке глибоке коріння це бажання пустило в наше повсякденне життя. Чиновники, власники корпорацій і звичайні люди щодня змінюють ці правила, коли розподіляють, що й кому належить, і в кожному конкретному випадку визначають переможців і переможених. Так було з давніх-давен. Насправді людське суспільство для того й виникло, щоб допомогти нам без зайвої крові розподіляти дефіцитні ресурси: їжу, воду, золото чи статевих партнерів.

Навіть історія про Едемський сад обертається навколо права власності. Бог повідомив Адаму та Єві, що Дерево пізнання добра і зла та його плоди належать лише Йому. Це моє. Руки геть. Але перші люди все одно зірвали яблуко й Господь за це вигнав їх із Саду. Так почалася історія людства, а разом з нею й історія нашого бажання чимось володіти.

Битва за простір

Джеймс Біч — кремезний чолові'яга зростом під два метри⁽²⁾. Під час рейсу United Airlines із Ньюарка до Денвера молодий підприємець одразу після зльоту опустив столик і прикріпив до нього штукенцію з назвою Knee Defender. Knee Defender (від англ. «захисник колін») — це простий пластиковий пристрій за 21,95 долара, що прикручується

до кріплення відкидного столика та блокує спинку сидіння пасажирка попереду. На вебсайті, де можна придбати цей диво-пристрій, стверджують, що Knee Defender «не дасть пасажирку попереду змоги опустити спинку й захистить ваші коліна та ваш особистий простір під час польоту»⁽³⁾. Отже, Біч створив собі комфортні умови, спокійно відкрив ноутбук і почав працювати.

Це не вигадка, а цілком реальна історія. Коли пасажирка, яка сиділа попереду, спробувала «розслабитися, відкинути спинку крісла й насолодитися польотом», як порадили їй бортпровідники, спинка чомусь не зрушила з місця. Жінка поскаржилася стюардесі, а та попросила Біча прибрати пристрій, але він відмовився. Обурена пасажирка з розгону гепнулася на крісло та збила і пристрій, і ноутбук Біча. Чоловік теж відреагував агресивно — він знову підняв її спинку та швидко прикріпив затискач. Тоді пасажирка розвернулася і жбурнула в опонента своїм напоем. Ми ніколи не дізнаємося, як міг би завершитися цей поєдинок, оскільки пілот вирішив здійснити екстрену посадку в Чикаго. Обоє пасажирів зняли з рейсу, а літак далі полетів до Денвера, куди прибув із запізненням на 1 годину 38 хвилин.

У 2020 році на рейсі American Airlines з Нового Орлеана до Північної Кароліни відбувся схожий інцидент⁽⁴⁾. Пасажирка Венді-Вільямс, яка сиділа в передостанньому ряду, відкинула спинку свого крісла й затиснула чоловіка позаду неї, який не міг відкинутися, бо його ряд був останнім. Задля помсти він увесь рейс ритмічно штовхав кулаками сидіння Вільямс, наче оскаженілий метроном, а жінка все це неподобство зняла на відео, яке моментально підірвало інтернет.

Кожен наступний інцидент викликав серед блогерів шквал емоцій: хтось із піною на устах захищав пасажирів попереду, а хтось був упевнений у правоті задніх. Тревел-журналіст USA Today Крістофер Елліотт підтримав останніх: «Відкидати спинку сидіння під час перельотів неприпустимо, оскільки це офіційний замах на особистий простір. Це образливо, невиховано і просто неправильно»⁽⁵⁾. Натомість телеведуча Елен Дедженерес захищала перших: «Якщо спинка крісла вдарила вас першою, ви маєте повне право вдарити її у відповідь»⁽⁶⁾.

То хто насправді правий?

Відповідь пасажирки Вільямс проста: справедливість на її боці, адже кнопка, що відкидає спинку, розташована на її підлокітнику, а отже, право встановлювати кут нахилу спинки належить їй. Правило звучить так: усе, що пов'язане з чимось моїм, теж належить мені. Так своє право володіти чимось обґрунтовували ще первісні люди тисячі років тому⁽⁷⁾. Натомість погляд Біча базується на неписаному законі, вигаданому ще в середньовічній Англії, відповідного до якого той, хто володіє земельною ділянкою, володіє нею «вгору» до раю і «вниз» до пекла. На думку Біча, йому належить простір від його спинки до спинки сусіда попереду по горизонталі й від багажної полиці до всипаного крихтами килима по вертикалі. Коли в цей простір нахабно пхається спинка чийогось сидіння, таке неприпустиме вторгнення порушує межі чужої власності.

Так зване «правило акцесії», або приєднання, на яке посилялася Вільямс («усе, що пов'язане з чимось моїм, теж належить мені»), — найпоширеніший неписаний закон власності, про який ви, найімовірніше, ніколи не чули. Він пояснює, чому землевласники володіють родовищами нафти й газу, які відкрили на їхніх земельних ділянках, чому Каліфорнійська долина просідає й чому країни вважають своєю власністю не лише землі, а і прилеглі територіальні води. Утім, в інцидентах, що сталися з Бічем і Вільямс, спрацьовує ще одне не менш цікаве правило власності.

Перед зльотом бортпровідник просить усіх пасажирів підняти й зафіксувати спинки крісел вертикально. Тобто в Біча першим виникло ексклюзивне право на володіння простором перед собою. «Хто першим устав, того й капці» — ще один примітивний закон, що дає право голосно заявити: «Моє!». Діти за принципом живої черги застосовують його на дитячих майданчиках, а дорослі — на відстані 10 000 метрів над землею. Я був першим, тому це — моє. Не забувайте також, що Біч фізично заволодів простором навколо своїх колін, коли заблокував спинку сидіння пасажирки й почав спокійно працювати. А відповідно до одного відомого вислову, «володіння — це дев'ять десятих закону».

До цих трьох неписаних правил власності, що спричиняють конфліктні ситуації, — принцип акцесії, принцип живої черги та

принцип фізичного володіння — особливо пильну увагу громадськості привертають саме авіаперельоти.

Якщо попросити пересічних людей прокоментувати ситуацію з Бічем і Вільямс, більшість відповідає щось на зразок «Це очевидно» і «Тут узагалі нема про що сперечатися». Однак якщо на респондентів трохи натиснути й попросити пояснити свою відповідь, то виявляється, що опитані розділяються на два табори: захисників Біча і прибічників Вільямс. У 2020 році газета USA Today здійснила опитування серед 3000 респондентів, приблизно половина з яких відповіла: «Ні, відкидати спинку неприпустимо», а інша половина заявила: «Якщо спинка відкидається, я її неодмінно відкину»⁽⁸⁾. Обидві сторони переконані у своїй правоті. Ось чому Біч без вагань заблокував спинку сидіння пасажирки попереду, а Вільямс почувалася героїнею, коли опублікувала відео в соцмережах. Я маю право розкласти сидіння! А я маю право на особистий простір! Отже, моє слово проти твого.

Чому такі конфлікти почали виникати саме зараз? Адже раніше за спинки крісел у літаках ніхто, здається, не воював. Виявляється, донедавна між сидіннями в літаках був дещо більший простір — його вистачало, щоб одночасно опустити і столик, і спинку. Ніхто навіть не замислювався про те, кому належить ця територія, адже місця всім було вдосталь. Нещодавно авіакомпанії почали зменшувати цю відстань: якщо раніше між сидіннями було 89 сантиметрів, то сьогодні — лише 79. У деяких літаках цей показник іще менший — тільки 71 сантиметр. Кожен заощаджений сантиметр дає авіаперевізникам можливість установити до шести додаткових місць, а додаткові місця — це додаткові гроші. Авіакомпанії, одержимі зростанням прибутків, намагаються якомога щільніше утримувати пасажирів та ігнорують той факт, що люди останнім часом стають дедалі гладшими, а столики в ті кілька цінних годин авіаперельоту пасажирів дедалі частіше використовують для роботи з ноутбуком.

Іра Голдман, винахідник горезвісного пристрою Knee Defender (продажі якого після інциденту на рейсі до Денвера зросли у 500 разів), пропонує дуже просте пояснення: «Насправді авіакомпанії роблять ось що: вони продають мені простір для ніг, а вам, якщо ви

сидите попереду мене, — той самий простір для відкидання спинки. Тож виходить, що авіаперевізник продає двом різним пасажирам один і той самий простір»⁽⁹⁾.

Чи мають авіакомпанії таке право?

Жодного офіційного закону з цього приводу немає — авіаперевізник завжди сам приймає рішення. Приймає, але водночас він і далі використовує секретну зброю, яка й дає йому змогу двічі продавати один і той самий простір. Ця зброя полягає у стратегічній неоднозначності, що є важливим елементом «конструювання» власності. Більшість авіакомпаній справді керуються правилом: якщо на підлокітнику пасажира є кнопка відкидання спинки, він має право розкласти сидіння. Утім, бортпровідники це правило замовчують, а з'ясовується воно лише в разі виникнення конфлікту. Пасажири щодо своїх прав вагаються, і їхні сумніви авіакомпаніям на руку.

Коли правила володіння розмиті — а розмиті вони майже завжди, та ще й так сильно, що ви собі й уявити не можете, — пасажири конфліктують, керуючись здоровим глуздом і нормами ввічливості. Упродовж десятиліть суперечки щодо кута нахилу спинки крісла пасажири залагоджували самотійно й мирно — здебільшого без слів, через мовчазні переговори, так само, як і питання штовханини ліктями на спільному підлокітнику або відвойовування простору на багажній полиці над головою. Серйозних сварок не виникало, хоча й поступатися одне одному ніхто не бажав. (Щоправда, результати одного дослідження продемонстрували, що близько трьох чвертей пасажирів погодилися б не відкидати спинку, якби людина позаду пригостила їх кавою чи пакетиком горішків⁽¹⁰⁾.)

Та оскільки простору між сидіннями в літаках стає дедалі менше, неписані правила повітряного етикету починають змінюватися. Коли пасажири не доходять згоди в питанні, кому і що належить, дефіцит простору лише розпалює конфлікт і призводить до дуелі з напоями. І пристрій Knee Defender ситуацію тільки загострює. Голдман у цій суперечці вгледів комерційну можливість і створив технологію, що дає змогу врегулювати неоднозначне питання володіння простором. Проблема, однак, полягає в тому, що нахабне блокування спинки

крісла іншого пасажирів порушує загальноприйняті норми ввічливості. Це ніби без дозволу взяти щось чуже.

Така дрібниця, як Knee Defender, комусь може здатися не вартою уваги, проте насправді цей винахід відтворює один з найпотужніших двигунів інновацій у сучасному суспільстві, який полягає в тому, що зі зростанням дефіциту цінних ресурсів конкуренція за них між людьми ставатиме дедалі сильнішою. Коли авіакомпанії зменшили простір між сидіннями, підприємці в цій запеклій боротьбі за власність угледіли блискучу бізнесможливість.

Схожий конфлікт утрутився і в життя американського Заходу в 1800-х роках і назавжди змінив хід його історії, але тоді сутичка відбулася між фермерами та скотарями. У вестернах часто-густо показують, як ковбої переганяють худобу на десятки кілометрів, однак насправді таке явище побутувало на Заході лише кілька десятиліть. Величезні стада рогатої худоби часто заходили на приватні землі, проте власники не мали змоги їх контролювати, адже розуміли, що корови не можуть прочитати напис «Прохід заборонено», а ставити скрізь огорожі було занадто дорогим задоволенням. Тож ковбої мали можливість на багато кілометрів переганяти свою худобу через необгороджені приватні території до заготівельних станцій в Абіліні чи Додж-Сіті.

Тривало це до 1874 року — аж доки Джозеф Глідден запатентував колючий дріт, який прозвали найважливішим винаходом століття⁽¹¹⁾. Цей винахід, такий простий, як і Knee Defender, несподівано розв'язав усі проблеми фермерів, бо забезпечив їм дешевий, але вкрай ефективний засіб для окреслення меж своїх територій і захисту від чужої худоби. Колючий дріт Гліддена був «легшим за повітря, міцнішим за віскі й дешевшим за пил». Власникам ранчо такі обмеження, втім, до душі не припали, через що й почалася стрілянина й різанина. Як у 1883 році сказав один ковбой, «мене нудить від думки про те, що на землях, де мають випасатися мустанги й бички, вирощують цибулю та картоплю». Але з тієї війни переможцями вийшли фермери.

Винахід Гліддена назавжди змінив Великі рівнини⁽¹²⁾. Фермери тепер могли захистити свої врожаї, а власникам невеликих ранчо довелося припинити свою діяльність, оскільки шлях до ринку їм

перекрили. Натомість ковбої змушені були влаштовуватися наймитами до власників великих ранчо. Для багатьох корінних американців колючий дріт — «мотузка диявола» — фактично став завершенням епохи кочового життя. Цей винахід заклав основи для появи законів про права власності, що й досі регулюють більшість територіальних конфліктів у США.

Технології власності постійно змінюються, що завдає болю і ковбоям Великих рівнин, і пасажиром літаків на висоті 10 000 метрів. Колючий дріт дав фермерам можливість захистити свої врожаї від худоби, а Klee Defender забезпечив пасажиром дешевий і ефективний інструмент проти тих, хто хоче відкинутися на спинці свого крісла й затиснути вам ноги. Обидві технології дають людям змогу встановити свої правила в боротьбі за володіння дефіцитними ресурсами, що пришвидшує знищення старих звичаїв і породжує суперечки щодо того, якими мають бути нові. Щоправда, відмінність між ними така є: фермерам удалося відстояти своє право на повсюдне використання колючого дроту, натомість Klee Defender багато авіаперевізників на своїх рейсах заборонили — їх цілком влаштовує можливість двічі продавати один і той самий простір двом різним пасажиром.

Аналогічні війни за власність розгортаються сьогодні і в інтернеті, однак відбувається це ще непомітніше, ніж у літаках. Історія переглядів розкриває про нас чимало приватної інформації: що ми купуємо, за ким стежимо, де живемо й за кого голосуємо. Здавалося б, такі особисті дані мають належати лише нам, але ні: у більшості країн досі немає чітких законодавчих норм, що регулювали би право власності на ці дані. Пронюхавши про таку неоднозначність, Facebook, Google та інші інтернет-гіганти (а також Агентство національної безпеки й решта інтернет-шпигунів) одразу ж скористалися блискучою нагодою. Коли ці монстри сьогодні збирають наші особисті дані й відкидають віртуальні спинки своїх крісел у наш особистий простір, то заробляють мільярди на таргетованій рекламі, а їхні алгоритми створюють наші надзвичайно точні особисті профілі на основі вподобань та історії переглядів.

Одним із центральних питань сучасності є поява чітких правил щодо володіння даними. У Європейському Союзі та штаті Каліфорнія, наприклад, уже вживають певних заходів, що забезпечують

користувачам своєрідний цифровий еквівалент колючого дроту, щоби зберегти нашу конфіденційність. Чи справді такі заходи допоможуть? Невідомо. Універсальних законів щодо володіння даними поки що немає. Питання залишається відкритим, до того ж не лише щодо вебпереглядів і спинок сидінь, а й щодо тисяч інших арен бойових дій, на яких люди щодня воюють за обмежені ресурси.

Війни за власність точаться непомітно, переважно у фоновому режимі — але лише доти, доки якийсь дешевий пластиковий пристрій на зразок Knee Defender не роздере наші рани до крові й не винесе конфлікт на поверхню.

Хлопець із Нью-Джерсі

Дженна Вортем чудово відпочивала зі своїми друзями в одному з мангеттенських барів та за келихом обговорювала плани на вечір. Виявилося, що всі присутні нетерпляче чекали на прем'єру чергового сезону мегапопулярного телесеріалу НВО «Гра престолів». Здавалося б, усе просто: серіал належить НВО, тому для його перегляду потрібно купити підписку. Офіційно її придбав лише один із присутніх друзів Вортем, однак переглянули прем'єру всі. Як таке могло статися? Виявляється, дуже просто — через чужий обліковий запис. Вортем, наприклад, використала акаунт «одного хлопця з Нью-Джерсі, з яким колись вечеряла в мексиканському ресторані»⁽¹³⁾.

В історії Вортем немає нічого незвичного, адже користуватися чужими акаунтами для перегляду серіалів через популярні медіасервіси стало справою буденною. Проте є тут і дещо незвичне: Вортем працює в New York Times. Не замислюючись про наслідки використання чужого акаунту, колумністка опублікувала невеликий, але досить зухвалий допис про свої нічні пригоди напередодні.

Вортем (а разом з нею й New York Times), схоже, не усвідомлювала, що своїм дописом фактично зізналася у федеральному злочині відповідно до Закону про комп'ютерне шахрайство і зловживання, за що могла навіть сісти на рік до в'язниці. Ділитися паролями до акаунтів НВО, можливо, й поширене явище, однак у правилах НВО таке прямо заборонено. Це «трошки незаконно», як висловилася одна

кolumnістка із Forbes⁽¹⁴⁾. За законодавством учинок Вортем можна цілком справедливо вважати злочином.

Проте, як виявилось, усім до цього переступу було байдуже, а НВО він узагалі зацікавив найменше. Ледь не в кожного є такий знайомий, який переглядає медіаконтент через чужий обліковий запис. Майже 100 % студентів (юридичного факультету, до речі!) на запитання про незаконний перегляд медіаконтенту піднімають руку. Приблизно половина з них узагалі не вважає, що робить щось незаконне (справді?), а інша половина усвідомлює незаконність своїх дій, але й далі це робить. Чому ж постачальники потокових мультимедіа миряться з таким зухвальством?

Почнімо з того, що перегляд серіалів під чужим паролем не схожий на реальну крадіжку. Погодьтеся, що переглянути «Гру престолів» через чужий акаунт і поцупити DVD із серіалом з полиці магазину — це дві абсолютно різні речі. Навряд чи Вортем або її друзі сховали би пластикову коробку з DVD під курткою та вислизнули з крамниці не заплативши — і вже точно не вихвалялися б цим у соцмережах.

Відмінність між нелегальним стримінгом і реальною крадіжкою полягає у ймовірності того, що тебе застукають на гарячому. Утім, НВО й тут себе захистила, адже компанія дуже легко може з'ясувати, хто краде контент. Саме так і зробила Американська асоціація компаній звукозапису, коли почала відстежувати «меломанів», які завантажували музику через файлообмінник Napster, і пред'явила кожному позов на мільйони доларів. Керівництво НВО за секунду може дізнатися особу злодюжки, проте її таке чомусь не цікавить.

Усіх нас з раннього дитинства вчать поважати чужі речі. Ця повага базується на інстинкті, що народжується в найпримітивніших відділах нашого мозку. Собаки, птахи й ведмеді знають, що від чужих територій слід триматися якнайдалі. Але цей інстинкт поширюється лише на матеріальні речі, а не, наприклад, на ідеї. Результати одного дослідження показали, якщо дитина кричить: «Це моє!» — то майже стовідсотково йдеться про іграшку чи цукерку, а не, скажімо, жарт, цікаву історію чи пісню⁽¹⁵⁾. Можливо, потокове мультимедіа просто не активує примітивної ділянки нашого мозку, пов'язаної зі сприйняттям власної території. І, напевно, саме тому спільне використання акаунтів

не здається нам чимось неправильним ані з морального, ані з юридичного погляду.

Власники контенту, звісно, це розуміють, а тому намагаються (хоча поки що не дуже успішно) змінити наше ставлення до цифрової власності й переконати нас, що вона нічим не відрізняється від матеріальної. Звідси ростуть ноги всіх тих загрозливих попереджень, що з'являються на екрані після запуску DVD і на початку фільму та намагаються залякати нас Інтерполом, суворо повідомляючи, що «піратство — це злочин».

Війна за цифрові володіння породила термін «інтелектуальна власність». Юристи з авторського права, патентів і торгових марок вигадали таке поняття, скориставшись інтуїтивною повагою людей до чужих речей⁽¹⁶⁾, адже вони чудово розуміють, що для нашої примітивної сутності словосполучення «авторське право» — це порожній звук.

Загалом суть конфлікту між власниками контенту й користувачами полягає ось у чому. Чи можна вільно обмінюватися цифровими товарами — наприклад, наспівати пісню, яка нещодавно звучала по радіо? Чи її слід сприймати як звичайну фізичну власність на зразок чужої чашки або велосипеда, взяти які без дозволу нам не дозволяє закон, звичаї та норми моралі? Однозначної відповіді немає.

Які аргументи у власника контенту? Насправді джерелом конфлікту є ще одне наше інтуїтивне переконання, відповідно до якого нематеріальні результати зусиль теж є власністю, тобто ви маєте право пожинати тільки те, що посіяли.

Винагорода за зусилля — це, звісно, правильно і справедливо, але тут захищено лише одну сторону конфлікту. Яскравим прикладом цього явища є фешн-індустрія⁽¹⁷⁾. Дизайнери заробляють величезні статки, копіюючи одне в одного свої витвори, і закон ніяк не захищає оригінальні моделі одягу. Змалювати в когось платтячко — не злочин. Це цілком законно. У багатьох сферах сучасної економіки — рецепти шеф-кухарів, спортивні відеоуроки, виступи стендаперів і безліч інших результатів творчих зусиль — жива конкуренція та безперервна гонитва за оригінальністю стали важливішими за питання власності. Іншими словами, правило тут здебільшого таке: «Ти сієш, а я

пожинаю». Щороку дизайнери закликають законодавців установити офіційні правила, які захистили б їхні творіння, але ці зусилля досі марні.

Натомість індустрія звукозапису успішніша в цьому питанні за будинки моди. Відповідно до офіційного акту, цифрова музика є власністю компаній звукозапису, які на підставі цього закону відкрили судові провадження проти щонайменше 30 000 користувачів. Ці зусилля, звісно, не допомогли повністю розв'язати проблему незаконного завантаження треків, але принаймні привернули до неї пильну увагу світової громадськості.

НВО за всім цим спостерігала й мотала на вус. В інтернет-виданні TechCrunch написали, що «спільний доступ до акаунтів — це зона сутінків у світі потокового мультимедіа»⁽¹⁸⁾, тому керівництво НВО вирішило зайняти позицію стратегічної двозначності. Хай би як божевільно це звучало, але компанія справді заохочує користувачів незаконно переглядати її контент. НВО чудово знає, хто саме дивиться серіали через чужі облікові записи, але замість того, щоб ставити своїм потенційним глядачам тавро злочинців, вона міцно підсаджує Вортем та її друзів на свої серіали.

Коли президент НВО Річард Плеплер ішов з посади, він гордо заявив, що пропіратська стратегія компанії є «неймовірно ефективним маркетинговим ходом, спрямованим на наступне покоління глядачів»⁽¹⁹⁾. Спільне використання акаунтів, як пояснив Плеплер, «дає нам змогу розширити коло глядачів і, сподіваємося, сформувати у них звичку дивитися наш контент». Ця його цитата вмить стала інтернет-сенсацією. «Насправді ми намагаємося підсадити глядачів на наші серіали, — гордовито додав Плеплер. — І саме цього ми й досягнемо, коли забезпечимо доступ до нашого товару, нашого бренду та наших серіалів для якомога ширшого кола людей».

Конкуренти не могли не помітити, як невимушено НВО ставиться до своєї власності, і в певному сенсі вирішили взяти з них приклад. Генеральний директор Netflix Рід Гастінгс заявив: «Глядачі діляться обліковими записами Netflix, і це чудово. Це крок уперед, а не назад»⁽²⁰⁾. Утім, основний акаунт Netflix і досі можна одночасно використовувати лише на одному пристрої.

В основі стратегії HBO та Netflix — досить цікава концепція, відповідно до якої Вортем та інші молоді глядачі мають підсвідомо розуміти, що їхні дії не зовсім законні. Плеплер і Гастінгс прагнуть, щоб їхні серіали переглядали якомога більше глядачів, незалежно від того, чи платять вони за перегляд. Основна ідея полягає в тому, що коли сьогоденні юні пірати почнуть непогано заробляти, у них виникне бажання переглядати контент законно й нарешті купити підписку.

Поки що це лише плани на майбутнє, та хоча Плеплер і Гастінгс нині дозволяють вам красти їхній контент, інтелектуальна власність усе одно залишається власністю.

Приховані правила власності

Ця книжка — про сварки за простір у літаку й законність спільного використання акаунтів HBO. Вона також про те, чи мають іммігранти право починати власний бізнес у чужій країні, чому життєво важливі ліки недоступні широкому загалу, а також про чимало інших цікавих питань сучасності. Але насамперед зі сторінок цієї книжки ви дізнаєтеся, що в основі всіх цих питань — від появи нової аристократії в США до рішень щодо кліматичних змін — перебувають саме наші переконання про власність. Коли ви перегорнете останню сторінку, то інакше глянете на світ, бо дізнаєтеся те, про що навіть не підозрювали.

Перш ніж почати цю нашу спільну подорож, розповімо вам, що стало мотивом для написання книжки. Ми, її автори, обоє вже давно — по 25 років — працюємо викладачами права. Судячи з усього, нам це вдається досить непогано, адже наші студенти нагородили нас обох відзнакою «Викладач року». Ми випустили понад 5000 юристів, бізнесменів і екологів, але найбільше, що нам подобається в нашій роботі, — це помічати, як над головами наших студентів ніби загоряються яскраві лампочки, коли вони усвідомлюють, що всі переконання про власність насправді хиткі й розмиті, а надскладним довколишнім світом керує лише кілька елементарних принципів.

Ця книжка є квінтесенцією багатьох років нашої роботи як викладачів і вчених. З неї ви за досить невелику вартість отримаєте цікаві та ґрунтовні знання. Перш ніж перейти до наступних концепцій,

ще раз коротко повернімося до інцидентів зі спинками сидінь у літаку й акаунтами НВО та виділімо три основні принципи власності, що лежать у їхній основі:

1. Наші основні переконання щодо власності збивають нас із пантелику

Замисліться лише, якою величезною кількістю сентенцій, установок і стереотипів оповита тема власності. Саме через призму цих переконань нас із дитинства вчать того, що означає чимось володіти. Ось такі шість переконань керують нашими вчинками, коли йдеться про дефіцитні ресурси:

- Хто першим устав, того й капці.
- Фізичне володіння — це дев'ять десятих закону.
- Ти посієш, ти й пожнеш.
- Мій дім — моя фортеця.
- Моє тіло — моє діло.
- Блаженні лагідні, бо землю впадкують вони.

Хай би яке питання вас цікавило — чи то законність польотів дронів над вашим будинком або продажу власної нирки, чи то способи забезпечення приватності у власній оселі або правила поведінки в черзі, — ці шість заповідей дадуть вам змогу краще орієнтуватися у проблемах володіння та максимально прокачають ваші знання на цю тему.

Найбільше в цих сентенціях вражає те, що незважаючи на свою шокуючу поширеність, жодна з них до кінця не відповідає істині. Похибка виникає через те, що в корені кожного з них — двоїста природа. Це ніби вимикач світла: пристрій один, а функції дві — увімкнути й вимкнути. Це або моє, або не моє. І така проста концепція водночас і приваблива, й оманлива. У сучасному суспільстві, де щодня виникає дедалі більше конфліктів, пов'язаних із питанням власності, люди часто кажуть: «Хто раніше встав, того й капці», «Фізичне володіння — це одна десята закону», «Ти сієш, а я пожинаю» тощо.

За колоніальних часів у США більшість конфліктів, пов'язаних із правом власності, досить чітко описувала концепція вимикача. Оскільки в основі економіки було сільське господарство, люди здебільшого боролися за матеріальну власність: сільськогосподарські

угіддя, худобу і — що найжахливіше — рабів-афроамериканців. Рабство тоді було не лише центральним питанням моралі та справедливості, а й основним предметом сутичок за власність. Ви або мали рабів, або самі були рабом.

До початку ХХ століття вектор найгостріших суперечок щодо власності змістився й поступився питанню розмитих меж між приватною власністю та державним регулюванням. Чи зобов'язаний власник закладу громадського харчування обслуговувати людей іншої раси? Чи можуть землевласники будувати на своїх територіях усе, що їм заманеться? Чи мають учені право використовувати для наукових досліджень тканини, видалені з тіл пацієнтів?

Сьогодні предмет дебатів знову змінився. Дедалі частіше конфлікти виникають на тлі саме приватної власності: твоє слово проти мого, і в цьому новому суспільстві колишні переконання стають недоречними й неактуальними.

Якщо ви, скажімо, купуєте в інтернеті електронну книжку, то цілком обґрунтовано вважаєте, що тепер вона належить вам. Адже володіння — це дев'ять десятих закону, правильно? Проте Amazon про це іншої думки: ваші права насправді дуже й дуже обмежені. Amazon справді може видалити електронну книжку прямісінько з вашого гаджета. Керівництво платформи зрозуміло, що концепція власності досить гнучка й мінлива, а тому вирішило підкорегувати правила власності під свої потреби. Компанії відомо (і результати досліджень це довели), що ми досі переконані в незмінності нашого права власності на придбаний товар і свято віримо в те, що володіти електронною книжкою — те саме, що придбати паперовий примірник⁽²¹⁾. Але насправді це не так, і тепер через наше власне невігластво Amazon оббирає нас до нитки, а гасло про клієнта, який завжди правий, укотре не підтверджується.

Прірва між тим, що ми вважаємо своєю власністю, і тим, чим володіємо насправді, невпинно зростає.

2. Власність — це конфлікт між конкурентними правилами

Припустімо, ви щось у когось придбали. Звідки ця власність узялася в людей, у яких ви її купили? Історія починається з першого власника, який скористався одним із шести правил власності. Конфлікт між цими

правилами схожий на передвиборчі перегони політиків, кожен з яких змагається за наш голос. Усі ці шість переконань мають право на існування, оскільки в їхній основі лежать дуже потужні, хоч і суперечливі інтуїтивні переконання щодо того, що й кому має належати. Але наразі вам потрібно запам'ятати ось що: коли ви зрозумієте, з яких прихованих принципів складається структура власності, то глибше знатиметеся на предметі і зможете самі вирішити, яке із шести правил дасть вам змогу заволодіти цінним ресурсом у певній ситуації.

Високі на зріст пасажирки наполягають, що мають право блокувати спинки, щоби хтось попереду не затиснув їхні коліна, а втомлені пасажирки заявляють, що цілком законно можуть розкласти сидіння й відпочити. Авіакомпаніям неважко було би підтримати тих чи тих. Вони могли би причепити на спинку сидіння невелику табличку або зробити помітку в посадковому талоні й зазначити відповідне правило, а потім змусити пасажирів його дотримуватися. Чи заблокувати спинки всіх сидінь під одним фіксованим кутом, як нещодавно почали робити кілька лоукостерів.

Проте наразі більшості авіаперевізників вигідніше зайняти позицію двозначності, тобто під зав'язку фарширувати сидіннями салони економкласу й далі двічі продавати один і той самий простір. Ось чому більшість авіакомпаній заборонила використовувати пристрій Kneec Defender на борту своїх літаків. Розгнівані та спантеличені пасажирки обмінюються образами, бо не розуміють, що авіакомпанії успішно користаються їхніми сумнівами щодо правил володіння повітряним простором. Такі сутички створюють для авіаліній іще одну важливу перевагу: через дискомфорт економкласу дедалі більше пасажирів задля уникнення клопоту готові доплатити за місця з додатковим простором для ніг⁽²²⁾. Досвідченим гравцям цього ринку відомо: штучно створена плутанина з правилами відкидання спинок породжує можливість нажитися. Ось що насправді лежить в основі майже всіх авіаконфліктів за простір для ніг.

Аналогічна ситуація й зі спільним використанням акаунтів та історією вебпереглядів. Сьогодні до питання регулювання цифрового контенту й персональних даних привертають дедалі більшу увагу

громадськості та політичних діячів: подають судові позови, друкують статті в журналах і книжках — формується враження, що віртуальна власність є принципово новим явищем. Насправді воно зовсім не нове — це та сама битва за простір для колін. Чи можемо ми заборонити компаніям відкидати свої віртуальні спинки в наш особистий простір?

Усі майнові конфлікти — це суперечка між шістьма правилами власності. Кожне з них має право на існування, і кожна сторона конфлікту прагне схилити інших до свого бачення, але будьте пильні: офіційних правил, які дали би змогу розв'язати дилему дефіцитних ресурсів, немає — лише ми самі можемо прийняти рішення, вдале чи не дуже. І якщо вирішуєте не ви, то хтось інший вирішує замість вас.

3. Власність — це пульт дистанційного керування нашим життям

Правила власності в будь-якій життєвій ситуації, яку тільки можна собі уявити, визначають переможців і переможених. Чи можете ви їхати по пріоритетній смузі в годину пік? Так, якщо перевозите пасажирів або якщо у вас електрокар. Чи можете ви першим зайти до літака? Так, якщо придбаєте пріоритетну посадку. Старе добре правило живої черги в години пік і в аеропортах більше не діє.

У руках власників цінних ресурсів перебуває величезний пульт дистанційного керування. У кожному конкретному випадку вони намагаються встановити, яке саме правило власності надасть їм важелі впливу й можливість зробити все по-їхньому — тобто з найбільшими прибутками та з мінімальним клопотом. Коли вони вносять елементарні зміни в поняття власності, то насправді непомітно й м'яко, але дуже вправно й ефективно керують вами, щоб ви зробили все так, як їм потрібно. Керувати нами за допомогою цього пульта їм надзвичайно легко, адже наші уявлення про власність так глибоко вкорінені в наше повсякденне життя, що ми навіть не помічаємо, як їх змінюють, коригують чи й узагалі видаляють, щоб маніпулювати нами ще майстерніше.

Коли влада перетворює швидкісну смугу на пріоритетну для автобусів чи електромобілів, вона намагається зменшити затори й забруднення довкілля. А коли НВО заплющує очі на спільне використання акаунтів, воно нарощує базу серіаломанів і підсаджує на свій контент майбутніх передплатників.

Правила володіння стають зрозумілішими, якщо вважати їх певними інструментами соціальної інженерії, покликаними непомітно, але вправно моделювати нашу поведінку. Ці правила прості — вони не можуть бути складними, якщо ми збираємося застосовувати їх у повсякденному житті. Коли ви зрозумієте, як власники цінних ресурсів тишком керують вашими діями, то, цілком імовірно, що зможете взяти той пульт дистанційного керування у свої руки й почати нарешті самостійно управляти власним життям.

Чому саме про це? Чому саме зараз?

В останні роки вийшло чимало цікавих і повчальних книжок, що дали нам змогу розкрити багато таємниць повсякденного життя. Якщо вас цікавлять сучасні інструменти мікроекономічного аналізу, зверніть увагу на книжку «Фрікономіка», автори якої, Стівен Левітт і Стівен Дабнер, пропонують нам по-новому глянути на безліч життєвих ситуацій — від обману та злочинів до батьківства та спорту. Якщо ж вас більше цікавить психологія, почитайте «Передбачувану ірраціональність», у якій автор Ден Аріелі пояснює, як інструменти поведінкової психології постійно змушують нас переплачувати, недооцінювати і прокрастинувати. Економіка та психологія — взагалі дивовижні інструменти. Ними можна пояснити майже кожний аспект нашого життя. Утім, є в них і недоліки, найголовніший з яких полягає в тому, що вони обоє сприймають власність як щось фіксоване — хоча від сталості це поняття таке далеке, наскільки це взагалі можливо.

У наступних розділах ми розглянемо загальноприйняті сентенції та інтуїтивні переконання щодо власності й розкриємо приховані правила, які керують нашим життям. Мимохідь ми також розгадаємо кілька цікавих загадок, наприклад такі:

- Чому після хуртовини в Чикаго ви можете забронювати собі місце на паркінгу, якщо поставите туди стілець, а в Нью-Йорку такий номер не пройде; і чому в деяких нью-йоркських барах можна покласти на стілець серветку, сигналізуючи, що місце зайняте, а в чиказьких закладах таке не спрацює?
- Чому віп-квиток до Діснейленду такий дорогий (мінімум 3000 доларів), якщо керівництво могло би знизити тариф і заробити на

квитках у рази більше; і чому батьки, які годинами терпляче стоять у черзі на найпопулярніший атракціон Space Mountain, не влаштовують скандалів, коли дітки заможних відвідувачів спокійно проходять без черги?

- Чому ми можемо продавати свою кров, а нирки — ні; і чому в Мічигані сурогатне материнство (коли жінка виношує чужий ембріон) заборонене, а в Каліфорнії це звична практика?
- Чому літакам над вашим будинком літати можна, а дронам — ні; і чому в половині американських штатів будь-який незнайомець може спокійно зайти на вашу незагороджену прибудинкову територію й зірвати дикі рослини, але не яблука?

Відповіді на всі ці запитання ми дізнаємося, коли глибше зрозуміємо своє ставлення до поняття власності. На наступних сторінках вам розкриються ще десятки загадок з кожного аспекту вашого життя — як споживача, підприємця та громадянина. Те, що часто здається нам природним і фіксованим (це моє, а це твоє), є лише результатом маніпуляцій з боку влади, корпорацій та інших зацікавлених осіб, які прагнуть контролювати такі потрібні всім дефіцитні ресурси.

Крісло-гойдалка

Отже, перша головоломка.

Ньюйорківець Берр Макдауелл помер у 1973 році. У заповіті він зазначив, що улюблене крісло-гойдалку залишає своїм дорослим дітям — синові Артуру та дочці Мілдред. Старе розхитане крісло коштувало копійки, проте діти Макдауелла його любили й обоє хотіли ним заволодіти. Поділитися мирно їм не вдалося, а в заповіті Макдауелла про поділ не йшлося. Тож Артур зайшов до батькового будинку і просто забрав крісло. Мілдред попросила повернути його, але Артур відмовився. І тут почалася американська класика: Мілдред подала на брата до суду. Так світ і дізнався про цю суперечку — це реальний випадок із життя⁽²³⁾.

Уявіть, що ви суддя. У законодавстві Нью-Йорка ні слова немає про такі випадки, прецедентів теж не було. Ви маєте ухвалити рішення: спадкоємців двоє, а крісло одне. Замисліться над цим і поміркуйте, що

робити. Ось декілька з багатьох рішень, що можуть спасти вам на думку:

- Підкинути монетку.
- Віддати крісло Артуру, який заволодів ним першим.
- Віддати крісло Мілдред, яка першою подала до суду.
- Організувати аукціон: один отримає крісло, а інший — гроші.
- Сісти у крісло й гойдатися, аж доки спадкоємці самі дійдуть згоди.
- Розпиляти крісло навпіл і дати кожному по половинці.
- Установити систему змін: день крісло в одного, день — у другого (або по пів року).
- Просто спалити те бісове крісло.

То що ви вирішили? Будь-який ваш вибір проллє яскраве світло на ваші глибинні переконання й інстинкти, пов'язані з власністю.

Підкидання монетки — напевно, найсправедливіше рішення. Утім, хоч як дивно, але це єдиний з наведених варіантів, який суддям і присяжним застосовувати категорично заборонено. Підкидання монетки, можливо, згодиться на дитячому майданчику або на футбольному полі, але в законодавстві немає місця такому способу⁽²⁴⁾. Ви як суддя маєте чітко зазначити, чому схилилися на бік певної сторони, навіть якщо обидві сторони конфлікту, на вашу думку, мають рівні права заволодіти кріслом.

Принцип «хто першим устав, того й капці» теж може здатися непоганим варіантом, проте як його застосувати саме тут, до цієї ситуації? Артур першим заволодів кріслом, але Мілдред першою звернулася до суду. Учинок жодного зі спадкоємців не заслуговує на винагороду. Те, що Артур фізично заволодів кріслом, теж не є для суду вагомою підставою. Влаштувати торги за крісло також можна, але в такому разі перевагу отримає заможніша сторона, а це навряд чи можна вважати справедливим. Гойдатися у кріслі, поки опоненти досягнуть згоди, можливо, було б і мудро, але тут перевагу матиме терплячіший і впертіший. Можна, звісно, розпиляти крісло навпіл у дусі царя Соломона, але сумнівно, що таке рішення задовольнить хоча б одну зі сторін.

Найвдаліше рішення — встановити зміни. Саме так у тій справі суддя й постановив: кожен зі спадкоємців отримав довічне право по

пів року тримати крісло вдома. Усе це чудово, окрім того, що посварені брат і сестра тепер приречені жити під пильним оком суду. А хто платитиме за ремонт, якщо крісло раптом зламається? Яким буде покарання, якщо, наприклад, Мілдред віддасть крісло Артуру на тиждень пізніше? Можливо, всі ці клопоти й витрати виправдані, коли справа стосується опіки над дітьми розлучених батьків, проте це лише старе скрипуче крісло, а не дитина. До того ж у виграшній ситуації опиняється сторона, в якій більше вільного часу на те, щоб туди-сюди возити горезвісний предмет меблів.

Можливо, варто було просто спалити те крісло? Так спадкоємці отримали б жорстокий, але необхідний їм життєвий урок, а суд позбавив би себе задоволення розв'язувати схожі дріб'язкові конфлікти. З'ясовуйте самі. Не марнуйте часу суддів. Занадто жорстоко? Так, мабуть.

Запам'ятайте: ви не знайдете коротких шляхів, коли розв'язуватимете проблему «моє / твоє». Можна, звісно, залучити третю сторону — наприклад, суддю чи присяжних, які ухвалили би рішення замість вас, — але це лише означатиме, що пульт дистанційного керування буде не у ваших, а в чийхось руках. Як варіант можете прийняти рішення самостійно — як власник, споживач або громадянин. Яким опціям ви віддасте перевагу — випадковості чи логіці? Часу чи грошам? Швидкості чи силі? Винагороді чи покаранню?

Кожне ваше рішення неминуче розкриватиме ваші найглибші, найпотаємніші цінності, які й визначають ваше ставлення до питання власності.

Хто останнім устав, того й капці

Платне місце в черзі

Найцікавіша безплатна вистава, яку можна переглянути у Вашингтоні, округ Колумбія, — це та, що відбувається в залі Верховного суду. Приміщення судової зали вражає своєю розкішшю й водночас стриманістю, до того ж ви сидите лише за якихось кілька метрів від найкращих суддів країни і слухаєте виступи найуспішніших захисників Америки. Це демократія у її найвищому вияві — відкрита й доступна для всіх і кожного. Якщо ви бажаєте стати свідком того, як вирішують долі, то вам сюди. Але є єдине «але»: прийти потрібно якомога раніше, адже для сторонніх глядачів у залі виділено лише 100 місць, які розподіляють за принципом живої черги.

Щоб посидіти на найгучніших засіданнях, люди займають чергу за добу, а то й більше, а також озброюються розкладними стільцями, спальними мішками, пледами й павербанками для підзарядки смартфонів. За справедливістю в черзі, як правило, наглядають самі її учасники — поліцейські біля будівлі Верховного суду відмовляються таким займатися. Якщо ви раптом захочете до туалету, вам потримають місце. Учасники черги також пильнуватимуть охочих пройти без черги або провести друзів. Будь-хто, хто вирішить ризикнути, почує у свій бік обурені вигуки: «Без черги не лізти!» або: «Кінець із того боку!».

Та коли час відкриття зали судових засідань наближається, відбувається щось дуже дивне. Брудні та стомлені учасники черги, які зайняли її одними з перших, поступаються своїми місцями доглянутим чоловікам і жінкам у дорогих костюмах. Останні заходять до зали й займають найкращі місця, натомість тих, хто зайняв чергу першими, навіть до будівлі не пускають. Що ж тут відбувається?

А відбувається тут, любі читачі, серйозний бізнес⁽²⁵⁾. Щодня дедалі поширенішою стає практика, коли зацікавлені особи наймають

безробітних і безхатченків, щоб ті стояли замість них у черзі, й так забезпечують собі місце в перших рядах. В останні кілька хвилин перед відкриттям дверей будівлі з вигравіюваним написом «Правосуддя рівне для всіх» виснажені кількогадинним очікуванням учасники черги продають свої місця грошовитим клієнтам, яким бракує часу й бажання довго стояти.

Заповзяті стартапери через свої вебсайти на зразок Linestanding.com, Skip the Line та Washington Express можуть за такий пільговий прохід узяти з одного клієнта до 6000 доларів, хоча бідолахам, які годинами чекають під дощем чи палючим сонцем, перепадає з цього мінімум.

Місця в чергах продають не лише до Верховного суду, а й на відкритті слухання в Конгресі, під час яких затверджують законопроекти і ухвалюють закони. Раніше на слухання безкоштовно могли потрапити всі охочі, а сьогодні там перебувають лише юристи й лобісти, кожен з яких виклав кругленьку суму за місце в черзі та не прочекав у ній ані хвилини. Такі самі зміни відбуваються й у чергах на отримання нових паспортів до місцевих держустанов або дозволів на будівництво до мерії.

Платні черги стають популярними й у приватному секторі. Якщо ви готові заплатити, то першим зайдете до магазину Apple, щоб придбати новісінький айфон, першим приміряєте нову колекцію одягу в Supreme, першим отримаєте найкращі квитки на прем'єру бродвейської вистави або навіть найкращі місця на одній з нью-йоркських вулиць, щоб подивитися парад до Дня подяки. Один із таких бідолах, якого найняв стартап SOLD (Same Ole Line Dudes), прочекав у черзі на кастинг до мегапопулярного реаліті-шоу про стартапи Shark Tank аж 43 години. Щось нам підказує, що Роберт Семюель, той самий кмітливий стартапер, який і заснував компанію SOLD, показав би себе на цьому кастингу набагато краще, ніж якийсь невідомий хлопець із Колорадо, який заплатив Семюелю за місце в черзі.

Аналогічна ситуація і в інтернеті. Після прем'єри мюзиклу «Гамільтон» квитки на нього роками розпродували до аншлагу за перші кілька годин. Більшість квитків продюсери вистави продавали через свій вебсайт. Проблема виникла тоді, коли заповзяті програмісти створили ботів — комп'ютерні програми, що за мить скуповували всі

до єдиного квитка, щойно ті надходили в продаж. Як наслідок, акторам і продюсерам діставалася лише номінальна вартість квитків, натомість шанувальникам мюзиклу доводилося за свої квитки викласти кругленьку суму перекупникам (часом удвічі вищу за початкову вартість квитка) на таких сайтах, як, наприклад, Stubhub. Довгий час ці перекупники заробляли на «Гамільтоні» значно більше, ніж продюсери й актори вистави. Чи може нам узагалі допомогти принцип живої черги, якщо комп'ютерний бот завжди буде швидшим за звичайного смертного з мишкою в руці?

Коли продюсери «Гамільтона» спробували притримати перекупників і почали продавати частину квитків лише через каси театру, такі стартапи, як SOLD, знову залучили охочих постояти в черзі за гроші. Тоді компанія з продажу квитків Ticketmaster заручилася підтримкою Брюса Спрінгстіна, бродвейське шоу якого було шалено популярним, і створила онлайн-систему перевірки покупців, яка мала на меті відсіяти ботів і охочих підзаробити та продати принаймні частину квитків реальним шанувальникам, які пройшли попередню верифікацію. Але навіть ці квитки досить часто потрапляли до рук спекулянтів — навряд чи хтось відмовиться отримати 10 000 доларів за квиток, що коштує 850 баксів.

Як узагалі сприймати всю цю гонитву за перші місця в черзі?

Багатьом таке може здатися виявом глибокої несправедливості й дискримінації. У 2015 році одна розчарована жінка понад добу простояла в черзі до Верховного суду, у якому мали вирішити долю одностатевих шлюбів, але так і не змогла туди потрапити, а тому обурено вигукнула: «Багаті білі платять бідним чорношкірим за місце в черзі? А що нового?»⁽²⁶⁾. Водночас такий бізнес, можливо, є досить позитивним явищем — це капіталізм у його найкращому вияві: нові робочі місця, яких раніше не було, робота для програмістів, що пишуть сценарії для ботів, а також підзаробіток для бідних і безхатченків, які можуть постояти в черзі за гроші.

То чому капці не завжди дістаються тому, хто першим устав? На наступних сторінках ми з'ясуємо, як працює цей принцип першості.

Хто перший?

Коли впродовж майже всієї своєї історії людство розподіляло між собою ресурси, то користувалося догмою з давньоримського права, що звучала так: *qui prior est tempore potior est jure* — тобто «хто прийшов раніше, той і має законну перевагу». Іншими словами, хто першим устав, того й капці.

Усі ми знаємо це правило з дитинства. У Біблії про нього також є: згадайте дитячу біблійну історію про Якова, який обмотав руки козячою шкурою й обдунив свого сліпого батька Ісаака, щоб отримати від того благословення замість свого старшого брата Ісави, шкіра якого була грубою та вкритою волоссям. Ісав за правом першості мав би отримати від свого батька не лише благословення, а й матеріальні переваги, проте Яків хитрістю змусив батька повірити в те, що він благословляє саме старшого сина.

Право первородства, тобто успадкування первістком, із давніх-давен визначало спадкоємство в королівських сім'ях в усьому світі. Воно побутує й досі, хоча в таких країнах, як Швеція та Нідерланди, корону тепер передають не тільки за принципом первородства, а й за принципом статевої рівності — тобто першій дитині монарха, а не першому синові.

За аналогічним принципом відбувалася й колонізація. Колонії розподіляли між європейськими державами залежно від того, яка нація першою встановила там свій прапор. Із незайманими землями цей принцип, можливо, і справедливий, але як щодо вже заселених земель? Якщо перший отримує все, то володіти Америкою, безумовно, мали б корінні американці, адже тодішні міжнародні закони писали тільки європейці. Коли вони прибули до американського континенту, то запропонували власне визначення поняття першості: перший відтепер означало першовідкривач-християнин⁽²⁷⁾.

Саме в цьому і криється ключ до розуміння цієї прадавньої сентенції. Правильно запитувати не «хто перший», а «хто першим заявив про свою першість». Відповідно до тогочасних американських законів, «першовідкривач отримує всі права на відкриту ним територію». Це рішення, про яке більшість студентів юридичних факультетів дізнається вже в перші дні навчання, ухвалив у 1823 році суддя Верховного суду Джон Маршалл у знаковій справі «Джонсон

проти Макінтоша»⁽²⁸⁾. Бути першим християнином-європейцем — ось яким законом керувалися першовідкривачі: іспанці — на Карибах, у Техасі, в Мексиці та Каліфорнії, французи — в Новому Орлеані, Канаді та більшій частині Середньої Америки, а англійці — в Новій Англії та Вірджинії.

Але якщо це справді так, то чому решта людства не почала протестувати, коли Ніл Армстронг у липні 1969 року встановив американський прапор на Місяці? За такою логікою, Місяць після цього мав стати таким само американським, як і колоніальна Америка — європейською. Відповідь на це запитання є: виявляється, до 1960-х років країни відмовилися від установа першості за концепцією першовідкривачів і завоювань. А в 1967-му Сполучені Штати разом з Радянським Союзом і десятками інших країн уклали Договір про космос, у якому прямо зазначено, що жодна країна не має права висувати претензію на володіння позаземними ресурсами.

Тож коли Армстронг першим з людей висадився на Місяці, США не стали володарями єдиного природного супутника нашої планети. Для того щоб чітко заявити про свої наміри, Конгрес США у 1969 році був змушений ухвалити закон, відповідно до якого прапор, установлений на Місяці американським астронавтом, є не що інше, як «символ національної гордості, що не слід тлумачити як претензію на володіння й територіальний суверенітет»⁽²⁹⁾.

Проте країни й далі успішно грають у гру «хто перший». У 2007 році Росія змінила правила гри, поставивши на дні Північного Льодовитого океану національний прапорець із титану. Так Росія висунула претензію на володіння багатим на корисні копалини океанічним дном трохи нижче від Північного полюса, а також відповідними судноплавними шляхами, що нещодавно відкрилися людству через кліматичні зміни й танення льодовиків. Хоча світову громадськість обурило можливість захоплення цих ресурсів Росією в такий елементарний спосіб, слід зауважити, що це перевірена часом стратегія.

Як ми побачимо в розділі 4, Китай наразі теж реалізує один з варіантів такої стратегії, коли будує бетонні острови в Південно-Китайському морі.

Утім, принцип живої черги застосовують не лише в питаннях територіальних претензій і права на спадщину. Правило першості спрацьовує й для звичайних людей, які раптом відкривають щось нове й невідоме. Саме тому перші золотошукачі претендували на володіння знайденими ресурсами під час Золотої лихоманки 1848 року в Каліфорнії. І саме тому не землях майбутнього штату Оклахома незаселені державні території розподіляли за принципом так званих «земельних перегонів» — тобто земля належатиме тому, хто першим прибіжить (звідси в англійській мові й з'явився зневажливий термін *sooner*, який означав тих, хто незаконно заїжджав до бажаної території ще до початку перегонів). Аналогічно виникли й такі компанії, як Uber, YouTube і багато інших інтернет-стартапів, що захопили ринки, випередивши закон.

Сьогодні активно розвиваються проєкти з видобування корисних копалин на Місяці, а також викачування води, платини й золота з астероїдів. Кожен хоче бути в цьому першим, тому напруга невпинно зростає⁽³⁰⁾. Ніхто не може точно сказати, кому й що належить, і цією невизначеністю успішно користуються найсміливіші відчайдухи та беззаконники — тобто ті, хто завжди попереду.

Хоча ні — не завжди.

Законодавство бере до уваги не лише те, хто висуває претензію на володіння, а й на дії заявників. Прийти першим — не найголовніше. Найголовніше — вирубати чагарники, обгородити й обробити землі та засадити їх сільськогосподарськими культурами, що впродовж багатьох років забезпечували б місцевих необхідними для виживання ресурсами. Частково саме тому суд і постановив, що корінним американцям землі предків не належать. Європейці були певні, що аборигени мають активно займатися рибальством і полюванням, однак того, що вони тут побачили, здалося їм недостатньо, щоб вважати індіанців власниками земель⁽³¹⁾. Перший — це той, хто займається сільськогосподарською працею і провадить комерційну діяльність.

Концепція власності за правом першості вкрай розмита й неоднозначна, оскільки є не лише емпіричним фактом, а і юридичною конструкцією. Пригадуєте «бізнесмена» з класичної дитячої казки «Маленький принц», який постійно рахує зірки? Маленький принц

запитує його, навіщо він це робить, а той відповідає: «Я володію зірками, бо до мене ніхто не додумався ними заволодіти»⁽³²⁾. Утім, замислитися про володіння зірками першим необов'язково означає автоматично ними заволодіти. Власників визначають законодавці та влада, які непомітно, але жорстко обмежують учинки людей соціально прийнятними формами взаємодії в питаннях обмежених ресурсів.

Цю сентенцію яскраво ілюструє справа про полювання на лиса «Пірсон проти Поста», яку знають майже всі американські юристи⁽³³⁾. Лодовік Пост їхав верхи й полював разом із кількома своїми собаками на лиса, якого судді згодом назвали «диким шкідником», по «безлюдній пустці» (це був незайманий пляж). В останні хвилини погоні, коли лис уже був виснаженим, у кадрі зненацька з'явився персонаж на ім'я Пірсон, який хутенько вбив лиса й забрав собі тушку. Пост подав на вправнішого мисливця до суду, стверджуючи, що той незаконно захопив його власність: лис був власністю Поста, бо він полював на нього першим і вже ось-ось мав його підстрелити. (Звертаємо вашу увагу й на те, що серед таких позивачів багато неадекватів, бо хто ще судитиметься за одну лисячу шкуру чи старе крісло-гойдалку? Життя занадто коротке, щоб гаяти на це час.)

Але ж на чиєму боці справедливість? Відповідних законів і прецедентів немає. Усі судді погодилися, що за принципом першості дика тварина справді стає об'єктом власності. Але кого в цьому конкретному випадку вважати першим? Ось тут судді й розділилися на два табори та почали сперечатися, який принцип застосовувати: стандарт чи чітке правило?⁽³⁴⁾ Стандарти дають можливість ухвалити точніші рішення та отримати справедливіші результати в певній справі, натомість у чітких правилах застосовують конкретні вимоги, що забезпечують більшу передбачуваність і простоту в застосуванні. Щоб краще зрозуміти відмінність між стандартом і чітким правилом, уявіть собі два дорожні знаки, на одному з яких написано «Не перевищувати швидкість», а на другому чітко вказано «55», що є максимально допустимою швидкістю на цьому відрізьку.

Кінець безкоштовного уривку. Щоби читати далі, придбайте, будь ласка, повну версію книги.

Рекомендована література



Стіни в моїй голові.
Жити з тривожністю і
депресією

Перейти до категорії
Юридична література

BOOK2GO
ЕЛЕКТРОННІ КНИГИ

КУПИТИ