

## Вступ

«**М**оє!» 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<sup>1</sup>. 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 чолов'яга зростом під два метри<sup>2</sup>. 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 пасажирки попереду. На вебсайті, де можна придбати цей диво-пристрій, стверджують, що Knee Defender «не дасть пасажирки попереду змоги опустити спинку й захистить ваші коліна та ваш особистий простір під час польоту»<sup>3</sup>. 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 напоєм. 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<sup>4</sup>. 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»<sup>5</sup>. Натомість телеведуча Елен Дедженерес захищала перших: «Якщо спинка крісла вдарила вас першою, ви маєте повне право вдарити її у відповідь»<sup>6</sup>.

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<sup>7</sup>. 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 посилювалася 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: «Мое!». 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 спричинюють 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»<sup>8</sup>. 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 утрамбувати 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»<sup>9</sup>.

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 штовхання ліктями на спільному підлокітнику або відвоювання 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<sup>10</sup>.)

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 пасажера 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 утратився 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<sup>11</sup>. 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<sup>12</sup>. 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 Knee 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 Knee 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. Виявилось, 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»<sup>13</sup>.

В історії Вортем немає нічого незвичного, адже користуватися чужими акаунтами для перегляду серіалів через популярні медіа-сервіси 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 колумністка із *Forbes*<sup>14</sup>. 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 поточкових 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<sup>15</sup>. 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<sup>16</sup>, адже вони чудово розуміють, що для нашої примітивної сутності слово-сполучення «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<sup>17</sup>. 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 пожиною». 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