**PRACE NAUKOWE UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO WE WROCŁAWIU**
**RESEARCH PAPERS OF WROCŁAW UNIVERSITY OF ECONOMICS nr 530 • 2018**

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

**Nina Stępnicka**
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Filia w Piotrkowie Trybunalskim
e-mail: n.stepnicka@unipt.pl
ORCID: 0000-0002-3060-2876

**Paulina Wiączek**
Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Filia w Piotrkowie Trybunalskim
e-mail: paulina_bakowska@poczta.onet.pl
ORCID: 0000-0002-3630-5020

# *SHARING ECONOMY* VS. *ACCESS ECONOMY* – WYBRANE ASPEKTY TERMINOLOGICZNE I METODOLOGICZNE

# SHARING ECONOMY VS. ACCESS ECONOMY – CHOSEN TERMINOLOGICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

DOI: 10.15611/pn.2018.530.01
JEL Classification: B54, B55, D16

**Streszczenie:** Celem pracy była próba rozwiązania problemów terminologicznych i metodologicznych towarzyszących gospodarce opartej na dostępie i dzieleniu się w świetle rozważań różnych autorów. Problem ten jest istotny z punktu widzenia panującego obecnie chaosu pojęciowego, braku „dyscypliny terminologicznej" w tym zakresie, jak również braku potwierdzonej empirycznie teorii, która opisywałaby modele gospodarki dostępu i dzielenia się. W pracy zaprezentowano odmienne podejścia związane z terminologią dotyczącą gospodarki dostępu i gospodarki dzielenia się, powołując się na stanowiska R. Botsman i R. Rogersa, L. Lessiga, A. Kisila oraz G.M. Eckhardt i F. Bardhi. Istota tego zagadnienia wydaje się współcześnie bardzo ważna, albowiem modele aktywności gospodarki dostępu i gospodarki dzielenia się zyskują coraz większą popularność, trudności zaś we właściwym określeniu, czym w rzeczywistości te gospodarki są i jakie formy działalności obejmują, rodzą różne konsekwencje w zakresie m.in. polityki podatkowej czy tworzenia struktur gospodarki podziemnej.

**Słowa kluczowe:** gospodarka dzielenia się, gospodarka dostępu, gospodarka oparta na zasadach komercyjnych, gospodarka oddolna, model biznesu.

**Summary:** The aim of the work is an attempt to solve the terminological and methodological problems which accompany the access and sharing economy in the light of considerations taken by various authors. This issue is important because of the conceptual chaos, the lack of the "terminological discipline" in this regard, as well as empirically confirmed theory which

would characterise the economy models for access and sharing economy. In the work the author presented different approaches related to the terminology of the access and sharing economy, referring to Rachel Botsman and Roo Rogers, Lawrence Lessig, Alexander Kisil and Harvard economists: Giana M. Eckhardt and Fleur Bardhi. The essence of this issue seems to be very important today, as the activity models of the access and sharing economy are gaining more and more popularity and difficulties in the correct definition what in fact these economies are and which activities they include, raises different consequences in terms of for example: state tax policies, or developing the structures of the underground economy.

**Keywords:** sharing economy, access economy, economy based on a commercial basis, grassroots economy, business model.

## 1. Wstęp

W literaturze przedmiotu i praktyce gospodarczej można zauważyć pewną niespójność w wykorzystywaniu terminologii dotyczącej aktywności ludzi wykraczających poza gospodarkę opartą na zasadach komercyjnych, tzw. gospodarki oddolnej. Dotyczy to szczególnie problemu zastępowania terminu „gospodarka dostępu" (*access economy*) terminem „gospodarka dzielenia" (*sharing economy*)[1], natomiast terminu „gospodarka dzielenia" różnymi synonimicznymi określeniami, co znacznie utrudnia przeprowadzenie precyzyjnych i rzetelnych badań dotyczących tego zjawiska.

Celem pracy była próba systematyzacji pojęć i terminów istotnych dla badanej problematyki oraz wskazanie najważniejszych zależności, jakie funkcjonują między nimi. Ponadto w pracy dokonano doprecyzowania, czym w rzeczywistości są *access economy*, czyli gospodarka dostępu, i *sharing economy*, czyli gospodarka dzielenia, co je wyróżnia w stosunku do innych rodzajów aktywności opartych na współpracy i jakie jest ich miejsce we współczesnym systemie gospodarczym.

Autorki dokonały tej analizy w oparciu o różne stanowiska dotyczące badanych nurtów, przedstawione m.in. przez R. Botsman i R. Rogersa, L. Lessiga, A. Kisila i ekonomistów harwardzkich: G.M. Eckhardt i F. Bardhi. Każdy z autorów prezentuje inny zakres definicyjny i metodologiczny gospodarki dzielenia, tej różnorodności zaś towarzyszą także odmienna terminologia, inne modele biznesu, różny stosunek do własności oraz zróżnicowana rola uczestników – podmiotów biorących udział w dostępie i dzieleniu się.

Istota tego zagadnienia wydaje się współcześnie bardzo ważna, albowiem modele aktywności gospodarki dostępu i gospodarki dzielenia się zyskują coraz większą popularność, trudności zaś we właściwym określeniu, czym w rzeczywistości te gospodarki są i jakie formy obejmują, rodzą różne konsekwencje w zakresie m.in. polityki podatkowej czy rozbudowania struktur gospodarki podziemnej.

---

[1] Terminy *access economy* i gospodarka dostępu oraz terminy *sharing economy* i gospodarka dzielenia się będą stosowane zamiennie.

## 2. *Access economy* i *sharing economy* – ujęcie definicyjne

*Access economy* (gospodarka dostępu) i *sharing economy* (gospodarka dzielenia się) stanowią zjawisko, jak również ruch, który łączy starożytne praktyki o charakterze kolaboratywnym z metodami komunikacji, co jest możliwe dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii. Gospodarki dostępu i dzielenia stanowią przykłady działalności, które w praktyce ujawniły się znacznie wcześniej w stosunku do okresu, w jakim podjęto próby ich identyfikacji i zdefiniowania.

Na powstanie *access economy* i *sharing economy* złożyło się wiele czynników i okoliczności o zróżnicowanym charakterze. Stanowią one zatem efekt – zjawisko, którego głównymi determinantami są [Matti-Lahti, Selosmaa 2013]:

- postęp o charakterze technologicznym, w tym: lepsza infrastruktura sieci, nowa częstotliwość połączeń szerokopasmowych, rozwój aplikacji internetowych oraz korelujących z nimi systemów obsługi, umożliwiających nowe powiązania społeczne i rynki o charakterze bezpośrednim;
- kryzysy ekonomiczne, które wpłynęły na zmianę preferencji konsumpcyjnych ludzi, wyrażonych ograniczeniem lub odejściem od postawy hiperkonsumeryzmu na rzecz przyjęcia nowego stylu życia polegającego na współwłasności, ponownym użyciu przedmiotów (w myśl zasady: „Nie marnuj, a nie będziesz w potrzebie") i nowych możliwości zarabiania. Wiek XXI ma bowiem uchodzić za erę wspólnego konsumeryzmu rzeczy i usług, opartego na osobistej reputacji, wzajemnym zaufaniu, poczuciu wspólnoty i dzielonym dostępie do zasobów;
- koncentracja uwagi na nowych modelach biznesowych w Internecie, pozwalających pokoleniu przedsiębiorców i finansistów na podejmowanie aktywności sprzyjającej dostępowi i dzieleniu oraz je wspomagającej. Współczesne modele biznesowe gospodarki cyfrowej dostosowane są w głównej mierze do prekariatu (tj. osób zatrudnionych na podstawie elastycznych form zatrudnienia), który będzie poszukiwał możliwości zaspokajania potrzeb na rynku w ramach wymiany;
- bieżąca zmiana kulturowa, w której dzięki Internetowi i mediom społecznościowym dominującą rolę odgrywa dostęp, nie zaś trwała własność;
- spadek znaczenia struktur hierarchicznych na rzecz otwartości, dzielenia, prawa wolnego użytkownika oraz wolnego uczestnictwa;
- nowy stosunek do własności, która, inaczej niż w latach 80. XX wieku, nie jest już wyznacznikiem bogactwa i zależności od finansowania kredytowego i indywidualnej własności. Gospodarki dostępu i dzielenia wiążą się z zasadą: „Nie używasz, nie masz". Przykładem uzasadniającym tę zasadę jest m.in. wykorzystanie samochodu, który 92% czasu w ciągu doby jest nieużywany, a tylko 8% czasu w ciągu doby jeździ;
- zwiększenie roli tzw. ekologicznej trwałości (*ecological sustainability*), będącej wynikiem wzmożonej troski konsumentów o środowisko i podjęcia przez nich inicjatywy racjonalnego wykorzystywania zasobów i zwiększenia udziału recyklingu.

Zarówno *access economy*, jak i *sharing economy* charakteryzują systemy o znaczeniu ekonomicznym i społecznym, jakie rozpowszechniły się wraz z rozwojem sieci i umożliwiają dzielenie się oraz wymianę własności, umiejętności, kompetencji i zasobów na szeroką skalę i w taki sposób, jaki dotąd nie był możliwy.

## 3. Miejsce *access economy* i *sharing economy* w praktyce gospodarczej – próba systematyzacji pojęć, wybrane stanowiska

Podejmując rozważania dotyczące systematyzacji terminów (pojęć) i określenia miejsca gospodarki dostępu i gospodarki dzielenia się w gospodarce opartej na współpracy, autorki, dzięki krytycznej analizie literatury, wyróżniły trzy odrębne podejścia prezentujące analizowany stan rzeczy. Należą do nich stanowiska (podejścia): R. Botsmana i R. Rogersa [2011], L. Lessiga [2009], G.M. Eckhardt i F. Bardhi [2015] oraz A. Kisila. Kryterium wyboru stanowi odmienne dla każdego z prezentowanych stanowisk podejście do kwestii własności i współwłasności, które w gospodarce dostępu i gospodarce dzielenia się stanowią zasadniczy warunek podziału.

### 3.1. Stanowisko Rachel Botsman i Roo Rogersa

W świetle stanowiska Botsman i Rogersa, pojęciem, które „semantycznie" obejmuje całą ludzką aktywność opartą na modelu dostępu, dzielenia, współdzielenia itp. w różnych obszarach życia, jest pojęcie „gospodarki opartej na współpracy", zwanej przez autorów także „wspólną gospodarką" (*collaborative economy*). Obrazy pojęć takich, jak np. *sharing economy* stają się coraz bardziej mylne, albowiem wiele z nich opisuje dość szeroki zakres nowo powstałych modeli, które korzystając z technologii, bezpośrednio łączą dostarczycieli usług i dóbr z klientami, pomijając tradycyjne pośrednictwo. Prowadzi to zatem do sytuacji, że terminy takie jak np. *sharing economy*, *peer economy* (gospodarka oparta na równości), *collaborative economy* (ekonomia kolaboratywna), *on-demand economy* (ekonomia na żądanie) czy *collaborative consumption* (kolaboratywna konsumpcja) przez różnych autorów często stosowane są zamiennie, choć niosą ze sobą zupełnie inne konotacje, analogicznie jak pojawiające się równolegle z nimi pojęcia: *crowdfunding* (finansowanie społecznościowe), *crowdsourcing* (*outsourcing* zadań, in. korzystanie z mądrości tzw. tłumu) i *co-creation* (współtworzenie) [Botsman 2015].

Podobnie jak gospodarka w powszechnym tego słowa znaczeniu, gospodarka oparta na współpracy jest pojęciem „najszerszym" w ramach prezentowanej problematyki związanej z dzieleniem się oraz dostępem i stanowi całokształt działalności polegającej na wytwarzaniu dóbr i świadczeniu usług w otoczeniu rozumianym w sposób tradycyjny, jak również w środowisku cyfrowym. W odróżnieniu od gospodarki „jako takiej" (tj. postrzeganej w kategoriach rzeczywistości gospodarczej), gospodarka oparta na współpracy funkcjonuje w „świecie realnym", jest wspomagana nowoczesnymi

technologiami informacyjnymi (głównie Internetem) i opiera się m.in. na: współpracy i wzajemności, koprodukcji, dzieleniu, obdarowywaniu, wspólnym użytkowaniu, pożyczaniu, udostępnianiu, wspólnym uczeniu się, wspólnocie pomysłów itp.

Gospodarka oparta na współpracy składa się z różnych sektorów:

- wspólnej produkcji (*collaborative production*), tj. projektowania, produkcji i dystrybucji towarów za pośrednictwem sieci współpracy (między firmą a konsumentami) i z udziałem tzw. kapitalistycznej demokracji. W ramach wspólnej produkcji przedmioty mogą być tworzone przez klientów, którzy dysponują możliwością wysłania swoich koncepcji profesjonalnym projektantom. Jeśli dany pomysł zyska uznanie, może zostać zrealizowany;
- wspólnej konsumpcji, inaczej konsumpcji kolaboratywnej (*collaborative consumption*), tj. maksymalnego wykorzystania zasobów poprzez efektywne modele redystrybucji i tzw. dostęp współdzielony;
- wspólnych finansów (*collaborative finance*), obejmujących modele i serwisy uwzględniające sieci powiazań między użytkownikami Internetu wzajemnie pożyczającymi sobie pieniądze (*person-to-person banking*) i modele inwestycyjne oparte na społecznościach (tzw. tłumach) internetowych (*crowd-driven investment models*);
- wspólnej edukacji (*collaborative education*), zakładającej istnienie modeli biznesowych umożliwiających otwarty dostęp do różnych form edukacyjnych (tzw. otwarta edukacja) w sieciach P2P, które niegdyś zarezerwowane były tylko dla nielicznych (np. kursy *online*, udostępniane przez stronę internetową kierowane do nieograniczonej liczby uczestników, modele edukacji *person-to-person*).

Jak pisze R. Botsman, *sharing economy* to termin często błędnie stosowany w odniesieniu do idei, gdzie występuje skuteczny model łączenia podaży z popytem, ale brak w nim dzielenia i współpracy.

### 3.2. Stanowisko Lawrence'a Lessiga

Stanowisko Lessiga zakłada istnienie gospodarki dzielenia się przede wszystkim w odniesieniu do przedsięwzięć i projektów internetowych powstałych i rozwijanych dzięki użytkownikom Internetu – ochotnikom i społecznościom wirtualnym, głównie w ramach wolontariatu i dzięki otwartemu dostępowi (*open acess*). W modelu gospodarki dzielenia się opisanym przez L. Lessiga żaden z twórców internetowych przedsięwzięć nie jest ich twórcą, pieniądze zaś nie wnoszą do gospodarki dzielenia żadnej wartości, albowiem najważniejszy dla tego modelu jest dostęp stanowiący zbiór relacji społecznych.

Przykładem gospodarki dzielenia się w Internecie, zbliżonym do systemu opisanego przez Lessiga, są serwisy społecznościowe, o jakich pisze m.in. A. Stephany: „Model dzielenia się sprawdzał się jedynie w malutkiej samowystarczalnej społeczności, gdzie wszyscy się znali i sobie ufali. Aby to zadziałało, trzeba było znaleźć 'coś', co zapoznawałoby setki milionów ludzi ze sobą. Tym czymś okazały się być media społecznościowe, a nade wszystko, Facebook. Dzisiaj użytkownicy Facebooka

‘przelewają’ swoje życie prywatne do sieci w tempie 350 milionów zdjęć dziennie z nawet zmniejszonymi ustawieniami prywatności […]. Platformy również podnoszą poziom zaufania poprzez weryfikację numerów telefonów użytkowników, ich kont bankowych, a nawet paszportów, by trzymać z dala osoby niepożądane. Ponad wszystko, tworzą zaufanie poprzez system nadzoru: bazy rynków internetowych, odkąd zostały one zapoczątkowane przez eBay. Zachowania oparte na dzieleniu się nie są niczym nowym, ale zaufanie na szerszą skalę tak. Świat szybko staje się ‘globalną wioską’, jak przepowiedział kanadyjski teoretyk mediów Marshall McLuhan w latach 60. XX wieku. Pół wieku później ten sam rodzaj zaufania może zostać powielony w społecznościach internetowych firm działających na zasadzie gospodarki dzielenia” [Stephany 2015, s. 24].

### 3.3. Stanowisko Giany M. Eckhardt, Fleury Bardhi i Aleksandra Kisila

Według G.M. Eckhardt, F. Bardhi i A. Kisila gospodarka dzielenia się uchodzi za jeden z systemów gospodarki dostępu i funkcjonuje w oparciu o dzielenie współwłasności przedmiotów i usług w małych, lokalnych społecznościach ludzi. Zdaniem autorów wszystkie inne formy aktywności niż współdzielenie i współużytkowanie, ale będące jej pochodną, są przykładami modeli gospodarki dostępu.

Przedsięwzięciem zbliżonym do gospodarki dzielenia się, w myśl założeń Eckhardt, Bardhi i Kisila, jak również łączących założenia analizowanego typu gospodarki według Lessiga, są opisane przez P. Formica tzw. ścieżki na ulicach społecznościowych (lub ruch „ulic społecznościowych”; *path of social streets*) we Włoszech. Jest to ruch społeczności lokalnych, pozwalający mieszkańcom jednej ulicy na wspólne spotkania, wymianę poglądów, dzielenie się wiedzą, informacjami, czasem i dobrami oraz pomoc i budowę relacji sąsiedzkich. Inicjatywy te obejmują m.in.: darmowe lekcje pianina, pożyczanie pralek, dostarczanie nowo przybyłym informacji o usługach w mieście, przekazywanie nadmiaru jedzenia w przypadku wyjazdu na wakacje, organizację urodzin plenerowych dla wszystkich mieszkańców oraz udzielanie mieszkańcom rabatów w lokalnym kinie. Prowadzone eksperymenty odnoszą się do otwarcia drzwi oraz łączenia dóbr i usług, a nie własności. Mieszkańcy ulic społecznościowych mają szansę na wykorzystanie w inny sposób wolnej powierzchni czy niewykorzystanych zasobów. Współpraca sąsiedzka, rewolucja cyfrowa i sieci społecznościowe uaktywniają wspólną konsumpcję [Formica 2014, s. 108-109].

## 4. Wnioski i rekomendacje

Zaprezentowane podejścia (stanowiska) do gospodarki dostępu i gospodarki dzielenia mają różne wymiary i obrazują brak jednomyślności autorów w definiowaniu, czym w rzeczywistości są analizowane rodzaje gospodarek oraz jakie są ich cechy i atrybuty. Syntetyczne porównanie poszczególnych rodzajów gospodarek w świetle różnych stanowisk zaprezentowano w tab. 1.

**Tabela 1.** Porównanie wybranych cech gospodarki dostępu i gospodarki dzielenia w świetle założeń R. Botsman i R. Rogersa, L. Lessiga, G.M. Eckhardt, F. Bardhi i A. Kisila

| Cecha | Stanowisko | | |
|---|---|---|---|
| | R. Botsman, R. Rogersa | L. Lessiga | G.M. Eckhardt, F. Bardhi, A. Kisila |
| Gospodarka dzielenia się (*sharing economy*) | | | |
| Kryterium wyodrębnienia | rodzaje podmiotów i powiązania między nimi | miejsce; dostęp do dóbr i usług | prawo własności |
| Charakter powiązań uczestników | biznesowy, ale nie kooperacyjny | społecznościowy | społecznościowy |
| Rodzaje podmiotów uczestniczących | modele B2C i C2C; platforma *online* jako podmiot pośredniczący | głównie P2P | P2P; współpraca oparta na wspólnocie |
| Istnienie platformy pośredniczącej | istotne | niekonieczne | niekonieczne |
| Forma aktywności | dzielenie, pożyczanie, ponowne użycie, sprzedaż „z drugiej ręki", zamiana, wynajem, wspólne kupowanie | tworzenie treści, wymiana plików itp. | tylko dzielenie własności (współdzielenie) w ramach wspólnoty |
| Rola pieniądza w danym modelu | bardzo ważna; kształtuje warunki wymiany, zamiany itp.; gospodarka *pay for profit* | uważany jako „coś" niewłaściwego; typ powiązań i gospodarka *non-payment* | decyzje o zakupie podejmowane wewnątrz społeczności; pieniądz jako miernik wartości |
| Gospodarka dostępu (*access economy*) | | | |
| Forma aktywności | jw. | jw. | pożyczanie, ponowne użycie, zamiana, wynajem itp. (poza dzieleniem się) |

Źródło: opracowanie własne.

Reasumując rozważania dotyczące systematyzacji terminów (pojęć) i określenia miejsca gospodarki dostępu i gospodarki dzielenia się w gospodarce opartej na współpracy w świetle stanowiska Botsman i Rogersa, autorki formułują następujące wnioski i uogólnienia:

- Gospodarka dzielenia to model funkcjonujący zarówno w gospodarce tradycyjnej *sensu strite*, jak i w gospodarce tradycyjnej z udziałem Internetu (tzw. model *click-and-mortar*).
- Jest to rodzaj gospodarki o charakterze zbliżonym do gospodarki komercyjnej, w której istotną rolę odgrywa wymiana dokonywana za pośrednictwem różnych

form współdzielenia, także z udziałem cen i pieniędzy. W świetle klasyfikacji przyjętej przez L. Lessinga, gospodarka opisywana przez R. Botsman i R. Rogersa przyjmuje cechy i charakter gospodarki hybrydowej (inaczej „hybrydy").

- Modele przedsięwzięć gospodarki dzielenia się mają zróżnicowany charakter m.in. ze względu na miejsce i rodzaj podmiotów biorących udział w *sharing economy*, rodzaj dokonywanej wymiany i formy zapłaty lub rekompensaty za nią (bądź jej braku) itp.
- Gospodarka współdzielona (jako termin, model, zjawisko itp.) wpisana jest w model gospodarki opartej na współpracy i stanowi jeden z systemów konsumpcji kolaboratywnej, stąd nazywanie i utożsamianie gospodarki dzielenia się z konsumpcją kolaboratywną (w myśl przyjętych w pracy zależności) nie jest słuszne.
- *Sharing economy*, podobnie jak konsumpcja kolaboratywna i *peer economy*, obejmuje:
  - dzielenie, tj. korzystanie wspólnie z innymi ludźmi niebędącymi właścicielami tego samego dobra, współuczestniczenie i wspólne przeżywanie;
  - pożyczanie, czyli „dawanie" innym i „branie" od kogoś pod warunkiem zwrotu w określonym terminie;
  - ponowne użycie, tj. ponowne zastosowanie „czegoś";
  - sprzedaż „z drugiej ręki", tj. odsprzedaż używanych przedmiotów;
  - dystrybucję dzieloną, tj. ponowny podział lub rozprowadzenie przedmiotów;
  - zamianę, tj. zastąpienie jednej rzeczy drugą;
  - redystrybucję, tj. ponowny podział czegoś, zwykle dóbr materialnych;
  - wynajem (najem), tj. oddanie „komuś" lub wzięcie „od kogoś" do czasowego użytkowania pewnej własności za zapłatą;
  - wspólne kupowanie;
  - współwłasność, tj. wspólną „z kimś" własność przedmiotu;
  - recykling, tj. ponowne wykorzystanie przedmiotów.
- Analizowany rodzaj aktywności przejawia się we wszystkich kategoriach konsumpcji wspólnej: rynku redystrybucji, systemie użytkowania produktów i współdzielonym trybie życia.
- Permanentnie pojawiające się nowe modele i aktywności utożsamiane z gospodarką dzielenia sprawiają, że zaczyna ona wykraczać poza segment wspólnej konsumpcji i przybiera postać „hybrydy", będącej na pograniczu *collaborative consumption* i m.in. wspólnych finansów i wspólnej edukacji (np. modele crowdfundingowe i *social lending*), jak również kultury, sztuki, ekologii i innych dziedzin i sfer życia (w które może się wpisywać także gospodarka dzielenia się w wymiarze opisanym przez L. Lessiga).
- W założeniach gospodarka dzielenia pomija transakcje i relacje współdzielenia między firmami (tj. transakcje typu B2B) na rzecz transakcji typu C2C, B2C i transakcji o charakterze *peer-to-peer* (C2C). Jest to jak dotąd jedyna cecha (według Botsman i Rogersa), która odróżnia gospodarkę dzielenia od gospodar-

ki opartej na wzajemności (tj. *peer economy*) i klasyfikuje analizowany rodzaj działalności w obrębie innych pojęć i terminów związanych z dzieleniem się.

- Współczesna gospodarka dzielenia się jest niezwykle pojemnym pojęciem, albowiem mieszczą się w niej zjawiska tak odległe, jak: krótkoterminowy wynajem prywatnych mieszkań, nieodpłatne wypożyczanie sprzętu sąsiadom czy pożyczanie pieniędzy za pośrednictwem platform *online*. Oznacza to, że działalność firm opierających swój model biznesu na dzieleniu się zaczyna wykraczać już poza ramy *sharing economy* i może być postrzegana jako tzw. *access economy*, czyli gospodarka dostępu do produktu lub usługi. Różne serwisy internetowe typu Uber, BlaBlaCar i inne, będące firmami świadczącymi usługi, które jak dotąd kwalifikowano do modelu C2C, tak naprawdę powinny się znaleźć w kategorii modelu B2C (czyli powiązań o charakterze: firma – operator platformy – klient), co zgodnie z definicją i klasyfikacją zaproponowaną przez Botsman i Rogersa wyłącza je z kategorii *sharing economy*. Sytuację tej nieprecyzyjności wzmaga m.in. brak definicji i „sztywnych" granic gospodarki dzielenia, jak również ustawicznie rosnąca liczba różnych przedsięwzięć, które wykazują cechy gospodarki dzielenia się, aczkolwiek biorąc pod uwagę proponowane jej cechy, nie spełniają warunków przedsięwzięć z zakresu tego rodzaju gospodarki.
- Trudno stwierdzić, czy proponowane przez różnych autorów synonimy terminu *sharing economy* są poprawne. Odnoszą się one zazwyczaj zarówno do definicji *collaborative consumption*, jak i *sharing economy*, aczkolwiek pomijają kwestię rodzaju transakcji i podmiotów biorących w nich udział (tj. C2C, czyli powiązań typu klient – operator platformy – klient lub klient zinstytucjonalizowany – operator platformy – klient i C2C, czyli klient – klient), które w świetle wcześniejszych rozważań pracy mają istotne znaczenie dla przyjętej struktury i zależności między analizowanymi pojęciami. W ocenie autorek za najbliższe *sharing economy* można uznać pojęcia *non-ownership economy* (gospodarka współdzielona) i *sharing* (dzielenie);
- Brak reżimu terminologicznego i kryteriów wyszczególnienia pojęć *collaborative consumption* i *sharing economy* powinien stanowić podstawę dla kolejnych badań i analiz.

Jak pisze R. Botsman, w miarę wzrostu popularności gospodarki dzielenia się nastąpi jej dalszy podział, jak również pojawi się potrzeba rozumienia i utrzymania prawdziwego znaczenia tego terminu. Obecnie *sharing economy* ma wyjątkową pozycję, odzwierciedla pragnienia ludzi dotyczące bezpośredniego kontaktu i poczucia przynależności do danej społeczności, co uchodzi za cele bardziej wzniosłe aniżeli jedynie handel przedmiotami, przestrzenią czy zdolnościami [Botsman 2015].

Uogólniając rozważania dotyczące gospodarki dzielenia według L. Lessiga, autorki skłaniają się do przyjęcia następujących wniosków:

- Gospodarka dzielenia się odnosi się przede wszystkim do aktywności w Internecie (np. w gospodarce cyfrowej, tj. gospodarce opartej na regułach Internetu); oznacza to zatem, że *sharing economy* obejmuje proces tworzenia (produkcji)

i współtworzenia wartości w Internecie, tzw. dóbr i produktów cyfrowych, które „się nie starzeją". Wartość ta może przyjmować zarówno postać dodatnią, pozytywną (np. tworzenie nowych serwisów i przedsięwzięć internetowych służących ludziom, podwyższenie reputacji, tj. gospodarka reputacji), jak również negatywną (np. działalność hackerska).

- Analizowany rodzaj gospodarki ma charakter *non-payment*, tzn. tworzenie i przekaz dóbr i produktów cyfrowych, pomysłów, wartości itp. odbywa się bez rekompensaty pieniężnej lub jakiejkolwiek innej o charakterze finansowym czy materialnym; formą zapłaty może być np. uznanie, pochwała, tzw. lajki itp. oraz budowane w oparciu o nie systemy rekomendacyjne itp.
- Gospodarka dzielenia się powstaje w oparciu o wymianę w Internecie o charakterze P2P, tj. między ludźmi, bez udziału operatorów platform i firm (tj. B2C); w świetle klasyfikacji R. Botsman i R. Rogers analizowany rodzaj aktywności wpisuje się w definicję *peer economy*, tj. ekonomię opartą na wzajemności. W takim ujęciu gospodarka dzielenia stanowi formę wirtualnych miejsc, w których ludzie nawiązują kontakty, dzielą się informacjami lub zainteresowaniami, wspólnie tworzą, praca użytkowników zaś koncentruje się na działaniu dla społeczności; produktem tak pojętej współpracy ma być „coś" bardziej wartościowego niż poszczególne elementy, które użytkownicy zastali w przestrzeni współpracy.
- W gospodarce dzielenia się trudno się odnieść do praw autorskich, albowiem one nie istnieją.
- Pojęcia: własność, współwłasność, wypożyczenie, użyczenie itp., charakterystyczne dla gospodarki dzielenia się według R. Botsman i R. Rogersa, nie występują; zastępują je pojęcia „wspólne tworzenie" i „praca ochotników", a także „dzielenie się" informacjami, wiadomościami, artykułami, multimediami, opiniami itp.
- „Produktami" powstałymi w gospodarce dzielenia są zazwyczaj cyfrowe dobra i wartości niematerialne typu: kolekcje, zbiory, publikacje, serwisy oraz usługi, np.: redagowanie, udział we współtworzeniu, upowszechnianie, korekta, identyfikacja, dodawanie treści.
- W ocenie autorek gospodarka dzielenia się opisana przez Lessiga nosi cechy gospodarki dobra wspólnego, bazującej na budowaniu zaufania, szacunku, współpracy, solidarności i na dzieleniu się (por. [Felber, Skowrońska 2014]).

Analizowane wymiary gospodarek dzielenia się można rozpatrywać z perspektywy różnych problemów i kwestii. Biorąc pod uwagę zależności między *sharing economy* a gospodarką opartą na współpracy w świetle klasyfikacji prezentowanej przez R. Botsman i R. Rogersa, jak równie uwzględniając twierdzenie o jej hybrydowości, autorki nie wykluczają, że gospodarka współdzielenia opisana przez L. Lessiga może stanowić fragment (tj. pewną część) pierwszej z analizowanych gospodarek.

W sposób najbardziej precyzyjny termin *sharing economy* i jego zakres semantyczny definiują A. Kisil oraz G.M. Eckhardt i F. Bardhi. Odwołując się m.in. do

kategorii własności, ekonomii społecznej i spółdzielni, autorzy stoją na stanowisku, że wszelkie formy aktywności opisane przez innych autorów i badaczy analizowanego problemu trudno zakwalifikować do kategorii *sharing economy*, albowiem występuje ona tylko i wyłącznie wówczas, kiedy zachodzi relacja współwłasności dobra i kiedy jego współwłaściciele tę własność dzielą. Zdaniem autorów stanowi to zatem odwrót od zasad współczesnej gospodarki na rzecz powrotu do współużytkowania, współwłasności oraz dzielenia w obrębie wspólnoty lub społeczności znających się osób. Tak pojętą gospodarkę dzielenia się opisuje m.in. A. Stephany. Autor podaje: „Gdy miałem 16 lat, krótko mieszkałem w kibucu. Pamiętam wspólny magazyn załadowany wszystkim, począwszy od chleba, skończywszy na bateriach. Wszyscy mieli do niego klucze. Każda rodzina w kibucu brała z magazynu to, co było jej potrzebne. Zszokowało mnie to bardzo. Ta wspólnota zdawała się być utopijnym modelem, jak moglibyśmy wszyscy żyć. Sprzątaczki zarabiały tyle samo co lekarze, wszyscy byli opaleni i wysportowani w porównaniu z nami, chuderlawymi angielskimi dziećmi. Ale później okazało się, że ten model dzielenia się sprawdzał się jedynie w malutkiej samowystarczalnej społeczności, gdzie wszyscy się znali i sobie ufali. Interakcje w gospodarce dzielenia się, takie jak dawanie obcym kluczy do domu, wymaga podobnego zaufania" [Stephany 2015, s. 23-24].

Tytułem podsumowania należy stwierdzić, że nieco inaczej kwestię terminologii, szczególnie w odniesieniu do pojęcia *sharing economy*, rozpatrują L. Zobrist i M. Grampp, którzy piszą, że termin ten należy stosować ostrożnie, albowiem:

- po pierwsze: przywodzi na myśl altruizm i wzajemną pomoc, w rzeczywistości zaś sukces *sharing economy* oparty jest na wymianie dóbr i usług, która, w odróżnieniu od standardowych transakcji, dokonywana jest z użyciem Internetu i nosi znamiona prostszej, szybszej i wymagającej mniejszego wysiłku. Jest to zatem jedna z nowoczesnych form wymiany w gospodarce rynkowej;
- po drugie: *sharing economy* często definiowana jest zbyt wąsko, a przez to odnoszona jest do transakcji P2P, zachodzących między osobami prywatnymi, z pominięciem transakcji B2C. W rzeczywistości *sharing economy* oznacza to samo co *collaborative economy*, przy założeniu, że drugi z proponowanych terminów wykorzystywany jest najczęściej w Stanach Zjednoczonych (bardzo rzadko w Europie) i obejmuje wszelkie rodzaje transakcji wymiany dóbr i usług między stronami (zarówno C2C, jak i B2C) za pośrednictwem platform *online* [Zobrist, Grampp 2015, s. 5].

## 5. Zakończenie

*Access economy* i *sharing economy* w centrum uwagi stawiają współużytkowanie i wypożyczanie towarów, nie zaś ich zakup. Dzięki zastosowaniu różnych nowoczesnych środków komunikowania, jak np. aplikacji smartfonowych, mediów społecznościowych, te nowe modele pozwalają, z jednej strony, na wspólne użytkowanie przedmiotów przez właścicieli, z drugiej zaś, na czerpanie z tytułu ich własności

dodatkowych korzyści materialnych dzięki przekazaniu ich do użytkowania innym osobom lub otrzymaniu za ich użyczenie korzyści o charakterze materialnym i niematerialnym. Jednocześnie te nowe nurty społeczne odchodzą od tradycyjnych środków przekazu: telewizji, programów radiowych oraz prasy i aktywizują widzów, słuchaczy i czytelników w proces wytwarzania i dzielenia się informacjami. Ten proces aktywizacji ma zwykle postać działalności niekontrolowanej przez profesjonalistów, ale przyjmującej kult amatorów tworzących i piszących blogi, udostępniających filmy i podkasty, tworzących artykuły i komentarze oraz komunikujących się z innymi ludźmi.

Według C. Shirky'ego [2011] opisane wcześniej odejście od korzystania z mediów tradycyjnych pozwala ludziom na bardziej produktywne „konsumowanie" czasu, sprzyja również wyjściu z pozycji pasywnego konsumenta i przyjęciu roli tzw. aktywnego agenta (*active agent*). Ten nowy wolny czas, zwany przez Shirky'ego poznawczą nadwyżką (*cognitive surplus*), sprzyja rozwojowi trendu gospodarki dzielenia się, jak również gospodarki dostępu. Gospodarki te stanowią także powrót do form, które niegdyś występowały w tzw. gospodarce niedoborów [Kornai 2014]. Obecnie uchodzą one za główne kierunki rozwoju współczesnej gospodarki nadmiaru.

## Literatura

Botsman R., 2015, *Defining the Sharing Economy: What is collaborative consumption – and what isn't?*, http://www.fastcoexist.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt/5 (07.06.2018).

Botsman R., Rogers R., 2011, *What's Mine Is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*, Collins, London.

Eckhardt G.M., Bardhi F., 2015, *The sharing economy isn't about sharing at all*, https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all (07.06.2018).

Felber Ch., Skowrońska E., 2014, *Gospodarka Dobra Wspólnego: model ekonomii przyszłości*, Wydawnictwo Biały Wiatr, Rzeszów.

Formica P., 2014, *The Role of Creative Ignorance: Portraits of Pathfinders and Path Creatorss*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

Hamari J., Sjöklint M., Ukkonen A., 2015, *The Sharing Economy: Why people participate in collaborative consumption*, Journal of the Association for Information Science and Technology, no. 1.

Kemper D., Meyer V., Van Rys J., Sebranek P., 2015, *Fusion: Integrated Reading and Writing*, Cengage Learning, Boston.

Kornai J., 2014, *Dynamizm, rywalizacja i gospodarka nadmiaru. Dwa eseje o naturze kapitalizmu*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków.

Lessig L., 2009, *Remiks. Aby sztuka i biznes rozkwitały w hybrydowej gospodarce*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.

Matti-Lahti V., Selosmaa J., 2013*, Fair Share: Towards a New Collaborative Economy*, Atena, Kustannus Oy.

Ratajczak M., 2015, *Sharing economy, czyli rewolucja na miarę zakupów online?*, http://interaktywnie.com/biznes/artykuly/biznes/sharing-economy-czyli-rewolucja-na-miare-zakupow-online-249003 (07.06.2018).

Shirky C., 2011, *Cognitive Surplus: How Technology Makes Consumers Into Collaborators*, Penguin Books Ltd, London.

Stephany A., 2015, *The Business of Sharing: Making It in the New Sharing Economy*, Palgrave MacMillan, Basingstoke.

Zobrist L., Grampp M., 2015, *The Sharing Economy: Share and Make Money. How Does Switzerland Compare?*, Deloitte AG, New York.