

**Nina Stępnicka**

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

---

## **SHARING ECONOMY A EKONOMIA SPOŁECZNA I EKONOMIA BEHAWIORALNA**

---

### **SHARING ECONOMY VS. SOCIAL ECONOMY AND BEHAVIORAL ECONOMY**

---

DOI: 10.15611/pn.2018.530.04

JEL Classification: B54, B55, D16

**Streszczenie:** Celem pracy było wykazanie, że *sharing economy* to nurt nawiązujący do ekonomii społecznej i ekonomii behawioralnej. Metody badawcze wykorzystane w pracy to: analiza krytyczna literatury, metoda historyczna oraz metoda porównawcza. W oparciu o przedstawioną analizę autorka stwierdza, że *sharing economy* to nurt (kierunek, model itd.) w gospodarce funkcjonującej na zasadach komercyjnych, związany ze współdzieleniem własności przedmiotu. Z ekonomią społeczną łączy go zasady działania mechanizmu rynkowego, dystrybucji (tj. zasada przyjmowania i przekazywania zleceń) i wzajemności. W przypadku ekonomii behawioralnej teoriami, które można odnieść do *sharing economy*, są: model ograniczonej racjonalności wyboru ekonomicznego (*bounded rationality*) H.A. Simona (1955 r.), behawioralna teoria cyklu życia H. Shefrina i R. Thalera (1988 r.) i koncepcja licznych skrzywień poznawczych cechujących procesy myślenia (tzw. teoria perspektywy lub efekt odbicia) A. Tversky'ego i D. Kahnemana (1979 r.).

**Słowa kluczowe:** ekonomia behawioralna, ekonomia społeczna, *sharing economy*, wzajemność, ograniczona racjonalność wyboru ekonomicznego, behawioralna teoria cyklu życia, teoria perspektywy.

**Summary:** The aim of the work is to demonstrate that sharing economy is a trend referring to social and behavioral economy, and test methods used in it are: the critical analysis of literature, historical method and comparative method. Based on the presented analysis the author concludes that sharing economy is a trend (direction, model etc.) in economy functioning on a commercial basis, associated with shared ownership of the object. Although it is not incorporated in the definition of “pure” social economy and its classification, yet it is combined with social economy through the principles of functioning of market mechanisms, distribution (i.e. the principle of reception and transmission of orders) and reciprocity. In case of behavioral economy, the theories, which can be referred to sharing economy are: the limited rationality of economic selection (bounded rationality) by Herbert Alexander Simon (1955), the behavioral theory of the life cycle by Hersh Shefrin and Richard Thaler (1988) and

the concept of many cognitive processes involved in thinking processes (so-called theory of perspective or rebound effect) by Amos Tversky and Daniel Kahneman (1979).

**Keywords:** behavioral economy, social economy, sharing economy, reciprocity, limited rationality of economic choice, the behavioral theory of the life cycle, the theory of perspective.

## 1. Wstęp

Zachowania ludzkie związane z dzieleniem się w ramach *sharing economy* mają swoje źródło m.in. w filozoficznych, religijnych, socjologicznych i antropologicznych podstawach życia. Przyspieszenie procesów wzrostu gospodarki światowej, jak również zmiany, jakie dokonują się w jej strukturze, przyczyniły się do poszukiwania nowych, tzw. głębszych determinant rozwoju, które wykraczają poza tradycyjne ujęcia modelowe. Jednymi z wielu koncepcji, które traktują o nowym podejściu, są:

- teorie kapitału intelektualnego,
- teorie kapitału społecznego,
- uznanie przestrzeni i infrastruktury za determinantę rozwoju,
- teorie, które traktują działalność i funkcjonowanie instytucji jako podstawę wzrostu i postępu społeczno-ekonomicznego.

Koncepcje te przyczyniły się do powstania nowych nurtów w naukach ekonomicznych. Do najbardziej znanych należą: ekonomia społeczna, ekonomia behawioralna, ekonomia ewolucyjna, nowa ekonomia polityczna, nowa geografia ekonomiczna, nowa ekonomia instytucjonalna [Zielińska-Głębocka 2012, s. 54]. *Sharing economy* czerpie zatem z wybranych teorii ekonomii społecznej i ekonomii behawioralnej.

Celem pracy jest wykazanie, że *sharing economy* to nie tylko jeden z kierunków gospodarki XXI wieku, ale nurt nawiązujący do ekonomii społecznej i ekonomii behawioralnej. Teza postawiona w pracy brzmi następująco: „Jednym z elementów *sharing economy* jest oparcie jej na regule wzajemności oraz racjonalności wyboru ekonomicznego, oszczędzaniu oraz powstrzymywanie się od konsumpcji i zakupów na rzecz innych alternatywnych form posiadania”. Metodami badawczymi wykorzystanymi w pracy, są: analiza krytyczna literatury, metoda historyczna oraz metoda porównawcza.

## 2. *Sharing economy* a ekonomia społeczna

Posługiwanie się pojęciem „ekonomia społeczna” jest dyskusyjne. Nie idzie o nowe podejście do ekonomii i jej odrębną gałąź, ale o określony segment działalności gospodarczej (sektor gospodarki) „ulożony w trójkącie, którego boki wyznaczają: gospodarka rynkowa, społeczeństwo obywatelskie i państwo demokratyczne. Ekonomia społeczna wpisana w ten trójkąt ma sprzyjać godzeniu odmiennych racjonalności przypisywanych rynkowi (racjonalność alokacyjna), państwu (racjonalność

dystrybucyjna) i społeczeństwu (racjonalność solidarności)” [Hausner 2007, s. 9]. Ekonomię społeczną można zatem ująć w dwojaki sposób: jako pewien sposób partrzenia na ekonomię w sensie nauki lub jako synonim pojęcia „gospodarka społeczna” czy „przedsiębiorczość społeczna” [Wygnański, Frątczak 2006, s. 4].

Funkcjami ekonomii społecznej są:

- „pobudzanie aktywności obywatelskiej opartej na solidarności i osobistym zaangażowaniu,
- generowanie miejsc pracy o wysokiej jakości i polepszenie poziomu życia (poprzez oferowanie ram instytucjonalnych dla nowych form przedsiębiorczości i pracy),
- pobudzanie rozwoju lokalnego oraz wzmacnianie spójności społecznej” [Szopa 2007, s. 17].

Jerzy Wilkin pisze: „Ekonomia społeczna jest zatem próbą połączenia gospodarowania z budowaniem więzi społecznych, których zasadniczym celem jest wzmocnienie bezpieczeństwa ekonomicznego i socjalnego ludzi. Ale ekonomia społeczna, respektując wymogi efektywności gospodarowania, dąży także do realizacji wielu innych wartości i celów:

- wzmacniania spójności społecznej,
- budowy zaufania,
- zwiększania bezpieczeństwa ekonomicznego i zatrudnienia,
- wzmacniania lokalnej i grupowej tożsamości,
- urzeczywistniania demokracji uczestniczącej,
- odkrywania radości z przynależności do wspólnoty” [Wilkin 2007, s. 51-52].

Wprawdzie *sharing economy* nie wpisuje się w definicję „czystej” ekonomii społecznej i klasyfikację jej podmiotów, niemniej jednak zwracając uwagę na „hybrydowość” zakresu pojęcia „ekonomia społeczna”, analizowane aktywności oparte na dostępie, dzieleniu się, wzajemności, darze i współkonsumpcji można zakwalifikować do wspomnianego sposobu działalności gospodarczej. Wynika to m.in. z rozróżnienia trzech segmentów ekonomii społecznej i trzech zasad ekonomicznego działania, sformułowanych m.in. przez A. Eversa i J.-L. Laville’a [2004a, s. 16, 2004b], które funkcjonują w organizacyjnych i instytucjonalnych ramach ekonomii społecznej. Należą do nich:

- zasada działania mechanizmu rynkowego (inaczej mechanizmu popytowo-podażowo-cenowego, czyli procesu obejmującego działania podmiotów na rynku, w wyniku którego dochodzi do samoczynnego dostosowania wielkości popytu i podaży poprzez odpowiednie ustalenie ceny równowagi),
- zasada dystrybucji (tj. zasada przyjmowania i przekazywania zleceń),
- zasada wzajemności (*reciprocity*).

Klasyfikacja ta pozwala zatem na wyróżnienie:

- ekonomii rynkowej (*market economy*),
- ekonomii pozapieniężnej opartej na wzajemności (*non-monetary economy reciprocity*), czyli wspólnego wytwarzania podaży i popytu wewnątrz sfer leżących blisko sfery publicznej,

- nierynkowej ekonomii dystrybucji (*redistribution non-market economy*) [Evers, Laville 2004a, s. 16-19; Sałustowicz 2007, s. 7-8].

Jak podaje R. Zarzycki: „Ekonomia społeczna, obok generowania zysków, koncentruje się także na ograniczaniu marnotrawstwa. To prawdziwa *sharing economy*, ekonomia współdzielenia. Dzięki działaniom polegającym na wspólnym używaniu narzędzi, samochodów czy lokali nie ponosimy niepotrzebnych wydatków, dzielimy się zasobami. Mam wiertarkę, ale używam jej raz na miesiąc. Sąsiad ma z kolei szlifierkę, której używa średnio przez tydzień w roku. Dzięki temu, że uzgodnimy, na jakich zasadach się nimi podzielimy, drugi komplet narzędzi nie jest już nam potrzebny. Tak oszczędzamy w praktyce. Tak samo postąpić możemy z samochodem czy mieszkaniem w okresie wakacyjnym. Aktywności takie jak *couchsurfing* czy *carpooling* opierają się na tym właśnie założeniu. Wiązą się zarazem z ideą *slow life*, czyli przekonaniem, że tak naprawdę nie potrzebujemy aż tyle konsumować” [Witkowski 2015].

Ewolucja pojęcia „ekonomia społeczna” i nawiązanie do niej *sharing economy* wynika m.in. ze zmian modeli społeczno-gospodarczych i przeobrażeń zachodzących wewnątrz samej ekonomii społecznej oraz wykorzystywania jej wartości, metod jako instrumentu polityk publicznych. Z tak przyjętą klasyfikacją i definicjami korespondują cele ekonomii społecznej zaproponowane przez K. Herbst, które odpowiadają także celom *sharing economy*. Należy do nich m.in. realizacja określonych potrzeb:

- pracy i otrzymania za nią wynagrodzenia,
- obniżenia kosztów utrzymania,
- współpracy i wymiany usług (wzajemność) z innymi członkami wspólnoty [Herbst 2013, s. 11].

Do głównych korzyści wynikających z ekonomii społecznej, które są także zbieżne z korzyściami *sharing economy*, należą:

- tworzenie miejsc pracy,
- integracja społeczna,
- rozwój kapitału społecznego,
- rozwój lokalny i regionalny,
- tworzenie usług społecznie użytecznych [Krajowy Program... 2014].

Biorąc pod uwagę relację ekonomii społecznej do państwa i rynku, K. Wygnański i P. Frączak pozycjonują ją na kilka sposobów:

- jako alternatywę w stosunku do rozwiązań czysto rynkowych i nadmiernej etatyzacji gospodarki, który to nurt obejmuje także specyficznie rozumiane zasady wymiany (poza barterem), będące radykalną alternatywą dla rynku zapośredniczonego przez kapitał. Nurt ten jest charakterystyczny przede wszystkim dla wspólnot o charakterze pierwotnym i ma swoje odniesienie do ekonomii daru oraz gospodarki dzielenia się, funkcjonujących w oparciu o mechanizm odwzajemnianego altruizmu (*reciprocal altruism*), w którym świadczenie jednej ze stron powiązane jest z przyszłym spodziewanym odwzajemnieniem;
- jako specyficzną metodę uczestnictwa w rynku, polegającego na zwiększeniu udziału współdziałania i solidarności w życiu społecznym, czego rezultatem

może być zasada wzajemności i wzajemnego zaufania jako rodzaj relacji między uczestnikami rynku. Głównym atrybutem uczestnictwa w rynku, opartego na tej zasadzie, może być obniżenie kosztów transakcyjnych czy zaoferowanie produktów tańszych od tych, które wytworzyłby mechanizm czysto rynkowy [Wygnański, Frątczak 2006, s. 5-6]. Przykładami takiego działania mogą być różne modele *sharing economy*.

### 3. *Sharing economy* a ekonomia behawioralna

Współcześnie dzięki badaniom i odkryciom stało się oczywiste, że zachowań ludzkich nie da się analizować i przewidywać jedynie na gruncie ekonomii, ale czyni się to przez pryzmat emocji, nastrojów, a także instynktów. Połączenie dokonań i dociekań ekonomii i psychologii leży w obrębie ekonomii behawioralnej, która koncentruje się na wybranych aspektach zachowania i kontrolujących go bodźcach środowiskowych [Zygan 2013, s. 9-10]. Ekonomia behawioralna jest specyficzną teorią ekonomii, dyscypliną (także nurtem współczesnej ekonomii, dziedziną łączącą dociekania ekonomii i psychologii oraz rozbudowaną teorią składającą się z różnych hipotez, narzędzi i technik [Makuch 2012, s. 125]) analizującą ograniczenia racjonalności działań ekonomicznych, jakie wynikają z ewolucyjnej natury człowieka [Sułkowski 2009, s. 13]. W swoich rozważaniach próbuje także wyjść poza wąskie granice narzucone przez koncepcję *homo oeconomicus* [Zalega 2015, s. 8]. Jak wynika bowiem z badań ekonomii behawioralnej, zachowania ludzkie odbiegają od zasady gospodarności, co oznacza, że w zamian za modelowe działanie *homo oeconomicus*, zmierzającego do porównywania i analizy istniejących alternatyw wyboru z punktu widzenia kryterium maksymalizacji funkcji użyteczności, w swoich wyborach ludzie kierują się także nastrojami pesymizmu czy też optymizmu i orientują się zgodnie z instynktem stadnym na zachowania innych ludzi [Pysz 2009, s. 256]. Wprawdzie większość współczesnych koncepcji ekonomii behawioralnej nie jest nowa, sięgając do korzeni ekonomii neoklasycznej, ekonomia behawioralna szerokim nurtem łączy poglądy opozycyjne w stosunku do ekonomii tradycyjnej (zwanej ekonomią głównego nurtu) [Polowczyk 2010, s. 493-496].

Do najpopularniejszych teorii behawioralnych, które można odnieść do *sharing economy*, należą:

- model ograniczonej racjonalności wyboru ekonomicznego (*bounded rationality*) H.A. Simona z 1955 r.;
- behawioralna teoria cyklu życia z 1988 r. autorstwa H. Shefrina i R. Thaler, amerykańskich ekonomistów, prekursorów finansów behawioralnych jako kierunku ekonomii behawioralnej [Zygan 2013, s. 15];
- koncepcja licznych skrzywień poznawczych cechujących procesy myślenia (tzw. teoria perspektywy lub efekt odbicia) z 1979 r. autorstwa A. Tversky'ego i D. Kahnemana, prekursorów ekonomii psychologicznej jako kierunku ekonomii behawioralnej.

Model ograniczonej racjonalności wyboru ekonomicznego Simona zakłada dążenie człowieka do racjonalności działania przy realizacji czasami sprzecznych celów i ograniczonych możliwościach zdobywania informacji. Model ten ma za zadanie poszukiwanie pierwszej decyzji zadowalającej, przy istnieniu kryterium określającego minimum warunków zadowalających oraz gdy któreś z przyjętych rozwiązań odpowiada przyjętym kryteriom lub jest od nich lepsze. Do istotnych ograniczeń dotyczących racjonalności procesu podejmowania decyzji według H.A. Simona należą:

- realizowanie wielu, często niezgodnych celów w dążeniu do osiągnięcia maksymalnych korzyści. Chcąc zoptymalizować określoną decyzję, człowiek zaniebduje realizację innych działań;
- niewystarczająca wiedza o alternatywach podejmowania decyzji;
- zasada satysfakcji – poszukanie takiego rozwiązania, które będzie dobre i spełni oczekiwane wymagania. Nie bada się wszystkich opcji, lecz decyduje się na pierwszą, wystarczająco dobrą [Makuch 2012, s. 131-132].

Teoria cyklu życia próbuje wyjaśnić zachowania ludzi związane z oszczędzaniem. W analizowanym modelu Shefrina i Thalera istotne znaczenie ma mechanizm samokontroli, który jest odpowiedzialny za powstrzymanie się od impulsywnego konsumowania zasobów oraz wzmacnia gotowość do odraczania gratyfikacji. Zdaniem H. Shefrina i R. Thalera umysł człowieka jest systemem, na który składają się dwa moduły: „sprawca”, zwany „egoistycznym i skrajnie krótkowzrocznym hedonistą” (*doer*), skłaniający do konsumpcji i wykazujący się pierwotną naturą, oraz „planista”, zwany „kalkulującym i planującym w kategoriach całego życia strategiem” (*planner*), kontrolujący sprawcę i zachęcający do oszczędzania. Mechanizmy tej kontroli stanowi zestaw reguł księgowania umysłowego (*mental accounting*), funkcjonujący pod wpływem efektu ramowania (*framing effect*) [Zalega 2015, s. 10-17] związanego z tym, że ta sama kwota pieniędzy może zostać przypisana do różnych rachunków umysłowych w zależności od tego, w jaki sposób została ona zdobyta [Zygan 2013, s. 15].

Przekładając założenia teorii behawioralnego cyklu życia na założenia *sharing economy*, jak również aktywność i przedsięwzięcia wpisujące się w ten paradygmat, można zauważyć, że w obu przypadkach istotną rolę odgrywają m.in. oszczędzanie oraz powstrzymanie się od konsumpcji i zakupów na rzecz innych alternatywnych form posiadania, m.in. poprzez współdzielenie, dzielenie się, dostęp, podarunki (*dary*) czy współużytkowanie. Wprawdzie *sharing economy* w swoich założeniach koncentruje się głównie na ekonomicznym aspekcie tej aktywności, niemniej jej inicjatorem i wykonawcą jest człowiek, którego umysł – w myśl założeń ekonomii behawioralnej – prowadzi ciągły dyskurs między modulem „sprawcy” a modulem „planisty” i zachęca do podejmowania oszczędzania, a nie ostentacyjnego i nieostentacyjnego nabywania i konsumowania dóbr. W rezultacie takiego działania, opartego na dzieleniu się, współużytkowaniu oraz kulturze darów, mechanizm kontroli wynika m.in. z następujących przyczyn:

- chęci uniknięcia dodatkowych kosztów związanych z zakupem i eksploatacją przedmiotów, które mogłyby być wykorzystywane jedynie sporadycznie, jednorazowo bądź wcale;

- pragnienia pozyskania dodatkowego przychodu (lub zysku) z tytułu wypożyczenia, użyczenia bądź współużytkowania posiadanych już przedmiotów;
- podjęcia aktywności proekologicznej, zmierzającej do ograniczenia zanieczyszczenia środowiska, szczególnie w aspekcie tzw. ery „EKO”, której przejawami są ekologiczne samochody, ekologiczne domy, ekologiczne produkty, a także zmiana świadomości przedsiębiorstw, które przywiązują coraz większą wagę do tego, by produkować ekologicznie, z uwzględnieniem takich wartości, jak społeczna odpowiedzialność biznesu (*Corporate Social Responsibility*; CSR), czy zrównoważony rozwój (*sustainable development*) [Zgiep 2014, s. 196];
- wzrastającego znaczenia Internetu przyszłości, głównie Internetu osób, Internetu usług czy Internetu mediów.

Z kolei A. Tversky i D. Kahneman, wprowadzając do ekonomii nowo powstały dział psychologii, tzw. badania o behawioralnym podejmowaniu decyzji [Brzeziński, Gorynia, Hockuba 2008, s. 216], przyznają, że wykorzystanie normatywnej analizy do przewidywania i wyjaśniania rzeczywistego zachowania jest uzasadnione przede wszystkim dlatego, że ludzie powszechnie dążą do efektywnego osiągnięcia swoich celów. Z tego powodu ważne jest opisywanie wyborów jako procesów maksymalizacji korzyści. Jednostki i organizacje działające racjonalnie mają większe szanse przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu. Jednakże odchylenia rzeczywistego zachowania od normatywnego modelu są na tyle powszechne, że nie mogą być ignorowane. Są zbyt systematyczne, aby mogły być traktowane jako błąd losowy i zbyt fundamentalne, aby zmieścić się w ramach systemu normatywnego ekonomii głównego nurtu [Polowczyk 2010, s. 496].

Wspomniani autorzy, w swojej teorii perspektyw z 1979 r., dowodzą zatem, że decyzje ludzi są podejmowane pod wpływem emocji, postaw, błędów percepcyjnych, jak również kontekstu sytuacyjnego. Oznacza to, że jednostki w swoich wyborach kierują się heurystykami, jakie sprawdziły się w normalnych warunkach, aczkolwiek mogą one prowadzić do pojawienia się błędów. Ludzie, stając przed określoną decyzją, próbują odszukać w swojej pamięci faktów i sytuacji, które mogliby odnieść do chwili obecnej. W swoich rozważaniach badacze dochodzą do wniosku, iż stosunek ludzi do zysków i strat może zależeć od perspektywy (kontekstu), z jakiej jest rozpatrywany. Według efektu odbicia, w odniesieniu do zysków, jednostki preferują mniejszy, lecz pewniejszy zysk niż większy i niepewny. Z kolei w odniesieniu do strat preferencje konsumentów skłaniają się do większej i niepewnej straty zamiast mniejszej, ale pewnej [Zalega 2015, s. 8].

Przyglądając się teorii Tversky'ego i Kahnemana z punktu widzenia *sharing economy*, można stwierdzić, że wspomniana aktywność wynika m.in. z chęci maksymalizacji korzyści i uzyskania dodatkowego dochodu z tytułu wprowadzenia do obiegu przedmiotów i usług, które dotychczas zapewniały użyteczność właścicielom. To racjonalne działania w warunkach ograniczoności zasobów może się stać jednym z istotnych źródeł przewagi konkurencyjnej w otoczeniu. Różne formy dzielenia się przedmiotami mogą zatem przynieść ich właścicielom mniejszy, ale pewniejszy zysk,

aniżeli profity, które wynikają z tytułu ich posiadania i użytkowania jedynie przez samego właściciela. Stąd też stosunek właścicieli do zysków zależy od kontekstu, w jakim ten zysk jest osiągnięty.

#### 4. Zakończenie

Dzielenie się, typowe dla *sharing economy*, nie jest czymś nowym i niezbędnym dla zjawiska współczesnej konsumpcji, ale jest raczej najstarszą jej formą. Od zawsze bowiem towarzyszyło życiu ludzi i do chwili obecnej uchodzą za priorytetowe wyznaczniki przetrwania, natomiast same przywileje dzielenia kojarzone są z przynależnością do danej społeczności czy kultury [Karmann 2011, s. 4]. Jak podają A. Krajewska-Smardz, I. Gruszka i K. Szalonka, idea dzielenia się, daru i wzajemności, wpisująca się w założenia *sharing economy*, obecna jest w różnych obszarach życia człowieka. Zdaniem autorek aktywność ta może dotyczyć: zamieszkania, umiejętności, podróżowania, finansów, jedzenia, ziemi i ogrodnictwa, transportu, ubrań pracy, czasu wolnego, a także parkowania i magazynowania [Krajewska-Smardz, Gruszka, Szalonka 2016, s. 35-36].

Z punktu widzenia ekonomii społecznej i ekonomii behawioralnej aktywność wpisująca się w *sharing economy* przyczynia się do jeszcze większej efektywności wykorzystania zasobów, a także jest źródłem korzyści o charakterze środowiskowym i ekologicznym i stanowi formę dodatkowego dochodu dla gospodarstw domowych. Podstawowym narzędziem, istotnym z punktu widzenia poprawności funkcjonowania *sharing economy*, jest społeczne zaufanie, jak również współpraca bazujące także na założeniu maksymalizacji korzyści.

#### Literatura

- Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., 2008, *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, Ekonomista, nr 2.
- Evers A., Laville J.L., 2004a, *Defining the Third Sector in Europe*, [w:] Evers A., Laville J.L. (red.) *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Evers A., Laville J.L., 2004b, *The Third Sector in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Hausner J., 2007, *Ekonomia społeczna jako sektor gospodarki*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 1.
- Herbst K., 2013, *Perspektywy ekonomii społecznej*, *Ekonomia Społeczna. Teksty*, nr 1(6).
- Karmann M., 2011, *The Rise of Collaborative Consumption on the Example of Couchsurfing*, GRIN, München.
- Krajewska-Smardz A., Gruszka I., Szalonka K., 2016, *Znaczenie koncepcji sharing economy w rynku turystycznym*, *Ekonomiczne Problemy Turystyki*, nr 1(33).
- Krajowy Program Rozwoju Ekonomii Społecznej*, 2014, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Makuch M.A., 2012, *Decyzje podmiotów gospodarczych w ujęciu ekonomii behawioralnej*, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego*, nr 27.
- Polowczyk J., 2010, *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, *Przegląd Organizacji*, nr 4.



- Pysz P., 2009, *Ekonomia przed kryzysem gospodarki światowej i po niej*, Studia Ekonomiczne, nr 3-4.
- Salustowicz P., 2007, *Pojęcie, koncepcje i funkcje ekonomii społecznej*, Ekonomia Społeczna. Teksty, nr 2.
- Sułkowski Ł., 2009, *Ewolucyjne ograniczenia racjonalności człowieka w zarządzaniu zasobami ludzkimi*, Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, nr 3-4.
- Szopa B., 2007, *Ekonomia społeczna z perspektywy ekonomii tradycyjnej*, Ekonomia Społeczna. Teksty, nr 1.
- Wilkin J., 2007, *Czym jest gospodarka społeczna i jakie ma znaczenie we współczesnym społeczeństwie?*, Ekonomia Społeczna, nr 1.
- Witkowski P., 2015, *Zarzycki: Polak boi się zostać frajerem*, <http://www.krytykapolityczna.pl/artykuly/gospodarka/20150928/zarzycki-polak-boi-sie-zostac-frajerem> (dostęp: 09.06.2018).
- Wygnański K., Frączak P., 2006, *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, Ekonomia Społeczna. Teksty, nr 1.
- Zalega T., 2015, *Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii – zarys problematyki*, Studia i Materiały, nr 1(18).
- Zgiep Ł., 2014, *Sharing economy jako ekonomia przyszłości*, Myśl Ekonomiczna i Polityczna, nr 4(47).
- Zielińska-Głębocka A., 2012, *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Zygan M., 2013, *Ekonomia behawioralna – wprowadzenie do problematyki*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 32.