

*Marek Hendel**

WSPÓŁDZIELENIE W GOSPODARCE. SYNTETYCZNE UJĘCIE ZJAWISKA

STRESZCZENIE

Celem artykułu jest usystematyzowanie pojęć związanych ze zjawiskiem współdzielenia w gospodarce oraz przedstawienie podstaw teoretycznych tego zjawiska. Dotychczas podjęte przez badaczy nauk ekonomicznych próby interpretacji zjawisk związanych ze współdzieleniem nie prowadzą – jak się wydaje – do bliższego ich zrozumienia. Licznie pojawiające się propozycje w tym przypadku powodują pewnego rodzaju chaos interpretacyjny, który dla osób zainteresowanych nie tylko poznaniem, ale i badaniem takich zjawisk może być znaczną przeszkodą. Ponadto w literaturze krajowej liczne próby tłumaczenia na język polski dotychczas powstałej terminologii opisują zjawisko w rozmaity sposób, co dodatkowo dość mocno komplikuje możliwości poznania zagadnienia. Na podstawie przeglądu literatury krajowej i zagranicznej przedstawiono zachodzącą relację między zjawiskami gospodarki współdzielenia oraz gospodarki kolaboratywnej, a także gospodarką P2P i gospodarką dostępu. Autor zaproponował również jednoznaczne podejście do interpretacji gospodarki współdzielenia oraz tłumaczenia zjawiska na język polski.

Słowa kluczowe: gospodarka współdzielenia, gospodarka kolaboratywna, konsumpcja kolaboratywna.

Klasyfikacja JEL: O10, D16.

WSTĘP

Współdzielenie¹ uważa się za nowy, rewolucyjny trend w gospodarce, który niezwykle trudno osadzić w jednej, konkretnej teorii ekonomii. Początku dyskusji

* Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania Marketingowego i Turystyki; e-mail: hendel.marek@gmail.com

¹ Mimo licznych propozycji tłumaczenia angielskiego słowa *sharing* na język polski (m.in. „współdzielenie”, „współuczestnictwo”, „współużytkowanie”) w zdecydowanej większości krajowo-

nad współdzieleniem w zakresie nauk ekonomicznych badacze doszukują się w pracach z lat 50. XX wieku, opracowywanych w ramach nurtu twórczości teoretycznej i badawczej *human ecology* (ekologia ludzka, ekologia społeczna). Opisywane wówczas zjawiska dotyczyły wspólnych i skoordynowanych ludzkich działań opartych na społecznościach (Dredge, Gyimóthy, 2015). Zainteresowanie zagadnieniem współdzielenia wzrosło w latach 70. XX wieku za sprawą poruszanych w pracy M. Felsona i J.L. Spaetha (1978) zagadnień, związanych ze współdzieleniem dóbr z innymi konsumentami. Wówczas po raz pierwszy sformułowano pojęcie konsumpcji kolaboratywnej² (*collaborative consumption*), które na podstawie teorii struktury wspólnoty i występującej w niej współzależności A. Hawleya starano się wyjaśnić jako akt korzystania z dóbr i usług wraz z innymi osobami (Sztokfisz, 2017). Obecnie pojawiające się trendy i zjawiska oparte na współdzieleniu uważa się wprost za rewolucyjne w ujęciu zmian współczesnego świata (Rostek, Zalega, 2015).

Dotychczas podjęte przez badaczy nauk ekonomicznych próby interpretacji zjawisk związanych ze współdzieleniem jednak nie prowadzą – jak się wydaje – do bliższego ich zrozumienia. Licznie pojawiające się propozycje w tym przypadku powodują pewnego rodzaju chaos interpretacyjny, który dla osób zainteresowanych nie tylko poznaniem, ale i badaniem takich zjawisk, może być znaczną przeszkodą. Warto przy tym zwrócić uwagę na próby tłumaczenia na język polski dotychczas powstałej terminologii opisującej zjawiska, co dodatkowo dość mocno komplikuje możliwości poznawcze zagadnień. Dlatego celem głównym artykułu jest usystematyzowanie pojęć związanych ze zjawiskiem współdzielenia w gospodarce oraz przedstawienie podstaw teoretycznych tego zjawiska.

1. GOSPODARKA WSPÓLDZIELENIA A GOSPODARKA KOLABORATYWNA

W dążeniu do zrozumienia zachodzących globalnych przemian w ramach współdzielenia dóbr i usług, których dynamiczny rozwój jest datowany na początek XXI wieku, istotne obecnie stają się rozważania w ramach gospodarki kolabora-

wych prac naukowych badacze posługują się słowem „współdzielenie”. Biorąc to pod uwagę oraz powszechne trudności z interpretacją samego zjawiska, co wiąże się z nieustannie pojawiającymi się nowymi tłumaczeniami i wskazywaną koniecznością usystematyzowania pojęć, słowo „współdzielenie” uznano w pracy za najwłaściwsze.

² Od lat badacze zjawiska apelują, aby odróżnić w jego opisie termin „kolaboracja” od stosowanych zamiennie pojęć, takich jak: „koordynacja”, „kooperacja”, „współpraca”. Za przyjęciem takiego pojęcia przemawia jego charakter. Kolaboracja wymaga bowiem najwyższego poziomu zaangażowania każdej ze stron, jednocześnie oferując najwięcej korzyści dla każdej z nich. Dodać również należy, że w zdecydowanej większości krajowych prac naukowych badacze posługują się określeniem konsumpcji kolaboratywnej, tłumacząc angielskie sformułowanie „*collaborative consumption*” (Małecka, 2016).

tywnej (*collaborative economy*)³ oraz gospodarki współdzielenia (*sharing economy*)⁴. Na początku warto zwrócić uwagę na występujące problemy związane z interpretacją obu pojęć, których przyczynami są: traktowanie pojęć jako synonimów (Owyang i in., 2013; Zgiep, 2014; Koopman i in., 2015); brak powszechnie akceptowalnych definicji pojęć (Allen, Berg, 2014; Hatzopoulos, Roma, 2017); w przypadku literatury krajowej interpretowanie pojęć anglojęzycznych przez badaczy w autorski sposób, co wprowadza do publicznego obiegu zupełnie nowe tłumaczenia (Jastrzębska, Legutko-Kobus, 2017; Hałasik, 2017; Gruszka, 2017). Poza tym problemy definicyjne są następstwem różnorodnego postrzegania zjawiska jako modelu ekonomicznego, modelu biznesowego, hybrydowego modelu rynkowego, stylu życia, kultury czy narracji (Jamka, 2018). Wydaje się więc, że w pierwszej kolejności jest konieczne syntetyczne przedstawienie obu pojęć, a przede wszystkim określenie zachodzących różnic i zależności między pojęciami, umożliwiając przy tym ich głębsze zrozumienie.

Teoria opisująca gospodarkę kolaboratywną powstała w odpowiedzi na funkcjonowanie różnych określeń definiujących fenomen nowych zjawisk na rynku opartych na współdzieleniu (identyfikuje się ich około 40) i próbę ich oddania za pomocą jednego ogólnie przyjętego terminu (Jastrzębska, Legutko-Kobus, 2017). Spośród licznych propozycji występujących w literaturze przedmiotu – takich jak: gospodarka dostępu (*access economy*) (Cockayne 2016), gospodarka platformowa (*platform economy*) (Drahokoupil, Fabo, 2016), gospodarka na żądanie (*on demand economy*) (Eckhardt, Bardhi, 2015), gospodarka pracy na zlecenie/gospodarka zadaniowa (*gig economy*) (Friedman, 2014), gospodarka sieciowana/gospodarka sieciowa (*mesh economy*) (Gansky, 2010), gospodarka P2P⁵/gospodarka równości (*peer-to-peer economy*) (Stalnaker, 2008) – uznaje się, że gospodarka

³ W odróżnieniu od stosowanego przez polskich badaczy słowa „kolaboratywny” w ujęciu konsumpcji (*collaborative consumption*) w większości polskich prac badawczych do opisywania zjawiska gospodarki (*collaborative economy*) używa się terminu „gospodarka współpracy”. Takie podejście uniemożliwia wypracowanie wspólnego podejścia do opisywania zjawisk. Dlatego autor proponuje stosowanie terminu gospodarki kolaboratywnej, której częścią jest między innymi wspomniana konsumpcja kolaboratywna.

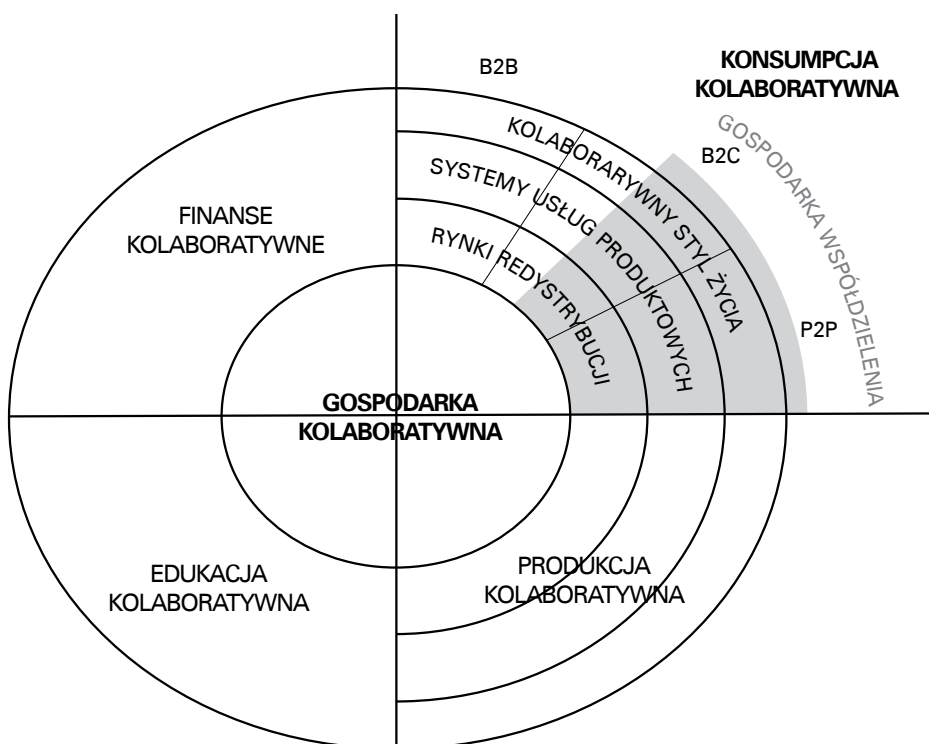
⁴ W polskiej literaturze do obu pojęć używane jest zamiennie określenie „ekonomia” („ekonomia współpracy”, „ekonomia współdzielenia”). Jak słusznie zauważa K. Czernek i D. Wójcik, na podstawie syntezy definicji słów „ekonomia” oraz „gospodarka” angielskie sformułowania opisywanych zjawisk odnoszą się w języku polskim do gospodarki, nie do ekonomii (*economics*). Słowo „gospodarka” stanowi bowiem system, formę prowadzonej działalności, system mechanizmów i warunków działania podmiotów, z kolei „ekonomia” – zidentyfikowane zasady i reguły pozwalające je opisać (Czernek, Wójcik, 2017).

⁵ W literaturze przedmiotu skrótu P2P używa się w różnych kontekstach i może on być rozumiany na kilku płaszczyznach oraz w odniesieniu do różnych obszarów. Od lat termin P2P (*peer-to-peer*) dotyczył sieci wymiany plików, dającej użytkownikom możliwości wykorzystania zawartości medium (informacji, filmów, muzyki) oraz swobodnej ich aranżacji. Współcześnie termin ten jest interpretowany w języku angielskim jako „*person-to-person*”, „*people-to-people*”. Taka interpretacja obejmuje szerszy kontekst zmian oraz dotyczy wielu procesów społecznych (*social P2P processes*), edukacji (*P2P education*), gospodarki oraz procesów, jakie się w niej odbywają (*P2P economy, peer economy*) (Stępnicka, 2017).

kolaboratywna jest terminem najlepiej oddającym różnorodność i złożoność opisywanych zjawisk (Sokołowski i in., 2016; Jastrzębska, Legutko-Kobus, 2017).

Zgodnie z interpretacją R. Botsman (2013), uznawaną w literaturze przedmiotu za najbliższą wyjaśnieniu pojęcia, gospodarka kolaboratywna oznacza „...gospodarkę zbudowaną na rozproszonych sieciach połączonych jednostek i społeczności jako przeciwieństwo do scentralizowanych instytucji, transformująca sposób, w jaki można produkować, konsumować, finansować i uczyć się”. Gospodarka kolaboratywna jest więc uważana za najszersze pojęcie obejmujące wszelkie przejawy współdziałania między ludźmi niezależnie od celu i formy w obszarach: produkcji (*collaborative production*), konsumpcji (*collaborative consumption*), finansów (*collaborative finance*), edukacji (*collaborative education*) (Budzewicz-Guźlecka, 2017; Koźlak, 2017). W jaki sposób gospodarka kolaboratywna w kolejnych latach rozprzestrzeniła się na nowe gałęzie i branże, ilustruje model tzw. plastra miodu (*collaborative economy honeycomb*), który w wersji 1.0 zawierał sześć obszarów (towary, usługi, przestrzeń, żywność, transport i finanse), w wersji 2.0 liczba obszarów wzrosła do dwunastu (dodano: zdrowie i urodę,

Rysunek 1. Gospodarka współdzielenia na tle gospodarki kolaboratywnej



Skróty przedstawione na rysunku oznaczają: B2B (*business to business*); B2C (*business to consumer*); P2P (*peer to peer, person to person*).

Źródło: Botsman (2013); Strähle, Erhardt (2017).

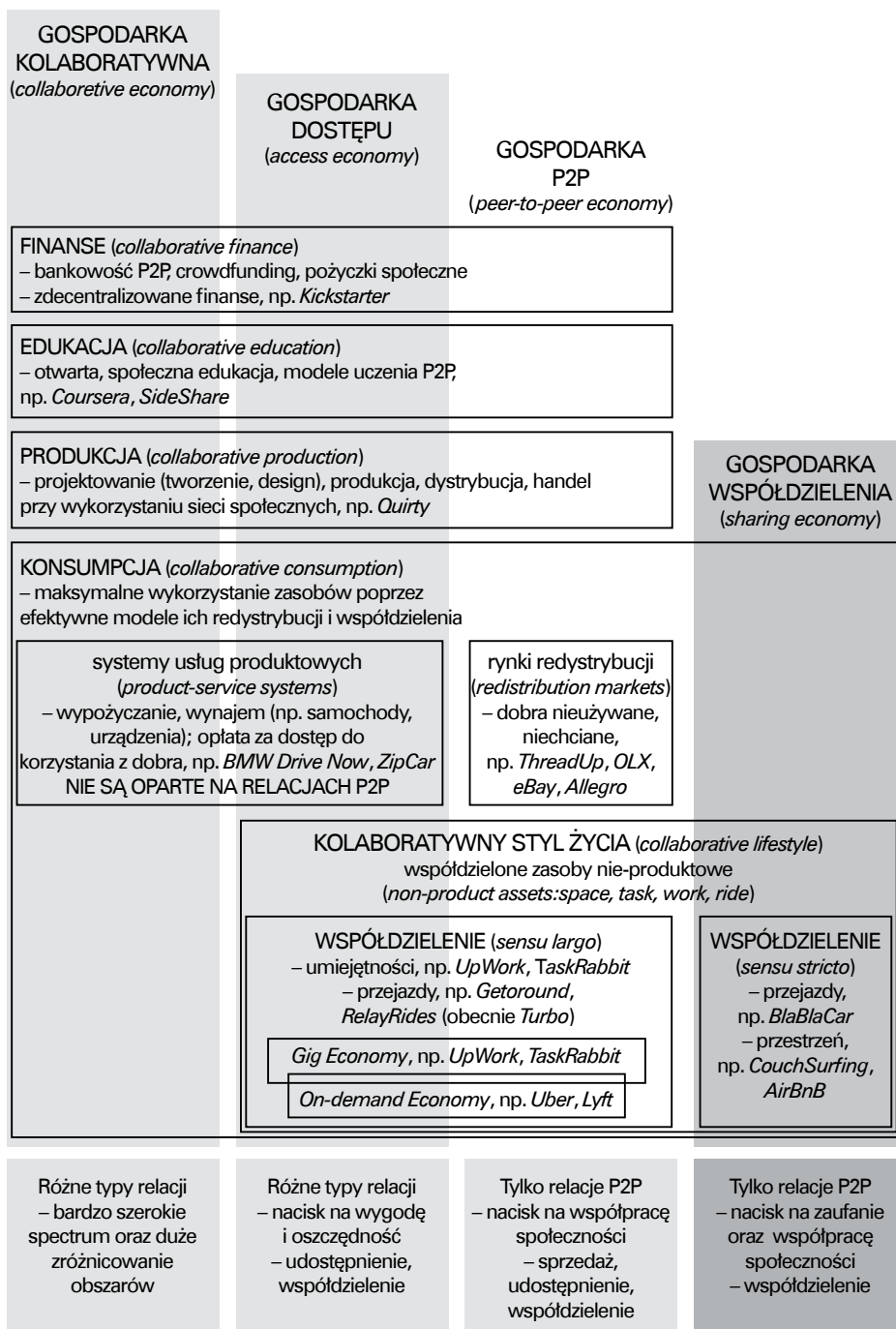
korporacje, media, logistykę, usługi komunalne, naukę), a w wersji 3.0 pojawiły się kolejne obszary. Analiza modeli pozwoliła wysnuć wniosek, że gospodarka ta „...rządzi się własnymi zasadami i tradycyjne podziały nie oddają precyzyjnie jej specyfiki” (Jastrzębska, Legutko-Kobus, 2017, s. 449).

W odniesieniu do powyższego pojęcie gospodarki kolaboratywnej interpretuje się jako złożony zestaw różnorodnych zjawisk. Wśród nich można wyróżnić gospodarkę współdzielenia, obejmującą tę część współpracy, która „...wiąże się ze współużytkowaniem i współdzieleniem nie w pełni wykorzystywanych zasobów i usług za darmo lub za opłatą udostępnianych przez indywidualne osoby” (Koźlak, 2017, s. 173). Na rysunku 1 przedstawiono strukturę pojęcia gospodarki kolaboratywnej, a także występujące zależności między pojęciami gospodarki kolaboratywnej a gospodarki współdzielenia.

2. GOSPODARKA WSPÓLDZIELENIA W ŚWIETLE POKREWNYCH KATEGORII EKONOMICZNYCH

Opierając się na dotychczas przedstawionych w pracy rozważaniach, warto zwrócić uwagę na szczególne wyróżnienie dwóch kategorii w zakresie przedmiotowym badań nad współdzieleniem w gospodarce (gospodarki kolaboratywnej i gospodarki współdzielenia). Takie wyróżnienie można bowiem uznać za słuszne, biorąc pod uwagę zachodzące relacje między obiema kategoriami oraz ich skalę funkcjonowania. Niemniej jednak usystematyzowanie zagadnienia współdzielenia w gospodarce wymaga, aby kierunek rozważań dotyczył także pozostałych kategorii, które obejmują w swym zakresie funkcjonowania gospodarkę współdzielenia, będąc również częścią gospodarki kolaboratywnej. Na wyraźne podkreślenie zasługują dwie takie kategorie: gospodarka P2P oraz gospodarka dostępu. Propozycję syntetycznego ujęcia różnic i relacji pojęć przedstawia D. Wójcik (rys. 2).

Gospodarka P2P (*peer-to-peer economy*) jest kategorią nadrzędną w stosunku do gospodarki współdzielenia, dotyczy bowiem nie tylko obszaru konsumpcji, ale także produkcji, edukacji i finansów. Biorąc jednak pod uwagę obszar konsumpcji, należy zwrócić uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, w opisie obszaru konsumpcji gospodarki P2P pojawiają się rynki redystrybucji, które nie są składową gospodarki współdzielenia. Po drugie, wspólną cechą obu wymienionych gospodarek jest styl życia zakładający konsumpcję kolaboratywną (*collaborative life-style*), co dotyczy stylów życia zgodnych z konsumpcją kolaboratywną, w których ludzie mają wspólne zainteresowania i wspólną filozofię życia, łączą się, by dzielić i wymieniać między sobą zasoby niematerialne, takie jak: czas, przestrzeń, umiejętności, wiedzę (Pallos-Sanchez, Correia, 2018). Centralnym punktem wymiany jest jednak nie sam przedmiot zainteresowania, ale interakcja człowiek–człowiek. Dlatego uznaje się, że jednym z najważniejszych elementów funkcjonowania konsumpcji kolaboratywnej jest zaufanie, które dotyczy w większości osób sobie nieznanych, nie mających nigdy wcześniej ze sobą kontaktu w świecie

Rysunek 2. Gospodarka kolaboratywna na tle wybranych pojęć pokrewnych

Źródło: Wójcik (2017).

rzeczywistym, a jedynie w wirtualnym (Botsman, 2013). Warto jednak zauważyć, że zaufanie jako cecha dominująca współdzielenia w gospodarce pojawia się głównie w opisie gospodarki współdzielenia. W pozostałych kategoriach wydaje się stanowić wartość drugoplanową, gdzie nacisk kładzie się w przypadku gospodarki P2P na współpracę społeczności, sprzedaż, udostępnianie, współdzielenie. Dlatego istota współdzielenia w tym przypadku jest określana w ujęciach *sensu stricto* i *sensu largo* (Wójcik, 2017).

Uważa się, że omawiana gospodarka P2P dotyczy transakcji dokonywanych między osobami z wyłączeniem pośredników i „...polega na współtworzeniu i tworzeniu produktów oraz usług przez samych użytkowników, ale także obejmuje ponowną odsprzedaż dóbr, ich wymianę barterową, przekazanie w formie darowizny, jak również świadczenie przysług i usług w zamian za inną usługę, przysługę lub pieniądze” (Stępnicka, 2017, s. 112). Brak uwzględnienia przez gospodarkę P2P innych modeli biznesowych, takich jak np. B2C, B2B, C2B, powoduje (Stokes i in., 2014), że gospodarka ta stanowi część gospodarki kolaboratywnej. Nadrzędną kategorią dla gospodarki P2P jest także gospodarka dostępu.

Fenomen gospodarki dostępu (*access economy*) opiera się na dostępie do określonych dóbr i usług, co zmienia podejście do konsumpcji, zmienia także rynek od strony podażowej (Szołucha i in., 2017). W gospodarce dostępu rynki ustępują sieciom, a sprzedawcy i kupujący są zastępowani przez dostawców i użytkowników (Rifkin, 2000). Odnosząc się do gospodarki współdzielenia, pojęcia poza obszarami funkcjonowania odróżnia przede wszystkim to, że gospodarka dostępu obejmuje więcej modeli relacji niż tylko te o charakterze P2P (Czernek i in., 2018). Warto zaznaczyć, że oba pojęcia łączą także cechy wspólne (Stępnicka, Wiączek, 2018): rozwój obu gospodarek związany jest z pojęciem innowacji (zgodnie z definicją innowacji J.S. Schumpetera) i nadaniu jej nowego wymiaru z chwilą pojawienia się działalności i aktywności opartej na regułach Internetu; zasady wypracowane przez gospodarki zaprzeczają regułom typowym dla konsumpcjonizmu; gospodarki przyczyniły się do powstania nowej kategorii *homo oeconomicus* z typowymi dla niej cechami i atrybutami człowieka gospodarującego, właściwymi z punktu widzenia dostępu, współdzielenia, wzajemności i daru.

Z powodu braku jednoznacznej i powszechnie obowiązującej definicji pojęcia gospodarki dostępu do gospodarki tej włączają się różne modele, formy i aktywności, które nie wpisują się w założenia danej kategorii (Stępnicka, 2016). Powoduje to zastępowalność terminu sformułowaniami będącymi przedmiotem rozważań w pracy (gospodarki kolaboratywnej, gospodarki P2P oraz gospodarki współdzielenia). W odniesieniu do gospodarki P2P podstawowa różnica między pojęciami pojawia się między modelami relacji, natomiast w przypadku gospodarki kolaboratywnej różnic jest zdecydowanie więcej (Czernek i in., 2018): gospodarka dostępu nie rozpatruje bardziej zaawansowanych, profesjonalnych typów aktywności, tj. wzajemnych ubezpieczeń społecznościowych, *crowdfunding*, pożyczek społecznościowych czy działań wpisujących się w koncepcję inteligentnego miasta (*smart city*). Na szczególną uwagę w określeniu różnic między

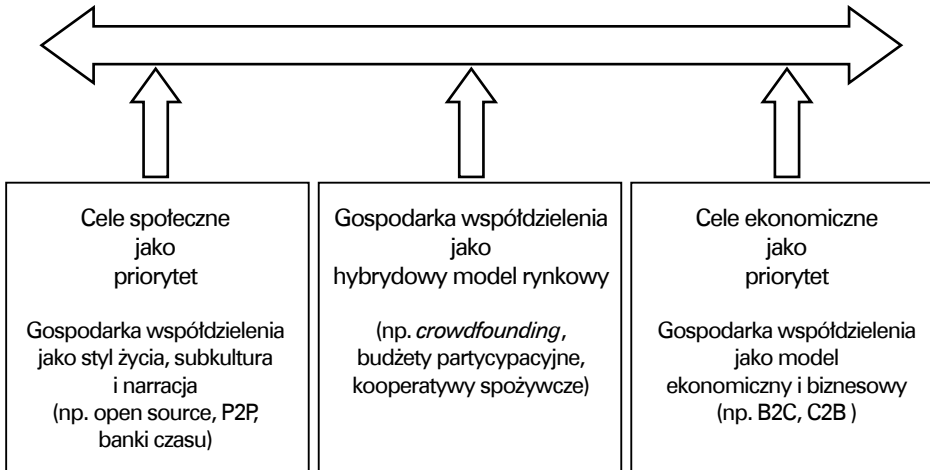
gospodarką kolaboratywną a gospodarką dostępu zasługuje również obszar konsumpcji. Ze względu na oparcie większości modeli konsumpcji kolaboratywnej na programie wynajmowania wielu badaczy wiąże bezpośrednio ideę z tzw. konsumpcją opartą na dostępie (*access-based consumption*). Takie ujęcie rodzi pewne wątpliwości, bowiem konsumpcja kolaboratywna dotyczy również pozyskiwania i dysponowania, a nie tylko ograniczonego tymczasowego dostępu do zasobów. Pomijanie tego faktu czyni ideę niepełną i nieistotną. Ponadto propozycja D. Wójcik (2017) dotycząca syntetycznego ujęcia różnic i relacji między pojęciami, przedstawiona na rysunku 2, wyklucza w gospodarce kolaboratywnej występowanie stylu życia zakładającego konsumpcję kolaboratywną (*collaborative lifestyle*). Tymczasem wymieniony styl życia stanowi jedną z trzech głównych płaszczyzn funkcjonowania konsumpcji kolaboratywnej oraz jest fundamentalną częścią interpretacji zjawiska konsumpcji kolaboratywnej w gospodarce przez R. Botsman i R. Rogers (2010).

3. GOSPODARKA WSPÓŁDZIELENIA

Podając rozważania nad pojęciem gospodarki współdzielenia, wyjaśnienia na początku wymaga sam akt dzielenia się. Zwraca się przy tym uwagę na kilka kwestii (Sztokfisz, 2017): dzielenie się to udostępnianie posiadanych zasobów innym, a także przyjmowanie zasobów niebędących własnością; występuje różnica między dzieleniem, w którym występuje transfer praw własności, a udostępnianiem danego zasobu na określony czas; dzielenie się ma swoje społeczne znaczenie, które można interpretować jako trzeci element organizacji produkcji (obok rynków i państwa). W ujęciu praktycznym dzielenie się wiąże się z faktem niewykorzystywania w pełni zasobów, posiadania pewnych jego „nadwyżek” i ochoty dzielenia się nimi – takie ujęcie najbliższe jest interpretacji gospodarki współdzielenia (Sobiecki, 2016). Warto dodać, że dzielenie się jest praktyką społeczną znaną od wieków, będąc podstawowym zachowaniem konsumenckim (mylnym z wymianą towarów, daniem prezentów), od niedawna jednak za sprawą komercjalizacji rynku nabiera nowych form i znaczeń (Belk, 2010).

Gospodarka współdzielenia jest z funkcjonalnego i praktycznego punktu widzenia uznawana za zjawisko realizacji idei wolnego handlu, traktowanego jako alternatywny „obrót” oparty na swobodnej i niczym nieskrępowanej wymianie towarów i usług w myśl zasad: „po co posiadać na własność, skoro można używać”, „dziel się, nie kupuj”, „im więcej się dzielisz – tym więcej masz”, „nie zadłużaj się, by posiadać”, „dostęp jest ważniejszy niż posiadanie” (Zysk, 2016). Należy jednak mieć na uwadze, że gospodarce współdzielenia charakteryzują niejednorodne praktyki i sektory, obejmując przy tym szerokie spektrum form organizacyjnych, od inicjatyw nastawionych na zysk po inicjatywy non-profit (Sundararajan, 2016). Jak twierdzi B. Jamka, to właśnie rozbieżne kierunki celu podejmowanych działań (od celu *stricte* społecznego do *stricte* ekonomicznego) są główną przyczyną trudności definicyjnych związanych z pojęciem gospodarki

Rysunek 3. Zróżnicowane cele podejmowania działań w gospodarce współdzielenia



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jamka (2018).

współdzielenia (Jamka 2018). Ich graficzną interpretację przedstawiono na rysunku 3.

Jednostki uznające cele społeczne jako priorytet działania, dzięki różnym formom sieci relacji (realnych i wirtualnych), udostępniają innym swoje niewykorzystane zasoby (materialne i niematerialne) (Jamka, 2018): oddając je nieodpłatnie (np. przez różne platformy); wymieniając się nimi w ramach barteru (np. wymiana książek, zabawek); świadcząc usługi (np. banki czasu). W rozważaniach warto zwrócić uwagę na trzy koncepcje: *open source*, banki czasu, P2P. Ruch *open source* związany był przed laty z buntem programistów przeciwko wielkim korporacjom, które ograniczały przepływ informacji, innowacji i wiedzy na rzecz intensyfikacji zysków z praw własności intelektualnej. Etos tego ruchu pozostał, wiążąc z gospodarką współdzielenia takie wartości, jak: współpraca, otwartość, wspólnotowość, dostępność, trwałość (Stachura, Kuligowska, 2018).

Drugą wyróżnioną koncepcją są tzw. banki czasu, które stanowią „...platformę (metaforyczną lub internetową) umożliwiającą wymianę usług zaspokajających potrzeby ekonomiczno-społeczne uczestników w ramach rzeczywistej lub wirtualnej sieci społecznej” (Jamka, 2018, s. 168). Filozofia banków czasu opiera się na kilku fundamentalnych zasadach (Sobiecki, 2016): każdy jest zasobem; niektóre aktywności i prace są poza zasięgiem ceny wyrażonej w oficjalnym pieniądzu; solidarność oznacza pomaganie; sieci społecznościowe są niezbędne; szacunek dla każdego człowieka. Ponadto uznaje się, że banki czasu stanowią pewnego rodzaju wspólnoty wzajemnej wymiany i integracji, promujące spójność społeczną (Laamanen i in., 2015). Wszystko to wpisuje się w charakter gospodarki współdzielonej, ale także koncepcji zrównoważonego rozwoju (Jamka, 2018).

Koncepcja P2P stanowi „...przykład zdecentralizowanej i wielostronnej platformy, która pozwala indywidualnym jednostkom na wchodzenie ze sobą w bezpośrednie interakcje (najczęściej transakcje kupna lub sprzedaży bądź dostarczenia usług), redukując tym samym rolę pośrednika” (Sztokfisz, 2018, s. 233). Ważny w tym przypadku jest wirtualny charakter zawieranych relacji, gospodarka współdzielenia opiera się bowiem w dużej mierze na platformach internetowych. Można przy tym wyróżnić cztery grupy innowacji (Martin, 2016): platformy związane z zakwaterowaniem; platformy związane z transportem; rynki zatrudnienia typu *peer-to-peer*; platformy służące do dzielenia się zasobami i ich obiegiem.

W dyskusji nad użyciem platform *peer-to-peer* w gospodarce współdzielenia pojawia się wątpliwość, czy można do niej zaliczyć tylko osoby prywatne kontaktujące się ze sobą przy użyciu platform (udostępnianie zasobów jest oparte na dzieleniu się kosztami), czy również działalność firm, których celem jest zarabianie na udostępnianiu innym zasobów (Kozłak, 2017). Według A. Kozłak (2017) konieczne więc staje się rozróżnienie gospodarki współdzielenia i definiowanie jej w ujęciu wąskim i szerokim (tab. 1).

Tabela 1. Porównanie gospodarki współdzielenia w ujęciu wąskim i szerokim

Kryteria zróżnicowania	Gospodarka współdzielenia w ujęciu wąskim	Gospodarka współdzielenia w ujęciu szerokim
Przedmiot i forma konsumpcji	Użyczenie wolnych lub częściowo wykorzystanych zasobów w ramach wspólnej konsumpcji	Użyczenie zasobów nie tylko na zasadzie wspólnej konsumpcji
Podmioty transakcji	Osoby prywatne (C2C)	Osoby prywatne i podmioty biznesowe (C2C i B2C)
Odpłatność	Odpłatnie (nacisk na dzielenie się kosztami) lub nieodpłatnie	Odpłatnie (nacisk na zarabianie) lub nieodpłatnie
Rola pośrednika	Mała	Duża
Główne cechy charakterystyczne	Nacisk na zaufanie i współpracę w społeczności	Nacisk na oszczędność i wygodę klienta
Przykłady funkcjonujących na rynku platform	BlaBlaCar, Couchsurfing, Skilltrade	Uber, Airbnb, Washio

Źródło: Kozłak (2017).

Gospodarka współdzielenia może być interpretowana jako hybrydowy model rynkowy, znajdując miejsce dla jednostek, które nie określają priorytetowo celu podejmowanych działań. Za koncepcje wpisujące się w tak określony charakter gospodarki współdzielenia można uznać: *crowdfunding*, budżety partycypacyjne, kooperatywy spożywcze. Zjawisko *crowdfundingu*⁶ jest pojęciem złożonym i wielowymiarowym, interpretowanym współcześnie jako „...metoda finansowania różnych co do rodzajów i wielkości projektów przez społeczność internautów za pośrednictwem platformy internetowej” (Spoz, 2016, s. 189). To również „...sposób gromadzenia i alokacji kapitału przekazywanego na rzecz rozwoju określonego przedsięwzięcia w zamian za ustalone świadczenie zwrotne, które angażuje szerokie grono dawców kapitału” (Sobiecki, 2016, s. 36). Budżet partycypacyjny z kolei oznacza instrument uczestnictwa obywateli w procesie decydowania o publicznych pieniądzach, dotycząc: składania własnych propozycji; wyboru najpilniejszych wydatków; większą rolę w kontroli wydatków publicznych (Rachwał 2013). Trzecia wymieniona koncepcja kooperatyw spożywczych dotyczy jednostek działających na zasadzie nieformalnych spółdzielni, których członkowie bez pośredników mogą nabywać produkty ekologiczne i lokalne bezpośrednio od producentów – jednym z celów takich kooperatyw jest integracja społeczna, dzięki której wspólnie, zbiorowo i solidarnie są rozwiązywane problemy (Kamińska, 2017).

Odrębny wariant interpretacji gospodarki współdzielonej jako model ekonomiczny i biznesowy stanowią jednostki uznające cele ekonomiczne jako priorytet działania. W tym przypadku wyróżnia się dwie ważne koncepcje: B2C i C2B. Koncepcja B2C (*business to consumer*) to relacja biznesowa między firmą a końcowym klientem inicjowana przez przedsiębiorstwo, z kolei C2B (*consumer to business*) to kategoria e-biznesu polegająca na umieszczaniu przez klientów ofert w Internecie w specjalnych serwisach (Zysk, 2016).

4. Dyskusja

Od lat trwa dyskusja nad prawdziwym obliczem gospodarki współdzielenia. Z jednej strony pojawiają się głosy, że jest to koncepcja komercjalizująca aspekty życia będące dotychczas poza zasięgiem rynku, stając się tym samym nową formą neoliberalnego kapitalizmu (Martin, 2016). Z drugiej strony, gospodarka współdzielenia coraz częściej wymieniana jest jako nowy środek promowania praktyk zrównoważonego rozwoju (Heinrichs, 2013; Scholz, 2014; Daunorienė i in., 2015). Powszechnie uważa się, że zrównoważony rozwój jest realizowany, gdy są

⁶ Pojęcie to trudno przełożyć na język polski, dotyczy bowiem neologizmu utworzonego i opisanego przez J. Howe'a na łamach magazynu „Wired”. Uważa się jednak, że zjawisko kryjące się pod nazwą *crowdfunding* nie jest w gospodarce niczym nowym i było obecne już w XVII wieku. Przyjęte powszechnie nazewnictwo tego zjawiska stało się jednak ważnym przyczynkiem do dyskusji nad „określonym” już zjawiskiem (Spoz, 2016).

spełnione cele w obszarze społecznym, ekologicznym i ekonomicznym⁷. J. Sachs (2012) uznaje to ujęcie za fundament zrównoważonego rozwoju, nazywając je filarami. Osiągnięcie zrównoważonego rozwoju jest więc możliwe w momencie, gdy każdy z obszarów w prezentowanym układzie przybierze ostatecznie formę pakietu współzależnych od siebie elementów (Gibson, 2006). Istnieje w tym przypadku potrzeba odniesienia do wszystkich dziedzin życia i realizacji na zasadzie harmonii (Finkbeiner i in., 2010).

Podjęte wyżej rozważania nad koncepcją zrównoważonego rozwoju warto odnieść do gospodarki współdzielenia, bowiem wartości, jakie często przyświecają osobom zakładającym platformy oraz realizującym przez nie transakcje w ramach gospodarki współdzielenia, często są bliskie założeniom koncepcji. Można przy tym wymienić: wartości ekonomiczne (oszczędność pieniędzy, zarobek); wartości społeczne (chęć poznania nowych ludzi, nawiązywanie nowych relacji); wartości praktyczne (oszczędność czasu); wartości środowiskowe (ochrona środowiska) (Poniatowska-Jaksch, 2016). Łączenie, nawet nieformalne i ukryte, gospodarki współdzielenia z koncepcją zrównoważonego rozwoju może wydawać się skuteczne do realizacji koncepcji z powodu powszechnej atrakcyjności zjawiska współdzielenia dla szerszych warstw społeczeństwa (Heinrichs, 2013). C.J. Martin (2016) proponuje, aby spojrzeć na powyższe z dwóch perspektyw: gospodarka współdzielenia może być postrzegana jako nisza eksperymentów społecznych z paradoksalnym potencjałem dla promowania praktyk konsumpcyjnych i produkcyjnych zgodnych ze zrównoważonym rozwojem. Z drugiej strony podejmowanie takich eksperymentów może doprowadzić do wzmocnienia obecnego paradygmatu gospodarczego dalekiego od realizacji zasad zrównoważonego rozwoju; gospodarka współdzielenia może być postrzegana jako nisza powiązana z bieżącymi procesami integrującymi technologię cyfrową ze społeczeństwem w całym systemie. Mimo odwoływania się badacze gospodarki współdzielonej oraz zjawisk pokrewnych do koncepcji zrównoważonego rozwoju badania w tym obszarze wciąż należą jednak do rzadkości (Cohen, Kietzmann, 2014).

W odpowiedzi na pojawiające się problemy w interpretacji gospodarki współdzielenia proponuje się, aby zjawisko to definiować przez pryzmat konstrukcji parasolowej, a więc jako koncepcję używaną luźno do objęcia i przedstawienia wielu różnorodnych zjawisk (Acquier i in., 2017). Za uznaniem takiej propozycji istotnie przemawia złożoność zagadnienia oraz powszechność stosowania tego terminu przez badaczy i praktyków – niezależnie od słuszności takiego wyboru w opisie badanych zjawisk. W świetle podjętych w artykule rozważań jednak nie można się z tym jednoznacznie zgodzić. Podejmuje się bowiem coraz więcej prób na rzecz usystematyzowania zagadnienia i jego uszeregowania w strukturze zjawisk wpisujących się we współdzielenie. Podobnie jest z gospodarką kolabora-

⁷ Mimo powszechnie funkcjonujących modeli opartych na trzech filarach badacze zagadnienia wskazują, że w niedługim czasie powinna nastąpić ich ewolucja i powinny być uzupełnione o filar kulturowy, polityczno-instytucjonalny i religijno-duchowy lub całkowicie zmieniony na rzecz modeli obejmujących swym zasięgiem różnorodne zagadnienia (Nurse, 2006; Quental i in., 2011; Burford i in., 2013).

tywną, uznaną w rozważaniach za nadrzędną wobec gospodarki współdzielenia. Wprawdzie badaczom zagadnień daleko do uznania i zaakceptowania jednego obowiązującego ujęcia w obu przypadkach, to dalsze szczegółowe prace nad tą problematyką powinny do tego doprowadzić. Jedną z dróg prowadzących do zrozumienia pojęć gospodarki kolaboratywnej i gospodarki współdzielenia oraz zachodzących między nimi relacji mogą stanowić badania nad wspólnym obszarem funkcjonowania obu pojęć, jakim jest konsumpcja kolaboratywna (Botsman, 2013). Założenie to można także odnieść do wyróżnionych w pracy gospodarki P2P i gospodarki dostępu.

PODSUMOWANIE

Dynamicznie rozwijająca się gospodarka współdzielenia (i tocząca się w związku z tym dyskusja) generuje coraz więcej nowych problemów badawczych. Y. Peng (2017) zwraca uwagę na kilka z nich: zmianie ulega postrzeganie aktu dzielenia się, które było procesem realizowanym zwłaszcza wśród przyjaciół i osób, o których „dzielący się” mieli z reguły dużą wiedzę, podczas gdy proces ten współcześnie dotyczy obcych dla siebie osób komunikujących się za pomocą sieci Internet; większość rozważań teoretycznych dotyczących gospodarki współdzielenia przybiera wymiar czysto opisowy, bez wyraźnego podsumowania omawianych zagadnień; podejmowane przez badaczy próby definiowania gospodarki współdzielenia wyjaśniają jedynie, czym nie jest gospodarka współdzielenia; gospodarkę współdzielenia coraz częściej uznaje się za zbyt obszerną, aby można ją było analizować statystycznie; istnieją coraz to nowe pojęcia przypisywane gospodarce współdzielenia powodujące trudności w obliczaniu skali i prognozowaniu trendu współdzielenia.

W świetle podjętych w artykule rozważań i próby usystematyzowania pojęcia współdzielenia w gospodarce autor pragnie przedstawić kilka końcowych wniosków.

Badając zjawisko współdzielenia w gospodarce należy wziąć pod uwagę zachodzącą relację z gospodarką kolaboratywną, która jest nadrzędna wobec gospodarki współdzielenia;

- istotnymi kategoriami ekonomicznymi dla badaczy zjawiska współdzielenia w gospodarce jest gospodarka P2P oraz gospodarka dostępu;
- jednym z najważniejszych obszarów badań nad zjawiskami gospodarki współdzielenia, gospodarki P2P, gospodarki dostępu i gospodarki kolaboratywnej jest konsumpcja kolaboratywna;
- występujące zróżnicowane formy gospodarki współdzielenia stanowią punkt wyjścia w interpretacji pojęcia i przyczyniają się do jego bliższego zrozumienia;
- formy gospodarki współdzielenia mogą stanowić instrument wdrożenia koncepcji zrównoważonego rozwoju.

BIBLIOGRAFIA

- Acquier A., Daudigeos T., Pinkse J. (2017), *Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework*, "Technological Forecasting and Social Change", 125.
- Allen D., Berg C. (2014), *The Sharing Economy: How Over-regulation Could Destroy an Economic Revolution*, Institute of Public Affairs, Australia.
- Belk R. (2010), *Sharing*, "Journal of Consumer Research", 36 (5).
- Botsman R. (2013), *The sharing economy lacks a shared definition*, „Fast Company”, 21.
- Botsman R., Rogers R. (2010), *What's Mine Is Yours. The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Collins, New York.
- Budziewicz-Guźlecka A. (2017), *Role of the sharing economy in the contemporary economy*, "Ekonomiczne Problemy Usług", 1(126).
- Burford G., Hoover E., Velasco I., Janoušková S., Jimenez A., Piggot G., Podger D., Harder M.K. (2013), *Bringing the "missing pillar" into sustainable development goals: Towards intersubjective values-based indicators*, "Sustainability", 5(7).
- Cockayne D.G. (2016), *Sharing and neoliberal discourse: The economic function of sharing in the digital on-demand economy*, "Geoforum", 77.
- Cohen B., Kietzmann J. (2014), *Ride on! Mobility business models for the sharing economy*, "Organization & Environment", 27(3).
- Czernek K., Wójcik D. (2017), *Gospodarka współdzielenia z perspektywy przedsiębiorców sektora turystycznego*, „Handel Wewnętrzny”, 3(368), t. I.
- Czernek K., Wójcik D., Marszałek P. (2018), *Zaufanie w gospodarce współdzielenia*, „Gospodarka Narodowa”, 3.
- Daunorienė A., Drakšaitė A., Snieška V., Valodkienė G. (2015), *Evaluating sustainability of sharing economy business models*, "Procedia-Social and Behavioral Sciences", 213.
- Drahokoupil J., Fabo B. (2016), *The platform economy and the disruption of the employment relationship*, "European Economic, Employment and Social Policy", 5.
- Dredge D., Gyimóthy S. (2015), *The collaborative economy and tourism: Critical perspectives, questionable claims and silenced voices*, "Tourism Recreation Research" 40(3).
- Eckhardt G.M., Bardhi F. (2015), *The sharing economy isn't about sharing at all*, "Harvard Business Review", 28(1).
- Felson M., Spaeth J.L. (1978), *Community structure and collaborative consumption: A routine activity approach*, "American Behavioral Scientist", 21(4).
- Finkbeiner M., Schau E.M., Lehmann M., Traverso M. (2010), *Towards life cycle sustainability assessment*, "Sustainability", 2(10).
- Friedman G. (2014), *Workers without employers: shadow corporations and the rise of the gig economy*, "Review of Keynesian Economics", 2(2).
- Gansky L. (2010), *The Mesh: Why the Future of Business Is Sharing*, Penguin, New York.
- Gibson R.B. (2006), *Beyond the pillars: sustainability assessment as a framework for effective integration of social, economic and ecological considerations in significant decision-making*, "Journal of Environmental Assessment Policy and Management", 8(3).

- Gruszka K. (2017), *Framing the collaborative economy – Voices of contestation*, “Environmental Innovation and Societal Transitions”, 23.
- Hałasik M.G. (2017), *Sharing economy wyzwaniem dla współczesnych przedsiębiorstw*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie”, 2.
- Hatzopoulos V., Roma S. (2017), *Caring for sharing? The collaborative economy under EU law*, “Common Market Law Review”, 54(1).
- Heinrichs H. (2013), *Sharing economy: a potential new pathway to sustainability*, “GAIA-Ecological Perspectives for Science and Society”, 22(4).
- Jamka B. (2018), *Banki czasu w ekonomii dzielenia się – perspektywa społeczno-ekonomiczna*, „Zarządzanie Publiczne”, 2(42).
- Janczewski J. (2017), *Konsumpcja współdzielona a przedsiębiorczość*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, 13.
- Jastrzębska E., Legutko-Kobus P. (2017), *Ekonomia współpracy – definicje, klasyfikacje i dobre praktyki*, „Zarządzanie Publiczne”, 40(4).
- Kamińska M. (2017), *Gospodarka współdzielenia w Polsce – rezygnacja z posiadania na rzecz konsumpcji opartej na dostępie*, „Przedsiębiorstwo we Współczesnej Gospodarce - Teoria i Praktyka”, 3.
- Koopman C., Mitchell M., Thierer A. (2015), *The sharing economy and consumer protection regulation: The case for policy change*, “8 J. Bus. Entrepreneurship & L.”, 529.
- Koźlak A. (2017), *Sharing Economy jako nowy trend społeczno-gospodarczy*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 489.
- Laamanen M., Wahlen S., Campana M. (2015), *Mobilising collaborative consumption lifestyles: A comparative frame analysis of time banking*, “International Journal of Consumer Studies”, 39(5).
- Machowski J. (2003), *Ochrona środowiska. Prawo i zrównoważony rozwój (Stan prawny na dzień 1 stycznia 2003 roku)*, Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa.
- Małecka A. (2016), *Konsumpcja kolaboratywna a rozwój gospodarczy – perspektywa makro i perspektywa przedsiębiorstwa*, „Studia i Prace WNEiZ US”, 43/2.
- Martin C.J. (2016), *The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?*, “Ecological Economics”, 121.
- Nurse K. (2006), *Culture as the fourth pillar of sustainable development*, “Small States: Economic Review and Basic Statistics”, 11.
- Owyang J., Tran C., Silva C. (2013), *The Collaborative Economy*, Altimeter, United States.
- Palos-Sanchez P.R., Correia M.B. (2018), *The Collaborative Economy based analysis of demand: Study of Airbnb case in Spain and Portugal*, “Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research”, 13(3).
- Pearce D., Barbier E., Markandya A. (1990), *Sustainable Development: Economics and Environment in the Third World*, Earthscan, London.
- Peng Y. (2017), *Crowd-authorizing: how knowledge sharing economy reshapes publishing industry*, “Journal of Media Critiques”, 3(11).
- Poniatowska-Jaksch M. (2016), *Modele biznesu w sharing economy*, w: Poniatowska-Jaksch M., Sobiecki R. (red.), *Sharing economy (gospodarka współdzielenia)*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Quental N., Lourenço J.M., Da Silva F.N. (2011), *Sustainable development policy: goals, targets and political cycles*, “Sustainable Development”, 19(1).

- Rachwał M. (2013), *Budżet partycypacyjny jako nowa forma współdecydowania o finansach lokalnych*, „Przegląd Politologiczny”, 4.
- Rostek A., Zalega T. (2015), *Konsumpcja kolaboratywna wśród młodych polskich i amerykańskich konsumentów (cz. 1)*, „Marketing i Rynek”, 5(22).
- Rifkin J. (2000), *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism, where All of Life Is a Paid – for Experience*, Putnam, New York.
- Sachs J.D. (2012), *From millennium development goals to sustainable development goals*, “The Lancet”, 379(9832).
- Scholz T. (2014), *Platform cooperativism vs. the sharing economy*, “Big Data & Civic Engagement”, 47.
- Seyfang G. (2006), *Sustainable consumption, the new economics and community currencies: developing new institutions for environmental governance*, “Regional Studies”, 40(5).
- Sobiecki G. (2016), *Alternatywne systemy pieniężne w gospodarce współpracy (collaborative economy)*, w: Poniatowska-Jaksch M., Sobiecki R. (red.), *Sharing economy (gospodarka współdzielenia)*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Sobiecki G. (2016), *Sharing economy – dylematy pojęciowe*, w: M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki (red.), *Sharing economy (gospodarka współdzielenia)*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Sokołowski D., Starzyński S., Rok B., Zgiep Ł. (2016), *Raport. Ekonomia współpracy w Polsce*. <http://ekonomiawspolpracy.pl/pobierz-bezplatny-raport-wersja-podstawowa/>
- Spoz A. (2016), *Crowdfunding – nowinka czy nowy perspektywiczny model finansowania projektów biznesowych?*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania”, 8(1).
- Stachura P., Kuligowska K. (2018), *Coworking – geneza zjawiska i perspektywy rozwoju*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H–Oeconomia”, 52(2).
- Stalnaker S. (2008), *Here comes the P2P Economy*, „Harvard Business Review”, 86(2).
- Stępnicka N. (2016), *Bezpieczeństwo ekonomiczne i dylematy gospodarki opartej na dostępie*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, 17(8).
- Stępnicka N. (2017), *Rozwój przedsiębiorstw w gospodarce P2P – scenariusz oparty na współpracy i kooperacji*, „Studia Ekonomiczne”, 343.
- Stępnicka N., Wiączek P. (2018), *Access economy i sharing economy w świetle teorii innowacji*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, 509.
- Stokes K., Clarence E., Anderson L., Rinne A. (2014), *Making Sense of the UK Collaborative Economy*, Nesta, London.
- Strähle J., Erhardt C. (2017), *Collaborative consumption 2.0: an alternative to fast fashion consumption*, w: J. Strähle (red.), *Green Fashion Retail*, Springer, Singapore.
- Sundararajan A. (2016), *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-based Capitalism*, MIT Press, Cambridge.
- Szołucha M., Palutkinowicz P., Kochman O. (2017), *Ekonomia dostępu a wyzwania stojące przed polską gospodarką*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Sztokfisz B. (2017), *Gospodarka współdzielenia – pojęcie, źródła, potencjał*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 6(966).

- Sztokfisz B. (2018), *Rynki peer-to-peer jako współczesny przejaw wolności gospodarczej*, „Studia Ekonomiczne”, 349.
- Wójcik D. (2017), *Gospodarka współdzielenia a gospodarka doznań w sektorze turystycznym*, w: S. Lachiewicz, A. Zakrzewska-Bielawska (red.), *Organizacja w sieci relacji*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- Zgiep Ł. (2014), *Sharing economy jako ekonomia przyszłości*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 4(47).
- Zysk W. (2016), *Wolny handel a ekonomia współdzielenia. W kierunku nowego systemu gospodarowania*, „Ekonomia XXI wieku”, 11(3).

SHARING ECONOMY: A SYNTHESIS OF THE PHENOMENON

ABSTRACT

The aim of this article is to systematize concepts related to the phenomenon of the sharing economy and to present its theoretical bases. The attempts by economics researchers to interpret the phenomena related to sharing have not improved their understanding sufficiently. The appearance of numerous proposals causes some kind of interpretative chaos, which, for those interested not only in understanding such phenomena but also in studying them, can be considered a significant obstacle. In addition, in Polish literature English terminology is translated in various ways, further hampering the understanding of the phenomena. The article identifies the relationship between the phenomena of the sharing economy, the collaborative economy, the access economy and the peer-to-peer economy. The author also proposes an unambiguous approach to the interpretation of the sharing economy and a Polish translation of the term.

Keywords: sharing economy, collaborative economy, collaborative consumption.

JEL Classification: O10, D16.