**Ekonomia współdzielenia: przyczyny rozwoju i skutki**

**Abstrakt**

Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji ekonomii współdzielenia (ang. *sharing economy*), przyczyn jej rozwoju oraz skutków społeczno-gospodarczych. Na podstawie przeprowadzonej analizy autor dochodzi do wniosku, że istotą ekonomii współdzielenia jest dzielenie się niewykorzystywanymi w pełni aktywami poprzez platformy internetowe. Tym samym nie stanowi ona alternatywy dla rynku, lecz raczej jego rozszerzenie na kolejne obszary, które mogło nastąpić dzięki zastosowaniu nowych technologii i modeli biznesowych obniżających koszty transakcyjne. Ekonomia współdzielenia może zatem przynieść wymierne korzyści gospodarcze osobom w nią zaangażowanym, a potencjalnie także zwiększyć rolę konsumentów i pracowników względem pośredników czy korporacji.

1. **Wprowadzenie**

Internet w istotny sposób wpłynął i wciąż wpływa na globalne społeczeństwo i gospodarkę (Manyika, Roxburgh, 2011). Choć współdzielenie towarzyszyło ludziom od zarania dziejów, to jednak dopiero nowoczesne technologie internetowe umożliwiły powstanie skutecznych modeli biznesowych opartych na ekonomii współdzielenia. Stanowią one ogromny i rosnący rynek usług[[1]](#footnote-2), które zmieniają światową – w tym także polską – gospodarkę, dlatego ich analiza wydaje się niezwykle cenna.

Celem artykułu jest przedstawienie koncepcji ekonomii współdzielenia, przyczyn jej rozwoju oraz skutków społeczno-gospodarczych. Istnieje wiele definicji tego zjawiska, a wiele terminów – takich jak „ekonomia współpracy” (ang. *collaborative economy*), „konsumpcja współpracująca” (ang. *collaborative consumption*), „ekonomia peer to peer” (ang. *peer-to-peer economy*) – używanych jest jako synonimy do „ekonomii współdzielenia”, co niej jest właściwe.

Najszerszym pojęciem jest „ekonomia współpracy”, którą można zdefiniować jako działalność gospodarczą opartą na zdecentralizowanych, horyzontalnych sieciach jednostek, zmieniającą sposób, w jaki ludzie produkują, konsumują, finansują różne przedsięwzięcia i zdobywają wiedzę. Obejmuje ona zatem wspólną kreację, produkcję, dystrybucję, handel oraz konsumpcję dóbr i usług przez różnych ludzi oraz stanowi odejście od zcentralizowanego modelu jeden do wielu na rzecz modelu rozproszonego (wielu-do-wielu) w różnych płaszczyznach życia. Z kolei „konsumpcja współpracująca” jest elementem ekonomii współpracy ograniczonym do sfery konsumpcji. Obejmuje ona współdzielenie oraz wynajem dóbr i usług, a także zamiany czy handel rzeczami używanymi. Stanowi zatem szersze pojęcie od „ekonomii współdzielenia”, która stanowi określenie na modele biznesowe polegające na współdzieleniu niewykorzystywanych aktywów – od przestrzeni mieszkalnej przez dobra trwałe i jedzenie, po pieniądze i umiejętności (Botsman, 2010).

Warto podkreślić, że „ekonomia współdzielenia” jest nieco mylącą nazwą, ponieważ większość transakcji ma wymiar pieniężny i jest dokonywana z myślą o obopólnym zysku, podczas gdy „dzielenie się” zakłada brak korzyści monetarnych. Być może odpowiedniejszym terminem byłaby „ekonomia dostępu” (ang. *access economy*), ponieważ cechą charakterystyczną tych nowych modeli biznesowych jest skupienie się na dostępie do dóbr i usług, zamiast na posiadaniu ich na własność (Eckhardt, Bardhi, 2015). Ekonomia współdzielenia może bazować na platformach *peer-to-peer*, ale równie dobrze może operować według tradycyjnego schematu *business to customer* (jak np. firma Zipcar). Ekonomia peer to peer nie ogranicza się z kolei do sfery konsumpcji, ale obejmuje także produkcję i kreację (przykładem może Wikipedia) i finanse (np. Bitcoin).

Charakterystycznymi cechami ekonomii współpracy są zdecentralizowane wymiany, często poprzez platformę transakcyjną, większy nacisk na dostęp do dobra niż na jego posiadanie na własność, firmy kojarzone z nią kojarzone skupiają się na ułatwianiu wymian pomiędzy zainteresowanymi stronami niż na bezpośredniej produkcji, wbudowane mechanizmy samoregulujące (Allen, Berg, 2014, s. 4).

Wyróżnikiem ekonomii współdzielenia jest zaś bardziej efektywne wykorzystywanie posiadanych aktywów. Trzeba zdawać sobie sprawę, że istotą ekonomii współdzielenia nie jest tak naprawdę nowa technologia, lecz to, że stanowi ona nowy model biznesowy, czy nawet nowy sposób organizacji rynków dóbr i usług[[2]](#footnote-3). W jego ramach konsumenci mogą wynajmować mieszkania czy inne aktywa od siebie wzajemnie zamiast od specializujących się w tym hoteli, co osłabia pozycję wybranych korporacji. Prawdą jest, że rozwój ekonomii współdzielenia wykreował nowe korporacje takie jak Airbnb czy Uber, jednak trzeba pamiętać, że te profesjonalne firmy – podobnie jak spółki zarządzające giełdą papierów wartościowych – nie są stroną transakcji, lecz jedynie udostępniają i zarządzają platformami optymalizującymi kontakty pomiędzy użytkownikami. Utworzenie takich zdecentralizowanych rynków otworzyło nowe możliwości transakcyjne przed jednostkami, które mogą teraz przekształcać swoje nie w pełni wykorzystywane aktywa w strumień dochodów.

Warto zauważyć, że ekonomia współdzielenia – czy szerzej ekonomia współpracy – choć może wydawać się rewolucyjna, wpisuje się tak naprawdę w ewolucję społeczno-gospodarczą zapoczątkowaną stworzeniem Internetu, który sam stanowi swego rodzaju uniwersalną platformę, do której każdy komputer ma otwarty dostep. Portale typu eBay czy Allegro – które stanowią platformy transakcyjne do handlu elektronicznego – istnieją od kilkunastu lat. Następnie, media społecznościowe umożliwiły dzielenie się informacjami, opiniami czy multimediami on-line. Z kolei ekonomia współdzielenia, wykorzystując nowe technologie internetowe, pozwala na dzielenie się realnymi dobrami i usługami.

1. **Przyczyny rozwoju ekonomii współdzielenia**

Rozwój ekonomii współdzielenia stał się możliwy dzięki współwystępowaniu kilku przyczyn. Jest on wypadkową zmian zachodzących w społeczeństwie na początku XXI w. zarówno w wymiarze technologicznym, społecznym, jak i ekonomicznym. Omówimy teraz najważniejsze czynniki rozwoju ekonomii współdzielenia.

Po pierwsze, rozwój nowych technologii internetowych, takich jak platformy *peer-to-peer*, geolokalizacja, nowoczesne systemy płatności, dostęp do danych w czasie rzeczywistym czy mobilne aplikacje internetowe – znacznie obniżył koszty transakcyjne związane z zawieraniem umów na zdecentralizowanych rynkach[[3]](#footnote-4). Coraz więcej osób posiada też smartfona oraz dostęp do Internetu. Koszty transakcyjne należy interpretować szeroko, jako koszty nie tylko zawierania i monitorowania transakcji, ale także jako koszty poszukiwania, zbierania i przetwarzania informacji oraz egzekwowania zobowiązań. Nowe technologie internetowe i modele biznesowe redukują koszty we wszystkich tych obszarach, dzięki czemu zwiększają naszą wiedzę o możliwości zawarcia korzystnych transakcji. Innymi słowy, ekonomia współdzielania umożliwia nam pełniejsze wykorzystanie zdecentralizowanej wiedzy w społeczeństwie (Hayek, 1998). Warto zauważyć, że firmy takie jak Uber czy Airbnb nie posiadają aktywów, które są współdzielone za pośrednictwem ich aplikacji. Wartością dodaną tych firm jest łączenie i koordynowanie rozproszonej wiedzy w społeczeństwie[[4]](#footnote-5). Redukcja kosztów transakcyjnych jest niezwykle istotna, ponieważ idea stojąca za ekonomią współdzielenia nie jest nowa: ludzie od zawsze dzielili się dobrami, pożyczali czy najmowali aktywa, zamiast je kupować. Na tym opiera się przecież model biznesowy wielu tradycyjnych przedsiębiorstw, np. wypożyczalni samochodów. Nowe technologie internetowe poszerzają jednak nasze możliwości zawarcia transakcji – nie jesteśmy dłużej ograniczeni do pośredników czy kilku wyspecjalizowanych firm świadczących dane usługi. Nie można także zapominać o redukcji kosztów wynikających z niepewności związanej z zawieraniem transakcji na zdecentralizowanych rynkach z nieznanymi sobie osobami. Nowoczesne mechanizmy rekomendancji umożliwiły przezwyciężenie braku zaufania i pozwoliły na rozwój współdzielenia poza wąskie grono rodziny, przyjaciół i znajomych. Niebagatelną rolę odegrał też rozwój mediów społecznościowych, ponieważ pozwolił firmom działających w ramach ekonomii współdzielenia na weryfikację profili użytkowników swoich aplikacji w mediach społecznościowych (Finley, 2013, s. 19-21). Zdolność do samoregulacji i wykluczania z rynku nieodpowiedzialnych osób poprzez nowoczesne mechanizmy komentarzy zwrotnych, recenzji i rekomendacji jest niezwykle ważną cechą modeli biznesowych tworzących ekonomię współdzielenia, która zmniejsza asymetrię informacji pomiędzy stronami transakcji (Akerlof, 1970), zwiększa bezpieczeństwo i zaufanie do systemu oraz umożliwia na osiąganie wyższych dochodów niż w tradycyjnych modelach biznesowych ze względu na „premię reputacyjną” (Hall, Krueger, 2015, s. 25).

Po drugie, w społeczeństwach wysoko rozwiniętych zachodzą istotne zmiany społeczno-kulturowe polegające na odchodzeniu od tradycyjnie rozumianego konsumpcjonizmu i pasywnej konsumpcji dóbr i usług zapewnianych przez korporacje na rzecz budowy zaufania społecznego, znaczących relacji z innymi osobami, dbałości o środowisko oraz bardziej świadomych decyzji konsumenckich w obrębie zdecentralizowanej społeczności (Owyang, 2013). Przemianom tym towarzyszy zmiana stylu życia, która przejawia się na odchodzeniu od posiadania dóbr materialnych na rzecz elastycznego dostępu do nich w miarę potrzeb (zgodnie z popularnym sloganem, według którego potrzebujemy dziury w ścianie, a nie wiertarki). Część badaczy wiąże powyższe zjawiska z przemianami pokoleniowymi – pokolenie Y ma cechować odmienny stosunek do dóbr materialnych (Fazlagić, 2008)[[5]](#footnote-6). Ich posiadanie nie decyduje dla niego o jakości życia w takim samym stopniu jak w przypadku wcześniejszych pokoleń, istotniejsze są niematerialne przeżycia („być”, a nie „posiadać”). Do tego dochodzi urbanizacja oraz wzrastająca troska o środowisko przyrodnicze, która wzmacnia przekonanie, że lepiej efektywniej wykorzystywać obecnie istniejące zasoby niż nabywać i produkować nowe dobra (Owyang, 2013). Choć czynniki społeczne z pewnością odgrywają pewną rolę w rozwoju ekonomii współdzielenia, część badaczy uważa, że ich znaczenie jest przeszacowywane, zaś główną przesłanką stojącą za rozwojem ekonomii współdzielenia jest oszczędność pieniędzy i wygoda tej formy transakcji (Eckhardt, Bardhi, 2015).

Po trzecie, modele biznesowe bazujące na współdzieleniu oferują wymierne korzyści ekonomiczne zaangażowanym stronom. Podstawowa korzyść ekonomii współdzielenia polega na tym, że umożliwia ona monetyzację aktywów nie w pełni wykorzystywanych. Jednostki mogą dzięki niej zarabiać na rzadko wykorzystywanych dobrach trwałych czy wolnej przestrzeni mieszkalnej, wolnych nadwyżkach gotówkowych czy swoich cennych umiejętnościach (można na to spojrzeć jako na monetyzację nie w pełni wykorzystywanego kapitału ludzkiego) itd. (Koopman *et al*., 2014, s. 4-5). Nowe technologie internetowe i modele biznesowe znacznie zmniejszają bariery wejścia na wiele rynków, np. na rynek przewozów pasażerskich, ponieważ wystarczy teraz posiadać samochód i smartfona z odpowiednią aplikacją internetową.

Z perspektywy drugiej strony transakcji, ekonomia współdzielenia umożliwia dostęp do potrzebnych dóbr i usług, w wyniku czego jednostki mogą zredukować wydatki na zakup i utrzymywanie dóbr trwałych. Ponadto, niższe koszty pozwalają na pobieranie niższych opłat lub wyższy standard usługi. Oszczędność pieniędzy stanowi jeden z głównych motywów skłaniających konsumentów do korzystania ze współdzielenia (Havas Worldwide, 2014). Do tego należy dodać wygodę zawierania transakcji przy pomocy mobilnych aplikacji internetowych. Rozwój ekonomii współdzielenia nie powinien zatem zaskakiwać, biorąc pod uwagę korzyści ekonomiczne z nią związane dla obu stron transakcji. Spadek aktywności gospodarczej i wzrost stopy bezrobocia podczas Wielkiej Recesji wzmocniły motywację do korzystania z modeli biznesowych ekonomii współdzielenia (Schulist, 2012).

1. **Skutki rozwoju ekonomii współdzielenia**

Rozwój ekonomii współdzielenia pociąga za sobą szereg istotnych konsekwencji społeczno-gospodarczych. Po pierwsze, poprawia ona efektywność gospodarczą, umożliwiając wydajniejsze wykorzystywanie istniejących zasobów. Ekonomia współdzielenia przekształca „martwe” dobra konsumpcyjne w produktywny kapitał dostępny dla społeczeństwa (Hernando de Soto, 2003), co przyśpiesza wzrost gospodarczy oraz zwiększa dochody realne osób angażujących się we współdzielenie, a także redukuje negatywny wpływ aktywności gospodarczej na środowisko przyrodnicze. W przeszłości uwolnienie niewykorzystywanych w pełni aktywów – np. poprzez wejście kobiet na rynek pracy czy poprzez utworzenie serwisów transakcyjnych do handlu internetowego – pozytywnie oddziaływało na wzrost gospodarczy i dochody społeczeństwa.

Po drugie, ekonomia współdzielenia przekształca osoby bezrobotne lub mało zarabiających pracowników najemnych w mikro-przedsiębiorców czy kapitalistów, którzy mogą czerpać finansowe korzyście z posiadanych przez siebie aktywów. Nie można zapominać, że ekonomia współdzielenia oferuje elastyczne możliwości zarobkowania, co jest niezwykle cenne dla wielu osób (Hall, Krueger, 2015, s. 24). Poprzez obniżenie barier wejścia do wielu zawodów (np. do świadczenia usług przewozów pasażerskich czy noclegu), ekonomia współdzielenia poprawia sytuację pracowników i zwiększa zatrudnienie, dochody realne jednostek oraz postawy przedsiębiorcze w społeczeństwie. Jest to niezmiernie ważne, ponieważ przedsiębiorczość jest siłą napędową wzrostu gospodarczego (Holcombe, 1998). W przyszłości można spodziewać się zacierania granicy między konsumentami a producentami oraz dalszych przemian na rynku pracy w stronę większego samozatrudnienia i elastycznych form zatrudnienia.

Po trzecie, rozwój ekonomii współdzielenia kreuje nowe rynki oraz zaburza funkcjonowanie starych modeli biznesowych. Stanowi zatem twórczą destrukcję (Schumpeter, 2009), która będzie wywierać istotny wpływ na działalność wielu firm (m.in. na korporacje taksówskarskie czy branżę hotelarską), wymuszając na nich innowacje pozwalające redukować koszty oraz zwiększać jakość oferowanych usług. Ekonomia współdzielenia zwiększa konkurencję na rynku, co jest z korzyścią dla konsumentów ze wzlędu na presję na spadek cen, poprawę jakości i uealastycznienie oraz poszerzenie oferty (np. oprócz standardowych mieszkań poprzez Airbnb można wynająć domki na drzewie, pałace itp.). Wraz z rozwojem ekonomii współdzielenia można się zatem spodziewać istotnych zmian w strukturze rynkowej, część dużych korporacji powinna tracić na znaczeniu w porównaniu do sieci zdecentralizowanych kontrahentów. Bardziej efektywne wykorzystywanie określonych już istniejących aktywów może też zmniejszyć popyt na nowe dobra, choć jednocześnie zaoszczędzone środki będą wydane w innych sektorach gospodarki. Ponieważ twórcza destrukcja w negatywny sposób dotyka część tradycyjnych firm, niechętnie spoglądających na nową konkurencję, można się spodziewać dalszych protestów oraz regulacji zakazujących lub ograniczających funkcjonowanie wybranych firm (takich jak np. Uber) bazujących na koncepcji współdzielenia (Koopman *et al*., 2014).

Po czwarte, nowe technologie internetowe oraz modele biznesowe, na których opiera się ekonomia współdzielenia, zwiększają poziom zaufania pomiędzy ludźmi, co sprzyja budowie relacji międzyludzkich i kapitału społecznego. Wiele badań wykazuje, ze wzrost zaufania zwiększa inwestycje i wzrost gospodarczy (Zak, Knack, 2001).

Po piąte, możliwość wykorzystywania posiadanych aktywów dzięki rozwojowi ekonomii współdzielenia powinien zwiększyć relatywny popyt na dobra bardziej trwałe i o wyższej jakości, ponieważ konsumenci będą rzadziej nabywali nowe dobra, zaś przy ich kupnie będą się też kierować spodziewanymi dochodami z późniejszego wynajmu, współdzielenia, odsprzedaży lub zamiany (Owyang, 2013).

1. **Próba oceny oraz wnioski końcowe**

Ekonomia współdzielenia, jak każde nowe i złożone zjawisko, budzi kontrowersje i prowadzi do wielu sprzecznych opinii. Jedni twierdzą, że stanowi ona alternatywę dla gospodarki wolnorynkowej lub jej kolejne wcielenie (Rifkin, 2015), a jednocześnie inni twierdzą, że prowadzi do „hiperkapitalizmu” (Leonard, 2014). Jak jest naprawdę?

Na podstawie przeprowadzonej analizy stwierdzamy, że ekonomia współdzielenia stanowi nowy model biznesowy, jednak mieszczący się w ramach gospodarki wolnorynkowej. Nie jest dla niej alternatywą, ponieważ zasadza się na dobrowolnych transakcjach w ramach własności prywatnej. Nie zgadzamy się również z opinią, według której prowadzi do „hiperkapitalizmu”[[6]](#footnote-7). Wręcz przeciwnie, ekonomia współdzielenia poprzez umożliwienie monetyzowania posiadanych przez jednostki aktywów stanowi rewolucyjne uwłaszczenie obywateli. Ekonomia współdzielenia pozwala na generowanie wartości dodanej i bogactwa poprzez pełniejsze wykorzystywanie posiadanych przez jednostki dóbr trwałych. Dzięki nowym technologiom i modelom biznesowym praktycznie każdy staje się kapitalistą i dysponuje teraz wartościowymi środkami produkcji, dzięki którym może świadczyć produktywne usługi bezpośrednio na rzecz innych członków społeczeństwa. Powinno być teraz oczywiste, że ekonomia współdzielenia zmniejsza władzę ekonomiczną niektórych korporacji i transferuje ją na rzecz zdecentralizowanego społeczeństwa.

Nie można jednak zapominać, że z ekonomią współdzielenia wiążą się również pewne zagrożenia czy też ograniczenia. Po pierwsze, jest to model biznesowy, który bazuje na zaufaniu. Może zatem funkcjonować wyłącznie tak długo, jak długo jak jednostki będą darzyły osoby zaangażowane we współdzielenie zaufaniem. Bostman (2012) uważa nawet, że reputacja jest walutą ekonomii współdzielenia. Rosnące znaczenie reputacji i kapitału społecznego może generować istotne problemy związane z prawem do prywatności i ochroną danych osobowych (Bostman, 2012).

Po drugie, jedną z podstawowych przesłanek skłaniających społeczeństwo do angażowania się we współdzielenie jest rosnące przekonanie o przewadze dostępu nad własnością. Trzeba jednak pamiętać, że choć własność rzeczywiście może generować znaczne koszty, to jednak wiążą się z nią istotne korzyści, w tym na ogół natychmiastowy i niczym nieskrępowany dostęp do danej rzeczy. Zatem, choć istotnie niektóre dobra trwałe są używane tylko przez ułamek doby, nie oznacza to jeszcze, że przez resztę czasu są one bezużyteczne. Pozornie niewykorzystywany samochód stojący pod domem może okazać się niezwykle użyteczny w razie nagłej potrzeby (podobnie wozy strażackie nie są wykorzystywane przez cały czas, ale i tak świadczą bardzo użyteczne usługi). Rezygnacja z kupna samochodu i opieranie się na jego współdzieleniu w wybranych momentach na żądanie (albo wypożyczanie własnego samochodu innym wtedy, kiedy go na ogół nie potrzebujemy) wydaje się racjonalną strategią w normalnych czasach, ale może wiązać się z istotnymi problemami w przypadku nagłych i niespodziewanych zdarzeń, kiedy będziemy pilnie potrzebowali danej usługi, a nasz dostęp do cudzej własności zostanie ograniczony (Taleb, 2014, s. 435-438).

Po trzecie, nie wszystkie rynki w równym stopniu nadają się do implementacji modelu biznesowego opartego na współdzieleniu. O ile współdzielenie drogich dóbr trwałych często jest ekonomicznie racjonalnie, o tyle w przypadku tańszych produktów (np. niektórych narzędzi) bardziej opłacalne (lub wygodniejsze) może być jednak kupno, aniżeli współdzielenie, nawet jeśli dane dobro będzie rzadko wykorzystywane przez właściciela. Zatem spadek cen dóbr trwałych (np. samochodów) i kosztów związanych z ich posiadaniem w przyszłości może osłabić przesłanki stojące za obecnym rozwojem ekonomii współdzielenia.

Podsumowując, ekonomia współdzielenia stanowi nowy model biznesowy, który mógł się rozwinąć w wyniku zmian społeczno-gospodarczych oraz technologicznych i redukcji szeroko pojętych kosztów transakcyjnych. Stanowi ona zatem kolejny, ewolucyjny etap zmian zapoczątkowanych poprzez pojawienie się Internetu. Chociaż niektóre opinie zdają się przeceniać znaczenie ekonomii współdzielenia, nie da się ukryć, że pociąga za sobą niezwykle istotne skutki i może w poważny sposób zmienić sposób funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa w XXI w., o ile rządowe regulacje nie zahamują jej rozwoju.

**Literatura:**

1. Akerlof G., 1970, “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, nr 3, sierpień, s. 488-500.
2. Allen D., Berg Ch., 2014, “The sharing economy. How over-regulation could destroy an economic revolution”, Institute of Public Affairs, grudzień 2014, <https://ipa.org.au/publications/2312/the-sharing-economy-how-over-regulation-could-destroy-an-economic-revolution>, data dostępu: 23.11.2015 r.
3. Blum S., Friedrich R., Koster A., Peterson M., 2010, “The Rise of Generation C Implications for the World of 2020”, *Booz & Company*, <http://www.strategyand.pwc.com/media/file/Strategyand_Rise-of-Generation-C.pdf.pdf>, data dostępu: 20.11.2015 r.
4. Botsman R., 2010, What’s Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption”, New York: Harper Collins Publishers.
5. Botsman R., 2012, “The currency of the new economy is trust”, *TEDGlobal 2012*, czerwiec 2012, <https://www.ted.com/talks/rachel_botsman_the_currency_of_the_new_economy_is_trust>, data dostępu: 22.11.2015 r.
6. Coase R., 1937, „The Nature of the Firm”, Economica, vol. 16, nr 4, s. 386-405.
7. Demsetz H., 1969, „Information and Efficiency: Another Viewpoint”, *Journal of Law and Economics*, vol. 12, nr 1, s. 1-22.
8. Eckhardt G. M., Bardhi F., 2015, “The Sharing Economy Isn’t About Sharing at All”, *Harvard Business Review*, 28.01.2015 r., <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>, data dostępu: 23.11.2015 r.
9. Fazlagić J. A., 2008, „Charakterystyka pokolenia Y”, *E-mentor*, vol. 25, nr 3.
10. Finley K., 2013, „Trust in the Sharing Economy: An Exploratory Study”, *Centre for Cultural Policy Studies*, The University of Warwick, wrzesień.
11. Hall J. V., Krueger A. B., 2015, “An Analysis of the Labor Market for Uber’s Driver-Partners in the United States”, *IRS Working Paper*, Princeton University, nr 587.
12. Havas Worldwide, 2014, „Nowy typ konsumentów i gospodarka oparta na współdzieleniu”, Warszawa.
13. Hayek F. A., 1998, „Wykorzystanie wiedzy w społeczeństwie”, [w:] *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Kraków: Wydawnictwo Znak.
14. Hernando de Soto, 2003, *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York: Basis Books.
15. Holcombe R. G., 1998, „Entrepreneurship and Economic Growth”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, nr 2, s. 45-62.
16. Koopman Ch., Mitchell M., Thierer A., 2014, “The Sharing Economy and Consumer Protection Regulation: The Case for Policy Change”, *Mercatus Working Paper*, Mercatus Center at George Mason University, grudzień.
17. Leonard A., 2014, “Why Uber must be stopped”, *Salon*, 31.08.2014 r., <http://www.salon.com/2014/08/31/why_uber_must_be_stopped/>, data dostępu: 22.11.2015 r.
18. Manyika J., Roxburgh Ch., 2011, “The great transformer: The impact of the Internet on economic growth and prosperity”, *McKinsey Global Institute*, październik 2011, <http://www.mckinsey.com/insights/high_tech_telecoms_internet/the_great_transformer>, data dostępu: 23.11.2015 r.
19. Mises L., 1998, *Human Action: A Treatise on Economics*, the scholar’s edition, Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute.
20. Owyang J., 2013, “The Collaborative Economy”, *Altimeter Group*, 4.06.2013, <http://www.altimetergroup.com/2013/06/new-research-the-collaborative-economy-products-services-and-market-relationships-have-changed-as-sharing-startups-impact-business-models-to-avoid-disruption-companies-must-adopt-the-collabora/>, data dostępu: 23.11.2015 r.
21. PwC, 2015, “The Sharing Economy”, *Consumer Intelligence Series*, kwiecień 2015 r., <http://www.pwc.com/us/en/industry/entertainment-media/publications/consumer-intelligence-series/sharing-economy.html>, data dostępu: 23.11.2015 r.
22. Rifkin J., 2015, *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, New York: St. Martin Press.
23. Schulist, 2012, “Collaborative Consumption: A New Form of Consumption in a Changing Economy”, praca magisterska, University of North Carolina Wilmington.
24. Schumpeter J. A., 2009, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Warszawa: PWN.
25. Taleb N. N., 2014, *Czarny łabędź*, Warszawa: Kurhaus Publishing.
26. Zak P. J., Knack S., 2001, „Trust and Growth”, *The Economic Journal*, vol. 470, nr 111, kwiecień, s. 295-321.

1. Bostman (2010) szacowała wartość ekonomii współdzielenia na 26 miliardów dolarów amerykańskich w 2013 r. Według raportu PwC (2015, s. 14) przychody generowane przez pięć kluczowych sektorów ekonomii współdzielenia wynosiły w 2015 r. 15 miliardów dolarów amerykańskich i mają wzrosnąć do 335 miliardów dolarów amerykańskich w 2025 r. [↑](#footnote-ref-2)
2. Podobnie, ekonomiczną istotą rewolucji industrialnej nie były techniczne wynalazki, lecz produkcja masowa ukierunkowana za zaspokojenie potrzeb ogółu populacji (Mises, 1998, s. 613-619). [↑](#footnote-ref-3)
3. Za prekursora teorii kosztów transakcyjnych uważa się Coase’a (1937), który istnieniem kosztów związanych z zawieraniem transakcji rynkowych tłumaczył istnienie firm. [↑](#footnote-ref-4)
4. Dodatkowo Uber stosuje dynamiczne ustalanie cen, co pozwala w bardziej efektywny sposób łączyć popyt z podażem (Allen, Berg, 2014). [↑](#footnote-ref-5)
5. Nie można zapominać o wpływie fascynacji pokolenia C nowymi technologiami internetowymi na rozwój ekonomii współdzielenia – zob. Blum *et al*. (2010). [↑](#footnote-ref-6)
6. To prawda, że niektóre firmy zapewniające platformy do łączenia użytkowników w ramach ekonomii współdzielenia znacznie się wzbogaciły, nie posiadając w zasadzie żadnych aktywów. Niemniej, dostarczają one wartościowe aplikacje, które zwiększają zaufanie do uczestników współdzielenia oraz umożliwiają znaczną redukcję kosztów transakcyjnych dla jej użytkowników. Niektórzy twierdzą, że firmy te wyzyskują osoby korzystające z aplikacji (Leonard, 2014). Prawdą jest, że np. kierowcy Ubera nie posiadają przywilejów pracowniczych i nie opłacają składek społecznych, lecz wynika to z tego, że nie oni pracownikami, lecz użytkownikami aplikacji. Trudno zgodzić się ze stwierdzeniem, że możliwość dobrowolnego dorobienia sobie stanowi formę wyzysku. Trzeba wystrzegać się tzw. błędu Nirwany (Demsetz, 1969) i pamiętać, że alternatywą takiej formy zarobkowania nie jest najczęściej stabilna praca na etat, lecz bezrobocie lub niepełne zatrudnienie i generowanie niższego dochodu. [↑](#footnote-ref-7)