

*Małgorzata Gabriela Hałasik\**

## SHARING ECONOMY WYZWANIEM DLA WSPÓŁCZESNYCH PRZEDSIĘBIORSTW

**Z a r y s t r e ś c i:** Celem niniejszego artykułu są teoretyczne rozważania dotyczące gospodarki współdzielonej (*sharing economy*), jako nowego trendu społeczno-gospodarczego. Analizie poddano wpływ zjawiska na rynek pracy. Dokonano oceny pozytywnych, jak również negatywnych skutków rozwoju tego trendu na sytuację przedsiębiorstw wytwarzających dobra lub świadczących usługi w sposób tradycyjny, nie bazujący na idei współdzielenia. Artykuł wzbogacono przykładami z rynku.

**S ł o w a k l u c z o w e:** *sharing economy*, gospodarka współdzielona.

**K l a s y f i k a c j a J E L:** L 21

### WSTĘP

Nie budzi wątpliwości, że w czasach dynamicznego rozwoju mobilnych technologii, z którymi mamy do czynienia na co dzień, wymiana czy współdzielenie dóbr, które posiadamy staje się czynnością coraz bardziej powszechną. *Sharing economy* to nurt, u podstaw którego leży założenie mówiące o lepszym wykorzystaniu zasobów poprzez dzielenie się, transfer, udostępnianie, wymianę czy współdzielenie dóbr i usług [Burgieł, 2015, s. 153]. Idea gospodarki współpracy nie jest zjawiskiem nowym, w latach 70 XX wieku Spaeth i Felson opisywali ją, jako rodzaj konsumpcji angażującej jej uczestników we wspólnie inicjatywy (*collaborative consumption*) [Felson, Spaeth, 1978, s. 614]. Obecnie jednak temat ten nabiera coraz większego rozgłosu i nadaje mu się wysoką

---

\* Adres do korespondencji: Małgorzata Gabriela Hałasik, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa, e-mail: [malgorzata.halaszik@gmail.com](mailto:malgorzata.halaszik@gmail.com);

range, głównie za sprawą wzrostu liczby przedsięwzięć wpisujących się w tą ideę. Postępująca globalizacja czy ostatnie kryzysy finansowe spowodowały, że hasłem przewodnim XXI wieku stał się zrównoważony rozwój, nie tylko w obszarze odpowiedzialności biznesu, ale również przemysłanej konsumpcji, mającej na celu zapobieżenie marnotrawstwu. Naczelną zasadą gospodarki współdzielenia jest możliwość konsumpcji dóbr bez konieczności posiadania ich na własność. Powoduje to swoiste uwolnienie wartości niewykorzystanych, co przyczynia się do wydłużenia cyklu życia produktu, jak również odpośredniczenia sektora usług w pewnych obszarach. Ewolucja zjawiska *sharing economy* dokonuje się w głównej mierze za sprawą nowoczesnych technologii, które powodują obniżenie kosztów transakcyjnych [Pietrewicz, Sobiecki, 2017, s. 15]. Łatwy i szybki dostęp do mobilnych technologii staje się motorem napędzającym dla rozwoju działań kolaboratywnych i alternatywą dla powszechnie rozumianej własności. Powoduje to zmianę relacji między przedsiębiorstwami a konsumentami, tym samym staje się wyzwaniem dla przedsiębiorstw z ugruntowaną pozycją na rynku.

Celem niniejszego artykułu jest analiza i ocena nowego trendu społeczno-gospodarczego jakim jest *sharing economy*. Analizie poddano wpływ zjawiska na rynek pracy oraz jakość stosunku pracy na podstawie aktualnie obowiązujących rozwiązań w tym zakresie. Dokonano oceny pozytywnych, jak również negatywnych skutków rozwoju tego trendu na sytuację przedsiębiorców produkujących bądź świadczących usługi w sposób tradycyjny<sup>1</sup>. Artykuł wzbogacono przykładami z rynku. Wymienione zagrożenia stanowią otwartą dyskusję, a tym samym próbę odpowiedzi na pytanie „Czy i w jakim stopniu działalność przedsiębiorstw wpisujących się w nurt *sharing economy* powinna być uregulowana prawnie?” oraz „W jaki sposób przedsiębiorcy z ugruntowaną pozycją na rynku mogą konkurować z przedsiębiorstwami z nurtu *sharing economy*?”.

## 1. TŁO ROZWAŻAŃ - GOSPODARKA WSPÓLDZIELONA

Pojęcia takie jak *sharing economy*, *collaborative economy*, *peer-to-peer economy* [Sobiecki, 2017, s. 29]<sup>2</sup> posiadają wiele cech wspólnych i często używa się ich wymiennie w kontekście gospodarki współdzielenia, mimo iż pojęcia te nie są w pełni synonimiczne. Następuje pewna próba systematyzacji pojęciowej, głównie ze względu na występujące sprzeczności i dylematy. Napływ nowych przedsięwzięć, które reklamują się pod szyldem działania na rzecz współpracy, współdzielenia i poprawy dobrobytu konsumentów powoduje problemy

<sup>1</sup> Nie bazujących na idei współdzielenia.

<sup>2</sup> W kontekście *sharing economy* wskazuje się również na takie pojęcia jak: *colaborative consumption*, *access economy*, *circular economy*, *gig economy*, *gift economy*, *on-demand economy*, *rental economy*.

z określeniem granic bycia „share”. Rachel Botsman, autorka książki „*What’s Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*” przedstawia warunki, jakie należy spełnić, aby móc określić dane przedsięwzięcie mianem „share” [Botsman, 2010, s. 16]. Jest to między innymi uwolnienie wartości nie w pełni wykorzystanych dóbr, transparentność działania opartego na zdecentralizowanej sieci powiązań, tworzenie poczucia przynależności do wspólnoty, zbiorowa odpowiedzialność oraz czerpanie korzyści bez nabywania dóbr na własność. Wymienione warunki mogą skłaniać do refleksji dotyczącej ich niespełnienia przez dużą część przedsięwzięć, które powszechnie uważane są za należące do nurtu *sharing economy*, jak chociażby Uber. Może to wynikać z postrzegania ekonomii współdzielenia *sensu largo*, z pominięciem wyżej wymienionych warunków, bądź z nieświadomości pojęciowej społeczeństwa.

Dane pochodzące z instytutu badania rynku ABR SESTA dotyczące stanu ekonomii współpracy w Polsce pokazują, że aż 92 proc. polskich użytkowników Internetu rozpoznaje przynajmniej jedną z usług ekonomii współdzielenia, jednak świadomość dotycząca bycia częścią tej „wspólnoty” jest dość niska [Sokołowski i in., 2016, s. 10]. Niewątpliwie ta prosta idea implikuje zmianę w sposobie myślenia, a zmiana sposobu myślenia implikuje jej występowanie i rozprzestrzenianie. *Sharing economy* zdecydowanie zaprzecza idei centralizacji. Sieć połączonych ze sobą jednostek zmienia sposób, w jaki konsumujemy czy uczymy się. Branże, których działalność wpisuje się w koncepcję gospodarki współpracy jest cała gama, poczynając od transportu skończywszy na nieruchomościach. Mamy więc do czynienia ze zmianą modelu organizacyjnego

z „jeden do wielu” na „wielu do wielu”. Rozwój tego typu działań jest możliwy dzięki powszechnemu dostępowi do sieci internetowych, które zastraszały szybko zmieniają model konsumpcji czy komunikacji. W tak postrzeganej ekonomii znaczącą rolę odgrywa zaufanie, które staje się walutą przetargową wielu transakcji. Problem ryzyka najczęściej rozwiązywany jest przez tzw. systemy reputacyjne, czyli oceny w pewnej ustalonej skali. Systemy te są doskonalone w celu uniknięcia oszustw oraz zapobieżenia negatywnej selekcji. Tak niepozorne mechanizmy w długim horyzoncie prowadzą do przewagi konkurencyjnej przedsięwzięć modelowo przynależących do gospodarki współpracy. Dość problematyczne staje się określenie granic *sharing economy*. Mówi się raczej, że granice stawiane są arbitralnie, a gospodarka współpracy to nic nowego poza nazwaniem modelu konsumpcji, który istniał już dawno, a obecnie nadaje mu się wysoką rangę i odpowiednio definiuje [Pietrewicz, Sobiecki, 2017, s.12]. Naczelne staje się pytanie „Czy *sharing economy* jest nową przestrzenią inwestycyjną dla przedsiębiorstw z już ugruntowaną pozycją na rynku, czy raczej tłumi ich przewagę konkurencyjną?”. Pod parasolem pojęciowym gospodarki współdzielenia kryją się zarówno organizacje non-profit, jak i wielkie korporacje osiągające wysokie zyski. O ile pierwsi gracze nie są dużym zagrożeniem

dla tradycyjnie postrzeganych producentów czy dostawców usług, głównie ze względu na niewielką skalę działalności, o tyle korporacyjni giganci jak Uber czy Airbnb pochłaniają znaczną część popytu. Wraz z rozpowszechnianiem się sieci internetowych obserwowalne stało się poszukiwanie nowych sposobów na wykorzystywanie ich do osiągania zysku. Odpowiedzią na tego typu zmiany jest wkraczanie przedsiębiorców na ścieżkę mobilności. Transformacja w obszarze cyfrowym jest jednym ze sposobów wychodzenia naprzeciw potrzebom obecnego konsumenta, lecz można przypuszczać niewystarczającym. Ważne jest zapewnienie bezpieczeństwa transakcji oraz jej przejrzystości [Johal, Zon, 2015, s. 10]. Nowoczesne modele biznesowe czerpią zyski z pośrednictwa w zakresie kojarzenia uczestników platform, dostarczając tym samym odpowiednich narzędzi technologicznych. Problemem staje się nienadążanie regulatorów za takim typem modelu, a tym samym czasowe zwolnienie ich twórców z obciążeń takich jak przestrzeganie prawa pracy czy zapewnienie odpowiedniego bezpieczeństwa i ochrony interesów klientów [Mikołajewska-Zajac, Rodak, 2016, s. 68]. Kluczową rolę odgrywa wspomniany regulator. Niezbędna jest refleksja dotycząca wpływu zjawiska na gospodarkę w zakresie rozmiaru szarej strefy, deregulacji rynku pracy i bezpieczeństwa zatrudnienia.

*Sharing economy* wydaje się bardzo słusznym nurtem, dzięki któremu możliwe jest zmniejszenie skali problemu nieograniczoności potrzeb ludzkich w obliczu ograniczoności zasobów. Wraz ze wzrostem ilości nabywanego dobra maleje jego użyteczność dla konsumenta, co może skutkować niepełnym jego wykorzystaniem lub skrajnym marnotrawstwem. Szansą na zmniejszenie rozmiarów tego zjawiska jest tworzenie obszarów lepszej interakcji społecznej, platform umożliwiających wymianę informacji, gdzie popyt może spotkać się z podażą. Przykładem takiej działalności jest portal Skilltrade. Jak możemy przeczytać w regulaminie „Podstawowym przedmiotem Serwisu jest udostępnianie w sieci Internet systemu prezentacji i wymiany informacji o Użytkownikach, prowadzonego i utrzymywanego przez Administratora, w celu umożliwienia w ten sposób nawiązywania znajomości pomiędzy Użytkownikami. Za pośrednictwem Serwisu świadczone są lub mogą być świadczone w przyszłości, odpłatne i nieodpłatne usługi na rzecz Użytkowników związane z przedmiotem Serwisu” [Skilltrade, 2015]. Jest to serwis, który umożliwia jego użytkownikom bezpłatną wymianę umiejętności. Cechy charakterystyczne gospodarki współdzielenia ujawniające się w tym przypadku to między innymi wspólna konsumpcja, lepsze wykorzystanie posiadanych zasobów, odpośredniczenie dzięki relacji C2C, zacieśnianie więzi społecznych. Jednak nie należy zapominać, że korzystanie z serwisów takich jak wspomniany Skilltrade nie jest powszechne. Głównie wykluczeni są Ci, którzy nie znają możliwości smartphone’a lub nie mają dostępu do Internetu. Dzieje się tak, ponieważ motorem napędzającym ekonomii współdzielenia jest postęp technologicznych. Rozwój Internetu, do które-

go dostęp ma ponad 3 miliardy ludzi sprawia, że mamy możliwość korzystania z szerokiej gamy produktów i usług bez wychodzenia z domu. Millenialsi, czyli pokolenie Y (urodzeni między 1980 a 1994 rokiem) wchodzi w dorosłe życie w erze „eko”. Nadmierna konsumpcja czy ograniczenie zasobów naturalnych zaczęło na nowo interesować konsumentów i producentów zadających sobie pytanie, co pozostawią po sobie swoim przyszłym pokoleniom. Ekonomia współpracy wrasta niejako w nurt eko myślenia, proponując rozwiązania nie tylko tanie i efektywne, ale również mądre („smart”) i ekologiczne.

Zmiany demograficzne i społeczne to kolejny przyczynek rozwoju gospodarki współdzielenia. Pokolenie cyfrowe wychowane w epoce upowszechnienia nowoczesnych technologii inaczej patrzy na świat. Doskonale adaptuje się i rozumie systemy *peer-to-peer*, wykazuje się elastycznością i ceni niezależność w większym stopniu od swoich poprzedników. Warto zwrócić uwagę, że właśnie pokolenie Y do roku 2025 będzie stanowić około 75 proc. światowej podaży pracy i jak można przeczytać w badaniach na tej konkretnej próbie, większość z nich planuje prowadzić własną działalność gospodarczą [Sokołowski i in., 2016, s. 10]. *Sharing economy* umożliwia im nie tylko dużo lepszą alokację własnych zasobów (między innymi czasu), ale też znacznie ułatwia zdobywanie nowych doświadczeń. Jednak problem polega na tym, że idea zrodzona z potrzeby walki z nadmiernym konsumpcjonizmem i monopolem wielkich korporacji stworzyła nowe korporacje, które po cichu rosną. W takim przypadku mówi się o patologii *sharing economy* [Derojeda i in., 2013, s.15].

## 2. WPLYW SHARING ECONOMY NA RYNEK PRACY

Dyskusja dotycząca ram funkcjonowania przedsiębiorstw wpisujących się w nurt *sharing economy* jest konieczna. Komisja Europejska przedstawiła swoje stanowisko, próbując tym samym wprowadzić regulacje dotyczące pośredników platformowych i ukształtować ich spójną definicję. Z raportu Business Innovation Observatory wynika, że na szczeblu europejskim szczególną uwagę zwraca się na gwarantowaniu dostępu do produktów czy usług (*accessibility-based business models*). Klasyfikacja przedsięwzięć dostarczających technologicznych platform wymiany budzi wiele kontrowersji. Przedmiotem dyskusji jest pytanie, czy ich twórcy powinni być postrzegani jedynie jako pośrednicy, czy usługodawcy będący pracodawcami. Ilustracją sporów jest zyskujący na popularności Uber. Wspomniane przedsiębiorstwo jest przykładem tego jak pomysł zrodzony z idei *sharing economy*, czyli współdzielenia własnego majątku urósł i wciąż rośnie do rozmiarów nie małej korporacji. Początkowo niewinna aplikacja mająca na celu kojarzenie pasażerów z kierowcami rozrosła się do tego stopnia, że funkcjonuje w 400 miastach, w 68 krajach zaledwie w 6 lat [Uber, 2016]. W Polsce Uber działa od 2014 roku. Idea polega na tym, że dzięki pobraniu

aplikacji jesteśmy w stanie przemieścić się z punktu A do punktu B mniejszym kosztem niż przy pomocy tradycyjnej taksówki, ponadto z góry dowiadujemy się ile transport będzie kosztował. Zapłata przy pomocy karty płatniczej również następuje z góry. W aplikację wpisujemy trasę i (co może nie wydawać się oczywiste) sami dokonujemy wyboru kierowcy, znamy markę i model samochodu. Licencja taksówkarska nie jest potrzebna, ponieważ Uber prezentuje się jedynie jako dostawca oprogramowania choć posiada własną flotę samochodów.

Mimo, iż między kierowcą, a właścicielem aplikacji występuje stosunek umowy o współpracę, to ma on wiele cech wspólnych z umową o pracę [Poniatowska-Jaksch, 2017, s. 92]. Przede wszystkim niezależność działania kierowców jest ograniczona na skutek warunków określanych przez właścicieli aplikacji. Ponadto kierowcy podlegają ścisłej kontroli i nie wyceniają usługi, jak również jej kwota nie podlega negocjacji. Jednak szczególnie istotna jest kwestia ponoszonego ryzyka i jego transferu. Konstrukcja umowy między kierowcami, a właścicielami aplikacji nie zapewnia tym pierwszy żadnego zabezpieczenia, czy to w przypadku roszczeń klientów, czy uszkodzenia pojazdu na skutek wypadku drogowego. Kierowcy ponoszą pełne ryzyko w tym zakresie, jak również nie mają zagwarantowanych zabezpieczeń socjalnych. Analiza stosunku pracy na przykładzie Ubera udowadnia, że gospodarka współdzielenia nie została jeszcze odpowiednio uregulowana. W związku z tym, iż nie jest możliwe jednoznaczne określenie charakteru pracy na podstawie obecnie obowiązujących rozwiązań proponowanych przez rynek pracy, konieczna wydaje się aktualizacja w tym zakresie, uzupełniająca powstałe luki. Teoria dualnego rynku pracy przypisuje usługi świadczone w ramach *sharing economy* do wtórnego rynku pracy [Reich i in., 1973, s.97], charakteryzującego się elastycznością czasową, niskim poziomem płac i zabezpieczenia socjalnego. Możliwe jest również zwiększenie poziomu szarej strefy. W przypadku takiego scenariusza, pierwotny rynek pracy, oferujący wyższą jakość warunków zatrudnienia ulegnie zmniejszeniu.

### 3. GOSPODARKA WSPÓLDZIELENIA - SZANSE I ZAGROŻENIA

*Sharing economy* to wyraz przedsiębiorczości powstały na gruncie dynamicznego rozwoju technologicznego. Przedsiębiorstwa wpisujące się gospodarkę współdzielenia mają istotny wpływ na sposób i warunki konkurowania. Zmniejszenie kosztów transakcyjnych powoduje spadek cen dóbr i usług, stając się tym samym dostępne dla szerokiej grupy konsumentów. Niewątpliwie jednak o rozwiązaniach efektywnych kosztowo można mówić wówczas, kiedy mamy do czynienia z odpowiednio dużą skalą działalności. Owa skala powoduje znikanie idei współdzielenia na rzecz rozwoju działań czysto kapitalistycznych. Powstawanie takiego dysonansu skłania ku refleksji, iż rozwój *sharing economy*

*sensu stricto* powinien być obserwowany na szczeblu lokalnym. Wkraczanie na ścieżkę globalną, związane z dużą skalą działalności daleko odbiega od idealistycznego spajania relacji międzyludzkich i działań na rzecz lepszego wykorzystania istniejących zasobów.

Reakcja korporacji taksówkarskich po wejściu na rynek Ubera to głośny sprzeciw wobec nieuczciwej konkurencji. Stanowisko Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w tej kwestii jest jasne i mówi o braku zagrożenia konkurencji ze strony Ubera, jako że jest to firma, która pozwala na kojarzenie prywatnych stron transakcji [UOKiK, 2016]. Jak więc należy rozumieć prywatną flotę firmy oraz roczne zyski przekraczające 1,5 miliarda dolarów [Carson, 2016].

Sekretem przedstawicieli *sharing economy* są algorytmy służące do analizy danych. Dzięki nim Uber stosuje tzw. *surge pricing*, czyli ceny dynamiczne. Idea sprowadza się do bilansowania popytu z podażą w okresach podwyższonego zapotrzebowania na przejazdy. Chociaż Uber nie stosuje różnicowania cen na dzienne i nocne to w sytuacjach znacznie wzmożonego popytu ceny przejazdu mogą przekraczać koszt taksówki. Jednak radość z tak pomysłowego modelu biznesowego może nie trwać zbyt długo. Uber już chwali się swoimi inwestycjami w samochody prowadzone automatycznie. Wizerunek dobrego pracodawcy stoi pod znakiem zapytania, a idea współdzielenia majątku zanika w gąszczu rozwoju technologicznego. Opinie są podzielone, dla tych, którzy korzystają z rozwiązań Ubera na co dzień, to po prostu lepsza, bo skrojona na miarę pokolenia Y forma przewozów osobowych, dla innych to szukanie luki w prawie i nieuczciwe (wobec korporacji taksówkarskich) czerpanie zysku. Niewątpliwie o tym czy Uber przetrwa zadecyduje rynek, czyli w znacznym stopniu konsumenci. Nie należy jednak zapominać o roli legislatorów, którzy wpływają na to jak rynek ten będzie funkcjonował.

Wyzwaniem, przed którym stoją przedsiębiorcy z już ugruntowaną pozycją na rynku jest to jak konsumujemy. Sposób podejścia do produkcji, ale również do reklamy, jakże istotnego z punktu widzenia sprzedaży czynnika również ulega zmianie. Wyłanianie się i rozpowszechnianie nurtu współdzielenia powoduje powstawanie nowych obszarów zarządzania. Przedsiębiorcy chcący utrzymać lub wzmocnić swą pozycję na rynku zmuszeni są do ciągłego podążania za obecnymi trendami lub do ich wyznaczania, wyprzedzając poniekąd potrzeby konsumenta [Wyrzykowska, Sadowska, 2012, s. 43]. Technologie rewolucjonizują świat, ale proces ich osvajania to kolejny etap postępu. Przewagą przedsiębiorstw może być właśnie zdolność adaptacji, a wręcz stwarzanie warunków do kreatywności i zaskakiwanie odbiorców. Żyjemy w czasach, w których mobilność ma kluczowe znaczenie i tą cechą charakteryzują się przedsiębiorstwa wpisujące się w nurt gospodarki współdzielenia. Jak wynika z badań PwC 1,8 milionów ludzi na świecie korzysta z usług współdzielenia samochodu [PwC, 2016, s. 5].

Dynamiczny wzrost zainteresowania rynkiem usług przewozów pasażerskich opartych na idei współdzielenia jest zauważalny także na rynku polskim.

Badania agencji Havas Worldwide dotyczące nowego typu konsumenta wskazują, że poprawa jakości to element, który większość bo aż 76 proc. konsumentów uważa za postęp, a nie jak mogłoby się wydawać zwiększenie konsumpcji. W próbie globalnej aż 32 proc. ankietowanych odpowiedziało, że najbardziej atrakcyjny aspekt ekonomii współdzielenia to oszczędność pieniędzy. Drugi czynnik ważny ze społecznego punktu widzenia to poczucie, że jest się aktywnym i użytecznym, a następnie ograniczenie konsumpcji i emisji dwutlenku węgla [Havas Worldwide, 2014, s. 7] Wśród odpowiedzi w dużej mierze wyłaniają się aspekty społeczne. Chęć bycia częścią ruchu sprzeciwu wobec nadmiernej konsumpcji czy wspieranie małych niezależnych firm. Reklama i marketing powoli tracą na rzecz zaufania społecznego. Większość osób uczestniczących w badaniu ufa rekomendacjom znajomych a reklamodawcom zaledwie 14 proc., a przecież ekonomia współdzielenia to właśnie w dużej mierze zaufanie. Jest to swego rodzaju wskazówka dla przedsiębiorców, ale tylko od nich zależy jak wykorzystają tą wiedzę.

Możemy zauważyć, że na rynku pojawiły się firmy, które udostępniają osobom trzecim swoje produkty za pewną opłatą. Dobrym przykładem są chociażby rowery miejskie czy panele słoneczne. Dużym plusem tego typu działalności jest pozytywny wpływ na środowisko naturalne. Platforma wymiany Allegro, jest niczym innym jak rynkiem redystrybucyjnym, na którym zainteresowane strony transferują nieodpłatnie lub dokonują transakcji sprzedaży w dużej mierze używanych przedmiotów, tym samym wydłużając ich cykl życia. Należy zastanowić się czy mamy do czynienia ze zmianą podejścia do konsumowania i produkowania na poziomie rewolucyjnym? Ciężko jest jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Jednakże z pewnością mamy do czynienia ze zmianą w sposobie myślenia o konsumpcji, co najlepiej udowodnić przytaczając przykłady firm opierających swą działalność o ideę współdzielenia. Należą do nich między innymi: Uber, Airbnb, Skilltrade, Spotify, BlaBlaCar, DogVacay, Coursera, Instacart, Wework, Kickstarter, JustPark, Washio, Veturilo, YouTube i wiele innych. Wzrastająca popularność wspomnianych serwisów, portali czy platform stwarza szerokie możliwości reklamy, których w sieci internetowej z pewnością nie brakuje. Wyzwaniem, przed którym stoi sektor prywatny to „oswojenie” nowego klienta, bo to on decyduje w znacznym stopniu o dynamice rynku usług. Firmy muszą być szybsze w pomysłowości, aby sprostać wyzwaniom, które stawia im nowy konsument sterujący swoim codziennym życiem ze smartphone’a. Wystarczy spojrzeć na rynek pośrednictwa pracy, który w dużym stopniu został przeniesiony do Internetu. Portal Pracuj.pl jest dziś dominującym pośrednikiem, umożliwiającym wyszukiwanie tysięcy ofert pracy skrojonych na miarę. Dywersyfikacja modelu biznesowego poprzez dodanie elementu, który spełnia wyma-



gania nowego klienta, a nie jego pominięcie to sposób na wpisanie się w nurt gospodarki współpracy. Podejście typu *frugal innovation* [PwC, 2016, s. 13], czyli oferowanie uproszczonej wersji swojego produktu czy usługi daje możliwość dotarcia to większej liczby zainteresowanych. Można powiedzieć, że ekonomia współpracy jest rewolucyjna z punktu widzenia wejścia rozwiązań efektywnych kosztowo do działów sektora usług o wysokich marżach takich jak przewozy pasażerskie, pożyczki krótkoterminowe czy usługi hotelarskie. Zmiany, jakie niesie za sobą *sharing economy* dotyczą również sektor publiczny. Ilość danych dostarczanych przez platformy działające w ramach ekonomii współpracy może pomóc władzom w zaspokojeniu potrzeb ich mieszkańców. Jest to niewątpliwie pozytywny aspekt rozprzestrzeniania się nowego modelu biznesowego opartego o współdzielenie.

Zalet, które niesie za sobą *sharing economy* jest wiele. Wzrasta rola zaufania, które staje się walutą przetargową wielu przedsięwzięć, a przy tym oferowane produkty czy usługi są coraz bardziej zindywidualizowane, nie wspominając już o zmniejszonych kosztach. Zagrożeń jednak nie ubywa. Jednym z kluczowych czynników ryzyka, w obliczu którego stoi gospodarka współpracy mogą być zmiany legislacyjne. Rozprzestrzenianie się przedsięwzięć opartych o współdzielenie, które sprytnie omijają restrykcje prawne budzi coraz większe zainteresowanie władz państwowych. Zmniejszone wpływy do budżetu państwa z pewnością nie zostaną niezauważone. Problem stanowią osoby, które w niewłaściwy sposób korzystają z możliwości gospodarki współdzielenia, stając się nieopodatkowanymi usługodawcami. Zdarza się, iż trudno jest odróżnić, kto działa na zasadzie idei barteru i szerzenia nurtu wspólnego korzystania z dóbr, a kto robi to dla czystego zysku. Specjaliści w tej dziedzinie twierdzą, że gospodarka współpracy *sensu stricto* to po prostu rodzaj konsumpcji, który bazuje na utrzymywaniu bliskich relacji między ludźmi czy wymianie barterowej, natomiast kiedy brak jest tej bliskości mamy do czynienia z relacją czysto komercyjną. Kolejny problem wyłaniający się ze struktur *sharing economy* to utrata prywatności. Mamy do czynienia z transformacją ze świata gdzie występował niedobór informacji, ale istniała duża prywatność, do rzeczywistości gdzie występuje natłok, a wręcz szum informacyjny i niedostatek prywatności. Wynika to w dużej mierze z nieświadomości ludzi jak dużą część informacji o sobie udostępniają za darmo, nie do końca uświadamiając sobie jak cenne informacje oddają w niewiadome ręce. Ochrona prywatności stanowi więc kolejny obszar wymagający zarządzania i może stanowić atrakcyjny punkt dla zapewnienia przewagi konkurencyjnej.

## PODSUMOWANIE

*Sharing economy* to zjawisko o bardzo szerokim zakresie i znaczeniu, a jego terminologia nie została jeszcze wystarczająco usystematyzowana. *Sharing economy sensu stricto* zbudowana jest na rozproszonej władzy, a fundamentem jej działania jest zaufanie, budowane za pomocą jeszcze niedoskonałych systemów ocen i komentarzy. Szybki rozwój technologiczny przyczynił się do znaczącego wzrostu użytkowników gospodarki współdzielonej, a millenialsi, żyjący w świecie smartphonowej rewolucji to jej główni użytkownicy. Sieć powiązań między użytkownikami Internetu rozprzestrzeniła się tak szybko, że należy zastanowić się jak włączyć ekonomię współdzielenia do krajowych gospodarek tak, aby nie ucierpiała na tym konkurencja i aby ustawodawstwo nie pochłonęło szlachetnej idei współdzielenia. Zagrożeń, które czyhają za rogiem nie próżno szukać. Jednak użytkowników przybywa w tempie wykładniczym i wraz z ich wzrostem uwidaczniają się nowe problemy. Idea współdzielenia, czyli lepszego, bardziej efektywnego wykorzystania już istniejących zasobów może zostać przysłoniąta przez urastające do rozmiarów korporacji przedsięwzięcia podszywające się pod mądrą ideologię.

## LITERATURA

- Botsman R., Rogers R., (2010), *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Business, New York.
- Burgiel A. (2015), *Wspólna konsumpcja jako alternatywny model spożycia i jej przejawy w zachowaniach konsumentów*, [w:] Kieźel E. (red.), *Zachowania konsumentów. Procesy unowocześniania konsumpcji*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Carson B., (2016), *Report: Uber Was on Track to Top \$1.5 Billion in Revenue Last Year*, Business Insider, <http://www.businessinsider.com/report-uber-15-billion-revenue-in-2015-2016-1> [10.03.2017].
- Derojeda K., (2013), *The Sharing economy. Accessibility Based Business Models for Peer-to-Peer Markets*, Business Innovation Observatory, European Commission.
- Ertz M., Durif F., Arcand M., (2015), *Collaborative consumption: Conceptual snapshot at a buzzword*, „Academy of Strategic Management Journal” [01.03.2017].
- Felson M., Spaeth J., (1978), *Community Structure and Collaborative Consumption: A Routine Activity Approach*, „The American Behavioral Scientist”, no. 21 (4).
- Frenken K., (2015), *Sharing economy – definition, dynamics and debate*, Universitet Utrecht, Utrecht.
- Geron T., (2013), The share economy, “Forbes”, <https://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2013/01/23/airbnb-and-the-unstoppable-rise-of-the-share-economy/#5bd532ee-aae3> [12.03.2017].
- Havas Worldwide, (2014), *Nowy typ konsumentów i gospodarka oparta na współdzieleniu*, <http://informacje.havasworldwide.pl/pr/286856/inteligentna-konsumpcja-i-rola-marek-w-obliczu-ekonomii-w-sam-raz?rss=true> [19.12.2016].
- Johal S., Zon N., (2015), *Policymaking for the Sharing Economy: Beyond Whack-A-Mole*, [https://mowatcentre.ca/wp-content/uploads/publications/106\\_policymaking\\_for\\_the\\_sharing\\_economy.pdf](https://mowatcentre.ca/wp-content/uploads/publications/106_policymaking_for_the_sharing_economy.pdf) [10.01.2017].

- Marshak R., (2013), *A peer-to-peer business is one where consumers can buy and sell products and services to one another*, <http://www.customers.com/articles/peer-to-peer-business-models/> [10.03.2017].
- Mikołajewska-Zajac K., Rodak O., (2016), *Platformy spółdzielcze jako próba rewizji korporacyjnego modelu gospodarki współdzielonej*, [http://www.e-mentor.edu.pl/\\_pdf/ementor66.pdf](http://www.e-mentor.edu.pl/_pdf/ementor66.pdf) [10.02.2017].
- Oficjalny Portal Firmy Uber, <https://www.uber.com/pl> [10.03.2017].
- Oficjalny Portal UOKiK, [https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news\\_id=12352](https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=12352) [10.03.2017].
- Oficjalny Portal Firmy Skilltrade, <https://skilltrade.org/terms-and-conditions> [01.03.2017].
- Poniatowska-Jaksch M., Sobiecki R., (2017), *Sharing Economy (gospodarka współdzielona)*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- PwC, (2016), *(Współ)dziel i rządź! Twój nowy model biznesowy jeszcze nie istnieje*, <https://www.pwc.pl/pl/pdf/ekonomia-wspoldzielenia-1-raport-pwc.pdf> [01.03.2017].
- Reich M., Gordon D., Edwards R., (1973), *Dual Labor Markets: a Theory of Labor Market Segmentation*, University of Nebraska, Lincoln.
- Rifkin J., (2015), *Ushering in a Smart Green Digital Global Economy to Adress Climate Change and Create a More Ecological and Humane Society*, <http://www.inspirespeakersseries.com/2015/12/10/ushering-a-smart-green-digital-global-economy-to-adress-climate-change> [01.03.2017].
- Sokołowski D., Starzyński S., Rok B., Zgiep Ł., (2016), *Ekonomia współpracy w Polsce 2016*, <http://ekonomiawspolpracy.pl/> [20.12.2016].
- Wyrzykowska I., Sadowska M., (2012), *Marka, która będzie wszędzie*, „Marketing w Praktyce”, 2012, nr 6.
- Zieliński M., (2012), *Rynek pracy w teoriach ekonomicznych*, CeDeWu, Warszawa.

## SHARING ECONOMY AS A NEW CHALLENGE FOR CONTEMPORARY ENTERPRISES

**Abstract:** The purpose of this article is to discuss the sharing economy as a new social and economic trend. This article analyzes the impact of this economic phenomenon on the labor market. The author is considering pros and cons of sharing economy and impact on the situation of companies producing goods or services in a traditional way, not based on the idea of sharing. The article is enriched with examples from the market.

**Keywords:** sharing economy, collaborative economy.

