

Mariusz Baranowski¹

Dobrobyt społeczny w usieciowionej technologicznie gospodarce: przykład *sharing economy*

Zasadniczy cel artykułu polega na rozpatrzeniu realnego i potencjalnego wpływu *sharing economy*, jako przykładu technologicznie usieciowionej formy przedsiębiorczości (szerzej: działalności), na dobrobyt społeczny, rozumiany jako forma zaspokojenia materialnych i niematerialnych potrzeb społeczeństwa. By móc to uczynić, należy dookreślić samo zjawisko *sharing economy*, które choć bardzo popularne ostatnimi czasy, to przysparza wielu problemów natury teoretycznej, prowadząc do szeregu nieporozumień. Za ramę interpretacyjną tego przedsięwzięcia posłużył koncept usieciowionej technologicznie gospodarki (UTG), będący konceptualną propozycją heurystyczną, natomiast pojęcie dobrobytu społecznego zostanie ujęte z perspektywy socjologii dobrobytu (Baranowski 2017).

Słowa kluczowe: *sharing economy*, dobrobyt społeczny, usieciowiona technologicznie gospodarka, *gig economy*, Uber

Social welfare in technologically networked economy: Sharing economy example

The main aim of this article is to examine the real and potential impact of sharing economy, as an example of a technologically networked form of entrepreneurship (or more broadly – activities), on social welfare, understood as a form of satisfying material and non-material needs of the society. In order to be able to do so, it is necessary to define the very phenomenon of sharing economy, which, although very popular in recent times, causes many theoretical problems, leading to a number of misunderstandings. The concept of a technologically networked economy (TNE), a conceptual heuristic proposal, will serve as an interpretative framework for this undertaking. On the other hand, the concept of social welfare will be presented from the perspective of welfare sociology (Baranowski 2017).

Key words: sharing economy, social welfare, technologically networked economy, gig economy, Uber

¹ Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu; mariusz.baranowski@amu.edu.pl.

Wprowadzenie

Rozważania poświęcone postępowi technologicznemu w szerokim sensie, a technologiom cyfrowym lub informacyjno-telekomunikacyjnym w szczególności, charakteryzowały się do niedawna dominacją optymistycznych scenariuszy (np. Bell 1975; McLuhan 2004; Castells 2007; Tapscott i Williams 2008) nad rzeczową analizą fenomenu – przyjmijmy to określenie – społeczeństwa sieciowego (por. Baranowski 2012: 15–31). Dywagowano wprawdzie także na temat potencjalnego wpływu sieciowych technologii na świat pracy, jak chociażby w książce Jamesa Benigera *The Control Revolution* (1986) czy Franka Levy’ego i Richarda Murnanego *The New Division of Labor* (2004), lecz emancypacyjna wizja „bogactwa sieci” (por. Benkler 2008) wiodła zdecydowany prym. Badaczki i badacze poświęcali uwagę rozwiązaniom, które nowe sieciowe technologie oferowały lub w najbliższej przyszłości miały oferować jednostkom lub przedsiębiorstwom, ale rzadko pochyłano się nad zagadnieniem dobrobytu społecznego w kontekście zmieniającej się dynamicznie rzeczywistości. Wyjątek stanowiły deliberacje na temat partycypacji politycznej impregnowanej nowymi technologiami, w której upatrywano rzeczywistej transformacji ustroju demokratycznego i sfery publicznej. Analiza fundamentów sieciowej gospodarki na przykładzie szeroko dyskutowanej „ekonomii” współdzielenia (*sharing economy*) powinna uwzględniać wpływ tego fenomenu społeczno-gospodarczego, obejmującego nowatorskie rozwiązania organizacyjno-dystrybucyjne, na istniejące praktyki gospodarcze i relacje społeczne, które nie są obojętne z punktu widzenia „wytwarzania” społecznego dobrobytu. Jest to tym istotniejsze, że sieć, „czyli konwergencja mediów, komputera i telekomunikacji, przedstawiana była jako podstawa nowego systemu społecznego” (Barbrook 2009: 213), który miał doprowadzić do „głębokich przemian w strukturze i trybie działania korporacji” oraz do „reform gospodarczych” dotyczących „wprowadzenia nowych zasad konkurencji, w tym otwartości, partnerstwa, wspólnoty i działania w wymiarze globalnym” (Tapscott, Williams 2008: 20). Biorąc to pod uwagę, zasadne wydaje się pytanie o możliwości zaspokajania w technologicznie usieciowionej gospodarce materialnych i niematerialnych potrzeb społeczeństwa, tj. o generowanie dobrobytu społecznego w ramach fenomenu „nowej gospodarki”, zwanej także gospodarką cyfrową (*the digital economy*).

Usieciowiona technologicznie gospodarka

Problem dobrobytu społecznego zostanie podjęty wyłącznie w ramach usieciowionej technologicznie rzeczywistości (UTRz), która z kolei zostanie zawężona do – po pierwsze – usieciowionego technologicznie społeczeństwa (UTS),

a następnie – po drugie – usieciowionej technologicznie gospodarki (UTG). Szczególnie dwa ostatnie wymiary posłużą za punkt odniesienia kwestii dobrobytu społecznego do zmieniającej się, z perspektywy nie tylko krajów najbardziej rozwiniętych, coraz bardziej zaawansowanej sieciowo rzeczywistości.

Usieciowiona technologicznie rzeczywistość – w prezentowanym tu ujęciu – jest składową szerszego, wielopoziomowego, dynamicznego i emergentnego układu zależności pomiędzy ideami, ideologiami, zjawiskami i procesami, a także obiektami i podmiotami usytuowanymi w historycznie ustrukturyzowanym wymiarze. W gruncie rzeczy chodzi o kontekst, tj. o dziedzinę referencyjną służącą do identyfikacji i rozszyfrowywania relacji społecznych, które uzewnętrzniają się w pełnej krasie na poziomie społeczeństwa. W określeniu UTRz akcent położony jest na nowe technologie informacyjne i komunikacyjne wyznaczające „globalną sieć komunikacyjną” (Castells 2003: 18), przeto znacznie zawężające pojęcie rzeczywistości społecznej *sensu largo* (choć – dialektycznie rzecz ujmując – mogące wykraczać poza nią). Status ontologiczny UTRz jest związany bezpośrednio ze społeczną rzeczywistością jako taką, ponieważ: (a) technologicznie usieciowione struktury są nadbudowane nad „sieciami niezapośredniczonymi technologicznie” (Baranowski 2012), (b) nawet jeśli generują „wirtualne” węzły, oparte na zautomatyzowanych algorytmach, tj. wykraczające poza ekstensję tego, co społeczne w twardym sensie, to oddziałują na rzeczywistość poza- lub lepiej przedtechnologiczną. Swego rodzaju „awatary” społeczne (niezależne symulakry) są do teoretycznego pomyślenia, natomiast wciąż stanowią melodię przyszłości.

Usieciowione technologicznie społeczeństwo (UTS) stanowi konkretyzację UTRz ($UTS \subset UTRz$), ale również jego stosunek wobec społeczeństwa jako takiego można opisać za pomocą relacji zawierania podzbioru w ramach szerszej dziedziny ($UTS \subset Społ.$). Ponieważ UTS jest kategorią odnoszącą się do określonego i najważniejszego, choć w tym konkretnym wypadku zapośredniczonego technologicznie, pojęcia socjologii, to można pokusić się o analizę jego części składowych na zasadzie analogii do pierwotnych wymiarów. Rozpatrzmy zatem elementy struktury zróżnicowania społecznego, które obok kultury (por. Krajewski 2013) wyznaczają substrat społeczeństwa.

Do trwałych składników relacji struktury zróżnicowania społecznego charakteryzującej społeczeństwo zaliczamy: status, rolę, grupy, instytucje oraz wspólnoty terytorialne. Status społeczny, czyli pozycja jednostki w strukturze stosunków społecznych, która wyznacza jej poważanie lub brak szacunku w danej wspólnocie ma swoje ścisłe odzwierciedlenie w UTS. Wprawdzie zapośredniczenie technologiczne wymusza wprowadzenie szeregu mechanizmów kompensujących brak relacji typu *face-to-face*, które zachodzą we wspólnotach rozumianych jako grupy pierwotne, ale infrastruktura teleinformatyczna daje takie możliwości. Rola społeczna będąca zachowaniem jednostki o określonym statusie, także

w społeczeństwie sieciowym posiada swój korelat. Jest to dyspozycja będąca efektem dominującego statusu podmiotu, który z kolei wyznaczany jest na podstawie pozycji zawodowej lub na przykład – bardziej trafnie – „rozpoznawalności” w serwisach społecznościowych.

Grupy społeczne rozumiane jako konfiguracje sieci (lub grupy w ramach sieci) charakteryzują się poczuciem własnej tożsamości (Simmlowskie „My”), która definiuje innych, tj. „obcych”.

Odpowiednikiem wspólnoty terytorialnej w UTS jest wspólnota wirtualna, którą opisał Howard Rheingold w pracy *The Virtual Community* (2000), choć niektóre badaczki wysuwają zastrzeżenia wobec tego założenia (por. Bujala 2011).

Instytucje społeczne, określone przez Émila Durkheima (2000: 22) jako „wszelkie wierzenia i wszelkie sposoby postępowania ustanowione przez zbiorowość”, zdają się odgrywać szczególną rolę dla spójności społeczeństwa – przede wszystkim dlatego, że odpowiedzialne są za rozwiązywanie utrudnień i bolączek występujących we wspólnocie. Problemy te dotyczą rozmaitych wymiarów funkcjonowania społeczeństwa, stąd ukonstytuowały się specyficzne instytucje mające zapewnić ład i integralność zorganizowanej formie życia zbiorowego, jak np.: instytucje polityczne, gospodarcze, edukacyjne, socjalne czy religijne. Każda z instytucji pełni szereg specyficznych funkcji, którym przyświeca nadrzędny cel, mianowicie, zapewnienie spójności i trwałości organizmowi społecznemu, ale także dobrobytu społecznego. W tym przypadku, inaczej niż w kwestii statusu, roli czy grupy, usieciowione technologiczne społeczeństwo nie realizuje w sposób ścisły zadań stawianych poszczególnym instytucjom w szerokim znaczeniu. Poszczególne funkcje są lub mogą być realizowane w teleinformatycznym wymiarze, ponieważ – jak zauważył McLuhan w kontekście oświaty – „nasza edukacja już dawno temu stała się fragmentaryczna i wyrywkowa, a zatem nabrała cech właściwych mechanizmowi”, a rzecz polega na tym, że „jest jej potrzebna głębia i wzajemne powiązania, niezbędne w świecie elektrycznej organizacji, gdzie wszystko dzieje się naraz” (2004: 451). Instytucje polityczne w UTS mają wciąż pewien potencjał realizacji, który uwidacznia się sporadycznie w określonych kontekstach krajowych (*e-voting* w Estonii lub algorytmizacji decyzji na temat przyznania lub nieprzyznania zasiłku socjalnego w Szwecji, zob. Nowacka-Isaksson 2018).

Najbardziej interesującą instytucją w ujęciu tytułowego zagadnienia jest gospodarka, co można wytłumaczyć także z perspektywy usieciowionego społeczeństwa ($UTG \subset UTS$) i chęci poszczególnych przedsiębiorstw do zdobycia przewagi konkurencyjnej nad ich adwersarzami (jeśli chodzi o firmy z Doliny Krzemowej, zob. Mika 2017; *The Economist* 2018). Gospodarka w społeczeństwie *in toto* pełni bardzo istotną rolę, gdyż organizuje mechanizmy odpowiedzialne za zaspokajanie potrzeb danej populacji. Nie jest też bez wpływu na pozostałe składowe społeczeństwa z systemem statusów, ról czy innych instytucji, np. edukacyjnych oraz

politycznych. Jest to szczególnie widoczne we współczesnym kapitalistycznym systemie społeczno-gospodarczym, który choć przyjmuje wiele kształtów i odmian, ma pewne cechy wspólne (tzw. gospodarka platform, o której poniżej, nie stanowi wyjątku).

Nowy model „ekonomii” współdzielenia czy praktyki z zakresu gospodarki współdzielenia?

Termin *sharing economy* mylnie przekładany jest jako ekonomia współdzielenia, sugerując, że jest to nauka społeczna lub jej składowa – w domyśle – lokująca w centrum zainteresowania zjawisko dzielenia lub współdzielenia. Nawet w raporcie „wiodącej globalnej organizacji świadczącej profesjonalne usługi doradcze”, działającej w 158 krajach i korzystającej z wiedzy 236 tysięcy pracowników i pracowników, PricewaterhouseCoopers (PwC), możemy przeczytać o „trendzie ekonomii współdzielenia” czy „modelu ekonomii współdzielenia” (PwC 2016: 1). Niektórzy mówią o „systemie społeczno-gospodarczym zbudowanym wokół podziału zasobów ludzkich i materialnych” (Zgiep 2014: 193). I w rzeczywistości chodzi o „gospodarkę współdzielenia”, czy dokładniej o praktyki gospodarcze oparte na współdzieleniu lub współpracy, choć znaczenia tych terminów w konkretnych przedsięwzięciach biznesowych mogą być mylące. W wyidealizowanych wizjach *sharing economy* akcentuje się aspekt „prowadzenia wymiany z pominięciem rynków oraz wspólne użytkowanie dóbr 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« czy »dostęp jest ważniejszy niż posiadanie«” (Zysk 2016: 40). Cytowany badacz nie klaruje, w jakim sensie mówimy o „pominięciu rynku”, a można postawić tezę, że jest to rynek w pełnej krasie. W powyższych zasadach przeblęskują subtelne socjoekonomiczne różnice pomiędzy własnością a posiadaniem (Baranowski 2011: 17–45), które mogłyby stać się podstawą nietrywialnych analiz fenomenu *sharing economy*, lecz autor poprzestał na pozaempirycznej i życzeniowej konkluzji podkreślającej, że „ekonomia współdzielenia to kolejny, po *fair trade* (sprawiedliwym handlu), *Corporate Social Responsibility* (społecznej odpowiedzialności biznesu), odpowiedzialnej turystyce i odpowiedzialnym inwestowaniu, ruch w branży usługowej biorący pod uwagę w swych założeniach reguły odpowiedzialności w prowadzonych działaniach biznesowych” (Zysk 2016: 46).

Dla części (niezwiązanych z socjologią) badaczy i badaczek kodeksy CSR i ich hipotetyczne, normatywne zasady są ważniejsze od rzeczywistych działań firm i korporacji, a przypomnę tylko, że koncern Volkswagen AG, dokonując oszustwa przy programowaniu silników Diesla TDI (afery określana jako *Dieseldgate*), także

posiadał ten „zacyjny” dokument, w którym zawarto wytyczne dotyczące odpowiedzialności niemieckiego producenta (zob. Kopp, Richter 2007).

Jak zauważyli Koen Frenken i Juliet Schor (2017), słowo *sharing* w kontekście omawianego fenomenu powinno zostać zastąpione pojęciem wynajmu (ang. *renting*), gdyż w większości przykładów zaliczanych do praktyk gospodarczych opartych na współdzieleniu chodzi w rzeczywistości o wynajem – i w dodatku – za pieniądze, tj. wiąże się z finansowym wynagrodzeniem (ang. *financial remuneration*). Natomiast nastawienie na zysk przeczy idei (współ)dzielenia, która utożsamiana jest ze społeczną praktyką nieodpłatnego udostępniania (która winna być bliższa wizji Marcela Maussa opisanej w *Szkicu o darze* [1973]). Socjologiczne i antropologiczne znaczenie „dzielenia się” odsyła do praktyk społecznych nastawionych na budowanie i wzmacnianie relacji społecznych oraz tożsamości grupowej, związanych z normami wzajemności cementującymi społeczność (a nie generującymi zysk). Nie ma zgody co do tego, czy *sharing economy* może przynosić korzyści finansowe, ponieważ dla części badaczy dzielenie się stoi w sprzeczności z osiąganiem zysków, a dla innych jest to sprawa wtórna wobec efektywnego wykorzystania środków, które wcześniej nie były wykorzystywane w pełnym zakresie. W tym drugim przypadku chodzi także o promocję rozwoju zrównoważonego (Daunoriene *et al.* 2015) i o wzmocnienie form współpracy (stąd określenie *collaborative economy*). Wątek generowania zysków, a zatem pojawienie się pieniądza jako środka wymiany, nie jest indyferentny wobec stosunków i relacji społecznych, na co zwrócił uwagę David Graeber w bardzo dobrze udokumentowanej pracy antropologicznej zatytułowanej *Dług. Pierwsze pięć tysięcy lat* (2018). Argument ten należy wziąć pod uwagę rozstrzygając kwestię tego, czy „(współ)dzielenie” może wiązać się z intencjonalnym zabiegiem zarabiania pieniędzy. Pozytywna odpowiedź na to pytanie przywodzi na myśl aksjomat neutralności pieniądza, charakterystyczny dla szkoły subiektywno-marginalistycznej w ekonomii (por. Klementewicz 2015: 33–34), przyjmującej podejście popytowe, lecz niewiele mającej do powiedzenia na temat dzielenia czy współdzielenia.

Natomiast *gig economy*, często stosowana zamiennie z gospodarką współdzielenia, odnosi się do partycypacji w rynku pracy, tzn. do schematu kontraktowej pracy tymczasowej, w której uzyskuje się dochód za pomocą *gigs*, tj. pojedynczych projektów lub zadań (Rinne 2017). I tu odwołajmy się do przykładu firmy Amazon, która wymyśliła sobie „niebywałą nazwę dla swojego zasobu tymczasowych miejsc pracy na niepewnych warunkach: »Turek mechaniczny« (zob. Lazuly 2006). Kiedy jakiegoś zadania nie mogą wykonać komputery, powierza się jego wykonanie armii rezerwistów, którym płaci się grosze” (Frank 2016: 23). W ujęciu giganta z branży sprzedaży online, sprawa nie dotyczy zastępowania monotonicznych i/lub niebezpiecznych prac wykonywanych przez ludzi poprzez użycie komputerowo sterowanych maszyn (co wpływałoby pozytywnie na dobrostan

i dobrobyt pracowników najemnych zatrudnianych na określonych stanowiskach), lecz o generowanie zysku (zob. Baranowski 2015: 154). Dlatego też Thomas Frank stwierdził, że „trudno sobie wyobrazić lepszą inicjację w sferze *sharing economy*, »gospodarki dzielenia się« lub »gospodarki współdzielonej« – tak nazywa się ją dlatego, że pracownik używa swojego własnego samochodu, swojego własnego mieszkania lub swojego własnego komputera – z wielką korzyścią dla pracodawcy” (Frank 2016: 23).

Gospodarka (współ)dzielenia a gospodarka dostępu

Giana M. Eckhardt i Fleura Bardhi w jednym z artykułów (2015) zaproponowały pojęcie *access economy* (gospodarka dostępu) w miejsce mylącej nazwy *sharing economy*, choć warto pamiętać, że sam termin „dostępu” był używany dużo wcześniej przez Jeremy’ego Rifkina (2000). Autorki – zgodnie z prezentowanym w tym artykule punktem widzenia – uznały, że ostatni termin nie ma nic wspólnego z rzeczywistymi praktykami dzielenia lub współdzielenia. Poruszony wcześniej problem dotyczący czerpania korzyści finansowych z udostępniania zasobów nie został rozwikłany poprzez rozróżnienie wprowadzone przez pracujące na londyńskich uczelniach badaczki, ale pozwolił wyartykułować określone rozbieżności oraz dokonać wstępnego podziału firmy według tych kryteriów (tab. 1). Dlatego gospodarka (współ)dzielenia *sensu stricto* dotyczy głównie wspólnej konsumpcji, opartej na indywidualnych porozumieniach, tzn. z niewielką rolą pośredników (czasami ograniczoną do li tylko infrastruktury technologicznej). Ważną rolę w *sharing economy sensu stricto* odgrywa zaufanie pomiędzy uczestnikami wymiany-dzielenia.

Tabela 1. Sharing economy a access economy

Sharing economy sensu stricto	Sharing economy sensu largo (access economy)
użyczanie wolnych lub nie w pełni wykorzystanych zasobów (wspólna konsumpcja)	użyczanie zasobów nie tylko na zasadzie wspólnej konsumpcji
przez osoby prywatne (C2C)	przez osoby prywatne i podmioty biznesowe (C2C i B2C)
odpłatnie lub nieodpłatnie	odpłatnie lub nieodpłatnie
mniejsza rola pośrednika	większa rola pośrednika
nacisk na zaufanie i współpracę w społeczności	nacisk na oszczędność i wygodę dla klienta
Skilltrade, DogVacay.com, BlaBlaCar, wework	Uber, washio, Coursera, instacart

Źródło: Malinowski 2016.

Właściwie to nieodłączną stroną gospodarki „współdzielenia” jest konsumpcja, wprawdzie niektórzy używają określenia *collaborative consumption* (Felson, Spaeth 1978), by podkreślić aspekty „wspólnotowości” i „współpracy”, które – co sugerowałem – nie do końca dają się pogodzić z empirycznymi przykładami. Jest to dowód na to, że nie brakuje optymistycznych wizji lansowanych m.in. przez Davida Bolliera i Pata Conaty’ego (2014) oraz Nan Lin (2004), akcentujących „dobre” praktyki z zakresu nowej kultury dóbr wspólnych czy tzw. „kapitału społecznego”.

Natomiast gospodarka dostępu wyróżnia się wyraźnym udziałem pośrednika, będącego w istocie głównym beneficjentem tzw. (współ)dzielenia, a w rzeczywistości zwykłej wymiany handlowej, w której pozbawia się wykonawców lub podwykonawców ubezpieczeń społecznych i innych praw socjalnych. Jeżeli takie praktyki nazywamy „dzieleniem się”, to trzeba zredefiniować znaczenia powszechnie zrozumiałych słów. Oprócz „doskonalszych” sposobów eksploatacji siły roboczej pracowników i pracownic najemnych, naturalnie z wykorzystaniem aplikacji mobilnych, firmy takie jak Uber przyczyniają się do utowarowienia coraz to nowszych obszarów życia społecznego, a trzeba mieć w pamięci, że „utowarowienie jest nierozzerwalnie związane z produkcją i reprodukcją kapitału” (Tittenbrun 2014: 214). Jak zauważył Jewgienij Morozow (2015: 6), „trudno zachować takie wartości jak solidarność w środowisku technologicznym zbudowanym na spersonalizowanych, zindywidualizowanych i unikalnych doświadczeniach”. Ponadto, wprowadzanie nowości w ramach usieciowionej technologicznie gospodarki ma większy wpływ na pozostałe sfery rzeczywistości niż się powszechnie zakłada. Autor *Le Mirage numérique. Pour une politique du Big Data* ujął to następująco: „Dolina Krzemowa nie kłamie: nasza codzienność ulega przekształceniu; ale dzieje się to wskutek działania sił dużo groźniejszych niż digitalizacja czy dostęp do sieci. Fetysz innowacji nie powinien służyć jako pretekst do obarczania nas kosztami bieżących problemów gospodarczych czy politycznych” (Morozow 2015: 6). Nedorzeczne związki panujące w usieciowionej technologicznie gospodarce opisał Michel Husson (2001), zwracając uwagę na fakt, że „kursy akcji firm działających w sferze »net-gospodarki« i notowanych na takich wyspecjalizowanych rynkach, jak Nasdaq w USA, zerwały się zupełnie z uwięzi i nie pozostają w żadnym związku z wynikami przedsiębiorstw, które są na ogół deficytowe i zapewne długo takimi pozostaną. Po to, aby gospodarka rzeczywista to wytrzymała, zyski musiałyby ulec w dużym stopniu pomnożeniu, co wymagałoby takich stóp wyzysku siły roboczej, które są – na szczęście – nieosiągalne”.

W ramach gospodarki dostępu „innowacje” forsowane są różnymi drogami, czasem poprzez otwarty konflikt z władzami lokalnymi czy państwowymi, a niekiedy w zaciszach gabinetów biurokratów. Przykładem pierwszej strategii są działania firmy Uber, która przeróżnymi sposobami (także bardziej wyrafinowanymi, o czym poniżej) zwalcza przeciwników w postaci miast, jak np. Boston. Drugą

strategię reprezentuje np. umowa, jaką podpisał MasterCard z rządem Nigerii „dotycząca wypuszczenia dowodu będącego zarazem kartą kredytową” (Morozow 2015: 6). Wszystkie te praktyki należy postrzegać w szerszym kontekście swości rozumianej „ewolucji”: „od programów śledzących ruch w Sieci po systemy inwigilacji; od systemów zarządzania treścią i relacjami w Sieci do technologii nadzorowania populacji; od kontroli i dyscyplinujących spojrzeń po rozproszenie świadomości tego, kto, gdzie i kiedy patrzy. Władza w Sieci to bowiem także pozorna nieobecność i niedostępność dla innych, umiejscowienie, którego może nie znać nawet sam prominent (*vide* maskowanie numeru IP, szyfrowanie połączeń i przesyłu pocztowego, fizyczna lokalizacja serwera, system przekierowań)” (Baranowski, Luczys 2015: 17). *Sharing economy* nie stanowi szczególnego wyjątku w tym aspekcie, choć narzędzia cyfrowe posiadają potencjalną możliwość bardziej emancypacyjnego i egalitarnego wykorzystania.

Sprekaryzowana siła robocza a Uber

Niektórzy badacze już dawno temu zwracali uwagę na potencjalne niebezpieczeństwa związane z komputeryzacją funkcji zarządzania procesem pracy. Richard Barbrook w *Przyszłościach wyobrażonych* przywołał „ojca cybernetyki”, Norberta Wienera, który „ostrzegał (...) w duchu cokolwiek marksowskim, że w kapitalizmie nowa technologia przyczyni się do intensyfikacji wyzysku pracowników. Komputeryzacja gospodarki w fordyzmie nie zagwarantuje poprawy standardów życiowych, nie zapewni wszystkim wolnego czasu. Zamiast tego doprowadzi do wzrostu bezrobocia i spadku płac” (2009: 81).

Jeszcze wcześniej, gdyż w roku 2001, Graham Murdock i Peter Golding w *Digital Possibilities, Market Realities* zwracali uwagę na proces urynkowania (ang. *marketization*), który został scharakteryzowany za pomocą czterech podstawowych dynamik: prywatyzacji, liberalizacji, reorientacji procesu regulacji oraz korporatyzacji sektora publicznego (2001: 114). Wszystkie z powyższych stosują się również do usieciowionej technologicznie gospodarki (UTG), co stawia „bogactwo sieci” w zupełnie innym świetle od tego, które preferują cyberoptymiści. Dodatkowo, „jako że przedsiębiorstwa technologiczne zawłaszczyły sobie jedne z najcenniejszych współczesnych zasobów – dane, zdobyły również kontrolę nad władzami miejskimi pozbawionymi w równym stopniu pieniędzy co wyobraźni i mogą grać rolę dobrodusznym wybawców bezradnych biurokratów zappełniających budynki administracji” (Morozow 2015: 7). Model biznesowy Ubera jest tu wyśmienitym przykładem. Karolina Mikołajewska-Zajac zauważyła, że ta dochodowa firma „ma (...) bardzo dużo władzy nad kierowcą. Może np. dezaktywować jego profil w dowolnym momencie, bo np. został źle oceniony przez klienta.

A przecież przyczyną negatywnej oceny mogło być wiele czynników niezależnych od kierowcy, np. to, że stał w korkach” (PAP 2018).

Mamy tu do czynienia z olbrzymią asymetrią w stosunkach „pracowników” z firmą Uber. Ten gigant z Kalifornii ma całkowitą kontrolę nad kierowcami, którzy wykorzystują własne samochody do świadczenia usług przewozowych. Wprawdzie wprowadził w Polsce usługę „Partner Protection”, będącą formą ubezpieczenia od wypadków losowych dla kierowców-partnerów, jednak nie zmienia to faktu dominującej kontroli nad „zatrudnianymi” na prekarnych warunkach. Jeszcze ważniejszy wydaje się sposób odpierania ataków ze strony krytyków, który stanowi skuteczną strategię eliminacji barier rozwoju tej nastawionej na zysk firmy. Prześledźmy następujący przypadek: „Mając nóż na gardle, taksówkarze podnieśli protest. Gdy urzędy regulacyjne, od Indii po Francję, dobrały się do Uber, kalifornijska spółka zmieniła nagle strategię. Jej właściciele, dotąd głusi na jakąkolwiek krytykę i racjonalne argumenty, domagają się obecnie regulacji sektora. Wydają się rozumieć, dlaczego ich firma stała się łatwym celem: jej praktyki są po prostu zbyt nieuczciwe. Ostatniej zimy, pod ostrzałem krytyki, Uber zrezygnował z narzucania klientom zbojeckich taryf w godzinach szczytu. Ale to nie wszystko. W genialnym posunięciu reklamowym zaproponował również jednemu ze swoich najbardziej zdeklarowanych przeciwników, miastu Boston, dostęp do skarbu, jaki stanowią dane (anonimowe) dotyczące tras przejazdu zarejestrowanych w platformie samochodów, by pomóc w ograniczeniu korków i ułatwić zarządzanie miastem” (Morozow 2015: 6–7). I tym razem strategia ta przyczyniła się w stanie Massachusetts do sukcesu firmy z siedzibą w San Francisco, lecz szereg zastrzeżeń na temat dysponowania danymi swoich klientów dla bieżących interesów przedsiębiorstwa pozostaje w mocy.

W istocie chodzi o zdecydowanie wyższą stawkę niż warunki zatrudnienia w firmie Uber, które skądinąd powinny być nagłaśniane, by użytkownicy aplikacji oraz potencjalni klienci mieli wgląd w rzeczywiste „innovacyjne” rozwiązania giganta branży przewozowej. Sprawa wszakże dotyczy wszechstronnych i – użyjmy określenia Luca Boltanskiego i Ève Chiapello (2007: xiv) – nowych mechanizmów eksploatacji (*the new mechanisms of exploitation*).

Dobrobyt społeczny a (neoliberalna) ekonomia polityczna współdzielenia

Dywagacje na temat „nowej” rzeczywistości, „nowego” społeczeństwa i „nowej” gospodarki sieciowej posiadają już całkiem długą historię i opasłe tomy monografii i czasopism naukowych. Jeden z najczęściej cytowanych epigonów „nowego” tak opisuje omawiany fenomen: „Nowa gospodarka naszych czasów jest bez

wątpienia kapitalistyczna, jest to jednak kapitalizm nowego typu: zależny od innowacji jako źródła wzrostu wydajności; od zinformatygowanych sieci globalnych rynków finansowych, na których kryteria wartościowania wpływają zawirowania informacyjne; od tworzenia sieci produkcji i zarządzania – wewnątrz i zewnątrz, lokalnie i globalnie – oraz od zatrudnienia, elastycznego i potrafiącego się przystosować do zmiennych warunków” (Castells 2013: 44).

W powyższej peroracji nawet elastyczne zatrudnienie jest przymiotem, jakby na przekór konkluzjom ekonomistów i socjologów badających ów fenomen (por. Standing 2014, 2015). Rzeczywistość, nawet ta sieciowa, wygląda dużo mniej optymistycznie, gdy spojrzymy nań z punktu widzenia dobrobytu społecznego. Trzeba pamiętać bowiem, że usieciowiona technologicznie gospodarka, jakkolwiek posiadająca prospołeczne i postępowe atuty, funkcjonuje przede wszystkim w neoliberalnym kapitalizmie. To oznacza, że duża część sieciowego wymiaru jest skomercjalizowana, sprywatyzowana i utowarowiona, zaś korporacje „wspierają dzielenie się, jeśli mogą na tym zarobić” (Bollier 2014: 93). Dobrobyt społeczny nie stanowi priorytetowego celu dla nastawionych na zysk przedsiębiorstw sieciowych, choć nie oznacza to od razu, że mamy do czynienia w tym wypadku z przeciwnościami. Zaspokajając potrzeby każdego rządu można oczywiście za pomocą komercyjnych platform czy przedsiębiorstw, ale nie taką formę „ekskluzywnego” dobrobytu mamy na myśli, gdy używamy pojęcia „dzielenia się”. Emancypacyjna perspektywa społeczeństwa sieciowego, może nazbyt naiwnie, wiąże się z wyzwoleniem spod władzy rynku, tzn. zysku i wyzysku, i przychodzi na myśl poszerzanie „dóbr wspólnych”, zdekomodifikowanych relacji społecznych czy najszerzej rozumianego dobrobytu społecznego (zob. Dołśak, Ostrom 2003; Baranowski 2017). Opisuując rzekomo „nową gospodarkę” i związany z nią wzrost wydajności pracy w Stanach Zjednoczonych, Michel Husson (2005) trzeźwo skonstatował, że ów wzrost „ma (...) kłaść kres »paradoksowi Solowa«, który polegał na stwierdzeniu, że forsowana informatyzacja nie przynosi wzrostu wydajności. Należy zakwestionować tego rodzaju bezpośredni związek – wzrost wydajności pracy nie zależy jedynie od innowacji technologicznych, ale również od pewnego bardzo klasycznego czynnika, a mianowicie od stopnia wyzysku siły roboczej”. A tak rozumiany wzrost nie przekłada się na poszerzanie dobrobytu społecznego dla pracowników najemnych stanowiących zdecydowaną większość każdego społeczeństwa.

Zaawansowane technologie mogą skutecznie poszerzać dobrobyt społeczny poprzez udostępnianie wiedzy, informacji, dostępu do specjalistów wszelkiej maści, aplikacji monitorujących stan zdrowia, czy poprzez zapewnianie infrastruktury teleinformatycznej, umożliwiającej samoorganizację społeczeństwa (np. w wymiarze politycznym, grup wsparcia osób potrzebujących pomocy czy chociażby realizacji nie tylko unikatowych zainteresowań). Niemniej jednak, istnieje olbrzymia różnica pomiędzy np. firmą Airbnb (serwis pozwalający znaleźć

płatny nocleg u prywatnych osób) a CouchSurfing, czyli platformą, dzięki której można oferować darmowy nocleg lub oprowadzenie po mieście. Pierwszy podmiot nastawiony jest na zysk, zaś drugi oferuje darmowe, pozarynkowe dobro. Oba pozwalają zaspokoić określoną potrzebę, lecz tylko ten drugi nie wiąże się z komodyfikacją. Tabela 2 prezentuje szerszą gamę przedsięwzięć sieciowych, reprezentujących przeróżne formy organizacyjne, z których część nastawiona jest na zysk, a część nie.

Tabela 2. Platformy w gospodarce współdzielenia

Sektor	Nazwa	Opis działalności
Usługi transportowe	Uber	Usługi transportowe na żądanie
	Lyft	Usługi transportowe na żądanie
	Gett	Usługi transportowe na żądanie
Dzielenie pojazdów	Zipcar	Krótkoterminowa wypożyczalnia samochodów (należy do Avis Budget Group)
	Sharoo	Dzielenie się posiadany samochodem na godziny lub dni, a także długoterminowo
	Traficar	Wypożyczanie samochodu na minuty (usługa dostępna w Krakowie)
Dzielenie przestrzeni	Share Desk	Wynajmowanie przestrzeni biurowych (zarówno na krótki, jak i długi okres)
	We work	Wynajmowanie przestrzeni biurowych
	Couchsurfing	Oferowanie darmowego zakwaterowania i korzystanie z niego
	Airbnb	Wynajmowanie przestrzeni własnego domu
Crowdfunding	Kickstarter	Platforma finansowania społecznościowego
	Indiegogo	Platforma finansowania społecznościowego
	Polak potrafi	Platforma finansowania społecznościowego w Polsce
Platformy edukacyjne	Coursera	Kursy online (wiele z nich to kursy renomowanych uniwersytetów, które mogą zakończyć się uzyskaniem certyfikatu)
	Khanacademy	Darmowe kursy i lekcje
Dzielenie się przedmiotami/wymiana	Hey, neighbor	Dzielenie się przedmiotami i wymianie się nimi w społecznościach lokalnych
	Rent the runway	Wypożyczanie ubrań za miesięczną stałą opłatą bądź jednorazowo za sztukę
Zdrowie i medycyna	Crowdmed	Diagnozowanie chorób online
	Be my eyes	Aplikacja, która pozwala niewidomym skontaktować się z widzącym użytkownikiem, który dzięki kamerze w telefonie opisuje to, co niewidomy chciałby zobaczyć

Sektor	Nazwa	Opis działalności
Jedzenie	The Food Assembly	Sieć społeczności łączących lokalnych producentów bezpośrednio z konsumentami
	Kitchen Surfing	Usługa polegająca na tym, że zawodowy kucharz przychodzi gotować do domów użytkowników
	Uber eats	Dostarczanie zamówień z restauracji do domów
Uroda	My Glamm	Usługi kosmetyczne i SPA
	Be Glammed	Usługi makijażystek i fryzjerów

Źródło: Sztokfisz 2017: 95.

Usieciowione technologicznie społeczeństwo w dużej części wpisuje się w scenariusz naszkicowany przez Barbrooka (2009: 84), w którym „nowoczesny fenomen fetyszyzmu towarowego przekształcony został w uniwersalny fetyszyzm technologiczny”, choć należałoby dodać, że z szeregiem wyjątków (por. Mika 2013). Jednakże, wbrew sieciowym entuzjastom, być może nasze oczekiwania wobec nowych technologii teleinformacyjnych są zbyt wygórowane, biorąc pod uwagę fakt, że „Internet to nic więcej jak tylko superszybkie i oplatające cały świat połączenie biblioteki, poczty i katalogu sprzedaży wysyłkowej”, jak sarkastycznie zauważył David Graeber (2016: 167). Racjonalny punkt widzenia zaproponował Anthony Atkinson, który rozważając kierunki zmian technologicznych stwierdził, że „musimy zastanowić się, kto otrzymuje dochód z kapitału, a także rozważyć bardziej sprawiedliwy podział bogactwa” (2017: 201), co powinno stanowić zasadnicze kryterium oceny usieciowionej technologicznie gospodarki.

Ponadto, rozważając kwestię dobrobytu społecznego w kontekście *sharing economy* taką, jaką znamy, nie sposób abstrahować od komponentu konsumpcji, chociażby dlatego, że „gospodarka zorientowana na konsumpcję czynnie wzmacnia niezadowolenie, osłabia pewność siebie i pogłębia poczucie zagubienia, pogarszając jeszcze atmosferę strachu, którą obiecuje rozproszyć; strachu, którym nasycone jest płynnie nowoczesne życie i który jest główną przyczyną płynnie nowoczesnej odmiany cierpienia” (Bauman 2009: 53). Przyjmując ten punkt widzenia, usieciowiona technologicznie gospodarka zorientowana na konsumpcję nie tylko nie zapewnia dobrobytu społecznego, ale za pomocą szeregu mechanizmów „dyscyplinujących” wybrakowanych – sparafrazujmy Baumana – użytkowników-klientów, przyczynia się do permanentnego stanu napięcia związanego z „nie-posiadaniem”, byciem „nie-widocznym” lub „nie-użytkownikiem” nowości technologicznych.

Podsumowanie

Marshall McLuhan w *Zrozumieć media* utrzymywał, że „wzorce społeczne i edukacyjne ukryte w automatyzacji to wzorce pracy na własny rachunek i artystycznej autonomii”, po czym nazbyt optymistycznie dodał, że „panika związana z automatyzacją jako czymś, co niesie niebezpieczeństwo ujednolicenia wszystkiego na skalę światową, świadczy o przenoszeniu w przyszłość mechanicznej standaryzacji i specjalizacji, które należą już do przeszłości” (2004: 453). Póki co, a od napisania tych słów minęło prawie ćwierćwiecze, standaryzacja i specjalizacja wcale nie należą do przeszłości. Współczesne społeczeństwa, szczególnie te najbardziej rozwinięte, charakteryzują się dużym stopniem dostępności i wykorzystania sieciowych technologii cyfrowych, natomiast ich wpływ na wytwarzanie dobrobytu społecznego należy uznać za – co najmniej – marginalny. Nie neguję bynajmniej potencji tkwiącej w nowych rozwiązaniach technologicznych, gdyż na ten przykład ruch wolnego oprogramowania, możliwość dzielenia się zasobami kultury, dostępność wiedzy i wolność słowa stanowią niezaprzeczalne atuty sieciowej rzeczywistości.

W rzeczywistym oglądzie usieciowionej technologicznie gospodarki, często określanej jako innowacyjna, mamy do czynienia z „jednym z najszkodliwszych i najbardziej asymetrycznych modeli wyzysku siły roboczej wynalezionych w ostatnich dziesięcioleciach. W przypadku Uber koszty i ryzyka związane z tą działalnością gospodarczą – obowiązek podpisania umowy ubezpieczenia, posiadania pojazdu, zabezpieczenia się na wypadek zwolnienia lekarskiego czy zapewnienia sobie emerytury – obciążają pracownika, natomiast kalifornijski »innovator«, który wymyślił oprogramowanie, zgarnia lwią część generowanych w ten sposób zysków” (Frank 2016: 23).

Dobrobyt społeczny ujmowany z perspektywy *sharing economy* nie stanowi głównego celu funkcjonowania „ekonomii” dzielenia, po pierwsze dlatego, że nie jest to żadna ekonomia, lecz wycinek rzeczywistości gospodarczej; a po drugie dlatego, że w przypadku dominujących firm „nowej” gospodarki nie ma mowy o żadnym dzieleniu czy współdzieleniu. Chodzi głównie o czerpanie zysku poprzez intencjonalny wyzysk siły roboczej i realne innowacje technologiczne, a etykieta „przemysłu kreatywnego”, który służy wielkiej i pozytywnej przemianie społeczeństwa, dotyczy co najwyżej PR-owskich sztuczek wytwarzania „światów wyobrażonych”, w których „skupianie się na kolejnych modach zdaje się skutecznie odciążać od – jak zauważył Sławomir Czapnik (2014: 162) – prób umieszczania rozważań w szerokiej panoramie społecznej, politycznej i ekonomicznej, relacjach władzy i podporządkowania”. Natomiast, gdy uważnie przyjrzeć się tej szerokiej socjoekonomicznej panoramie, realne wady wielkich korporacji typu Google, Facebook, Airbnb, Uber, Amazon i Apple (jeśli chodzi o ostatnią z wymienionych

zob. Mazzucato 2016) przeważają nad potencjalnymi zaletami praktyk dzielenia się w myśl zasady „Nie ma innowacji bez monopolu; zakwestionowanie choćby najmniejszego z jego uprawnień zmusi go do zamknięcia fabryk” (Frank 2016: 23) lub zwolnienia dorywczych kooperantów. Konsekwencje te w oczywisty sposób nie przyczyniają się do zwiększenia subiektywnego dobrostanu jednostki czy dobrobytu całej społeczności (choć do wyobrażenia jest scenariusz zgoła odmienny, w którym nowe technologie działają w służbie zaspokajania potrzeb najszerzej rozumianego społeczeństwa oraz przyczyniają się – jak zauważył Bauman (2018: 200) – do „stopniowego znikania szczególnie »złej« pracy”). Na dzień dzisiejszy, jest to jednak melodia przeszłości.

Literatura

- Atkinson A.B., 2017, *Nierówności. Co da się zrobić?*, tłum. M. Ratajczak, M. Szlinder, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Baranowski M., 2011, *Efektywność corporate governance w Polsce. Socjologiczno-ekonomiczna analiza spółek giełdowych*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa.
- Baranowski M., 2012, *Przyczynek do krytyki społeczeństwa sieciowego: od sieci społecznych do sieci wszystkich sieci* [w:] M. Baranowski, B. Mika (red.), *Spółczeństwo sieciowe – między wolnością a zniewoleniem*, Poznań: Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznej i Dziennikarstwa.
- Baranowski M., 2015, *Oblicza socjoekonomicznych nierówności – procesy prekaryzacji pracy* [w:] A. Wołk, A. Potasińska (red.), *Nierówności społeczne we współczesnym świecie*, Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie.
- Baranowski M., 2017, *Welfare sociology in our times. How social, political, and economic uncertainties shape contemporary societies*, *Przegląd Socjologiczny*, t. LXVI (4), s. 9–26.
- Baranowski M., Luczys P., 2015, *Nadzorować i kształtować. Wymiary społeczeństwa sieciowego*, *Człowiek i Społeczeństwo*, t. XL, s. 13–27.
- Barbrook R., 2009, *Przyszłości wyobrażone. Od myślącej maszyny do globalnej wioski*, tłum. J. Dzierzgowski, Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA.
- Bauman Z., 2009, *Konsumowanie życia*, tłum. M. Wyrwas-Wiśniewska, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Bauman Z., 2018, *Retrotopia. Jak rządzi nami przeszłość*, tłum. K. Lebek, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN SA.
- Bell D., 1975, *Nadejście społeczeństwa postindustrialnego*, tłum. M. Tanalska, Warszawa: Instytut Badania Współczesnych Problemów Kapitalizmu.
- Beniger J., 1986, *The control revolution. Technological and economic origins of the information society*, Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Benkler Y., 2008, *Bogactwo sieci. Jak produkcja społeczna zmienia rynki i wolność*, tłum. R. Próchniak, Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Bollier D., 2014, *The Commons. Dobro wspólne dla każdego*, Faktoria, <http://mamaziemia.pl/the-commons-dobro-wspolne-dla-kazdego-david-bollier/> (dostęp: 10.08.2018).

- Bollier D., Conaty P., 2014, *A new alignment of movements?*, Berlin: Heinrich Böll Foundation.
- Boltanski L., Chiapello È., 2007, *The new spirit of capitalism*, tłum. G. Elliott, London–New York: Verso.
- Brynjolfsson E., McAfee A., 2015, *Drugi wiek maszyny. Praca, postęp i dobrobyt w czasach genialnych technologii*, tłum. B. Sałbut, Warszawa: MT Biznes.
- Bujała A., 2011, *Czy wirtualna wspólnota jest wspólnotą?*, Acta Universitatis Lodziensis. Folia Sociologica, nr 38, s. 137–147.
- Castells M., 2003, *Galaktyka internetu. Refleksje nad internetem, biznesem i społeczeństwem*, tłum. T. Hornowski, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Castells M., 2007, *Spółeczeństwo sieci*, tłum. M. Marody et al., Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Castells M., 2013, *Władza komunikacji*, tłum. J. Jedliński, P. Tomanek, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czapnik S., 2014, *Władza, media i pieniądze. Amerykańska ekonomia polityczna komunikowania (wybrane zagadnienia)*, Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Daunoriene A., Drakšaite A., Snieška V., Valodkiene G., 2015, *Evaluating sustainability of sharing economy business models*, Procedia – Social and Behavioral Sciences, vol. 213, s. 836–841.
- Dolśak N., Ostrom E., 2003, *The challenges of the commons* [w:] N. Dolśak, E. Ostrom (eds.), *The commons in the new millennium. Challenges and adaptation*, Cambridge (MA): The MIT Press.
- Durkheim È., 2000, *Zasady metody socjologicznej*, tłum. J. Szacki, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Eckhardt G.M., Bardhi F., 2015, *The sharing economy isn't about sharing at all*, Harvard Business Review, 28 stycznia, <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all> (dostęp: 31.08.2018).
- Felson M., Spaeth J.L., 1978, *Community structure and collaborative consumption. A routine activity approach*, American Behavioral Scientist, vol. 21, no. 4, s. 614–624.
- Frank T., 2016, *Nowe technologie wyzysku bezwzględne*, Le Monde diplomatique, no. 3(121), s. 22–23.
- Frenken K., Schor J., 2017, *Putting the sharing economy into perspective*, Environmental Innovation and Societal Transitions, no. 23, s. 3–10, <https://doi.org/10.1016/j.eist.2017.01.003>.
- Graeber D., 2016, *Utopia regulaminów. O technologii, tępcie i ukrytych rozkoszach biurokracji*, tłum. M. Jedliński, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Graeber D., 2018, *Dług. Pierwsze pięć tysięcy lat*, tłum. B. Kuźniarz, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Hinsliff G., 2018, *Airbnb and so-called sharing economy is hollowing out our cities*, The Guardian, 31 sierpnia, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2018/aug/31/airbnb-sharing-economy-cities-barcelona-inequality-locals> (dostęp: 31.08.2018).
- Husson M., 2001, *Nowa gospodarka na polu minowym*, Nowy Tygodnik Popularny, 28 stycznia.
- Husson M., 2005, *Nowa gospodarka – ciągle kapitalistyczna!*, Rewolucja, nr 1, <http://hussonet.free.fr/skfm01.pdf> (dostęp: 31.08.2018).

- Klementewicz T., 2015, *Stawka większa niż rynek. U źródeł stagnacji kapitalizmu bez granic*, Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Kopp R., Richter K., 2007, *Corporate social responsibility at Volkswagen Group* [w:] W.C. Zimmerli, M. Holzinger, K. Richter (eds.), *Corporate ethics and corporate governance*, Berlin–Heidelberg: Springer, https://doi.org/10.1007/978-3-540-70818-6_16.
- Krajewski M., 2013, *W kierunku relacyjnej koncepcji uczestnictwa w kulturze*, *Kultura i Społeczeństwo*, t. 57, nr 1, s. 29–67.
- Lazuly P., 2006, *Télétravail à prix bradés sur Internet*, *Le Monde diplomatique*, no. 53(629), <https://www.monde-diplomatique.fr/2006/08/LAZULY/13745> (dostęp: 20.03.2018).
- Levy F., Murnane R., 2004, *The new division of labor: How computers are creating the next job market*, Princeton: Princeton University Press.
- Lin N., 2004, *Social capital. A theory of social structure and action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Malinowski B.F., 2016, *Różne oblicza sharing economy*, „Portal Innowacji”, http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=DFE8A2F9EB1F43E19D0F6AD1B9C7D-CB6 (dostęp: 19.07.2018).
- Mauss M., 1973, *Szkic o darze. Forma i podstawa wymiany w społeczeństwach archaicznych* [w:] *idem, Socjologia i antropologia*, tłum. M. Król et al., Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Mazzucato M., 2016, *Przedsiębiorcze państwo. Obalić mit o relacji sektora publicznego i prywatnego*, tłum. J. Bednarek, Poznań: Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox.
- McLuhan M., 2004, *Zrozumieć media. Przedłużenia człowieka*, tłum. N. Szczucka, Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne.
- Mika B., 2013, *Cyfrowi kolaboranci. Thumacze hobbyści w społeczeństwie sieciowym*, Szczecin: Wydawnictwo My Book.
- Mika B., 2017, *Pingwin czy orzeł? Społeczny charakter wiedzy naukowej na przykładzie kalifornijskiej Doliny Krzemowej*, *Studia Krytyczne*, nr 4, s. 131–150.
- Morozow J., 2015, *Wall Street i Dolina Krzemowa żerują na naszych kieszeniach*, *Le Monde diplomatique*, nr 11(117), s. 6–7.
- Murdock G., Golding P., 2001, *Digital possibilities, market realities: The contradictions of communications convergence* [w:] L. Panitch, C. Leys (eds.), *A world of contradictions: Socialist register 2002*, London: Merlin.
- Nowacka-Isaksson A., 2018, *W Szwecji robot decyduje, kto ma dostać zasiłek socjalny*, *Rzeczpospolita*, 21.01.2018, <http://grm-rpweb.newscyclecloud.com/Rzecz-o-prawie/30121997-W-Szwecji-Robot-decyduje-kto-ma-dostac-zasilek-socjalny.html> (dostęp: 20.03.2018).
- PAP, 2018, *Airbnb czy Uber mają wady. Gospodarka współdzielenia to problematyczny model biznesowy*, *Property News.pl*, <http://www.propertynews.pl/hotele/airbnb-czy-uber-maja-wady-gospodarka-wspoldzielenia-to-problematyczny-model-biznesowy,62564.html> (dostęp: 19.07.2018).
- 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> (dostęp: 19.07.2018).
- Rheingold H., 2000, *The virtual community: Homesteading on the electronic frontier*, London: MIT Press.
- Rifkin J., 2000, *The age of access: The new culture of hypercapitalism, where all of life is a paid-for experience*, New York: Jeremy P. Tarcher/Putnam.

- Rinne A., 2017, *What exactly is the sharing economy?*, World Economic Forum, <https://www.weforum.org/agenda/2017/12/when-is-sharing-not-really-sharing/> (dostęp: 19.07.2018).
- Standing G., 2014, *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*, tłum. K. Czarnecki et al., Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN SA.
- Standing G., 2015, *Karta Prekariatu*, tłum. P. Juskowiak et al., Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sztokfisz B., 2017, *Gospodarka współdzielenia – pojęcie, źródła, potencjał*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 6(966), s. 89–103.
- Tapscott D., Williams A.D., 2008, *Wikinomia. O globalnej współpracy, która zmienia wszystko*, tłum. P. Cypryjański, Warszawa: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- The Economist*, 2018, *Why startups are leaving silicon vally*, 30 sierpnia, <https://www.economist.com/leaders/2018/08/30/why-startups-are-leaving-silicon-valley> (dostęp: 1.09.2018).
- Tittenbrun J., 2014, *Kolonizacja nauki i świata przez kapitał. Teoria światów równoległych w wydaniu socjologii wiedzy*, Poznań: Zysk i S-ka.
- Zgiep Ł., 2014, *Sharing economy jako ekonomia przyszłości*, *Myśl Ekonomiczna i Polityczna*, nr 4(47), s. 193–205.
- Zysk W., 2016, *Wolny handel a ekonomia współdzielenia. W kierunku nowego systemu gospodarowania*, *Ekonomia w XXI wieku*, nr 3(11), s. 37–47.