

Bożena Klimczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: bozena.klimczak@ue.wroc.pl

**KONTROWERSJE WOKÓŁ SPOŁECZNEJ
PRODUKCJI I DYSTRYBUCJI
W USIECIOWIONEJ GOSPODARCE CYFROWEJ**

**CONTROVERSIES AROUND SOCIAL PRODUCTION
AND DISTRIBUTION IN THE NETWORKED
DIGITAL ECONOMY**

DOI: 10.15611/pn.2017.492.02

Streszczenie: Celem referatu jest krytyczne omówienie koncepcji społecznej produkcji i dystrybucji Yochaia Benklera oraz gospodarki dzielenia się Jeremy’ego Rifkina. Obie koncepcje dotyczą produkcji i dystrybucji w usieciowionej gospodarce cyfrowej, w której osiągnąć można być sieciowe korzyści skali. Pozwala to na otrzymywanie zysku pod warunkiem przyciągania użytkowników darmowymi produktami. W artykule przedstawiono, jakie są źródła zysku w komercyjnych zastosowaniach sieciowych technologii internetowych. Celem analizy modeli biznesowych jest zwrócenie uwagi, jakie rozwiązania komercyjne znajdują się w „społecznych” modelach Benklera i Rifkina. We wnioskach sformułowane zostały warunki dostarczania dóbr publicznych ukryte w tych modelach.

Słowa kluczowe: model biznesowy, Internet przedmiotów, gospodarka współdzielenia, efekt sieciowy.

Summary: The aim of the article is a critical discussion of social production and distribution concept by Yochai Benkler and the concept of sharing economy by Jeremy Rifkin. Both concepts refer to production and distribution in the networked digital economy, in which network economies of scale can be achieved. This helps achieve profit on the condition that users are attracted by free of charge products. The article presents the sources of profit in commercial applications of network internet technologies. The aim of the analysis of business models is to focus what commercial solutions are in Benkler’s and Rifkin’s “social” models. In the conclusions conditions of providing public goods hidden in these models were formulated.

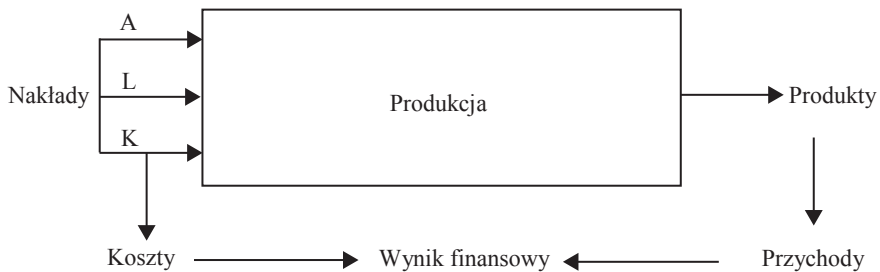
Keywords: business model, Internet of things, sharing economy, network effect.

1. Wstęp

W 1930 r. J.M. Keynes wygłosił dla studentów w Madrycie wykład *Economic Possibilities for our Grandchildren* [Keynes 1963], w którym przedstawił swoje przewidywania dotyczące sytuacji gospodarczej za 100 lat. Wyobrażał sobie, że postęp techniczny wyeliminuje rzadkość dóbr, a dobrobyt uczyni ludzi wolnymi od pracy. Jako warunek stawiał brak wojen i pomyślne tendencje demograficzne. Postęp techniczny jest, istotnie, dynamiczny i ma ogromny zakres. Fascynuje to współczesnego ekonomistę – wizjonera Jeremy’ego Rifkina, który przewiduje, że nowe technologie cyfrowe i Internet spowodują, iż „miejsce niedoboru zajmuje obfitość” [Rifkin 2016, s. 301]. Obfitość wyeliminuje rynek na rzecz społecznej gospodarki. J. Rifkin nie jest pierwszym głosicielem idei o społecznej produkcji i dystrybucji w usieciowionej gospodarce rynkowej. Fakty świadczą jednak, że nowe technologie informacyjne i nowe produkty cyfrowe szybko ulegają komercjalizacji i przynoszą zyski monopolowe lub quasi-monopolowe. Warunkiem wysokich zysków jest uzyskanie efektów sieciowych. Produkty wykazują efekty sieciowe, jeżeli użyteczność użytkownika sieci rośnie wraz z liczbą innych użytkowników tych produktów [Belleflamme, Peitz 2010, s. 549]. Efekty sieciowe mogą być bezpośrednie, jeżeli korzyści użytkowników pochodzą z możliwości komunikowania się z innymi za pośrednictwem sieci, np. telefonu, e-maili. Korzyści użytkowników są jawne, zatem komercjalizacja i powstanie rynków wynikają z bodźców pieniężnych. Upowszechnianie komunikacyjnych produktów sieciowych zostało bardzo przyspieszone nie tylko dzięki nowym technologiom, lecz również dzięki nowym modelom biznesowym. Szczególnie widoczne jest to w systemie rynków sieciowych, na których efekty sieciowe są pośrednie, ponieważ produkty są kombinowane z różnych składników. Taki system rynków sieciowych, złożony z komunikacji internetowej, wielostronnych platform pośrednictwa i masowych produktów drukowanych 3D, stanie się w przewidywaniu J. Rifkina przyczyną powszechnej obfitości. Celem artykułu jest krytyczne omówienie koncepcji J. Rifkina oraz koncepcji społecznej produkcji i dystrybucji Y. Benklera na tle aktualnych tendencji biznesowych w gospodarce cyfrowej i ujawnienie rzeczywistych czynników zysku. W drugiej części opracowania zostanie przedstawiona analiza koncepcji J. Rifkina i Y. Benklera, dotyczących zerowych kosztów krańcowych, społecznej gospodarki i publicznych dóbr cyfrowych. W analizach wykorzystano mikroekonomiczne narzędzia badania kosztów i przychodów oraz narzędzia ekonomii instytucjonalnej. W podsumowaniu sformułowano wątpliwości wobec koncepcji J. Rifkina i Y. Benklera.

2. Podstawowe modele biznesowe w usieciowionej gospodarce cyfrowej

Standardowy model biznesowy polega na dokonywaniu nakładów czynników produkcji w celu przekształcenia ich w procesie produkcji w produkty przeznaczone na sprzedaż (rys. 1).



A – nakład ziemi; L – nakład pracy; K – nakład kapitału

Rys. 1. Standardowy model biznesowy

Źródło: opracowanie własne.

Organizatorem produkcji jest właściciel kapitału rzeczowego i finansowego, który zawiera umowy z właścicielami pozostałych czynników produkcji. Świadczenie pracy, dostawy surowców, energii itp. jest odpłatne. Właścicielem wytworzonych produktów jest organizator jako właściciel kapitału. Model standardowy ukształtował się w okresie znacznych zmian technologicznych, które materializowały się w produktach fizycznych. Technologia była więc kupowana wraz z rzeczowymi czynnikami produkcji, do których prawa własności są wyraźnie zdefiniowane. Ochrona praw własności intelektualnej i przemysłowej spowodowała, że w standardowym modelu biznesowym czwartym kupowanym czynnikiem produkcji jest technologia [Solow 1957]. Zmiany technologiczne związane z efektami sieciowymi, takie jak telefonia kablowa, nie wpłynęły na zmiany w standardowym modelu biznesowym. Przełom nastąpił w wyniku zmian technologicznych w dziedzinie przekazywania informacji w sposób multimedialny i interaktywny. Rzeczowe czynniki produkcji, takie jak komputery i serwery (*hardware*), mają określonych właścicieli. Natomiast algorytmy i programy służące do digitalizacji (*software*) oraz treści dystrybuowane w środowisku sieciowym nie mają wyraźnie zdefiniowanych praw własności. Zostało to wykorzystane do zbudowania nowych modeli biznesowych. Podstawą jest model *free* polegający na dostarczaniu darmowej usługi dla wszystkich użytkowników z wyjątkiem reklamodawców. Osiąga się wówczas znacznie szybciej efekt sieciowy, wykorzystywany do sprzedaży usługi dystrybucji reklam adresowanych do użytkowników. Możliwość ku temu daje brak dobrze określonych praw własności do danych transferowanych w sieci przez użytkowników. Dane to treści o poszczególnych osobach, ich relacjach z innymi ludźmi oraz wytwory intelektualne. W cyfrowym środowisku mają one cechę niekonkurencyjności: użytkowanie ich przez jedną osobę nie ogranicza możliwości korzystania z nich przez wiele innych osób. Umożliwiło to uzyskiwanie przychodów i zysku za pomocą traktowania da-

nych jako darmowego surowca¹ do produkowania informacji w celach komercyjnych. Ilustruje to rys. 2.



Rys. 2. Model biznesowy *free*

Źródło: opracowanie własne.

Model biznesowy *free* jest realizowany nie tylko w sieci internetowej. Jest zażyczone z modelu dystrybucji ulotek reklamowych i prasy reklamowej. Różni się jednak skalą działania i ideologiczną perswazją zmierzającą do uzasadnienia, że dane osobowe i wytwory intelektualne są dobrami publicznymi [Anderson 2009a; 2009b; Benkler 2008].

W modelu *free* po stronie kosztów występują koszty produkcji obejmujące wydatki na *hardware*, utrzymanie i rozwijanie zasobów dystrybucyjnych i pracę. Natomiast po stronie przychodów występuje sprzedaż przetworzonych danych oraz udostępnianie kanałów komunikacji i dystrybucji informacji. Oferowanie darmowych usług wywołuje efekt sieciowy, co powoduje, iż przychody od reklamodawców rosną szybciej niż koszty.

Odmianą modelu biznesowego *free* jest model *freemium*. Jest to również model platformy wielostronnej, w której połączone są darmowe usługi podstawowe dla wielu użytkowników i płatne usługi dodatkowe. Możliwości generowania zysku rosną wraz z efektem sieciowym oraz atrakcyjnymi usługami dodatkowymi. Koszty są pokrywane z przychodów od nielicznych użytkowników, np. płacących abonament.

W obu modelach tworzone są wielostronne platformy, które pośredniczą w interakcjach między różnymi grupami klientów. Wartość platformy rośnie wraz z liczbą użytkowników, stąd operatorzy platformy starają się przyciągnąć jak najwięcej klientów, oferując darmowe usługi dla wszystkich lub dla niektórych klientów na pewien czas lub bez ograniczeń czasowych. Technologie cyfrowe i sieć internetowa są narzędziami do szybkiego wzrostu korzyści skali. Jednak ich wykorzystanie

¹ Słowo *free* w języku angielskim oznacza nie tylko „wolny”, lecz również „darmowy”. Pierwowzorem tego modelu są usługi firm ubezpieczeniowych, w których duże grupy klientów płacących regularnie składki dotują wypłaty odszkodowań dla nielicznych.

do generowania zysku wymaga przedsiębiorczości w dziedzinie innowacji biznesowych. Typowa „schumpeterowska” przedsiębiorczość obejmowała nowe technologie, nowe sposoby organizacji produkcji, nowe rynki i nowe źródła surowców. W modelach biznesowych realizowanych w środowisku sieciowym przedsiębiorczość polega na wykorzystaniu nowych surowców, danych osobowych lub pracy programistów, które uzyskuje się bezkosztowo i dobrowolnie. Darmowość tych „surowców” jest złudzeniem. W istocie dane osobowe lub pracę pozyskuje się w zamian za korzyści w postaci możliwości komunikowania się, otrzymywania informacji i innych usług sieciowych. Są to transakcje barterowe polegające na domyślnym akceptowaniu regulaminów korzystania z platformy. Połączenie transakcji pieniężnych i barterowych utrudnia ustalenie rzeczywistego kosztu usług w cyfrowym środowisku sieciowym.

3. Modele społecznej produkcji i dystrybucji Y. Benklera

W poprzedniej części artykułu przedstawiono modele biznesowe służące do generowania zysków w usieciowionym środowisku cyfrowym. W porównaniu z typowym modelem opartym na prywatnych prawach własności do czynników produkcji i do wytworzonych produktów, sieciowe, wielostronne platformy korzystają z mieszanki transakcji prawami własności do zasobów czynników produkcji oraz transakcji barterowych. Podobnie jak w modelu transakcyjnym, przychody i zyski są wyłączną własnością producentów – operatorów platform wielostronnych. Barter jest formą wymiany bezpośredniej, co może być interpretowane jako udzielanie daru. W antropologii kulturowej dar jest na ogół interpretowany jako forma bezinteresownego dzielenia się różnymi zasobami wśród ludzi. To dystrybucja zasobów przed lub poza rynkami. Przykładami darów są współcześnie jałmużna, przekazanie informacji lub poświęcenie czasu dla innych. Natomiast barter jest formą wymiany pararynkowej, opartej na motywie prywatnych interesów. Od wymiany rynkowej różni się rezygnacją z medium pieniężnego, natomiast nie różni się motywem. Wspólną cechą wymiany barterowej i pieniężnej jest wzajemność, podczas gdy dzielenie się, tj. przekazywanie daru, nie domaga się wzajemności. Omówienie różnic między darem, barterem i wymianą towarowo-pięniężną wymagałoby oddzielnego opracowania. W socjologii i antropologii kulturowej istnieją różne poglądy w tej kwestii. Oprócz daru jako dobroczynności bez odwzajemnienia, badacze stwierdzali funkcjonowanie darów interesownych [Mauss 2001; Malinowski 1986] związanych z wzajemnością i z obowiązkiem dawania. Różniły się one od regularnej wymiany, towarowej czy towarowo-pięniężnej, która tworzy ilościowe relacje między wymienianymi obiektami. Natomiast wymiana darów buduje relacje jakościowe. Porównywanie tych form wymaga uwzględnienia wielu kontekstów: historycznego, geograficznego, kulturowego. Współczesna wymiana rynkowa i współczesne dary (dobroczynność) dokonują się w odmiennych kontekstach [Polanyi 2010; Gouldner 1954; Granovetter 1992].

Tak określone formy dystrybucji wyraźnie różnią się pod względem instytucjonalnym. Dar jest formą spontaniczną, zakorzenioną w pewnych tradycjach, natomiast wymiana barterowa i pieniężna, mające również tradycyjne korzenie, są regulowane za pomocą instytucji własności i umów.

Rozróżnienia te są istotne dla analizy modelu produkcji partnerskiej Y. Benklera [2008]. Jest to produkcja informacji, która „nie bazuje na roszczeniach wynikających z tytułu wyłącznych praw własności, nie polega na sprzedaży na rynku motywacji czy rynku informacji, ani nie jest zorganizowana wokół własności i postanowień umownych mających na celu stworzenie firmy lub systemu wymiany rynkowej” [Benkler 2008, s. 121]. Z definicji tej wynika, że produkcja partnerska polega na udzielaniu daru: „zasoby produkcyjne i wyniki procesu produkcyjnego są raczej współdzielone, swobodnie lub warunkowo, w formie instytucjonalnej, która daje wszystkim równość korzystania z nich według własnego uznania” [Benkler 2008, s. 77].

Rodzi się pytanie, jakie zasoby mogą być współdzielone i współwykorzystywane w podany przez Benklera sposób. Narzuca się odpowiedź, że mogą to być dobra wolne, takie jak powietrze, energia słoneczna i energia wiatru. Te zasoby nie wystarczą jednak do wytwarzania informacji będących efektem produkcji partnerskiej. Innymi zasobami, które mogą być współwykorzystywane, są zasoby pastwisk, łowisk i wody, badane przez E. Ostrom [2013]. Są to dobra wspólne (*commons*), które mają cechę rzadkości. Korzystanie z nich jest uregulowane przez współwłaścicieli w taki sposób, aby możliwe było ich naturalne odnawianie. Reguły te nie mają charakteru uznaniowego i są zabezpieczone przed nadużyciami. Y. Benkler twierdzi, że partnerska produkcja informacji odbywa się poza systemem własności, ponieważ informacje mają cechę niekonkurencyjności [Benkler 2008, s. 51]. Niekonkurencyjność w korzystaniu z jakiegoś dobra polega na tym, że dobro może być użytkowane przez dowolną liczbę uczestników. Możliwość taka realizuje się w odniesieniu do dóbr ekonomicznych, jeżeli przyznaje się im cechę niewyłączności. Informacje, których wytwórcy zabezpieczają swoje prawo własności (*copyright*), są niekonkurencyjne, ale wyłączne. Producenci informacji w modelu partnerskim rezygnują z praw własności. Prototypami były darmowe oprogramowanie (*free software*), licencje powszechne (*copyleft*) oraz otwarta encyklopedia (Wikipedia). W 1984 r. R. Stallman podjął działania na rzecz zbudowania darmowego systemu operacyjnego. Uważa się, że jego motywy były altruistyczne, podobnie jak L. Torvaldsa i innych programistów. Można przyjąć, że był to dar. Jednak obecnie, po kilku dziesięcioleciach, otwarte oprogramowanie stanowi darmowy czynnik produkcji w modelach biznesowych *freemium*. Firmy, które korzystają ze społeczności linuxowej, generują zyski, świadcząc usługi na bazie Linuxa.

Bezinteresowny dar został zastąpiony interesowną wymianą, która jest regulowana prawami własności. Dodatkowo intencje Stallmana i Torvaldsa zostały wykorzystane w modelu *free* do promowania usług biznesowych, np. usług pośrednictwa w wynajmie mieszkań lub transportu osobowego, jako gospodarki społecznej (*social*

economy), gospodarki współdzielenia (*sharing economy*) czy gospodarki współpracy (*cooperation economy*). W istocie są to standardowe komercyjne przedsięwzięcia korzystające z mobilnych urządzeń cyfrowych.

4. Model gospodarki dzielenia się J. Rifkina

Niezależnie od wykorzystywania darmowej pracy, darmowych danych osobowych i mocy obliczeniowej osobistych komputerów w celach biznesowych Internet stwarza możliwości komunikowania się i budowania relacji społecznych w formach słabo związanych z rynkami. Partnerski model Y. Benklera jest realny, jeżeli jego uczestnicy mają bezinteresowne intencje dzielenia się informacjami. Jednak przekazywanie informacji jako daru nie jest bezkosztowe. Korzystanie z cyfrowego środowiska sieciowego kosztuje, ponieważ nie wszyscy producenci, usługodawcy, użytkownicy mogą bezekwiwalentnie wytwarzać komputery i inne interfejsy, serwery, łącza i inne czynniki, prowadzić badania nad rozwojem technologii cyfrowych. Rzadkość czynników rzeczowych i pracy wciąż jest powodem rynkowego dostępu, opartego na wymianie barterowej i pieniężnej. Uwzględniając koszt alternatywny, można obliczyć koszt wytworzenia jednostki informacji o gwarantowanej jakości. Y. Benkler twierdzi, że koszt krańcowy, tj. koszt wytworzenia dodatkowej jednostki informacji, jest zerowy i używa tego twierdzenia do uzasadnienia darmowości informacji tworzonych i przekazywanych w środowisku sieciowym. Polega to na uproszczonym interpretowaniu warunku maksymalizacji zysku: $\text{cena} = \text{koszt krańcowy}$. Warunek ten uzyskuje się w standardowym modelu biznesowym, w którym wszystkie czynniki produkcji kupuje się na rynkach, a wytworzone produkty sprzedaje się. W modelu partnerskim kupuje się niektóre czynniki produkcji, a wytworzony produkt przekazuje się jako dar. Nie ma więc zastosowania kalkulacja prywatnych kosztów i korzyści.

Argument zerowych kosztów krańcowych jest podstawą konstrukcji modelu dzielenia się J. Rifkina [2016]. Przede wszystkim nie jest to model ilustrujący istniejące formy darmowej współpracy w sieciowym środowisku cyfrowym, lecz projekt integracji Internetu komunikacyjnego, energetycznego i dystrybucyjnego oraz internetowego druku przedmiotów. J. Rifkin zakłada, że praca uczestników tego wielostronnego Internetu w zakresie wytwarzania energii z odnawialnych źródeł, praca dzielenia się tą energią za pośrednictwem komputerów osobistych oraz praca związana z trójwymiarowym drukiem przedmiotów uczyni z konsumentów – prosumentów. Poza tym modelem pozostanie komercyjna praca w dziedzinie produkcji i obsługi infrastruktury, częściowo finansowana przez rząd. Píše o swoim projekcie: „Tworząca się gospodarka zerowych kosztów krańcowych zasadniczo zmienia naszą koncepcję procesu gospodarczego. Stary paradygmat właścicieli i robotników, sprzedawców konsumentów zaczyna się rozpadać. Konsumenty stają się własnymi producentami, a różnica między nimi znika. Coraz bardziej będzie zwiększała się zdolność prosumentów do produkowania i konsumpcji własnych towarów i usług

oraz dzielenia się nimi nawzajem w ramach wspólnoty współpracy, przy kosztach krańcowych nieuchronnie zbliżających się do zera” [Rifkin 2016, s. 147].

J. Rifkin wie, że „nic, co wymieniamy z innymi nie jest naprawdę za darmo. Nawet wtedy, gdy IOT² zostanie w pełni spleacony i podłączony, zawsze pojawiać się będą pewne koszty związane z generowaniem i dystrybucją informacji oraz energii” [Rifkin 2016, s. 95]. Jako „pewne koszty” wymienia tylko niektóre koszty zmienne, natomiast pomija koszty alternatywne i stałe, które są niezależne od wielkości produkcji przy danej liczbie użytkowników. W sytuacji dynamicznej koszty stałe stają się zmienne. W miarę wzrostu liczby użytkowników koszty budowy i obsługi infrastruktury na bieżąco mogą wykazywać tendencję spadkową. Nie jest jednak wykluczone, że na jednostkę produktu przestaną spadać wraz z malejącymi korzyściami skali. J. Rifkin nie bierze pod uwagę zużywania się rzeczowych czynników sieci i kosztów ich odtwarzania oraz kosztu alternatywnego. Można nawet twierdzić, że podaje niepełne informacje o spadkowej tendencji kosztu krańcowego: „Błyskawiczny rozwój Internetu, który obniżył koszty krańcowe informacji niemal do zera. Wkrótce potem nadszedł gwałtowny spadek kosztów krańcowych energii ze słońca i wiatru oraz innych łatwo dostępnych źródeł odnawialnych, trójwymiarowego drukowania »przedmiotów« oraz internetowego wykształcenia wyższego” [Rifkin 2016, s. 152].

Należy uzupełnić, że błyskawiczny rozwój Internetu był możliwy dzięki początkowemu wsparciu ze środków publicznych, a następnie dzięki błyskawicznym innowacjom w dziedzinie modeli biznesowych korzystających z darmowych danych osobowych. Rozwój nowych metod pozyskiwania energii ze środków odnawialnych również jest dotowany. Przekazywanie informacji i wiedzy w edukacji nie spełnia kryteriów jakościowych i nie zastępuje edukacji w bezpośrednim kontakcie z nauczycielami i rówieśnikami.

Rozwój technologii cyfrowych w środowisku sieciowym nie jest tylko zagadnieniem kalkulacyjnym. J. Rifkin przewiduje zastąpienie wymiany rynkowej wymianą darów (współdzielenie), opartą na samoregulacji prosumentów. Wzorem staną się reguły gospodarowania wspólnotami (*commons*), które były przedmiotem badań E. Ostrom i jej współpracowników [2013]. Powoływali się na nie również Y. Benkler. J. Rifkin i Y. Benkler nie dostrzegają, że gospodarowanie wspólnotami jest narzędziem uzyskiwania prywatnych korzyści ze sprzedaży produktów wytworzonych za pomocą wspólnego czynnika produkcji. Natomiast model partnerski Y. Benklera i projekt społecznej platformy integrującej komunikację, dystrybucję energii i drukowanie przedmiotów J. Rifkina dotyczą gospodarowania rzadkimi zasobami, takimi jak praca, niektóre surowce będące własnością prywatną i dostarczania produktów jako dóbr publicznych. Ponadto E. Ostrom [2013] podkreśla, że reguły gospodarowania wspólnotami muszą być uznawane przez korzystających ze wspól-

² IOT – Internet przedmiotów, platforma integrująca Internet komunikacyjny, energetyczny i logistyczny.

nych zasobów w długim okresie, a więc reguły te określają prawo do dziedziczenia prawa do korzystania ze wspólnego zasobu. J. Rifkin w swoim projekcie wymiany darów przewiduje, czy raczej wierzy, że społeczności, które od tysiącleci przekształcały wymianę darów w wymianę rynkową, wrócą do wymiany darów dzięki rozwojowi cyfrowych technologii sieciowych.

5. Podsumowanie

Dominacja komercyjnej produkcji przeznaczonej do sprzedaży na rynkach jest faktem empirycznym i społecznym zarówno w produkcji i dystrybucji standardowej, jak i w nowych obszarach opartych na wykorzystywaniu technologii cyfrowej w środowisku usieciowionym. W artykule przedstawiono nowe modele biznesowe korzystające z nowych technologii jako formy zapożyczone ze standardowego modelu biznesowego i dostosowane do możliwości korzystania z „darmowych surowców”, danych osobowych, pracy itp. Darmowość jest na ogół iluzoryczna, polega bowiem na wymianie tych surowców za zapoznanie się z reklamą lub otrzymanie nagrody. W porównaniu z modelem standardowym oznacza to niepełną wycenę wszystkich czynników produkcji. Twierdzenie, iż w długim okresie koszty końcowe usług w cyfrowym środowisku sieciowym będą bliskie zera, nie może znaleźć potwierdzenia w rachunku kosztów. Sfalsyfikowanie tej konstatacji polegałoby na znalezieniu *perpetuum mobile*, samoodtwarzającego się, bezkosztowego systemu pozyskiwania energii i innych surowców. Należy postawić pytanie, jakie są powody, dla których Y. Benkler i J. Rifkin formułują to twierdzenie i głoszą, iż wymiana rynkowa jest i będzie zastępowana przez dzielenie się darami. Przypuszczalne jest po pierwsze, złudzenie, że pojedyncze przypadki darmowego oprogramowania (*free software, copyleft licences, open-access i file-sharing*) stanowią załączek gospodarki daru. Wymienieni badacze nie zajmowali się jednak badaniami antropologicznymi i socjologicznymi dotyczącymi daru i zasady wzajemności. Przyjęli własną koncepcję daru, podczas gdy współcześnie dary nie oznaczają takich samych faktów społecznych, jakie występowały w społecznościach badanych przez B. Malinowskiego. Co więcej, badacze różnych aspektów daru i wzajemności twierdzą, że są one prototypami gospodarki rynkowej, opartej na regularnych ilościowych relacjach wymiennych. Opisane w artykule przypadki wykorzystywania darów/darmowości do przedsięwzięć komercyjnych potwierdzają taką hipotezę. Po drugie, nie można wykluczyć zamiaru budowania ideologii gospodarki nierynkowej, w której ludzie – prosumenci będą zbiorowością uzależnioną od dysponentów infrastruktury, od biznesu i rządu [Rifkin 2016, s. 154], oraz ukrycia faktu, że darmowa praca i darmowe informacje stanowią formę dodatkowego opodatkowania.

W konkluzji należy podkreślić, iż stosowanie nazw „gospodarka społeczna”, „gospodarka współdzielenia”, „gospodarka współpracy” w odniesieniu do komercyjnych przedsięwzięć nie ma uzasadnienia. Nie oznacza to, że gospodarka rynkowa jest pozbawiona wymiaru społecznego. Prywatna, komercyjna produkcja dystrybu-

owana za pośrednictwem rynku tworzy społeczne relacje konkurencji i współpracy. Relacje te mają jednak inne cechy niż relacje dzielenia się niewymagające ekwiwalentu, pojawiające się spontanicznie i bezinteresownie.

Literatura

- Anderson Ch., 2009a, *Free: How Today's Smartest Business Profit by Giving Something for Nothing*, Hyperion, New York.
- Anderson Ch., 2009b, „Free”: *The Future of Radical Price*, Random House, London.
- Belleflamme P., Peitz M., 2010, *Industrial Organization*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Benkler Y., 2008, *Bogactwo sieci*, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Gouldner A.W., 1954, *Patterns of Industrial Bureaucracy*, Free Press, Glencoe ILL.
- Granovetter M., 1992, *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder Col.
- Jeffries S., *The big giveaway*, „The Guardian”, 28.05.2008.
- Keynes J.M., 1963, *Essays in Persuasion*, W.W. Norton & Co, New York.
- Malinowski B., 1986, *Ogrody koralowe i ich magia*, Dzieła, t. 4, PWN, Warszawa.
- Mauss M., 2001, *Szkic o darze*, [w:] *Socjologia i antropologia*, Wyd. KR, Warszawa.
- Osterwalder A., Pigneur Y., 2012, *Tworzenie modeli biznesowych*, Helion, Gliwice.
- Ostrom E., 2013, *Dysponowanie wspólnymi zasobami*, Oficyna a Wolter Kluwer business, Warszawa.
- Palacios-Huerta I. (red.), 2014, *Gospodarka za 100 lat*, Kurhaus, Warszawa.
- Polanyi K., 2010, *Wielka transformacja*, PWN, Warszawa.
- Rifkin J., 2016, *Spoleczeństwo zerowych kosztów krańcowych*, Studio Emka, Warszawa.
- Solow R.M., 1957, *Technical change and the aggregate production function*, „Review of Economics and Statistics” 39/3, the MIT Press.