

Pop Adrian-Vasile

Mateescu Viorel-Cristian

Samoila Andrei-Albert

## **Economia Colaborativă**

### **Ce este economia colaborativă?**

Economia colaborativă este un sistem socio-economic clădit pe conceptul folosirii în comun a resurselor fizice și umane. Ea cuprinde crearea, producerea, distribuția, comerțul și consumul de bunuri și servicii de către persoane și organizații, în mod comun. În limbile de origine anglo-saxonă „economia colaborativă” este adesea numită și economia în comun (sharing economy), economie de la persoană la persoană („peer-to-peer” ori P2P), economie integrată (mesh economy) sau consum colaborativ. Aceste sisteme există într-o multitudine de forme și folosesc frecvent puterea calculatoarelor pentru a permite persoanelor, companiilor, organizațiilor neguvernamentale și guvernelor, accesul la informație, acces care înlesnește distribuirea, împărțirea și re folosirea excesului de bunuri și servicii. O consecință imediată este că dacă informația despre bunuri este disponibilă pe scară largă atunci valoarea acelor bunuri poate să crească atât pentru companii cât și pentru persoane și comunități.

Modelul de economie colaborativă este folosit fie în piețe online cu caracter general precum eBay, Craigslist, Taskrabbt sau Krrb, fie în piețe online specializate cum ar fi: cazare direct la persoană particulară (Airbnb), împrumut de bani (Lendingclub), transport cu mașina particulară în zona urbană (Uber sau Zipcar), schimb valutar ([www.Midpoint.com](http://www.Midpoint.com)) etc. Acest model este ajutat de tehnologie care face mai eficientă legătura între oameni, bunuri și servicii, și având ca rezultat formarea de comunități, organizații și modele de activitate noi, atât private cât și publice. Tehnologii precum telefonie mobilă, internetul, rețele de comunicații, media socială, imprimantele 3D, senzorii care efectuează controlul și reglarea sistemelor tehnice automate, toate acestea permit persoanelor și organizațiilor să folosească în comun resursele existente în loc să aștepte pentru sectorul privat sau guvern ca să ofere bunurile și serviciile dorite. Aceste modele de tipul persoană-persoană creează oportunități noi pentru indivizi, comunități, guverne și corporații, le permite să aibă tranzacții și să colaboreze.

Unul din șase europeni a folosit o platformă de sharing economy. Uber, BlaBla Car sau AirBnb – cu toții am auzit despre astfel de servicii de „sharing” care stau în spatele a ceea ce azi poartă numele de economie colaborativă. Acest model de economie este destul de des folosit în mediul on-line, aici fiind incluse și serviciile oferite de eBay sau OLX (în România) – servicii de anunțuri de vânzare cumpărare, Airbnb sau Booking.com – servicii prin care se oferă cazare la o persoană particulară, Uber – transport în regim de taxi cu mașina particulară în zonele urbane, BlaBla Car – servicii de transport cu mașina particulară între orașe și chiar în afara țării sau Midpoint – schimb valutar între persoane fizice.

Economia colaborativă este posibilă datorită tehnologiei care face mai eficientă legătura între oameni, bunuri și servicii, având, pe lângă schimbul economic propriu-zis, și

scopul de a forma comunități, organizații și modele de activitate noi, atât private cât și publice. Economia în comun poate lua diferite forme: poate fi o afacere cu profit, non-profit, bazată pe troc sau poate fi un serviciu prin care se împart costurile unor bunuri, acestea fiind folosite în comun.

Este important de menționat că prin economia colaborativă se crează niște valori care includ încredere, transparență, contact uman, autenticitate, ajutor reciproc. De exemplu, în cazul Airbnb, persoane au încredere să închirieze în regim hotelier propriile case, în timp ce aceia care folosesc BlaBla Car pur și simplu merg cu niște necunoscuți către destinația lor, împărțind banii pentru benzină sau motorină.

### **Principii de bază ale economiei colaborative:**

- Valoarea nefolosită este valoare pierdută
- Deșeuri ca materie primă
- Acces nu proprietate
- Informație transparentă și liberă
- Încredere și reciprocitate
- Densitatea urbană favorizează colaborarea

### **Avantaje:**

Plecând de la unul dintre principiile acestui sistem economic – utilizarea mai eficientă a resurselor disponibile, economia colaborativă reprezintă o modalitate extrem de bună pentru reducerea poluării și a cheltuielilor. În plus, economia colaborativă promovează și acordă prioritate prețurilor ieftine și costurilor reduse, relațiile interpersonale având un rol extrem de important.

Conform unui raport prezentat în cadrul Forumului Economic Mondial, numit “Economia colaborativă în orașe”, platformele de economie colaborativă au înregistrat o creștere rapidă și companiile din spatele lor au, la ora actuală, o cotă de piață totală de 4,3 miliarde de dolari, angajând direct 1,3 milioane de persoane.

Economia colaborativă a reușit, momentan, într-o măsură redusă, însă cu potențial imens, să transforme viața urbană și să contribuie la protecția mediului prin utilizarea eficientă a resurselor.

În Australia există o aplicație numită Yume, care permite distribuitorilor de alimente – restaurante, cafenele, firme de catering – să vândă sau să doneze alimente care în mod normal ar fi fost aruncate. Un alt exemplu al economiei colaborative există în oferta orașului Seattle, care deține mai multe biblioteci de instrumente comunitare sau biblioteci de lucruri.

### **Dezavantaje:**

Este nevoie de reglementări pentru protejarea consumatorilor. Într-o rezoluție adoptată pe 15 iunie 2017, Parlamentul European subliniază necesitatea unei strategii europene care să garanteze respectarea drepturilor participanților la economia colaborativă. „UE ar trebui să valorifice întregul potențial al economiei colaborative, asigurând în același timp competiția corectă, drepturile muncitorilor și respectarea impozitelor”, spune raportul.

Giana Eckhardt și Fleura Bardhi spun că economia "colaborativă" i-a învățat pe oameni să acorde prioritate accesului ieftin și ușor la bunuri și servicii în detrimentul relațiilor interpersonale. În acest sens putem vorbi mai degrabă despre o economie de acces și nu despre o economie colaborativă.

Modelul practicat adesea de cele mai mari platforme de economie colaborativă, sunt cele bazate pe servicii de intermediere în baza cărora acestea facilitează și gestionează contractele și plățile în numele abonaților lor. Acest model de afaceri subliniază încă o dată, accentul pus pe acces și tranzacție, și nu pe partajare sau pe relațiile interpersonale.

Website-ul de știri „Salon.com” și revista americană „CounterPunch” au criticat partea „pentru profit” a economiei colaborative care „extrage” profitul prin scurtcircuitarea anumitor costuri precum taxelor, asigurării și evitarea regulamentelor pe care afacerile înregistrate trebuie să le respecte.

Revista americană „New York Magazine” a scris că ceea ce determină oamenii să-și deschida ușa de la casă străinilor este nevoia de bani nu încrederea. Mulți din cei care participă în economia colaborativă au pierdut o sursă de venit și au nevoie să o compenseze.

### **Date relevante**

Fiecare tranzacție implică trei părți: consumatorul care plătește serviciul, furnizorul care primește venitul și platforma care îi ajută să se găsească unul pe celălalt și care percepe un comision pe plata făcută în contul serviciului. Cu toate acestea, nu toate platformele caută să genereze profit; unele se bazează, de exemplu, pe contribuțiile voluntare ale utilizatorilor. Acesta este cazul Wikipedia, cea mai mare enciclopedie din lume, cu aproape 5,4 milioane de articole în limba engleză. Succesul acestor platforme prezintă noi provocări pentru drepturile celor care participă la acest sistem economic. În România, 20% din populație a folosit produsele și serviciile oferite de economia colaborativă Conform datelor publicate de Parlamentul European, Franța este țara în care cei mai mulți oameni (36%) utilizează serviciile și produsele oferite de economia colaborativă. Locul al doilea este ocupat de Irlanda, cu 35%, iar pe poziția a treia se află Letonia și Croația (ambele cu un procent de 24%). Următoarele trei locuri, cu 20% procent de folosire a ceea ce poartă numele de sharing economy sunt Germania, Estonia și România. În 2015, Airbnb avea înregistrați pe platforma sa operatori din 34.000 de orașe localizate în 190 de țări, iar valoarea sa de piață era în luna iunie 2015 de 25 de miliarde de dolari. Platforma Uber, care oferă servicii de transport și a fost înființată în 2009, avea în mai 2015 o valoare de piață de 50 miliarde dolari.

### **Forme existente**

Diferitele modalități de operare în cadrul economiei colaborative izvorăsc din cele mai vechi instincte umane: de cooperare, de a împărți, de generozitate, dorințe individuale și flexibilitate. Aceste modalități includ trocul, datul cu împrumut al banilor sau bunurilor, schimbul în natură, închiriatul, oferirea de cadouri, sau donații precum și forme de proprietate în comun cum ar fi cooperativele. Cele mai des întâlnite forme includ:

#### **Piețe P2P**

În acest model persoanele au tranzacții directe cu alte persoane în cadrul unei piețe bilaterale bazată pe o platformă online. Ele nu sunt sisteme P2P pure în sensul că există o piață centrală online care facilitează tranzacțiile. Exemple ar fi: Airbnb, JustShareIt, Taskrabbt, Uber.

#### **Piețe de educație**

Aceste platforme permit participanților să se instruiască unii pe alții și să câștige bani în același timp. Acest model nou este diametral opus modelului vechi educativ unde un învățător/profesor cu certificare este singurul autorizat să învețe pe alții. În modelul nou oricine poate fi un „mini expert” într-o anumită arie și să-și împartă cunoștințele. Astfel se completează piața cu educatori capabili și se reduc costurile educației pentru toți. Exemple includ: Italki, StudySoup sau Udemy.

### **Platforme crowdfunding**

Aceste modele folosesc de asemenea o piață bilaterală care permit persoanelor să ofere finanțare întreprinzătorilor, artiștilor, programelor civice și proiectelor sociale. Exemple sunt: KickStarter și IndieGoGo.

### **Piețe de inovație**

Aceste piețe permit atât persoanelor simple cât și specialiștilor să folosească în comun capitalul lor intelectual ca să rezolve probleme. Exemple sunt: Architectureforhumanity și Innocentive.

### **Concluzii**

Într-o perioadă în care construcția europeană are nevoie de un nou impuls, promovarea diverselor forme de întreprinderi contribuie la crearea de locuri de muncă, la inovare, coeziune socială și la competitivitate în Europa. Legislația UE se bazează pe o concepție simplistă a formelor de întreprindere existente pe piața unică, astfel încât întreprinderile economiei sociale nu se regăsesc nici între întreprinderile de capital cu scop lucrativ, nici în rândul organizațiilor fără scop lucrativ (care nu urmăresc interese economice).

Întreprinderile și organizațiile din sectorul economiei sociale sunt gestionate în funcție de trăsături, valori și principii comune, precum prevalența persoanelor și a obiectului de activitate asupra capitalului, participarea voluntară și deschisă și guvernanta democratică. Ele nu urmăresc maximizarea profiturilor pe termen scurt, ci asigurarea propriei viabilități pe termen lung. Profiturile sunt reinvestite în crearea sau menținerea locurilor de muncă sau în dezvoltarea unor activități legate de obiectul de activitate sau sunt distribuite colectiv în funcție de contribuția personală a membrilor.

