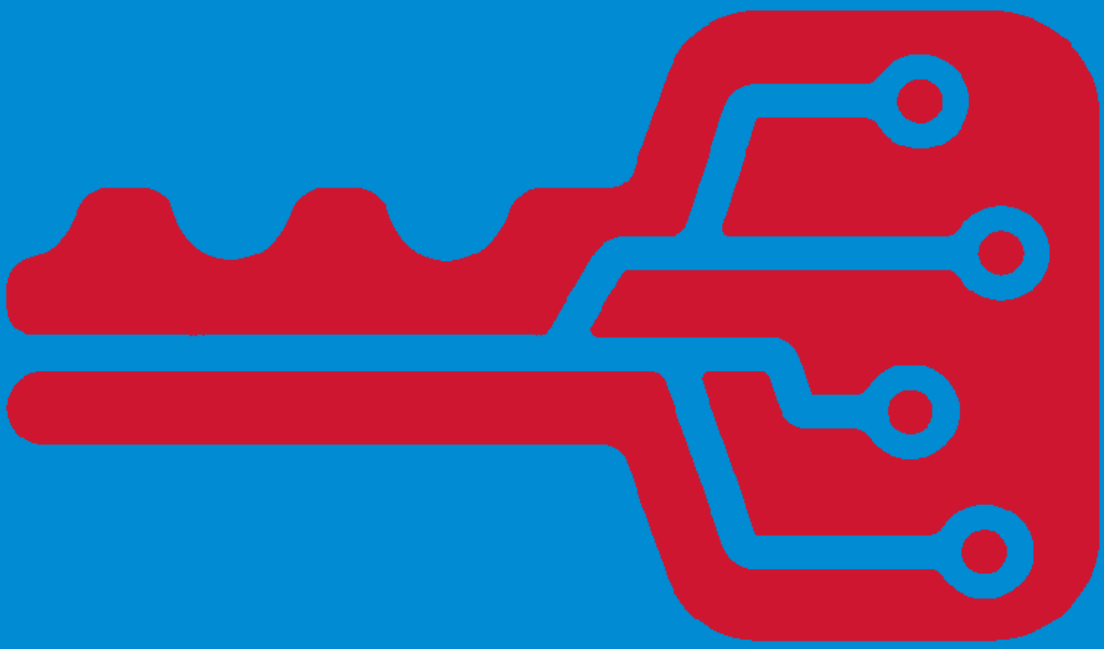


Bartłomiej Biga

WSPÓŁCZESNE TRANSFORMACJE INSTYTUCJI WŁASNOŚCI

Perspektywa ekonomiczna

Scholar Wydawnictwo Naukowe Scholar

WSPÓŁCZESNE TRANSFORMACJE INSTYTUCJI WŁASNOŚCI

Perspektywa ekonomiczna

Bartłomiej Biga

WSPÓŁCZESNE TRANSFORMACJE INSTYTUCJI WŁASNOŚCI

Perspektywa ekonomiczna

Wydawnictwo Naukowe Scholar
Warszawa 2023

Recenzje:
prof. dr hab. Łukasz Hardt
prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska

Projekt okładki i stron tytułowych:
Maryna Wiśniewska

Redakcja i korekta:
Bogdan Baran

Copyright © by Wydawnictwo Naukowe Scholar Sp. z o.o., Warszawa 2023

Publikacja została sfinansowana ze środków subwencji przyznanej
Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie – Projekt nr 046/GAP/2022/POT

ISBN 978-83-67450-34-8

doi 10.7366/9788367450348

Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.
ul. Oboźna 1, 00-340 Warszawa
tel. 22 692 41 18; 22 826 59 21
dział handlowy: jak wyżej, w. 108
e-mail: info@scholar.com.pl
www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze
Skład i łamanie: WN Scholar
Druk i oprawa: www.druk-24h.com.pl

Spis treści

Wprowadzenie 7

Informacje o badaniu 13

Rozdział 1. **Instytucja własności** 19
1.1. Własność i posiadanie 19
1.2. Ograniczone prawa rzeczowe i stosunki zobowiązaniowe 31
1.3. Własność w ekonomicznej analizie prawa 35
1.4. Specyfika własności intelektualnej i innych zasobów niematerialnych ... 41

Rozdział 2. **Czynniki transformujące instytucję własności** 53
2.1. Gospodarka współdzielenia 53
2.2. Cyfryzacja gospodarki 58
2.3. Złożoność projektów i zwrot ku współwytwarzaniu 65
2.4. Unikanie własności 70

Rozdział 3. **Czynniki przeciwdziałające transformacjom instytucji własności** 77
3.1. Nieadekwatne standardy rachunkowości 78
3.2. Uwłasnościowienie zasobów niematerialnych 83
3.3. Postrzeganie ekonomicznej roli własności intelektualnej w orzecznictwie sądów (badanie orzeczeń Sądu Najwyższego) 93
3.4 Wartości liberalne i konserwatywne 103

Rozdział 4. **Gotowość do rezygnacji z własności wybranych kategorii rzeczy – analiza wyników badania** 109
4.1. Metodologia badania 110
4.2. Różnice pokoleniowe w podejściu do własności 117
4.3. Własność a inne niż wiek cechy respondentów 135
4.4. Wpływ doświadczeń z dostępem na życzenie na gotowość do rezygnacji z własności 142
4.5. Oczekiwania wobec polityk publicznych a gotowość do rezygnacji z własności 154
4.6. Gotowość do rezygnacji z własności – podsumowanie 166

Rozdział 5. **Skutki współczesnych transformacji instytucji własności** 173
5.1. Zastępowanie sprzedaży produktów świadczeniem usług 173
5.2. Rozwój wirtualnych platform i monopsonizacja 180
5.3. Dyfuzyjne metody zarządzania własnością intelektualną 185
5.4. Osłabienie efektu posiadania i modyfikacja heurystyk opisanych w ekonomii behawioralnej 192
5.5. Uwspólnianie zasobów i mniejsze obciążanie środowiska naturalnego 196

Podsumowanie wyników badania 201

Zakończenie 209

Załącznik. Skrócony kwestionariusz 215

Bibliografia 221

Spis wykresów i rysunków 231

Spis tabel 231

Wprowadzenie

Własność jest instytucją, która od wieków porządkuje życie społeczne, a więc ma też istotne znaczenie dla gospodarowania. O tym, jak powinna być rozumiana, dyskutuje się w wielu dyscyplinach naukowych, zwłaszcza w ekonomii, prawie, socjologii i psychologii. Wokół własności nie toczą się jednak spory wyłącznie naukowe. Tematyka ta dotyka bowiem najbardziej elementarnych kwestii światopoglądowych. Trzeba przy tym pamiętać, że instytucja prawa własności nieustannie ewoluuje i bardzo silnie wpływa na rzeczywistość gospodarczą. Co więcej, w ostatnich dekadach zmiany te bardzo przyspieszyły. Wpierw było to wzmacnianie tytułowej instytucji na fali popularyzacji myślenia neoliberalnego. Od lat 90. XX wieku ogólny kierunek zmian jest odwrotny: mamy do czynienia z osłabianiem instytucji własności. Poszczególne elementy, które konstruowały własność, zastępuje się nowymi konstrukcjami albo nawet całkowicie eliminuje. Jest to przejaw bardzo głębokich zmian społeczno-ekonomicznych. Jak zauważają Elżbieta Mączyńska i Piotr Pysz, „(…) coraz częściej wskazuje się na zjawiska mogące być symptomami erozji formacji, która obecnie zdominowała świat, tj. neoliberalnego kapitalizmu. W ocenach obecnej sytuacji pojawiają się, obok takich określeń jak «koniec kapitalizmu», takie opinie jak «kryzys zachodniej cywilizacji» czy też «kryzys kapitalizmu opartego na prywatnej własności»" (Mączyńska i Pysz, 2020: 207).

Co więcej, podstawową (najbardziej rozpowszechnioną) formą własności staje się własność intelektualna, której funkcjonowanie rządzi się zupełnie inną, można by rzec – niewłasnościową – logiką. Choć w naukach społecznych niezwykle trudno jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie o kierunek przyczynowości, to w tym wypadku wszystko wskazuje na to, że osłabienie własności jest skutkiem szeregu zmian społecznych, które stworzyły do tego podatny grunt. Trudno byłoby bowiem obronić tezę, że ktoś narzucił nową, osłabioną formę własności i to ona dopiero pociągnęła za sobą zmiany społeczne.

W tej książce podejmuję temat współczesnych przemian instytucji własności, które analizuję z perspektywy ekonomicznej. Warto bowiem poznać odpowiedź na pytanie, dlaczego tak szybko traci na znaczeniu instytucja, która przez wieki była fundamentem gospodarowania. Nie sposób przy tym uciec od pytania, co wzmacnia ten trend, a co go osłabia. Konieczne jest także zidentyfikowanie

i opisanie szeroko rozumianych ekonomicznych skutków współczesnych transformacji instytucji własności. W tym opracowaniu unikam formułowania ocen, choć jak pisał m.in. T. Sedláček (2012), ekonomia nie jest wolna od wartościowania. W pewnych kwestiach szczegółowych rzeczywiście są one niemożliwe do pominięcia. Książka ta jednak nie dostarcza chociażby jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy realizacja hasła lansowanego przez Światowe Forum Ekonomiczne „Nie będziesz mieć nic i będziesz szczęśliwy" prowadziłaby do utopii, czy dystopii. W celu zbudowania możliwie zniuansowanej narracji przywoływane są zarówno obawy (prezentowane głównie z perspektyw liberalnych i konserwatywnych), jak i entuzjazm (reprezentowany przez część korporacji i piewców koncepcji post-wzrostu).

Czym są współczesne transformacje instytucji własności?

Rozumienie własności zmieniało się z biegiem wieków. Proces ten omawiam tylko skrótowo w rozdziale 1.1, ponieważ przedmiotem zainteresowania badawczego w tej książce są wyłącznie współczesne transformacje instytucji własności. Wynika to z faktu, że charakter dzisiejszych przemian jest wyjątkowy i bardzo złożony. Nie sposób ich wpisać chociażby w wielowiekowe napięcie między własnością wspólną a prywatną czy w klasowy spór o kontrolę nad środkami produkcji. Obecne transformacje mają bowiem unikalny charakter i – w przeciwieństwie do analizy historycznej – nie doczekały się jeszcze dostatecznie pogłębionego opracowania, zwłaszcza z perspektywy ekonomicznej. Co prawda, są badania (Duch-Brown et al., 2017; Freed et al., 2022; Stake, 1999), które pokazują, że instytucja własności się zmienia (zasadniczo słabnie), ale obejmują jedynie analizę wybranych zagadnień, co nie pozwala zrekonstruować nowego oblicza tej instytucji. Tymczasem znaczenie własności w gospodarowaniu jest tak doniosłe, że potrzeba całościowego zrozumienia dokonujących się zmian.

Przez użyte w tytule słowo „transformacje" rozumiem głębokie i fundamentalne zmiany, które sprawiają, że instytucja własności bardzo istotnie różni się dziś od swoich historycznych form. Transformacja jest procesem trwałym, co nie znaczy jednak, że nieodwracalnym. Nie musi być intencjonalna. W pewnym stopniu jest skutkiem świadomych wyborów uczestników życia gospodarczego. Trudno jednak uznać, aby decyzje te miały kluczowe znaczenie. Zasadniczo bowiem transformacje instytucji własności wynikają z megatrendów, przede wszystkim z cyfryzacji gospodarki. Są to zjawiska systemowe – dotyczą wszystkich aspektów tworzących tę instytucję, a nie tylko pojedynczych elementów lub działań. Nie zakładam natomiast, że transformacja jest procesem *ex definitione* ukierunkowanym na poprawę rozumianą jako zwiększenie efektywności instytucji czy lepsze jej dopasowanie do potrzeb otoczenia społeczno-gospodarczego.

Nie wykluczam bowiem pewnej przypadkowości w tych procesach, czy ewolucyjnych „ślepych uliczek", które utrudniają skuteczną adaptację tytułowej instytucji do współczesnej gospodarki.

Kwestię tego, jak rozumiem instytucje, w tym instytucję własności, omawiam szerzej w następnej części książki – „Informacje o badaniu", przy okazji umiejscawiania moich rozważań w ekonomii instytucjonalnej. Więcej o różnych rozumieniach własności piszę w podrozdziale 1.1.

Przechodząc do wskazania kluczowych współczesnych przemian instytucji własności, trzeba wpierw zauważyć, że nie są to zjawiska całkowicie nowe – występowały bowiem zaczątkowo już w II połowie XX wieku. Dopiero jednak w XXI wieku wraz z rozwojem technologicznym nasiliły się na tyle, że zasłużyły na miano kluczowego trendu.

Można w związku z tym wskazać cztery główne współczesne transformacje instytucji własności:

1. **Poszczególne uprawnienia konstytuujące instytucję własności są osłabiane (często ich wykonywanie jest utrudnione, a czasem wprost niemożliwe). Zwiększa się przy tym liczba zobowiązań właściciela.** Coraz częściej akcentuje się bowiem zobowiązaniową stronę własności. Zwraca się uwagę, że nie można mówić o „świętej własności prywatnej", gdyż jest ona nie tylko wiązką uprawnień, ale na właścicielu ciążą także pewne (zdaniem części komentatorów) społecznie uzasadnione obowiązki. Z punktu widzenia właściciela te zobowiązania to koszty. Co więcej, coraz trudniej je równoważyć korzyściami wynikającymi z uprawnień, gdyż te są osłabiane – np. przez restrykcyjne miejscowe plany zagospodarowania przestrzennego. Więcej o tym w podrozdziale 2.4.
2. **Coraz większą część aktywów firm stanowią zasoby niematerialne, oparte na zupełnie innych (niezwiązanych z rzadkością) mechanizmach ekonomicznych niż własność dóbr materialnych.** Zasoby niematerialne można postrzegać jako dalece zdekomponowaną formę własności. Głównie dlatego, że są niemożliwe do pełnego kontrolowania oraz trudne do wyceny i uwzględniania w bilansie przedsiębiorstwa. W pewnym sensie zbliżają się do kategorii znanych z prawa zobowiązań, co współgra z postrzeganiem firmy jako wiązki kontraktów. Przede wszystkim jednak trudno odnosić do nich mechanizmy właściwe prawu rzeczowemu (którego własność jest najpełniejszą instytucją). Więcej o tym w podrozdziale 1.4.
3. **W obrocie gospodarczym transfer własności (sprzedaż) jest coraz częściej zastępowany przyznawaniem prawa dostępu (usługą dostępu).** Do przejawów współczesnych transformacji instytucji własności należy więc to, że w wielu przypadkach, w których własność była zwykle transferowana, teraz pozostaje przy obecnym właścicielu, a drugiej stronie stosunku prawnego przyznaje się jedynie dość wąskie uprawnienia. Zatem w dotychczasową rolę praw rzeczowych wchodzą stosunki zobowiązaniowe. W pewnym sensie

istota tego zjawiska nie jest nowa – tj. silniejszy podmiot (kiedyś właściciel ziemski, dziś globalna korporacja) nie chce przekazywać własności stronie słabszej. Ten trend jednak bardzo szybko się nasila i coraz częściej obejmuje nie tylko relacje biznesowe, ale też konsumentów, którzy wcześniej kupowali (np. książki), a dziś jedynie udziela się im licencji. Zmiana ta obejmuje także dobra materialne – np. wypożyczanie samochodów na minuty czy eleganckich ubrań. Więcej o tym w podrozdziale 5.1.

4. **W niektórych modelach biznesowych własność traktuje się jako obciążenie i dlatego przenosi ją na słabsze podmioty.** Jest to więc transformacja o działaniu w pewnym sensie odwrotnym względem opisanego w poprzednim punkcie. Pokazuje to pewien niezwykle interesujący paradoks wpisany we współczesne oblicze własności (w dużej mierze wynikający z okoliczności opisanych w punkcie pierwszym). Chodzi bowiem o sytuacje, w których podmiot silniejszy nie jest zainteresowany własnością nawet pozornie kluczowych zasobów dla danego biznesu. Z rolą właściciela wiąże się bowiem szereg niedogodności i obowiązków. Szczególnie więc w gospodarce cyfrowej korporacjom wystarczy kontrola nad bazą użytkowników i algorytmem łączącym ich z faktycznym wykonawcą usługi. Dlatego Uber nie musi być właścicielem samochodów, a AirBnB mieszkań. Więcej o tym w podrozdziale 5.2.

Warto pamiętać, że ujawnianie się powyższych transformacji nastąpiło wtedy, gdy własność – wraz z popularyzacją podejścia neoliberalnego – osiągnęła najsilniejszą formę. Potem jednak, wraz z upowszechnianiem się zainteresowania zrównoważonym rozwojem i w wyniku wzrostu znaczenia zasobów niematerialnych, rozpoczęły się opisywane w tej książce procesy transformacji zmieniające (osłabiające) instytucję własności. W tym kontekście J. Rifkin stawia bardzo interesującą tezę (Rifkin, 2001: 81): gdyby Henry Ford zdecydował się traktować samochody w kategoriach usługi przemieszczenia się, a nie sprzedawanego towaru, to XX wiek wyglądałby zupełnie inaczej. Gdyby samochód nie stał się kluczowym wyznacznikiem sukcesu, a samo jego nabycie wręcz symbolicznym przejściem do dorosłości, to samochód-usługa i tak mógłby zaspokajać tę samą, teoretycznie główną potrzebę: swobodnego i szybkiego przemieszczania się. Według cytowanego autora w tym alternatywnym scenariuszu społeczeństwa mogłyby wyglądać „zaskakująco inaczej".

Obecnie jednak wraz z dokonującymi się transformacjami instytucji własności samochody rzeczywiście coraz częściej stają się usługą. Nie chodzi tu tylko o wypożyczanie samochodów na minuty, co zapewne spopularyzuje się jeszcze bardziej wraz z rozwojem samochodów autonomicznych (które będą mogły podjeżdżać po pasażerów jak taksówki). Już jednak na początku XXI wieku – jak wylicza Rifkin (Rifkin, 2001: 82) – użytkownicy około jednej trzeciej samochodów jeżdżących po USA nie byli ich właścicielami – były to pojazdy

leasingowane – a więc ich właścicielem pozostawał co do zasady bank. W segmencie aut luksusowych dotyczyło to nawet połowy samochodów (w przypadku Jaguara XJ było to nawet ponad 90%). W Europie te liczby są mniejsze, ale np. w Niemczech już wtedy sięgały 20%. Te przykłady świadczą, że w pewnym wymiarze transformację instytucji własności trudno dostrzec. W leasingu bowiem użytkownicy korzystają z samochodów w sposób niemal identyczny jak właściciele. Różnica jest widoczna jedynie od strony formalnej.

Układ książki

Pierwszy rozdział zawiera opis klasycznej formy własności (i innych praw rzeczowych). Jest to tym samym próba uchwycenia stanu wyjściowego, który w ostatnich latach podlega transformacjom. Wprowadzony zostaje także wątek stosunków zobowiązaniowych, które wchodzą w obszary tradycyjnie zarezerwowane dla prawa rzeczowego. Ważnym wątkiem jest też kwestia, na ile własność intelektualna wpisuje się w charakterystykę instytucji własności, a na ile się od niej różni. Jest to kluczowe z punktu widzenia opisanej wyżej drugiej transformacji instytucji własności.

W drugim rozdziale analizowane są czynniki transformujące współcześnie instytucję własności. Omówiono w nim okoliczności sprawiające, że przemian tych nie można utożsamiać z ekonomią współdzielenia (która jest tylko jedną z przyczyn transformacji opisywanych w tej książce). Pod uwagę brano zarówno zmiany charakteru gospodarki (przede wszystkim jej cyfryzację), modyfikacje stosowanych modeli biznesowych, jak i ewolucję oczekiwań konsumentów.

Nie można też zapominać o okolicznościach hamujących współczesne transformacje instytucji własności. Temu poświęcony jest rozdział trzeci. Chociaż wydaje się, że te zjawiska są słabsze niż trendy przyspieszające przeobrażenia, to w niektórych obszarach mogą one na długo utrzymać własnościowe *status quo*. Wynika to głównie z postaw konserwatywnych i liberalnych, z przywiązania niektórych profesji do klasycznie rozumianej własności (np. księgowi) i z utrwalonej linii orzeczniczej, która sprzyja ekstrapolowaniu na własność intelektualną mechanizmów działających w odniesieniu do własności dóbr materialnych.

Czwarty rozdział dotyczy wyników badań (ilościowa analiza badania ankietowego CATI przeprowadzonego na reprezentatywnej grupie 1000 osób). Jest to próba odpowiedzi na pytanie, jak głębokie zmiany instytucji własności już się dokonały z perspektywy osób mieszkających w Polsce. Wnioski są formułowane na podstawie analizy dotychczasowych doświadczeń konsumentów z dostępem na życzenie i postrzegania przez nich polityk publicznych związanych z transferem własności lub udostępnianiem, a nade wszystko na podstawie analizy odpowiedzi na pytania dotyczące gotowości respondentów do rezygnacji z własności wybranych kategorii rzeczy.

W ostatnim, piątym, rozdziale są analizowane skutki dokonujących się transformacji instytucji własności. Akcent pada na kwestie gospodarcze – na popularyzujący się trend serwicyzacji (zastępowania sprzedaży dóbr dostarczaniem usług) czy dynamiczny rozwój wirtualnych platform i wiążące się z tym zjawisko monopsonizacji. Nie bez znaczenia są też akcelerowane przez opisywane tu trendy zmiany w modelach biznesowych (w stronę większej otwartości w zarządzaniu zasobami niematerialnymi), czy osłabianie opisywanych przez ekonomię behawioralną heurystyk. Rozważania te uzupełniono o kontekst zmian społecznych otwierających nowe perspektywy dla inicjatyw związanych z uwspólnianiem zasobów.

Z transformacjami instytucji własności wiąże się też szereg innych wątków, które niewątpliwie zasługują na rozwinięcie, chociażby w kontekście ekonomii politycznej – kwestie sprawowania władzy, grup interesów itp. W tej książce jednak dla zachowania klarowności wywodu uwaga badacza skupia się na wspomnianych wyżej kluczowych elementach, które pozwalają pokazać złożoność współczesnych transformacji instytucji własności i przeanalizować ich zasadnicze aspekty ekonomiczne.

Informacje o badaniu

Niniejsza książka jest ekonomiczną analizą współczesnych transformacji instytucji własności. Wpisuje się więc w nurt ekonomicznej analizy prawa, która zakłada stosowanie ekonomicznej metodologii do badania instytucji prawnych. Prawo jest tu więc traktowane tak samo jak każdy przedmiot badań, którym zajmuje się ekonomia (Posner, 1993). Wątki prawne w tej książce są podejmowane po to, aby pomóc w wyjaśnianiu zmian gospodarczych towarzyszących współczesnym transformacjom instytucji własności.

Kontekst badawczy

W szerszym rozumieniu praca ta jest osadzona w ekonomii instytucjonalnej. Ukierunkowana jest bowiem na wyjaśnianie zjawisk gospodarczych poprzez instytucje. Pozwala to zidentyfikować szereg czynników pozaekonomicznych istotnie oddziałujących na sferę gospodarczą. Co prawda takie rozważania podejmował już T. Velben (uznawany za jednego z twórców omawianego podejścia), ale niniejsza praca opiera się na znacznie młodszej Nowej Ekonomii Instytucjonalnej. Zatem prezentowane tu podejście badawcze w większym stopniu koresponduje z dorobkiem naukowym O. Williamsona (1979) (w kontekście ekonomicznej analizy kontraktów), E. Ostrom (Ostrom i Hess, 2007) (w odniesieniu do dóbr wspólnych), R. Coase'a (1960) (i jego analiz instytucji własności). W skrócie można powiedzieć, że „Nowa Ekonomia Instytucjonalna, podobnie jak jej starszy odpowiednik, interesuje się instytucjami społecznymi, ekonomicznymi i politycznymi, które rządzą codziennym życiem. Odrzuca jednak holizm starszej szkoły. Nowa ekonomia instytucjonalna stosuje ścisły indywidualizm metodologiczny, zawsze ujmując swoje wyjaśnienia w kategoriach celów, planów i działań jednostek. Oczywiście, docenia też zjawiska społeczne, takie jak kultura korporacyjna, pamięć organizacyjna itp. (…) Nowa Ekonomia Instytucjonalna różni się od głównego nurtu ekonomii neoklasycznej tym, że kładzie nacisk na to, aby analiza polityki była prowadzona w oparciu o to, co Coase nazywa «porównawczą analizą instytucjonalną»" (Klein, 1998: 457).

Instytucje rozumiane są tu zgodnie z definicją D. Northa (North, 1991) – tj. jako coś, co określa i ogranicza szereg wyborów jednostek. Rozumiane są jako

„formalne (konstytucje, ustawy, prawa własności) i nieformalne (zwyczaje, konwencje i normy) ograniczenia, które kształtują interakcje ekonomiczne, społeczne i polityczne" (Wojtyna, 2007: 14). Kwestię tę uszczegółowił S. Mazur (2013: 35), który wyróżnił dwie tradycje pojmowania instytucji – tradycję kalkulacji, gdzie „instytucje to zbiory reguł, wzorców i procedur projektowanych przez racjonalnie (w rozumieniu instrumentalnym) kalkulujących aktorów społecznych. Są oni wyposażeni, w ujęciu modelowym, w trwały zestaw preferencji, a instytucje mają służyć maksymalizacji ich krańcowej użyteczności", oraz tradycję odpowiedzialności rozwijaną przez nowy instytucjonalizm socjologiczny i historyczny, gdzie „instytucje to formalne oraz nieformalne zasady i procedury, praktyki operacyjne, ale również systemy symboli, skryptów poznawczych i wzorców moralnych, które dostarczają kognitywnych i interpretacyjnych ram aktorom społecznym. Są postrzegane jako reguły i struktury uprawomocnione przez normy oraz wartości społeczne. To zbiory powiązanych zasad i rutyn, które określają stosowne działania w znaczeniu relacji między rolą a sytuacją. Ich istotą jest strukturyzowanie kontekstu, w którym dochodzi do interpretacji i nadawania sensu działaniom jednostek". Niektórzy z autorów (Aoki, 2001) natomiast proponują postrzeganie instytucji jak reguł gry (wspomniany D. North) z podejściem, w którym instytucje są rozumiane jako równowagi (najczęściej Nasha) będące wynikiem spontanicznie prowadzonych interakcji (opisywanych w teorii gier).

Instytucje są tu też rozumiane jako zespoły norm prawnych lub obyczajowych, jako reguły ludzkiego postępowania, które mają prowadzić do ograniczania niepewności oraz zwiększenia koordynacji. Jak pisze M. Owczarczuk: „Instytucje, w zależności od swego charakteru, będą zmieniać się w różnym tempie. Należy pamiętać, że proces zmian instytucjonalnych jest wynikiem zarówno zmian zaprojektowanych (np. kreowanych przez państwo), jak i zmian następujących spontanicznie" (2013: 27–28).

Zdaniem Jerzego Wilkina (2017) podejmowana w tej książce tematyka (w kontekście norm, wartościai i roli państwa) wpisuje się w trzon rozważań ekonomii instytucjonalnej. Podobnie Mączyńska i Pysz (2020), analizując realia społecznej gospodarki rynkowej, zwracają uwagę na skomplikowane instytucjonalne uwikłanie własności, które ma daleko idące skutki ekonomiczne. Takie podejście można więc traktować jako wzbogacenie ekonomii głównego nurtu (Ząbkowicz, 2003). Nie brak przy tym głosów domagających się wkomponowania dorobku ekonomii instytucjonalnej w ekonomię głównego nurtu (Staniek, 2017: 10). Geoffrey M. Hodgson sugeruje nawet, że obecnie ekonomia ewolucyjna i Nowa Ekonomia Instytucjonalna są nowym głównym nurtem ekonomii (2007).

Książka ta wpisuje się też w „ferment" obserwowany w ostatnich latach w ekonomii, na który uwagę zwraca Andrzej Wojtyna (2008). W opisywanej przez niego „ekonomii złożoności" widać wyraźnie rosnący wpływ ekonomii behawioral-

nej i nieustanne poszerzanie zakresu przedmiotu badań. W efekcie dochodzi do coraz wyraźniejszej rekonstrukcji koncepcji *homo oeconomicus*, a także kwestionuje się tradycyjny sposób rozumienia równowagi i dynamiki systemów gospodarczych. Najsilniejszym wątkiem tej książki, nawiązującym do ekonomii behawioralnej, jest opisane w podrozdziale 5.4 osłabienie efektu posiadania. Krytyczne podejście do apriorycznego zakładania perfekcyjnej racjonalności uczestników życia gospodarczego przewija się jednak przez wszystkie prezentowane tu rozważania.

Warto też zaznaczyć, że w literaturze zdarzały się już łączenia tych dwóch perspektywy – ekonomicznej analizy prawa i ekonomii behawioralnej (Sunstein i Lopes, 2000; Caplan, 2011). Podobnie pojawiało się tam także pogłębione rozumienie wpływu instytucji na procesy gospodarcze, w którym dostrzegalny jest nie tylko bezpośredni wpływ np. instytucji prawnych, ale także pośrednia rola wartości pozaekonomicznych kształtujących owe instytucje. Ten aspekt także przewija się przez wszystkie rozważania tej książki. Najlepiej jednak widać go przy analizie orzeczeń Sądu Najwyższego (podrozdział 3.3) i w opisie przeciwdziałania transformacjom instytucji własności z pozycji liberalnych i konserwatywnych (podrozdział 3.4).

Globalne transformacje z polskiej perspektywy

Opisywane tu transformacje, podobnie jak sama instytucja własności, są relatywnie jednolitym zjawiskiem globalnym, co nie oznacza jednak, że między poszczególnymi państwami nie występują pewne różnice wynikające z legislacji czy kontekstu społecznego. Zasadnicze wnioski dotyczące przyczyn oraz kierunków transformacji mają jednak charakter uniwersalny. Bardziej precyzyjny opis kluczowych mechanizmów w wielu miejscach wymaga jednak odniesienia się do konkretnych kontekstów. Dlatego w dalszych rozważaniach obok uwag natury ogólnej podejmowane są analizy transformacji instytucji własności w Polsce. Są to przede wszystkim nawiązania do polskich aktów prawnych, do krajowej doktryny i do orzecznictwa Sądu Najwyższego w Polsce. Książka ta nie ma charakteru porównawczego i dlatego nie uwzględnia specyfiki innych krajów.

Przeprowadzony proces badawczy zakłada więc analizę globalnego zjawiska na polskim przykładzie (z polskiej perspektyw). Wiele wskazuje, że jest to właściwy sposób, aby nie tylko ukazać całą złożoność transformacji instytucji własności, ale też precyzyjnie opisać poszczególne mechanizmy, które do niej prowadzą, i skutki, jakie wywołują. Trzeba też zaznaczyć, że prezentowane tu przemiany nie są procesami ukończonymi. W tej książce analizowany jest więc aktualny stan oraz wskazywane są dalsze możliwe scenariusze rozwoju tego trendu. Nie można bowiem zakładać ani tego, że dalsze szybkie osłabianie instytucji

własności jest już całkowicie przesądzone, ani że nie będą się zmieniać mechanizmy stojące za opisywanymi tu przeobrażeniami. Przyjęcie takiej perspektywy jest też przyczyną wspomnianego już wcześniejszego skoncentrowania się na współczesnych transformacjach instytucji własności, a nie na wyczerpującym opisie tych zjawisk w ujęciu historycznym.

Cele, hipotezy, metodologia

Cel główny: opisanie zmieniającej się roli instytucji własności we współczesnej gospodarce.

Hipoteza główna: we współczesnej gospodarce nie jest możliwe wykonywanie wszystkich uprawnień składających się na klasycznie rozumianą instytucję własności.

Główny cel i weryfikacja hipotezy głównej wymagają realizacji celów szczegółowych. Wpierw potrzebne jest zestawienie klasycznej i współczesnej formy własności (C1), aby doprecyzować zakres znaczeniowy użytego sformułowania „klasycznie rozumiana własność". W dalszej kolejności niezbędna jest analiza zarówno tych czynników, które zmieniają instytucje własności (C2), jak i tych, które przeciwdziałają tym procesom (C3). Instytucja własności podlega bowiem we współczesnej gospodarce dwojakiej, przeciwstawnej presji, a tytułowe transformacje są ich wypadkową. Ponadto tempo i zakres przeobrażeń tytułowej instytucji zależą przede wszystkim od poziomu gotowości konsumentów do rezygnacji z tradycyjnego podejścia do własności (nabywania rzeczy na wyłączność), co jest przedmiotem badania powiązanego z celem czwartym (C4). Na koniec konieczne jest opisanie najważniejszych skutków transformacji instytucji własności (C5), bo dopiero to może pokazać całościowo, w jaki sposób nowa forma instytucji własności funkcjonuje we współczesnej gospodarce.

Dla realizacji celów badawczych kluczowe są niewątpliwie wyniki dwóch przeprowadzonych przeze mnie badań. Podstawą pierwszego z nich jest wspomagany komputerowo wywiad telefoniczny (CATI, *computer-assisted telephone interviewing*) przeprowadzony na reprezentatywnej grupie 1000 osób mieszkających w Polsce. Pytania dotyczyły kwestii doświadczeń z usługami dostępu na życzenie, oczekiwań wobec polityk publicznych w kontekście własności oraz indywidualnej gotowości do rezygnacji z własności wybranych dóbr. Analizy wyników przeprowadzono przy użyciu metod ilościowych. Drugie badanie miało natomiast charakter jakościowy, a jego przedmiotem były orzeczenia polskiego Sądu Najwyższego, w których poszukiwane były elementy argumentacji stricte ekonomicznej w sprawach dotyczących własności intelektualnej (jako nowej, podstawowej formy instytucji własności). Szczegółowe informacje metodologiczne znajdują się w poszczególnych rozdziałach.

Tabela 1. Cele, hipotezy, metodologia

Cele szczegółowe	Hipotezy szczegółowe	Metodologia	Uwagi
C1. Opis różnic między klasyczną i współczesną formą instytucji własności	H1. Własność intelektualna stała się dominującą formą własności, przez co instytucja własności (jako całość) uległa znacznemu osłabieniu	Analiza literatury ekonomicznej i prawnej ze szczególnym uwzględnieniem dorobku ekonomicznej analizy prawa oraz analiza dostępnych danych statystycznych	Rozdział 1
C2. Analiza czynników transformujących instytucję własności	H2. W wyniku cyfryzacji gospodarki transfer własności może być łatwiej zastępowany przez udzielanie prawa dostępu.	Analiza literatury ekonomicznej ze szczególnym uwzględnieniem opracowań o gospodarce cyfrowej i analiza dostępnych danych statystycznych	Rozdział 2
C3. Analiza czynników przeciwdziałających transformacjom instytucji własności	H3. Osłabienie instytucji własności jest spowalniane przez linię orzeczniczą Sądu Najwyższego, standardy rachunkowości oraz przez osoby afirmujące wartości konserwatywne i liberalne	Analiza literatury ekonomicznej i prawnej oraz badanie jakościowe orzeczeń Sądu Najwyższego w Polsce (z wykorzystaniem metody dogmatyczno-prawnej i hermeneutyki prawniczej)	Rozdział 3
C4. Określenie poziomu gotowości polskich konsumentów do zastąpienia własności prawem dostępu	H4. Większość osób mieszkających w Polsce jest gotowa zrezygnować z własności co najmniej dwóch z sześciu wskazanych dóbr w sytuacji, gdy zapewniony byłby dogodny dostęp na życzenie (najem)	Analiza ilościowa wyników autorskiego badania ankietowego CATI przeprowadzonego na reprezentatywnej próbie (N = 1000) dorosłych osób mieszkających w Polsce	Rozdział 4
C5. Analiza gospodarczych skutków współczesnych transformacji instytucji własności	H5. W obrocie gospodarczym maleje znaczenie transferów własności	Analiza literatury ekonomicznej ze szczególnym uwzględnieniem ekonomii behawioralnej i zagadnienia serwicyzacji oraz analiza dostępnych danych statystycznych	Rozdział 5

Źródło: opracowanie własne.

Rozdział 1

Instytucja własności

Rozdział ten zawiera charekterystykę instytucji własności z kilku perspektyw, przede wszystkim z perspektywy ekonomicznej i prawnej, ale z odniesieniami do socjologii i psychologii (podrozdział 1.1). Zawiera także rekonstrukcję tego, co można uważać za „klasyczną formę własności", która w dalszej części książki jest kontrastowana ze współczesnym kształtem tej instytucji. W tym kontekście wymaga też zarysowania tematyka „słabszych" niż własność instytucji prawnych, gdyż w wyniku dokonujących się transformacji własność pod pewnymi względami upodabnia się właśnie do nich. Dlatego w podrozdziale 1.2 omawiane są ograniczone prawa rzeczowe i stosunki zobowiązaniowe.

Kolejnym wątkiem jest przegląd dorobku ekonomicznej analizy prawa w dziedzinie instytucji własności (podrozdział 1.3). Jest to konsekwencja osadzenia tej książki w ekonomii instytucjonalnej. Zwieńczeniem rozdziału (podrozdział 1.4) będą rozważania o specyfice własności intelektualnej. Niezależnie bowiem od tego, czy od strony teoretycznej będziemy ją traktować jako podtyp własności, czy też między nią a własnością będziemy dostrzegali logiczny stosunek niezależności, to w praktyce kwestia własność intelektualnej funkcjonuje w ścisłym powiązaniu z własnością dóbr materialnych.

Na podłożu prowadzonych tu rozważań możliwe będzie także zweryfikowanie pierwszej hipotezy szczegółowej, zgodnie z którą „własność intelektualna stała się dominującą formą własności, przez co instytucja własności (jako całość) uległa znacznemu osłabieniu". Jej potwierdzenie będzie oznaczać, że współczesne transformacje instytucji własności sprowadzają się w dużej mierze do ekstrapolowania swoistych cech własności intelektualnej i innych zasobów niematerialnych na szeroko rozumianą instytucję własności.

1.1. Własność i posiadanie

W naukach ekonomicznych uwaga badacza zwykle skupia się na funkcjonalnych aspektach własności. H. Demsetz (2000: 348) twierdzi, że „[p]odstawową funkcją praw własności jest takie nakierowanie bodźców, które ma doprowadzić

do większej internalizacji efektów zewnętrznych", a E. Gruszewska: „Własność jest jedną z tych kategorii, bez których rozważania o gospodarce byłyby niekompletne. Trudno byłoby sobie wyobrazić, a jeszcze trudniej urzeczywistnić system instytucjonalny bez praw własności" (2020: 43). Często natomiast marginalizowane są rozważania dotyczące cech konstrukcyjnych czy natury praw. Jest to zrozumiałe, gdyż z punktu widzenia ekonomii własność jest przecież jednym z dostępnych narzędzi, które pozwalają funkcjonować w przewidywalnych ramach. Prawnicy natomiast znacznie silniej akcentują chociażby różnice między „własnością" a „posiadaniem", sprzeciwiając się używaniu tych pojęć jako synonimów. Rozróżnienie tych instytucji jest bardzo wyraźne (posiadanie polega na samym tylko władaniu rzeczą, które nie musi wiązać się z własnością) (Hodgson, 2014).

Nie oznacza to jednak, że tematyka własności zamyka się w zagadnieniach ekonomicznych (jak głosili m.in. Proudhon i Spooner) czy prawnych (co sugerowali m.in. Grotius i Hegel), bowiem „Platon i Arystoteles umieszczali ją w obrębie polityki i etyki, św. Tomasz włączał ją w zakres teologii" (Juruś, 2014: 8). Do tego katalogu z pewnością należałoby dodać kontekst socjologiczny i psychologiczny. Zasadniczo można mówić o własności w pięciu wymiarach (Carruthers i Ariovich, 2004) (każdy z nich będzie przedmiotem analizy w dalszej części książki). Są to

1. przedmiot własności (co może być własnością?);
2. podmiot własności (kto może być właścicielem?);
3. zastosowanie własności (co można z nią zrobić?);
4. egzekwowanie praw (w jaki sposób własność jest chroniona?);
5. przeniesienie własności (jak jest transferowana?).

Niewątpliwie trudno przecenić znaczenie instytucji własności dla życia społecznego. Należy ona do podstawowych kategorii pozwalających zasadniczo rozróżniać systemy społeczne, polityczne i gospodarcze. R. Scruton twierdzi nawet, że własność to „najdalej sięgające prawo, jakie można mieć do czegokolwiek" (2002: 441). Stosunki własnościowe, z jednej strony, są wspólnym pojęciem dyscyplin mieszczących się w ramach nauk społecznych, bo ułatwiają ocenę efektywności przyjętego systemu alokacji i redystrybucji zasobów w ramach państwa, z drugiej zaś – są odmiennie definiowane (co jest uzasadnione ze względu na przedmiot badań) na płaszczyźnie prawnej, socjologicznej oraz ekonomicznej" (Kasprzycki et al., 2008: 10). W tym kontekście warto też wspomnieć, że prawo własności jako konstrukcja dynamiczna przechodziło przez wieki liczne transformacje, z których na szczególną uwagę zasługują przemiany XX-wieczne. Wiązały się one głównie z uporczywym wdrażaniem koncepcji socjalistycznych, które nie tyle transformowały elementy instytucji własności, co w istocie przekreślały jej sens. Odcisnęło to piętno na polskim kodeksie cywilnym, który

jako że powstał w czasach PRL, musiał wyraźnie korespondować z marksistowską niechęcią do własności prywatnej. Naturalnie najbardziej kontrowersyjne przepisy tego aktu zostały uchylone, a linia orzecznicza uległa znacznej zmianie.

Prawnicy omawiający kwestię instytucji własności koncentrują się przede wszystkim na wykładni art. 140 kodeksu cywilnego: „W granicach określonych przez ustawy i zasady współżycia społecznego właściciel może, z wyłączeniem innych osób, korzystać z rzeczy zgodnie ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem swego prawa, a zwłaszcza może pobierać pożytki i inne dochody z rzeczy. W tych samych granicach może rozporządzać rzeczą". Dla ekonomistów natomiast własność to przede wszystkim możliwość korzystania z zasobów. Inne kwestie mają znaczenie drugorzędne. Jak zauważa U. Zagóra-Jonszta: „Ekonomiści definiują własność jako podstawę wszelkich stosunków społecznych. Własność sprowadza się tutaj do relacji występujących między ludźmi. Powstają one na skutek istnienia w określonym miejscu i czasie rozmaitych form własności zasobów gospodarczych, spośród których najważniejszą role odgrywa własność czynników produkcji" (2007: 63).

Dobra będące przedmiotem własności

W naukach ekonomicznych dużo uwagi poświęca się typologii dóbr mogących być przedmiotem własności. Prawnicy zaś w tym obszarze z reguły ograniczają się do wyróżnienia własności przysługującej jednej osobie oraz współwłasności (łącznej lub ułamkowej – art. 196 kc) oraz wyróżniają ruchomości (niezdefiniowane wprost w kodeksie cywilnym) i nieruchomości (w tym grunty, budynki, części budynków – art. 46 kc). Ekonomiści dokonujący typologizacji dóbr stworzyli macierz, w której brane są pod uwagę dwie okoliczności – kwestia możliwości wyłączenia z konsumpcji oraz tego, czy owa konsumpcja jest konkurencyjna. Każdy z czterech typów powstałych w tej macierzy wymaga zastosowania zupełnie innych reguł.

Tabela 2. Podział dóbr

Dobra	Konkurencyjne w konsumpcji	Niekonkurencyjne w konsumpcji
Z możliwością wyłączenia z konsumpcji	dobra prywatne	dobra klubowe
Bez możliwości wyłączenia z konsumpcji	wspólne zasoby	dobra publiczne

Źródło: Wells i Krugman, 2012: 813.

Podział ten pozwala wskazać, jakie kategorie dóbr rzadko są przedmiotem własności w wąskim rozumieniu prawnym, gdyż w ich przypadku zwykle nie

uda się spełnić jednego z jej podstawowych wymogów – to znaczy zapewnić wyłączności. Jeśli więc mamy wspólne zasoby – najczęściej jako przykład podaje się środowisko naturalne – to nie można ich zawłaszczyć. Podobnie rzecz ma się w przypadku dóbr publicznych (bezpieczeństwo narodowe, niekodowane radio, ochrona przeciwpożarowa). Zatem instrumentarium prawa rzeczowego najczęściej jest odnoszone w pełni do dóbr prywatnych (np. meble, elektronika użytkowa, żywność) i w pewnym zakresie – do dóbr klubowych (prywatne szpitale, teatry, kina). Istnieją jednak wyjątki od tego schematu – przykładowo wiedza (dobro o charakterze dobra publicznego) może być własnością prywatną, a dobro prywatne (np. basen) może być przedmiotem wspólnego użytkowania.

E. Ostrom (Ostrom i Hess, 2007: 333) zwraca uwagę, że do 1861 roku uważano, iż od czasów starożytnych własność indywidualna była podstawową formą własności. Kolejne badania pokazywały jednak, że przez wieki dużo powszechniejsza była łączona własność (rodzaj współwłasności, *joint-ownership*). Oznacza to, że konserwatywne argumenty mające chronić bardzo wąskie, ekskluzywne rozumienie własności ulegają znacznemu osłabieniu. Tradycyjnie bowiem własność początkowo była bliższa temu, co dziś nazywamy *commons* – dobrami wspólnymi. Zwolennicy silnej pozycji własności prywatnej argumentują jednak, że dopiero późniejsze odejście od *commons* na rzecz własności prywatnej pozwoliło na powstanie nowoczesnych zachodnich społeczeństw. Takie wytłumaczenie dynamiki przemian społeczno-gospodarczych dominuje chociażby w ekonomii głównego nurtu (2007: 334).

E. Ostrom zwraca przy tym uwagę, że przypisywanie kluczowej roli popularyzacji własności prywatnej wynika z silnie rozpowszechnionego w naukach ekonomicznych przekonania, iż w centrum analizy powinny stawać indywidualne zachęty (*incentives*). W efekcie farmer, który kontrolował jakąś część ziemi, miał lepiej widzieć przełożenie między nakładami a rezultatami prowadzonej aktywności, co miało zachęcać do coraz większego zaangażowania, a w rezultacie sprzyjało lepszej efektywności. Dlatego przez dekady (do lat 90. XX wieku), reżim *commons* uważano za gorszy z ekonomicznego punktu widzenia. Nie można jednak utożsamiać *commons* z dostępem w pełni otwartym. W pierwszym bowiem przypadku prawo korzystania z rzeczy przysługuje szerszej, ale ograniczonej grupie osób. Wymaga ona nienaruszania jej własności przez podmioty spoza kręgu właścicielskiego. Tymczasem otwarty dostęp sprawia, że ekskluzywność (wyłączność) zostaje całkowicie zanegowana.

Istotne przy tym jest, że w naukach ekonomicznych, które traktują własność jako „wiązkę praw", przyjęło się mówić o „prawach własności", a nie o „prawie własności" (jak mają to w zwyczaju polscy prawnicy, podczas gdy anglosascy także opierają się na liczbie mnogiej: *property rights*). E. Ostrom (2007: 340) wyróżnia pięć podstawowych praw:

1. dostępu – wejścia na fizycznie definiowany obszar (np. wędrowania);
2. wycofania – pobrania jakichś zasobów z systemu (np. ryb z połowu);
3. zarządzania – zmieniania sposobów wykorzystywania i wprowadzania ulepszeń;
4. wykluczania – określania, komu przysługuje prawo dostępu i czy jest ono transferowalne;
5. alienacji – prawo do sprzedaży lub do powierzenia zarządzania i prawa do wykluczania.

Na tej podstawie Ostrom pokazuje, jak poszczególne konfiguracje wiązki tych uprawnień przysługują podmiotom pełniącym różne funkcje. Nazywa to pięcioma klasami posiadaczy praw własności.

Tabela 3. Uprawnienia klas posiadaczy praw własności

	Właściciel	**Posiadacz**	**Posiadacz roszczenie**	**Autory-zowany użytkownik**	**Autory-zowany wchodzący**
Dostęp	x	x	x	x	x
Wycofanie	x	x	x	x	
Zarządzanie	x	x	x	x	
Wykluczanie	x	x			
Alienacja	x				

Źródło: Ostrom i Hess, 2007: 340.

Jako przykład autoryzowanego wchodzącego podaje osobę, która kupiła bilet wstępu do parku narodowego. W tym kontekście autoryzowany użytkownik będzie podmiotem, który ma w tym parku przeprowadzić określone działanie (np. udrożnić alejki prowadzące przez park). Podobna rola – „posiadających roszczenie" – jest jednak o tyle silniejsza, że w zakresie zarządzania występują tam większe kompetencje. Mowa tu o prawie zbiorowego zarządzania zasobem, które obejmuje decyzje dotyczące budowy i utrzymania obiektów oraz uprawnienie do określania limitów praw (tak funkcjonują niektóre społeczności rybackie). Posiadacz natomiast zachowuje się prawie identycznie jak właściciel. Nie może jednak transferować praw zarządczych ani związanych z wykluczaniem. Na marginesie warto wspomnieć, że we wcześniejszych pracach E. Ostrom dokonywała nieco innych podziałów, por. (Schlager i Ostrom, 1992).

Klasyczna forma instytucji własności

Zgodnie z tytułem niniejsze opracowanie skupia się na współczesnych transformacjach instytucji własności. Trzeba jednak zidentyfikować punkt odniesienia,

tj. własność w jej klasycznej, silnej formie, obecnie przeobrażanej. Nie sposób precyzyjnie wskazać, kiedy i gdzie mieliśmy do czynienia z taką klasyczną formą własności, ani zidentyfikować konkretne państwo, akt prawny czy datę. Można za to przybliżyć najważniejsze cechy, jakie przejawiała instytucja własności w swojej najsilniejszej formie. Co więcej, nazywanie jej „klasyczną" (tzn. typową) wydaje się uprawnione, bo cechy te występowały w bardzo długim okresie (przez wiele wieków) i na bardzo rozległym terenie (w zasadzie w większości państw zaliczanych do szeroko rozumianej zachodniej cywilizacji).

Ta daleko idąca jednolitość wynika z ogromnego wpływu prawa rzymskiego na późniejsze regulacje prawa własności. Co prawda, nie zachowały się źródłowe definicje własności z okresu starożytnego, lecz średniowieczni glosatorzy zrekonstruowali najważniejsze cechy rzymskiego rozumienia własności (Rozwadowski, 2010). Wskazali oni następujące typowe uprawnienia właściciela:

- *ius possidendi* – prawo do posiadania rzeczy;
- *ius utendi* – prawo do używania rzeczy;
- *ius abutendi* – prawo do zużycia rzeczy;
- *ius fruendi* – prawo do pobierania pożytków z rzeczy;
- *ius disponendi* – prawo do rozporządzania rzeczą.

Kwestie dotyczące własności skodyfikował cesarz Justynian I. Rzymski termin określający własność to *dominium*, aczkolwiek nie był on precyzyjnie zdefiniowany. Własność charakteryzowano jedynie przez to, jakie działania – uprawnienia – wiążą się z tą instytucją. Elementarnym zarysowanym wtedy podziałem było rozróżnienie *actiones in personam* – które dotyczyły zobowiązań i miały moc w ramach wynikającego z nich ściśle określonego kręgu osób – i *actiones in rem*, które miały charakter bezwzględny i były skuteczne *erga omnes*. Podział ten był podstawowym elementem porządkującym system skarg w prawie rzymskim (Bouckaert, 2020: 6–7). Kluczowe było więc podkreślenie, że własność jest najszerszym przedmiotowo prawem, a ponadto skutecznym *erga omnes* (ku wszystkim). W przeciwieństwie do prawa zobowiązań między właścicielem a innymi podmiotami nie musiał zatem zaistnieć jakiś konkretny stosunek prawny, aby uprawnienia właścicielskie mogły być egzekwowane. Ukształtowało się też jednolite rozumienie negatywnej strony własności, które sprowadza się do tego, że właściciel ma prawo do wykonywania wyżej wymienionych uprawnień „z wyłączeniem innych osób". Klasycznie rozumiana własność, choć bardzo szeroka, mogła podlegać pewnym ograniczeniom wynikającym z przepisów prawa (np. o charakterze sanitarnym czy wynikających z ładu przestrzennego). Ograniczenia te były jednak traktowane jako coś absolutnie wyjątkowego, a wprowadzające je regulacje – zgodnie z ogólnymi zasadami wykładni – należało interpretować zawężająco. Podobnie zobowiązania właściciela miały jedynie marginalne znaczenie.

Francuska Deklaracja Praw Człowieka i Obywatela z 1789 roku w art. 17 stanowiła: „Własność jest prawem świętym i nietykalnym. Nikt nie może być go pozbawionym z wyjątkiem wypadku, gdy tego wymaga w sposób oczywisty konieczność publiczna uznana przez prawo, wszelako pod warunkiem słusznego i z góry wypłaconego odszkodowania". Wraz z rozwojem kultury prawnej kwestia własności (uprzednio regulowana szczątkowo lub funkcjonująca w prawie zwyczajowym) była precyzyjniej opisywana w kolejnych kluczowych XIX-wiecznych aktach prawnych – Kodeksie Napoleona, austriackim kodeksie cywilnym (ABGB), czy niemieckim kodeksie cywilnym (BGB). Późniejsze kodyfikacje nie odchodziły od przyjmowanych tam rozwiązań. Własność była więc instytucją niezwykle szeroką. Było to najpełniejsze (choć nie nieograniczone) chronione prawnie władztwo nad rzeczą, które pozwalało wykonywać wspomniane wcześniej wyinterpretowane z prawa rzymskiego uprawnienia właścicielskie. Podejmowano próby doszczegółowienia wiązki uprawnień konstytuujących prawo własności (Honoré, 1961: 113), w efekcie czego powstał następujący katalog praw: prawo do posiadania, użytkowania, zarządzania (np. przenoszenia praw), dochodu z zasobu, pozyskiwania kapitału, bezpieczeństwa (np. przed utratą własności), prawa przenoszenia (ciągłość uprawnień w czasie), prawo do zwrotu własności po zniesieniu obciążenia jej długiem. W rzeczywistości jednak było to najwyżej pewne doszczegółowienie, a nie rozszerzenie rzymskiego pojmowania instytucji własności.

Takie rozumienie własności utrzymało się do II połowy XX wieku, kiedy to zarysowały się współczesne transformacje osłabiające instytucję własności. Najpierw jednak, głównie dzięki popularyzacji podejścia neoliberalnego, przybrała ona swoją najsilniejszą formę (naturalnie poza krajami, w których – w duchu socjalistycznym – własność była traktowana wrogo). Po części wynikało to z panującej wtedy niechęci do stanowienia prawa, w którym własność byłaby ograniczana, a po części z przyczyn nieformalnych, które prowadziły do wieloaspektowego afirmowania własności i przypisywania jej kluczowej roli w stymulowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego. Trudno przy tym wskazać konkretną datę odwrócenia tej tendencji, a tym samym początku procesu dekompozycji, ale niewątpliwie należy go wiązać z kontestowaniem podejścia neoliberalnego, które pojawiło się wraz z upowszechnieniem pojęcia „zrównoważonego rozwoju". Choć samo sformułowanie pojawiło się już w 1972 roku, to przeobraziło się w siłę zdolną osłabić instytucję własności dopiero w latach 90. (Droba, 2014).

Oczywiście, nie od razu była to skuteczna przeciwwaga, jednak zmiany nabrały bardzo dużej dynamiki, która rośnie wraz z rozwojem gospodarki cyfrowej. Zmiany te nie mogłyby jednak zaistnieć bez powszechnego uznania, że własność może nie być „święta" i że powinno się ją rozpatrywać także w szerszym (nie tylko prywatnym) kontekście. Potrzebne było wyobrażenie sobie korzyści (na początku choćby potencjalnych) mogących wyniknąć z ograniczenia siły tej

instytucji oraz dostrzeżenie możliwości, jakie daje dopuszczenie alternatywnych sposobów jej gospodarczego wykorzystywania (o czym pisał H. Demsetz, 1964).

Inne niż klasyczne rozumienie własności

Klasyczne rozumienie własności, do którego sięga ta książka, mimo bardzo dużego zakresu czasowego i geograficznego nie jest jedynym pojmowaniem tej instytucji. Niektóre społeczności rozumiały własność jako rozwiązanie o bardzo ograniczonym charakterze, na co uwagę zwraca T. Sedláček (2012). Np. przyjęta wśród Żydów zasada roku jubileuszowego (następującego po siódmym roku szabasowym, a więc co 49 lat), w myśl której następował powrót ziemi do pierwotnych właścicieli i uwalnianio niewolników, sprawiała, że instytucja własności właściwie była raczej zbliżona do dzierżawy. Świadomość nieuchronnego zakończenia władania czymś, co w wyniku transakcji przeszło na czyjąś własność, sprawiała, że omawiana instytucja (zwłaszcza w okresie bezpośrednio poprzedzającym rok jubileuszowy) znacznie słabła. Podobnie w prawie starożytnego Egiptu, Grecji czy Mezopotamii można znaleźć pewne swoiste aspekty instytucji własności. Zawsze było to jednak najbardziej wszechstronne uprawnienie osoby do rzeczy, choć podlegało pewnym ograniczeniom wynikającym z potrzeb społecznych. Było to szczególnie widoczne w tradycji germańskiej, która powstała na podłożu własności zbiorowej i dlatego silniej wymuszała na właścicielu branie pod uwagę interesów osób trzecich (Bouckaert, 2010: 27).

W późniejszych latach system feudalny także w kwestii instytucji prawa własności nie był unitarny. Funkcjonowały bowiem dwa typy własności: *dominium directum*, będące „prawdziwą" pełną własnością, i *dominium utile,* które było bliższe prawu wyłącznego użytkowania jakiejś rzeczy. Podział ten nie był tożsamy z rozróżnieniami prawa rzymskiego, ale był skutkiem systemu wasalnego. Ten model przetrwał do rewolucji francuskiej, która w ramach negowania przywilejów arystokracji upowszechniła rozumienie własności jako instytucji jednolitej – *dominium utile*. Podboje napoleońskie upowszechniły to podejście także w innych krajach (Bouckaert, 2010: 28). Naturalnie poszczególne epoki i państwa dzieliło wiele różnic (Veblen, 1898; Barbot, 2015). Bardziej szczegółowe rozważania historyczne, jak i odniesienia do innych kręgów kulturowych, wykraczają jednak poza zakres tematyczny tego opracowania.

Perspektywa ekonomiczna zmienia doktrynę prawa

W optyce prawnej przyjmuje się, że prawo własności ograniczają ustawy, zasady współżycia-społecznego i społeczno-gospodarcze przeznaczenie tego prawa (Balwicka-Szczyrba et al., 2022, komentarz do art. 140). Trzeba jednak

podkreślić, że prawnicy bardzo wąsko rozumieją ograniczenie prawa własności ze względu na społeczno-gospodarcze przeznaczenie (Ciszewski et al., 2022). Dopiero przyjęcie perspektywy ekonomicznej analizy prawa pozwala wypełnić tę ogólną klauzulę bogatszą treścią. Jest to też najlepsza droga do takiej redefinicji instytucji własności, która przeprowadzi transformację tej instytucji w kierunku adekwatnym do potrzeb gospodarczych, przede wszystkim przez uwzględnienie specyfiki własności intelektualnej i popularyzację modeli biznesowych, które nie są oparte na transferze własności. Wpisuje się w to chociażby pogląd, zgodnie z którym do odróżnienia prawa własności od innych praw wystarczy sama jej skuteczność *erga omnes* (Duch-Brown et al., 2017: 12–13). W tym ujęciu wyłącznie ta okoliczność odróżniałaby własność od stosunku zobowiązaniowego, a nie – jak w klasycznym rozumieniu – także znaczne szerszy katalog przysługujących praw. Zatem np. samo prawo pobierania pożytków skuteczne między wszystkimi zasługiwałoby wtedy na miano własności, nawet gdyby posiadanie czy dysponowanie nie były przypisane do właściciela.

Wiele wskazuje na to, że takie podejście jest próbą reakcji na erozję instytucji własności – tj. można je odczytywać jako skoncentrowanie się wyłącznie na zachowaniu kluczowej cechy w kontekście obrotu gospodarczego, gdyż wobec silnego trendu osłabiającego tytułową instytucję nie ma możliwości utrzymania wszystkich jej części składowych. W tej perspektywie, nawet jeśli zakres uprawnień podlegający ochronie będzie bardzo wąski, to dzięki skuteczności *erga omnes* może wystarczać do utrzymania gospodarczego znaczenia instytucji własności. Co więcej, rezygnacja z próby zapewnienia szerokiej (klasycznej) ochrony może dobrze współgrać z istotą zasobów niematerialnych. Przykładowo, nowa formuła nie gwarantowałaby kontroli rozpowszechniania własności intelektualnej (co i tak jest fikcją), ale za niektóre rodzaje korzystania z niej przypisywałaby właścicielowi wyłączne prawo pobierania pożytków (tantiem).

Takie kompromisowe rozwiązanie może więc być korzystne z ekonomicznego punktu widzenia. Jest to bowiem częściowe zmniejszenie immanentnego dysonansu między prawem i rzeczywistością, choć – zgodnie z tym, co zauważają realizm prawniczy i ekonomiczna analiza prawa – taki rozdźwięk między *law in books* (prawem zapisanym) a *law in action* (prawem w działaniu) jest zjawiskiem naturalnym. Z praktycznego punktu widzenia pozwoliłoby to też przenieść na dalszy plan dyskusje, jak rozumieć prawo do posiadania rzeczy (*ius possidendi*) w odniesieniu do zasobów niematerialnych. Wtedy w centralnym punkcie pozostałoby prawo do używania i pobierania pożytków (*ius utendi et fruendi*). Zarazem oznaczałoby to utrzymanie większej siły tej instytucji względem zobowiązaniowego prawa dostępu, gdyż zachowany zostałby komponent *erga omnes*. Naturalnie także w tym wypadku konieczne byłoby też bardziej liberalne traktowania fizycznego wymiaru posiadania rzeczy (*corpus*), aczkolwiek w kontekście zasobów niematerialnych ma ono i tak wyłącznie symboliczny wymiar.

Interesująca jest także kwestia reinterpretacji prawa do rozporządzania rzeczą (*ius disponendi*). Z braku kontroli zakres tego prawa ulega przecież zawężeniu. Właściciel nie ma faktycznej (a po dokonanej reinterpretacji omawianego pojęcia – także prawnej) możliwości decydowania o każdym transferze czy użyciu przedmiotu jego własności. Może jednak chociażby zachować możliwość porzucenia (art. 180 kc), co w odniesieniu do własności intelektualnej będzie wiązało się z przeniesieniem do domeny publicznej. Będzie też mógł zawierać umowy pozwalające na korzystanie z rzeczy w wymiarach podlegających choćby umiarkowanej kontroli. Trudno natomiast wyobrazić sobie prawo do zniszczenia zasobu niematerialnego (*ius abutendi*, które wchodzi w skład *ius disponendi*).

Niewątpliwie dostrzeżenie przez doktrynę prawną także innych problemów podejmowanych w naukach ekonomicznych byłoby zjawiskiem ze wszech miar pozytywnym. Mowa przede wszystkim o lepszym zrozumieniu efektów zewnętrznych czy o swoistości funkcjonowania dóbr wspólnych. Argumentacja ekonomiczna znacznie lepiej uwidacznia się w wypowiedziach amerykańskich prawników, co wynika przede wszystkim z większej siły tamtejszego ruchu ekonomicznej analizy prawa (więcej o tym w podrozdziale 1.3). W Polsce jednak także można już zaobserwować coraz wyraźniejsze przejawy tego sposobu myślenia, choć z pewnością nie są one łatwo dostrzegalne (więcej w analizie badań orzeczeń Sądu Najwyższego zaprezentowanej w podrozdziale 3.3).

Własność w historii myśli ekonomicznej

Rozważania o własności były obecne w ekonomii od samego początku. Adam Smith w wykładach o jurysprudencji na Uniwersytecie w Glasgow zwracał uwagę na problemy wynikające z oderwania własności od zarządzania, a także bardzo silnie akcentował różnice między prawami *in rem* oraz *in personam* (Merrill i Smith, 2001: 362). Więcej uwagi zaczęto jednak poświęcać własności dopiero w XIX wieku, głównie za sprawą takich ekonomistów, jak Fréderic Bastiat, John R. Commons, Jeremy Bentham, Karol Marks czy Carl Menger (Bouckaert, 2020: 10). Myślicieli tych interesował przede wszystkim wpływ instytucji własności na wzrost gospodarczy i rozwój. Jak zauważa Łukasz Hardt (2009), także David Hume czy John Stuart Mill zastanawiali się nad wpływem struktury praw własności na system bodźców jednostek gospodarujących. Jednak na tamtym poziomie zaawansowania myśli ekonomicznej ten namysł mógł mieć jedynie charakter dość ogólny. Doczekał się pogłębienia dopiero w latach 60. XX za sprawą takich badaczy, jak Harold Demsetz, Svetozar Pejovich, Armen Alchian (Bouckaert, 2020: 10), którzy postrzegali własność jako centralną instytucję systemów ekonomicznych. W ich rozumieniu systemy te różniły się właśnie dlatego, że działały w nich różnie określone instytucje własnościowe (*property institutions*).

Zanim jeszcze ekonomia ukształtowała się jako nauka, problem stworzenia ram dla zarządzania zasobami (które wtedy analizowano głównie w kategoriach rzadkości) był od dawna obecny w zachodniej filozofii – już u Platona, który optował za własnością wspólną, czy u Arystotelesa, który z kolei obawiał się, że wtedy nikt nie będzie przejawiał dostatecznej troski o zasoby. Ponadto Arystoteles głosił, że prawo własności jest nieodłączne od porządku naturalnego. Jest zatem elementem prawa naturalnego, bez którego nie można dążyć do sprawiedliwości. Co ciekawe, uważał prawo do wyłączenia za kluczowy składnik praw własności, ponieważ pozwalało ono właścicielom na okazywanie cnoty przez zrzeczenie się tego prawa i dzielenie się korzyściami z posiadania własności z innymi (Bell i Parchomovsky, 2004: 541). W podobnym duchu jak Arystoteles wypowiadał się św. Tomasz z Akwinu, który poszanowanie dla własności prywatnej wprowadził do katolickiego głównego nurtu myślenia (Bouckaert, 2020: 18).

Aż do XVII wieku własność odnosiła się jednak głównie do ziemi. Z czasem jednak „uzasadnienie prawa własności stało się podstawowym zagadnieniem teorii polityki. Tomasz Hobbes w *Lewiatanie* uzasadniał własność z punktu widzenia władzy absolutnej suwerena – własność istnieje, jeżeli suweren uzna w swej władzy, że coś należy do kogoś. John Locke w *Dwóch traktatach o rządzie* stwierdził, że „prawo do przetrwania implikuje własność" (Klimczak, 2007: 145). John Locke wyraźnie też nawiązywał do tradycji św. Tomasza i Arystotelesa. Głosił, że jeśli człowiek poświęca się pracy nad jakąś rzeczą, to ma prawo uczynić ją przedmiotem własności prywatnej (Bell i Parchomovsky, 2004: 541–542). Według Hegla natomiast własność była warunkiem koniecznym wolności jednostki. Traktował on ją jako fundament i punkt wyjścia wszystkich stosunków społecznych i porządku społecznego (Klimczak, 2007: 145).

Jak celnie tłumaczy Jerzy Boehlke (2007: 73), brakuje jednomyślności w kwestii źródeł własności: „W historii filozofii i teorii polityki zwykle wskazuje się na trzy główne źródła własności, tj. na własność jako ideę wyrażającą cnotę doskonałości natury ludzkiej (Platon, Arystoteles, Tomasz z Akwinu), na własność jako posiadanie, zawłaszczenie (J. Locke, I. Kant, J.-J. Rousseau, R. Nozick) i na własność jako pewną konwencję (T. Hobbes, D. Hume, J. Rawls). Powszechnie podkreśla się przy tym dwoisty – normatywny (moralny) i pozytywny charakter własności". W naukach ekonomicznych nie ma więc jednomyślności w kwestii natury własności. Dla Locke'a własność wynika z natury (jest czymś wcześniejszym niż systemy prawno-polityczne). Natomiast dla Benthama własność to tylko konsekwencja stanowionych praw.

Jak zauważa Dariusz Juruś (2014: 7), nawet pretendujące do uniwersalności teorie własności powinny być jednak odczytywane z uwzględnieniem kontekstu historycznego. Przykładowo „dla Platona i Arystotelesa praca nie stanowiła tytułu do własności, a niewolnicy nie stawali się właścicielami wytworzonych rzeczy. Locke natomiast uczynił z pracy podstawową formę nabywania własności;

z kolei Bastiat, Proudhon i Spooner żyjący w XIX wieku podkreślali, iż robotnik wykonujący swoją pracę staje się jej właścicielem". Trzeba też pamiętać, że – jak pisze cytowany autor – „rozważania dotyczące własności, podobnie zresztą jak te dotyczące wolności, sprawiedliwości, czy równości, mają zawsze u swych podstaw – wyrażoną *explicite* bądź *implicite* – pewną koncepcję natury człowieka" (2014: 7).

Brak jednolitości w podejściu do własności można dostrzec też w ramach nauki społecznej Kościoła. Dla Leona XIII prawo do indywidualnej własności jest wyrazem wolności człowieka. Natomiast Jan Paweł II koncentrował się bardziej na roli własności w życiu społeczno-gospodarczym (Zagóra-Jonszta, 2007: 62). M. Zięba (2016: 130), porównując wzmianki o własności prywatnej w encyklikach społecznych kolejnych papieży, zauważa, że jednoznacznie pozytywnie jest ona traktowana w „Rerum novarum", „Quadragesimo anno", „Mater et Magistra", „Pacem in terris" i w „Centisimus annus". W żadnej nie jest oceniana całkowicie negatywnie. Natomiast w konstytucji „Gaudium et spes" oraz w encyklikach „Laborem exercens" i „Laudato si" jest oceniana niejednoznacznie.

Warto też zaznaczyć, że wielu ekonomistów przejawia żywy entuzjazm wobec instytucji własności: „Badanie znaczenia praw własności w gospodarce wskazuje na fundamentalną rolę, jaką [one] odgrywają na każdym etapie rozwoju. Z punktu widzenia właściciela tylko formalny tytuł do zasobu umożliwia pełny dostęp do posiadania, użytkowania i dysponowania nim, czyli pełna własność umożliwia racjonalne i efektywne alokowanie zasobów. Staje się fundamentem przedsiębiorczości. Budowanie silnego systemu praw własności posadowionego na instytucjach nieformalnych oraz współgrającego z pozostałymi elementami porządku instytucjonalnego staje się warunkiem osiągnięcia przez dany kraj sukcesu gospodarczego. Czy analizuje się aktywność gospodarczą na poziomie firm, czy porównuje gospodarki w skali makroekonomicznej, w każdym przekroju prawa własności okazują się niezbędne do budowania potencjału ekonomicznego i dynamicznego rozwoju. Bez adekwatnych do stanu gospodarki systemów praw własności mechanizm gospodarczy nie może być samoczynny i samonapędzający się" (Gruszewska, 2020: 63). Aczkolwiek można też spotkać badaczy, którzy mniej lub bardziej wprost nawiązują do marksistowskiej niechęci wobec własności prywatnej (Zygmuntowski, 2018). Jak pisze Klimczak: „Socjalistyczna krytyka własności, np. Pierre'a Proudhona, wskazywała na niesprawiedliwości związane z prawami własności. Pierre Proudhon uznawał tylko tzw. własność posiadania (własność osobista), która odnosiła się jedynie do produktów własnej pracy, odrzucał tzw. własność prywatna wskazując na jej niesprawiedliwa genezę" (Klimczak, 2007: 146). Później jednak Marks i Engels zradykalizowali ten postulat i w *Manifeście komunistycznym* postulowali całkowitą likwidację własności prywatnej. Patrząc jednak na dane empiryczne, nie można negować doniosłej roli instytucji własności w pobudzaniu aktywności

ekonomicznej i wspieraniu rozwoju. Istotnie, trudno odrzucić silną korelacją między poszanowaniem własności prywatnej a rozwojem społeczno-gospodarczym (Goldsmith, 1995).

Rozwój ekonomii behawioralnej wymusił uwzględnianie szerszego kontekstu psychologicznego własności. Jednak, co ciekawe, zdaniem Z. Nęckiego (w: Wawak, 1990: 13–16) trudno dostrzec w psychologii przywiązywanie większego znaczenia do problematyki własności. Pojawia się ona głównie w kontekście analizy motywacji i postaw społecznych. Nie zmieniła tego nawet popularyzacja perspektywy behawioralnej, która zamiast koncentrować się na „wnętrzu człowieka", skupia się na wyjaśnianiu zachowań. Zdaniem tego autora „[p]oczucie własności w ujęciu psychologicznym analizować można z czterech punktów widzenia. Są to:

- problemy motywacyjne aspektów własności,
- procesy poznawcze zaangażowane w tworzenie subiektywnej reprezentacji swojego stanu posiadania,
- reakcje emocjonalne związane z własnością,
- obserwowalne zachowania KU lub OD różnych rodzajów własności".

Zatem, podsumowując, mimo kluczowej roli, jaką odgrywa własność w życiu społecznym, wciąż dostrzega się daleko idące różnice w postrzeganiu tej instytucji. Widać to bardzo dobrze w cytatach zebranych przez Cootera i Ulena (Cooter et al., 2011: 87). Z jednej strony, istnieją wszak afrykańskie plemiona, gdzie „prawa rzeczowe określają nie tyle prawa osób do rzeczy, ile obowiązki dzielone między osoby w odniesieniu do rzeczy", z drugiej, mamy zachodni kręg kulturowy, gdzie występuje ogromna rozpiętość poglądów – od wspomnianej wyżej marksistowskiej niechęci do własności prywatnej po koncepcje traktujące silną własność jako warunek konieczny rozwoju społeczno-gospodarczego.

1.2. Ograniczone prawa rzeczowe i stosunki zobowiązaniowe

Współczesne transformacje instytucji własności upodabniają ją do ograniczonych praw rzeczowych i do stosunków zobowiązaniowych (Bouckaert, 2020: 143–144). Dla lepszego zrozumienia aktualnej formy własności niezbędne jest zrozumienie mechanizmów rządzących wspomnianymi rozwiązaniami. Pozwoli to też udzielić bardziej precyzyjnej odpowiedzi na przyczyny rosnącego zainteresowania tym, aby zastępować własność. Nie wystarczy bowiem sama konstatacja, że powodem odchodzenia od transferowania własności są zbyt daleko idące skutki prawne przypisywane tej instytucji. Przynajmniej częściowe wytłumaczenie tkwi bowiem w szczegółowych rozwiązaniach funkcjonujących w ograniczonych prawach rzeczowych i w niektórych stosunkach zobowiązaniowych, które nie są adekwatne do istoty wielu aktywności biznesowych.

Ograniczone prawa rzeczowe, podobnie jak własność, także są skuteczne *erga omnes*, aczkolwiek zakres przysługujących uprawnień jest w ich przypadku znacznie węższy. W polskim prawie rzeczowym przyjęto zasadę *numerus clausus* (liczby zamkniętej) katalogu ograniczonych praw rzeczowych, którymi mogą być wyłącznie:

- użytkowanie,
- służebność,
- zastaw,
- spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu,
- hipoteka.

Jak zauważa G. Sikorski: „Przedmiotem ograniczonych praw rzeczowych, co do zasady, są rzeczy. Wynika to już z nazwy tych instytucji i z miejsca ich regulacji. Jednakże od tak skonstruowanej przez ustawodawcę zasady istnieją wyjątki. Trzy spośród ograniczonych praw rzeczowych za przedmiot mogą mieć nie tylko rzeczy, ale też prawa. Dotyczy to użytkowania, hipoteki i zastawu. W odniesieniu do użytkowania i hipoteki obciążane nimi mogą być jedynie prawa dotyczące nieruchomości. W zakresie zastawu ustawodawca dopuszcza ustanowienie go na prawach z nieruchomością niezwiązanych (np. zastaw na wierzytelnościach, na papierach wartościowych)" (Ciszewski i Nazaruk, art. 244).

Użytkowanie i najem

Na potrzeby rozważań o dekomponującej się własności najważniejsza będzie jednak analiza użytkowania, do którego zbliżają się rozwiązania proponowane konsumentom w ramach nowo powstających modeli biznesowych. W praktyce jednak rzadko dochodzi do transferu tak relatywnie silnych uprawnień – częściej występuje tu zobowiązaniowy stosunek najmu. Konieczna jest więc szczegółowa analiza sytuacji, w których własność zwykle była transferowana, ale teraz pozostaje przy obecnym właścicielu, a drugiej stronie stosunku prawnego udziela się jedynie jakichś uprawnień (przenosi się pewne prawa). Pozwoli to lepiej zrozumieć, jak na dotychczasową rolę własności nakładają się ograniczone prawa rzeczowe i stosunki zobowiązaniowe.

Jest to szczególnie widoczne w warunkach gospodarki cyfrowej (opisanej w podrozdziale 2.2). W jej wypadku udzielane licencje są w istocie niematerialnym odpowiednikiem użytkowania (które w swojej podstawowej formie odnosi się do rzeczy materialnych). Istotą jest bowiem obciążenie rzeczy przez to, że ktoś inny ma prawo do jej używania i pobierania pożytków. Z uprawnieniami użytkownika w świecie materialnym jest skorelowany obowiązek zachowania substancji rzeczy. W rzeczywistości niematerialnej natomiast odpowiednikiem tego byłoby autorskie prawo osobiste do zachowania integralności dzieła, które

przysługuje twórcy i nie może być przeniesione. Z tym zaś skorelowany jest bezwzględny obowiązek licencjobiorcy powstrzymania się od działań, które ową integralność mogłyby naruszyć.

O ile trudno dostrzec coś nadzwyczajnego w powszechności takich rozwiązań w relacjach między przedsiębiorcami (choć sam wybór licencjonowania zamiast przenoszenia autorskich praw majątkowych bywa czasem zaskakujący), to upowszechnienie tej praktyki także w odniesieniu do konsumentów i rozciągnięcie jej na dobra niematerialne jest tematem, który zasługuje na rozwinięcie w kontekście współczesnych transformacji instytucji własności. Zatem w relacjach, w których co do zasady dochodziło do przeniesienia własności, teraz częściej wchodzą w grę ograniczone prawa rzeczowe i prawo zobowiązań. Np. gdy konsument potrzebował roweru, to z reguły nabywał go w drodze kupna. Dziś natomiast popularyzuje się udostępnianie (najem) roweru na minuty. Podobnie jak w przypadku książek, które, kiedyś kupowane, dziś są coraz częściej przedmiotem umowy licencyjnej. Do transferu własności dochodzi więc znacznie rzadziej. Co więcej, przytoczone przykłady (i bardziej szczegółowa analiza treści tych umów) pokazują, że nawet reżim ograniczonych praw rzeczowych jest tu zbyt daleko idący i częściej stosowane są rozwiązania zobowiązaniowe zbliżone do najmu.

Okolicznością, która sprawia, że współczesne transformacje instytucji własności nie prowadzą do popularyzacji ograniczonych praw rzeczowych, ale do przeniesienia tych relacji na grunt prawa zobowiązań jest także fakt, że oznacza to szerszą swobodę przy zawieraniu umów. Chociaż w wielu systemach prawnych, także w polskim kodeksie cywilnym, zawarte są listy typów umów, to nie mają one przecież charakteru zamkniętego, a to otwiera drogę do elastycznego konstruowania porozumień najbardziej adekwatnych w konkretnej sytuacji. W umowach z konsumentami mamy zwykle do czynienia z najmem (lub rozwiązaniami do niego zbliżonymi). Ich istotą jest przekazanie najemcy przez wynajmującego przedmiotu do użytkowania w zamian za wynagrodzenie (czynsz). Czas takiej umowy może być oznaczony lub nieoznaczony. Jej przedmiotem mogą być rzeczy ruchome i nieruchomości, choć nie rzeczy zużywalne ani prawa (co nie pozwala stosować tych przepisów wprost do własności intelektualnej – szukanie analogii jest możliwe tylko na gruncie teoretycznym). W tej konstrukcji zapisana jest bardzo korzystna reguła z punktu widzenia najemcy: wynajmujący ma obowiązek na swój koszt utrzymywać rzecz w odpowiednim stanie przez cały czas trwania umowy. Takie rozwiązanie należy do głównych przyczyn tego, że konsumenci coraz chętniej rezygnują z własności jakiejś rzeczy i zadowalają się samą możliwością wygodnego dostępu (wynajęcia) rzeczy. Przerzucenie tych kosztów np. na operatora rowerów miejskich jest też korzystne ekonomicznie – przy odpowiednio dużej skali działalności koszty serwisu w przeliczeniu na jednostkę mogą być bowiem znacznie niższe.

Nieco inaczej wygląda kodeksowa regulacja dzierżawy, która zakładając odpowiednie stosowanie przepisów o najmie, określa szereg istotnych różnic. Jej przedmiotem mogą być zarówno rzeczy, jak i prawa, o ile przynoszą pożytki. W tym wypadku kwestia napraw obciąża dzierżawcę, który jest zobowiązany zwrócić rzecz w stanie niepogorszonym. Ta okoliczność przesądza, że zwykle taka forma współpracy nie jest atrakcyjna dla konsumentów (przerzuca na nich koszty). Co więcej, często w ogóle nie może być rozpatrywana, bo konkretna rzecz lub prawo nie przynoszą pożytków. Dzierżawę należy więc raczej rozpatrywać jako kategorię, która nie przyczynia się do opisywanych w tej książce procesów, ale jest przejawem odwiecznych nierówności pozycji negocjacyjnych wynikających z alokacji praw własności. Z tego powodu nie będzie tutaj przedmiotem dalszej analizy.

Służebności

W kontekście współczesnych transformacji instytucji własności warto wspomnieć o jeszcze jednym ograniczonym prawie rzeczowym – o służebności. Co prawda, nie jest to zjawisko nowe, ale jego istota znakomicie wpisuje się w coraz częściej postulowane ograniczanie zakresu prawa własności (Lubens, 2007; Alexander, 2013). Istotnie, wzmocnienie powinnościowej strony własności może być postrzegane jako próba ekstrapolowania rozwiązań służebnościowych, które obciążają jedną nieruchomość w celu zwiększenia użyteczności innej nieruchomości. Wyróżnia się służebności gruntowe, osobowe i przesyłu. Mogą powstawać na podstawie umowy, orzeczenia sądowego, decyzji administracyjnej i – w ograniczonym zakresie – w drodze zasiedzenia. Służebności mogą przyjmować formę czynną (możliwość korzystania z nieruchomości w określonym zakresie) lub bierną (zakaz podejmowania przez właściciela pewnych zachowań).

To zestawienie wydaje się adekwatne nawet dla tak różnej od nieruchomości własności intelektualnej. Co więcej, nie jest to tylko kwestia przyszłości, bo już dziś funkcjonujące licencje przymusowe na wynalazki z istoty odpowiadają przecież służebności czynnej. Podobnie podejmowane przez organizacje działania standaryzujące, które mają uniemożliwić uprawnionym z patentu nadużywanie swoich praw, są zbliżone do celu i konstrukcji służebności biernej. Tym, co mocno ogranicza rozwój takich instytucji, jest natomiast dość wąski katalog możliwości ich zaistnienia – są one wciąż traktowane jako absolutnie wyjątkowe. Naturalnie trudno oczekiwać, aby daleko idące ingerencje w prawo własności mogły szybko stać się standardem. Niewątpliwie jednak coraz częściej przebijające się do debaty kwestie kosztów zewnętrznych czy zrównoważonego rozwoju otwierają pole do odejścia od traktowania własności jako prawa nieograniczonego (w pełnym tego słowa znaczeniu).

Wypieranie prawa rzeczowego przez technologię

Warto odnotować, że rozwiązania technologiczne oparte na technologii *blockchain* pozwalają omijać niedogodności związane z obowiązkiem rejestracji prawa rzeczowego w państwowych rejestrach (np. w księgach wieczystych). Ten długi i czasem kosztowny proces można bowiem usprawnić dzięki rozproszonej technologii łańcucha bloków. Wtedy egzekwowanie prawa gwarantują utworzone tokeny, których konstrukcja pozwala się dopasować do potrzeb konkretnej sytuacji i tym samym zapewnić lepszą ochronę. Dobrym przykładem mogą być organizacje typu DAO (*decentralized autonomous organization*, zdecentralizowana organizacja autonomiczna), które kwestię rozporządzania zasobami rozwiązują w sposób wymykający się prawu rzeczowemu – kluczową rolę grają tokeny, do których przypisane są konkretne uprawnienia. Ponadto dobrze zabezpieczony mechanizm jest w istocie skuteczny *erga omnes*. Co ciekawe, transfer tokenów (który należy rozumieć jako przeniesienie własności) automatycznie prowadzi do skutków zaplanowanych przez architekta tej organizacji (i nie musi być prostą kalką regulacji prawa rzeczowego). Tym, co odróżnia tego typu działania od standardowych transferów własności, jest m.in. ułatwienie kontrolowania zasobów i rozporządzania nimi przez osoby anonimowe. Jest to więc zupełna odwrotność klasycznych systemów, w których publiczny charakter rejestrów jest gwarantem bezpieczeństwa obrotu prawnego. W tym przypadku znajduje też rozwiązanie problem opieszałości organów dokonujących wpisy do rejestru – np. rękojmia wiary publicznej ksiąg wieczystych jest coraz częściej kwestionowana ze względu na długie oczekiwanie na wpis.

Tę kwestię można jednak interpretować nie tylko jako erozję klasycznego rozumienia praw rzeczowych i zastępowanie ich technologią opartą na szeroko rozumianym prawie zobowiązań. Można tego typu działania – zwłaszcza tokenizację NFT (niewymienialnych tokenów, *non-fungible token*) – traktować jako coś odwrotnego: jako uporczywe dążenie do ekstrapolowania klasycznych praw rzeczowych na rzeczywistość cyfrową, tak aby umożliwić właścicielowi zasobu niematerialnego wykonywania pełnej wiązki uprawnień. W tym rozumieniu technologia ma więc przede wszystkim umożliwić zachowanie rzadkości zasobów niematerialnych, pozwolić na ich kontrolowanie i w efekcie na wykorzystywanie gospodarczo w tradycyjny sposób.

1.3. Własność w ekonomicznej analizie prawa

Podejmowane w ramach ekonomicznej analizy prawa rozważania dotyczące własności bazują na fundamencie położonym przez utylitarystów. Rozwijają też właściwe realizmowi prawniczemu postrzeganie własności jako zespołu faktów

psychicznych albo społecznych (Merrill i Smith, 2001: 366). Trzeba jednakże pamiętać, że geneza ruchu naukowego ekonomicznej analizy prawa jest bardziej złożona, co szczegółowo opisali J. Bełdowski i M. Metelska-Szaniawska (2007). Dla ukonstytuowania się tego podejścia przełomowy był artykuł R. Coase'a z 1960 roku *The problem of social cost* (Coase, 1960); autor rzucił w nim nowe światło na rozumienie własności jako listy konkretnych uprawnień, jakie ma osoba w stosunku do rzeczy (Alchian i Demsetz, 1973). W swoich pracach Coase, wychodząc od ekonomii neoklasycznej, argumentował, że prawa własności są podstawą systemu rynkowego. Ponadto „[a]nalizował relację kosztów zewnętrznych oraz praw własności, wskazując przy tym na znaczenie kosztów transakcyjnych. (…) Można stwierdzić, że ten noblista wprowadził do nauki kategorię praw własności jako odrębny przedmiot badań oraz wskazał drogę do zrozumienia ich roli w gospodarce. Umożliwiło to pogłębienie analiz praw własności w odniesieniu do różnych użytkowników – agentów" (Gruszewska, 2020: 45). Na podłożu tych rozważań powstała jednocześnie nowa ekonomia instytucjonalna (Hardt, 2005; Tylec, 2016). Co ciekawe, wielu kontynuatorów myśli Coase'a wpisywało jednak własność w ramy stosunków umownych (prawa zobowiązań) (*sic!*). Własność bywała przez nich rozumiana również jako narzędzie rozwiązywania sporów wokół użytkowania zasobów. To zaś prowadziło nawet do wpisywania własności w prawo deliktowe. Ostatecznie jednak przyjęło się odróżniać „zasady własności" od „zasad odpowiedzialności" (Merrill i Smith, 2001: 375).

Boehlke (2007: 74) twierdzi: „Na gruncie ekonomii analiza praw własności ma zwykle na celu wyspecyfikowanie struktury praw własności tworzącej możliwie najsilniejsze bodźce do efektywnego użytkowania rzadkich zasobów". Ten sposób myślenia stawia więc w centrum kwestię zachęt (*incentives*), które mają być gwarantem zachowań społecznie użytecznych. Chociaż takie uzasadnienie regulacji najsilniej akcentowano w ekonomicznej analizie prawa własności intelektualnej, to argumentacja ta bywa przywoływana także w odniesieniu do dóbr materialnych.

W ekonomicznej analizie prawa przyjęto optykę realizmu prawniczego, która nakazuje skupiać się na prawie w działaniu (*law in action*), a nie na prawie zapisanym (*law in books*). Niektórzy badacze (Kasprzycki et al., 2008: 11) sugerują wręcz, że „[w] sensie ekonomicznym stosunki własnościowe bardziej wynikają (…) ze stosunków społecznych aniżeli z norm prawa stanowionego. Można przyjąć hipotezę, iż przyjęty system wartości (czynnik pierwotny) oddziałuje na regulacje prawne stosunków własnościowych (czynnik wtórny), tym samym przesądza o formie ustroju społeczno-gospodarczego, który wpływa na produktywność czynników wytwórczych oraz przeciętna zamożność danego społeczeństwa. Tak więc władność w sensie ekonomicznym jest stosunkiem między ludźmi, jaki powstaje w związku z faktycznym i niekoniecznie odzwierciedlonym

w przepisach prawa korzystaniem przez ludzi z rezultatów działalności gospodarczej oraz [z] dysponowaniem czynnikami produkcji".

Twierdzenie Coase'a

Omawiając kwestię własności na gruncie ekonomicznej analizy prawa, trzeba uwzględniać powyższy szeroki kontekst społeczny. Wiele wskazuje na to, że twórcy ekonomicznej analizy prawa dostrzegali – nawet jeśli nie wprost – taką właśnie perspektywę. Z pewnością przyczyniło się to do tak dobrego przyjęcia koncepcji dotyczących własności, jakie były prezentowane przez R. Coase'a. Właśnie bowiem na podstawie takiego podejścia, które zakładało przypisywanie bardzo ograniczonego znaczenia normom prawnym, autor ten zaproponował swoje słynne twierdzenie. Pokazał w nim, że własność jest fenomenem, który przy zachowaniu niskich kosztów transakcyjnych i gotowości do współpracy będzie alokowany w sposób najbardziej efektywny – niezależnie od tego, jakie szczegółowe normy prawne będą obowiązywać. Naturalnie nie oznacza to, że kwestię adekwatnego i precyzyjnego zdefiniowania praw własności można zaniedbać (Cole i Grossman, 2002). W twierdzeniu Coase'a punktem odniesienia jest sumaryczna korzyść osiągana przez wszystkich aktorów w danym układzie. Zatem chociaż dystrybucja kosztów i korzyści między uczestników będzie się różniła w zależności od norm prawnych, to przy niskich kosztach transakcyjnych i tak strony doprowadzą do takiego rozstrzygnięcia, które sumarycznie będzie miało najlepszy bilans kosztów i korzyści. Będziemy mieli więc do czynienia z maksymalizacja użyteczności w rozumieniu Kaldora-Hicksa.

Cooter i Ulen (Cooter et al., 2011: 100–104) wyjaśniają twierdzenie Coase'a na kilku przykładach, z których najprostszy dotyczy rancza i sytuacji, gdy bydło przechodzi na sąsiednie pole kukurydzy, powodując straty. W przykładzie tym straty wynoszą 100 $ rocznie i można im zapobiec, grodząc ranczo (koszt 75 $ rocznie) lub grodząc pole kukurydzy (co kosztowałoby 50 $ rocznie). Zakładając brak współpracy między sąsiadami, możliwe są dwa rozwiązania tego problemu w zależności od tego, jak definiowane są przepisy prawa – czy mamy prawo otwartej przestrzeni (tj. „jeśli masz coś cennego, sam masz to zabezpieczyć – ogrodzić"), czy też prawo nakazujące rekompensować straty poczynione w cudzej własności. W pierwszym przypadku z pewnością właściciel pola kukurydzy ogrodzi je, bo to ograniczy straty (zamiast 100 $ będzie to jedynie 50 $). W drugim przypadku właściciel rancza ogrodzi swoją nieruchomość, aby zamiast płacić 100 $ odszkodowania, ponosić mniejszy koszt – tj. 75 $ za ogrodzenie. Widać tu różnicę z perspektywy poszczególnych właścicieli – aby zapobiec stratom 100 $, konieczne będzie ponoszenie kosztów w wysokości 50 $ albo 75 $.

Sytuacja przedstawiałaby się inaczej, gdyby sąsiedzi ze sobą współpracowali. Co prawda, nic nie zmieniłoby to w pierwszym przypadku (bo nie sposób tego

problemu lepiej rozwiązać niż ogradzając pole kukurydzy). Jednak już w drugim właściciel rancza z pewnością przedstawiłby właścicielowi pola kukurydzy ofertę ogrodzenia pola na jego koszt. Pojawiłaby się w ten sposób nadwyżka z kooperacji – 25 $. Odrębną kwestią jest jej podział. Właściciel pola kukurydzy mógłby zażądać partycypowania w niej – „dzięki mnie oszczędzasz 25 $, więc podzielmy się tą kwotą po połowie" – i w efekcie właściciel rancza zapłaciłby za ogrodzenie pola i dopłacił 12,5 $ sąsiadowi. *Summa summarum*, otrzymalibyśmy jednak wynik, który spełnia kryterium efektywności Kaldora-Hicksa. Oczywiście, ten efekt opisany w teoremacie Coase'a może nastąpić tylko przy bardzo niskich kosztach transakcyjnych. W tym przykładzie było to możliwe – sąsiedzi nie potrzebowali prawników, nie musieli dojeżdżać na negocjacje, zachowywali się racjonalnie, transakcja była prosta, itp. – zatem były spełnione wymogi niskich kosztów transakcyjnych. W przeciwnym razie wypracowana nadwyżkę z kooperacji mogłyby skonsumować chociażby wspomniane koszty obsługi prawnej. Warto też odnotować, że istnieje wiele innych sformułowań twierdzenia Coase'a, o czym szczegółowo pisze Ł. Hardt (2009: 78–80).

Alokacja własności prywatnej

Drugim, ważnym z punktu widzenia tej książki, problemem analizowanym przez Cootera i Ulena (Cooter et al., 2011: 127–130) jest kwestia określenia, co może być własnością prywatną. Autorzy ci wychodzą z założenia, że dobra prywatne powinny być własnością prywatną (bo są konkurencyjne w wykorzystaniu i istnieje możliwość wyłączania innych z konsumpcji), natomiast dobra publiczne (będące ich przeciwieństwem) powinny być przedmiotem własności publicznej – „innymi słowy, efektywność wymaga, aby dobra cechujące się konkurencyjnością i możliwością wyłączania były kontrolowane przez jednostki lub małe grupy ludzi, podczas gdy dobra cechujące się brakiem konkurencyjności i niemożnością wyłączania powinny być kontrolowane przez duże grupy ludzi takie jak państwo".

W klasycznym rozumieniu – silnie rozpowszechnionym wśród badaczy zajmujących się ekonomiczną analizą prawa – własność w wyniku transakcji rynkowych trafia do tej osoby, która przypisuje jej największą wartość. Tłumaczy się, że to właśnie różnice w wycenie dokonywanej przez poszczególnych ludzi sprawiają, iż następują transakcje, w wyniku których dochodzi do transferu własności. Mechanizm rynkowy w tym rozumieniu jest po prostu licytacją – kto da najwięcej za dostęp do jakiegoś rzadkiego dobra. Takie podejście jest jednak coraz silniej krytykowane – m.in. M. Sandel (2012) zwraca uwagę, że kompletnie ignoruje ono różnice w sile nabywczej. Wskutek tego np. żywność często nie trafia do osób biednych, które przecież przypisują jej wielką wartość (znacznie większą niż bogaci mający pożywienia w nadmiarze). M. Sandel zwraca

też uwagę, że rynkowy system dystrybucji własności nie jest jedynym, jaki może funkcjonować. Dostępne alternatywy, choć nie są uniwersalnym antidotum na problemy związane z mechanizmem rynkowym, w pewnych sytuacjach mogą zostać uznane za lepsze rozwiązanie.

Zatem obok systemu rynkowego można wyróżnić inne mechanizmy decydowania o dostępie do dóbr (które z reguły są rzadkie – tj. gdy mamy więcej chętnych niż dóbr do rozdzielenia):

1. Kolejkowy

To podejście zastępuję regułę licytacyjną „dobro trafia do tego, kto zapłaci za nie najwięcej" podejściem egalitarnym – dobra będą udostępniane według kolejności zgłoszeń. Ma to niwelować problemy związane z niedostateczną siłą nabywczą części uczestników wymiany. W tym mechanizmie walutą jest jednak czas, który trzeba przeznaczyć na uzyskanie dostępu. Oczywiście w pewnych sytuacjach ten system może działać lepiej niż mechanizm rynkowy. Problem jednak w tym, co przyznaje sam M. Sandel, że system kolejkowy bardzo łatwo jest dominowany przez rynkowy. Innymi słowy – np. bezpłatne wejściówki na mszę celebrowaną przez papieża często są odsprzedawane, a jeśli zespół muzyczny ustali zbyt niskie ceny biletów, to są one przedmiotem spekulacji koników (którzy wpierw stali w długich kolejkach, a następnie odsprzedają bilety po znacznie wyższej cenie).

2. Według potrzeb

Zasadniczą trudnością w zastosowaniu mechanizmu „według potrzeb" jest konieczność zbudowania systemu, który pozwoli je zobiektywizować. Taki mechanizm nie może wszak funkcjonować w sytuacji, gdy każdy zainteresowany samodzielnie określałby, jak ważne (silne) są jego potrzeby. Istnieją sytuacje, w których mechanizm ten zasadniczo nie jest kwestionowany – np. na szpitalnych oddziałach ratunkowych (SOR), gdzie osoby są przyjmowane nie według kolejności zgłoszeń, ale w zależności do tego, jak bardzo ich zdrowie i życie są zagrożone. Natomiast w innych przypadkach system „według potrzeb" budzi znacznie więcej kontrowersji – np. przy przydzielaniu mieszkań, pomocy rzeczowej itp.

3. Według zasług

Na tym podejściu opiera się merytokracja, którą M. Sandel poddał krytyce w jednej ze swoich późniejszych książek (2020), a którą precyzyjniej opisał D. Markovitz (2019). Klasycznym przykładem zastosowania tego mechanizmu jest rekrutacja na prestiżowe uniwersytety. Jest on także wykorzystywany przy transferowaniu własności – np. w formie nagród rzeczowych. Wadą tego mechanizmu, co oczywiste, jest duża przestrzeń do uznaniowości. W niektórych

kręgach badaczy społecznych podnosi się także, iż ocenianie (nawet obiektywnych) wyników osiąganych przez ludzi bez uwzględnienia ich sytuacji społecznej jest niesprawiedliwe i prowadzi do pogłębiania nierówności.

4. Losowy

Sposób ten stosuje się np. przy przydzielaniu spraw sędziom czy przy powoływaniu ławy przysięgłych – dzięki automatyzmowi ma gwarantować sprawiedliwość. Na jego podstawie może dochodzić także do transferu własności, czego przykładem są loterie z nagrodami rzeczowymi. W czasach PRL w tej drodze można było chociażby otrzymać dostęp do rzadkiego dobra, takiego jak np. samochód, co miało, rzecz jasna, zastępować mechanizm rynkowy (cena była wyznaczana administracyjnie, znacznie poniżej punktu wynikającego z popytu i podaży, co powodowało ogromne zainteresowanie, na które odpowiedzią miały być właśnie losowania).

M. Sandel zwraca też uwagę, że często sam fakt wycenienia jakiegoś dobra i wprowadzenia do relacji pieniędzy (a więc uczynienie z tej relacji transakcji) może doprowadzić do zniszczenia owego dobra. Widać to wyraźnie w przypadku działalności charytatywnej albo obywatelskiej, gdzie dodanie motywacji finansowej niweluje inne, szlachetne pobudki. Opisane przez Sandela historie mające potwierdzić tę tezę muszą uwzględniać badacze zajmujący się ekonomiczną analizą prawa, gdyż bez tego nie ma mowy o choćby umiarkowanie precyzyjnym prognozowaniu ludzkich reakcji na zmiany w prawie. Podobnie trzeba włączać do rozważań także szerszy społeczny kontekst własności. Bez tego bowiem nie sposób byłoby chociażby zrozumieć rynku dóbr luksusowych. W tym kontekście nie dziwi więc rosnące zainteresowanie behawioralną ekonomiczną analizą prawa (Jolls et al., 1998; Korobkin i Ulen, 2000; Rizzo i Whitman, 2019; Corr i Plagnol, 2023).

W ekonomicznej analizie prawa podejmuje się też bardzo szczegółowe rozważania dotyczące innych aspektów własności – np. ustanawiania prawa do własności nietrwałej (pierwszy posiadacz vs. własność wiązana), kiedy prywatyzować zasoby o swobodnym dostępie (przeciążenie vs. utrzymywanie granic użytkowanych zasobów), rejestrowania i przenoszenia tytułu prawnego (koszty weryfikacji vs. koszty rejestracji), możliwości przeniesienia własności przez osobę nieuprawnioną (np. złodzieja) itp. (Cooter et al., 2011: 180–194). Ich szczegółowa analiza wykracza jedna poza tematykę tej książki.

Gry kooperacyjne i niekooperacyjne

Istotny jest też temat zakresu ochrony stron w umowach sprzedaży, co oczywiście wymaga istnienia silnej „trzeciej strony" wymiany rynkowej, tj. przede

wszystkim sprawnych i niezawisłych sądów. W tym kontekście wszystko będzie zależało od interpretacji postulatu „prawo powinno skłaniać do zachowań społecznie korzystnych". Bardziej oczywista wykładnia będzie przemawiała za zapewnieniem ochrony słabszej stronie stosunku prawnego – nawet jeśli jej zachowania będą nosiły znamiona naiwności. Trudnym do kwestionowania celem jest bowiem zamiana gier niekooperacyjnych na kooperacyjne. W tym więc wypadku wykorzystanie naiwności drugiej strony powinno pociągać negatywne skutki. Możliwe jest jednak wysnucie także wniosków przeciwnych – tj. że eliminacja nadmiernie naiwnych podmiotów jest społecznie korzystna, gdyż pozostawia w grze rynkowej wyłącznie podmioty dobrze do tego przygotowane.

Dobrze opisuje to przykład przywołany przez Cootera i Ulena (2011): zamieszczono w gazecie dla rolników ogłoszenie o „gwarantowanym sposobie na pozbycie się koników polnych" (które z punktu widzenia niektórych upraw są szkodnikami) za jedyne 25 $. Nie podano w ogłoszeniu żadnych dodatkowych informacji o produkcie ani zdjęcia. Rolnicy, którzy zamówili to urządzenie, otrzymywali dwie drewniane deseczki podpisane „A" i „B" oraz instrukcję „Umieść konika polnego na deseczce A, a następnie zmiażdż go deseczką B". Co oczywiste, urządzenie spełniało obietnicę, ale w żaden sposób nie rozwiązywało problemu rolników. W tym przykładzie odpowiedź na pytanie, czy sprzedawca (który niewątpliwie wykorzystał asymetrię informacji) powinien ponieść jakąś odpowiedzialność, będzie zależała właśnie od rozstrzygnięcia wspomnianego wyżej dylematu: co przyniesie lepsze społeczne efekty – wspieranie „cwaniaków", czy „naiwniaków"?

Podsumowując, z punktu widzenia ekonomicznej analizy prawa kwestie związane z transferem własności będą w największym stopniu determinowały bilans kosztów i korzyści instytucji własności. Warto podkreślić, że istotne zmiany – na co zwracali już uwagę realiści prawniczy – nie muszą wiązać się z nowym prawodawstwem. Wiele kwestii szczegółowych znajduje bowiem rozstrzygnięcie na etapie stosowania prawa. Jest to także istotne przy analizie współczesnych transformacji instytucji własności. Zmiany w linii orzeczniczej sądów, w decyzjach organów administracyjnych czy w praktykach rynkowych mogą wszak znacznie wcześniej (zanim pojawią się zmiany w legislacji) ukazywać nowe oblicze tytułowej instytucji.

1.4. Specyfika własności intelektualnej i innych zasobów niematerialnych

Jeden z kluczowych dylematów podejmowanych w tej książce brzmi: na ile traktować własność intelektualną jako podzbiór własności, a na ile jako odrębną kategorię? W dalszej części prezentowane są zarówno argumenty za, jak i argumenty przeciw. Własność intelektualna jest tu analizowana jako jeden

z kluczowych typów zasobów niematerialnych. Dlatego niektóre rozważania będą się odnosiły do tej szerszej kategorii. Więcej o relacjach między nazwami „własność intelektualna", „aktywa niematerialne", „zasoby niematerialne" w podrozdziale 3.1. W tym miejscu trzeba jednak najpierw opisać najważniejsze cechy własności intelektualnej i zestawić je z cechami własności tradycyjnie rozumianej – tej dotyczącej dóbr materialnych. Na tej podstawie można będzie wskazać podobieństwa i różnice w funkcjonowaniu obu kategorii z ekonomicznego punktu widzenia. W celu weryfikacji pierwszej hipotezy szczegółowej: „własność intelektualna stała się dominującą formą własności, przez co instytucja własności (jako całość) uległa znacznemu osłabieniu" konieczne będzie też przywołanie danych, które zdołają pokazać dominację własności intelektualnej nad własnością *sensu stricto*.

Wydaje się jednak, że trzeba odrzucić dwie skrajności – z jednej strony, pełnego utożsamiania obu omawianych kategorii (z uwagi na opisane niżej różnice), z drugiej, traktowania własności intelektualnej jako kategorii zupełnie oderwanej od własności. Takie stanowiska nie tylko byłyby kontrfaktyczne, ale także stałyby w oczywistej opozycji do dużej części dorobku nauk ekonomicznych i prawnych, o czym szerzej traktuje podrozdział 3.3. W tej książce więc we wszystkich rozważaniach akcentowane są różnice między omawianymi kategoriami, ale nie prowadzi to do konstatacji, jakoby własność intelektualna była całkowicie odrębną kategorią względem własności jako takiej.

Patrząc na opisane niżej cechy i desygnaty obu kategorii, należałoby stwierdzić, że między własnością a własnością intelektualną zachodzi logiczny stosunek niezależności. Z językowego punktu widzenia natomiast najbardziej uprawniony wydaje się wniosek, że jest to stosunek zawierania – własność intelektualna jest podzbiorem własności. Do takich wniosków prowadzi też analiza rzeczywistej ekonomicznej roli własności intelektualnej – wpisuje się ona w funkcje tradycyjnie rozumianej własności, choć przejawia różne od niej cechy. Zatem obserwowany we współczesnej gospodarce wzrost znaczenia własności intelektualnej i innych zasobów niematerialnych w sposób oczywisty prowadzi do tego, że swoiste cechy własności intelektualnej zaczynają dominować w całej kategorii własności – ta intelektualna forma własności staje się podstawową formą. Jest to jeden z przejawów dekompozycji, gdyż własność (jako całość) staje się instytucją słabszą właśnie w wyniku upowszechnienia immanentnych cech własności intelektualnej.

Główne różnice między własnością materialną i intelektualną

Pierwszą, zasadniczą różnicą między własnością intelektualną i materialną jest kwestia rzadkości dóbr. W drugim przypadku jest ona czymś naturalnym – ekonomia jest definiowana właśnie na jej podstawie jako nauka

o gospodarowaniu ograniczonymi (rzadkimi) zasobami (czasem z dodaniem: w obliczu nieograniczonych lub znacznie większych potrzeb). Poszczególne wytwory własności intelektualnej natomiast w naturalnej postaci nie są rzadkie, istnieje bowiem możliwość korzystania z nich przez nieograniczony krąg osób bez uszczerbku dla innych. Co więcej, często dzięki efektom sieciowym większa liczba osób mających dostęp podnosi wartość dla pozostałych korzystających. Klasycznym przykładem jest sieć społecznościowa, ale podobne mechanizmy można zaobserwować też w przypadku utworów muzycznych czy wielu wynalazków z zakresu telekomunikacji.

Rzadkość własności intelektualnej można jednak wytworzyć sztucznie – za pomocą norm prawnych. Na tym *de facto* polega istota prawa własności intelektualnej, które ma sprawić, że jego przedmiot będzie dostępny nie dla wszystkich, ale tylko dla twórcy i tych, których on upoważni. Tę rolę mogą też grać rozwiązania techniczne, takie jak choćby zabezpieczenia typu DRM (*digital rights management*). Możliwość wykreowania rzadkości nie przekreśla jednak różnicy między omawianymi kategoriami. Po pierwsze, dlatego, że skoro w przypadku własności intelektualnej nie jest to immanentna cecha, to możliwe są scenariusze alternatywne. Po drugie, nawet silny reżim ochrony własności intelektualnej często bywa zawodny – łatwość jej rozpowszechniania bowiem niezwykle trudno okiełznać. Zatem tu dla osiągnięcia rzadkości potrzeba szeregu działań, których skuteczność i tak jest zwykle mocno ograniczona. W odniesieniu do własności dóbr materialnych natomiast jest to stan naturalny, istniejący samoistnie.

Na tę specyfikę własności intelektualnej zwracają też uwagę inni autorzy, np. Beata Giesen (2015: 71), która w odniesieniu do prawa autorskiego wskazuje na dwie zasadnicze okoliczności: „Po pierwsze, wyłączność prawa autorskiego nie jest oczywistością, jak to ma miejsce w przypadku prawa własności prywatnej, a to dlatego że ograniczenia w dostępie do utworu nie płyną z jego natury, jak to się dzieje z prawem do rzeczy. Istniejące w tym względzie bariery stanowią rezultat rozwiązań prawnych, zastosowanych konstrukcji, za pomocą których gwarantuje się wyłączność uprawnień autorskich. Po drugie, wspomniana natura utworu sprawia, że rywalizacja o prawo korzystania z dzieła, pojmowanego jako dobro ekonomiczne, nie powstaje sama z siebie, skoro reprodukcja utworu umożliwia korzystanie z niego jednocześnie przez niezliczona liczbę osób. Skoro tak, to konstrukcja uprawnień majątkowych, przyporządkowanych przez porządek prawny określonym podmiotom, stanowi instrument właściwy do stymulacji oczekiwanych rezultatów ekonomicznych. W tym ujęciu «wyłączność» prawa autorskiego stanowi nie tylko zapłatę dla twórcy, ale ma stwarzać zachętę zarówno do tworzenia nowych utworów, jak i do reprodukcji oraz rozpowszechniania tych już istniejących".

Z łatwości kopiowania własności intelektualnej wynika więc, że jest ona bardzo trudna, a zdaniem niektórych wręcz niemożliwa do kontrolowania. Patrząc

pod tym kątem, z perspektywy księgowej zasadnicza część zasobów niematerialnych nie spełnia więc kryteriów, które pozwoliłyby traktować ją w kategoriach aktywów przedsiębiorstwa. Często trudno nawet mówić w tym przypadku o zidentyfikowaniu (wyodrębnieniu), nie mówiąc już o pomiarze takich zasobów, czy ich wycenie. Naturalnie w obrocie funkcjonuje szereg metod (Urbanek, 2011), ale w tym wypadku ich mnogość świadczy o niemożności znalezienia satysfakcjonujących uniwersalnych rozwiązań. Więcej o tym w podrozdziale 3.1. W efekcie znacznie trudniej roztoczyć tu ochronę prawną charakterystyczną dla prawa rzeczowego – np. ochronę posiadacza, czyli tego podmiotu, który włada rzeczą niezależnie od samego tytułu prawnego. W klasycznym rozumieniu elementem konstrukcyjnym posiadania jest fizyczne władanie rzeczą (*corpus possesionis*) i manifestowanie zamiaru władania rzeczą dla siebie (*animus rem sibi habendi*). Naturalnie w kontekście zasobów niematerialnych należałoby poszukać ekwiwalentu fizycznego władania, którym – teoretycznie – mogłaby być jakaś forma kontroli. Problem w tym, że ta jest możliwa tylko w niektórych rodzajach własności intelektualnej – np. jako oprogramowanie działające w systemie SaS (Software as a Service), gdzie użytkownik dostarcza wsad, który jest przetwarzany pod kontrolą twórcy oprogramowania, i następnie same rezultaty są przekazywane z powrotem do użytkownika. Wtedy można mówić o kontroli tej konkretnej własności intelektualnej – zwłaszcza w przypadku, gdy działanie programu odbywa się na serwerach tego samego podmiotu. Jest to jednak dość rzadka sytuacja – w zasadniczej części zasobów niematerialnych nie ma możliwości sprawowania kontroli na choćby zbliżonym poziomie. W tym kontekście natomiast sama kwestia manifestowania zamiaru władania rzeczą dla siebie (*animus rem sibi habendi*) wydaje się mieć znaczenie drugorzędne, a zważywszy na niespełnienie pierwszego wymogu, odnośne rozważania mogą wręcz okazać się bezprzedmiotowe.

Do tego warto dodać kwestię przywrócenia kontroli (przywrócenia posiadania). O ile w przypadku własności materialnej, nawet po daleko idącej ingerencji, zwykle możliwe jest przywrócenie stanu poprzedniego, o tyle w kontekście własności intelektualnej, gdy właściciel lub posiadacz stracą kontrolę nad przedmiotem własności, przywrócenie stanu poprzedniego z reguły jest już niemożliwe. Łatwość powielania sprawia bowiem, że w obrocie może pojawić się wiele kopii, które zupełnie zmienią biznesową rzeczywistość wykonywania prawa własności. Co prawda w wielu przypadkach nadal możliwe będzie korzystanie z modeli biznesowych opartych na szerokim upowszechnieniu (o czym mowa w podrozdziale 5.3). Są jednak pewne rodzaje działalności (zwłaszcza gdy opierają się na wykorzystaniu tajemnic przedsiębiorstwa), przy których zniweczy to możliwość czerpania korzyści z takiej własności. Co więcej, korzystanie przez inne osoby z rozpowszechnionego przedmiotu własności intelektualnej w wielu wypadkach może być nawet legalne. Prawo autorskie zna bowiem szereg wyjątków, które

pozwalają na korzystanie z cudzego utworu bez zgody twórcy – mowa przede wszystkim o dozwolonym użytku osobistym, dozwolonym użytku publicznym czy prawie cytatu. Te wyjątki są znacznie szersze niż możliwość przełamywania uprawnień właścicielskich do własności materialnej, dopuszczalnego wyłącznie w nadzwyczajnych okolicznościach.

Druga różnica dotyczy notyfikacji – powiadomienia innych osób o tym, że coś jest przedmiotem czyjejś własności. W odniesieniu do własności dóbr materialnych ten problem występuje w znacznie mniejszym zakresie – w przypadku nieruchomości (i niektórych ruchomości) istnieją chociażby państwowe rejestry. W pozostałych wypadkach manifestowanie bycia właścicielem także jest łatwiejsze – istnieje szereg zachowań, które pozwalają się łatwo identyfikować jako typowe postępowanie właściciela. Łatwiej też zademonstrować porzucenie rzeczy. W odniesieniu do własności intelektualnej jest to o wiele bardziej skomplikowane, choć nie niemożliwe. Pojawiają się chociażby zabezpieczenia DRM czy znakowanie wodne (*watermarking*), a ponadto popularyzują się rozwiązania oparte na *blockchain*, jak chociażby tokeny NFT. Wciąż jednak znacznie częściej mamy wątpliwości w kwestii przypisania własności czemuś niematerialnemu (np. odnajdując jakąś własność intelektualną w Internecie) niż materialnemu.

Co więcej, z uwagi na kolejną (opisaną niżej) różnicę rejestry funkcjonujące w odniesieniu do niektórych rodzajów własności intelektualnej (prowadzone przez urzędy patentowe) nie rozwiązują problemu notyfikacji tak dobrze, jak ich odnoszące się do dóbr materialnych odpowiedniki. Ponadto trzeba zauważyć, że jedynie dla niewielkiej części własności intelektualnej (a tym bardziej dla innych zasobów niematerialnych) prowadzi się publiczne rejestry, które stanowią przecież regułę w przypadku praw rzeczowych. Istnieją bazy patentów czy znaków towarowych, ale brakuje takiego rozwiązania chociażby w odniesieniu do prawa autorskiego, gdzie wolumen przedmiotów ochrony jest wielokrotnie większy niż wszystkich innych rodzajów własności intelektualnej razem wziętych. Warunkiem objęcia utworu ochroną prawnoautorską jest wyłącznie jego ustalenie – tj. doprowadzenie do sytuacji, w której inna osoba niż twórca może się z nim zapoznać (nie jest to jednak upublicznienie, które byłoby porównywalne z księgami wieczystymi czy rejestrem zastawów). Prowadzi to do bardzo daleko idących konsekwencji. Istnienie publicznych rejestrów traktowane jest jako warunek konieczny pojawienia się silnych skutków praw rzeczowych. Dzięki tym rejestrom bowiem trudniej o nieświadome naruszenie. W przypadku praw autorskich natomiast nota copyrightowa może być pomocna jedynie do pewnego stopnia, jako że jest przecież nieobowiązkowa, a w momencie zetknięcia się użytkownika z dziełem może być już nieaktualna.

Trzecia różnica dotyczy precyzyjnego określania granic poszczególnych przedmiotów własności, co w przypadku dóbr niematerialnych jest znacznie trudniejsze. Naturalnie także w przypadku własności dóbr materialnych

zdarzają się nieścisłości (np. spory geodezyjne). W porównaniu jednak z trudnością określania granic poszczególnych zastrzeżeń patentowych czy rozstrzygania kwestii plagiatu utworu muzycznego są znacznie mniejsze. W tym miejscu warto podkreślić, że nieostrość granic własności intelektualnej jest do pewnego stopnia jej immanentną cechą. W praktyce jednak pogłębiają ją ułomne praktyki obserwowane w urzędach patentowych. W szczególności chodzi o akceptowanie tzw. zastrzeżeń funkcjonalnych (*functional claims*), które pozwalają chronić rezultat niezależnie od sposobu osiągnięcia go. Wskutek tego istnieje wiele bardzo szerokich i ekstremalnie nieprecyzyjnych patentów, co tworzy gąszcza patentowe (*patent thickets*) (Biga, 2021a). Problem nieostrości granic nasila się też ze względu na coraz większą podaż własności intelektualnej, która nie jest krępowana ograniczeniami właściwymi dobrom materialnym. W efekcie prowadzi to niektórych badaczy (Bessen i Meurer, 2009: 46) do bardzo kategorycznego stanowiska: jeśli nie potrafisz precyzyjnie określić granic, oznacza to, że nie można tu mówić o własności.

Czwarta różnica dotyczy kwestii egzekwowania prawa. W przypadku własności intelektualnej prawdopodobieństwo rzeczywistej realizacji ochrony prawnej jest bardzo niskie. Szczególnie wyraźnie widać to po odsetku spraw, w których powód (czyli np. uprawniony z patentu, właściciel autorskich praw majątkowych) wygrał sprawę (powództwo zostało uwzględnione w całości lub w części).

Tabela 4. Odsetek spraw zakończonych uwzględnieniem powództwa w latach 2013–2018 w polskich sądach

Rodzaj sprawy	Sprawy zakończone uwzględnieniem powództwa (w całości lub w części), %
033 – prawo autorskie	42,35
034 – prawo własności przemysłowej	20,57
653 – prawo własności przemysłowej (sprawa gospodarcza)	20,70
675 – prawo autorskie (sprawa gospodarcza)	42,35

Źródło: badanie własne, niepublikowane.

Podobne wyniki w rozbiciu na kilka kategorii odnotowano w USA (Allison et al., 2015: 1135). Tam w czterech wyszczególnionych kategoriach odsetek spraw sądowych zakończonych zwycięstwem posiadaczy patentu był następujący: farmaceutyczne 57,8%, oprogramowanie 40,2%, mechaniczne 54,0%, biotechnologiczne 32,0%. To niskie prawdopodobieństwo sukcesu w sprawach dotyczących ochrony własności intelektualnej w dużej mierze wynika z opisanych wyżej różnic. Wyodrębnienie tej okoliczności jest jednak konieczne, gdyż pokazuje,

że immanentne cechy własności intelektualnej, nawet jeśli są ignorowane przez prawodawcę (który uporczywie chce zapewniać jej ochronę przez sztuczne doprowadzanie do rzadkości), to w przypadku naruszeń podmiot uprawniony i tak może pozostać bezsilny. Trzeba też pamiętać, że uwzględniając konieczność poniesienia kosztów postępowania (nie tylko po swojej stronie, ale także w razie porażki części kosztów strony przeciwnej), nawet prawdopodobieństwo sukcesu nieznacznie przekraczające 50% nie może prowadzić do uznania wchodzenia w spór sądowy za opłacalne.

Poza tymi czterema zasadniczymi różnicami można wskazać kilka pomniejszych. Samo np. ryzyko równoczesnego wytworzenia jest czymś nieznanym w świecie materialnym, a w przypadku własności intelektualnej jest jak najbardziej realne (nie ma możliwości, aby stolarz w Krakowie i Los Angeles stworzyli to samo krzesło, ale dwóch muzyków na różnych kontynentach może skomponować w tym samym czasie utwory, które spełniałyby kryteria plagiatu). Warto też pamiętać, że w przypadku niektórych rodzajów własności intelektualnej funkcjonuje szereg opłat nieznanych w świecie materialnym, np. opłaty urzędowe związane z uzyskaniem i utrzymaniem patentu (rosnące z biegiem lat). Naturalnie w przypadku nieruchomości też istnieją koszty uzyskania (notarialne) i utrzymania (podatek katastralny), ale mają zupełnie inny charakter.

Kolejną okolicznością, którą trzeba brać pod uwagę, analizując specyfikę własności intelektualnej, jest działalność „trolli patentowych", zwanych także podmiotami niepraktykującymi (*non-practicing entities*) (Bessen et al., 2011; Fischer i Henkel, 2012; Golden, 2006). Są to firmy wyspecjalizowane w szantażowaniu przedsiębiorstw prowadzących duże innowacyjne projekty. Za niewielką opłatą wchodzą w posiadanie bezużytecznych gospodarczo patentów, które są jednak na tyle nieprecyzyjne, że zostawiają spore pole do interpretacji. Następnie zarzucają – często największym firmom technologicznym jak Apple czy Google – naruszenie tej własności intelektualnej. Nawet jeśli prawdopodobieństwo skutecznego wykazania tego przed sądem jest bliskie zeru, to często giganci ulegają szantażowi. Wolą bowiem zapłacić kilkumilionowe ugody i nie podejmować ryzyka wstrzymania lub choćby opóźnienia wprowadzania na rynek ich flagowych produktów. Mają też świadomość, że sam fakt przedostania się do opinii publicznej informacji, że firma ma problemy prawne z własnością intelektualną, mógłby przynieść znacznie większe straty (w wycenie giełdowej) niż koszty takiej ugody. Przez długie lata sprawiało to, że trolle patentowe były niezwykle skuteczne. Ich działalność ograniczała się głównie do Stanów Zjednoczonych, ale skuteczna kampania antytrollowa doprowadziła do zmian w orzecznictwie, które także tam coraz skuteczniej blokują możliwość stosowania tego typu szantażu.

Zatem immanentne cechy własności intelektualnej sprawiają, że nawet pod silną presją otoczenia regulacyjnego nie funkcjonuje ona tak jak klasycznie rozumiana własność.

Zasadność ochrony prawnej

Specyfika własności intelektualnej wymaga odrębnego uzasadnienia objęcia jej ochroną prawną. Nie jest tu wszak możliwe ekstrapolowanie – wskazanego już dawno i precyzyjnie (Singer, 2012) – toku rozumowania dotyczącego ochrony własności dóbr materialnych. Zasadniczo więc na uzasadnienie istnienia prawnej ochrony własności intelektualnej przywołuje się inne argumenty. Można je podzielić na dwie grupy: utylitarne i nieutylitarne.

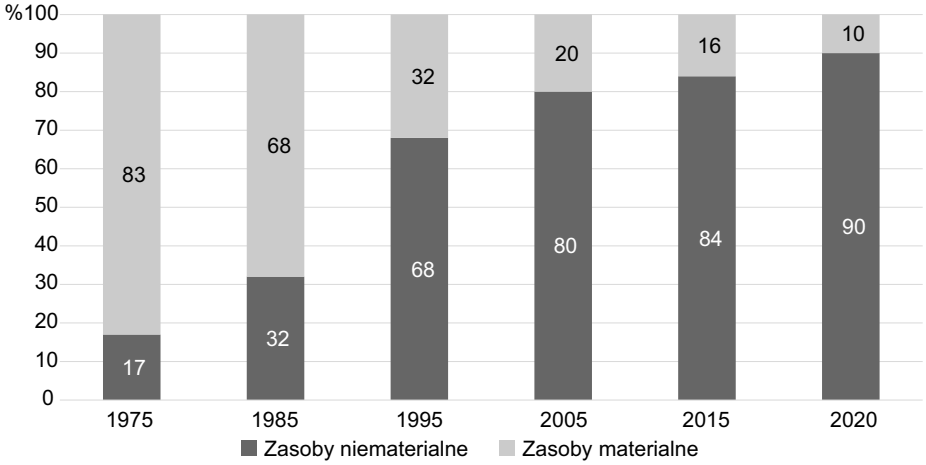
W pierwszej akcentuje się dostarczanie odpowiednich bodźców (zachęt) do tworzenia i ujawniania efektów swojej pracy. Najlepiej widać to w kontekście patentów. Zwolennicy argumentacji utylitarnej (Gallini i Scotchmer, 2002; Shiffrin, 2008) zwracają uwagę, że bez zapewnienia ochrony prawnej gwarantującej wyłączność na korzystanie z efektów własnej pracy wynalazczej, podaż innowacji będzie poważnie ograniczona. Twórca, który ponosi szereg kosztów stworzenia wynalazku, potrzebuje bowiem czasowej wyłączności na korzystanie z niego. To bowiem pozwala mu dyktować cenę w warunkach monopolistycznych, dając szansę nie tylko na pokrycie poniesionych kosztów, ale także na osiągnięcie nadwyżki zachęcającej do dalszej aktywności. Społeczeństwo w zamian za niedogodności związane z czasowym monopolem otrzymuje dostęp do innowacji – wpierw silnie ograniczony, ale po pewnym czasie (po wygaśnięciu patentu) już bardzo szeroki. Ten sposób myślenia podzielali zarówno Jeremy Bentham i John Stuart Mill, jak też nawet sceptyczny wobec monopoli Adam Smith (Menell, 1999: 131). Zaraze popularność twórczości publikowanej w otwartym dostępie pokazuje, że pod pewnymi warunkami brak gwarancji wyłączności nie przekreśla istnienia bodźców do działania (Lerner i Tirole, 2002).

Argumenty nieutylitarne akcentują natomiast nierozerwalny, wręcz metafizyczny związek między twórcą a jego dziełem. Prawne odzwierciedlenie tego przekonania widać zwłaszcza w prawie autorskim w tych krajach, które przyjęły go w wersji dualnej – osobistej i majątkowej. Osobista część, w skład której wchodzą takie uprawnienia, jak np. prawo do podpisania dzieła, ochrony jego dobrej sławy i czci itp., są w kontekście prawa własności niezwykle osobliwą wiązką uprawnień. W przypadku dóbr materialnych trudno przecież mówić np. o ochronie dobrego imienia pola uprawnego czy bloku mieszkalnego. W prawie autorskim są to natomiast silnie akcentowane uprawnienia, które dotykają nie tylko kwestii transcendentnych, ale pośrednio wpływają także na wymiar gospodarczy. Przez wykonywanie swoich autorskich praw osobistych twórca może bowiem istotnie utrudniać gospodarcze korzystanie z praw majątkowych, które zostały przeniesione na inny podmiot. Co istotne, same autorskie prawa osobiste nie mogą być przedmiotem obrotu gospodarczego ani dziedziczenia, co stanowi jaskrawy kontrast wobec własności materialnej, której elementem składowym jest przecież możliwość rozporządzania rzeczą.

Własność intelektualna bywa też podważana z pozycji libertariańskich. Co prawda wyznawcy tego podejścia w wersji skrajnej negują całą instytucję własności, ale w przypadku własności intelektualnej krytyka jej istnienia w obecnej formie pojawia się także w środowiskach o wiele bardziej umiarkowanych (Biga et al., 2021). Pokazuje to, że uzasadnienie istnienia własności intelektualnej znacznie trudniej utrzymać.

Rosnące znaczenie zasobów niematerialnych

Weryfikacja pierwszej hipotezy szczegółowej: „własność intelektualna stała się dominującą formą własności, przez co instytucja własności (jako całość) uległa znacznemu osłabieniu" wymaga jednak nie tylko wykazania swoistych cech własności intelektualnej, które czynią ją słabszą od własności sensu *stricto*, lecz także wykazania, że znaczenie własności intelektualnej (analizowanej zwykle w szerszej kategorii zasobów niematerialnych) jest we współczesnej gospodarce na tyle duże, że właśnie ta niematerialna forma zdominowała instytucję własności w szerokim jej rozumieniu.



Wykres 1. Części składowe wartości przedsiębiorstw z indeksu S&P 500, w %
Źródło: https://www.oceantomo.com.

Zgodnie z szacunkami firmy doradczej Ocean Tomo zasoby niematerialne stanowią dziś 90% wartości firm z indeksu S&P 500. Co prawda trudno te dane nazwać precyzyjnymi obliczeniami, gdyż wciąż brak nam satysfakcjonujących uniwersalnych narzędzi pomiaru i wyceny zasobów niematerialnych. Naturalnie literatura prezentuje cały szereg takich narzędzi. W tym przypadku jednak wielość wynika stąd, że przedstawiane propozycje są wciąż nieprecyzyjne, a zakres ich zastosowania jest zbyt wąski. Pojęcie zasobów niematerialnych obejmuje

tak zróżnicowane rodzaje, że trudno sobie wyobrazić prosty, jednolity system pomiaru. Problem jednak w tym, że zarówno w środowisku naukowym, jak i biznesowym nie ma nawet zgody co do tego, jakie kategorie zasobów niematerialnych należy wyróżniać, nie mówiąc o choćby umiarkowanie precyzyjnym wyznaczeniu granic między nimi (Wasilewska, 2015).

Co więcej, nawet akceptując argument, że kwestia typologii jest czysto akademicka i że najważniejsza jest przekonująca wycena zasobów – choćby nie zostały one precyzyjnie nazwane ani wyodrębnione – również w kwestii wyceny inwestorzy i managerowie wciąż poruszają się bez dobrych narzędzi. Od dawna bowiem opieranie się na ogólnej kategorii „goodwill" nie wystarcza. Rozumowanie, że skoro zasadnicza część zasobów niematerialnych wymyka się standardom rachunkowości, to należy przyjąć, iż wartość tych zasobów stanowi różnicę między wyceną rynkową a wyceną księgową przedsiębiorstwa (tak definiowana jest „goodwill"), wydaje się nie do zaakceptowania. Po pierwsze, dlatego, że firmy różnią się zakresem odzwierciedlenia aktywów niematerialnych w księgach rachunkowych. Po drugie, dlatego, że takie rozumienie nie pozwala odróżnić realnie istniejących aktywów niematerialnych od zwykłej bańki, kiedy wycena rynkowa jest mocno zawyżona. Po trzecie, w rzeczywistości, gdzie zasoby niematerialne dominują, trudno uznać *goodwill* za dopełnienie, za resztę, którą oblicza się, odejmując lepiej rozpoznane kategorie od ogólnej wartości.

Niewątpliwie wspomniany wyżej rosnący udział zasobów niematerialnych w wartości przedsiębiorstw wynika po części z coraz lepszego rozpoznania poszczególnych rodzajów tych zasobów. Wiele wskazuje jednak na to, że w większym stopniu stanowi skutek dokonującej się cyfryzacji gospodarki, która jest opisana szerzej w podrozdziale 2.2. W jej efekcie bowiem do indeksu S&P 500 weszło wiele firm informatycznych, wypychając z niego firmy kojarzone chociażby z przemysłem ciężkim, które przecież ze względu na rodzaj działalności wciąż opierają się na zasobach materialnych. Ich brak w indeksie S&P 500 sprawia jednak, że znalazły się poza obszarem cytowanego badania Ocean Tomo. Z perspektywy celów tej książki kluczowe jest jednak to, że właśnie niematerialna część biznesu coraz wyraźniej dominuje we współczesnej gospodarce, a wraz ze wzrostem udziału zasobów niematerialnych w ogólnej wartości firm instytucja własności jako taka ulega istotnej transformacji. Staje się bowiem czymś słabo kontrolowalnym, trudnym do wyceny i uwzględniania w bilansie aktywów przedsiębiorstwa. W pewnym sensie zbliża się do kategorii zobowiązań znanych z prawa, co współgra z postrzeganiem firmy jako wiązki kontraktów.

Akumulowanie i zużywanie zasobów

Dominacja aktywów niematerialnych sprawia ponadto, że traci na znaczeniu kwestia amortyzacji (zużycia jakiegoś dobra), wkalkulowana w wiele instytucji

prawnych, także w samą instytucję własności,. W takich bowiem warunkach nie sposób ekstrapolować doświadczeń z zasobów materialnych, gdyż w przypadku zasobów niematerialnych – jak zauważył Jerzy Hausner (2019) – użycie nie prowadzi do zużycia, ale do przyrostu wartości. W przeciwieństwie więc do maszyny, której każde uruchomienie zmniejsza jej wartość (z uwagi na zużycie elementów), w przypadku własności intelektualnej często użycie prowadzi do zwiększenia wartości tego zasobu. Rozwiązanie techniczne, które staje się standardem, jest wszakże cenniejsze niż rozwiązanie rzadko wykorzystywane, a piosenka częściej odtwarzana staje się dla twórcy tym cenniejsza.

W pewnym sensie można to odczytywać w kategoriach antykruchości, o której pisał Nassim Taleb (2012). Mamy bowiem do czynienia z sytuacją, gdy coś, co w tradycyjnych, kruchych przypadkach doprowadzi do strat, tu skutkuje wzmocnieniem. Nie jest to zatem tylko odporność, ale właśnie całkowite przeciwieństwo kruchości – wstrząs wzmacnia. Trzeba jednak wyraźnie zaznaczyć, że nie oznacza to, iż każdy rodzaj zasobu niematerialnego jest antykruchy. Gdy tajemnica przedsiębiorstwa zostaje powielona, staje się przecież dla niego z reguły mniej wartościowa.

Samo upowszechnianie takich kategorii dóbr, w których nie dochodzi do standardowego zużycia, sprawia, że dezaktualizuje się podstawowa przesłanka, dla której powstała instytucja własności w jej klasycznym kształcie. Jednym z głównych uzasadnień ochrony wyłączności właściciela była wszak próba przeciwdziałania zużywaniu dobra przez inne osoby. Ewentualne dopuszczanie szerszego kręgu podmiotów miało być – w tradycyjnym rozumieniu – sposobnością do uzyskania przychodów. Co więcej, takie dopuszczenie zwykle miało nie tylko pokrywać koszty zużycia, ale też generować nadwyżkę. W logice zasobów niematerialnych natomiast w pewnych sytuacjach dopuszczenie szerokiego kręgu odbiorców do korzystania z rzeczy nie dość, że nie będzie generowało zauważalnych kosztów, to z każdym kolejnym użytkownikiem – zgodnie z mechanizmem efektu sieciowego – będzie zwiększało wartość danego dobra.

W kontekście zasobów niematerialnych problematyczne bywa natomiast akumulowanie wartości przez dłuższy czas, co stanowi istotną różnicę względem własności materialnej. Co prawda istnieją pewne kategorie aktywów niematerialnych, które w tym względzie upodabniają się do nieruchomości – mogą długo utrzymywać bardzo wysoką wartość. Są to przede wszystkim znaki towarowe. Na drugim biegunie są jednak takie aktywa, które choć nie ulegają degradacji tak szybko jak np. niektóre rodzaje żywności, to i tak bardzo szybko tracą na wartości. Dzieje się tak przede wszystkim w przypadku patentów na wynalazki, zwłaszcza w technologiach informatycznych. Dobrym przykładem jest też tajemnica handlowa, która może się szybko zdewaluować nie tylko przez ujawnienie, ale też – podobnie jak w przypadku patentów – przez rozwój technologiczny. W tym kontekście trudne do jednoznacznego zakwalifikowania są takie

kategorie aktywów niematerialnych, jak reputacja, zasoby ludzkie czy relacje z klientami. Z jednej strony, bardzo często można je rozpatrywać w kategoriach długookresowych przewag konkurencyjnych, z drugiej jednak, silnie ograniczone możliwości kontrolowania tych zasobów czynią to ryzykownym sposobem przechowywania wartości w takim ujęciu, w jakim wykorzystuje się np. nieruchomości gruntowe czy dzieła sztuki.

Nie można jednak zapominać, że własność intelektualna wykazuje też szereg immanentnych cech praw rzeczowych. Jak piszą autorzy książki *The Law and Economics of Intellectual Property in the Digital Age* (Elkin-Koren i Salzberger, 2012: 43), chodzi przecież o „prawa przeciw całemu światu", zatem skuteczne *erga omnes*. Mowa tu o możliwości wykluczania innych z dostępu do tego, co jest objęte ochroną. Mimo to różnice ujawniają się w kwestiach szczegółowych. Przede wszystkim, w przeciwieństwie do własności materialnej, własność wytworów intelektu jest ograniczona w czasie. Wygaśnięcie uprawnień pozostaje więc wpisane w jej istotę, a nie stanowi jedynie wyjątku, tak jak to się dzieje w świecie materialnym, gdzie np. może dojść do zasiedzenia ruchomości czy nieruchomości (co wymaga braku reakcji właściciela, a same prawa nie przechodzą do domeny publicznej, lecz jedynie na aktualnego posiadacza).

Instytucja własności a własność intelektualna

Podsumowując, chociaż na gruncie teoretycznym odrębność własności intelektualnej jest możliwa do wykazania, to we współczesnej gospodarce własność ta w coraz większym stopniu pełni funkcję instytucji własności *sensu stricto*. Ponadto w związku z rosnącym znaczeniem zasobów niematerialnych (zwłaszcza własności intelektualnej) należy przyjąć, że współczesna forma instytucji własności w coraz większym stopniu przejawia właśnie cechy własności intelektualnej. Przytoczone dane pokazują, że szybko pogłębia swoją dominację, wypierając tym samym własność tradycyjnie rozumianą (tę odnoszącą się do dóbr materialnych). Oznacza to, że współczesna forma instytucji własności uległa znacznemu osłabieniu, przede wszystkim w wyniku tego, że przejęła jedną z kluczowych cech własności intelektualnej, tj. silnie ograniczoną możliwość sprawowania kontroli nad przedmiotem własności. Zatem istnieją poważne przesłanki wskazujące, że hipoteza szczegółowa H1: „własność intelektualna stała się dominującą formą własności, przez co instytucja własności (jako całość) uległa znacznemu osłabieniu", została zweryfikowana pozytywnie.

Rozdział 2

Czynniki transformujące instytucję własności

W rozdziale tym omawiane są czynniki transformujące instytucję własności. Wśród nich szczególną rolę odgrywa cyfryzacja gospodarki będąca katalizatorem niemal wszystkich innych przemian określających nową formę własności (podrozdział 2.2). Wiele bowiem opisywanych w tej książce zjawisk istniało już znacznie wcześniej, ale dopiero rozwój technologiczny w połączeniu ze zmianami oczekiwań konsumentów (podrozdział 2.3) sprawił, że stały się one na tyle powszechne, iż mogły istotnie zmienić oblicze instytucji własności. Te kwestie będą miały kluczowe znaczenie dla weryfikacji drugiej hipotezy szczegółowej H2: „W wyniku cyfryzacji gospodarki transfer własności może być łatwiej zastępowany przez udzielanie prawa dostępu".

Ważnym wątkiem tego rozdziału jest także ekonomia współdzielenia (podrozdział 2.1), która choć niezwykle mocno przyczynia się do transformacji instytucji własności, to nie obejmuje wszystkich procesów opisywanych w tej książce. Ponadto podejmowana jest kwestia, jak pogłębiająca się złożoność przedsięwzięć gospodarczych wymusza zmiany w funkcjonowaniu instytucji własności (podrozdział 2.3). W ostatnim podrozdziale natomiast omawiane są dokonujące się przeobrażenia modeli biznesowych, co jest naturalną konsekwencją zmian w bilansie kosztów i korzyści bycia właścicielem – zarówno z perspektywy konsumentów, jak i przedsiębiorstw. Trendy te zostaną omówione w kontekście ekonomii wartości – proponowanego przez Hausnera nowego podejścia do wartości w biznesie.

2.1. Gospodarka współdzielenia

Dużym błędem byłoby sprowadzenie opisywanych tu transformacji instytucji własności do popularyzacji ekonomii współdzielenia. Co prawda należy ona do istotniejszych trendów prowadzących do transformacji, ale nie są to zjawiska tożsame. W tym podrozdziale analizowana jest kwestia, jak główna konstrukcja gospodarki współdzielenia – tj. tworzenie platform umożliwiających współużytkowanie czy współtworzenie – sprzyja osłabianiu własności. W takich bowiem warunkach kwestie korzyści ekonomicznych i samego faktu korzystania z rzeczy

są znacznie słabiej powiązane z własnością, niż to się dzieje w tradycyjnych przedsięwzięciach.

Zmienne zainteresowanie gospodarką współdzielenia

Z gospodarką współdzielenia wiązano wielkie nadzieje (Hossain, 2020; Pietrewicz i Sobiecki, 2016). Oczekiwano, że upowszechnienie tego podejścia sprawi, iż „praktyki biznesowe będą działać uczciwie we wspólnym interesie przedsiębiorstw, konsumentów i środowiska, wspierana będzie równość społeczna (zarówno w odniesieniu do możliwości, jak i korzyści obiecanych przez gospodarkę współdzielenia), a ponadto towarzyszyć temu będzie zachęcanie do tworzenia i wspieranie rozwoju silnych i niezależnych społeczności lokalnych" (Cherry i Pidgeon, 2018: 947). W praktyce jednak okazało się to trudne do zrealizowania – „Przy dominującej konceptualizacji ekonomii współdzielenia, ujmowanej prawie wyłącznie w kategoriach korzyści ekonomicznych, osiągnięcie pożądanych korzyści środowiskowych i społecznych jest obecnie mało prawdopodobne (…) Korporacyjna kooptacja agendy ekonomii współdzielenia również nie będzie powszechna ze względu na silną nieufność do biznesu i przemysłu, która przeniknęła dyskurs publiczny. Wyzwaniem dla przedsiębiorstw będzie opracowanie nowych modeli, które zmniejszą tę nieufność i pozwolą konsumentom czuć się bezpiecznie przy zawieraniu nowych umów i relacji biznesowych" (2018: 947).

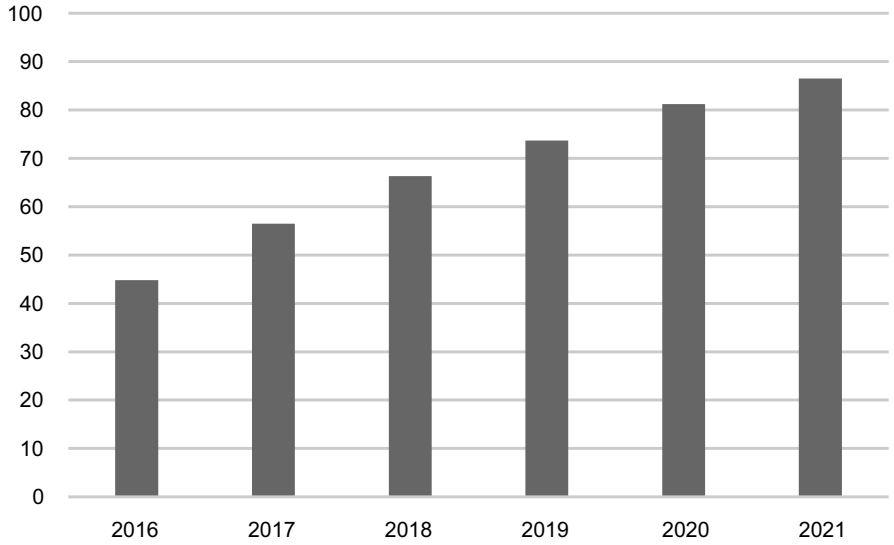
Szczegółowe rozważania dotyczące definicji gospodarki współdzielenia czy wyszczególniania jej przejawów nie mieszczą się w zakresie tematycznym niniejszej książki. Te kwestie zostały już wyczerpująco opisane w literaturze (Görög, 2018). Co więcej, jak pokazuje M. Hossain (2020), zainteresowanie badaczy tym tematem ma już szczyt za sobą. Po latach 2014–2017, w których notowano szybki wzrost liczby artykułów poruszających temat gospodarki współdzielenia, obecnie widać trend odwrotny. Ten fakt przemawia też za tym, że gospodarka współdzielenia stanowi tylko jedno ze zjawisk związanych ze współczesnymi transformacjami instytucji własności, ale nie może być z nimi utożsamiana. Redefinicja roli własności jest bowiem przedmiotem rosnącego zainteresowania badaczy – nie tylko ekonomistów. Podobne refleksje nad opisywanymi w tej książce transformacjami podejmowano już wcześniej, zanim gospodarka współdzielenia zyskała dostrzegalną popularność.

Nie oznacza to jednak, że dyskusja wokół gospodarki współdzielenia jest zamknięta (Kraus et al., 2020). W kontekście tematu tej książki istotny jest przede wszystkim dokonany podział działań w ramach gospodarki współdzielenia na gospodarkę realizowaną przez współpracę (*performing sharing through collaboration*) i na realizację dzielenia przez dostęp (*performing sharing through access*) (Richardson, 2015: 125–126). Pokazuje to bowiem, że istotna część ekonomii

współdzielenia jest zjawiskiem w rzeczywistości niepowiązanym z tematem tej książki. W jej skład bowiem wchodzą np. platformy wytwórcze, crowdfundingowe czy pozwalające na wymianę wiedzy. W tych wypadkach trudno jednak odnotować istotne różnice w funkcjonowaniu instytucji własności – w niektórych sytuacjach częściej pojawia się wprawdzie współwłasność, lecz nie jest to zmianą fundamentalną.

Dzielenie transformujące własność

Zasadnicza idea gospodarki współdzielenia sprawia jednak, że własność ulega istotnej transformacji – głównie w ramach realizowania dzielenia przez dostęp (*performing sharing through access*), gdzie użytkowanie i korzyści są oderwane od pozostałych atrybutów prawa własności. Co ciekawe, podkreśla się, że elementem pozwalającym na działanie w warunkach ekonomii współdzielenia jest odpowiednio wysoki poziom zaufania. Fakt ten współgra z postrzeganiem instytucji własności, która w klasycznej formie miała zapewniać możliwość funkcjonowania w warunkach niskiego poziomu zaufania – tj. prawo miało gwarantować bezpieczeństwo relacji społecznych. Gdy zatem pojawia się odpowiedni poziom zaufania, instytucja własności staje się mniej potrzebna. Jak pisze B. Sztokfisz (2017: 101): „Istotna z punktu widzenia teorii ekonomii wydaje się także oparta na zaufaniu transakcja (jeden z głównych elementów teorii ekonomii instytucjonalnej), która ma szczególne znaczenie w gospodarce współdzielenia".



Wykres 2. Liczba użytkowników gospodarki współdzielenia w Stanach Zjednoczonych w latach 2016–2021, w mln

Źródło: eMarketer, Statista 2022.

Niewątpliwie gospodarka współdzielenia doprowadziła do głębokiej zmiany modeli dystrybucyjnych (Klopčič et al., 2020: 324), które są w opozycji do jednej z cech konstrukcyjnych własności – do wyłączności. Co więcej, zmiana ta wykracza daleko poza zwykłą popularyzację współwłasności. I chociaż w swej istocie nie jest niczym nowym (już przed wiekami społeczności miały wspólne niektóre narzędzia rolnicze), to dopiero przeniesienie tego na poziom cyfrowy otworzyło zupełnie nową drogę do świadczenia usługi łączenia jakiegoś zasobu z potencjalnymi użytkownikami, co w niektórych sektorach doprowadziło do rewolucji. Jest to argument na potwierdzenie weryfikowanej w tym rozdziale hipotezy szczegółowej H2: „W wyniku cyfryzacji gospodarki transfer własności może być łatwiej zastępowany przez udzielanie prawa dostępu". Współdzielenie zastępuje transfery własności, dopiero bowiem dzięki rozwiązaniom cyfrowym mogło osiągnąć dużą skalę.

Zmienił się przy tym „duch" współdzielenia, gdyż gigantyczną część wartości przechwytują wirtualne platformy pośredniczące (których pozycja niejednokrotnie jest zbliżona do monopsonu, o czym szerzej w podrozdziale 5.2). Dlatego „największe kontrowersje wzbudzają platformy for profit, które niekiedy w sposób rażący i widoczny wykorzystują luki związane z przepisami prawa pracy oraz podatkami. Niektóre oferowane przez platformy współdzielenia usługi są zwykłymi usługami, nie maja nic wspólnego z definicja dzielenia się, jaka jest nam znana. Działania takie obniżają rangę i wartość całego ruchu *sharing economy*. Firmy wprowadzają w błąd użytkowników, którzy przekonani, że dokonują bardziej świadomego i lepszego wyboru, tak naprawdę przyczyniają się do kumulowania zysków wielkich korporacji". Niestety, „nie zostały jednak przeprowadzone kompleksowe badania, które opisywałyby dokładnie wpływ, jaki gospodarka współdzielenia ma na rynki, a także na stopień wykorzystania zasobów" (Sztokfisz, 2017: 100).

Jak szacuje PwC (2016) do 2025 roku globalny przychód z gospodarki współdzielenia tylko w pięciu kluczowych obszarach: usług finansowych, transportu, hotelarstwa, turystyki, obsady etatów – wyniesie 335 mld USD. Autorzy tego opracowania trafnie wskazują też, że do powodów, dla których gospodarka współdzielenia może się tak szybko rozwijać, należy urbanizacja. Patrząc szerzej, jest to także niezwykle istotny czynnik wielu współczesnych transformacji własności, gdyż jednostkowy koszt dotarcia do użytkownika (w przypadku udostępniania zasobu materialnego) jest znacznie niższy właśnie na terenach zurbanizowanych.

Zaufanie zamiast instytucji własności

Wracając jednak do wątku zaufania, warto odnotować, iż gospodarka współdzielenia (zwłaszcza w jej mniej skomercjalizowanej formie – jak np. serwis

BlaBlaCar) sprzyja jego budowaniu – i to nawet w zaskakującej skali. Autorzy cytowanego raportu (2016: 7) przywołują badanie, którego wyniki pokazują, że użytkownicy BlaBlaCar najbardziej ufają rodzinie i przyjaciołom, a na drugim miejscu „uzupełnionym profilom na BlaBlaCar". Ufają im znacznie bardziej niż kolegom, sąsiadom czy znajomym na Facebooku. Wyjaśnienie tego zjawiska wykracza poza ramy tej książki. Sama ta obserwacja jednak pokazuje potencjał gospodarki współdzielenia jako zjawiska wspierającego budowanie zaufania, które jest ważnym składnikiem okoliczności pozwalających odchodzić od tradycyjnej roli własności. Bez odpowiednio wysokiego zaufania (do dostawcy, współużytkowników) znacznie trudniej bowiem jest zrezygnować z silnej ochrony prawnej, która jest wyróżnikiem tradycyjnie rozumianego prawa rzeczowego. Cytowane badanie pokazuje też, że wciąż główną zaletą platform działających w modelu gospodarki współdzielenia jest cena. Tu osiągnięcie przewagi też jest jednak relatywnie łatwe – te same zasoby, intensywniej wykorzystywane, stwarzają możliwość uzyskiwania korzystnych wyników nawet przy mniejszym przychodzie jednostkowym.

Do technologii, które mogą być w tym obszarze wyjątkowo użyteczne, należy *blockchain*. Daje możliwość budowania systemów reputacyjnych, które nie tylko nie wymagają centralnego uwierzytelnienia, ale nawet nie potrzebują istnienia podmiotu certyfikującego, który musiałby mieć już wcześniej zbudowaną reputację (jak np. certyfikaty typu Fair Trade, czy EU EcoLabel). W rozproszonym systemie *blockchain* łatwiejsze jest nie tylko śledzenie poszczególnych etapów powstawania produktu czy dostarczania usługi, ale też weryfikowanie, którzy kontrahenci (ze względu np. na historię ich transakcji) są godni zaufania. Jest to więc system, który nie tylko dostarcza znacznie więcej informacji, ale też jest o wiele bardziej odporny na nadużycia niż funkcjonujące od lat agregatory komentarzy i ocen użytkowników.

Zmiany sprzyjające współdzieleniu

Trzeba jednak pamiętać, że nie mogłoby dojść do tak szybkiej popularyzacji gospodarki współdzielenia, gdyby nie głębokie zmiany społeczne: „Siłą napędową *sharing economy* jest tak zwane pokolenie Y, nazywane także «millenialsami» czy pokoleniem cyfrowym. Mowa tu o grupie osób urodzonych na przełomie tysiącleci, która wchodziła w dorosłość w epoce gwałtownego upowszechnienia nowoczesnych technologii. To zarazem pokolenie wychowane w okresie coraz większej dostępności Internetu, świetnie adaptujące i rozumiejące systemy peer-to-peer (sieć komputerowa umożliwiająca komunikację użytkowników na równorzędnych zasadach). Jest to także pokolenie dużo bardziej elastyczne i ceniące niezależność w większym stopniu od swoich poprzedników. Do 2025 roku millenialsi będą stanowić około 75% światowej podaży pracy, będąc zarazem

najlepiej dotychczas wyedukowanym pokoleniem. (…) Typowy klient platform gospodarki współdzielenia to człowiek młody, intensywnie korzystający ze smartfonu, mobilny i otwarty na ludzi, ale zarazem ograniczony możliwościami finansowymi i szukający efektywnych kosztowo rozwiązań" (2016: 7). W kontekście tematu tej książki gospodarce współdzielenia należy jednak przypisać „zasługi" przede wszystkim w kontekście upowszechnienia wśród konsumentów przekonania, że – zwłaszcza w erze Internetu – możliwe jest wygodne korzystanie z rzeczy, których nie jest się właścicielem (Kowalska, 2019: 40). Zatem wspomniany „cyfrowy rys" tego pokolenia również przemawia za pozytywną weryfikacją hipotezy H2, gdyż z tej perspektywy widać wyraźnie, że cyfryzacja ułatwia rezygnację z transferu własności.

Podsumowując, nie można zapominać, że współczesne zjawiska transformujące instytucję własności są wielorakie, często w ogóle niezwiązane z gospodarką współdzielenia (traktują o tym kolejne podrozdziały). Również gospodarcze skutki tytułowych transformacji własności wykraczają znacznie poza konsekwencje popularyzacji gospodarki współdzielenia. Co prawda, w odniesieniu do niektórych z nich można znaleźć pewne punkty wspólne (np. rosnącą rolę wirtualnych platform czy osłabienie efektu posiadania), jednak szereg innych skutków (opisanych w rozdziale piątym) pokazuje, że transformacje instytucji własności są zjawiskiem znacznie bardziej złożonym. Mimo to fenomen ekonomii współdzielenia sprawił, że osłabienie instytucji własności nabrało tempa. Nie bez powodu więc niektórzy z autorów zaliczają *sharing economy* do domeny pozawłasnościowej (*nonownership domain*) albo do postwłasnościowej gospodarki (*postownership economy*) (Fritze et al., 2020: 380).

2.2. Cyfryzacja gospodarki

Nie sposób zrozumieć dynamiki współczesnych transformacji instytucji własności bez zarysowania kontekstu cyfryzacji gospodarki. W tym obszarze można zaobserwować unikalne połączenie trzech okoliczności:

1. silnego efektu sieciowego (dołączanie kolejnych użytkowników podnosi wartość dla wszystkich pozostałych),
2. minimalnych kosztów krańcowych (często nie jest potrzebny nawet żaden nośnik własności) oraz
3. możliwości wyeliminowania przez podmiot silniejszy zobowiązań wynikających z własności (duży gracz – wirtualna platforma – kontroluje algorytm i bazę użytkowników, natomiast własność wydawałoby się kluczowych zasobów materialnych pozostaje w rękach słabszego podmiotu, np. kierowcy z Ubera czy hotelu oferującego noclegi na portalu Booking, który to podmiot musi ponosić związane z nią koszty).

Biznes „bez własności”

Taki model pozwala na znacznie szybszy wzrost niż w tradycyjnym budowaniu biznesu na podstawie standardowych mechanizmów towarzyszących instytucji własności. Nie trzeba więc być już właścicielem tego, co w konkretnej działalności stanowiło jej sedno (np. samochodu w przewozie osób czy nieruchomości w działalności hotelarskiej). Zatem w gospodarce cyfrowej tradycyjnie rozumiana własność jest wypychana na margines zainteresowania (albo przerzucana na słabszy podmiot, co jest przecież sprzeczne z logiką dążenia do kontrolowania własności kluczowych zasobów, która była czymś oczywistym we wszystkich dotychczasowych systemach społecznych). Dziś więc siłę, którą własność dawała przez wieki, można uzyskać w wyniku kombinacji trzech zjawisk opisanych w poprzednim akapicie. Niewątpliwie jest to jeden z najsilniejszych czynników transformujących instytucję własności. Co więcej, pojawiają się przy tym ogromne wyzwania zarówno dla firm, które – jeśli tylko to w danej branży możliwe – będą próbowały kopiować model „biznesu bez własności”, jak i dla regulatorów, którzy muszą dostrzec, że zasadnicze niebezpieczeństwa dla funkcjonowania rynku pojawiają się właśnie w wyniku popularyzacji takich modeli biznesowych, a nie wskutek koncentracji zasobów materialnych czy nawet kapitału (choć oczywiście kapitał może odegrać kluczową rolę w początkowym okresie promowania nowej platformy, aby uzyskać „masę krytyczną”, która odpowiednio napędzi efekt sieciowy).

Nazwanie tego typu działalności „biznesem bez własności” jest jednakże pewnym uproszczeniem. Po pierwsze, dlatego, że pewien niewielki komponent materialny jest nie do wyeliminowania. Po drugie, biznes ten opiera się na własności, tyle że intelektualnej. Ta jednak, jak już było wspomniane w poprzednim rozdziale, jest kategorią wyraźnie różną od tradycyjnie rozumianej instytucji własności. Nawet jeśli kluczowe dla takich biznesów algorytmy potraktować w kategoriach własnościowych, to i tak poza nawiasem pozostaną kluczowe dla uzyskiwania przewag konkurencyjnych zasoby niematerialne inne niż własność intelektualna – reputacja, relacje z klientami (np. powodujące „przywykanie” do konkretnej usługi) itp. Potwierdzeniem tej tezy są ogromne trudności, jakie napotkały przy wchodzeniu na polski rynek globalne serwisy e-commerce – Amazona czy wcześniej eBay. Trudno im było wszak podjąć skuteczną walkę z lokalnym potentatem – Allegro – który jest przecież od nich znacznie mniejszy. Nawet dopracowane na większych bazach użytkowników algorytmy okazały się niewystarczające do zdobycia przewagi.

Amazon jest jednak szczególnym przykładem transformacji instytucji własności w gospodarce cyfrowej. Co więcej, odbywa się to w dwóch wymiarach – Amazon jako największa na świecie platforma sprzedażowa oraz pionierska księgarnia e-booków. W pierwszym z nich siła Amazona wynika z ogromnej

bazy klientów, co pozwala tej firmie zajmować wyjątkowo korzystną pozycję negocjacyjną w kontaktach z dostawcami towarów. Model biznesowy omawianej korporacji jest jednak bardziej złożony. Amazon nie tylko daje możliwość sprzedawania innym przedsiębiorcom, ale także sam prowadzi sprzedaż znacznej liczby produktów. W tej części działalności zdobywa natomiast ogromną przewagę dzięki posiadaniu precyzyjnych danych od wszystkich sprzedawców korzystających z platformy. Dzięki temu Amazon może tworzyć najlepiej dopasowane oferty. Podobnie jak w innych przypadkach opisanych w tej książce siła ta nie wynika z tradycyjnie rozumianej własności, ale właśnie z przewagi w dostępie do danych.

W przypadku Amazona występują jednak także obszary działalności oparte na własności materialnej – centra logistyczne oraz serwery danych. W pierwszym wypadku Amazon zachęca sprzedawców do korzystania z jego magazynów, dzięki czemu serwis ma możliwość oferowania bardzo krótkich terminów dostawy, a to w tej działalności ma kluczowe znaczenie. Rodzi się jednak pytanie, jakie są inne powody, dla których Amazon jest zainteresowany przejmowaniem bagażu wiążącego się z własnością, skoro i tak kontroluje kluczowe elementy transakcji. Najbardziej prawdopodobnym wyjaśnieniem jest fakt, że w logistyce ogromne korzyści można osiągnąć dzięki efektowi skali. Tworzy się więc znaczna nadwyżka, która w myśl filozofii założyciela firmy powinna zostać przejęta – „twoja marża to moja szansa" (Lashinsky, 2012: 3). Ten sam powód jest relewantny w kontekście serwerów danych (Amazon Web Services). Wynika stąd, że giganci cyfrowej gospodarki, którzy swoją pozycję w dużej mierze zawdzięczają niematerialnemu, a więc i w zasadzie niewłasnościowemu sposobowi działania, są gotowi pod pewnymi warunkami inwestować także w obszary wymagające znacznych zasobów materialnych. Wiele wskazuje jednak na to, że ograniczają się do takich wycinków działalności, gdzie występują podobne do cyfrowego świata mechanizmy (efekt skali, efekt sieciowy). Te obszary są jednak raczej wyjątkiem od reguły, w myśl której potencjał dochodowy tradycyjnie rozumianej własności ulega umniejszeniu.

Niepewny dostęp do cyfrowych treści

Transformacje instytucji własności są jeszcze lepiej widoczne w sferze sprzedaży dostępu do treści. W przypadku Amazona są to głównie książki w wersji elektronicznej. Podobne prawidłowości można jednak zaobserwować także w innych kategoriach – grach (Steam, GOG), wideo (Apple TV, Netflix) czy muzyce (Spotify, Amazon Music). Konsumenci w rzeczywistości nie kupują nic na własność, lecz tylko uzyskują płatny dostęp do treści obwarowany szeregiem ograniczeń. Idą one na tyle daleko, że w istocie nie tyle transformują elementy własności, co wręcz prowadzą do ich całkowitej negacji Trzeba jednak wyraźnie

rozgraniczyć, że są dostawcy komunikujący to w sposób wyraźny – np. Spotify, Netflix – tam trudno odnieść wrażenie, że kupuje się całą bazę utworów, a nie czasowy dostęp do nich. Są wszakże przypadki, gdy sytuacja nie jest tak klarowna. Widać to najlepiej właśnie przy sprzedaży e-booków. Z poziomu klienta często wygląda to tak samo jak kupno książki papierowej – na stronie wybiera się jedynie wersję – tradycyjną lub elektroniczną, a następnie klika się przycisk „kup teraz".

Taki sposób prowadzenia sprzedaży jednoznacznie sugeruje, że kupujemy taki sam zestaw praw (klasycznie rozumianą wiązkę uprawnień właścicielskich), a jedyną różnicą jest brak fizycznego nośnika w przypadku e-booków. W praktyce jednak zakres praw przechodzących na kupującego jest różny. Naturalnie w obu przypadkach – jako że transakcja dotyczy utworu w rozumieniu prawa autorskiego – nie ma mowy o pełnej swobodzie w dysponowaniu (kupno egzemplarza – nawet na nośniku – nie uprawnia chociażby do nieograniczonego kopiowania, dalszego rozpowszechniania, tworzenia i komercjalizowania utworów zależnych itp.). W przypadku wersji papierowej sprzedający po przekazaniu nam towaru nie ma jednak możliwości zablokowania nam dostępu do tej treści. Kupujący może także bez przeszkód pożyczyć lub odsprzedać książkę. W przypadku e-booków natomiast wygląda to zupełnie inaczej – tu utrwaliła się (a nawet ulega pogłębieniu) praktyka daleko idącego osłabienia własności. Głośnym (a zarazem ironicznym z uwagi na tematykę książki) dowodem na to, że „właściciel" e-booka nie ma nic wspólnego z tradycyjnie rozumianą własnością, było zdalne usunięcie przez Amazona (wskutek sporu prawnego z wydawcą) książki *Rok 1984* George'a Orwella z czytników klientów (Perzanowski i Schultz, 2016: 1). Co istotne, ta konfiskata na kontach użytkowników nie miała nic wspólnego z ich zachowaniem (naruszeniem regulaminu). Łatwość jej dokonania pokazała jednak, że o własności po stronie użytkowników w tym przypadku nie było mowy. Trzeba wyraźnie podkreślić, że jest to zasadniczo odmienna sytuacja od tej, gdy dostawca treści w modelu subskrypcyjnym usuwa coś ze swojej bazy. Takie działanie nie jest kontrowersyjne. Tu natomiast mieliśmy do czynienia z „kupnem" przez użytkowników konkretnego utworu.

O transformacji instytucji własności w omawianym obszarze świadczą też postanowienia regulaminów, które pozwalają dostawcom usuwać treści z kont użytkowników (a nawet blokować całe konta) w przypadku stwierdzenia naruszeń zasad. Jak zauważa A. Perzanowski (Perzanowski i Schultz, 2016: 2), umowy z użytkownikiem końcowym (EULA – *end user license agreement*) są tylko licencją – „nie posiadasz książki, którą kupujesz; zaledwie ją licencjonujesz. Masz zatem pozwolenie na czytanie jej. Aż do pewnego dnia, w którym je stracisz". Potwierdzają to cytowane przez tego autora wyjaśnienia Amazona: „Zawartość Kindla jest licencjonowana, a nie sprzedawana tobie". Łatwość, z jaką dostawcy mogą „cofnąć dostęp do zawartości bez refundacji", dobitnie pokazuje więc, jak

różny jest ten sposób działania od prawa własności. W tradycyjnym rozumieniu własność bowiem jest chroniona i legalne pozbawienie jej wymaga drogi sądowej, a do tego jest możliwe jedynie w wąsko zakreślonych ramach, które nie mogą być interpretowane rozszerzająco (np. wywłaszczenie na cel publiczny). W takich sytuacjach warunkiem koniecznym jest zawsze adekwatne odszkodowanie. Niekiedy można pozbawić własności z uwagi na naganne postępowanie właściciela (np. przepadek na podstawie kodeksu karnego lub w drodze postępowania egzekucyjnego). We wszystkich tych wypadkach istnieje jednak kontrolowana przez państwo procedura, właściciel ma możliwość obrony swoich praw, istnieje droga odwoławcza itp. Nawet sam fakt posiadania (w oderwaniu od własności) także podlega daleko idącej ochronie w myśl przepisów kodeksu cywilnego. W przypadku elektronicznego dostępu do treści natomiast sytuacja jest odwrotna.

Co więcej, w gospodarce cyfrowej bardzo popularne są zabiegi uniemożliwiające wykonywanie uprawnień, które przysługiwały właścicielom fizycznych nośników własności intelektualnej. Wiele działań, do których byli oni uprawnieni, jest teraz utrudnianych, np. przez dystrybutorów gier (Steam). Produkty bowiem są np. przypisywane do konta, co w zasadzie nie pozwala na ich odsprzedawanie. Szacuje się, że rynek używanych gier jest wart 2 mld USD rocznie. Co zaskakujące, twórcy gier mówią, że jest on większym zagrożeniem niż piractwo (2016: 32). Ta negatywne ocena o tyle zaskakuje, że jak pokazują badania (2016: 32), 70% przychodów graczy ze sprzedaży gier przeznacza się na zakup kolejnych. To nieprzejednane stanowisko branży gamingowej pokazuje więc, jak głęboko odeszła ona w swoich modelach biznesowych od sprzedaży (odpłatnego przekazywania własności) na rzecz udzielania dostępu (w formie bardzo restrykcyjnego licencjonowania). Samo zjawisko nie jest niczym nowym – już wcześniej dystrybutorzy treści podejmowali szereg działań mających ograniczać zakres praw przekazywanych użytkownikom. Ich zapędy były jednak blokowane przez sądy. Kulminacyjnym punktem sporu o swobodę użytkowników w korzystaniu z treści był rok 1984, kiedy to Sąd Najwyższy w USA zajmował się tematem legalności nagrywania programów telewizyjnych na magnetowidy. Sędziowie stanęli wtedy po stronie użytkowników.

Brak możliwości korzystania z praw

Ograniczenia narzucane przez dystrybutorów różnych kategorii cyfrowych treści – zarówno w warstwie formalnej (licencje), jak i faktycznej (zabezpieczenia typu DRM) – kolidują z określonymi w Ustawie o prawie autorskim i prawach pokrewnych uprawnieniami wynikającymi z dozwolonego użytku osobistego i publicznego. Takie działania należy więc postrzegać jako *contra legem*, gdyż przepisy dozwolonego użytku osobistego i publicznego mają charakter

bezwzględnie obowiązujący – ustawodawca nie dopuścił możliwości odmiennych uregulowań w umowach. Zatem jeśli dystrybutor uniemożliwia „korzystanie z pojedynczych egzemplarzy utworów przez krąg osób pozostających w związku osobistym, w szczególności pokrewieństwa, powinowactwa lub stosunku towarzyskiego" (art. 23 Ustawy o prawie autorskim), to pozbawia użytkowników ich ustawowego prawa.

Opisywane tu praktyki dystrybutorów stanowią również poważny problem w działalności bibliotek, które korzystając z dozwolonego użytku publicznego, mogą niekomercyjnie udostępniać utwory w zakresie swojej działalności statutowej (art. 29 Ustawy o prawie autorskim). Niewątpliwie naturalnym kierunkiem zmian w działalności tego typu placówek wydaje się przechodzenie na wersje elektroniczne. Trzeba jednak wyraźnie zaznaczyć, że obawy wydawców, iż biblioteki mogłyby po prostu udostępniać niezabezpieczone pliki z książkami (e-booki), są uzasadnione. W tym scenariuszu bowiem nie sposób byłoby kontrolować liczby kopii będących w obrocie, a prawo autorskie, choć pozwala bibliotekom na powielanie, to stanowi wyraźnie, że działania te nie mogą prowadzić do zwiększenia liczby egzemplarzy w obrocie (kopie mają więc służyć tylko archiwizacji). Dążenie do zablokowania nieskrępowanego powielania pliku z elektroniczną wersją książki sprawia jednak, iż istniejące zabezpieczenia albo w ogóle uniemożliwiają prowadzenie cyfrowej biblioteki, albo czynią to trudnym i uciążliwym w stopniu nie do zaakceptowania przez użytkownika.

Są to więc kolejne przejawy dekompozycji instytucji własności – w tym przypadku praw właściciela nośnika lub cyfrowej kopii własności intelektualnej. Uderza to nie tylko w pewną – dla niektórych kontrowersyjną – sferę wolności użytkowników (uniemożliwienie skorzystania z dozwolonego użytku prywatnego), ale też narusza interes publiczny, który stał za wprowadzeniem dozwolonego użytku publicznego. Co więcej, sądy coraz częściej akceptują nawet jeszcze dalej idące ograniczenia praw „właściciela" nośników własności intelektualnej. W głośnej sprawie *Vernor vs. Autodesk* (Perzanowski i Schultz, 2016: 76) sąd nie zakwestionował umowy licencyjnej, zgodnie z którą dyski z programem Autocad nie stają się własnością nabywcy, ale są mu tylko licencjonowane (*sic*!). Zatem rozciągnął praktykę dotyczącą własności niematerialnej także na świat materialny. W wyroku wskazano jedynie sformułowania, które muszą znajdować się w umowie, aby taki skutek mógł zostać uznany za dopuszczalny.

Działań dekomponujących własność w gospodarce cyfrowej można wskazać znacznie więcej. Powszechne są chociażby ograniczenia geograficzne, gdzie „zakupiony" produkt można wykorzystywać tylko w danym kraju lub na konkretnym kontynencie. Tego typu restrykcje w odniesieniu do własności materialnej zostałyby uznane za absurdalne – np. sprzedawanie garniturów, które można by nosić tylko na wskazanym obszarze. W odniesieniu do własności intelektualnej są to natomiast praktyki dość powszechne.

Opisane w tym podrozdziale problemy widać też w kontekście cyfrowych baz danych. Wskazuje się (Fia, 2021: 206), że zarządzanie nimi powinno odbywać się w reżimie właściwym dobrom wspólnej puli. Tymczasem to wymuszałoby takie zredefiniowanie i uelastycznienie własności intelektualnej, że w istocie oznaczałoby to jej demontaż. Zdaniem cytowanego autora centralnym punktem rozważań powinna być kwestia zapewniania dogodnego dostępu do tych baz, np. w formule FRAND (*fair, reasonable, and non-discriminatory*, tj. na podstawie warunków uczciwych, rozsądnych i niedyskryminujących). Oznacza to zastąpienie charakterystycznej dla instytucji cechy wyłączności maksymalnym ułatwieniem dostępu, które jest istotą działalności opartych na tej formule organizacji standaryzujących.

Cyfryzacja jako katalizator transformacji

Podsumowując, cyfryzacja gospodarki jest bardzo silnym katalizatorem współczesnych transformacji instytucji własności. Wynika to także z faktu, że kluczowa jest w tej rzeczywistości własność intelektualna, która istotnie różni się od własności materialnej, o czym szerzej była mowa w poprzednim rozdziale. W wersji cyfrowej, nawet gdy wyeliminowana zostaje kwestia nośników, osłabienie instytucji własności jest szczególnie głębokie. Zmiany te są dodatkowo przyspieszane w wyniku obaw właścicieli praw o masowe nieautoryzowane kopiowanie, co prowadzi do zaostrzania licencji i do tworzenia zabezpieczeń technicznych, które sprawiają, że dokonywane transakcje są coraz odleglejsze od klasycznego transferu własności. Te praktyki można też odczytywać jako rozpaczliwe bronienie wyobrażenia o własności intelektualnej jako o „zwyczajnej własności", którą przy zastosowaniu odpowiedniego zestawu narzędzi prawnych i technicznych, można skutecznie chronić i kontrolować. W praktyce cyfrowego świata takie przeciwdziałanie dekompozycji własności jest jednak skazane na porażkę.

W kontekście weryfikacji drugiej hipotezy szczegółowej H2 „W wyniku cyfryzacji gospodarki transfer własności może być łatwiej zastępowany przez udzielanie prawa dostępu". kluczowe jest jednak to, że właśnie dzięki przeniesieniu transakcji na grunt wirtualny – pozbawiony fizycznych nośników, a nawet niewymagający zapisywania treści na dysku swojego urządzenia – stwarza się dogodną przestrzeń do tego, żeby zasadnicza władza właścicielska sprzedawcy (choć w tym przypadku bardziej adekwatną nazwą byłby „dostarczyciel usługi") nie została nieumniejszona w wyniku transakcji. Rozwiązania techniczne sprzyjają bowiem kształtowaniu tego stosunku prawnego jako udzielania prawa dostępu, a nie jako umowy sprzedaży. W grę wchodzi tu bowiem streaming czy przypisywanie treści do kont użytkownika, co podlega bardzo niekorzystnym (z punktu widzenia kupującego) regulaminom. Łatwo jest bowiem blokować dostęp do tego, co w analogowym świecie kontrolowałby nabywca. Co więcej, taka

zmiana relacji nie natrafia na silniejszy opór, gdyż współgra z opisanymi w kolejnych podrozdziałach oczekiwaniami klientów, którzy w zamian za wygodę dostępu są gotowi zrezygnować z przymiotów właściciela.

Na koniec warto wspomnieć, że ten wymiar transformacji instytucji własności ujawniał się już w czasach, gdy technologie cyfrowe dopiero zyskiwały popularność. Jeremy Rifkin opisuje (2001: 90) historię *Encyclopaedia Britannica*, która liczyła 32 tomy i była sprzedawana za 1600 USD. Inwestycja w jej własność była „postrzegana jako jedna z ważniejszych inwestycji finansowych w większości amerykańskich domów". Jej popularność osłabła jednak wraz z pojawieniem się encyklopedii multimedialnych. Pod naporem tej konkurencji *Britannica* musiała zmienić podejście ze sprzedaży swojego produktu na model subskrypcyjny, gdzie za 85 USD rocznie użytkownicy otrzymywali dostęp do jej zasobów. Co więcej, w kolejnym kroku zdecydowano się nawet zrezygnować z tej opłaty i przejść na przychody z reklam. *Encyclopaedia Britannica* stała się więc usługą – platformą wiedzy.

2.3. Złożoność projektów i zwrot ku współwytwarzaniu

Kluczowe przedsięwzięcia gospodarcze są obecnie wyjątkowo skomplikowane. Wymagają m.in. kontrolowania bardzo wielu przedmiotów własności (zarówno materialnej, jak i intelektualnej). Wystarczy porównać, czego wymagało uczynienie gospodarczego użytku z maszyny parowej (kluczowego rozwiązania XVIII i XIX wieku), z tym, jak wiele elementów własności potrzebne jest dziś, aby dostarczać tak ważne dla dzisiejszej gospodarki systemy operacyjne czy urządzenia elektroniczne.

Problem anticommons

Michael Heller (2019) zwrócił uwagę na negatywne skutki rozdrobnienia własności. Stan ten nazwał tragedią *anticommons*. Problem ten staje się coraz bardziej dotkliwy z uwagi na wspomnianą kompleksowość innowacyjnych projektów i istotnie przyspiesza procesy transformujące instytucję własności. W wielu sytuacjach bowiem istnieje niebezpieczeństwo nieoptymalnego korzystania z zasobów w sytuacji, w której własność jest rozdrobniona, a działanie ma ekonomiczny sens tylko wtedy, gdy jest realizowane w odniesieniu do większego „pakietu". Innymi słowy, Heller dostrzegł problem fragmentaryzacji własności, która daje wielu podmiotom (właścicielom) wyłączne prawo do korzystania z jakiegoś zasobu (części zasobu), ale jednocześnie uniemożliwia wszystkim skorzystanie z większej całości, choć tylko to może być ekonomicznie opłacalne.

Jest to problem, który nigdy w historii nie występował z tak dużym nasileniem. W minionych wiekach bowiem znacznie łatwiej można było kontrolować

kluczowe zasoby. Po pierwsze, dlatego, że własność była skoncentrowana w dość wąskich kręgach (np. arystokracji). Po drugie, z uwagi na fakt, że kompletny cykl przygotowania produktu można było przeprowadzić w oparciu o relatywnie niewielką liczbę rzeczy – przykładowo mając las i tartak (ewentualnie także stolarnię), można było kontrolować powstawanie produktu i jego przetwarzanie. Również w wymiarze własności intelektualnej nawet kluczowe wynalazki opierały się raptem na kilku rozwiązaniach – np. maszyna parowa, maszyna tkacka, żarówka itp. W dzisiejszej gospodarce natomiast takie sytuacje są coraz rzadsze. Niezwykle trudno jest budować biznes, mając do dyspozycji jeden patent czy kilka patentów.

Problemy z zapewnieniem wyłączności

W kontekście *anticommons* podłożem transformacji własności jest więc przewartościowanie jednego elementu składowego tej instytucji – prawa do wyłączania innych. Prowadzi to do sytuacji, w której nikt nie ma realnego prawa do użytkowania zasobu. *Ergo*: niemożliwe jest osiąganie korzyści na podstawie własności. Teoretycznie nie ma zakazu łączenia tych elementów w dostatecznie dużą całość, ale w opisywanych przez Hellera przykładach koszty takich konsolidacji są na tyle wysokie, że często niweczą opłacalność przedsięwzięcia.

Jest to więc sytuacja, w której kluczowy element konstrukcyjny prawa własności – możliwość wyłączenia innych z korzystania z danego dobra – w pewnym sensie obraca się przeciw jej fundamentalnemu celowi, tj. możliwości gospodarczego korzystania z własności. Przy tym nie jest to typowa rynkowa sytuacja, w której podmiot posiadający więcej ma przewagę nad tym, który posiada mniej. Przy odpowiednio dużej fragmentacji i złożoności produktów w niektórych branżach, nawet jeśli dany podmiot ma relatywną przewagę nad innymi w kwestii ilości posiadanej własności, to pozostaje zablokowany w wyniku tragedii *anticommons*. Okazuje się więc, że instytucja własności w tradycyjnej formie może w pełni funkcjonować jedynie do pewnych granic komplikacji stosunków społecznych czy złożoności produktów. Powyżej tego poziomu niemożliwe okazuje się jednoczesne realizowanie ekskluzywności (wyłączania innych) z gospodarczym korzystaniem z własności. Brak możliwości dalszego współistnienia tych dwóch aspektów musi więc prowadzić do przyznania priorytetu jednemu z nich. Z uwagi na opisaną w podrozdziale 5.3 możliwość budowania skutecznych modeli biznesowych opartych na zasięgu (udostępnianiu) wiele wskazuje, że zmarginalizowany zostanie komponent ekskluzywności w imię możliwości pojawienia się nadwyżki wynikającej z szerszego wykorzystania zasobów. Będzie to więc próba ograniczania skali zjawiska tragedii *anticommons*.

Pokazuje to, jak uniwersalny jest problem opisany przez Hellera. Autor ten bowiem, analizując tragedię *anticommons*, opierał się na przypadku moskiew-

skich mieszkań, które współdzieliło kilka rodzin (każdej przysługiwał pokój i możliwość korzystania z części wspólnych – łazienki, kuchni itp.). Po rozpadzie Związku Radzieckiego pojawili się zamożni ludzie zainteresowani dużymi mieszkaniami. Gdyby więc połączyć prawa przysługujące kilku rodzinom i sprzedać je jako całość (jedno duże mieszkanie), to uzyskano by znacznie więcej, niż sprzedając poszczególne elementy osobno (pokoje i prawo do korzystania z części wspólnej). Stwarzałoby to znaczną nadwyżkę dla wszystkich rodzin. Dokonane rozdrobnienie było jednak trudne do przezwyciężenia – brakowało skutecznych mechanizmów koordynacji takiego scalenia. Uniwersalności tej obserwacji dowodzi, jak łatwo powyższy przykład ekstrapolować na własność intelektualną, gdzie występują wręcz identyczne problemy – rozproszenie własności, które sprawia, że nikt nie może kontrolować całości, ale bardzo wiele podmiotów może wykluczać innych z korzystania z kluczowych zasobów.

Na marginesie warto wspomnieć, że do poważnych problemów mogą prowadzić także ruchy domagające się takiego osłabienia własności, które pozwoli efektywniej korzystać z rozproszonych zasobów. Grozi to tragedią wspólnych zasobów (*tragedy of the commons*). Wtedy problem byłby odwrotny – nikt z uprawnionych do korzystania ze wspólnego zasobu nie ma możliwości przeciwdziałania nadmiernej jego eksploatacji, co prowadzi do zniszczenia go. Zatem w kontekście złożonych projektów typowych dla współczesnej gospodarki problemem może być zarówno zbyt silne traktowanie uprawnień właścicielskich, jak i zbyt słabe rozumienie tej instytucji. Wydaje się jednak, że problem z tragedią *anticommons* jest pod pewnymi względami poważniejszy niż bardziej znany problem tragedii wspólnych zasobów (Simmons et al., 1996). Heller uważa, że w wielu przypadkach dokonana fragmentacja własności ma charakter nieodwracalny. Nie sposób więc wskazać tu takiego katalogu wymogów, których spełnienie skutecznie przeciwdziałałoby tragedii, a które zdołała zebrać Elinor Ostrom (2003) w kontekście analizy tragedii wspólnych zasobów (Hardin, 1968).

Rozwiązania problemów związanych ze złożonością

W tym kontekście trzeba też rozstrzygnąć, czy w przypadku własności intelektualnej tragedia *anticommons* jest rzeczywiście nieodwracalna. Z jednej strony, jedna kategoria stosunkowo szybko może ulegać fragmentacji. Dzieje się to przez powódź patentową (przyznawanie setek tysięcy patentów rocznie) i w wyniku tego, że ochrona prawnoautorska własności intelektualnej jest automatyczna i pozwala obejmować bardzo szerokie spektrum działalności bez wymogu spełnienia jakichkolwiek kryteriów (obowiązek ustalenia w jakiejś postaci czy wykazania, że jest to twórcza indywidualna działalność człowieka, nie stanowi praktycznie żadnej bariery). Z drugiej jednak strony, ochrona własności intelektualnej jest ograniczona w czasie (20 lat dla patentów, 70 lat od śmierci

twórcy dla prawa autorskiego). Co więcej, z reguły patenty wygasają wcześniej – wskutek nieuiszczania opłat okresowych za kolejny rok ich obowiązywania. Zatem, w przeciwieństwie do nieruchomości, których przykładem posługiwał się Heller, rozproszenie może się też w pewnym zakresie zmniejszać.

Ponadto w przykładach przywoływanych przez Hellera właścicielami praw są różne podmioty, głównie osoby fizyczne, które są mniej skłonne do udziału w negocjacjach czy do podejmowania innych skomplikowanych – z ich punktu widzenia – działań mających doprowadzić do maksymalizacji zysku. W kontekście własności intelektualnej natomiast dominują zupełnie inne kategorie podmiotów. Zwłaszcza w przypadku patentów są to z reguły przedsiębiorstwa (przede wszystkim duże firmy), które mają znacznie większą łatwość przeprowadzania skomplikowanych transakcji czy podejmowania innych działań prawnych. W przypadku prawa autorskiego, co prawda, nie ma aż tak wysokiego stopnia profesjonalizacji, aczkolwiek występują pewne środowiskowe działania przełamujące rozproszenie własności (np. biblioteki wykorzystywane w programowaniu, banki zdjęć na licencjach Creative Commons Zero itp.).

Problem *anticommons*, zwłaszcza w odniesieniu do baz danych, należy natomiast rozpatrywać w dwóch wymiarach – poziomym i pionowym (Duch-Brown et al., 2017: 29–30). Pierwszy z nich pojawia się wtedy, kiedy występuje kilku właścicieli komplementarnych baz danych, które połączone, miałyby większą wartość niż suma ich wartości jako odrębnych. Teoria gier pokazuje, że w obliczu trudności negocjacyjnych o podział nadwyżki pojawiająca się w danym układzie równowaga Nasha nie będzie w punkcie, który maksymalizowałby społeczną użyteczność (Schulz et al., 2002: 594–613). *Anticommons* w wymiarze pionowym występuje w sytuacji, gdy dalszy użytkownik (*downstream user*) jest zależny od monopolistycznego dostawcy danych (*upstream user*). Jeżeli dalszy użytkownik wytwarza produkt, który konkuruje z usługami dostawcy danych wyższego szczebla, monopolista będzie miał motywację do wystosowania groźby odcięcia danych, o ile nie otrzyma odpowiednio wysokiej rekompensaty za potencjalną utratę dochodów (Duch-Brown et al., 2017: 30).

W tym kontekście warto też zadać pytanie, czy coraz dobitniej artykułowane żądanie od właścicieli kluczowych danych (głównie firm *big tech*) zapewnienia interoperacyjności tych baz (Bousdekis i Mentzas, 2021) nie jest kolejnym przejawem transformacji instytucji własności. Istotą bowiem interoperacyjności jest ułatwienie korzystania z zasobu (także w formie połączenia i przetworzenia) przez inne podmioty. Nawet wprowadzane za wynagrodzeniem, neguje to istotną część uprawnień właścicielskich, co zdaniem niektórych badaczy jest pożądane, a nawet konieczne (Zygmuntowski i Wawrzyniak, 2020).

Pośród ustrukturyzowanych inicjatyw przeciwdziałających tragedii *anticommons* w odniesieniu do własności intelektualnej szczególnie doniosłe wydają się pule patentowe (*patent pools*). Są to porozumienia między dwoma lub

więcej podmiotami w zakresie krzyżowego licencjonowania swoich patentów dotyczących danej technologii. Innymi słowy, każdy uczestnik takiego konsorcjum automatycznie zyskuje prawo do korzystania z patentów innych członków. Naturalnie, nie jest to jedyny cel istnienia takich porozumień – często bowiem stanowią one narzędzie budowania dominacji na jakimś rynku, co spotyka się z reakcją urzędów antymonopolowych. W kontekście tematu niniejszego pracowania pule patentowe to jednak przede wszystkim próba przeciwdziałania rozproszeniu praw własności pozwalająca tej instytucji ta mogła spełniać swoją tradycyjną rolę. Jest to więc unikalny przykład pokazujący, że własność intelektualna nie jest w awangardzie osłabiania instytucji własności.

Tragedia *anticommons* może powodować najwięcej problemów w szeroko rozumianych technologiach komunikacyjnych. Istotną rolę odgrywają tu organizacje standaryzujące, które czuwają nad zapewnieniem dogodnego dostępu do kluczowych dla danej technologii patentów (*essential patents*). Przyjmuje się, że posiadacze takich patentów muszą udzielać wszystkim zainteresowanym licencji na warunkach FRAND. Współpraca z organizacjami standaryzującymi jest opłacalna dla obu stron. Wszak posiadacz kluczowego patentu nie tylko czerpie korzyści z umów licencyjnych, ale może także opierać się na efekcie sieciowym zwiększającym korzyści dla jego klientów. Dla pozostałych graczy natomiast organizacje standaryzujące są gwarantem nienadużywania silniejszej pozycji przez posiadaczy kluczowych patentów. Takie działania dość skutecznie przeciwdziałają pojawieniu się tragedii *anticommons*. Jeśli bowiem jakieś rozwiązanie zostanie uznane za standard, do którego dogodny dostęp mają wszystkie zainteresowane podmioty, to słabnie motywacja do wynajdywania wokół patentu (szukania rozwiązań podobnych, które można zastrzec). W efekcie uprawnienia nie ulegają rozproszeniu, a więc nie pojawia się sytuacja, w której występuje znaczna liczba podmiotów mogących wykluczać innych z wykorzystywania jakichś zasobów.

Zatem, podsumowując ten wątek, istnieje szereg działań koordynacyjnych, które w przypadku własności intelektualnej mogą przeciwdziałać tragedii *anticommons*, a tym samym ograniczać skalę dekompozycji własności. Do tego dochodzi także tymczasowość uprawnień, wskutek czego nawet bez podejmowania żadnych działań możliwe jest odwrócenie sfragmentaryzowanej własności. Są to jednak działania zupełnie inne niż te, które mają przeciwdziałać tragedii wspólnych zasobów.

Zwrot ku współwytwarzaniu

Postępująca złożoność projektów innowacyjnych oraz czynniki popularyzujące ruchy prosumenckie odpowiadają także za kolejne zjawisko prowadzące do transformacji instytucji własności. Jest nim coraz silniejsza presja na współwytwarzanie wartości. Na ten aspekt zwraca uwagę Hausner (Hausner i Zmyślony,

2015; Hausner et al., 2018), który w centralnym punkcie koncepcji Firmy-Idei umieścił właśnie proces współwytwarzania wartości. Współwytwarzanie rozumiał jako włączanie zewnętrznych podmiotów do zachodzącego w przedsiębiorstwie procesu wytwarzania wartości. Niewątpliwie musi to prowadzić do ograniczenia możliwości kontrolowania aktywów firmy. Jest to więc dobrowolna, oddolna transformacja instytucji własności prowadząca do rezygnacji z części przypisywanych jej tradycyjnie uprawnień. Może to być jednak korzystne dla organizacji, gdyż jak podkreśla się w literaturze, współwytwarzanie znacznie ułatwia personalizację, której coraz usilniej domaga się wielu konsumentów (Annarelli et al., 2019: 39).

Presja na organizowanie działalności przedsiębiorstwa na podstawie tego modelu jest więc dwojaka. Po pierwsze, wynika z oczekiwań samych konsumentów. Popularność szeroko rozumianych postaw prosumenckich niewątpliwie wpisuje się w trend coraz silniejszego identyfikowania się z marką kupowanych produktów. Jest to łatwiejsze, gdy konsument ma wpływ na jego wytwarzanie. Po drugie, wyrzucenie części procesu wytwarzania wartości poza organizację ogranicza koszty. Ma to więc pozytywne skutki w obszarze dwóch porządków wartości – w akcjo-normatywnym i funkcjonalno-operacyjnym. Do tego dochodzą korzyści wynikające ze współwytwarzania z innymi firmami, które wtedy nie są już wyłącznie konkurentami, ale mogą współtworzyć opisywany przez Hausnera „archipelag zmiany", co pozwala na synergię umożliwiającą małym i średnim firmom przeciwstawianie się największym graczom na rynku. Jest to więc odwrócenie logiki konkurencji na rzecz współpracy. Co więcej, często jest to jedyny sposób zachowania podmiotowości na coraz bardziej monopsonizujących się rynkach.

Warunkiem koniecznym uruchomienia tych mechanizmów jest mniej restrykcyjne traktowanie własności przedsiębiorstwa – zarówno w wymiarze materialnym, jak i intelektualnym. W tych scenariuszach udostępnianie własnych zasobów wydaje się wymykać z klasycznej umowy użyczenia, pożyczki czy standardowej umowy licencyjnej. Nie jest to też *outsourcing* w czystej postaci, ale podmiotowe dopuszczenie zewnętrznych podmiotów do fundamentalnych procesów zachodzących w firmie, a więc i znacznie wyraźniejsze odejście od tradycyjnego korzystania z aktywów przedsiębiorstwa. Z uwagi na wspomniane wielorakie korzyści należy się spodziewać rosnącego znaczenia tego trendu we współczesnych transformacjach instytucji własności.

2.4. Unikanie własności

Opisywane w tej książce współczesne transformacje instytucji własności nie mogłyby nabrać tak dużej dynamiki, gdyby nie trafiły na podatny grunt oczekiwań konsumentów, którzy coraz mniej cenią instytucję własności. Wynika to

przede wszystkim z rosnącej potrzeby natychmiastowej gratyfikacji (Roberts, 2014). Ponadto pewne (opisane niżej) narastające niedogodności związane z pełnieniem funkcji właściciela stanowią większy problem dla konsumentów niż dla przedsiębiorców, co dodatkowo wzmacnia te oczekiwania konsumentów, które sprzyjają transformacjom instytucji własności.

Odmienne perspektywy przedsiębiorców i konsumentów

Odpowiedzią przedsiębiorców na silniejszą potrzebę natychmiastowej gratyfikacji jest upowszechnianie modeli biznesowych, które oferują prawo dostępu zamiast transferu własności. Pozwala to bowiem znacznie skrócić czas między zaistnieniem potrzeby konsumenta a jej zaspokojeniem. W sytuacji, kiedy nie dochodzi do transferu własności, lecz zostaje tylko zawiązany stosunek zobowiązaniowy, zwykle możliwe jest szybsze udostępnienie produktu. Nie oznacza to jednak, że własność, w wyniku nasilenia się potrzeby natychmiastowej gratyfikacji, nie przedstawia już żadnej wartości. Jawi się jednak konsumentom jako coś niekoniecznego, co samo w sobie nie ma aż tak dużej wartości, aby w imię jej przejęcia rezygnować z wygodniejszego dostępu na życzenie. Świadczenie usług dostępu na życzenie może być bardzo atrakcyjne dla przedsiębiorców, gdyż pozwala maksymalizować korzystanie z zasobów przez ich współdzielenie. Ponadto, nie tracąc kontroli nad zasobami, mogą o wiele łatwiej gromadzić dane o użytkownikach mające we współczesnej gospodarce ogromną wartość.

Tego typu przemiany wynikają też z coraz silniej akcentowanej zobowiązaniowej strony prawa własności. Podkreślanie, że z własnością wiąże się szereg obowiązków, przy jednoczesnym osłabieniu możliwości osiągania korzyści, prowadzi do tego, że dla wielu konsumentów bilans kosztów i korzyści bycia właścicielem coraz częściej jest ujemny. Ta kalkulacja wygląda inaczej w przypadku przedsiębiorców. Może pozostawać dla nich korzystna ze względu na wspomniane wyżej intensywniejsze korzystanie z zasobów, pozyskiwanie danych i efekt skali. Te elementy nie mają natomiast znaczenia z perspektywy pojedynczej osoby. Dlatego wspomniany bilans dla przedsiębiorców znacząco różni się od dokonywanego z pozycji konsumenta. Ta okoliczność sprzyja więc opisywanej tu transformacji instytucji własności (obie strony stosunku prawnego czerpią korzyści z braku transferu własności). Nie jest to jednak uniwersalna prawidłowość. W pewnych obszarach bowiem przedsiębiorcy także nie są zainteresowani kontrolowaniem własności; przejawem dążenia do maksymalizacji zysków staje się wtedy przerzucanie własności na słabsze podmioty relacji ekonomicznych. Jest to szerzej omawiane w dalszej części tego podrozdziału.

Z pozycji konsumenta wspomnianą nadwyżkę korzyści z dostępu zamiast własności szczególnie dobrze widać w przypadku samochodów. Zakup auta – poza wysokimi kosztami – wiąże się bowiem z szeregiem wymogów prawnych:

rejestracja, wykup ubezpieczenia itp. Czy będzie to rynek samochodów nowych, czy używanych, jest to dość długi proces. A trzeba tu dodać szereg innych kosztów transakcyjnych, przede wszystkim znalezienia odpowiedniej oferty i sprawdzenia stanu samochodu (w przypadku pojazdów używanych). Odejście od zakupu na rzecz najmu w dużej mierze rozwiązuje te problemy. Także w ramach tego modelu biznesowego obserwuje się daleko idące uproszczenia, co odróżnia go od tradycyjnego wypożyczania samochodu, gdzie trzeba dopełnić pewnych formalności (papierowa umowa, kaucja itp.). Do tego dochodzi jeszcze koszt odebrania i zwrotu samochodu we wskazanych lokalizacjach. Te niedogodności nie występują już jednak w coraz popularniejszym modelu samochodów na minuty (który wbrew nazwie, coraz częściej oferuje także dłuższe wypożyczenia). W tym przypadku zwykle wystarczy zeskanowanie prawa jazdy oraz podpięcie karty płatniczej do konta użytkownika. Co więcej, dostępne samochody są zaparkowane w różnych częściach miasta, co znacząco skraca czas dotarcia do auta. Po zakończeniu przejazdu można ponadto pozostawić je w niemal dowolnym miejscu. Z perspektywy konsumenta można wskazać jeszcze szereg innych korzyści – chociażby możliwość korzystania z różnych rodzajów samochodów, w zależności od aktualnych potrzeb czy konieczności dokonywania czynności serwisowych (tankowanie, przeglądy, naprawy).

Niedogodności i zagrożenia

Popularyzacja tego typu rozwiązań wiąże się także z pewnymi niedogodnościami dla klientów (są pozbawieni możliwości personalizowania pojazdu), a w szerszym rozumieniu wręcz z poważnymi zagrożeniami o charakterze egzystencjalnym. Brak stałego dostępu do samochodu na wyłączność może oznaczać – nawet w wypadku rozbudowanego systemu wypożyczeń – brak dostępu do pojazdu w sytuacji wzmożonego popytu, który może pojawić się w fundamentalnie ważnej sytuacji życiowej. Posiadanie samochodu jest przecież postrzegane jako istotny element budujący poczucie niezależności. W tym kontekście natomiast argument, że rezygnacja z posiadania samochodu może utrudniać budowanie pozycji majątkowej – zwłaszcza klasy średniej – wydaje się jednak chybiony. Ogólnie bowiem samochody należą do zasobów bardzo szybko tracących na wartości. Podobnie model dostępu na życzenie nie wyklucza manifestowania statusu majątkowego (do czego przecież takie samochody często się wykorzystuje). W miarę rozwoju systemów wypożyczeń należy się spodziewać coraz większego zróżnicowania oferty – np. wprowadzania wersji premium, która nie musi oznaczać lepszego modelu samochodu, ale np. specjalny jego kolor, który będzie reklamowany jako limitowany.

Tego typu przemiany zachodzą w różny sposób w odniesieniu do poszczególnych kategorii dóbr. Dotyczy to zwłaszcza mieszkań i domów. Nieruchomości

bowiem, w przeciwieństwie do opisanych wyżej samochodów, znakomicie nadają się do akumulacji kapitału. Dlatego w tym wypadku pozbawianie społeczeństwa własności w znacznie większym stopniu może doprowadzić do zmaterializowania się opisanych wyżej problemów. Tę różnicę widać także w wynikach przeprowadzonego przeze mnie badania poziomu gotowości konsumentów do zastąpienia własności dostępem na życzenie, co szczegółowo omówiono w rozdziale 4.

Trzeba mieć świadomość, że inne zagrożenia dla konsumenta wiążą się z rezygnacją z własności pewnych kategorii rzeczy przy przejściu na model subskrypcyjny (stała opłata okresowa), a inne – przy dostępie na życzenie (gdy płatność następuje za konkretne użycie). W pierwszym bowiem przypadku ewentualny brak dostępności usługi może rodzić roszczenia odszkodowawcze. Wchodzi tu bowiem w grę stosunek zobowiązaniowy, gdzie regulatorowi łatwiej wymuszać odpowiedzialność dostawcy za jej niezawodne dostarczanie. Inaczej jest natomiast w drugim przypadku, w którym mamy raczej do czynienia z czymś na kształt umowy ramowej, kiedy trudniej uzyskać gwarancję niezakłóconego dostępu.

Nie sposób też pominąć ryzyka drastycznego wzrostu cen dostępu do usługi, które jest znaczne, zaważywszy na łatwość osiągania pozycji oligopolistycznych. Może to sprawić, że wcześniej bardzo korzystny abonament – np. w serwisie streamingowym – przestanie być dla konsumenta opłacalny. W tym scenariuszu nawet po wielu latach „płacenia za muzykę" zostanie on z niczym (nie będzie miał dostępu do utworów). To ryzyko jest jednak ograniczane przez mające silne podstawy przeświadczenie, że muzycy nie mogą sobie przecież pozwolić na odcięcie ich od fanów. W takiej więc sytuacji zwłaszcza ci najpopularniejsi mogliby wywierać skuteczną presję na serwisy streamingowe lub znaleźć inny sposób dystrybucji swojej twórczości – tym bardziej że wielu muzyków z uwagi na spadające zyski ze sprzedaży przywykło traktować rozpowszechnianie muzyki jako promocję koncertów, które stanowią zasadnicze źródło przychodów (Connolly i Krueger, 2006). Tego typu bezpieczników nie ma jednak w innych obszarach popularyzowania modelu dostępu na życzenie.

Niechciana własność

Dla pokazania całej złożoności opisywanych w tym podrozdziale transformacji instytucji własności trzeba też wspomnieć o tym, że w pewnych okolicznościach niechęć do kontrolowania własności pojawia się także po stronie przedsiębiorców. Wcześniej bowiem uwaga skupiona była na pokazaniu, że różne elementy składowe bilansu kosztów i korzyści z perspektywy konsumenta i przedsiębiorstwa tworzą naturalną przestrzeń do popularyzacji dostępu na życzenie, gdzie własność pozostaje w rękach podmiotu świadczącego usługę.

Dążenie do jak największego kontrolowania własności może też się jawić jako brutalne realizowanie siły ekonomicznej prowadzące do dalszego pogłębiania nierówności i niosace wiele zagrożeń. Istnieją jednak takie obszary, gdzie silniejsza strona nie jest zainteresowana przejmowaniem własności, i wtedy przejawem dążenia do maksymalizacji zysków będzie przerzucanie własności na słabsze podmioty relacji ekonomicznych. Pojawia się wtedy daleko idąca asymetria, która pozwala gigantom przechwytywać znaczną część korzyści „wypracowanych przez zasoby" bez przejmowania ich własności, przy jednoczesnym pozostawieniu wszystkich problemów związanych z własnością w rękach kontrahentów. Taka sytuacja występuje w przypadku wirtualnych platform, które w Internecie pełnią funkcję pośredników – m.in. Booking, AirBnB, Uber czy w pewnym stopniu Amazon i Allegro – i nie dążą do przejmowania kluczowych w danym biznesie zasobów (hoteli, mieszkań ani samochodów). Trzeba jednak wyraźnie zaznaczyć, że nie sposób tych podmiotów traktować wyłącznie jako typowych pośredników, gdyż wyjątkowo łatwo mogą osiągać pozycję monopsonistyczną (tudzież oligopsonistyczną) (Graham, 2006). W tym bowiem przypadku jest bardzo wielu producentów (dostawców), ale w istocie jeden (lub kilku) kupujących, bo choć finalnymi odbiorcami są miliony użytkowników, to są oni zagregowani w jednej lub kilku platformach kontrolujących kluczowe elementy transakcji. Patrząc na ten problem z innej perspektywy, można nawet powiedzieć, że Booking czy Uber nie tyle dominują na rynku, ile w pewnym sensie stają się rynkiem.

Wiele wskazuje na to, że opisanie tej sytuacji w kategoriach monopsonów i oligopsonów pozwala lepiej zrozumieć dokonującą się tu transformację instytucji własności. Pokazuje to bowiem, że unikanie własności – z wyjątkiem algorytmu i gromadzonej z czasem bazy danych (które nie są jednak własnością w wąskim rozumieniu) – pozwala notować rekordowe wzrosty dochodów. Jest to sytuacja bezprecedensowa – jak bowiem pokazuje historia gospodarcza, kategorie aktywów, których posiadanie pozwalało budować kluczowe przewagi konkurencyjne, zmieniały się (Banaji, 1977), zawsze jednak fundamentalne znaczenie miało gromadzenie własności jakichś kategorii dóbr. W obecnej sytuacji natomiast istotą modeli biznesowych wirtualnych platform jest wypychanie tej własności do innych (słabszych) podmiotów. Jest to zjawisko zasadniczo odmienne od znanego już wcześniej outsourcingu, gdyż dotyczy sedna samej działalności (a nie pobocznych procesów) (Kakabadse i Kakabadse, 2005).

Wielu autorów (Roubini, 2022; Rist, 2016; Basu, 2021; Zuboff, 2021) zwraca uwagę, że prowadzi to do bardzo niebezpiecznej sytuacji. Gospodarka cyfrowa stworzyła bowiem niezwykle efektywny mechanizm pogłębiania nierówności. Najwięksi gracze mają nie tylko możliwość bardzo szybkiego zwiększania przychodów, ale mogą też – na niespotykaną dotąd skalę – przerzucać zasadnicze koszty na swoich kontrahentów. Ponadto utrudnia to działania legislacyjne,

które w celu równoważenia kosztów zewnętrznych miałyby wzmacniać zobowiązaniową stronę instytucji własności. W tej sytuacji bowiem dodatkowy ciężar spadłby na słabsze podmioty, bo to one są właścicielami, a pozycja korporacji pozostałaby niezagrożona.

Jest to więc nietypowa sytuacja – silniejsza jest bowiem pozycja negocjacyjna tej strony, która nie ma kluczowej dla danego biznesu własności (nieruchomości, samochodu, itd.). Wcześniej to akumulacja własności pozwalała przecież mieć silniejszą pozycję negocjacyjną. Dziś jednak instytucja własności nie daje już takich przewag. Naturalnie, można argumentować, że obecnie kluczowym zasobem dającym tę siłę jest algorytm, na podstawie którego działa np. Booking. Jest to jednak trudne do obrony, gdyż algorytm sam w sobie nie tworzy istotnej wartości – dopiero dzięki mechanizmowi właściwemu rynkom dwustronnym może generować przewagę. Samo doprowadzenie do zaistnienia silnych efektów sieciowych w tym przypadku także nie wynikało z przewagi opartej na posiadanej własności, ale z szeregu innych czynników, których analiza znajduje się jednak poza obszarem tematycznym tego opracowania.

Dwie częściowo sprzeczne transformacje

Powodowane przez zmieniającą się strukturę bilansu kosztów i korzyści, zarówno z perspektywy konsumentów, jak i przedsiębiorców, współczesne transformacje instytucji własności przejawiają się w dwojaki sposób. Z jednej strony, tworzą przestrzeń do popularyzacji zastępowania transferu własności usługami dostępu na życzenie. W tym wypadku konsumenci w imię wygody i realizacji potrzeby natychmiastowej gratyfikacji godzą się na utratę kontroli nad jakimiś zasobami. Usługodawcy zaś z uwagi na możliwość osiągania dodatkowych korzyści także są zainteresowani takim rozwiązaniem. Jest to więc sytuacja obopólnie korzystna. W drugim natomiast rozumieniu bilans kosztów i korzyści instytucji własności w odniesieniu do kluczowych w danej działalności zasobów obie strony relacji ekonomicznej oceniają jako negatywny. W związku z tym podmiot silniejszy (korporacja, wirtualna platforma) przerzuca ten ciężar na słabszą stronę (kierowcę, hotelarza). Mamy tu więc interesującą sprzeczność – w jednym przypadku własność jest budowaniem dominacji, a w drugim świadczy o słabszej pozycji.

Trzeba przy tym wyraźnie zaznaczyć, że tak szybkie transformacje instytucji własności w obu opisanych wyżej wymiarach są możliwe dzięki rozwojowi technologii – głównie powszechnemu dostępowi do szybkiego Internetu. Zjawiska te wpisują się więc w opisaną w podrozdziale 2.2 cyfryzację gospodarki, lecz jest w tym też pewna swoistość tych procesów. Generalnie bowiem, cyfryzacja gospodarki polega na zamianie dobra materialnego na cyfrowe (np. książki papierowej na e-booka). Zasadnicza usługa jednak niejednokrotnie jest świadczona

w dotychczasowej materialnej formie, np. w przypadku hotelu czy przejazdu taksówką, a Internet jedynie pomaga połączyć strony transakcji. Ponadto sam fakt cyfryzacji nie oddaje istoty opisywanych tu zmian. Dobrze widać to na przykładzie muzyki, która po zdigitalizowaniu nadal była jednak wpierw sprzedawana w standardowy sposób (np. pliki mp3 w serwisie iTunes). Dopiero opisywane tu transformacje sprawiły, że coraz częściej muzyka jest strumieniowana i dopiero to jest świadczeniem usługi dostępu do bazy utworów, a nie umową sprzedaży w rozumieniu kodeksu cywilnego.

Zmiany te są widoczne w danych raportowanych przez Światową Organizację Handlu. Według nich w latach 2005–2017 wzrost handlu usługami był znacznie szybszy od handlu dobrami (średnio o 5,4% rocznie). Cytowany raport (WTO, 2019: 6) wskazuje też, że na przyszłość tej części gospodarki największy wpływ będą miały cztery główne trendy: technologie cyfrowe, zmiany demograficzne, rosnące dochody oraz zmiany klimatyczne. Okoliczności te bardziej szczegółowo opisano w niniejszej książce w podrozdziale o cyfryzacji gospodarki (2.2), przy analizowaniu badania poziomu gotowości do rezygnacji z własności (kwestia dochodów i demografii – podrozdziały 4.2 i 4.3), a kontekst klimatyczny został uwzględniony w podrozdziale 5.5.

Wracając do kwestii hipotezy badawczej weryfikowanej w tym rozdziale: „W wyniku cyfryzacji gospodarki transfer własności może być łatwiej zastępowany przez udzielanie prawa dostępu", trzeba zauważyć, że same zmiany charakteryzowane tu w analizach kosztów i korzyści wynikających z bycia właścicielem nie spowodowałyby tak szybkich zmian we współczesnej gospodarce. Brakowałoby bowiem narzędzi, które pozwalają osiągać kluczowe w tej analizie korzyści. Oznacza to, że opisywane wyżej zjawiska dopiero w połączeniu z rozwojem technologii cyfrowych mogły doprowadzić do tak daleko idących przeobrażeń w postaci zastępowania transferu własności prawem dostępu. Zatem, łącząc te wnioski z konstatacjami z poprzednich rozdziałów, można przyjąć, że omawiana tu hipoteza została zweryfikowana pozytywnie. Kluczowe są bowiem właśnie rozwiązania cyfrowe, a opisywane tu zmiany oczekiwań konsumentów czy kalkulacji dokonywanych przez korporacje stworzyły jedynie podatny grunt dla szybkiego upowszechniania tych zmian.

Rozdział 3

Czynniki przeciwdziałające transformacjom instytucji własności

Mimo iż siła zjawisk transformujących instytucję własności jest ogromna, co zostało opisane w poprzednim rozdziale, to istnieje także szereg okoliczności, które spowalniają dokonujące się zmiany. Przede wszystkim przedstawiciele kluczowych profesji, które wpływają na gospodarcze korzystanie z instytucji własności, z reguły patrzą niechętnie na wszelkie trendy oddalające własność od jej tradycyjnej formy. Widać to bardzo wyraźnie w rachunkowości. Choć bowiem zarówno polska Ustawa o rachunkowości, jak i Międzynarodowe Standardy Rachunkowości pozwalają ujmować w księgach własność intelektualną jako „wartości niematerialne i prawne", to aby coś zostało zaliczone do aktywów firmy w księgowym rozumieniu, musi być przez ten podmiot kontrolowane. Opisane wcześniej transformacje prowadzą przecież do znacznego ograniczenia możliwości kontrolowania przedmiotu własności, co z rachunkowego punktu widzenia stanowi poważny problem, o czym więcej w podrozdziale 3.1.

Podobnie prawnicy z reguły są przyzwyczajeni do klasycznego rozumienia własności i dążą do wpisania w te ramy nawet własności intelektualnej, co dzieje się m.in. przez faworyzowanie „własnościowych" form jej ochrony – takich jak patenty, znaki towarowe czy prawo autorskie w formule „wszystkie prawa zastrzeżone". Jest to przedmiotem analizy w podrozdziale 3.2. Swoistość podejścia prawniczego była także przedmiotem jakościowego badania orzeczeń Sądu Najwyższego (podrozdział 3.3). Tam uwaga skupiała się na tym, czy sędziowie dostrzegają różnicę między własnością intelektualną a własnością dóbr materialnych. Ostatni podrozdział jest natomiast poświęcony kwestiom kulturowym i ideowym, które wydają się najsilniejszym hamulcem wielu opisywanych w tej książce współczesnych transformacji instytucji własności. Ten proces jest bowiem trudny do zaakceptowania zarówno z pozycji liberalnych (jako ograniczenie wolności dawanej przez własność), jak i z pozycji konserwatywnych (przywiązania do wielowiekowej elementarnej instytucji porządkującej życie społeczne). Z tych punktów widzenia więc osłabianie własności jest zagrożeniem wręcz egzystencjalnym.

Powyższe rozważania są podstawą weryfikowania trzeciej hipotezy szczegółowej: „Osłabienie instytucji własności jest spowalniane przez linię orzeczniczą Sądu Najwyższego, standardy rachunkowości oraz przez osoby afirmujące wartości konserwatywne i liberalne".

3.1. Nieadekwatne standardy rachunkowości

Trudności w raportowaniu o zasobach niematerialnych sprawiają, że istnieje presja, aby tam, gdzie to tylko możliwe, upodabniać je do klasycznie rozumianej własności. Jest to więc okoliczność przeciwdziałająca transformacjom instytucji własności. Ponadto z punktu widzenia rachunkowości kluczowe znaczenie ma kwestia wyodrębniania zasobów i kwestia ich kontroli oraz możliwości wyceny. Oznacza to, że klasycznie rozumiana własność znacznie lepiej współgra ze standardami księgowymi. W tym kontekście nie może dziwić, że w wielu przedsiębiorstwach tak często sięga się po najbardziej własnościowe metody ochrony zasobów niematerialnych – patenty, wzory przemysłowe, znaki towarowe, prawo autorskie w formule „wszystkie prawa zastrzeżone" (więcej o tym w podrozdziale 3.2). W tym miejscu trzeba jednak podkreślić, że nie wynika to tylko z presji księgowych. Również dla prawników oparcie się na tych mocno osadzonych w prawie narzędziach zwykle jest czymś naturalnym.

Ten sposób myślenia przyjmują też ci z inwestorów, którzy ulegli błędnym skrótom myślowym w rodzaju „więcej patentów = bardziej innowacyjna firma". Co więcej, trudno się im dziwić, gdyż analiza publikacji naukowych wyraźnie pokazuje, że taki sposób myślenia jest szeroko akceptowany (Crosby, 2000; Abraham i Moitra, 2001; Lerner, 2002; Nagaoka et al., 2010). W wielu pracach bowiem ocenia się innowacyjność przez pryzmat patentów. Tymczasem popularność takiego podejścia nie wynika z tego, że rzeczywiście jest to dobry miernik innowacyjności, ale z tego, że tego typu dane są bardzo łatwo dostępne (bazy patentowe są ogromne i upubliczniane). Z tego powodu takie „patentocentryczne" podejście nadreprezentują nauki ekonomiczne, pozostawiając na dalszym planie trudniejsze (głównie w kontekście możliwości replikacji) badania jakościowe ujmujące całe spektrum zasobów niematerialnych przedsiębiorstw (Biga, 2021a).

Uwagi terminologiczne

W tym miejscu konieczne będą pewne doprecyzowania terminologiczne. Z perspektywy polskiej Ustawy o rachunkowości mówimy o „wartościach niematerialnych i prawnych" rozumianych jako „nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych, prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, o przewidywanym okresie ekonomicznej użytecz-

ności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki, a w szczególności:

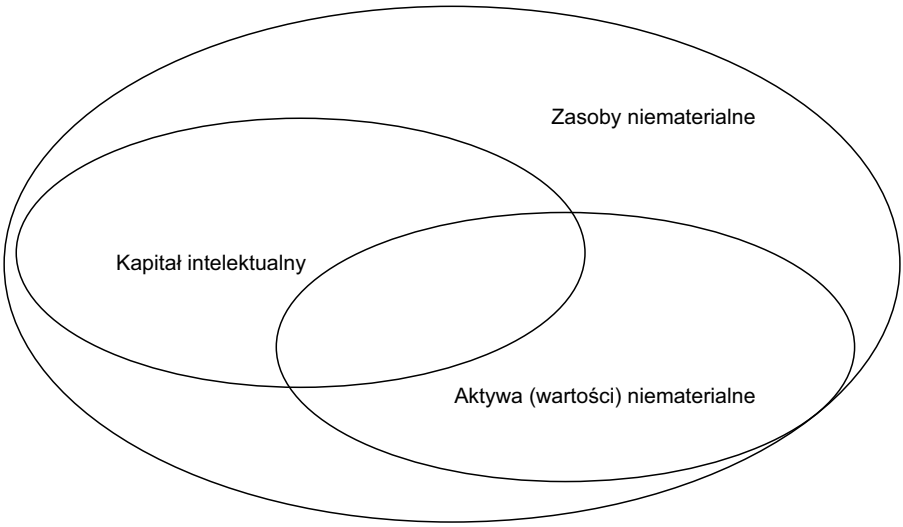
a) autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje,
b) prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych,
c) know-how" (art. 3 ust. 1 pkt 14 Ustawy o rachunkowości).

Definicja ta koresponduje z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, które posługują się jednak terminem „aktywa niematerialne" (wartości niematerialne) (*intangible assets*) [MSR 38]. Muszą one mieścić się w ogólnej definicji aktywów, a więc mają być zasobem:

„a) pozostającym pod kontrolą jednostki w wyniku zdarzeń zaistniałych w przeszłości; oraz
b) z którego, według przewidywań, jednostka osiągnie w przyszłości korzyści ekonomiczne" (MSR 38).

Jak zauważa Przemysław Mućko (Mućko, 2014: 121–122): „Wartości niematerialne są pojęciowo bliskie kapitałowi intelektualnemu. Najbardziej rozpowszechnione określenie kapitału intelektualnego zostało sformułowane w raporcie Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Kapitał intelektualny jest definiowany jako aktywa niematerialne należące do jednej z dwóch kategorii – kapitału organizacyjnego – zwanego również strukturalnym – i kapitału ludzkiego". Niekonsekwencję pojęciową można natomiast dostrzec, gdy analizę tego obszaru przeprowadzają badacze z różnych dziedzin. Magdalena Wójcik-Jurkiewicz podsumowuje to w następujący sposób: „W literaturze przedmiotu stosuje się często zamiennie «wartości niewymierne» z terminem «własność intelektualna», «aktywa intelektualne» i «aktywa wiedzy». Są jednak pewne różnice między tymi pojęciami. Termin «kapitał intelektualny» wykorzystywany do opisu zjawiska zależy od dziedziny, z której wywodzi się osoba posługująca się danym terminem. Np. określenie «wartości niematerialne» stosuje się powszechnie w rachunkowości. Do terminu «aktywa wiedzy» najczęściej odwołują się ekonomiści, natomiast «kapitał intelektualny» to domena specjalistów od zarządzania".

Szczegółowa analiza zakresów znaczeniowych tych pojęć wykracza jednak poza ramy tej książki. Najczęściej posługuję się tu określeniami „wartości niematerialne" i „aktywa niematerialne" (dla zaakcentowania księgowego kontekstu). Własność intelektualna zaś uchodzi za rodzaj zasobów niematerialnych. Na potrzeby prowadzonych tu rozważań kluczowe jest natomiast zwrócenie uwagi, że zarówno polskie, jak i międzynarodowe standardy rachunkowości w istotny sposób przeciwdziałają transformacjom instytucji własności.



Rysunek 1. Relacje wartości niematerialnych i terminów pokrewnych
Źródło: Mućko, 2014: 123.

Problem wyodrębnienia zasobów

Zatem nawet jeśli liczne rodzaje zasobów niematerialnych mają potencjał na awangardę transformacji całej instytucji własności, to wspomniane wyżej okoliczności będą to utrudniały. Problemów może przysporzyć chociażby fakt, że często zasobów niematerialnych nie sposób skutecznie wyodrębnić. Trudno np. ustalić, na ile wartość iPhone'a jest wynikiem reputacji firmy Apple, na ile atrakcyjnego designu (wzornictwa przemysłowego), a na ile unikalnych doświadczeń w zakresie obsługi klienta. Ponadto relatywnie rzadko dochodzi do kluczowych transferów zasobów niematerialnych, co z kolei sprawia, że brak jest dostatecznej liczby transakcji, które pozwalałyby szacować ich cenę. Zgodnie zaś z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR 38) składnik aktywów jest możliwy do zidentyfikowania, jeśli: „istnieje możliwość jego wyodrębnienia, czyli można go oddzielić od jednostki i sprzedać, przenieść prawa, udzielić na niego licencji, wynająć lub wymienić – osobno albo razem z odpowiednia umowa lub innym składnikiem aktywów albo zobowiązań – lub powstaje bezpośrednio na skutek umowy lub z innych tytułów prawnych, niezależnie od tego, czy prawa te można przenieść lub oddzielić od jednostki lub od innych praw i obowiązków".

Słusznie zauważa Mućko (2014: 124–125): „Nabyte wartości niematerialne spełniają więc kryterium identyfikowalności, ponieważ wynikają z umowy. Zasoby niematerialne utworzone wewnętrznie bardzo często trudno oddzielić od jednostki. (…) Zidentyfikowaniu podlegają jednak koszty prac rozwojowych,

które można aktywować po spełnieniu dodatkowych warunków. Wytworzone wewnętrznie wartości niematerialne mogą zostać uznane, jeżeli w transakcji połączenia jednostek powstała nadwyżka ceny nabycia ponad wartość godziwa aktywów netto oraz spełniają pierwszy z warunków, czyli mogą być oddzielone i sprzedane".

Pozabilansowy charakter aktywów niematerialnych

Fakt, że znaczna część aktywów niematerialnych pozostaje poza sprawozdaniami finansowymi, sprawia, że coraz częściej podważa się użyteczność rachunkowości w dzisiejszej formie. Do momentu, gdy aktywa niematerialne stanowiły tylko niewielką część wartości przedsiębiorstw, łatwiej było akceptować pojawiające się w tym obszarze niedostatki. Obecnie jednak często większość rzeczywistej wartości przedsiębiorstw nie znajduje odzwierciedlenia w sprawozdaniach finansowych. Trzeba więc wyraźnie zaznaczyć, że – akceptowane w poprzednich dekadach – zbiorcze traktowanie różnic między wyceną rynkową przedsiębiorstwa a jego wartością odtworzeniową w ramach jednej, ogólnej kategorii *goodwill* trudno dziś utrzymać. Rozdźwięk między tymi rodzajami wyceny stał się bowiem tak duży, że wartość wynikająca ze sprawozdań jest nieakceptowalnie odległa od rynkowej wartości firmy. Rodzi to także coraz większe trudności w szacowaniu wartości inwestycji w gospodarce przez urzędy statystyczne.

Ponadto pogląd: „skoro znaczna część zasobów niematerialnych nie występuje w sprawozdaniach finansowych, to gigantyczne różnice między wartością rynkową i odtworzeniową są zupełnie naturalne, bo odzwierciedlają wycenioną przez rynek całość pozabilansowych aktywów niematerialnych", także jest nie do utrzymania. Takiego podejścia nie można zaakceptować, gdyż nie pozwala ono odróżnić sytuacji znacznego nagromadzenia niezidentyfikowanych zasobów niematerialnych od zwyczajnej bańki rynkowej, która nie ma nic wspólnego z zasobami niematerialnymi, lecz jest jedynie wynikiem spekulacji lub szeregu innych czynników wpływających na kurs giełdowy. Potwierdzeniem tej tezy mogą być gigantyczne wahania kursów spółek technologicznych. Nie sposób przecież wyjaśnić, dlaczego nagle firma w jakiś tajemniczy sposób traci zasoby niematerialne warte dziesiątki miliardów dolarów, które niejednokrotnie po kilku dniach (a nawet godzinach) odzyskuje.

Zatem standardy rachunkowości w obecnym kształcie nie pozwalają nawet w przybliżeniu oszacować realnej wartości pozabilansowych zasobów niematerialnych. W niewielkim stopniu pomagają tu też upowszechniające się standardy raportowania niefinansowego. Skupiają się bowiem na innym wymiarze funkcjonowania firmy – na jej społecznej odpowiedzialności czy danych ESG (*environmental, social, and corporate governance*, to znaczy dotyczących

Tabela 5. Kluczowe elementy kapitału intelektualnego według wybranych autorów

	T. Stewart	A. Brooking	L. Edvinsson, M. Malone	M. Marcinkowska	M. Bratnicki, J. Strużyna	M. Strojny	OECD	N. Bontis	G. Roos, J. Roos	J. Fitz-Enz	K. Wagner, I. Hauss, I. Warschat	W. R. Bukowitz, G.P. Petrash	H. Saint-Onge
Wiedza, doświadczenie	+		+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
Know-how					+					+		+	+
Patenty i licencje	+		+						+	+		+	
Własność intelektualna	+		+		+				+	+		+	
Technologie	+		+		+			+	+			+	+
Infrastruktura techniczna							+	+	+				
Bazy danych, systemy IT													
Procesy	+				+					+			
Relacje z klientami	+		+		+	+	+	+	+	+		+	+
Relacje z dostawcami	+				+	+	+	+	+	+		+	+
Relacje z inwestorami					+	+	+			+		+	+
Style przywódcze			+		+							+	
B+R					+								
Innowacyjność			+		+							+	
Kultura organizacyjna					+		+					+	
Reputacja													
Marka			+										
Wizerunek			+			+							
Znaki towarowe													
Strategia przedsiębiorstwa				+									

Źródło: Wasilewska, 2015: 19–20.

obszarów: środowiskowego, społecznego i ładu korporacyjnego). Nie sposób też oczekiwać, że dobrowolne szersze raportowanie o zasobach niematerialnych może być podejściem, które pomoże rozwiązać opisywane tu problemy. Niesie to bowiem ryzyko ujawniania takich informacji, których upublicznienie może osłabić przewagi konkurencyjne firmy. Łatwiej wyobrazić sobie przekazanie takich informacji ściśle określonym podmiotom (z zastrzeżeniem poufności) –

np. przy pozyskiwaniu finansowania – niż dokonywanie tego z otwartością charakterystyczną dla rachunkowości.

Co więcej, trudno sobie wyobrazić nawet branżowe (klastrowe) zobowiązania do raportowania takich informacji, gdyż brakuje uniwersalnych metod pomiaru i wyceny zasobów niematerialnych. W literaturze można wskazać szereg narzędzi, jednak w tym przypadku wielość świadczy o tym, że poszukiwania odpowiedniego standardu dopiero trwają. Badacze i praktycy nie są zgodni nawet co do tego, jakie kategorie zasobów niematerialnych należy wyróżnić, a co dopiero jakimi narzędziami dokonywać ich pomiaru i wyceny.

Przeciwdziałanie transformacjom instytucji własności

Wskazane wyżej okoliczności sprzyjają zwiększaniu popularności narzędzi, które – niejednokrotnie w sposób sztuczny – próbują wtłoczyć poszczególne rodzaje zasobów niematerialnych w formy możliwie najbliższe tradycyjnie rozumianej instytucji własności., co pozwala łatwiej funkcjonować w ramach istniejących zasad rachunkowości. Podobnie z punktu widzenia przedstawicieli innych profesji, zwłaszcza prawników, możliwość ekstrapolowania instrumentarium adekwatnego do własności materialnej także na zasoby niematerialne może być postrzegana jako pożądana. Co więcej, taki kierunek znajduje silne poparcie zarówno od strony teoretycznej (przede wszystkim w publikacjach naukowych przeceniających znaczenie patentów), jak i praktycznej (gdy inwestorzy są bardziej skłonni do finansowania przedsięwzięć ze sformalizowanymi zasobami materialnymi).

Przywołane argumenty przemawiają za pozytywną weryfikacją drugiego składnika trzeciej hipotezy szczegółowej: „Osłabienie instytucji własności jest spowalniane przez linię orzeczniczą Sądu Najwyższego, standardy rachunkowości oraz przez osoby afirmujące wartości konserwatywne i liberalne". Jej ostateczna weryfikacja będzie jednak możliwa dopiero po uwzględnieniu wyników analiz przedstawionych w kolejnych podrozdziałach.

3.2. Uwłasnościowienie zasobów niematerialnych

Uwłasnościowienie (*propertization*) jest próbą rozciągnięcia zasad odnoszących się do własności dóbr materialnych także na własność intelektualną. W oczywisty sposób takie podejście przeciwdziała współczesnym transformacjom instytucji własności, gdyż te polegają przecież na czymś odwrotnym – tj. na tym, że cechy własności intelektualnej są ekstrapolowane na całą instytucję własności. Uwłasnościowienie jest więc czymś, co – przynajmniej teoretycznie – mogłoby wzmacniać tytułową instytucję. W praktyce jednak skuteczność tych zabiegów jest mocno ograniczona z uwagi na immanentne cechy własności

intelektualnej (opisane w podrozdziale 1.4), które sprawiają, że zasadnicze mechanizmy dobrze działające w kontekście materialnym przy zasobach niematerialnych nie mogą efektywnie funkcjonować.

Przyczyny uwłasnościowiania

Próby uwłasnościowienia zasobów niematerialnych najlepiej widać na przykładzie prawa autorskiego. W wielu szczegółowych konstrukcjach związanych z jego funkcjonowaniem sięga sie bowiem po analogie do prawa cywilnego – nie tylko *stricte* rzeczowego, ale także do regulacji z innych ksiąg tej ustawy, regulacji odnoszących się do własności materialnej. B. Giesen (2015: 61) wylicza: „Na przykład plagiat dzieła chronionego przepisami prawa autorskiego przyrównywany jest do «kradzieży cudzej rzeczy», a w przypadku dzieł współautorskich mówi się o prawie ukształtowanym na wzór współwłasności. Podejmując próbę wyjaśnienia charakteru czynności prawnych mających na celu dysponowanie uprawnieniami autorskim, niektórzy prawnicy przekonują, że umowa o ich przeniesienie jest, w zależności od jej postanowień, albo umowa sprzedaży, albo darowizna. Z kolei umowa upoważniająca do korzystania z uprawnień autorskich najchętniej zostałaby wtłoczona w znane z kodeksu cywilnego ramy umowy dzierżawy, najmu, względnie służebności albo użytkowania. Dzieło należy do autora. Dlatego to on decyduje o jego losie, może je zniszczyć, może też nim rozporządzić. To on ma prawo do korzystania z niego oraz do pobierania pożytków w postaci wynagrodzenia należnego mu od tych, którzy podejmują eksploatacje utworu. Nawiązanie do klasycznej, znanej od czasów prawa rzymskiego, triady uprawnień jest widoczne na pierwszy rzut oka".

Cytowana autorka przywołuje także konstrukcję art. 17 Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, w którym łatwo odnaleźć odniesienia do rzymskiego pojmowania praw własności: „Jeżeli ustawa nie stanowi inaczej, twórcy przysługuje wyłączne prawo do korzystania z utworu i rozporządzania nim na wszystkich polach eksploatacji oraz do wynagrodzenia za korzystanie z utworu". W swoim wywodzie przedstawia jednak też szereg argumentów przeciw uwłasnościowieniu prawa autorskiego, zgadzając się z poglądem, iż prawo autorskie jest „odrębną od praw rzeczowych kategorią praw podmiotowych, a mianowicie kategorią praw na dobrach niematerialnych. Jest ona w swej naturze wprawdzie podobna do prawa własności, nie jest jednak z nią tożsama" (2015: 65).

Bardzo precyzyjnie zjawisko narastania uwłasnościowienia zasobów niematerialnych opisał M. Lemley (2004), który przeanalizował, w jakim odsetku spraw sądowych dotyczących zasobów niematerialnych w wyrokach pojawiała się fraza „własność intelektualna".

Tabela 6. Wystąpienia terminu „własność intelektualna" w wypowiedziach sądów federalnych w USA

Lata	Odsetek spraw dotyczących zasobów niematerialnych, w których wystąpił termin „własność intelektualna"
1944–1954	0,3%
1954–1964	0,3%
1964–1974	0.4%
1974–1984	3,2%
1984–1994	13,0%
1994–2004	37,8%

Źródło: Lemley, 2004: 1034.

M. Lemley wskazuje też powody, dla których ten proces następował tak szybko. Zauważył np., że ten termin jest „sexy" (*sic*!), więc szybko zaczęto go używać w relacjach towarzyskich i biznesowych prawników patentowych. Po drugie, prowadzi do ujednolicenia dość szerokiego i zróżnicowanego obszaru zasobów niematerialnych. Po trzecie zaś, pozwala łatwo „podpiąć się" pod bogatą prawną i akademicką tradycję prawa rzeczowego (2004). Jest to więc rozwiązanie wygodne dla kluczowych aktorów (klarowność i atrakcyjność językowa), zwłaszcza dla właścicieli, których uprawnienia ulegają znaczącemu wzmocnieniu.

Argumenty przeciw uwłasnościowieniu

Autorzy książki *The Law and Economics of Intellectual Property in the Digital Age* przedstawiają kilka argumentów przeciw uwłasnościowieniu omawianych dóbr (Elkin-Koren i Salzberger, 2012: 133–141). Po pierwsze, zauważają, że informacja nie może być nadmiernie konsumowana. Informacja nie może być nadmiernie konsumowana, a przecież jednym z podstawowych – często przyjmowanych milcząco – uzasadnień dla prawa własności jest uchronienie właściciela właśnie przed nadmierną konsumpcją i w efekcie zużyciem przypisanego mu dobra. Z tego *de facto* wynikają wszystkie uprawnienia właścicielskie. Dobra niematerialne jednak nie zużywają się w miarę ich wykorzystywania. Zatem nawet rozumiejąc, w pewnych sytuacjach, potrzebę wyłączności dla twórcy (dla stworzenia przewagi konkurencyjnej), nie wymaga to całego „pakietu własnościowego".

Po drugie, uwłasnościowienie sprzyja narastaniu tragedii *anticommons* (już omawianej w podrozdziale 2.3). W tym miejscu trzeba jednak przypomnieć, że w przypadku własności intelektualnej ryzyko zaistnienia tragedii *anticommons* jest wyjątkowo duże, a jej potencjalne negatywne skutki mogą być znacznie dotkliwsze (choć łatwiejsze do odwrócenia) niż w przypadku dóbr materialnych.

Wynika to z natury procesów innowacyjnych, które z reguły wymuszają korzystanie z wielu rozwiązań (Russell i Smorodinskaya, 2018). Zatem uwłasnościowienie, nawet jeśli wzmocniłoby zachętę do tworzenia, to w praktyce utrudni podejmowanie takiej aktywności, gdyż nasili się zjawisko gąszczy patentowych, które nie pozwalają nawet uczciwie grającym innowatorom znajdować bezpiecznej ścieżki.

Wiąże się z tym też trzeci argument dotyczący trudności w zarządzaniu. Własność intelektualna wszak wymaga znacznie większej elastyczności, możliwej do osiągnięcia tylko wtedy, gdy reżim prawny jest relatywnie słaby. W odniesieniu do tej własności istnieje chociażby znacznie więcej wyjątków pozwalających przełamywać wyłączność twórcy, niż to się dzieje w klasycznie rozumianej własności. Widać to zwłaszcza w prawie autorskim, gdzie istnieją szerokie dozwolone użytki – prywatny i publiczny – czy równie rozległe prawo cytatu. Również w odniesieniu do wynalazków sam limit czasu ochrony czy sama możliwość zaistnienia licencji przymusowej czynią dostęp do takich zasobów bez zgody właściciela dość szerokim. Tymczasem uwłasnościowienie musiałoby oznaczać bardzo zawężającą interpretację tych wyjątków, a możliwe, że nawet uznano by za naturalną logiczną konsekwencję ich całkowitą likwidację.

Uwłasnościowienie danych

Próby uwłasnościowienia zasobów niematerialnych przybierają różną postać. Poza zasadniczym, trwającym już wiele dekad traktowaniem własności intelektualnej jako podtypu własności można też zaobserwować próby obejmowania logiką instytucji własności także zasobów niemieszczących się nawet w kategorii własności intelektualnej. Mowa tu przede wszystkim o danych, które *de facto* nie mieszczą się w legalnych definicjach własności intelektualnej, choć są bez wątpienia kluczowym zasobem we współczesnej gospodarce, a także grają istotną rolę z punktu widzenia polityk publicznych (Biga et al., 2022). Tu jeszcze trudniej znaleźć uzasadnienie dla przyznawania daleko idącej ochrony prawnej. W przypadku własności intelektualnej najczęściej podnosi się bowiem, że ochrona prawna ma być zachętą do tworzenia. Ten argument w odniesieniu do danych jest jednak zupełnie nieadekwatny, jako że wiele danych powstaje albo jako efekt uboczny prowadzonej działalności (dane o mobilności osób gromadzone przez aplikacje taksówkarskie), albo jako zasób gromadzony w celu zbudowania przewagi nad konkurencją, co jest nie do pogodzenia z prawidłowo funkcjonującymi mechanizmami rynkowymi (dane o sprzedaży gromadzone przez platformy typu Amazon). Nie tylko nie ma więc potrzeby dostarczania dodatkowych zachęt w postaci bodźców prawnych, ale nawet należy rozważać utrudnianie kontrolowania tego typu zasobów na wyłączność. Nie oznacza to, że modele biznesowe oparte na przetwarzaniu danych nie powinny być w ogóle

chronione. Warto jednak patrzeć na dane w kategoriach półproduktów (Duch-Brown et al., 2017: 28) (*intermediate goods*), które w czystej formie może w sposób nierywalizacyjny wykorzystywać wiele podmiotów. Ich konkretne przetworzenie/zastosowanie może podlegać ochronie prawnej jako gotowy produkt (nie tylko w reżimie prawa autorskiego, ale także chociażby przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji).

Silna i długoterminowa ochrona danych może więc hamować powstawanie dalszych innowacji (Love, 2019). Z tego powodu dyrektywa UE w sprawie baz danych zapewnia „tylko" 15 lat ochrony na mocy prawa *sui generis*. W erze informacji cyfrowej 15 lat może być jednak bliskie nieskończoności dla niektórych rodzajów danych (Duch-Brown et al., 2017: 28). Przyznanie tu ochrony o pięć lat krótszej niż w przypadku standardowych uprawnień wynikających z patentu może jednakowoż świadczyć o dostrzeżeniu przez prawodawcę faktu, że ochrona szeroko pojętej własności intelektualnej jest zbyt długa (i co gorsza – jak w przypadku prawa autorskiego – coraz bardziej wydłużana).

Ponadto tendencja, aby traktować w kategoriach własności także inne rozwiązania, nie ominęła tajemnic handlowych (Epstein, 2003). Początkowo zwykło się je traktować jako wiązkę zobowiązań, które dzięki występowaniu w kontraktach wszystkich osób mających dostęp do jakiejś wiedzy zapewniały kompleksową ochronę prawną w kwestii wyłączności. Nie stało to też na przeszkodzie, aby ewentualne naruszenia tajemnicy (zwłaszcza niezawinione przez sygnatariuszy umów o poufności) traktować w kategoriach czynu nieuczciwej konkurencji. Ekstrapolacja ram własności na tajemnice handlowe może jednak sprawić, że będą one chronione znacznie mocniej. Uwłasnościowienie zasobów niematerialnych jest zatem traktowane jako uniwersalny sposób zapewnienia sobie silniejszej pozycji prawnej – i rzeczywiście, często udaje się taki efekt osiągnąć. Dlatego trudno się dziwić popularności opisywanego w tym podrozdziale zjawiska.

Uwłasnościowienie jako zachęta

Uporczywe uwłasnościowianie zasobów niematerialnych wynika przede wszystkim z przekonania, że zapewnienie odpowiedniej podaży wartościowych wytworów intelektu (wynalazków, utworów, wzorów przemysłowych itp.) wymaga silnych zachęt do tworzenia. Te zaś, w tym rozumieniu, mogą wynikać wyłącznie z bardzo silnych – bliskich, a nawet tożsamych z własnością – praw wyłącznych dla twórców. Badania pokazują jednak, że skutkiem uwłasnościowienia jest przede wszystkim maksymalizowanie korzyści z już istniejącej własności intelektualnej (Elkin-Koren i Salzberger, 2012: 116). Dobrze widać to na przykładzie lobbowanego przez Disney Inc. wydłużania ochrony prawnoautorskiej, nazywanego prawem Myszki Miki (Grzybczyk, 2018).

Paradoksalnie, akcentowanie własnościowego charakteru dóbr niematerialnych może być też postrzegane jako ucieczka od paradygmatu ochrony własności intelektualnej mającego zachęcać do tworzenia (Elkin-Koren i Salzberger, 2012: 124). Gdyby bowiem doszło do pełnego uwłasnościowienia, nie trzeba by przecież przedstawiać argumentów, że przepisy o własności intelektualnej rzeczywiście stymulują innowacyjność. Własność bowiem, jako zupełnie podstawowa instytucja, w zasadzie nie wymaga uzasadniania. Jest to o tyle ważne, że coraz więcej badań podważa przekonanie o tym, że prawo własności intelektualnej istotnie zachęca do tworzenia i że jest instytucją, która ze społecznego punktu widzenia cechuje się dodatnim bilansem kosztów i korzyści (Fromer, 2012; Scotchmer, 2004; Pray i Naseem, 2005; Thambisetty et al., 2021; Halabi, 2018). Jednak nie oznacza to, że brakuje uzasadnienia do utrzymywania jakiejkolwiek prawnej ochrony własności intelektualnej. Trzeba też uwzględnić fakt, że inaczej bilans kosztów i korzyści kształtuje się z perspektywy krajów rozwiniętych i rozwijających się (Elkin-Koren i Salzberger, 2012: 125–126) czy zależnie od branży.

Własnościowe formy ochrony własności intelektualnej

Własność intelektualna nie jest kategorią jednolitą. Niektóre jej formy są niewątpliwie bliższe klasycznie rozumianej własności. Mowa przede wszystkim o patentach, wzorach przemysłowych i znakach towarowych, które silnie akcentują kwestię wyłączności, przez co w większym stopniu opierają się na mechanizmach typowych dla własności dóbr materialnych. Ta ekskluzywność jest jednak wprowadzana w sposób sztuczny. Choć nie może to doprowadzić do całkowitego zanegowania immanentnych cech własności intelektualnej (opisanych szerzej w podrozdziale 1.4), to sprawia, że zasoby niematerialne objęte tymi formami ochrony są w pewnym stopniu uwłasnościowione. Np. ten sam wynalazek może być chroniony za pomocą patentu (co jest próbą upodobnienia tej własności intelektualnej do własności klasycznej) albo może być przedmiotem tajemnicy przedsiębiorstwa lub publikacji defensywnej (przez co nie będzie przejawiał większości cech klasycznej własności).

W biznesie można zaobserwować silną presję na stosowanie bardziej własnościowych form zarządzania zasobami niematerialnymi. Jej źródłem są doświadczenia kluczowych profesji zajmujących się tą tematyką oraz liczne heurystyki, których wpływowi te osoby podlegają. Mowa tu przede wszystkim o trzech zawodach, które mają wszak istotny wpływ na podejmowanie decyzji w przedsiębiorstwach. Po pierwsze, księgowi, którzy muszą mierzyć się z nieadekwatnymi standardami rachunkowości dla zasobów niematerialnych (o czym była mowa w podrozdziale 3.1). Chodzi przede wszystkim o wymóg sprawowania kontroli nad tym, co można zaliczyć do aktywów firmy. Co prawda, nawet opatentowany wynalazek nie może być w pełnym stopniu kontrolowany przez firmę,

aczkolwiek będzie to i tak silniejsze niż chociażby w wypadku publikacji defensywnej (kiedy to firma upublicznia szczegóły wynalazku, przez co traci on zdolność patentową, ponieważ zastosowane rozwiązanie staje się częścią stanu techniki i w efekcie nikt nie otrzyma na nie patentu). Ta strategia jest użyteczna, gdy firma nie zamierza budować przewagi konkurencyjnej na tym konkretnym wynalazku, lecz jedynie obawia się, że konkurencja zastrzeże go na własność. Z perspektywy księgowej jednak wynalazek będący przedmiotem publikacji defensywnej wymyka się z bilansu przedsiębiorstwa. Co więcej, nie będzie mógł być przedmiotem transakcji i tym samym jego wycena będzie trudniejsza.

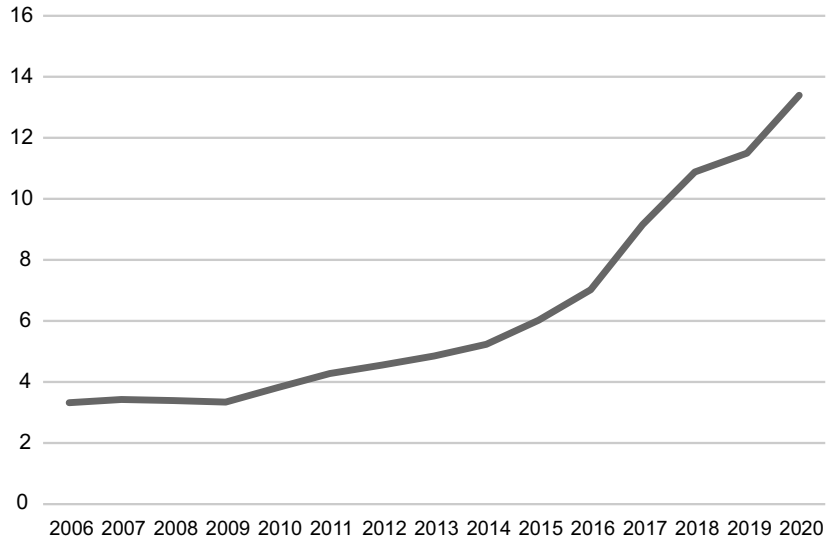
Drugą profesją, która często przyczynia się do uwłasnościowienia własności intelektualnej, są ekonomiści. W ich kształceniu bowiem wiele uwagi poświęca się kwestii rzadkości dóbr, która kreuje ich wartość. Sprowadza się to do reguły – skrótu myślowego „dobro rzadkie = dobro cenne". Adepci ekonomii są, co prawda, zapoznawani z szeregiem wyjątków od tej reguły, lecz i tak zajmuje ona centralne miejsce w ich edukacji. Co więcej, większość definicji ekonomii odnosi się właśnie do kwestii gospodarowania w warunkach ograniczoności zasobów. Dlatego świat nieskrępowanej własności intelektualnej nierzadko jawi im się jako obcy i – co ważniejsze – pozbawiony możliwości budowania przewag konkurencyjnych i w efekcie czerpania satysfakcjonujących zysków. W tym kontekście nie dziwi, że te rodzaje własności intelektualnej, które sztucznie tworzą rzadkość zasobu przez sięganie do mechanizmu monopolu (patenty, prawo autorskie w formule „wszystkie prawa zastrzeżone" itp.), są przedmiotem wzmożonego zainteresowania ekonomistów. Ich uzasadnienia często odwołują się do wspomnianej koncepcji „zachęt" – tj. wskazują, że oparte na monopolach prawo własności intelektualnej jest warunkiem koniecznym zapewnienia twórcom dostatecznego poziomu zachęty do tworzenia. Czasowy monopol daje bowiem przestrzeń do dyktowania wyższej ceny, która pozwoli – z nawiązką – pokryć koszty wytworzenia własności intelektualnej. To podejście zostało co prawda podważone w wielu badaniach (Scotchmer, 2004; Pray i Naseem, 2005; Hetu et al., 2020; Shiffrin, 2008), ale i tak wciąż jest silnie reprezentowane w debatach. W efekcie ekonomiści spowalniają dekompozycję własności przez zachęcanie do wybierania rozwiązań opartych na monopolach, które upodabniają własność intelektualną do własności klasycznej. Trzeba jednak zaznaczyć, że ekonomiści są coraz bardziej zróżnicowaną grupą, co wynika z faktu, że sama ekonomia neoklasyczna coraz mniej dominuje w głównym nurcie ekonomii.

Trzecią grupą zawodową wpisującą się w ten trend są prawnicy. Tu także przyczyna leży, w dużej mierze, w edukacji. Regułą jest bowiem, że kursy prawa własności intelektualnej, prawa patentowego czy prawa autorskiego poświęcone są niemal wyłącznie omawianiu silnych form ochrony zasobów niematerialnych, szeroko opisanych w aktach prawnych. Co prawda, nawet mniej własnościowa ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa znajduje zakotwiczenie w ustawach, ale

brakuje takiego umocowania już np. wspomnianym publikacjom defensywnym, które choć są oczywiście działaniem w granicach prawa, to jednak nie opierają się wprost na opisanych w nim konstrukcjach (w kreatywny sposób odnoszą się jedynie do przesłanek patentowalności). Podobnie praktyka otwartych licencji jest zjawiskiem, które trudno dostrzec, czytając samą ustawę. Nawet jeśli wykładowca wyprowadza takie wątki, to rozkład akcentów utrwala w prawnikach potrzebę koncentrowania się na zamkniętych, bardziej własnościowych formach. Sprzyja temu też fakt, że przydatność prawników dla organizacji jest tym większa, im bardziej takie formy własności intelektualnej w niej funkcjonują. Są oni bowiem potrzebni nie tylko na etapie uzyskiwania ochrony (złożenie wniosku patentowego i dalsze postępowanie), ale też mają ważną rolę w przypadku ewentualnych naruszeń. Patent czy prawo autorskie w formule „wszystkie prawa zastrzeżone" generuje bowiem znacznie większe prawdopodobieństwo naruszeń wymagających drogi sądowej niż publikacje defensywne czy otwarta licencja.

Szczególna rola znaków towarowych

Zarazem jednak, już od co najmniej kilkunastu lat widać, że managerowie w coraz mniejszym stopniu poddają się opisanej wyżej presji. Praktyka zarządzania i zrozumienie nowych modeli biznesowych (opartych nie na patentach, czy prawie autorskim w formule „wszystkie prawa zastrzeżone", ale na zasięgu) sprawia, że transformacja instytucji własności może więc postępować. Jednocześnie jednak coraz większą rolę w gospodarce odgrywają znaki towarowe, które są jedną z bardziej „uwłasnościowionych" form własności intelektualnej.



Wykres 3. Liczba wniosków o znak towarowy (globalnie) w mln

Źródło: WIPO, 2021: 76.

Znaki towarowe, czyli oznaczenia pozwalające odróżnić towar lub usługę danego przedsiębiorcy od konkurencji sprawiają, że nawet jeśli na rynku dostępnych jest bardzo wiele niemal identycznych dóbr, to uprawniony ze znaku towarowego ma możliwość wyróżnienia się i podobnie jak przy innych rodzajach własności intelektualnej może dyktować wyższą cenę. Dobrym przykładem jest Aspiryna, która po wygaśnięciu patentu, mimo istnienia szeregu tańszych odpowiedników, wciąż jest z powodzeniem sprzedawana przez Bayer.

Tym, co upodabnia znak towarowy do klasycznej własności, są przede wszystkim akcentowanie wyłączności i czas ochrony. Ta jest przyznawana na 10 lat, ale może być przedłużana. Przy zachowaniu czujności więc, podobnie jak własność materialna (która też tej czujności wymaga z uwagi na ryzyko zasiedzenia), jest nieograniczona w czasie. Ta cecha sprawia, że zdarzają się właściciele autorskich praw majątkowych, którzy w ten sposób próbują zapewnić swoim utworom „wieczną" ochronę. Najgłośniejszym przykładem jest Walt Disney Inc., firma, która wciąż dostrzega ogromny potencjał komercyjny postaci ze swoich bajek – np. Myszki Miki – którym wygasła ochrona prawnoautorska (trwająca do 70 lat po śmierci twórcy). Z tego powodu firma ta przeszła na ochronę kluczowych elementów wizualnych swoich najstarszych kreskówek za pomocą znaków towarowych (Grzybczyk, 2018).

Inne przyczyny uwłasnościowienia

Trzeba też wspomnieć o presji inwestorów, którzy także spowalniają współczesne transformacje instytucji własności. Co istotne, występuje to w takich działalnościach, gdzie przedsiębiorcy dobrze rozumieją potrzebę bardziej otwartego podejścia do własności intelektualnej. Najlepszym przykładem są startupy. Badanie, które przeprowadziłem w Krakowskim Parku Technologicznym (Biga, 2017), pokazało, że w swojej działalności nie są one zainteresowane patentami ani nadmiernym eksploatowaniem uprawnień wynikających z prawa autorskiego. Mimo to sygnalizują, że wciąż wielu inwestorów przed podjęciem decyzji o wsparciu projektu pyta ich o patenty. W ich rozumieniu bowiem świadczą one nie tylko o możliwości działania w warunkach monopolu, ale także pokazują większą dojrzałość projektu. Zarazem jednak rozmówcy w czasie badania zwracali uwagę, że coraz mniej inwestorów uważa posiadanie patentu za konieczność i że istnieje możliwość przekonania ich, iż w planowanym modelu biznesowym reżim patentowy nie jest niezbędny.

Nadmierne przywiązanie do patentu wynika także z silnie zakorzenionego wśród niektórych badaczy przekonania, że patent jest miernikiem innowacji. Innymi słowy, w wielu powierzchownych opracowaniach ocena poziomu innowacyjności przedsiębiorstwa, sektora czy kraju kieruje się głównie liczbą otrzymanych patentów. Jak pokazuje jednak Tomasz Geodecki (2008), jest to

poważny błąd. Istnieje bowiem szereg metod, które lepiej nadają się do realizacji tego zadania. Co więcej, patent mógłby się nadawać – jeśli w ogóle – najwyżej na miernik inwencji (wynalazczość). Droga od wynalazku do zakończonego sukcesem wdrożenia jest bowiem długa i wymaga szeregu unikalnych kompetencji.

Popularność oceniania innowacyjności na podstawie patentu wynika jednak niewątpliwie z łatwej dostępności danych. Problem w tym, że jak pisze Geodecki, „porównując stopę patentowania z miernikami innowacyjności, wskazują na czworakiego rodzaju błędy, które mogą wynikać z analizy innowacyjności za pomocą wskaźnika patentów:

1) niedoszacowanie działalności innowacyjnej w sektorach mniejszej szansy technologicznej;
2) przeszacowanie działalności innowacyjnej w firmach współpracujących w zakresie B+R, które przed przystąpieniem do współpracy wolą opatentować najcenniejszą część wiedzy;
3) niedoszacowanie skali działalności innowacyjnej w małych firmach, dla których często koszt całej procedury jest zbyt wysoki;
4) przeszacowanie działalności innowacyjnej w małych firmach posiadających już patent ze względu na to, że firmy te, raz poniósłszy wspomniane koszty, mają tendencję do patentowania większej liczby rozwiązań" (2008: 44).

Trudna do uzyskania rzadkość

Opisane w tym podrozdziale próby przeciwdziałania transformacjom instytucji własności przez faworyzowanie takich form ochrony, które pozwalają zbliżyć własność intelektualną do klasycznie rozumianej własności, wynikają głównie z uporczywego dążenia do zapewnienia rzadkości. Te działania mogą być jednak najwyżej umiarkowanie skuteczne z uwagi na to, że łatwość kopiowania jest immanentną cechą własności intelektualnej. Trzeba pamiętać, że nawet jeśli – teoretycznie – istnieje możliwość skorzystania z narzędzi pozwalających wprowadzić rzadkość, to w praktyce nakładane ograniczenia często okazują się nieskuteczne. Dobrze widać to w trwającej dekady walce z nieautoryzowanym kopiowaniem muzyki, filmów czy książek. Stosowane narzędzia – zarówno prawne, jak i techniczne – nigdy nie były w pełni efektywne.

Mimo niskiej skuteczności takie podejście spowalnia jednak współczesne transformacje instytucji własności. Trzeba też pamiętać, że przecież presja na uwłasnościowienie zasobów niematerialnych wychodzi od kluczowych profesji dla funkcjonowania przedsiębiorstwa (od księgowych, ekonomistów, prawników) i jest wzmacniana przez praktyki inwestorów oraz podejście badaczy, a to sprawia, że jest to zjawisko, któremu nie można odmówić dużego znaczenia. Wspomniane okoliczności przemawiają ponadto za pozytywną weryfikacją trzeciej hipotezy szczegółowej: „Osłabienie instytucji własności jest spowalniane

przez linię orzeczniczą Sądu Najwyższego, standardy rachunkowości oraz przez osoby afirmujące wartości konserwatywne i liberalne".

3.3. Postrzeganie ekonomicznej roli własności intelektualnej w orzecznictwie sądów (badanie orzeczeń Sądu Najwyższego)

Weryfikacji trzeciej hipotezy szczegółowej tej książki służy także badanie jakościowe orzeczeń Sądu Najwyższego.

Metodyka badania

W bazie programu Lex odnaleziono 135 orzeczeń Sądu Najwyższego zawierających frazę „własność intelektualna". Wstępna analiza wykazała, że 67 z nich faktycznie podejmuje tematykę będącą przedmiotem niniejszego zainteresowania badawczego. Poddano je analizie przy użyciu programu MAXQDA2018. Dalsze postępowanie badawcze obejmowało przyporządkowanie wartości do czterech zmiennych, które pozwalają sprecyzować przedmiot poszczególnych orzeczeń. Każda z nich mogła przyjąć jedną z dwóch wartości: zawiera / nie zawiera. W ten sposób określono, czy każde z konkretnych orzeczeń zawiera odniesienie do prawa krajowego (1) lub prawa międzynarodowego (2) i czy dotyczy prawa autorskiego (3) lub prawa własności przemysłowej (4). Przyporządkowania nie mają charakteru rozłącznego, gdyż w niektórych przypadkach orzeczenie pasuje do większej liczby kategorii.

Przeprowadzona analiza miała trzy główne cele:

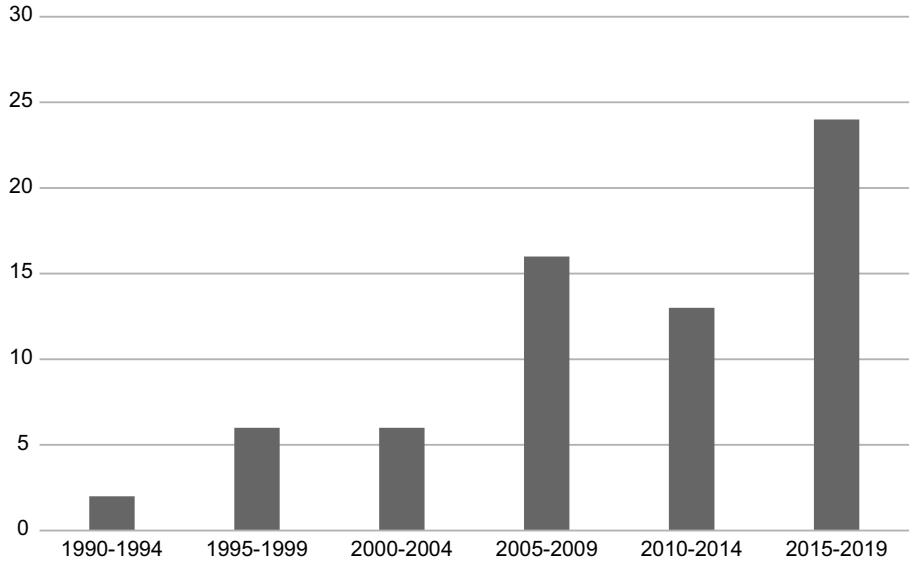
1) zidentyfikowanie, w jakim stopniu Sąd Najwyższy dostrzega różnice między własnością materialną i intelektualną;
2) poznanie argumentacji ekonomicznej w wypowiedziach Sądu Najwyższego dotyczących własności intelektualnej;
3) zidentyfikowanie wartości pozaekonomicznych, do których odnosił się Sąd Najwyższy w kontekście własności intelektualnej.

Kodowanie tekstu prowadzono dwojako. Po pierwsze, w częściowo zautomatyzowanym procesie, gdzie program MAXQDA2018 wstępnie przypisywał odpowiednie kody w sąsiedztwie występujących słów kluczowych (w następnym kroku zakodowania te były weryfikowane manualnie). Po drugie, relewantne zdania i akapity kodowane były bez wsparcia automatycznego. W ramach zautomatyzowanego wstępnego kodowania fragmentów odnoszących się do wartości pozaekonomicznych wyszukiwane były takie słowa, jak moralność, aksjologia, społeczne, osobiste, słuszność czy wina. W odniesieniu do kodowania wzmianek ekonomicznych opierano się m.in. na słowach: biznes, finanse, majątek, ryczałt, wynagrodzenie, koszty, odszkodowanie, opłata, monopol. W obu przypadkach

brano pod uwagę różne formy fleksyjne. Do kodowania fragmentów podejmujących rozważania nad różnicami i podobieństwami między własnością intelektualną i materialną nie stosowano wstępnego automatycznego kodowania opartego na słowach kluczach, gdyż nie spodziewano się tam powtarzających się charakterystycznych sformułowań. W tym aspekcie kodowanie wykonano więc wyłącznie manualnie.

Omówienie wyników

Spośród 67 analizowanych orzeczeń Sądu Najwyższego odnoszących się do własności intelektualnej 35 dotyczyło prawa autorskiego, a 31 prawa własności przemysłowej (przy czym były orzeczenia obejmujące obie te kategorie albo żadnej z nich). Wszystkie 67 orzeczeń odwoływało się do prawa krajowego, a 28 także do międzynarodowego, głównie do porozumienia TRIPS (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, Porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej). Patrząc na liczbę zidentyfikowanych orzeczeń z poszczególnych lat, można dostrzec, że tematykę własności intelektualnej coraz częściej podejmuje Sąd Najwyższy. W tym miejscu trzeba pokreślić, że w powyższym zestawieniu ujęto jedynie orzeczenia, które wprost odnoszą się do kategorii „własność intelektualna". Nie są natomiast brane pod uwagę te rozstrzygnięcia, które choć przywołują frazę „własność intelektualna", to w rzeczywistości mają za przedmiot zupełnie inny obszar.



Wykres 4. Liczba orzeczeń Sądu Najwyższego dotyczących własności intelektualnej
Źródło: badanie własne.

Przeprowadzona analiza pokazuje wyraźną dominację argumentacji odnoszącej się wprost do kategorii ekonomicznych. Najczęściej w kontekście płatności/opłaty (565 wzmianek), wynagrodzenia (528) i majątku (526). Literalne odniesienie do ekonomii/finansów/biznesu zostało natomiast odnotowane 162 razy. Warto wspomnieć też częste odniesienia do odszkodowań (237 wzmianek). Podstawowym źródłem uprawnień w analizowanych wyrokach były licencje (wzmiankowane 272 razy). Bardziej szczegółowa analiza zakodowanych fragmentów pokazuje traktowanie własności intelektualnej w kategoriach standardowych zobowiązań, które stanowią podstawę płatności. Nie zaskakuje to, gdyż własność intelektualna stanowi przecież aktywa, których wykorzystywanie przez osoby trzecie w naturalny sposób rodzi zobowiązania finansowe. Trudno natomiast znaleźć odniesienia do swoistości własności intelektualnej, które przecież istotnie wpływają na naturę wiążących się z nią stosunków prawnych (o czym była już mowa we wcześniejszych rozdziałach).

W analizie odniesień pozaekonomicznych na pierwszy plan wysuwają się wzmianki społeczne (600), które niewątpliwie wprowadzają kontekst wartości pozaekonomicznych. Sąd Najwyższy zasadniczo rozumie ten kontekst własności intelektualnej bardzo podobnie jak w przypadku własności materialnej. Istotne są także odwołania do kategorii „osobiste" (158 wzmianek), które występują przede wszystkim w kontekście prawa autorskiego, obejmującego uprawnienia o charakterze majątkowym i właśnie osobistym. Relatywnie rzadkie są natomiast odniesienia do moralności (28 wzmianek), aksjologii (9), czy słuszności (39). Nieco częstsze są zaś nawiązania do kwestii winy (71 wzmianek).

Ekonomiczne argumenty za odrębnością i przeciw niej

Z punktu widzenia celów tej książki kluczowe znaczenie ma jednak kwestia dostrzegania przez Sąd Najwyższy różnic między własnością intelektualną i materialną. Przywołane wyżej wyniki pokazują, że ogólny wydźwięk linii orzeczniczej sprowadza się do utożsamiania tych dwóch kategorii. Dla wzmocnienia swojej argumentacji SN przywoływał też wypowiedzi Trybunału Konstytucyjnego. Przykładem może być Postanowienie SN V-csk-108-18: „Dokonując kontroli konstytucyjnej Trybunał Konstytucyjny uznał, że autorskie prawa majątkowe ze względu na swą treść i funkcje są objęte gwarancjami konstytucyjnymi, wynikającymi z art. 64 ust. 1. Intensywność tej ochrony, w zależności od rodzaju analizowanego problemu, może być identyczna lub zbliżona do prawa do ochrony własności bądź do ochrony innych praw majątkowych. Następnie Trybunał wskazał, że art. 64 ust. 1 i 2 Konstytucji gwarantuje uprawnionemu z tytułu autorskich praw majątkowych swobodę dysponowania nimi oraz ochronę przed naruszeniami ze strony osób trzecich. Ochrona ta nie ma jednak charakteru absolutnego".

Warto odnotować, że w tej wypowiedzi widać dostrzeżenie niewielkich różnic między własnością intelektualną i materialną – ochrona może być wszak „identyczna lub zbliżona" do tej w rozumieniu art. 64 ust. 1 i 2 Konstytucji. Z jednej strony, literalne brzmienie tych przepisów nie pozostawia przestrzeni do odrębnego traktowania własności intelektualnej. Konstytucja stanowi bowiem „Własność, inne prawa majątkowe oraz prawo dziedziczenia podlegają równej dla wszystkich ochronie prawnej". Z drugiej jednak strony, wykładnia systemowa, obejmująca przede wszystkim art. 79 ustawy o prawie autorskim (do którego komentowane postanowienie Sądu Najwyższego także się odnosi) wyraźnie pokazuje, że system prawny stwarza możliwość pewnego różnicowania.

Dobrym tego przykładem może być kwestia odszkodowań. Artykuł 79 ust. 1 pkt 3 Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych wskazuje bowiem wprost, że przy ochronie autorskich praw majątkowych w przypadku naruszenia można żądać „zapłaty sumy pieniężnej w wysokości odpowiadającej dwukrotności, a w przypadku, gdy naruszenie jest zawinione – trzykrotności stosownego wynagrodzenia, które w chwili jego dochodzenia byłoby należne tytułem udzielenia przez uprawnionego zgody na korzystanie z utworu". Jest to dodatkowa możliwość względem standardowego trybu wskazanego w kodeksie cywilnym, który w art. 363 §2 stanowi: „Jeżeli naprawienie szkody ma nastąpić w pieniądzu, wysokość odszkodowania powinna być ustalona według cen z daty ustalenia odszkodowania, chyba że szczególne okoliczności wymagają przyjęcia za podstawę cen istniejących w innej chwili". Choć przywołana wyżej możliwość ubiegania się o trzykrotność stosownego wynagrodzenia utraciła moc z dniem 1 lipca 2015 na podstawie wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 23 czerwca 2015 SK 32/14 (Dz.U. poz. 932), to kwestia dwukrotności nie została oceniona jako naruszająca jednolitą ochronę własności w rozumieniu art. 64 ust. 1 i 2 Konstytucji. Można przyjąć, że tak właśnie Sąd Najwyższy w wyroku SN V-CSK-108-18 rozumiał tę „zbliżoną" ochronę.

W innych wypowiedziach (V-CSK-41-14) Sąd Najwyższy był bardziej sceptyczny wobec wspomnianego szczególnego sposobu ustalania odszkodowań niż Trybunał Konstytucyjny – nie pozostawiał tym samym przestrzeni na dostrzeganie jakichkolwiek różnic między własnością na dobrach materialnych i własnością intelektualną: „Konstytucja jednakowo chroni własność i prawa majątkowe autora oraz naruszającego jego prawa, z art. 64 ust. 1 i. 2 wynika bowiem, że prawa majątkowe każdego są chronione oraz że ta ochrona jest równa. Zasada równej ochrony zostałaby naruszona, gdyby naruszający autorskie prawa majątkowe został zobowiązany do przekazania ze swojego majątku jako odszkodowania, kwoty przekraczającej uszczerbek w majątku twórcy utworu. Tak zaś będzie zawsze wtedy, gdy odszkodowanie jest wyższe od szkody, jakiej doznał twórca. Konieczność równego traktowania każdego przez władze publiczne, a więc w konsekwencji także przez stanowione przez nią ustawy, podkreśla też

art. 32 ust. 1 i 2 Konstytucji, który zabrania dyskryminacji w ochronie także praw majątkowych z jakiejkolwiek przyczyny". W dalszej części Sąd Najwyższy podkreśla: „W konsekwencji należy uznać, że odszkodowanie w wysokości dwukrotności należnej uprawnionemu opłaty stanowi nieproporcjonalną sankcję, która może prowadzić do naruszenia zasady sprawiedliwości społecznej i równej ochrony praw majątkowych, którą gwarantuje Konstytucja. Jest ona także nadmierna w stosunku do celu, jakim jest należyte zabezpieczenie twórców przed naruszeniem ich praw majątkowych".

Widać więc wyraźnie, że Sąd Najwyższy opowiada się dość jednoznacznie za równością ochrony aktywów materialnych i niematerialnych, przy czym jest to ekstrapolowanie ochrony typowej dla własności dóbr materialnych na własność intelektualną. Jest to więc postulat przeciwny względem opisywanych w tej książce transformacji, które sprawiają, że mechanizmy charakterystyczne dla dóbr niematerialnych przenoszone są na całą instytucję własności. Warto też podkreślić, że taka postawa Sądu Najwyższego stanowi barierę dla rozszerzającego interpretowania wyjątków od zasady swobody umów, które występują w prawie własności intelektualnej i które faworyzują twórców. Mimo iż występują głównie w prawie autorskim, to w pewnym zakresie są także obecne w prawie własności przemysłowej. W tym przypadku także spotyka się to z negatywną reakcją Sądu Najwyższego (III-CSK-216-16). W sprawie dotyczącej bezprawnego korzystania ze znaku towarowego strona powodowa domagała się automatycznego wyliczenia odszkodowania przez ustalenie poziomu bezpodstawnie uzyskanych korzyści na podstawie wysokości hipotetycznej umowy licencyjnej. I choć sam taki tok rozumowania nie jest odrzucany przez Sąd Najwyższy (gdyż za regułę przyjmuje on odpłatne korzystanie z cudzej własności intelektualnej i nie chce tworzyć przyzwolenia na obchodzenie tego typu umów), to wskazano, że nie zwalnia to strony powodowej od wykazania skali bezprawnie przejętych korzyści. W przedmiotowej sprawie natomiast prawdopodobieństwo zawarcia umowy licencyjnej było zerowe i dlatego SN nie zaakceptował wyliczenia na podstawie takiej „hipotetycznej", a w praktyce niemożliwej umowy licencyjnej. Co istotne, nie oznacza to, że w całości oddalił roszczenie odszkodowawcze. Uznał bowiem, że została wyrządzona szkoda w postaci rozmycia znaku towarowego i za to zasądził odszkodowanie (znacznie niższe niż wynikające z modelu „hipotetycznej licencji").

Omawiany tu wyrok jest przykładem umiejętnego połączenia dwóch perspektyw. Z jednej strony, sąd nie dyskredytuje swoistych narzędzi wyliczania odszkodowania, które – z natury rzeczy – są adekwatne wyłącznie w odniesieniu do własności intelektualnej (np. „rozmycie znaku"), z drugiej jednak, nie pozwala na ekspansywne traktowanie wyjątków i trzyma się ogólnych zasad określających sposób wyliczania szkody, który nie może być abstrakcyjny. Podobne wnioski płyną z analizy orzecznictwa, w którym nachodzą na siebie tematyka

zwalczania nieuczciwej konkurencji i tematyka własności intelektualnej. W rozumieniu Sądu Najwyższego (C-CSK 176-13) w kontekście tajemnicy przedsiębiorstwa własność intelektualna ma podlegać temu samemu reżimowi jak wtedy, gdy przedmiotem czynu nieuczciwej konkurencji jest własność materialna: „Jest to zatem typowa sankcja za naruszenie bezwzględnych praw podmiotowych, nie mająca ograniczeń czasowych, pełniąca funkcję ochronną i mająca na celu przerwanie, w drodze przymusu państwowego, bezprawnych czynów i tym samym likwidację istniejącego stanu zagrożenia praw i interesów przedsiębiorcy. W razie stwierdzenia popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji, Sąd ma obowiązek zastosować wskazaną przez uprawnionego sankcję przewidzianą w art. 18 ust. 1 pkt 1 u.z.n.k., badając, czy żądany zakaz dotyczy skutków pozostających w normalnym związku przyczynowym z dokonanym czynem nieuczciwej konkurencji (art. 361 k.c.) i czy jest środkiem, który najskuteczniej wypełni funkcję likwidacji zagrożenia interesów uprawnionego w wyniku czynu nieuczciwej konkurencji". Nie budzi też kontrowersji zaliczanie praw własności intelektualnej do kategorii mienia (I-KZP-1-08), o której mowa w art. 44 kc (*a contrario* do kategorii „rzeczy" zdefiniowanej w art. 45 kc, która obejmuje wyłącznie przedmioty materialne).

Nie oznacza to jednak, że wypowiedzi Sądu Najwyższego układają się w jednolitą linię orzeczniczą. Przeprowadzone badanie pozwoliło zidentyfikować szereg wypowiedzi, w których podkreśla się różnice między własnością materialną i intelektualną. Sąd Najwyższy w cytowanym już wyroku V-CSK-108-18 przywołał i podzielił argumentację sądu apelacyjnego – „specyfika niektórych deliktów może uzasadniać ustanowienie innych, szczególnych zasad ochrony podmiotu uprawnionego, odbiegających od ogólnych zasad przyjętych w kodeksie cywilnym […] taka sytuacja ma miejsce właśnie w przypadku naruszenia praw autorskich. Za takim rozwiązaniem przemawia bowiem łatwość naruszania tych praw oraz występujące z reguły trudności w dochodzeniu przez uprawnionego rekompensaty z tytułu ich naruszenia". Natomiast w wyroku III-CZP-26-17 sąd stwierdził, iż „własność przemysłowa jest pojęciem zbiorczym stanowiącym kategorię interdyscyplinarną wydzieloną ze zbioru praw na dobrach niematerialnych". Taka wypowiedź, z jednej strony, wskazuje, że własność przemysłowa jest podzbiorem praw na dobrach niematerialnych, z drugiej natomiast wspomniana interdyscyplinarność może sugerować postrzeganie tych kategorii nie jako podzbioru „własności", ale właśnie jako fenomenu łączącego cechy z różnych porządków. Może o tym świadczyć powszechnie akceptowana w orzecznictwie zasada kumulatywnej ochrony, do której także odnosi się Sąd w cytowanym orzeczeniu – „Zasada ta oznacza, że jeżeli naruszenie prawa własności przemysłowej może być zwalczane środkami ochronnymi przewidzianymi w przepisach różnych ustaw tworzących system prawnej ochrony własności intelektualnej, można je wszystkie – w celu wzmocnienia ochrony – zastosować jednocześnie".

Wyjątkowy charakter spraw z zakresu własności intelektualnej jest dostrzegany także w kontekście procesowym, a zwłaszcza dowodowym (III-CZP-57-09): „Ze względu na specyfikę praw autorskich zasadniczo nie jest możliwe samodzielne ustalenie przez podmiot uprawniony, czy doszło do ich naruszenia i jaki jest zakres tych naruszeń. Do naruszania praw autorskich na ogół dochodzi w taki sposób, że nawet przy dołożeniu najwyższej staranności po stronie uprawnionego nie jest możliwe ich zarejestrowanie". Lub: „Uregulowania te są podyktowane specyfiką korzystania z praw objętych zbiorowym zarządzaniem – w szczególności wielością występujących tu aktów eksploatacji" (I-cKN-1139-97). Można też wskazać wyroki (IV-CSK-133-11), w których swoistość własności intelektualnej jest wzmiankowana, ale Sąd Najwyższy nie podejmuje się próby doprecyzowania zidentyfikowanych różnic: „Oczywiście, konieczne jest stosowanie zasady proporcjonalności środków oraz określania ich w taki sposób, by należycie uwzględniały specyfikę sprawy, włączając szczególne cechy każdego prawa własności intelektualnej (…)".

Z ekonomicznego punktu widzenia ważne jest też dostrzeżenie przez Sąd Najwyższy tego, że gdyby ograniczyć się wyłącznie do możliwości orzekania odszkodowania w wysokości niezapłaconej opłaty licencyjnej, ryzyko, jakie ponosiłaby osoba niepłacąca, byłoby zbyt niskie – ograniczałoby się bowiem do kosztów postępowania oraz opłacenia licencji w pierwotnej wysokości. Jak zauważa Trybunał Konstytucyjny w wyroku z dnia 23 czerwca 2015 r., sygn. akt SK 32/14, na który wielokrotnie powoływał się Sąd Najwyższy w przywoływanych tu orzeczeniach, „w europejskim prawie kontynentalnym odszkodowanie pełni przede wszystkim funkcje kompensacyjna, co wiąże się z przyjęciem zasady niedopuszczalności wzbogacenia się poszkodowanego kosztem naruszyciela. Przyjęcie takiej perspektywy pozwala rozgraniczyć cywilna odpowiedzialność odszkodowawcza od odpowiedzialności służącej innym celom (w tym celom represyjnym). (…) W prawie cywilnym, zwłaszcza w obrębie prawa własności intelektualnej, pojawiają się jednak odstępstwa od przedstawionej powyżej zasady kompensacji. Odstępstwa te są zwykle uzasadniane trudnościami dowodowymi w wykazaniu przez uprawnionego poniesionego uszczerbku. Część przedstawicieli doktryny w sposób wyraźny łączy wprowadzanie tego rodzaju odstępstw ze specyfika praw własności intelektualnej". Jednocześnie warto zwrócić uwagę w cytowanym wyroku na jednoznaczne opowiedzenie się Trybunału przeciw wyjątkowemu traktowaniu twórców: „Trybunał podziela pogląd, zgodnie z którym postrzeganie twórców jako podmiotów pozbawionych dostatecznych środków finansowych i fachowej obsługi prawnej, których pozycja w sporach o naruszenie praw autorskich jest *ex definitione* słabsza, jest dziś nieuprawnione. W konsekwencji dotkliwość sankcji za naruszenie autorskich praw majątkowych trudno obecnie uzasadniać sama tylko koniecznością szczególnej ochrony twórców".

Wartości pozaekonomiczne

Podczas ekonomicznej analizy wyroków Sądu Najwyższego, warto też odnieść się do przywoływanych przez ten organ wartości pozaekonomicznych, które – na co zwraca uwagę ekonomia wartości (Hausner, 2019) – mają istotny wpływ na sferę gospodarczą. W analizowanych wypowiedziach Sądu Najwyższego zidentyfikowano 1073 takie wzmianki. Jest to bardzo duża liczba, na którą składają się przede wszystkim odwołania do aspektu społecznego – 600. Trzeba jednak wyraźnie zaznaczyć, że w większości miały one charakter poboczny i nie były zbytnio rozbudowane. Niejednokrotnie sprawiały wrażenie, że są jedynie zwyczajowym przywołaniem przepisów wstępnych kodeksu cywilnego lub zasad konstytucyjnych.

Zatem dominacja aspektów społecznych nie zaskakuje – w kluczowym przepisie występują wszak odwołania do zasad współżycia społecznego i społeczno-gospodarczej roli praw (art. 5 kc). Na te okoliczności wskazuje też art. 54 o pożytkach prawa, art. 56 przesądzający, że czynność prawna wywołuje także skutki prawne wynikające właśnie z zasad współżycia społecznego (art 56), a czynność prawna sprzeczna z nimi jest nieważna (art. 58 § 2). Podobnie w przypadku oświadczeń woli, które należy tłumaczyć, uwzględniając także zasady współżycia społecznego (art. 65 §1), czy w kwestii warunku (art. 93 §1 i § 2, art. 94). W kontekście własności podstawą do wprowadzania kontekstu społecznego jest jednak przede wszystkim art. 140 mówiący o granicach tego prawa, wyznaczanych m.in. przez zasady współżycia społecznego, a samo korzystanie ma być zgodne ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa. Podobnie wyglądają odwołania w kontekście współwłasności i w licznych rozwiązaniach z części szczegółowej kodeksu cywilnego. Zwykle Sąd Najwyższy nie podejmuje jednak pogłębionej refleksji nad tym, jakie konkretne społeczne okoliczności mają wpływać na rozstrzygnięcie, i ogranicza się do enigmatycznego nawiązania do kontekstu społecznego (czy wprost do społeczeństwa) lub do art. 3 Konstytucji, w którym mowa o zasadzie sprawiedliwości społecznej. Istnieją jednak przypadki (I-CSK-549-14), w których, powołując się na art. 5 kc, doprecyzowuje, że chodzi o zwyczaje powszechnie akceptowane w społeczeństwie, wykształcone zasady moralne i niebudzące kontrowersje zwyczaje. Sąd Najwyższy sięgał też do omawianej kategorii, aby uzasadnić przyjmowane granice dopuszczalności stosowania prawa obcego i skutkowania obcych orzeczeń (I-CSK-697-12).

Sąd Najwyższy w analizowanych sprawach cywilnych odwoływał się też do kwestii winy, która wpływa na wysokość zasądzanych odszkodowań. Rozważaniom tym towarzyszą jednak opisane wyżej kontrowersje związane z wprowadzaniem „kary cywilnej", trudnej do pogodzenia z prywatnoprawną konstrukcją odszkodowania (m.in. I-CKS-697-12). W tym kontekście pojawiała się też kwestia zastosowania *per analogiam* znanej z porządku prawnego Stanów

Zjednoczonych instytucji „punitive damages", która w wyjątkowych sytuacjach ma być wyrazem moralnej krytyki zachowania, gdy sprawca działał w złej wierze, bezmyślnie, beztrosko, opresyjnie, lekkomyślnie lub rażąco niedbale (I-CSK-697-12).

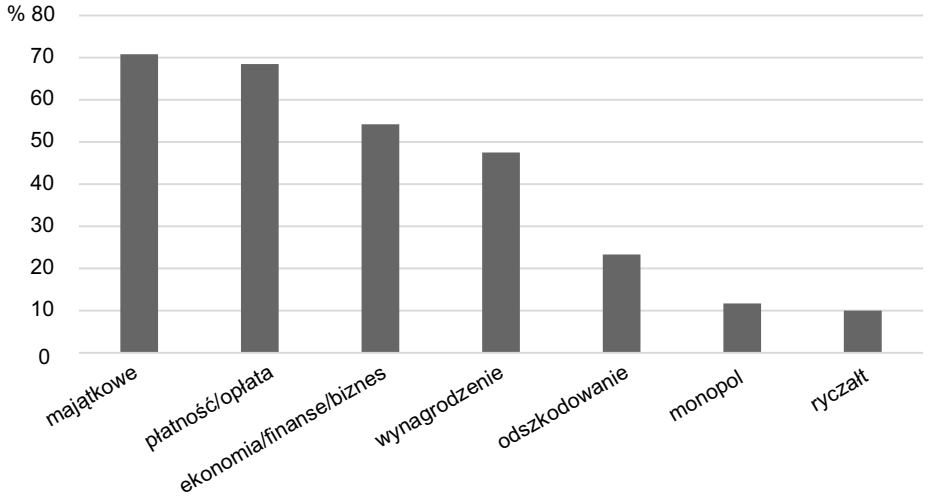
W opinii Sądu Najwyższego (III-CZP-57-08), gdy zostanie stwierdzony konflikt między rezultatami wykładni językowej i funkcjonalnej, powinno się użyć argumentów moralnych, które mają pozwolić na przyznanie pierwszeństwa wykładni funkcjonalnej. Może to nastąpić jednak dopiero wtedy, gdy przemówią za tym „ważne racje prawne, społeczne, ekonomiczne lub moralne, przy czym sens językowy przepisu prowadzi do rażąco niesprawiedliwych i nieracjonalnych konsekwencji". Interesujące jest także odwołanie się do obyczajów kupieckich (V-CSK-311-06), które, jak zauważył Sąd, „kształtowane są przez ludzkie postawy uwarunkowane zarówno przyjmowanymi wartościami moralnymi, jak i celami ekonomicznymi i związanymi z tym praktykami życia gospodarczego. Wszystkie one podlegają zmianom w ślad za zmieniającymi się ideologiami politycznymi i społeczno-gospodarczymi oraz przewartościowaniami moralnymi. W stosunkach gospodarczych, dopuszczających konkurencyjność działań, kryterium szkody, wyznaczające zwykle granicę pomiędzy zachowaniem dozwolonym i niedozwolonym w innych stosunkach międzyludzkich, nie może być podstawą ocen w kategorii dobra i zła. Istotą działalności gospodarczej jest zabieganie o korzyści ekonomiczne. Pojawienie się na rynku konkurenta z reguły wiąże się z poniesieniem przez innego przedsiębiorcę uszczerbku w postaci mniejszego zysku, a w każdym razie – ryzyka utraty dotychczasowej pozycji, i jest to wpisane w samą zasadę konkurencyjności. Zatem, nie sam fakt zagrożenia lub powstania straty po stronie innego przedsiębiorcy, lecz sposób realizacji mechanizmu rywalizacji między konkurentami podlegać musi rozważeniu przy ocenie działań konkurencyjnych pod kątem sprzeczności z dobrymi obyczajami (art. 3 ust. 1 u.z.n.k.). Sposób ten powinien być weryfikowany każdorazowo w okolicznościach konkretnego miejsca i czasu przy uwzględnieniu, zasługujących na aprobatę w świetle norm moralnych i etycznych, zwyczajów dochodzenia przez przedsiębiorców do osiągania korzyści gospodarczych. Wina naruszyciela nie jest elementem niezbędnym dla stwierdzenia, że dopuścił się on czynu nieuczciwej konkurencji, jednakże jej wykazanie powinno stanowić argument na rzecz przyjęcia, że doszło do naruszenia dobrego obyczaju".

Przytoczona tu wypowiedź to przykład jednej z najobszerniejszych wypowiedzi w przedmiocie roli wartości pozaekonomicznych w gospodarowaniu, o jaką pokusił się Sąd Najwyższy w sprawach związanych z szeroko rozumianą własnością intelektualną. Na uwagę zasługuje jasne uznanie wpływu wartości pozaekonomicznych na prowadzenie działalności gospodarczej. Przy czym Sąd Najwyższy podkreśla ich zmienność – mówi wszak o „przewartościowaniach moralnych", także w kontekście wpływów ideologicznych. W cytowanym

wyroku widać jednak traktowanie zysku jako centralnej kategorii: „istotą działalności gospodarczej jest zabieganie o korzyści ekonomiczne". Przy tym rozumieniu wartości pozaekonomiczne mają więc charakter poboczny. Wprowadza się też kryterium „sprzeczności z dobrymi obyczajami" (niewątpliwie oparte na kontekście wartości pozaekonomicznych), które ma być filtrem pozwalającym odróżnić straty zasługujące na reakcję wymiaru sprawiedliwości od takich, które są naturalną konsekwencją konkurencji na rynku.

Własność w orzecznictwie Sądu Najwyższego

Przeprowadzona analiza pozwoliła więc odnaleźć szereg przykładów, które pokazują, że linia orzecznicza Sądu Najwyższego jest w kontrze do współczesnych transformacji instytucji własności. Niewątpliwie oddziaływanie tego organu na sposób postrzegania tytułowego zagadnienia w środowisku prawniczym jest znaczne, co tym samym przemawia za pozytywną weryfikacją hipotezy szczegółowej analizowanej w rozdziale trzecim: „Osłabienie instytucji własności jest spowalniane przez linię orzeczniczą Sądu Najwyższego, standardy rachunkowości oraz przez osoby afirmujące wartości konserwatywne i liberalne".



Wykres 5. Odsetek orzeczeń z wybranymi kategoriami argumentów ekonomicznych
Źródło: badanie własne.

W nawiązaniu natomiast do określonych na początku podrozdziału celów trzeba jeszcze wspomnieć, że przeprowadzona analiza pokazała, iż:

1) Sąd Najwyższy nie dostrzega większych różnic między własnością intelektualną a własnością dóbr materialnych (zidentyfikowane rozróżnienia dotyczą tylko kwestii pobocznych). Linia orzecznicza jest jednak okolicznością przeciw-

działającą współczesnym transformacjom instytucji własności, gdyż z istoty dąży do uwłasnościowienia zasobów niematerialnych.

2) Argumenty ekonomiczne w odniesieniu do własności intelektualnej dotyczą mechanizmów właściwych klasycznie rozumianej własności. Akcent pada więc na możliwość generowania zysków, korzystanie odpłatne, a w razie naruszenia uprawnień właścicielskich – na odszkodowanie.

3) Odniesienia do wartości pozaekonomicznych zwykle nawiązują do kwestii społecznych, bardzo rzadko są jednak uszczegóławiane – przeważnie nawiązują tylko do klauzul generalnych takich jak „zasady współżycia społecznego".

W argumentacji Sądu Najwyższego dominuje więc sięganie do argumentów ekonomicznych. W tej grupie najczęstsze były wzmianki o prawach majątkowych i o kwestii płatności (opłaty).

3.4. Wartości liberalne i konserwatywne

Zarówno w myśleniu liberalnym, jak i konserwatywnym występuje przywiązanie do silnej własności prywatnej. W pierwszym przypadku ma być ona gwarancją swobody działania jednostki (własność prywatna daje wolność i przeczy kolektywizmowi), w drugim ma natomiast pomagać zachować istniejący porządek społeczny (szczególnie w kontekście hierarchii). Zatem, choć z różnych pobudek, osoby afirmujące te przekonania będą dążyły do przeciwdziałania opisywanym w tej książce transformacjom instytucji własności (Buchanan, 1975). Niewątpliwie takie postawy są najsilniejsze u osób odwołujących się do klasycznego liberalizmu. Dla Johna Locke'a prawo własności nierozerwalnie wiąże się z wolnością i prawem do życia: „Ludzie rodzą się obdarzeni prawem do doskonałej wolności i do nieograniczonego korzystania z reguł i przywilejów wynikających z prawa natury; (…) ludzie z natury mają prawo do zachowania swojej własności, a więc swojego życia, wolności i posiadłości (…)" (Locke, 1955, sekcja 87–89). Inaczej będzie to natomiast wyglądało, gdy punktem odniesienia będzie neoliberalizm czy ordoliberalizm. Nurty te bowiem – jak piszą Mączyńska i Pysz – „łączy idea wolnego rynku, ale dzieli przede wszystkim podejście do roli państwa w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego" (2014: 140). Kwestię wolności człowieka w kręgach liberalnych można więc różnie dookreślać. Co więcej, między niektórymi pryncypiami myśli liberalnej i konserwatywnej będzie pojawiał się konflikt – przede wszystkim na polu rozumienia wolności. Dla konserwatystów bowiem „wolność nie jest władzą przypisaną człowiekowi z natury, lecz ujawnia się jako element wspólnoty i nieodzownie z nią jest związana. Wolność zbieżna zatem pozostaje z ewolucyjnie ukształtowanym porządkiem *implicite* z prawami potwierdzonymi przez historię społeczeństwa i obyczajowości" (Turoń-Kowalska, 2017: 168).

Źródło niepokojów

Można argumentować, że liberałowie powinni jedynie obawiać się siłowego (administracyjnego) ograniczenia własności prywatnej – np. sytuacji, w której państwo zabrania posiadania prywatnych samochodów. W tym rozumieniu transformacje, które nie są narzucane (ani wspierane regulacyjnie), lecz wynikają z mechanizmów rynkowych (pozwalają przecież istotnie zmniejszać wiele kategorii kosztów), nie powinny być przedmiotem obaw. Jeśli bowiem wypożyczane samochody będą dla większości osób bardziej opłacalne (w wąskim, finansowym rozumieniu), ale utrzymany zostanie tradycyjny model sprzedaży, to nadal będzie istniała też możliwość manifestowania przywiązania do wartości liberalnych, która będzie się wyrażała gotowością ponoszenia wyższych kosztów posiadania własnego samochodu. Trudno jednak *a priori* uznawać to za bezzasadne, gdyż – jak pokazują pierwsze działania podejmowane przez niektóre państwa i samorządy – suma bodźców ekonomicznych, behawioralnych i stwarzania rozmaitych innych niedogodności może w praktyce „siłowo" wyeliminować zjawiska uznane przez władzę za niepożądane. Ponadto wiele z tych działań nie wynika z czystego rachunku ekonomicznego (ze wspomnianych wyżej oszczędności), ale z decyzji *stricte* politycznej – jak.np. planowane (sankcyjne) opodatkowanie samochodów spalinowych w Unii Europejskiej czy zakaz wjazdu samochodów do miast.

Stąd obawy konserwatystów i liberałów, którzy mają świadomość, że po osiągnięciu pewnej (trudnej do określenia z góry) masy krytycznej wynikającej z „dobrowolnego" odchodzenia od własności prywatnej (czasem wspieranego przez delikatne zachęty behawioralne) wprowadzenie twardej legislacji będzie już dużo łatwiejsze. Wtedy wybór – nawet jeśli w teorii możliwy – w praktyce będzie oznaczał brak alternatywy i współdzielenie kolejnych kategorii dóbr stanie się koniecznością. W skrajnej postaci może to nawet zrodzić obawy, że współczesne transformacje instytucji własności w dalszej perspektywie wpędzą dużą część społeczeństwa w nowy rodzaj niewolnictwa, a globalne korporacje staną się jeszcze potężniejsze. Opisywane w tej książce zjawiska nie oznaczają przecież, że własność znika, ale że – tam, gdzie to opłacalne – jest koncentrowana w rękach firm oferujących konsumentom usługę dostępu. Warunki jednak ustala właściciel, który tym samym jest w mocno uprzywilejowanej pozycji. W tym kontekście przywoływane są też skojarzenia feudalne, gdzie pan – właściciel ziemi – przejmował znaczną część owoców pracy chłopów. Jego siła wynikała z własności, zaś brak własności był główną przyczyną pauperyzacji innych warstw społecznych.

Nawet nie sięgając do tak daleko idących analogii, trzeba jednak zauważyć, że współczesne transformację są źródłem poważnych zagrożeń. Chodzi chociażby o monopolizację i monopsonizację (więcej o tym w podrozdziale 5.2). Jest to

współczesny przejaw oderwania własności od zarządzania, na co zwracali już uwagę Karol Marks i Joseph Schumpeter (Piketty, 2013). W przypadku ziszczenia się tego scenariusza szybko może się okazać, że korzyści wynikające chociażby z efektu skali, bardziej efektywnego wykorzystania zasobów itp., które w pierwszej fazie pozwalały wprowadzać opłacalną dla konsumenta politykę cenową, zostaną ostatecznie przejęte przez korporacje. Co więcej, w obliczu ewentualnych drastycznych podwyżek wprowadzonych przez monopolistę czy monopsonistę powrót do wcześniejszego modelu (opartego na transferze własności) może być bardzo trudny, a nawet niemożliwy. Wielu członków społeczeństwa może zostać wtedy pozbawionych dostępu do dóbr, które wcześniej były w ich zasięgu. Teoretycznie biorąc, panaceum na to ryzyko mogłaby być aktywna polityka państwa – włącznie z kontrolą cen. To jednak, zwłaszcza z pozycji liberalnych, także byłoby trudne do zaakceptowania. Co więcej, patrząc na obecną słabość państw w relacjach z korporacjami (chociażby w kwestii ich opodatkowania), trzeba raczej zakładać, iż nawet ze społecznym przyzwoleniem państwa nie byłyby w stanie skutecznie niwelować nadużywania pozycji monopolistycznych.

Argumenty zwolenników silnej instytucji własności

Jak zauważył Robert LeFevre (1980: 7), jednym z nielicznych uzasadnień istnienia państwa akceptowanych przez osoby reprezentujące bardzo odległe od siebie poglądy (od klasycznych ekonomistów przez keynesistów po bardziej nowoczesnych socjalistów) jest konieczność ochrony własności, która bez państwa nie może być dostatecznie skutecznie realizowana. Osoby domagające się jak najpełniejszego poszanowania własności prywatnej wskazują natomiast, że co do zasady ludzie funkcjonują lepiej, jeśli zasoby są przedmiotem własności prywatnej. Uważają, że pozwala ona na roztropniejsze użytkowanie i w efekcie może prowadzić do zaspokojenia szerszego i bardziej zróżnicowanego katalogu potrzeb (Zalta 2012).

Trzeba jednak pamiętać, że największe korzyści pojawiały się dopiero wtedy, gdy dochodziło do powiązania poszanowania własności z rewolucją godnościową, o której pisze Jacek Giedrojć (2019). Dopiero to połączenie pozwalało społeczeństwom sięgnąć po szereg bezcennych zdobyczy cywilizacyjnych. Aczkolwiek już samo zestawienie danych historycznych o rozwoju państw, które skutecznie chroniły własność prywatną, i tych, które były jej niechętne, jasno pokazuje przewagę podejścia afirmującego własność prywatną. Otwartą kwestią pozostaje jednak pytanie o kierunek związku przyczynowo-skutkowego – tj. czy silna ochrona własności prywatnej jest przyczyną, czy skutkiem szybszego rozwoju społeczno-gospodarczego. Co ciekawe, podobnej korelacji nie odnotowuje się w sferze ochrony własności intelektualnej – występuje ona wyłącznie przy własności materialnej (Moser, 2004: 548–552; Bessen i Meurer, 2009: 11–13).

W ostatnich dekadach jednak badania prowadzone w ramach ekonomii behawioralnej pozwoliły zidentyfikować pewne wyłomy w traktowaniu działań ludzkich wyłącznie w kategoriach egoistycznych, a to założenie jest przecież podstawą przekonania, że tylko system oparty na silnie chronionej własności prywatnej jest kompatybilny z naturą ludzką (Sandel, 2012). Trzeba jednak podkreślić, że ten nurt behawioralny nie przekreśla całkowicie egoistycznych pobudek (a więc i korzyści wynikających z silnej ochrony własności), lecz tylko niuansuje obraz, pokazując, że w pewnych okolicznościach nie jest to rozwiązanie optymalne.

Wielu badaczy sugeruje, że własność jest instytucją silnie zakorzenioną w naturze ludzkiej (Nancekivell et al., 2019). Jednym z dowodów na potwierdzenie tej tezy są bardzo wyraźne „właścicielskie" zachowania wśród dzieci. Cytowani autorzy zwracają tu uwagę na dwie kluczowe okoliczności. Po pierwsze, że dzieci dostrzegają, iż przypisanie własności jest osadzone w przeszłych zdarzeniach. Oznacza to, że własność jest dla nich (naturalnym) następstwem. Po drugie, że z własnością wiążą się zarówno uprawnienia, jak i odpowiedzialność. W teoriach liberalnych i konserwatywnych natomiast ten dualizm jest znacznie mniej widoczny – tam akcent pada na prawa, marginalizując znaczenie zobowiązaniowej strony własności. Badania (Peck i Shu, 2018: 27–28) pokazują też, że dzieci z łatwością rozpoznają, kto jest właścicielem danej rzeczy, a więc wiedzą, jak własność jest nabywana i przenoszona. Co więcej, wykorzystują kwestie własności do zrozumienia innych ludzi i przewidywania ich działań, a nawet do wnioskowania o emocjach i preferencjach. Oznacza to, że wnioskowanie oparte na własności jest ważną i wcześnie rozwijaną umiejętnością psychiczną. Z tego zaś można wyprowadzić wniosek, że instytucja własności nie ma charakteru sztucznego, ale tkwi głęboko zakorzeniona w ludzkiej psychice, a nawet jest częścią naturalnego porządku rzeczy i dlatego, jak twierdzą konserwatyści, nie powinna być pochopnie modyfikowana. W psychologii (Peck i Shu, 2018: 8–9) argumentuje się jednak, że poczucie własności jest kombinacją bardzo wielu czynników, które są efektem wrodzonej skłonności do zbierania i przejmowania, ale bywają też dodatkowo wzmacniane przez praktyki socjalizacyjne, którym jesteśmy poddawani (pouczenia rodziców „nie dotykaj – to nie twoje").

Warto w tym miejscu odnotować, że subiektywne postrzeganie wartości z posiadania w przypadku dóbr cyfrowych może być zupełnie oderwane od rzeczywistości prawnej. Nawet bowiem w sytuacji, gdy użytkownik nie staje się właścicielem, lecz jest tylko licencjobiorcą (np. e-booka), w jego postrzeganiu mogą zaistnieć wszystkie zasadnicze psychiczne korzyści bycia właścicielem (Peck i Shu, 2018: 69–85). Jest to mechanizm na tyle silny, że zdaniem cytowanych tu psychologów uznaje się go za jedno z głównych źródeł sukcesu gier typu MMORPG (*massively multiplayer online role-playing game*) czy Sims, gdzie użytkownicy wykazują silne przywiązanie do istniejących tam przedmiotów, które kontrolują. Na marginesie warto wspomnieć, że te okoliczności utrudniają jednoznaczną

ocenę skali współczesnych transformacji instytucji własności. Taka ocena wymaga ustalenia, czy przedmiotem analizy ma być możliwie obiektywna ocena sytuacji prawnej i jej ekonomicznych następstw, czy też ważniejsze jest subiektywne postrzeganie, które – jak pokazuje przywołany wyżej przykład – także może mieć przecież istotne skutki ekonomiczne. Wydaje się, że skoro oba warianty niosą ekonomiczne konsekwencje, zawężenie rozważań do któregoś z nich byłoby niewskazane. Trzeba przy tym podkreślić, że nawet sama analiza formalna – zgodnie z pryncypiami podejścia ekonomicznej analizy prawa opartymi na realizmie prawnym – też musi się skupiać na *law in action* (prawie w działaniu) a nie na *law in books* (prawie zapisanym).

Transformacje instytucji własności jako zagrożenie

Podsumowując, z liberalnych i konserwatywnych perspektyw odejście od klasycznie rozumianej własności jest postrzegane jako zagrożenie. W tej optyce zjawisko to traktuje się w kategoriach podstępu, a nie postępu – tj. w kategoriach kupowania fundamentalnej wolności za niską cenę, jaką jest wygoda czy oszczędność. Czasem widzi się w nim też demontowanie tradycyjnego porządku w imię wątpliwych korzyści. Tym bardziej że istnieje ryzyko, iż modele subskrypcyjne są korzystniejsze finansowo tylko przejściowo, gdyż po zdobyciu dostatecznie silnej pozycji rynkowej firmy oferujące takie usługi będą mogły znaczne podnosić ceny. Trudno bagatelizować te obawy, bowiem długotrwały brak rentowności takich firm jak np. Uber był przecież akceptowany przez inwestorów wyłącznie w imię wizji szybkiego zrekompensowania strat po stworzeniu dostatecznie dużego rynku, na którym firma będzie miała pozycję dominującą.

Przeciwnicy współczesnych transformacji instytucji własności często przywołują też słowa przypisywane założycielowi Światowego Forum Ekonomicznego Klausowi Schwabowi: „Nic nie będziesz posiadać i będziesz szczęśliwy". W rzeczywistości jest to cytat ze spotu tej organizacji, który nie został wygłoszony w kontekście dystopijnej wizji człowieka sprowadzonego do konsumenta wirtualnej rzeczywistości (co sugeruje popularna grafika). W spocie przedstawiono jedynie prognozę, że wkrótce wiele rzeczy, które dziś posiadamy, będziemy mogli szybko wypożyczyć i odebrać dostarczone dronem. Schwab rozwija tę tematykę w książce *Czwarta rewolucja przemysłowa* (Schwab, 2018), gdzie wielokrotnie podkreśla anachroniczność tradycyjnie rozumianej instytucji własności.

Zatem w rozumieniu osób o poglądach konserwatywnych i liberalnych odejście od transferu własności jest nieakceptowalnym zwasalizowaniem człowieka. Oznacza to, że ta część społeczeństwa będzie w rozmaity sposób zaangażowana w przeciwdziałanie współczesnym transformacjom instytucji własności. Łącząc te wnioski z wynikami analiz przeprowadzonych w poprzednich rozdziałach, można przyjąć, że trzecia hipoteza szczegółowa: „Osłabienie instytucji własności

jest spowalniane przez linię orzeczniczą Sądu Najwyższego, standardy rachunkowości oraz przez osoby afirmujące wartości konserwatywne i liberalne" została zweryfikowana pozytywnie.

Rysunek 2. Nic nie będziesz posiadać i będziesz szczęśliwy

Źródło: https://demagog.org.pl/fake_news/swiatowe-forum-ekonomiczne-nie-oglosilo-zniesienia-wlasnosci-prywatnej/.

Rozdział 4

Gotowość do rezygnacji z własności wybranych kategorii rzeczy – analiza wyników badania

Dla zrozumienia skali współczesnych transformacji instytucji własności trzeba określić, w jakim stopniu konsumenci są gotowi do przejścia na dostęp na żądanie. Naturalnie, jest to tylko jeden z kroków do udzielenia pełnej odpowiedzi, gdyż trzeba także uwzględnić stronę podażową – tego, jak duża presja na ten model istnieje w przedsiębiorstwach. Tę okoliczność jednak znacznie trudniej zbadać – głównie dlatego, że wymagałoby to znacznego rozbudowania komponentu międzynarodowego (w usługach dostępu na życzenie kluczowymi graczami są wszak korporacje międzynarodowe). Opisywane w tym rozdziale badanie pozwoli jednak uszczegółowić rozważania podejmowane w innych częściach tej książki. Daje to szansę nie tylko na poznanie skali dokonanych przemian, ale także pozwoli określić, jak duża jest przestrzeń do dalszych transformacji – w jakich okolicznościach konsumenci deklarują gotowość do zaakceptowania usług, które jeszcze nie są powszechnie świadczone. To cenne informacje m.in. w kontekście projektowania modeli biznesowych.

Rozdział ten zawiera omówienie wyników badania ankietowego przeprowadzonego na reprezentatywnej grupie 1000 dorosłych mieszkańców Polski. Analiza opiera się na metodach ilościowych (więcej informacji w podrozdziale 4.1). Jej wyniki jednoznacznie pokazują, że najistotniejszym czynnikiem różnicującym odpowiedzi jest wiek respondentów (co zostało szerzej omówione w podrozdziale 4.2). Analizowane są jednak także inne kwestie – pozostałe (inne niż wiek) charakterystyki respondentów (podrozdział 4.3) czy wpływ dotychczasowych doświadczeń z dostępem na życzenie (podrozdział 4.4). Ważnym wątkiem jest także zbadanie koherentności oczekiwań respondentów, jak powinno działać państwo (podrozdział 4.5), z indywidualną gotowością do akceptacji skutków współczesnych transformacji instytucji własności (podrozdział 4.6).

Wyniki omawianego w tym podrozdziale badania pozwolą lepiej zrozumieć opisywane w kolejnym rozdziale skutki transformacji instytucji własności dla gospodarki. W warunkach bowiem silnej konkurencji właśnie preferencje konsumentów stanowią podstawowy czynnik kształtujący rzeczywistość

ekonomiczną. Trzeba jednak podkreślić, że trudno na podstawie istniejących danych przesądzać, na ile deklaracje respondentów ostatecznie przełożą się na faktyczne działania.

We wspominanej ilościowej analizie wyników badania ankietowego wysunięto kilka dodatkowych hipotez dotyczących *stricte* tego badania ankietowego (opisanych w podrozdziale 4.1). Uzyskane wnioski mają także pozwolić na weryfikację czwartej hipotezy szczegółowej sformułowanej w szerszym procesie badawczym, którego efektem jest ta książka (jako całość): „Większość osób mieszkających w Polsce jest gotowa zrezygnować z własności co najmniej dwóch z sześciu wskazanych dóbr w sytuacji, gdy zapewniony byłby dogodny dostęp na żądanie (najem)".

4.1. Metodologia badania

Niniejszy rozdział zawiera analizę wyników wspieranego komputerowo badania telefonicznego (CATI, *computer-assisted telephone interviewing*). Rozmowy przeprowadzono w czerwcu i lipcu 2021 z reprezentatywną grupą 1000 dorosłych osób mieszkających w Polsce. Rozkład próby uwzględniał wiek i miejsce zamieszkania (miasto/wieś i województwo).

Kwestionariusz składał się z trzech części i metryczki. Najpierw respondenci byli pytani o dotychczasowe doświadczenia z prawem dostępu/wynajmem (subskrypcją wideo, audio, wypożyczeniami samochodów i rowerów). Miało to zarówno pokazać, jaka jest skala popularności tego typu usług (zwłaszcza w podziale na dobra niematerialne i materialne) oraz jakie zalety i wady takich rozwiązań dostrzegają respondenci. Następnie badano nastawienie do polityk publicznych ukierunkowanych na transfer własności lub zakładających udostępnianie. Pytania dotyczyły: podręczników dla uczniów, sprzętu do nauki zdalnej, zabawek edukacyjnych dla dzieci, mieszkań i samochodów. Miało to także pokazać, w jakich sytuacjach społeczeństwo widzi potrzebę kreowania polityk publicznych opartych na transferze własności, a w jakich – na prawie dostępu. Ostatnia część badania odnosiła się wprost do gotowości zrezygnowania z własności wybranych kategorii rzeczy w sytuacji, gdy respondenci mieliby zapewniony dogodny do nich dostęp na żądanie. Przedmiotem pytań były: rower, samochód, narzędzia (typu wiertarka, piła), eleganckie ubrania, droższe zabawki, sprzęt sportowy i turystyczny. Celowo nie doprecyzowano określenia „dogodne". Celem badania nie było bowiem ustalenie szczegółowych warunków świadczenia usług dostępu na żądanie (zarówno finansowych, jak i organizacyjnych), lecz tylko określenie gotowości respondentów do przyjęcia takiego modelu.

Skrócony kwestionariusz znajduje się w Załączniku.

Tabela 7. Rozkład próby

Płeć	18 i więcej lat	% ogółem	Liczba wywiadów
Mężczyźni	14932893	47,7%	477
Kobiety	16378481	52,3%	523
Razem	31311374	100,0%	1000
Wiek	**18 i więcej lat**	**% ogółem**	**liczba wywiadów**
18–24	2688690	8,6%	86
25–34	5222883	16,7%	167
35–44	6300861	20,1%	201
45–54	4975279	15,9%	159
55–64	5003676	16,0%	160
65–75	4422523	14,1%	141
Powyżej 75 lat	2697462	8,6%	86
Razem	31311374	100,0%	1000
Miejsce zamieszkania	**18 i więcej lat**	**% ogółem**	**liczba wywiadów**
Miasto	18950321	60,5%	605
Wieś	12361053	39,5%	395
Razem	31311374	100,0%	1000
Województwo	**18 i więcej lat**	**% ogółem**	**liczba wywiadów**
Dolnośląskie	2393239	7,6%	76
Kujawsko-pomorskie	1690351	5,4%	54
Lubelskie	1726947	5,5%	55
Lubuskie	824946	2,6%	26
Łódzkie	2021818	6,5%	65
Małopolskie	2758823	8,8%	88
Mazowieckie	4374723	14,0%	140
Opolskie	820256	2,6%	26
Podkarpackie	1736559	5,5%	55
Podlaskie	968090	3,1%	31
Pomorskie	1881703	6,0%	60
Śląskie	3719806	11,9%	119
Świętokrzyskie	1023152	3,3%	33
Warmińsko-mazurskie	1158950	3,7%	37
Wielkopolskie	2814624	9,0%	90
Zachodniopomorskie	1397387	4,5%	45
Razem	31311374	100,0%	1000

Źródło: GUS, *Ludność. Stan i struktura 31.12.2020*

Pytania i hipotezy badawcze

Prowadzona w tym rozdziale analiza ma przede wszystkim odpowiedzieć na główne pytanie badawcze: co wpływa na gotowość do zrezygnowania z własności określonych kategorii rzeczy? Pod uwagę brane są następujące kategorie:

A) rowery,
B) samochody,
C) narzędzia (np. wiertarka, wkrętarka, piła),
D) ubrania na specjalne okazje (np. eleganckie suknie, garnitury),
E) droższe zabawki (np. zestawy klocków, elektryczne samochodziki),
F) sprzęt sportowy i turystyczny (np. namioty, rakiety tenisowe, hantle).

W tym kontekście warto też postawić pomocnicze pytanie badawcze: Z własności dóbr jakich kategorii osoby mieszkające w Polsce są w największym stopniu skłonne zrezygnować?

W badaniu przyjęto następujące hipotezy (dla odróżnienia od hipotez szczegółowych całej książki tu w nazewnictwie uwzględniono numer rozdziału):

H4.1: Młodsze osoby wykazują większą gotowość do zastąpienia własności dostępem na żądanie. (Jako osoby młodsze kwalifikowani są respondenci z dwóch pierwszych grup wiekowych objętych badaniem, 18–24 i 25–34 lata).
H4.2: Osoby z niższym dochodem wykazują większą gotowość zastąpienia własności dostępem na żądanie. (Jako osoby z niższym dochodem kwalifikowani są respondenci, którzy wskazali jedną z dwóch najniższych grup dochodowych netto – mniej niż 1000 zł lub 1000–1999 zł).
H4.3: Osoby korzystające z subskrypcyjnego dostępu do własności intelektualnej wykazują większą gotowość do rezygnacji z własności dóbr materialnych.
H4.4: Osoby korzystające z wypożyczeń rowerów lub samochodów wykazują większą gotowość do rezygnacji z własności.
H4.5: Osoby częściej popierające polityki publiczne oparte na udostępnianiu rzeczy wykazują większą gotowość do rezygnacji z własności.

Zwykle nowinki techniczne i społeczne wpierw zyskują popularność w młodszych grupach wiekowych i dopiero później są przyjmowane także przez grupy starsze. Niewątpliwie zastępowanie własności dostępem na życzenie jest właśnie takim relatywnie nowym zjawiskiem. Te okoliczności stanowiły więc kanwę konstrukcji pierwszej hipotezy (H4.1).

Druga (H4.2) wynika z pojawiającego się w debacie publicznej przekonania, że odejście od własności nie jest dobrowolne, ale wynika z konieczności powodowanej złą sytuacją materialną. Innymi słowy, część komentatorów sugeruje, że dostęp na żądanie wcale nie jest atrakcyjną alternatywą, lecz tylko rozwiązaniem będącym w zasięgu finansowym pewnych grup, nawet jeśli nie jest postrzegane

jako lepsze („nie stać mnie nie kupno samochodu, więc jedynym sposobem na korzystanie z niego choćby w ograniczonym zakresie jest *car-sharing*"). Przy weryfikacji tej hipotezy – analizując poziom wspomnianej w niej „gotowości" – brane będą pod uwagę zarówno rzeczywiste działania (skala doświadczeń z dostępem na żądanie), jak i deklaracje co do potencjalnej rezygnacji z własności.

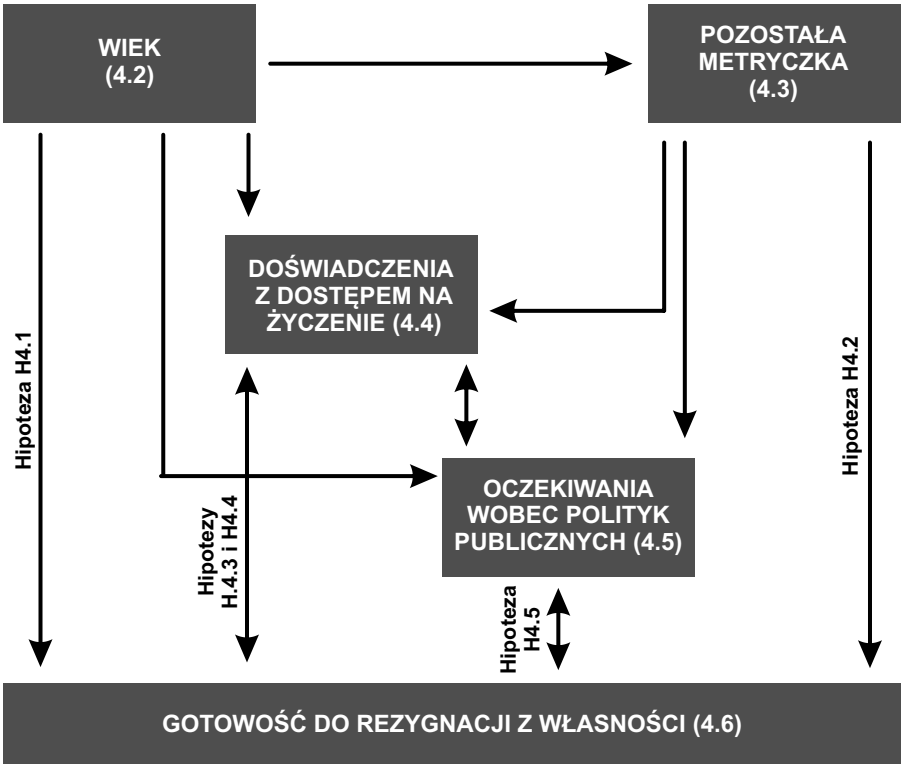
Ponadto można przypuszczać, że budowanie gotowości do rezygnacji z własności dóbr materialnych zaczyna się od zmiany sposobu dostępu do treści (tj. do własności intelektualnej). W przypadku dóbr niematerialnych bowiem przejście do dostępu na życzenie jest znacznie mniejszą zmianą dla użytkownika. Różnicę w zasadzie widać tylko wtedy, gdy wcześniej korzystał on z nośników fizycznych. Jeśli natomiast były to wersje cyfrowe, to różnica np. między słuchaniem muzyki z plików mp3 z własnego dysku a korzystaniem z serwisów typu Spotify jest wręcz pomijalna. Zatem przejście do dostępu na życzenie w przypadku muzyki i filmów może być pierwszym (najłatwiejszym) krokiem, który – jeśli użytkownik pozytywnie go oceni – może zbudować jego gotowość do rezygnacji z własności dóbr materialnych, o czym właśnie traktuje hipoteza trzecia (H4.3).

Kolejnym krokiem w zwiększaniu akceptacji dostępu na życzenie mogą być doświadczenia z wynajmowaniem tych kategorii dóbr materialnych, gdzie infrastruktura jest relatywnie dobrze rozwinięta – samochodów i rowerów. Ten impuls może być nawet silniejszy, gdyż pozytywny odbiór tych usług może przyczynić się do rozwiewania takich wątpliwości, które nie występują w odniesieniu do własności materialnej – jak np. kwestia fizycznej dostępności, stanu technicznego itp. Do tej kwestii odnosi się czwarta hipoteza (H4.4).

Warto też skonfrontować, czy oczekiwania respondentów co do sposobu działań państwa są koherentne z ich indywidualnymi postawami. Jedna z części badania dotyczyła oceny polityk publicznych nakierowanych zarówno na wspieranie obywateli w uzyskiwaniu dostępu (wynajmowanie, użyczanie), jak i na transfer własności wybranych kategorii rzeczy. Można zakładać, że respondenci, którzy silniej wspierają aktywność państwa w obszarze ułatwiania dostępu, sami także będą wyrażali wyższą gotowość do przechodzenia na dostęp na życzenie. Ta kwestia stanowi treść piątej hipotezy (H4.5).

Schemat badania

Na potrzeby dalszego postępowania badawczego pytania zadane respondentom zostały podzielone na pięć grup:
1) wiek (wyodrębniony z metryczki),
2) pozostałe charakterystyki społeczno-demograficzne z metryczki,
3) dotychczasowe doświadczenia z dostępem na życzenie,
4) oczekiwania wobec polityk publicznych,
5) gotowość do rezygnacji z własności określonych kategorii rzeczy.



Rysunek 3. Schemat analizy wyników badania
Źródło: opracowanie własne.

Jak pokazuje powyższy schemat, zakwalifikowanie do grupy wiekowej wpływa na rozkład wyników we wszystkich pozostałych czterech grupach pytań (co zostało szerzej omówione przy weryfikowaniu hipotezy H1). Z tego powodu dalsze analizy będą wyglądały następująco:

- W pierwszym kroku będą się koncentrowały właśnie na wieku (podrozdział 4.2).
- W drugim kroku analizowany będzie wpływ innych charakterystyk z metryczki na odpowiedzi w kolejnych trzech grupach pytań (podrozdział 4.3).
- W trzecim kroku analizowane będzie powiązanie doświadczeń z dostępem na życzenie z oczekiwaniami co do polityk publicznych i z gotowością do rezygnacji z własności określonych kategorii rzeczy (z uwagi na główne pytanie badawcze i przyjęte hipotezy akcent będzie położony na ten drugi aspekt) (podrozdział 4.4).
- W czwartym kroku analizowane będzie powiązanie oczekiwań co do polityk publicznych z indywidualną gotowością respondentów w przedmiocie rezygnacji z własności określonych kategorii rzeczy (podrozdział 4.5).

- W piątym kroku zbiorcza refleksja obejmie grupy czynników wpływających na gotowość respondentów do rezygnacji z własności (podrozdział 4.6).

Powyższy schemat pokazuje też kilka dwukierunkowych zależności, gdzie *a priori* nie sposób przesądzić, który kierunek jest silniejszy. Po pierwsze, dotyczy to kwestii doświadczeń z dostępem na życzenie i ich wpływu na oczekiwania wobec polityk publicznych. Równocześnie bowiem poglądy dotyczące działań państwa mogą wpływać na to, czy respondent zdecydował się już skorzystać z jakiś form dostępu na życzenie. Po drugie, doświadczenia mogą wpływać na poziom gotowości do rezygnacji z własności, ale równocześnie istnienie doświadczeń jest wynikiem uprzedniej gotowości respondentów do tego sposobu dostępu do dóbr. Po trzecie, oczekiwania wobec polityk publicznych mogą zarówno wynikać z poziomu indywidualnej gotowości do rezygnacji z własności, jak i kształtować ten poziom. Teoretycznie, można by się też doszukiwać zależności nie ujętych w omawianym schemacie – np. tego, że gotowość do rezygnacji z własności czy oczekiwania wobec polityk publicznych wpływają na stan cywilny, osiągany dochód lub miejsce zamieszkania. To jednak może być dopiero przyczynkiem do dalszych badań, gdyż kwestie te wykraczają poza postawione pytania i hipotezy badawcze tego opracowania. Niewątpliwie istotnym ograniczeniem omawianego badania jest fakt, że metryczka nie obejmuje związków nieformalnych, posiadania dzieci ani uprawnienia do prowadzenia samochodu.

Przyjętą strukturę teoretyczną (rysunek 3) zainspirowało myślenie „ścieżkowe", propagowane przez metodologów takich jak Judea Pearl (Pearl, 2009), gdzie metodycznie porządkuję badane relacje, dbając o zachowanie sekwencji pozwalającej uniknąć problemu endogeniczności (dzięki schematowi kontroluję współzależności między zmiennymi). Pozwala to na prowadzenie odpornych analiz z wykorzystaniem relatywnie prostych narzędzi. Jest to tym istotniejsze, że w badaniu występują różne dane, które nie zawsze spełniają wymogi bardziej złożonych metod (np. nie zawsze są to dane zerojedynkowe, występują w różnych skalach). Stosowane korelacje rang Spearmana oraz testy chi-kwadrat wystarczają natomiast do stwierdzenia istotnych dla tego badania zależności.

Część analiz w krokach 2–5 będzie prowadzona w ramach grup wiekowych. Wiek zostanie więc wyodrębniony jako zmienna niezależna. To podejście pozwala wyłączyć trudny do zidentyfikowania pośredni wpływ wieku na zależności między innymi zmiennymi. W poszczególnych podrozdziałach zamieszczono tabelę korelacji rang Spearmana (gdyż w badaniu mamy do czynienia ze zmiennymi porządkowymi), które pokazują znacznie częstszą i silniejszą korelację wieku niż występująca w relacjach między innymi zmiennymi, co też stanowi uzasadnienie dla wprowadzenia tego kroku w procedurze badawczej. Dzięki temu możliwe jest więc szukanie korelacji innych zmiennych (w poszczególnych grupach wiekowych) i szukanie istotnych predyktorów na podstawie testu

chi-kwadrat z gwarancją, że wpływ wieku nie zaburzy poprawności wyciąganych wniosków. Test chi-kwadrat dostarczy więc informacji, czy różnica między wartościami obserwowanymi i oczekiwanymi jest na tyle duża, aby uznać ją za istotną statystycznie.

Z uwagi na liczbę obserwacji nie zawsze możliwe będzie pełne rozbicie na siedem grup wiekowych z metryczki – wtedy w badaniu posługuję się następującym podziałem: grupy wiekowe 1–2, 3–4, 5–7 (w uproszczeniu: młodzi, w średnim wieku, starsi), a w razie konieczności nawet jedynie dwiema grupami 1–3 i 4–7 (młodsi/starsi). Ze względów metodologicznych – dla zapewnienia dostatecznej liczby obserwacji w poszczególnych grupach – na potrzeby części analiz dokonano też połączenia w niektórych innych zmiennych:

- miejsce zamieszkania; połączono miasto poniżej 20 tys. i miasto od 20 tys. do 100 tys., w efekcie powstały trzy kategorie: wieś, miasto do 100 tys., miasto powyżej 100 tys.;
- wykształcenie; połączono podstawowe, gimnazjalne i zasadnicze zawodowe, w efekcie powstały trzy kategorie: niższe niż średnie, średnie, wyższe;
- stan cywilny; połączono rozwód, separację i wdowieństwo, w efekcie powstały trzy kategorie: kawaler/panna, w związku małżeńskim, po ustaniu małżeństwa;
- miesięczny dochód na rękę; połączono do 1000 zł z 1000–1999, w efekcie powstały cztery kategorie: do 1999, 2000–2999, 3000–3999, 4000 i więcej.

Tabela 8. Zestawienie tabel częstości

Wiek	**N**	**%**
18–24	86	8,6
25–34	167	16,7
35–44	201	20,1
45–54	159	15,9
55–64	160	16,0
65–75	141	14,1
powyżej 85 lat	86	8,6
Płeć	**N**	**%**
Mężczyzna	477	47,7
Kobieta	523	52,3
Miejsce zamieszkania	**N**	**%**
Wieś	395	39,5
Miasto poniżej 20 tys.	67	6,7
Miasto 20–100 tys.	198	19,8
Miasto powyżej 100 tys.	340	34,0

Tab. 8 cd. Wykształcenie	N	%
Podstawowe	25	2,5
Gimnazjalne	13	1,3
Zasadnicze zawodowe	110	11,0
Średnie	447	44,7
Wyższe	405	40,5
Stan cywilny	**N**	**%**
Kawaler/panna	269	26,9
W związku małżeńskim	550	55,0
Rozwiedziony/rozwiedziona	82	8,2
W separacji	9	0,9
Wdowiec/wdowa	90	9,0
Miesięczny dochód „na rękę”	**N**	**%**
Mniej niż 1000 zł	60	6,0
1000–1999	129	12,9
2000–2999	280	28,0
3000–3999	209	20,9
4000–4999	91	9,1
5000–5999	46	4,6
6000 i więcej	78	7,8
Braki danych	107	10,7

Źródło: badanie własne.

4.2. Różnice pokoleniowe w podejściu do własności

Przeprowadzone badanie pokazało, że poziom gotowości do zastępowania własności prawem dostępu można wytłumaczyć przede wszystkim przynależnością do grupy wiekowej. Wszystkie odpowiedzi na podstawowe pytania zarówno z części pierwszej (dotychczasowe doświadczenia z alternatywami dla własności), drugiej (postrzeganie polityk publicznych), jak i trzeciej (gotowość do rezygnacji z własności określonych kategorii dóbr) okazały się statystycznie istotnie w przeprowadzonych testach chi-kwadrat.

Podobne wnioski płyną z przeprowadzonej analizy korelacji rang Spearmana. Wiek koreluje statystycznie istotnie z odpowiedziami na zdecydowaną większość pytań (z wyjątkiem czterech z nich). Co prawda, korelacje te nie są silne (nie przekraczają poziomu 0,365), lecz korelacje w prawie wszystkich wypadkach

są istotne na poziomie 0,01. Nie można też zapominać, że korelacja nie oznacza przyczynowości.

Tabela 9. Wiek – korelacje

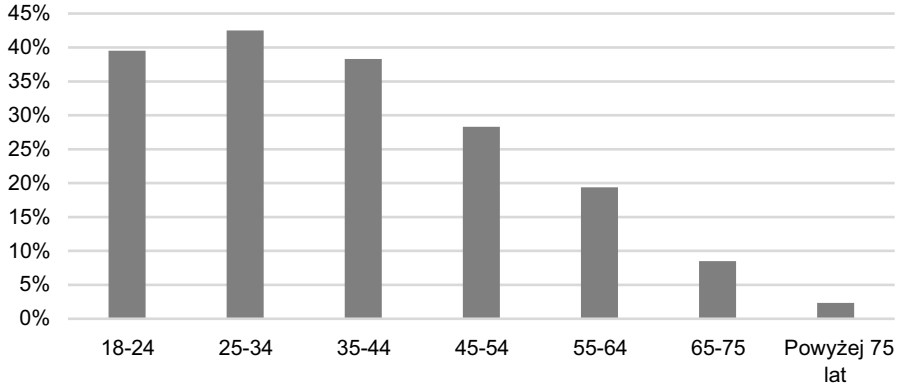
		Wiek
Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?	Współczynnik korelacji	0,298**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu wideo na życzenie?	Współczynnik korelacji	0,365**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?	Współczynnik korelacji	0,157**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?	Współczynnik korelacji	0,215**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Współczynnik korelacji	0,132**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Współczynnik korelacji	0,129**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Współczynnik korelacji	0,138**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Współczynnik korelacji	0,130**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Współczynnik korelacji	0,124**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Współczynnik korelacji	0,081*
	Istotność (dwustronna)	0,010
	N	1000
Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Współczynnik korelacji	0,093**
	Istotność (dwustronna)	0,003
	N	1000

Tab. 9 cd.		Wiek
Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	Współczynnik korelacji	0,162**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	Współczynnik korelacji	0,064*
	Istotność (dwustronna)	0,043
	N	1000
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety	Współczynnik korelacji	0,015
	Istotność (dwustronna)	0,628
	N	1000
Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania rowerów miejskich/gminnych, to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny rower	Współczynnik korelacji	0,192**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania samochodów (zarówno na minuty, jak i na dłuższy czas), to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny samochód	Współczynnik korelacji	0,140**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania narzędzi typu wiertarka, wkrętarka, piła, to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie narzędzia na własność	Współczynnik korelacji	0,006
	Istotność (dwustronna)	0,851
	N	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania ubrań na specjalne okazje (np. eleganckie suknie, garnitury, kostiumy), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie ubrania na własność	Współczynnik korelacji	0,095**
	Istotność (dwustronna)	0,003
	N	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania droższych zabawek (np. zestawy klocków, elektryczne samochodziki itp.), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie zabawki na własność	Współczynnik korelacji	0,049
	Istotność (dwustronna)	0,121
	N	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania sprzętu sportowego i turystycznego – namiotu, rakiety tenisowej, hantli itp. – to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować taki sprzęt na własność	Współczynnik korelacji	0,040
	Istotność (dwustronna)	0,210
	N	1000
Czy korzysta Pan(i) z płatnych aplikacji na telefonie, tablecie lub komputerze?	Współczynnik korelacji	0,289**
	Istotność (dwustronna)	0,000
	N	1000

Odcieniem szarym zaznaczono korelacje istotne statystycznie.
Źródło: badanie własne.

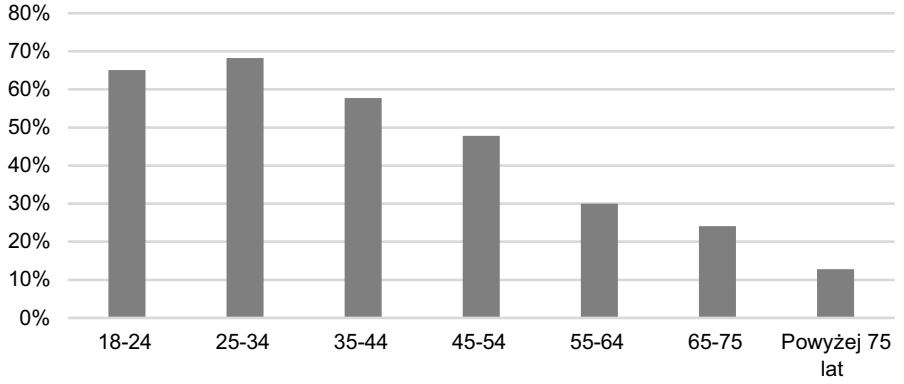
Wiek a doświadczenia z prawem dostępu

Przeanalizujmy najpierw doświadczenia z usługami, które w miejsce transferu własności oferują prawo dostępu.



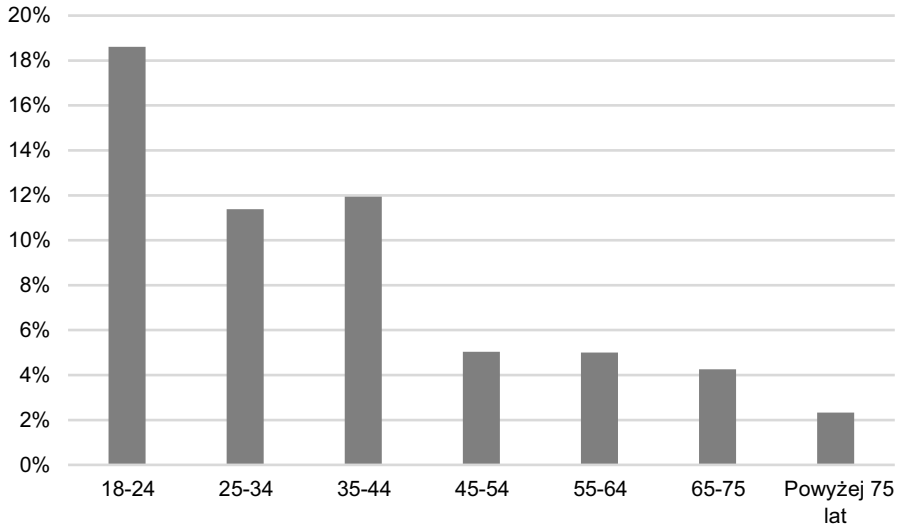
Wykres 6. Odsetek osób z dostępem do serwisu z muzyką na życzenie (w grupach wiekowych)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,309
Źródło: badanie własne.



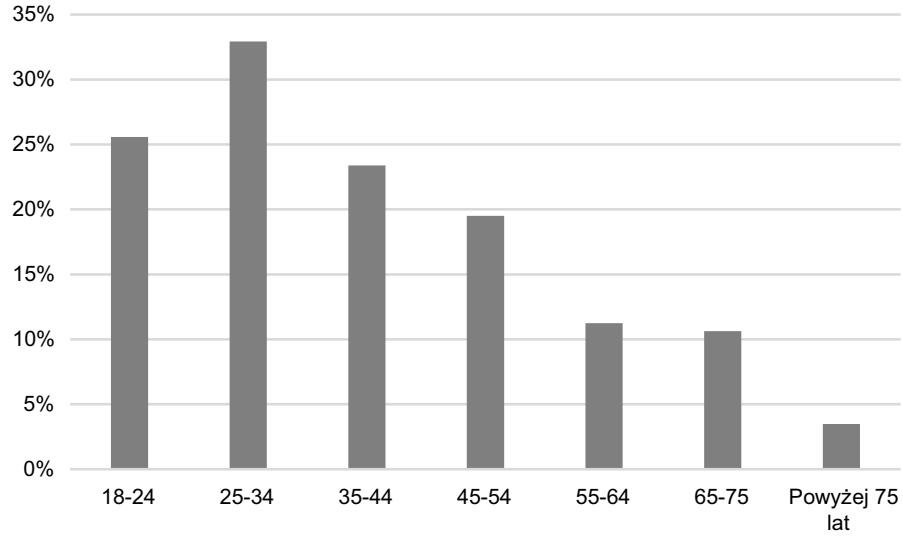
Wykres 7. Odsetek osób z dostępem do serwisu wideo na życzenie (w grupach wiekowych)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,373
Źródło: badanie własne.



Wykres 8. Odsetek osób, które w ciągu ostatniego roku wypożyczały samochód na minuty (w grupach wiekowych)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,171
Źródło: badanie własne.



Wykres 9. Odsetek osób, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy korzystały z wypożyczalni rowerów miejskich (w grupach wiekowych)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,228
Źródło: badanie własne.

Na powyższych wykresach bardzo wyraźnie widać, jak znaczne są różnice w doświadczeniach z usługami dostępu na życzenie między grupami wiekowymi. Dwie najmłodsze grupy – 18–24 i 25–34 – znacznie częściej korzystają z subskrypcji muzyki, wideo, samochodów na minuty czy wypożyczalni rowerów miejskich. Przy tym różnica w odniesieniu do własności materialnej (samochodów, rowerów) jest wyraźnie większa niż w przypadku własności intelektualnej.

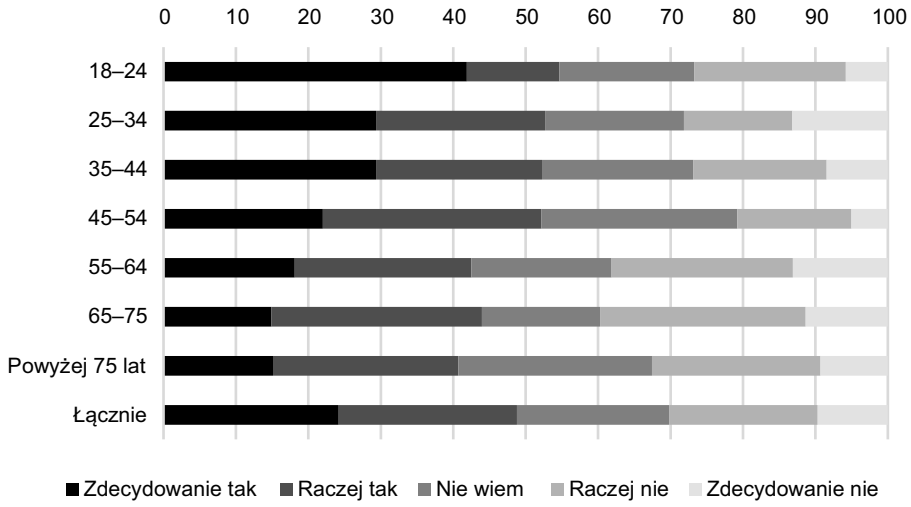
Co charakterystyczne, spadek udziału osób, które udzieliły pozytywnej odpowiedzi w przypadku muzyki i wideo, ma podobne nachylenie i jest zbliżony do liniowego. Inaczej natomiast wygląda to przy samochodach i rowerach. W pierwszym przypadku widać wyraźne odcięcia po pierwszej (18–24) i po trzeciej (35–44) grupie wiekowej. W drugim zaś to samo zjawisko występuje po drugiej (25–34) i czwartej grupie (45–54). Do tego dochodzi odwrócona proporcja między dwiema pierwszymi kategoriami – z samochodów na minuty najczęściej korzystają najmłodsi (18–24), a z rowerów nieco starsi (25–34).

Wiek a postrzeganie polityk publicznych

Kolejnym komponentem badania była ocena polityk publicznych dotyczących pięciu kategorii rzeczy:

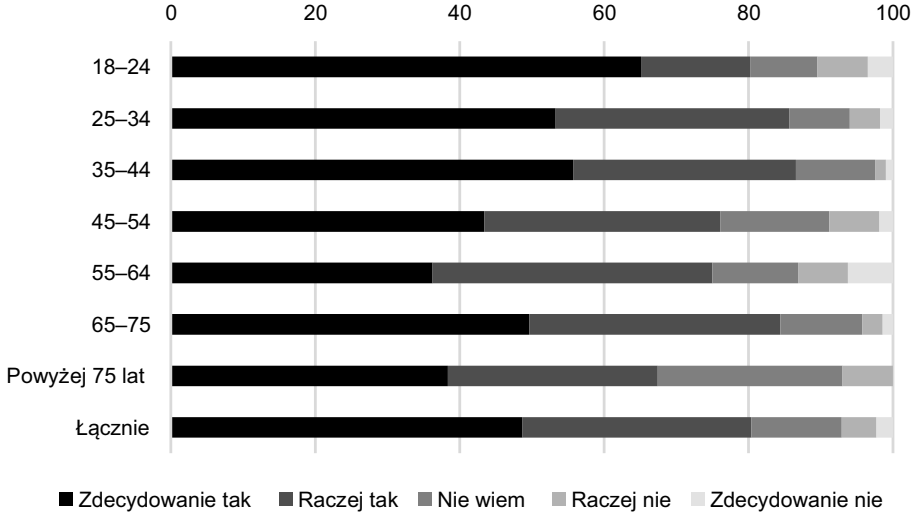
1) podręczników,
2) zabawek edukacyjnych,
3) mieszkań,
4) samochodów,
5) sprzętu do nauki zdalnej.

W odniesieniu do każdej z nich respondenci odpowiadali na dwa pytania (zadawane w kolejności losowej). Jedno dotyczyło poparcia dla polityk publicznych mających udostępniać rzeczy za darmo (a w wypadku mieszkań i samochodów wspierać wynajmowanie). Drugie dotyczyło kupowania (lub wspierania w kupowaniu) tych rzeczy. Tu także chi-kwadrat Pearsona w odniesieniu do wszystkich zmiennych wykazuje istotność statystyczną. Wykresy pokazują wyraźne różnice między poszczególnymi grupami wiekowymi, choć miary V Cramera przyjmują dość niskie wartości. Nie sposób jednak wskazać jednego punktu, konkretnej grupy wiekowej, od której wyraźnie byłoby widać różnicę w rozkładzie odpowiedzi. Prawdopodobnie wynika to z odmiennego zapotrzebowania na poszczególne kategorie rzeczy na różnych etapach życia, a te osobiste (aktualne) doświadczenia respondenci ekstrapolują na swoje oczekiwania wobec polityk publicznych.



Wykres 10. Poparcie dla kupowania uczniom podręczników przez państwo (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,124
Źródło: badanie własne.



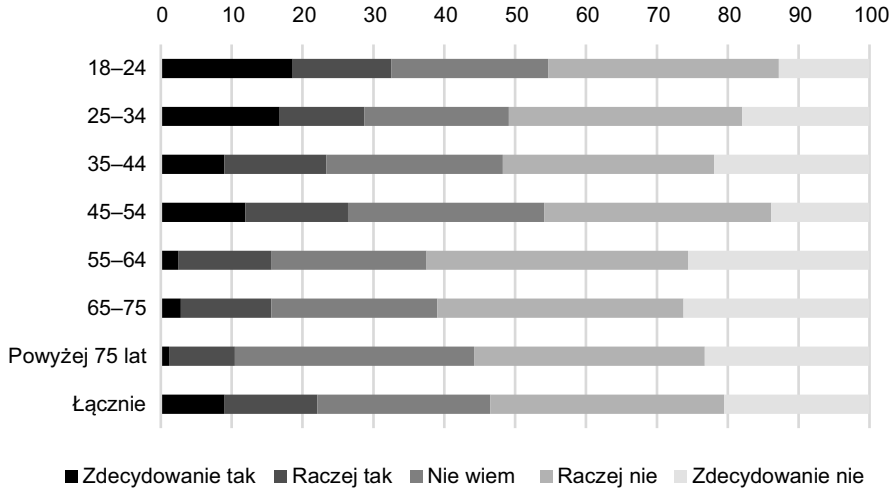
Wykres 11. Poparcie dla wypożyczania uczniom podręczników przez państwo (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,131
Źródło: badanie własne.

W pierwszej parze pytań dotyczących poparcia dla kupowania podręczników widać wyraźną różnicę między respondentami do 54. roku życia i starszymi.

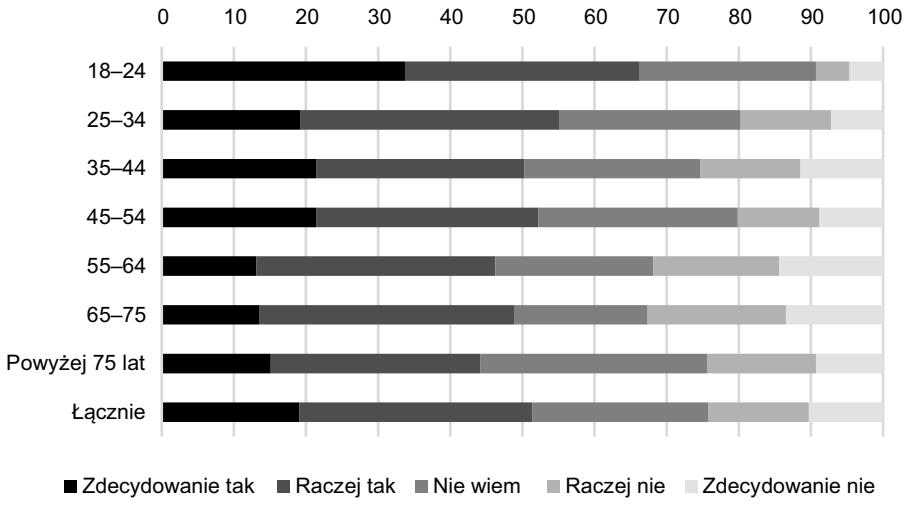
W przypadku pierwszych sumaryczne poparcie dla takich polityk publicznych („zdecydowanie tak" i „raczej tak") przekracza 50%, co wobec podobnego udziału odpowiedzi „nie wiem" w całej badanej grupie skutkuje równocześnie wzrostem odpowiedzi negatywnych. Co ciekawe, w wariancie dotyczącym bezpłatnego wypożyczania podręczników nie widać już tak wyraźnych różnic pokoleniowych (choć współczynnik V Cramera jest podobny: 262). Trzeba przy tym odnotować znacznie większe poparcie dla tak skonstruowanego działania państwa. Łącznie popiera je 81% badanych, podczas gdy kupowanie akceptowało tylko 49%.

W drugiej parze pytań przedmiotem zainteresowania były zabawki edukacyjne. Co prawda całkowity poziom poparcia jest tu znacznie niższy (kupowanie popiera 22%, a wypożyczanie 51%), ale jeśli chodzi o rozkład między grupami wiekowymi, można zauważyć podobną prawidłowość. Tu również poparcie dla kupowania jest wyraźnie wyższe wśród respondentów do 54. roku życia. W wariancie dotyczącym kupowania natomiast wyraźnie większe poparcie jest tylko wśród najmłodszych (67%). W pozostałych grupach wiekowych mieści się w przedziale 44–55%.



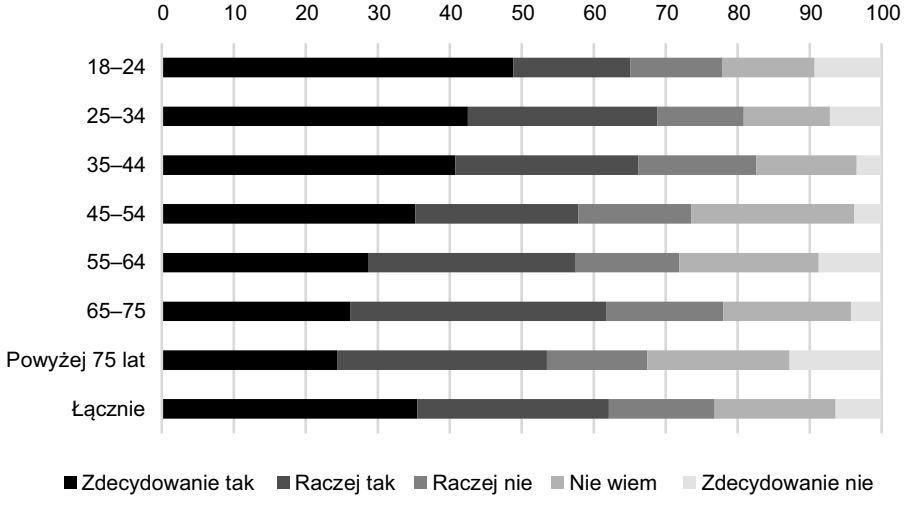
Wykres 12. Poparcie dla kupowania dzieciom zabawek edukacyjnych przez państwo (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,123
Źródło: badanie własne.



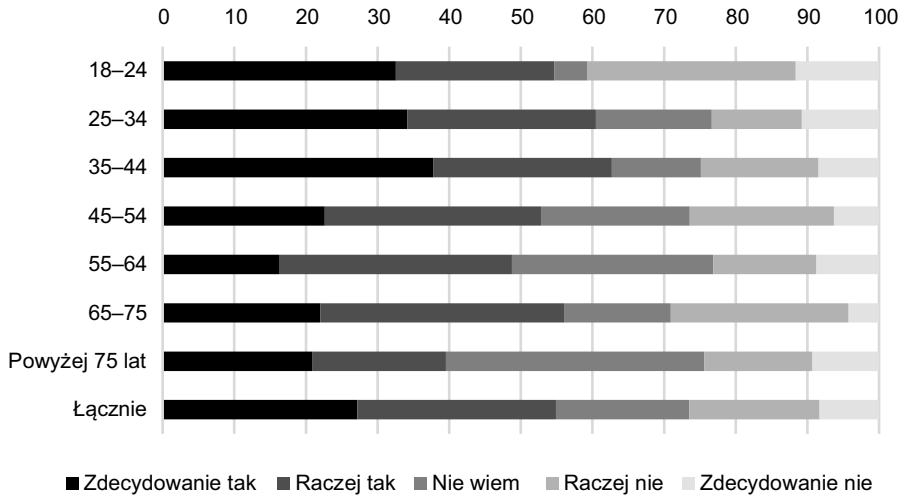
Wykres 13. Poparcie dla wypożyczania dzieciom zabawek edukacyjnych przez państwo (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,104
Źródło: badanie własne.



Wykres 14. Poparcie dla ułatwiania przez państwo kupowania mieszkań (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,111
Źródło: badanie własne.



Wykres 15. Poparcie dla ułatwiania przez państwo wynajmowania mieszkań (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,149
Źródło: badanie własne.

Trzecia para pytań dotyczyła dobra o szczególnym znaczeniu – mieszkań. W tym wypadku nie tylko mówimy o zabezpieczeniu elementarnej potrzeby, ale też o znacznie wyższych cenach. Dlatego pytania nie dotyczyły przekazywania mieszkań za darmo, lecz tylko wspierania kupujących albo pomocy korzystającym z najmu (dopłatami do czynszu). Naturalnie wachlarz możliwych działań państwa w tym obszarze jest znacznie szerszy, jednak sprowadzenie ich w badaniu do tego jednego wymiaru miało pozwolić na wpisanie tej kwestii w konsekwentnie realizowany schemat badawczy.

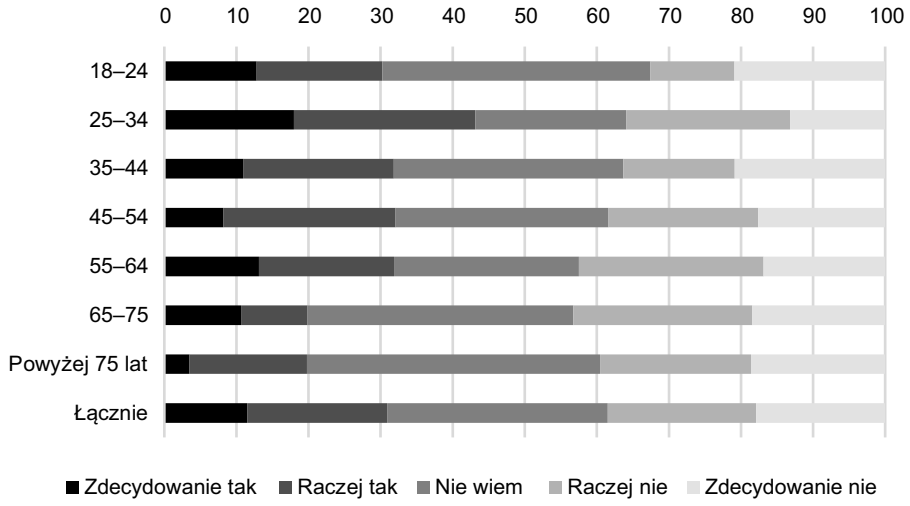
W tym wypadku najlepiej widać systematycznie malejący entuzjazm do wspierania przez państwo kupowania mieszkań – od 49% odpowiedzi „zdecydowanie tak" w grupie 18–24, do 24% wśród osób powyżej 75. roku życia. W przypadku sumy poparcia (zdecydowanie tak i raczej tak) różnice pokoleniowe nie były tak widoczne (suma ta wynosiła ok. 60%). Na potrzeby wywodu prowadzonego w tej książce trzeba jednak przede wszystkim odnotować, że w odniesieniu do mieszkań więcej osób popiera działania ułatwiające kupowanie niż wynajmowanie (dla kupowania 62%, dla wynajmowania 55%), co silnie kontrastuje z wcześniejszymi parami pytań, pokazując tym samym swoiste traktowanie tego konkretnego dobra.

Ponadto w wariancie ze wspieraniem wynajmowania widać różnice w udziale odpowiedzi „zdecydowanie tak" w grupach wiekowych do 44. roku życia (na poziomie 33–38%) i w kolejnych, gdzie ten udział jest już znacznie mniejszy (w przedziale 16–23%). Narzucającym się wyjaśnieniem tych różnic jest fakt, że

respondenci po 44. roku życia z reguły mają już stabilniejszą sytuację mieszkaniową. Nawet jeśli na początku pracy zawodowej kupili je na kredyt, to w dużej mierze go spłacili. Może to rodzić w nich poczucie, że kolejnym pokoleniom nie powinny przysługiwać większe ułatwienia w tym obszarze niż im samym.

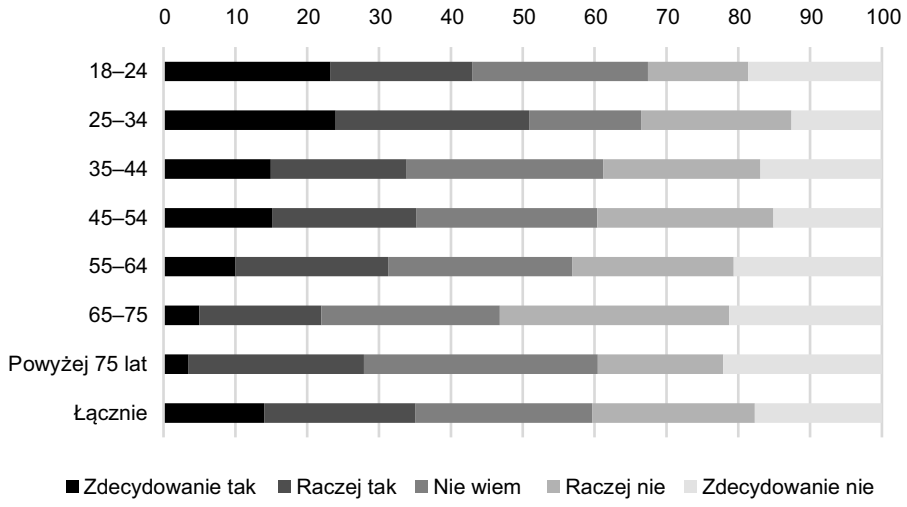
Czwarta para pytań dotyczyła samochodów, które – choć w mniejszym stopniu niż mieszkania – także są dobrem traktowanym przez respondentów w sposób wyjątkowy. Tu akceptacja wypożyczania spada dopiero w dwóch najstarszych grupach wiekowych (65–75 i powyżej 75 lat) – do 19–20%. Warto odnotować wyjątkowo wielu respondentów niezdecydowanych – odpowiedzi „Nie wiem" stanowiły 21–41%. Ponadto podobnie jak w przypadku mieszkań poparcie dla wspierania kupowania samochodów jest wyższe niż w wariancie z wypożyczaniem i wyraźnie spada dopiero w dwóch najstarszych grupach wiekowych.

Wynika więc stąd, że społeczeństwo uważa te dwie kategorie dóbr za tak istotne (takie, które trzeba mieć na własność), że potrafi zaakceptować nawet domyślnie droższe polityki publiczne, które będą wspierały obywateli w dążeniu do tego celu. W pozostałych wypadkach większym poparciem cieszą się natomiast działania ułatwiające dostęp (użyczanie). Tak było z ostatnią parą pytań dotyczących sprzętu do nauki zdalnej (komputerów, tabletów). Poparcie kupowania go wyraziło 47% badanych, a wypożyczania aż 80%. Różnice między grupami wiekowymi nie były tu natomiast znaczne (młodsi jedynie częściej wskazywali „zdecydowanie tak" niż „raczej tak").



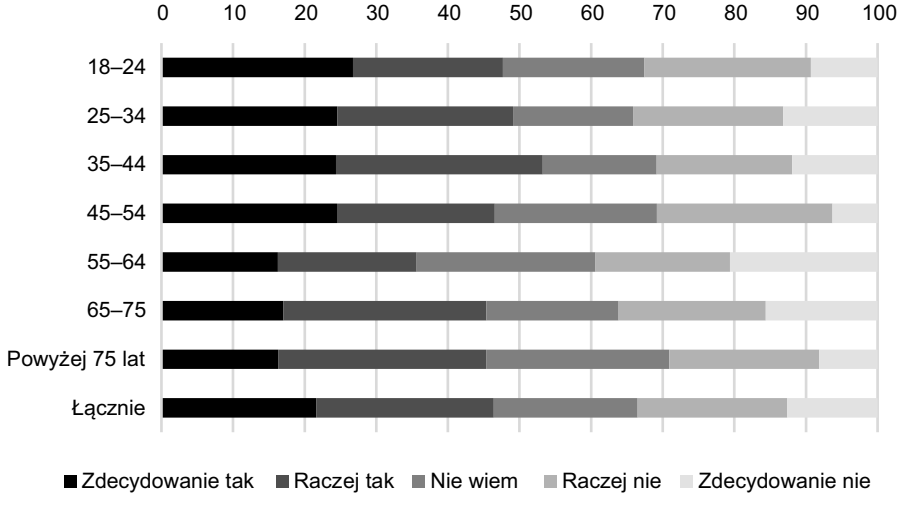
Wykres 16. Poparcie dla wspierania przez państwo wypożyczania samochodów (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,114
Źródło: badanie własne.



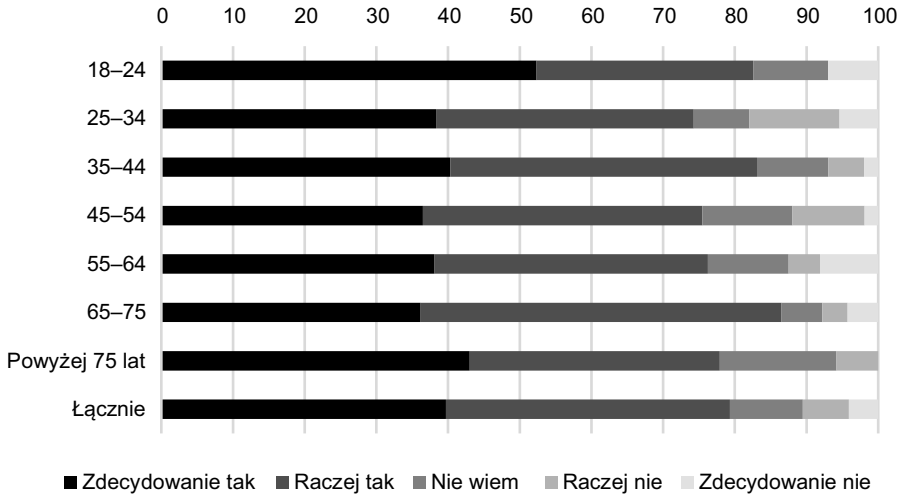
Wykres 17. Poparcie dla wspierania przez państwo kupowania samochodów (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,126
Źródło: badanie własne.



Wykres 18. Poparcie dla kupowania przez państwo komputerów lub tabletów w przypadku prowadzenia nauki zdalnej (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,098
Źródło: badanie własne.



Wykres 19. Poparcie dla wypożyczania przez państwo komputerów lub tabletów w przypadku prowadzenia nauki zdalnej (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,122

Źródło: badanie własne.

Wiek a gotowość do rezygnacji z własności

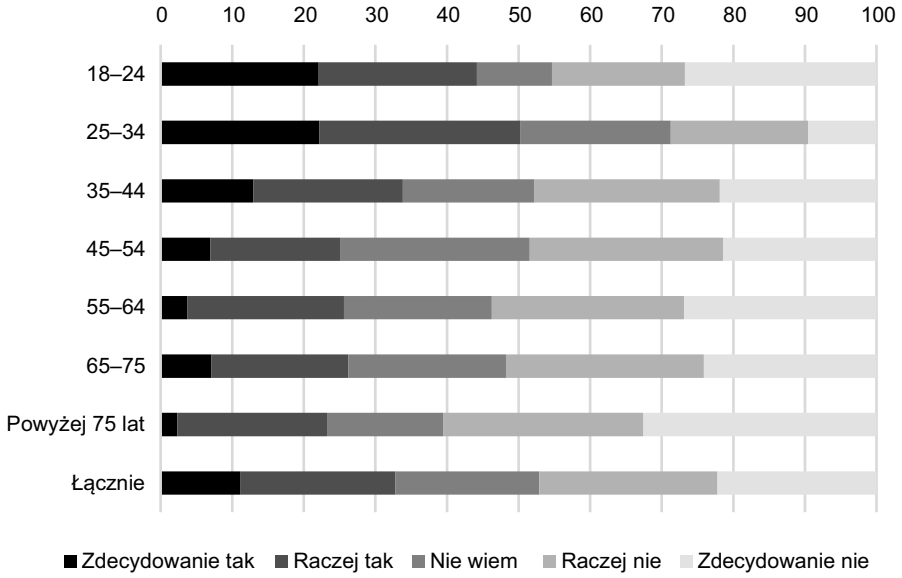
W ostatniej części badania respondenci byli pytani o gotowość do rezygnacji z własności rzeczy z sześciu kategorii w sytuacji, gdyby w ich miejscowości istniała dogodna możliwość wypożyczania. Pod uwagę brane były kategorie:

a) rower,
b) samochód,
c) narzędzia,
d) ubrania,
e) zabawki,
f) sprzęt sportowy i turystyczny.

Tu także można dostrzec istotne różnice pokoleniowe – pozytywne nastawienie do rezygnacji z własności występuje głównie w najmłodszych grupach wiekowych. W tym wypadku ankietowani w średnim wieku częściej podzielają pogląd osób z najstarszych grup wiekowych. Trzeba przy tym zaznaczyć, że najbardziej pozytywnie nastawieni do rezygnacji z własności nie są najmłodsi (18–24), ale kolejna grupa wiekowa – 25–34.

Naturalnie dla części respondentów pytania dotyczące niektórych kategorii rzeczy miały charakter czysto teoretyczny. W formularzu nie stosowano bowiem pytań filtrujących „czy jesteś właścicielem…?". Wynika to z przyjętej

konstrukcji, że badana jest potencjalna gotowość (stąd też wspomniane wcześniej niedookreślone stwierdzenie „dogodny" – tj. istotne jest samo ogólne zdiagnozowanie poziomu gotowości niezależnie od konkretnych uwarunkowań). Brak pytań filtrujących nie ograniczył też liczby obserwacji, co jest szczególnie cenne w obliczu niektórych dalszych analiz.



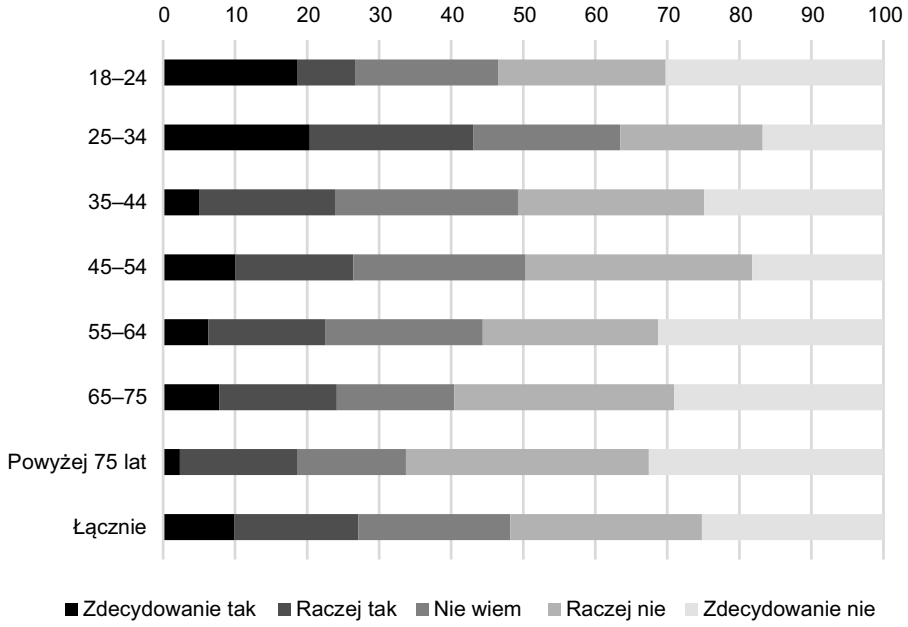
Wykres 20. Gotowość do rezygnacji z posiadania własnego roweru (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,144
Źródło: badanie własne.

Wyłącznie w dwóch grupach wiekowych 18–24 oraz 25–34 odpowiedzi „zdecydowanie tak" przekroczyły 20%, a całkowita gotowość („zdecydowanie tak" i „raczej tak") – 40%. Co ciekawe, choć można się spodziewać, że w starszych grupach wiekowych kwestia korzystania z roweru w dużym stopniu mogła mieć charakter teoretyczny, to i tak odsetek odpowiedzi „nie wiem" nie był tam wyższy niż w innych. Pozwala to przypuszczać, że respondenci zrozumieli ideę badania potencjalnej gotowości do rezygnacji z własności.

Jak pokazuje wykres 21, gotowość do rezygnacji z własnego samochodu jest wśród badanych niewielka – mniejsza niż 30%. Dość wysoką gotowość można zaobserwować jedynie w grupie 25–34. We wszystkich pozostałych grupach zwraca uwagę także wysoki odsetek odpowiedzi kategorycznie odrzucających taką możliwość („zdecydowanie nie": ponad 20%). Zatem mimo rosnącej popularności *car-sharingu* w Polsce społeczeństwo nie wydaje się gotowe na rezygnację z własnego samochodu. Traktuje wynajem raczej jako okazjonalne

uzupełnienie swojej mobilności, która w zasadniczej części ma jednak opierać się na własnym aucie.

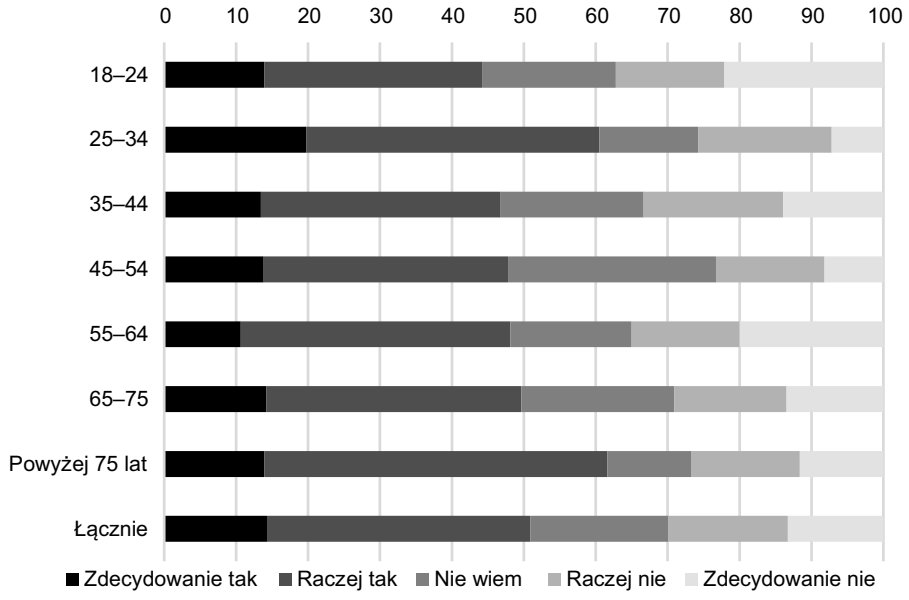


Wykres 21. Gotowość do rezygnacji z posiadania własnego samochodu (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,134
Źródło: badanie własne.

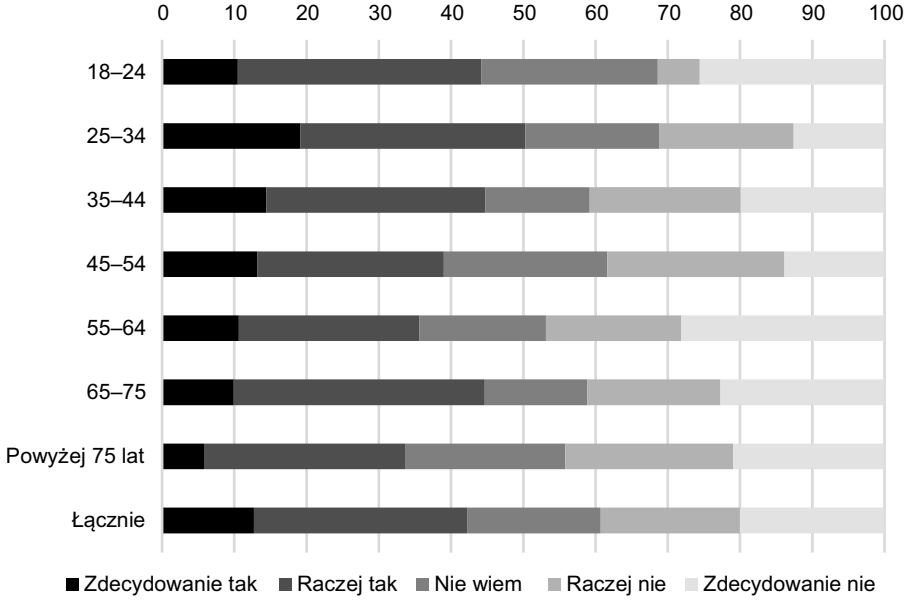
Respondentom znacznie łatwiej byłoby natomiast zrezygnować z wypożyczania narzędzi (typu wiertarka, piła). Co więcej, przekonanie to podzielają w podobny sposób wszystkie grupy wiekowe (z nieco wyższym poziomem w grupach 25–34 oraz powyżej 75 lat). To znacznie większe zainteresowanie w porównaniu z poprzednio omawianą kategorią (samochodami) może wynikać z większej różnorodności potrzebnych narzędzi i z rzadszej potrzeby korzystania z nich. W wyjaśnieniu trudno pominąć też kwestie statusowe (samochód jako element budowania wizerunku).

Podobne wnioski można przedstawić, patrząc na gotowość do rezygnacji z własności ubrań na specjalne okazje (eleganckie suknie, garnitury, kostiumy). Tu jednak widać malejący wraz z wiekiem odsetek wskazań „zdecydowanie tak". Całkowita gotowość jest natomiast podobna we wszystkich grupach wiekowych i oscyluje wokół 40%.



Wykres 22. Gotowość do rezygnacji z posiadania narzędzi (typu wiertarka, wkrętarka, piła) (w grupach wiekowych, %)

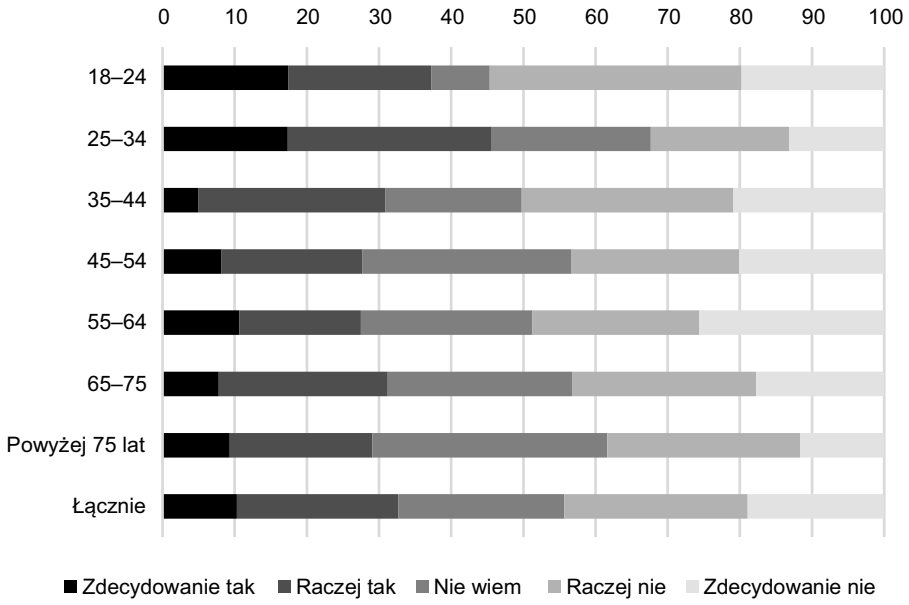
Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,106
Źródło: badanie własne.



Wykres 23. Gotowość do rezygnacji z eleganckich ubrań (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,110
Źródło: badanie własne.

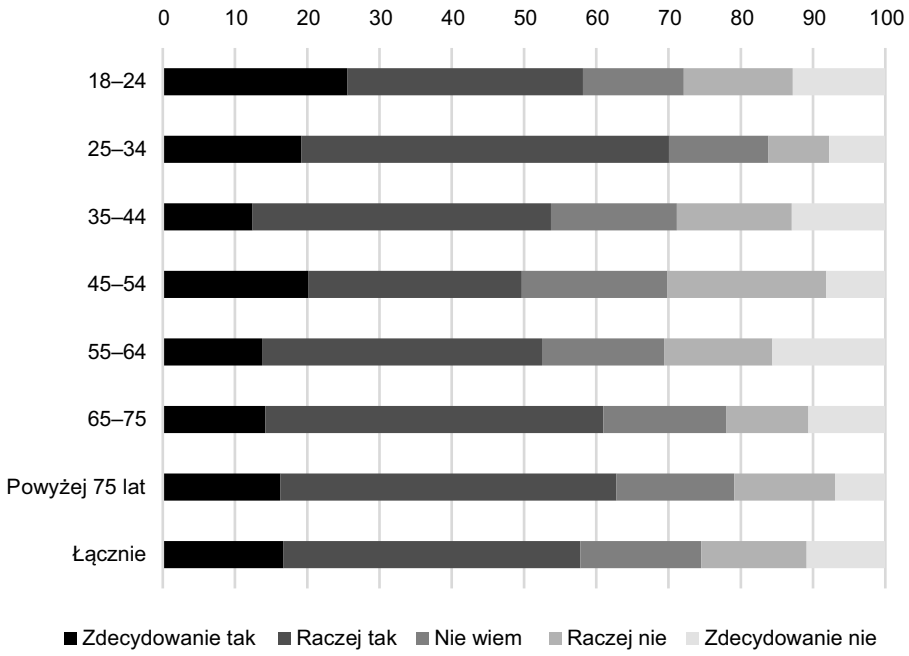
W przypadku rezygnacji z posiadania na własność droższych zabawek (typu zestawy klocków, elektryczne samochodziki), poziom gotowości jest wyraźnie niższy. Trzeba przy tym odnotować większe całkowite poparcie w dwóch najmłodszych grupach, choć i tam nie przekracza ono 50%. Ponadto widać znaczny odsetek wskazań „nie wiem" – z wyjątkiem przedziału 18–24, gdzie respondenci wykazywali duże zdecydowanie (zarówno na tak, jak i na nie).



Wykres 24. Gotowość do rezygnacji z posiadania droższych zabawek (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,122
Źródło: badanie własne.

Ostatnia kategoria – sprzęt turystyczny i sportowy – cechuje się najwyższym poziomem gotowości respondentów do rezygnacji z własności – w sumie blisko 60%. Ponownie przoduje grupa 25–34, zaś w pozostałych grupach rozkład odpowiedzi jest już zbliżony do siebie. Jednym z wytłumaczeń tak dużej gotowości do przejścia na dostęp na życzenie jest z pewnością fakt, że z tego typu sprzętu korzysta się głównie podczas urlopu, który z reguły bywa planowany ze znacznym wyprzedzeniem. Pozwala to także zarezerwować odpowiedni sprzęt do wypożyczenia (mimo iż ta okoliczność teoretycznie nie powinna o niczym przesądzać – bo pojawiający się w pytaniu „dogodny dostęp" zakłada przecież dostęp bez mała *ad hoc*).



Wykres 25. Gotowość do rezygnacji z posiadania własnego sprzętu sportowego (w grupach wiekowych, %)

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,105
Źródło: badanie własne.

Podsumowanie

Ostatecznie można uznać, że hipoteza H4.1 „Młodsze osoby wykazują większą gotowość do zastąpienia własności dostępem na życzenie" została zweryfikowana pozytywnie. Statystycznie istotny poziom chi-kwadrat Pearsona widać bowiem w odniesieniu do wszystkich badanych kategorii rzeczy. Podobnie we wszystkich przypadkach występuje istotny statystycznie dodatni współczynnik korelacji Spearmana. Trzeba jednak zaznaczyć, że, generalnie, efekt ten nie jest silny, o czym świadczą niskie siły korelacji oraz niskie poziomy miary V Cramera. Większe różnice między grupami wiekowymi występują natomiast w odniesieniu do rzeczywistych doświadczeń – młodsze osoby znacznie częściej mają wykupiony dostęp do subskrypcji muzyki i wideo, a także częściej wypożyczały rower i samochód. Tym bardziej można więc przypuszczać, że łatwiej będzie im przekuć deklaracje o rezygnacji z własności wybranych kategorii rzeczy na faktyczne korzystanie z dostępu na życzenie.

4.3. Własność a inne niż wiek cechy respondentów

Obok pytania o wiek metryczka zawierała odniesienie do następujących charakterystyk respondentów:
a) płeć,
b) miejsce zamieszkania,
c) wykształcenie,
d) stan cywilny,
e) miesięczny dochód „na rękę".

Każdy z tych wymiarów jest przedmiotem analizy niniejszego podrozdziału.

Analiza wyników korelacji rang Spearmana pokazuje, że istotne statystycznie korelacje w przypadku elementów metryczki innych niż wiek występują znacznie rzadziej, a ich siła jest niewielka. Aby wyłączyć wpływ wieku (którego oddziaływanie jest bardzo szerokie i może zaburzać rozkład odpowiedzi), część kolejnych analiz (testów chi-kwadrat) będzie prowadzona w ramach poszczególnych grup wiekowych.

Tabela 10. Korelacja rang Spearmana (zmienne z metryczki, bez wieku)

		Płeć	**Miejsce zamieszkania**	**Wykształcenie**	**Miesięczny dochód „na rękę"**
Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?	Współczynnik korelacji	–0,008	–0,034	–0,123**	–0,191**
	Istotność (dwustronna)	0,804	0,283	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	893
Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu wideo na życzenie?	Współczynnik korelacji	0,012	0,018	–0,132**	–0,217**
	Istotność (dwustronna)	0,707	0,563	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	893
Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?	Współczynnik korelacji	–0,041	–0,109**	–0,017	–0,034
	Istotność (dwustronna)	0,200	0,001	0,586	0,309
	N	1000	1000	1000	893
Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?	Współczynnik korelacji	0,005	–0,145**	–0,082**	–0,119**
	Istotność (dwustronna)	0,886	0,000	0,010	0,000
	N	1000	1000	1000	893

Tab. 10 cd.		Płeć	Miejsce zamieszkania	Wykształcenie	Miesięczny dochód „na rękę”
Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Współczynnik korelacji	0,036	0,023	0,037	0,033
	Istotność (dwustronna)	0,252	0,462	0,240	0,329
	N	1000	1000	1000	893
Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Współczynnik korelacji	–0,060	–0,014	0,061	0,036
	Istotność (dwustronna)	0,056	0,667	0,053	0,281
	N	1000	1000	1000	893
Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Współczynnik korelacji	0,036	0,025	0,042	0,028
	Istotność (dwustronna)	0,250	0,430	0,187	0,404
	N	1000	1000	1000	893
Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Współczynnik korelacji	0,022	0,013	0,037	0,069*
	Istotność (dwustronna)	0,488	0,679	0,243	0,039
	N	1000	1000	1000	893
Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Współczynnik korelacji	–0,041	0,037	–0,035	0,046
	Istotność (dwustronna)	0,192	0,237	0,274	0,173
	N	1000	1000	1000	893
Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Współczynnik korelacji	–0,048	0,022	–0,046	0,008
	Istotność (dwustronna)	0,126	0,491	0,147	0,814
	N	1000	1000	1000	893
Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Współczynnik korelacji	0,024	0,026	–0,008	0,029
	Istotność (dwustronna)	0,449	0,415	0,805	0,383
	N	1000	1000	1000	893

Tab. 10 cd.		Płeć	Miejsce zamieszkania	Wykształcenie	Miesięczny dochód „na rękę”
Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	Współczynnik korelacji	0,010	0,071*	0,009	–0,001
	Istotność (dwustronna)	0,761	0,024	0,773	0,974
	N	1000	1000	1000	893
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	Współczynnik korelacji	0,037	0,036	0,033	0,041
	Istotność (dwustronna)	0,241	0,254	0,299	0,215
	N	1000	1000	1000	893
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety	Współczynnik korelacji	–0,041	–0,012	0,079*	0,040
	Istotność (dwustronna)	0,195	0,716	0,013	0,227
	N	1000	1000	1000	893
Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania rowerów miejskich/gminnych, to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny rower	Współczynnik korelacji	–0,017	0,002	–0,042	–0,064
	Istotność (dwustronna)	0,600	0,937	0,183	0,054
	N	1000	1000	1000	893
Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania samochodów (zarówno na minuty, jak i na dłuższy czas), to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny samochód	Współczynnik korelacji	0,028	–0,005	–0,044	–0,060
	Istotność (dwustronna)	0,381	0,867	0,169	0,075
	N	1000	1000	1000	893
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania narzędzi typu wiertarka, wkrętarka, piła, to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie narzędzia na własność	Współczynnik korelacji	–0,016	–0,039	0,026	–0,055
	Istotność (dwustronna)	0,609	0,215	0,413	0,101
	N	1000	1000	1000	893

Tab. 10 cd.		Płeć	Miejsce zamieszkania	Wykształcenie	Miesięczny dochód „na rękę”
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania ubrań na specjalne okazje (np. eleganckie suknie, garnitury, kostiumy), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie ubrania na własność	Współczynnik korelacji	–0,004	0,025	–0,034	–0,063
	Istotność (dwustronna)	0,892	0,425	0,287	0,060
	N	1000	1000	1000	893
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania droższych zabawek (na przykład zestawy klocków, elektryczne samochodziki, itp.), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie zabawki na własność	Współczynnik korelacji	–0,016	–0,013	–0,047	0,017
	Istotność (dwustronna)	0,607	0,689	0,141	0,602
	N	1000	1000	1000	893
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania sprzętu sportowego i turystycznego – namiotu, rakiety tenisowej, hantli, itp., to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować taki sprzęt na własność	Współczynnik korelacji	–0,050	0,046	0,031	–0,019
	Istotność (dwustronna)	0,117	0,143	0,320	0,575
	N	1000	1000	1000	893
Czy korzysta Pan(i) z płatnych aplikacji na telefonie, tablecie lub komputerze?	Współczynnik korelacji	0,019	0,064*	–0,115**	–0,111**
	Istotność (dwustronna)	0,555	0,043	0,000	0,001
	N	1000	1000	1000	893

Odcieniem szarym zaznaczono korelacje istotne statystycznie.

Źródło: badanie własne.

Płeć

Patrząc na tabelę ze współczynnikami korelacji między płcią a odpowiedziami na pytania ze wszystkich trzech części badania, można dostrzec, że w żadnym

przypadku nie pojawia się statystyczna istotność. Podobnie poszukiwanie istotnych predyktorów oparte na teście chi-kwadrat nie znalazło żadnego.

Miejsce zamieszkania

Nieco inaczej wygląda sprawa w kontekście miejsca zamieszkania. Tu, co nie dziwi ze względu na łatwiejszy dostęp do infrastruktury, można zaobserwować nieco więcej osób, które w ciągu ostatniego roku korzystały z wypożyczalni rowerów i z samochodu na minuty. W przypadku rowerów dodatkowo efekt ten mogło wzmocnić zawężenie pytania do rowerów miejskich (co miało wyeliminować wypożyczalnie turystyczne, ograniczając zakres badania do codziennych sytuacji) zaś takie systemy w Polsce funkcjonują tylko w miastach. Okoliczności te nakazują jednak daleko idącą ostrożność w analizie tych wyników (które są ponadto jedynie pobocznym wątkiem niniejszego badania). Co interesujące, miejsce zamieszkania nie ma istotnego wpływu na rozkłady odpowiedzi w odniesieniu do oczekiwań wobec polityk publicznych ani też nie zwiększa gotowości do rezygnacji z własności rzeczy. Odnotowano tylko istotny statystycznie, ale bardzo niski poziom korelacji z odpowiedziami na pytanie o poparcie dla polityk publicznych mających wspierać kupowanie samochodów.

Analiza istotności powiązania miejsca zamieszkania w rozbiciu na poszczególne grupy wiekowe nakazuje jednak ostrożność w wyciąganiu zbyt daleko idących wniosków w tym obszarze. Testy chi-kwadrat przeprowadzone w rozbiciu na grupy wiekowe nie zachowują istotności nawet tam, gdzie liczba obserwacji pozwala na miarodajne testy. Natomiast istotność występowała w testach bez podziałów wiekowych, co świadczy to o tym, że czynnikiem różnicującym jest *de facto* właśnie wiek. Dość niskie współczynniki korelacji rang Spearmana także nie świadczą o silnym powiązaniu miejsca zamieszkania z korzystaniem z wypożyczalni rowerów i samochodów.

Wykształcenie

Patrząc na wykształcenie, w przeprowadzonej analizie korelacji rang Spearmana można dostrzec istotność w odniesieniu do odpowiedzi na kilka pytań (o dostęp do wideo i muzyki na życzenie, o korzystanie z płatnych aplikacji i o wypożyczanie sprzętu do nauki zdalnej). Są to jednak współczynniki korelacji mniejsze niż 0,2, co nie pozwala stwierdzić nawet słabych związków liniowych.

Z uwagi na bardzo niską liczbę respondentów z wykształceniem podstawowym, gimnazjalnym i zasadniczym zawodowym dalsze analizy oparte na teście chi-kwadrat były prowadzone z wykorzystaniem zagregowanej zmiennej „wykształcenie niższe niż średnie", która zawiera trzy wymienione wyżej poziomy.

I tak, z listy istotnych predyktorów przeprowadzonych testów chi-kwadrat na miano istotnych zasługują trzy: wykupiony dostęp do muzyki na życzenie, wykupiony dostęp do wideo na życzenie, korzystanie z wypożyczalni rowerów.

W kolejnym kroku trzeba było zweryfikować, czy istotność chi-kwadrat Pearsona zachowuje istotność w podziale na grupy wiekowe (z uwagi na ryzyko, że obserwowane tu różnice w rzeczywistości nie wynikają z wykształcenia, ale właśnie z wieku). W celu zachowania dostatecznej liczby obserwacji analizę prowadzono dla trzech zgrupowanych przedziałów wiekowych (1–2, 3–4, 5–7). Okazało się, że w żadnej z nich ani jedna kategoria nie zachowuje istotności. Zatem mimo pierwszego wrażenia należy uznać, że wykształcenie nie wpływa istotnie ani na doświadczenia z dostępem na życzenie, ani na oczekiwania wobec badanych tu polityk publicznych, ani na gotowość do rezygnacji z jakiejkolwiek badanej kategorii rzeczy.

Stan cywilny

Kolejną charakterystyką z metryczki jest stan cywilny. Tu jednak analiza oparta na korelacji rang Spearmana nie jest możliwa (wyszczególnione odpowiedzi nie mają charakteru porządkującego). Ponadto gdyby przeprowadzić testy chi-kwadrat, to choć uwidoczniłoby się aż 10 istotnych zmiennych, ta istotność byłaby raczej związana z wiekiem (w podziale na grupy wiekowe istotność zanika). Możliwe też, że fakt posiadania dzieci (i ich wiek) byłby w tym kontekście istotniejszy – tym bardziej że okoliczność ta jest w coraz większym stopniu oderwana od stanu cywilnego. Ta kwestia nie była jednak elementem przeprowadzonego badania.

Miesięczny dochód

Nieco więcej uwagi trzeba poświęcić kwestii wysokości dochodów. Ten aspekt ujmuje bowiem jedna z hipotez niniejszego badania. Dotyczy on często pojawiającego się w debacie publicznej przekonania, że osoby zastępujące własność prawem dostępu często są do tego przymuszone swoją sytuacją materialną. Nie jest to więc wynikiem swobodnego wyboru, lecz raczej przykrą koniecznością („nie stać mnie na kupno, więc muszę się zadowolić dostępem"). Potwierdzenie tej hipotezy oznaczałoby, że współczesne transformacje instytucji własności, przy wszystkich opisanych w tej książce niebezpieczeństwach, mają też wyjątkowo słabą stronę korzyści, gdyż ci, którzy przechodzą na dostęp na życzenie, robią to z konieczności, a nie w wyniku swobodnego wyboru. Nawet wtedy jednak nie sposób byłoby przypisywać temu zjawisku wyłącznie negatywnych konotacji. Jeśli własność byłaby bardziej preferowana, to przecież i tak dzięki dostępowi na życzenie część osób, które w ogóle byłyby pozbawione możliwości korzystania

z samochodu, ma jednak szansę korzystać (choćby okazjonalnie) z tego sposobu przemieszczania się.

Korelacja rang Spearmana wskazuje kilka wyników istotnych statystycznie. Wydają się one współgrać z przekonaniem, że osoby o wyższych dochodach są mniej zainteresowane prawem dostępu zastępującym własność. Trudno jednak mówić tutaj o silnych zależnościach. W przypadku dostępu do serwisów z muzyką na życzenie współczynnik korelacji wynosi –0,197, w odniesieniu do wideo przyjmuje wartość –0,217. Dla korzystania z rowerów miejskich wynosi –0,114.

Warto też zauważyć, że korelacja dochodu z żadnym z pytań o polityki publiczne nie jest istotna statystycznie. Co więcej, w pytaniach o gotowość do rezygnacji z własności można zaobserwować jedynie dwie istotne (i to tylko na poziomie 0,05) korelacje: –0,070 w odniesieniu do rezygnacji z własności roweru i –0,066 w odniesieniu do eleganckich ubrań. Te współczynniki pokazują więc, że nie można tu mówić o występowaniu liniowej zależności (w dalszej analizie opieram się na zmiennej „miesięczny dochód na rękę" ze zgrupowanymi kategoriami do 1000 zł i 1000–1999 ze względu na małą liczbę obserwacji w tych przedziałach).

Przechodząc do testów zależności rozkładu odpowiedzi, w kilku wypadkach chi-kwadrat Pearsona przyjmuje wartości świadczące o istotności statystycznej. Jeśli jednak spojrzeć na rzeczywiste liczebności poszczególnych odpowiedzi w porównaniu do liczebności oczekiwanych, okaże się, że różnice mają dość zaskakujący charakter. Np. analiza wykazała też, że osoby bogatsze deklarują większą gotowość do rezygnacji z posiadania eleganckich ubrań (o ile istniałby dogodny system wypożyczeń). Jest to interesujące nie tylko dlatego, że stoi w sprzeczności z przywołaną wcześniej obiegową opinią, jakoby popularność wynajmowania wynikała w dużej mierze z konieczności ekonomicznej. Do tego osoby z wyższych grup dochodowych (co do zasady) częściej potrzebują przecież eleganckich ubrań, więc ich większa gotowość do rezygnacji z własności jest tym bardziej niespodziewana. Odnotowano także istotny statystycznie wynik chi-kwadrat Pearsona w odniesieniu do odpowiedzi na pytanie o poparcie wypożyczania sprzętu do nauki zdalnej. Jest to jednak wątek poboczny i dlatego nie będzie przedmiotem głębszej analizy.

Podobnie jak w odniesieniu do innych zmiennych z metryczki, konieczne było zweryfikowanie ukrytego wpływu wieku na opisywane tu wyniki. Kolejne testy chi-kwadrat przeprowadzono więc na zgrupowanym wieku (1–2, 3–4, 5–7). Okazało się, że istotność statystyczna jest zachowana tylko w odniesieniu do subskrypcji muzyki w grupie 3–4 oraz subskrypcji wideo w grupach 3–4 i 5–7.

Można zatem przyjąć, że hipoteza „H4.2: Osoby z niższym dochodem wykazują większą gotowość zastąpienia własności dostępem na życzenie" została

sfalsyfikowana. Co prawda zdarzają się okoliczności, w których widać taką zależność. Jest to jednak bardzo słaby efekt (nieistotny statystycznie). W większości wypadków nie sposób zaobserwować takiej zależności. Co więcej, kilka pytań pokazało nawet odwrotną prawidłowość, choć jej siła także nie jest znaczna. Oznacza to, że poziom dochodów nie wpływa zasadniczo ani na doświadczenia z dostępem na życzenie, ani na oczekiwania wobec badanych polityk publicznych, ani na gotowość do rezygnacji z jakiejkolwiek badanej kategorii rzeczy. Można więc przypuszczać, że ewentualne dalsze transformacje instytucji własności będą się odbywały w podobnym tempie we wszystkich grupach dochodowych. Trzeba jednak wyraźnie zaznaczyć, że konstrukcja badania nie pozwoliła dostatecznie wyodrębnić postaw osób najbogatszych w skali światowej (m.in. ze względu na krajowy charakter badania). W odniesieniu do nich bowiem kumulowanie własności może być zauważalne.

4.4. Wpływ doświadczeń z dostępem na życzenie na gotowość do rezygnacji z własności

Poszukując odpowiedzi na pytanie, co sprawia, że ludzie są gotowi zrezygnować z własności jakichś kategorii rzeczy i przejść na prawo dostępu, nie sposób pominąć kwestii dotychczasowych doświadczeń tych osób z usługami tego typu. Uzyskane przeze mnie wyniki pokazują, że w tym obszarze znacznie częstsze są doświadczenia z dostępem na życzenie do własności intelektualnej (muzyki, filmów) niż do materialnej (rowerów, samochodów).

W przypadku pytań o dostęp do wideo i muzyki na życzenie w analizie będą brane pod uwagę jedynie deklaracje dotyczące aktualnych doświadczeń respondentów. Chociaż kwestionariusz w przypadku braku aktualnego dostępu przewidywał zapytanie o wcześniejsze korzystanie z takich usług, to jego celem było wyłącznie uchwycenie skali i przyczyn odpływu użytkowników od tego typu usług. Tu przedmiotem badania jest natomiast kwestia bieżących doświadczeń. Także w przypadku samochodów i rowerów analizowane będą wyłącznie aktualne doświadczenia. Tu jednak z racji mniej popularnych ciągłych subskrypcji pytanie zawęża zakres do skorzystania z dostępu na życzenie w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

Tabela 11. Korelacja rang Spearmana (doświadczenia z dostępem)

		Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?	Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu wideo na życzenie?	Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?	Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?
Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?	Współczynnik korelacji	1,000	0,245**	0,175**	0,200**
	Istotność (dwustronna)		0,000	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	1000
Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z wideo na życzenie?	Współczynnik korelacji	0,245**	1,000	0,067*	0,138**
	Istotność (dwustronna)	0,000		0,034	0,000
	N	1000	1000	1000	1000
Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?	Współczynnik korelacji	0,175**	0,067*	1,000	0,140**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,034		0,000
	N	1000	1000	1000	1000
Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?	Współczynnik korelacji	0,200**	0,138**	0,140**	1,000
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,000	0,000	
	N	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Współczynnik korelacji	0,058	0,043	0,033	0,049
	Istotność (dwustronna)	0,067	0,177	0,295	0,119
	N	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Współczynnik korelacji	–0,009	0,050	0,041	0,003
	Istotność (dwustronna)	0,768	0,115	0,198	0,927
	N	1000	1000	1000	1000

Tab. 11 cd.

		Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?	Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu wideo na życzenie?	Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?	Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?
Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Współczynnik korelacji	0,017	0,013	0,055	0,042
	Istotność (dwustronna)	0,594	0,686	0,079	0,180
	N	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Współczynnik korelacji	0,002	0,025	0,075*	0,057
	Istotność (dwustronna)	0,946	0,424	0,018	0,070
	N	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Współczynnik korelacji	0,085**	0,038	0,056	0,068*
	Istotność (dwustronna)	0,007	0,230	0,076	0,031
	N	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Współczynnik korelacji	0,051	0,027	0,068*	0,096**
	Istotność (dwustronna)	0,106	0,395	0,031	0,002
	N	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty i na dłużej)	Współczynnik korelacji	0,078*	–0,004	0,064*	0,094**
	Istotność (dwustronna)	0,013	0,889	0,042	0,003
	N	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	Współczynnik korelacji	0,044	0,036	0,038	0,037
	Istotność (dwustronna)	0,165	0,261	0,227	0,239
	N	1000	1000	1000	1000

Tab. 11 cd.

		Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?	Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu wideo na życzenie?	Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?	Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	Współczynnik korelacji	0,017	0,049	0,045	0,040
	Istotność (dwustronna)	0,584	0,122	0,155	0,209
	N	1000	1000	1000	1000
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety	Współczynnik korelacji	0,000	–0,012	0,033	0,040
	Istotność (dwustronna)	0,997	0,706	0,301	0,209
	N	1000	1000	1000	1000
Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania rowerów miejskich/gminnych, to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny rower	Współczynnik korelacji	0,124**	0,107**	0,090**	0,158**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,001	0,004	0,000
	N	1000	1000	1000	1000
Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania samochodów (zarówno na minuty, jak i na dłużej), to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny samochód	Współczynnik korelacji	0,109**	0,050	0,128**	0,144**
	Istotność (dwustronna)	0,001	0,114	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania narzędzi typu wiertarka, wkrętarka, piła, to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie narzędzia na własność	Współczynnik korelacji	0,016	0,083**	0,001	0,138**
	Istotność (dwustronna)	0,616	0,009	0,980	0,000
	N	1000	1000	1000	1000

Tab. 11 cd.		Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?	Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu wideo na życzenie?	Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?	Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania ubrań na specjalne okazje (np. eleganckie suknie, garnitury, kostiumy), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie ubrania na własność	Współczynnik korelacji	0,041	0,072*	0,065*	0,061
	Istotność (dwustronna)	0,199	0,023	0,040	0,054
	N	1000	1000	1000	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania droższych zabawek (np. zestawy klocków, elektryczne samochodziki itp.), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie zabawki na własność	Współczynnik korelacji	0,015	0,039	0,014	0,074*
	Istotność (dwustronna)	0,631	0,216	0,649	0,020
	N	1000	1000	1000	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania sprzętu sportowego i turystycznego – namiotu, rakiety tenisowej, hantli itp. – to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować taki sprzęt na własność	Współczynnik korelacji	0,033	0,069*	0,051	0,098**
	Istotność (dwustronna)	0,296	0,030	0,110	0,002
	N	1000	1000	1000	1000
Czy korzysta Pan(i) z płatnych aplikacji na telefonie, tablecie lub komputerze?	Współczynnik korelacji	0,275**	0,228**	0,117**	0,166**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	1000

Odcieniem szarym zaznaczono korelacje istotne statystycznie.

Źródło: badanie własne.

Przedmiotem analizy tego podrozdziału będą więc odpowiedzi na następujące pytania:

A) Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?
B) Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu wideo na życzenie?
C) Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?
D) Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?

Muzyka na życzenie

Dostęp do serwisu z muzyką na życzenie ma 27,2% respondentów. Wśród nich zdecydowanie najpopularniejszym jest Spotify (47%). Na dalszych miejscach znalazły się: YouTube Music (25%), Tidal (15%) i Apple Music (7%). Jeśli chodzi o korzyści z takiego sposobu konsumowania muzyki, to respondenci najczęściej wskazywali wygodę (szukania, odtwarzania) – 186 wskazań – i dostęp do dużego katalogu muzyki (198). Było to zdecydowanie istotniejsze niż niski koszt w porównaniu z samodzielnym kupowaniem muzyki (104) czy spersonalizowane propozycje utworów do posłuchania (119).

Analiza korelacji rang Spearmana pokazała kilka statystycznie istotnych zmiennych. W większości przypadków ich siła była mniejsza niż 0,2. Słabą zależność odnotowano tylko w odniesieniu do wieku (0,286), dostępu do wideo (0,245) i korzystania z wypożyczeń rowerów (0,200). Poszukiwanie zaś istotnych predyktorów oparte na teście chi-kwadrat wskazało siedem zmiennych:

- dostęp do wideo na życzenie,
- wypożyczanie roweru,
- wypożyczanie samochodu,
- poparcie polityk publicznych wspierających kupowanie mieszkania,
- poparcie polityk publicznych wspierających wypożyczania samochodów,
- gotowość do rezygnacji z własności roweru,
- gotowość do rezygnacji z własności samochodu.

Na potrzeby weryfikacji trzeciej hipotezy badawczej konieczne było bardziej precyzyjne przyjrzenie się dwóm ostatnim zmiennym – gotowości do rezygnacji z własności roweru i samochodu. W myśl przyjętego w poprzednim podrozdziale postępowania badawczego trzeba było w następnym kroku sprawdzić, czy zmienne te zachowują istotność w rozbiciu na poszczególne grupy wiekowe. Dla zachowania liczby obserwacji wiek zgrupowano w trzy kategorie: 1–2, 3–4, 5–7. Okazało się, że wtedy istotność statystyczna zanika. Oznacza to, że fakt posiadania wykupionej subskrypcji muzyki nie zmienia podejścia do własności.

Wideo na życzenie

Serwisy streamingowe z treściami wideo są znacznie bardziej popularne – dostęp do co najmniej jednego z nich ma wykupiony 455 respondentów. Najpopularniejsze są Netflix (44%), HBO GO (16%) i Player+ (12%). Wśród korzyści z posiadania dostępu do płatnego serwisu z wideo na życzenie respondenci najczęściej wskazywali możliwość oglądania w dowolnym momencie (356 wskazań) i dostęp do dużej bazy materiałów (300). Z dostępnej kafeterii odpowiedzi najrzadziej wskazywano natomiast spersonalizowane propozycje filmów i seriali do obejrzenia.

Przeprowadzona analiza korelacji rang Spearmana pokazuje kilka istotnych statystycznie zmiennych, wśród których co najmniej słabą zależność odnotowano w odniesieniu do:

- wieku (0,365),
- stanu cywilnego (0,203),
- miesięcznego dochodu na rękę (–0,217),
- dostępu do muzyki na życzenie (0,245),
- korzystania z płatnych aplikacji (0,228).

Zatem nawet jeszcze przed rozbiciem analizy na poszczególne grupy wiekowe trudno mówić tutaj o wartym odnotowaniu wpływie doświadczeń z wideo na życzenie na podejście do własności. Analiza listy istotnych predyktorów wykazała natomiast, że wartość chi-kwadrat Pearsona wykazuje istotność w odniesieniu do następujących zmiennych (na tym etapie pomijane są już zmienne z metryczki i wspomniane wyżej powiązanie z subskrypcją muzyki):

- korzystanie z rowerów miejskich,
- korzystanie z wypożyczalni samochodów na minuty,
- poparcie polityk publicznych wspierających kupowanie samochodów,
- gotowość do rezygnacji z własności roweru,
- gotowość do rezygnacji z własności niektórych zabawek.

Weryfikacja hipotezy H4.3 wymaga skupienia się na dwóch ostatnich. Jednak podobnie jak w przypadku subskrypcji muzyki po przeprowadzeniu analiz w rozbiciu na grupy wiekowe (1–2, 3–4, 5–7) istotność statystyczna chi-kwadrat Pearsona zanika w odniesieniu do tych zmiennych. Zatem trudno wnioskować, że doświadczenia z dostępem do wideo na życzenie sprawiały, iż odpowiedzi respondentów różnią się w systematyczny sposób, gdy pytać ich o kwestie związane z własnością. Oznacza to, że „przetarcie szlaku" przez dostęp na życzenie do własności intelektualnej nie jest – wbrew oczekiwaniom niektórych komentatorów – pierwszym krokiem w dekompozycji własności z perspektywy poszczególnych jednostek. Doświadczenia w tym zakresie nie czynią respondentów

gotowymi na kolejny krok, tj. na rezygnację z własności rzeczy materialnych. Nie zmienia to także ich oczekiwań wobec polityk publicznych.

Oznacza to, że hipoteza H4.3 „Osoby korzystające z subskrypcyjnego dostępu do własności intelektualnej wykazują większą gotowość do rezygnacji z własności dóbr materialnych" została zweryfikowana negatywnie. Pojedyncze przypadki istotności statystycznej obserwowane w całej badanej grupie są w rzeczywistości efektem różnic między grupami wiekowymi, co zostało wykazane analizami prowadzonymi w ramach trzech grup wiekowych, gdzie istotność statystyczna zanika.

Samochody na minuty

Można by przypuszczać, że efekt wpływu doświadczeń z dostępem na życzenie do rzeczy materialnych będzie silniej przekładał się na gotowość do rezygnacji z własności jakiejś kategorii rzeczy. W takim bowiem wypadku mowa będzie o osobach, które skorzystały z usługi, w kontekście której zmiana jest znacznie łatwiej dostrzegalna – nie jest wyłącznie inną umową licencyjną, ale cały proces korzystania z rzeczy wygląda wyraźnie inaczej niż wtedy, gdy jest się jej właścicielem.

Respondenci zostali więc zapytani o doświadczenia z wypożyczaniem samochodów na minuty (*car-sharing*). Celowo zawężono pytanie do tej kwestii, eliminując tradycyjne wypożyczalnie samochodów. Patrząc bowiem na modele biznesowe, które zastępują transfer własności świadczeniem usług, sposób działania jest zbliżony właśnie do *car-sharingu*. Oznacza to przede wszystkim mniej formalności, krótki czas między decyzją a realizacją usługi, możliwie najefektywniejsze wykorzystanie zasobów (np. jednego samochodu używa w ciągu dnia wielu użytkowników) itp. Stąd właśnie potrzeba koncentracji na tym konkretnym sposobie wypożyczania.

Jedynie 8,3% respondentów w ciągu ostatniego roku wypożyczało samochód na minuty. To znacznie utrudnia kolejne analizy ze względu na niską liczbę obserwacji w poszczególnych podgrupach. Analiza korelacji rang Spearmana nie wskazała ani jednej zmiennej, która pozwalałaby mówić o istotności statystycznej i sile pokazującej chociażby słabą zależność (> 0,200). Natomiast testy chi-kwadrat wskazały pięć istotnych predyktorów:

- korzystanie z wypożyczali rowerów,
- poparcie polityk publicznych polegających na wypożyczaniu zabawek,
- poparcie polityk publicznych wspierających wypożyczanie samochodów,
- gotowość do rezygnacji z własności roweru,
- gotowość do rezygnacji z własności samochodu,

(ponadto korzystanie z muzyki na życzenie, co zostało jednak opisane wyżej).

Z punktu widzenia weryfikacji hipotezy trzeba się skupić na dwóch ostatnich. Podobnie więc jak w przypadku wcześniej analizowanych zmiennych trzeba obliczyć wskaźniki chi-kwadrat Pearsona w rozbiciu na grupy wiekowe. Z racji niewielkiej liczby respondentów, którzy wypożyczali samochód w formule *car-sharing*, konieczne było zgrupowanie wieku tylko w dwa przedziały 1–3 i 4–7. Przy tej liczbie obserwacji nawet wtedy jednak nie wszędzie było możliwe określenie istotności statystycznej. Przeprowadzone testy chi-kwadrat zachowały istotność w obu przedziałach wiekowych w odniesieniu do doświadczeń z wypożyczeniami rowerów miejskich. Większy od oczekiwanego udział odpowiedzi pozytywnych nie jest jednak znaczny – miara V Cramera wynosi bowiem w tym wypadku jedynie 0,140. Występuje tu jednak istotny statystycznie efekt – korzystanie z mobilności w formule dostępu na życzenie idzie ze sobą w parze, jeśli chodzi o rowery i samochody. Może to oznaczać, że przekonanie się do samej tej formuły sprawia, iż konkretny rodzaj rzeczy, której ona dotyczy, ma już małe znaczenie.

Wypożyczenia rowerów

Podobnie sytuacja wygląda w odniesieniu do doświadczeń z wypożyczaniem rowerów miejskich. W ostatnim roku jedynie 19,1% respondentów skorzystało z tej możliwości. Analiza korelacji rang Spearmana (obok wspomnianego już wieku) wskazała tylko jedną zmienną, w odniesieniu do której występuje istotność statystyczna i jakikolwiek (w tym wypadku słaby) związek liniowy – tu 0,200. Mowa o dostępie do serwisu z muzyką na życzenie.

Analiza chi-kwadrat natomiast wskazała następujące istotne powiązania:

- poparcie polityk publicznych polegających na kupowaniu zabawek,
- poparcie polityk publicznych wspierających wynajmowanie mieszkań,
- poparcie polityk publicznych wspierających wypożyczanie samochodów,
- gotowość do rezygnacji z własności roweru,
- gotowość do rezygnacji z własności samochodu,
- gotowość do rezygnacji z własności narzędzi,
- gotowość do rezygnacji z własności sprzętu sportowego i turystycznego.

Na potrzeby weryfikacji hipotezy H4 trzeba się bliżej przyjrzeć gotowości do rezygnacji z własności poszczególnych kategorii rzeczy.

Tabela 12. Tabela krzyżowa – Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów? * Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania rowerów miejskich/gminnych, to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny rower

			Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania rowerów miejskich/ gminnych, to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny rower					**Ogółem**
			Zdecydowanie tak	Raczej tak	Nie wiem	Raczej nie	Zdecydowanie nie	
Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?	Tak	Liczebność	38	53	28	50	22	191
		Liczebność oczekiwana	21,2	41,4	38,4	47,6	42,4	191,0
	Nie	Liczebność	73	164	173	199	200	809
		Liczebność oczekiwana	89,8	175,6	162,6	201,4	179,6	809,0
Ogółem		Liczebność	111	217	201	249	222	1000
		Liczebność oczekiwana	111,0	217,0	201,0	249,0	222,0	1000,0

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,190
Źródło: badanie własne.

Tabela 13. Tabela krzyżowa – Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów? * Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania samochodów (zarówno na minuty, jak i na dłuższy czas), to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny samochód

			Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania samochodów (zarówno na minuty jak i na dłuższy czas), to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny samochód					**Ogółem**
			Zdecydowanie tak	Raczej tak	Nie wiem	Raczej nie	Zdecydowanie nie	
Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?	Tak	Liczebność	35	41	38	44	33	191
		Liczebność oczekiwana	18,9	32,9	40,3	50,8	48,1	191,0
	Nie	Liczebność	64	131	173	222	219	809
		Liczebność oczekiwana	80,1	139,1	170,7	215,2	203,9	809,0
Ogółem		Liczebność	99	172	211	266	252	1000
		Liczebność oczekiwana	99,0	172,0	211,0	266,0	252,0	1000,0

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,163
Źródło: badanie własne.

Tabela 14. Tabela krzyżowa – Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów? * Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania narzędzi typu wiertarka, wkrętarka, piła, to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie narzędzia na własność

			Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania narzędzi typu wiertarka, wkrętarka, piła, to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie narzędzia na własność					**Ogółem**
			Zdecydowanie tak	Raczej tak	Nie wiem	Raczej nie	Zdecydowanie nie	
Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?	Tak	Liczebność	43	76	33	26	13	191
		Liczebność oczekiwana	27,3	69,9	36,7	31,7	25,4	191,0
	Nie	Liczebność	100	290	159	140	120	809
		Liczebność oczekiwana	115,7	296,1	155,3	134,3	107,6	809,0
Ogółem		Liczebność	143	366	192	166	133	1000
		Liczebność oczekiwana	143,0	366,0	192,0	166,0	133,0	1000,0

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,145
Źródło: badanie własne.

Tabela 15. Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów? * Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania sprzętu sportowego i turystycznego – namiotu, rakiety tenisowej, hantli itp. – to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować taki sprzęt na własność

			Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania sprzętu sportowego i turystycznego – namiotu, rakiety tenisowej, hantli itp. – to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować taki sprzęt na własność					**Ogółem**
			Zdecydowanie tak	Raczej tak	Nie wiem	Raczej nie	Zdecydowanie nie	
Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?	Tak	Liczebność	48	76	27	25	15	191
		Liczebność oczekiwana	31,9	78,5	31,9	27,9	20,8	191,0
	Nie	Liczebność	119	335	140	121	94	809
		Liczebność oczekiwana	135,1	332,5	135,1	118,1	88,2	809,0
Ogółem		Liczebność	167	411	167	146	109	1000
		Liczebność oczekiwana	167,0	411,0	167,0	146,0	109,0	1000,0

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,116
Źródło: badanie własne.

Przy przejściu na dwie zagregowane grupy wiekowe 1–3 i 4–7 widać, że testy chi-kwadrat w odniesieniu do pytań o polityki publiczne tracą istotność (z wyjątkiem kupowania zabawek w grupie 4–7). Co natomiast ważne, z punktu widzenia weryfikowanej hipotezy badawczej w obu grupach utrzymała się istotność w przypadku gotowości do rezygnacji z posiadania:

- roweru (współczynnik V Cramera: 0,155 oraz 0,182),
- samochodu (współczynnik V Cramera: 0,179 oraz 0,138),
- narzędzi (współczynnik V Cramera: 0,168 oraz 0,136).

W odniesieniu do sprzętu turystycznego istotność pozostała jedynie w grupie 4–7 (w grupie 1–3 próg istotności został przekroczony minimalnie: 0,051).

O ile zatem doświadczenia z wypożyczaniem samochodów nie przekładają się zasadniczo na gotowość respondentów do rezygnacji z własności, to w przypadku posiadania doświadczeń z wypożyczaniem rowerów widać istotną zmianę postaw. Oznacza to, że hipoteza H4.4 „Osoby korzystające z wypożyczeń rowerów lub samochodów wykazują większą gotowość do rezygnacji z własności" została zweryfikowana pozytywnie. Użyto w niej bowiem spójnika „lub" w odniesieniu, do którego wystarczy, że jedna z przesłanek (w tym przypadku wypożyczenia rowerów) jest spełniona. Również, trzeba zaznaczyć, że hipoteza nie zakładała przełożenia na poziom gotowości do rezygnacji z własności w odniesieniu do wszystkich kategorii rzeczy. Analiza wykazała, że można o takim wpływie mówić w odniesieniu aż do 4 z 6 badanych kategorii (roweru, samochodu, narzędzi, sprzętu sportowo-turystycznego).

Co prawda, zważywszy na miary V Cramera, nie można tu mówić o bardzo silnej zależności. Sam fakt wystąpienia i zachowania ich istotności statystycznej po rozbiciu na grupy wiekowe zasługuje jednak na podkreślenie – zwłaszcza w kontekście szeregu innych czynników (omawianych w tym rozdziale), które nie wykazują żadnego istotnego statystycznie wpływu na rozkład odpowiedzi. Oznacza to, że z punktu widzenia współczesnych transformacji instytucji własności wypożyczenia rowerów na minuty odgrywają szczególną rolę: fakt korzystania z tego rozwiązania wpływa na gotowość do rezygnacji z niektórych kategorii rzeczy. Jest to więc podstawowy kanał, który może napędzać społeczną gotowość do rezygnacji z własności.

Próba wytłumaczenia, dlaczego akurat ten czynnik okazał się istotny, nie jest łatwa. Z jednej strony, mogłoby się wydawać, że wynika to z przekonania respondentów, iż rower nie jest traktowany jako rzecz aż tak niezbędna jak samochód (częściej stanowi tylko dodatek do zasadniczej mobilności) – i w takim kontekście łatwiej o rezygnację z własności. Temu wnioskowi przeczy jednak fakt, że doświadczenia z wypożyczaniem rowerów wiążą się z wyższą gotowością do rezygnacji z własności samochodu. Można też przypuszczać, że doświadczenia z wypożyczaniem rowerów były dla respondentów lepsze niż przy wypożyczaniu

samochodów i dlatego przyczyniło się to do zmiany poziomu ich gotowości do rezygnacji z własności. To jednak tylko przypuszczenie, którego na podstawie przeprowadzonego badania nie sposób jednoznacznie zweryfikować. Różnicę tę można też tłumaczyć tym (co pokazywały odpowiedzi na pytania pomocnicze z kwestionariusza), że gdy pytano osoby, które miały doświadczenia z wypożyczaniem samochodów bądź rowerów, o liczbę takich wypożyczeń, okazywało się, że w odniesieniu do rowerów była ona wyraźnie wyższa.

4.5. Oczekiwania wobec polityk publicznych a gotowość do rezygnacji z własności

Kolejnym elementem wymagającym analizy jest kwestia powiązania poglądów respondentów na polityki publiczne (w kontekście przekazywania własności lub wypożyczania) z ich gotowością do rezygnacji z własności różnych kategorii rzeczy. W tej części kwestionariusz opierał się na pięciostopniowej skali Likerta. Respondenci otrzymali sześć par pytań; jedno w parze dotyczyło oceny polityk publicznych mających przekazywać beneficjentom własność (lub wspierać w jej nabywaniu), drugie – bezpłatnego wypożyczania (użyczania) lub wspierania tych, którzy korzystają z najmu. Dla neutralizacji zakłóceń w rozkładzie odpowiedzi, jakie mogłyby się pojawić z uwagi na sekwencję pytań w ramach pary, pytania te zadawano w kolejności losowej.

W kwestionariuszu znalazły się następujące pary pytań:

A1. Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność.
A2. Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny.
B1. Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność.
B2. Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne.
C1. Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie).
C2. Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu).
D1. Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres).
D2. Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność.
E1. W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety.
E2. W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety.

Tabela 16. Korelacja rang Spearmana (oczekiwania wobec polityk publicznych)

		Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety
Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Współczynnik korelacji	1,000	0,159**	0,216**	0,116**	0,160**	0,207**	0,179**	0,199**	0,264**	0,141**
	Istotność (dwustronna)		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Współczynnik korelacji	0,159**	1,000	0,058	0,248**	0,148**	0,141**	0,046	0,079*	0,143**	0,258**
	Istotność (dwustronna)	0,000		0,065	0,000	0,000	0,000	0,146	0,012	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Współczynnik korelacji	0,216**	0,058	1,000	0,200**	0,187**	0,228**	0,238**	0,250**	0,245**	0,061
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,065		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,054
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Tab. 16 cd.		Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety
Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Współczynnik korelacji	0,116**	0,248**	0,200**	1,000	0,106**	0,145**	0,174**	0,138**	0,072*	0,210**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,000	0,000		0,001	0,000	0,000	0,000	0,022	0,000
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Współczynnik korelacji	0,160**	0,148**	0,187**	0,106**	1,000	0,342**	0,210**	0,237**	0,185**	0,152**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,000	0,000	0,001		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Współczynnik korelacji	0,207**	0,141**	0,228**	0,145**	0,342**	1,000	0,218**	0,198**	0,250**	0,131**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Tab. 16 cd.

		Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety
Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Współczynnik korelacji	0,179**	0,046	0,238**	0,174**	0,210**	0,218**	1,000	0,262**	0,135**	0,129**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,146	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,000	0,000
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	Współczynnik korelacji	0,199**	0,079*	0,250**	0,138**	0,237**	0,198**	0,262**	1,000	0,254**	0,088**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,012	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000	0,005
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	Współczynnik korelacji	0,264**	0,143**	0,245**	0,072*	0,185**	0,250**	0,135**	0,254**	1,000	0,195**
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,000	0,000	0,022	0,000	0,000	0,000	0,000		0,000
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Tab. 16 cd.		Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety	Współczynnik korelacji	0,141**	0,258**	0,061	0,210**	0,152**	0,131**	0,129**	0,088**	0,195**	1,000
	Istotność (dwustronna)	0,000	0,000	0,054	0,000	0,000	0,000	0,000	0,005	0,000	
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania rowerów miejskich/gminnych, to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny rower	Współczynnik korelacji	0,107**	0,023	0,143**	0,116**	0,084**	0,092**	0,185**	0,150**	0,055	0,007
	Istotność (dwustronna)	0,001	0,468	0,000	0,000	0,008	0,004	0,000	0,000	0,082	0,836
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

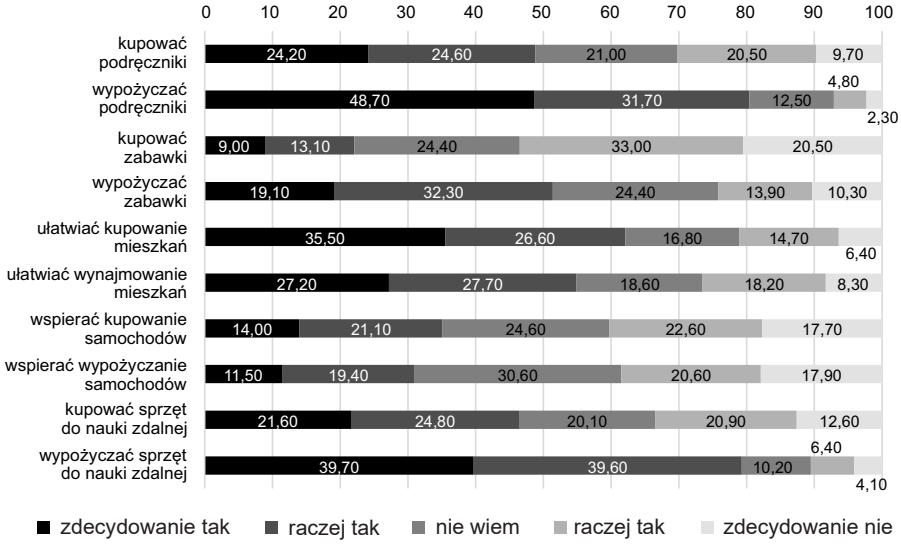
Tab. 16 cd.		Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety
Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania samochodów (zarówno na minuty, jak i na dłuższy czas), to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny samochód	Współczynnik korelacji	0,093**	0,008	0,156**	0,113**	0,080*	0,102**	0,203**	0,152**	0,048	0,047
	Istotność (dwustronna)	0,003	0,789	0,000	0,000	0,011	0,001	0,000	0,000	0,127	0,142
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania narzędzi typu wiertarka, wkrętarka, piła, to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie narzędzia na własność	Współczynnik korelacji	-0,056	0,031	0,033	0,083**	0,034	0,047	0,061	0,084**	0,030	0,073*
	Istotność (dwustronna)	0,077	0,331	0,296	0,009	0,286	0,141	0,055	0,008	0,343	0,021
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Tab. 16 cd.		Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania ubrań na specjalne okazje (np. eleganckie suknie, garnitury, kostiumy), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie ubrania na własność	Współczynnik korelacji	0,057	0,073*	0,096**	0,069*	0,062*	0,087**	0,144**	0,114**	0,050	0,041
	Istotność (dwustronna)	0,070	0,021	0,002	0,030	0,048	0,006	0,000	0,000	0,111	0,193
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania droższych zabawek (np. zestawy klocków, elektryczne samochodziki, itp.), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie zabawki na własność	Współczynnik korelacji	0,076*	0,033	0,106**	0,198**	0,099**	0,091**	0,176**	0,139**	0,108**	0,107**
	Istotność (dwustronna)	0,016	0,294	0,001	0,000	0,002	0,004	0,000	0,000	0,001	0,001
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Tab. 16 cd.		Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność	Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny	Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność	Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne	Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)	Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)	Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)	Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety	W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety
Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania sprzętu sportowego i turystycznego – namiotu, rakiety tenisowej, hantli, itp., to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować taki sprzęt na własność	Współczynnik korelacji	0,031	0,102**	0,012	0,142**	0,060	0,074*	0,093**	0,001	0,072*	0,102**
	Istotność (dwustronna)	0,326	0,001	0,711	0,000	0,060	0,019	0,003	0,984	0,022	0,001
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Czy korzysta Pan(i) z płatnych aplikacji na telefonie, tablecie lub komputerze?	Współczynnik korelacji	0,078*	0,085**	0,016	0,098**	0,097**	0,104**	0,067*	0,077*	0,061	0,066*
	Istotność (dwustronna)	0,013	0,007	0,622	0,002	0,002	0,001	0,034	0,015	0,053	0,038
	N	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Odcieniem szarym zaznaczono korelacje istotne statystycznie.

Źródło: badanie własne.



Wykres 26. Oczekiwania wobec polityk publicznych, w %

Źródło: badanie własne.

Jeszcze przed bardziej szczegółową analiza odpowiedzi w ramach poszczególnych par pytań warto zauważyć, że w trzech przypadkach wyraźnie większym poparciem cieszą się polityki publiczne oparte na wypożyczaniu (przy podręcznikach przewaga sumy odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak" – 31,6 pp., przy zabawkach – 29,3 pp., przy sprzęcie do nauki zdalnej – 32,9 pp.). Natomiast w odniesieniu do samochodów i mieszkań większym poparciem cieszyły się polityki publiczne nakierowane na transfer własności – przy mieszkaniach przewaga wynosiła 7,2 pp., a przy samochodach 4,2 pp. Wyraźnie pokazuje to szczególny status tych dwóch kategorii dóbr. O ile w innych wypadkach respondenci wolą tańsze polityki publiczne (zakładające korzystanie z danej rzeczy przez większą liczbę osób), to w odniesieniu do mieszkań i samochodów istnieje wyraźne przekonanie, że są to dobra, które powinno się mieć na własność.

Podręczniki

W pytaniach dotyczących podręczników analiza korelacji rang Spearmana wskazała kilka zamiennych mających istotność statystyczną i co najmniej słabą zależność (>0,200). W wariancie z kupowaniem podręczników były to następujące zmienne: kupowanie zabawek (0,216), ułatwianie wynajmowania mieszkań (0,207), kupowanie sprzętu do nauki zdalnej (0,264). Natomiast w odniesieniu do pytania o wypożyczanie podręczników było to wypożyczanie zabawek (0,248) i sprzętu do nauki zdalnej.

Widać w tym pewną konsekwencję badanych – tzn. w odniesieniu do rzeczy związanych z edukacją przeznaczonych dla dzieci (zabawek edukacyjnych i sprzętu do nauki zdalnej). Znaczna grupa respondentów była konsekwentnie albo jest za ich bezpłatnym wypożyczaniem albo za kupowaniem przez państwo. Brak tu jednak korelacji tych przekonań z osobistą gotowością do rezygnacji z własności jakiejkolwiek kategorii rzeczy.

Zabawki edukacyjne

W odniesieniu do pary pytań dotyczących zabawek edukacyjnych również pojawiło się kilka zmiennych statystycznie istotnych z co najmniej słabą zależnością. W wariancie z kupowaniem była to wspomniana już wyżej korelacja z kupowaniem podręczników, wypożyczaniem zabawek (0,200), wypożyczaniem mieszkań (0,228), wypożyczaniem samochodów (0,238), kupowaniem samochodów (0,250), kupowaniem sprzętu do nauki zdalnej (0,245). W odniesieniu do pytania o wypożyczanie zabawek były to: wspomniane wypożyczanie podręczników, kupowanie zabawek (0,200), wypożyczanie sprzętu do nauki zdalnej (0,210).

Opisana wcześniej konsekwencja (albo jestem za wypożyczaniem, albo za przekazywaniem własności), choć nieco zaburzona, występuje też w odniesieniu do tej kategorii pytań. Tu także jednak nie zaobserwowano korelacji między deklaracjami związanymi z politykami publicznymi a własną gotowością do rezygnacji z własności jakiejkolwiek kategorii rzeczy.

Mieszkania

Kolejna para pytań dotyczyła specyficznej kwestii – mieszkań. Jej wyjątkowość wynika nie tylko ze szczególnej, egzystencjalnej roli „dachu nad głową". Jest to także najdroższa kategoria rzeczy w badaniu. Również sposób jej udostępniania – najem – podlega innym regułom prawnym niż wskazywane w innych parach wypożyczenia (użyczenia). Ponadto praktyka korzystania z tego samego samochodu, ubrania, czy narzędzia kolejno przez różne osoby jest inna niż taka praktyka w odniesieniu do mieszkania (gdzie – z oczywistych względów – potrzebna jest większa ciągłość).

Analiza korelacji rang Spearmana pozwoliła odnaleźć szereg korelacji, z których niektóre wydają się interesujące. I tak, w wariancie dotyczącym wspierania kupowania mieszkań były to następujące zmienne: ułatwianie wynajmowania mieszkań (0,342), wypożyczania samochodów (0,210), kupowania samochodów (0,237). W wariancie z ułatwianiem wynajmowania mieszkań były to natomiast: wspomniane kupowanie mieszkań, kupowanie zabawek (0,228), kupowanie podręczników (0,207), wypożyczanie samochodu (0,218), kupowanie sprzętu do

nauki zdalnej (0,250). Tu także nie odnotowano więc korelacji tych przekonań z własną gotowością do rezygnacji z własności żadnej kategorii rzeczy. Warto jednak odnotować istniejące korelacje zmiennych dotyczących dwóch najdroższych kategorii rzeczy – mieszkań i samochodów. Można zaobserwować wśród ankietowanych istotną wrażliwość na problemy związane z dostępem do tych rzeczy. W efekcie oczekują oni działań państwa w tym zakresie – niezależnie od tego, czy takie polityki publiczne byłyby nakierowane na transfer własności, czy na ułatwienie wypożyczania (najmu).

Samochody

Czwarta para pytań odnosiła się do samochodów. Obok mieszkań jest to szczególna kategoria (kosztowna, grająca wyjątkową społeczną rolę). Jednocześnie w tym wypadku współdzielenie jest łatwiejsze, co zresztą stanowi podstawę modeli biznesowych wielu firm, w tym działających w Polsce.

Analiza korelacji rang Spearmana pozwoliła zidentyfikować kilka istotnych statystycznie skorelowanych zmiennych o co najmniej słabej zależności. W przypadku pytania o udostępnianie samochodów były to: kupowanie zabawek (0,238), kupowanie mieszkań (0,210), wynajmowanie mieszkań (0,218), kupowanie samochodów (0,262), a także gotowość do rezygnacji z własności samochodu (0,203), natomiast w wariancie wspierania kupowania samochodu: kupowanie zabawek edukacyjnych (0,250), kupowanie mieszkań (0,237), wypożyczanie samochodów (0,262) oraz kupowanie sprzętu do nauki zdalnej (0,254).

Jest to więc pierwszy istotny statystycznie związek liniowy między przekonaniem dotyczącym polityk publicznych (wspieranie wypożyczania samochodów) a własną gotowością do rezygnacji z własności tej rzeczy. Co prawda, jest to słaba zależność (0,203), ale sam fakt jej wystąpienia zasługuje na podkreślenie.

Sprzęt do nauki zdalnej

W ostatniej parze respondentów pytano o sprzęt do nauki zdalnej. W okresie przeprowadzania badania była to kwestia szeroko dyskutowana w związku z doświadczeniami pandemii Covid-19. Mogłoby się wydawać, że jest to najmniej kontrowersyjny obszar – jeśli mamy obowiązek szkolny i wprowadzamy naukę zdalną, to jakaś forma (kupna lub użyczenia) niezbędnego sprzętu wydaje się czymś naturalnym.

Analiza korelacji rang Spearmana w wariancie dotyczącym kupowania wskazała następujące istotne statystycznie powiązania: kupowanie podręczników (0,264), kupowanie zabawek (0,245), wynajmowanie mieszkań (0,250), kupowanie samochodów (0,254). A w wariancie z wypożyczaniem: wypożyczanie

podręczników (0,258), wypożyczanie zabawek (0,210). Zatem tu także brakuje przełożenia na indywidualną gotowość do rezygnowania z własności jakiejkolwiek kategorii.

Podejście do własności a oczekiwania wobec polityk publicznych

Zgodnie z konsekwentnie realizowaną procedurą badawczą po analizie korelacji rang Spearmana konieczne było wykonanie testów chi-kwadrat. Analiza ta pokazała istotność prawie wszystkich par: polityka publiczna – gotowość (z wyjątkiem poparcia dla kupowania zabawek i gotowością do rezygnacji z własności sprzętu sportowo-turystycznego). Naturalnie tak jak w poprzednich analizach konieczne było także zredukowanie wpływu wieku na rozkłady odpowiedzi. W tej części badania jest to dość trudne z uwagi na zbyt małą liczbę obserwacji w niektórych kategoriach (stosowana jest tu bowiem pięciostopniowa skala Likerta, a nie – jak w poprzedniej części – odpowiedzi tak lub nie). Analiza została więc przeprowadzona w dwóch zagregowanych grupach wiekowych 1–3 i 4–7. Wykazała ona, że istotność zachowana jest w niewielu przypadkach (a w niektórych ocena istotności statystycznej była niemożliwa ze względu na zbyt małą liczbę obserwacji).

Weryfikacja hipotezy H5: „Osoby częściej popierające polityki publiczne oparte na udostępnianiu rzeczy wykazują wyższą gotowość do rezygnacji z własności", wymaga jednak zagregowania odpowiedzi. Hipoteza ta odnosi się bowiem do częstości poparcia polityk publicznych opartych na wypożyczaniu. Dlatego utworzono nową zmienną: sumę odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak", których respondenci udzielili na pięć pytań o polityki publiczne w wariancie z udostępnianiem rzeczy (użyczaniem, wynajmem). Na tym etapie badane było przełożenie na gotowość do rezygnacji odrębnie z każdej kategorii rzeczy (w kolejnym zaś podrozdziale pod uwagę brano już przełożenie na sumę gotowości do rezygnacji).

W rezultacie przeprowadzonych testów istotny statystycznie poziom chi-kwadrat Pearsona występuje w odniesieniu do gotowości do rezygnacji z droższych zabawek i ze sprzętu sportowo-turystycznego. Jednak dokonane w kolejnym kroku analizy w rozbiciu na dwie grupy wiekowe 1–3 i 4–7 sprawiły, że istotność statystyczną zachowała tylko gotowość do rezygnacji z własności zabawek, i to jedynie w grupie 1–3. Zatem po raz kolejny na różnicę w rozkładzie odpowiedzi w istocie wpływał wiek, a nie sumaryczne poparcie dla polityk publicznych opartych na udostępnianiu.

Ostateczna weryfikacja hipotezy H4.5: „Osoby częściej popierające polityki publiczne oparte na udostępnianiu rzeczy wykazują większą gotowość do rezygnacji z własności" będzie jednak możliwa dopiero w kolejnym podrozdziale. Z uwagi na jej brzmienie konieczne bowiem będzie zestawienie sumy poparcia

dla polityk publicznych opartych na udostępnianiu z sumaryczną gotowością do rezygnacji z własności.

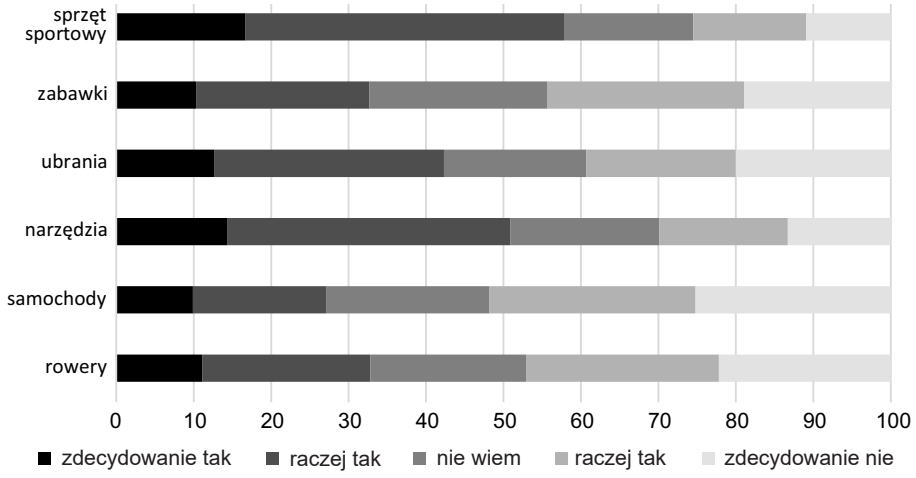
4.6. Gotowość do rezygnacji z własności – podsumowanie

Czas na podsumowanie badania i próbę odpowiedzi na główne pytanie – co wpływa na poziom gotowości do rezygnacji z własności i przejścia na dostęp na życzenie (szeroko rozumiane wypożyczenia). Na tej podstawie ostatecznie zweryfikowana zostanie także piąta hipoteza badawcza (H4.5). Wpierw jednak warto przyjrzeć się różnicom między poszczególnymi kategoriami rzeczy. Najwięcej respondentów (ponad 50%) wykazywało gotowość do rezygnacji z posiadania na własność sprzętu sportowo-turystycznego i narzędzi (typu: wiertarka, piła). Najmniej natomiast jest gotowych zrezygnować z własnego samochodu, zabawek i roweru. W odniesieniu do każdej kategorii udział niezdecydowanych jest podobny i wynosi około 20%.

Nie można oczywiście przesądzać, na ile te deklaracje przełożyłyby się na realne działania. Przede wszystkim nie wiadomo, jak restrykcyjnie respondenci rozumieją „dogodność", która była zakładana we wszystkich sześciu pytaniach o gotowość do rezygnacji – czy jest to aktualny poziom dostępności samochodów na minuty w dużych miastach, czy coś znacznie bardziej przyjaznego dla użytkownika. Przeprowadzane badanie nie miało jednak charakteru badania rynku, które miałoby ocenić opłacalność wprowadzania jakichś usług. Jego istotą było poznanie, jak duża jest potencjalna przestrzeń do upowszechniania takich modeli biznesowych oraz na ile w świadomości polskiego społeczeństwa żywe jest przywiązanie do własności – innymi słowy, jak głęboki jest ten wymiar współczesnych transformacji instytucji własności.

Poziom gotowości do rezygnacji z własności

W kontekście poniższego wykresu uprawniony wydaje się wniosek, że gotowość do rezygnacji z własności jest relatywnie wysoka, choć występuje silne zróżnicowanie w odniesieniu do poszczególnych kategorii. Jeśli chodzi o rzeczy z reguły potrzebne częściej (samochody) lub przeznaczone dla dzieci, widać większą potrzebę zachowania własności. Podobnie, co widać w części poświęconej politykom publicznym, w sposób szczególny traktowane jest mieszkanie. Ponieważ jednak badanie miało charakter jednorazowy, trudno mówić tu o trendach, aczkolwiek różnice pokoleniowe (mniejsze przywiązanie do własności w młodszych grupach wiekowych) pozwalają przypuszczać, że dekompozycja własności będzie postępowała.



Wykres 27. Gotowość do rezygnacji z własności poszczególnych kategorii rzeczy, %
Źródło: badanie własne.

Jak wykazano w podrozdziale 4.1, na gotowość do rezygnacji z własności w największym stopniu wpływa wiek respondentów. Statystycznie istotny poziom chi-kwadrat Pearsona widać bowiem w odniesieniu do wszystkich badanych kategorii rzeczy. Podobnie we wszystkich przypadkach występuje istotny statystycznie dodatni współczynnik korelacji Spearmana. Opisane w poprzednich rozdziałach analizy wykazały natomiast, że inne niż wiek charakterystyki z metryczki nie wpływają istotnie statystycznie na rozkład odpowiedzi w pytaniach o gotowość do rezygnacji z własności. Podobnie doświadczenia z dostępem na życzenie (prócz wypożyczeń rowerów), jak i oczekiwania wobec polityk publicznych nie pozwalały wykazać istotnych statystycznie różnic.

Zagregowana gotowość

Warto jednak podjąć jeszcze próbę uchwycenia szerszego kontekstu – bardziej ogólnych trendów, tj. zamiast skupiania się na bardzo szczegółowych, konkretnych powiązaniach przeprowadzić testy chi-kwadrat na bardziej zagregowanych zmiennych. Dzięki temu możliwe będzie uchwycenie sumy pewnych wpływów, które pojedynczo nie są na tyle silne, aby były istotne statystycznie, jednak łącznie mogą już stanowić wartą odnotowania różnicę. Dlatego kolejne testy chi-kwadrat przeprowadzono w odniesieniu do zmiennej „suma gotowości do rezygnacji z własności" (gdzie zliczane były wszystkie odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak", które padały w sześciu pytaniach o gotowość do rezygnacji z własności poszczególnych kategorii rzeczy). Ponadto z powodu małej liczby obserwacji sumy 5 i 6 stanowiły jedną kategorię. Tę zmienną zestawiano z:

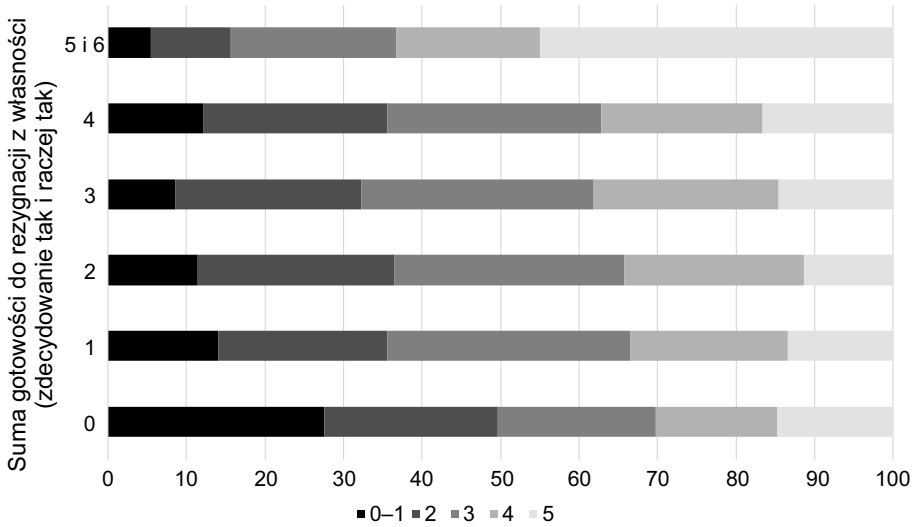
- sumą doświadczeń (zliczane odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak" na cztery pytania o korzystanie z dostępu na życzenie) (zgrupowane: 0–1 mało, 2- średnio, 3–4 dużo);
- sumą poparcia dla polityk publicznych opartych na udostępnianiu (zliczane odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak" na pięć pytań) (sumy 4–5 zgrupowane do jednej kategorii z uwagi na małą liczbę obserwacji);
- sumą poparcia dla polityk publicznych opartych na transferze własności (zliczane odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak" na pięć pytań) (sumy 4–5 zgrupowane do jednej kategorii z uwagi na małą liczbę obserwacji).

Przeprowadzone analizy wykazały istotność chi-kwadrat Pearsona we wszystkich trzech przypadkach.

Tabela 17. Tabela krzyżowa – Suma gotowości do rezygnacji z własności („zdecydowanie tak" i „raczej tak") * Suma poparcia dla polityk publicznych opartych na wypożyczaniu („zdecydowanie tak" i „raczej tak")

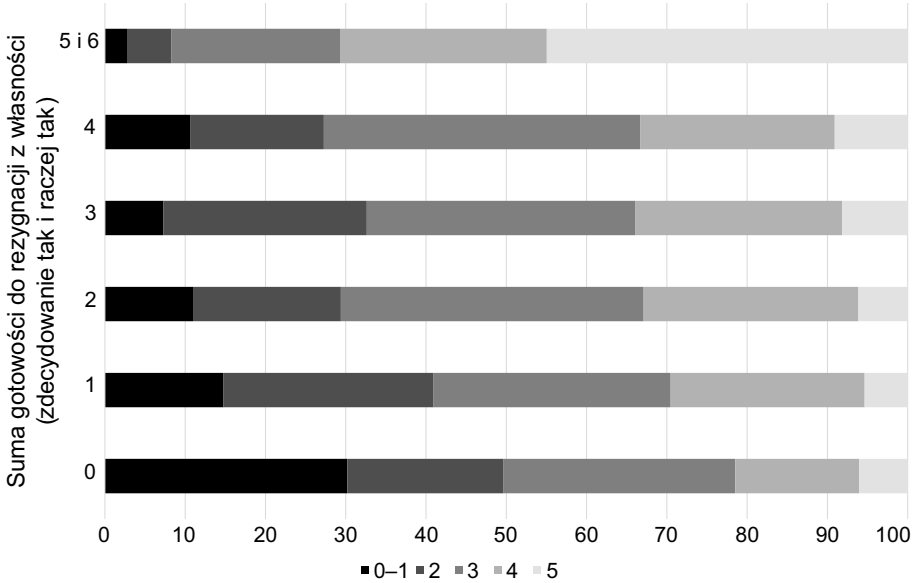
			Suma poparcia wypożyczania (zdecydowanie tak i raczej tak)					**Ogółem**
			0	1	2	3	4–5	
Suma gotowości do rezygnacji z własności (zdecydowanie tak i raczej tak) (zgrupowana)	0	Liczebność	41	33	30	23	22	149
		Liczebność oczekiwana	19,4	32,6	40,4	30,8	25,8	149,0
	1	Liczebność	21	32	46	30	20	149
		Liczebność oczekiwana	19,4	32,6	40,4	30,8	25,8	149,0
	2	Liczebność	26	57	67	52	26	228
		Liczebność oczekiwana	29,6	49,9	61,8	47,2	39,4	228,0
	3	Liczebność	20	55	69	55	34	233
		Liczebność oczekiwana	30,3	51,0	63,1	48,2	40,3	233,0
	4	Liczebność	16	31	36	27	22	132
		Liczebność oczekiwana	17,2	28,9	35,8	27,3	22,8	132,0
	5–6	Liczebność	6	11	23	20	49	109
		Liczebność oczekiwana	14,2	23,9	29,5	22,6	18,9	109,0
Ogółem		Liczebność	130	219	271	207	173	1000
		Liczebność oczekiwana	130,0	219,0	271,0	207,0	173,0	1000,0

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,163
Źródło: badanie własne.



Wykres 28. Suma gotowości do rezygnacji z własności a suma poparcia dla polityk publicznych opartych na wypożyczaniu, w %

Źródło: badanie własne.



Wykres 29. Suma gotowości do rezygnacji z własności a suma poparcia dla polityk publicznych opartych na transferze własności, w %

Źródło: badanie własne.

Tabela 18. Tabela krzyżowa – Suma gotowości do rezygnacji z własności („zdecydowanie tak" i „raczej tak") * Suma poparcia polityk publicznych opartych na transferze własności („zdecydowanie tak" i „raczej tak")

			Suma poparcia dla transferu własności (zdecydowanie tak i raczej tak)					Ogółem
			0–1	2	3	4	5	
Suma gotowości do rezygnacji z własności (zdecydowanie tak i raczej tak) (zgrupowana)	0	Liczebność	45	29	43	23	9	149
		Liczebność oczekiwana	18,8	29,4	48,6	35,8	16,5	149,0
	1	Liczebność	22	39	44	36	8	149
		Liczebność oczekiwana	18,8	29,4	48,6	35,8	16,5	149,0
	2	Liczebność	25	42	86	61	14	228
		Liczebność oczekiwana	28,7	44,9	74,3	54,7	25,3	228,0
	3	Liczebność	17	59	78	60	19	233
		Liczebność oczekiwana	29,4	45,9	76,0	55,9	25,9	233,0
	4	Liczebność	14	22	52	32	12	132
		Liczebność oczekiwana	16,6	26,0	43,0	31,7	14,7	132,0
	5–6	Liczebność	3	6	23	28	49	109
		Liczebność oczekiwana	13,7	21,5	35,5	26,2	12,1	109,0
Ogółem		Liczebność	126	197	326	240	111	1000
		Liczebność oczekiwana	126,0	197,0	326,0	240,0	111,0	1000,0

Chi-kwadrat Pearsona istotny statystycznie, współczynnik V Cramera: 0,231
Źródło: badanie własne.

Podobnie, jak w poprzednich podrozdziałach także tutaj konieczne okazało się powtórzenie testów w rozbiciu na grupy wiekowe (1–3 i 4–7), aby zweryfikować, czy to wiek nie był w istocie głównym czynnikiem różnicującym. W efekcie tych działań okazało się, że suma doświadczeń zachowuje istotność tylko w grupie wiekowej 4–7. Natomiast suma poparcia dla polityk publicznych zarówno opartych na udostępnianiu, jak i na kupowaniu zachowuje istotność statystyczną w obu grupach wiekowych. Miary V Cramera przy sumie poparcia polityk publicznych opartych na udostępnianiu wynoszą 0,202 i 0,157, a przy sumie poparcia dla polityk publicznych opartych na kupowaniu 0,249 i 0,228.

Widać więc wyraźnie gotowość do rezygnacji z własności większej liczby kategorii rzeczy wśród osób, które częściej popierają polityki publiczne oparte na udostępnianiu. Co więcej, miara V Cramera jest w tym wypadku dość wysoka – 0,327 (przy braku podziału na grupy wiekowe). Największą różnicę uwidacznia

porównanie odsetka najwyższej gotowości do rezygnacji z własności (w odniesieniu do 5–6 kategorii rzeczy), który wśród osób najbardziej popierających polityki publiczne oparte na udostępnianiu wynosi blisko 30%, a wśród pozostałych osób nie przekracza 10%. Także na drugim biegunie – braku gotowości do rezygnacji z jakiejkolwiek kategorii rzeczy – wśród osób nie popierających żadnej polityki publicznej opartej na udostępnianiu odnośny odsetek przekracza 30%, jest więc ponad dwa razy większy niż w każdej innej grupie.

Oznacza to, że hipoteza H4.5: „Osoby częściej popierające polityki publiczne oparte na udostępnianiu rzeczy wykazują większą gotowość do rezygnacji z własności" została zweryfikowana pozytywnie. Warto jednak zaznaczyć, że ten efekt ujawnił się dopiero przy uwzględnieniu łącznego poziomu gotowości do rezygnacji z własności. Na tle siły innych efektów opisywanych w tym badaniu ten jednak jest wyjątkowo duży. Pokazuje to pewną konsekwencję respondentów: jeśli uważają oni rozwiązania niewymagające transferu własności za dobre w skali makro (w politykach publicznych), to także w swoich osobistych wyborach deklarują gotowość do korzystania z tego typu rozwiązań.

Przy okazji zaobserwowano też pewną niezwykle interesującą zależność, która rzuca nieco inne światło na powyższe wytłumaczenie. Otóż również w przypadku respondentów częściej popierających polityki publiczne zakładające transfer własności także gotowość do sumarycznej rezygnacji z własności rzeczy jest statystycznie istotnie wyższa. Jeśli więc efekt ten występuje zarówno u osób z częstszym poparciem polityk publicznych opartych na udostępnianiu, jak i na transferze własności, to należy stwierdzić, że gotowość do rezygnacji z własności jest silniejsza u osób oczekujących aktywnej polityki państwa w zakresie wsparcia obywateli – w jakiejkolwiek formule miałoby to wsparcie znaleźć wyraz. Nie jest to więc wyłącznie kwestia mniejszego przywiązania do własności. Wysoką gotowość do rezygnacji z niej należy raczej rozumieć jako wyróżnik respondentów oczekujących dużej aktywności państwa.

Co wpływa na gotowość do rezygnacji z własności?

Zatem, podsumowując odpowiedź na główne pytanie badawcze – co wpływa na gotowość do rezygnacji z własności rzeczy z określonych kategorii? – trzeba zauważyć, że w największym stopniu czyni to wiek. Młodsi respondenci znacznie częściej deklarują taką gotowość. Ponadto osoby oczekujące aktywności państwa w zakresie polityk publicznych opartych na udostępnianiu, jak i wspierających obejmowanie na własność rzeczy z różnych kategorii, także wykazują mniejsze przywiązanie do własności. Co ciekawe, zasadniczo dotychczasowe doświadczenia respondentów z zastępującym kupowanie na własność dostępem na życzenie nie wiążą się ze statystycznie istotną różnicą w poziomie gotowości do rezygnacji z własności. Wyjątkiem jest kwestia korzystania

z wypożyczalni rowerów, gdzie w odniesieniu do kilku kategorii rzeczy zaobserwowano takie przełożenie.

Ponadto inne niż wiek charakterystyki z metryczki nie zmieniają istotnie rozkładu odpowiedzi na pytania o gotowość do rezygnacji z własności. Zwłaszcza negatywnie zweryfikowane zostało powszechne w debacie publicznej przekonanie, jakoby większa gotowość do rezygnacji z własności wiązała się z gorszą sytuacją ekonomiczną respondenta. Badanie pokazało też szczególną pozycję dwóch kategorii dóbr – mieszkań i samochodów; tu współczesne transformacje instytucji własności napotykają największy opór. Najłatwiej natomiast procesy te powinny przebiegać w stosunku do takich rzeczy, jak narzędzia (typu wiertarka, wkrętarka, piła) czy sprzęt sportowo-turystyczny. Innymi słowy, badanie pokazało, że w polskim społeczeństwie zauważalnie osłabła instytucja własności. Co więcej, istnieje przestrzeń do pogłębiania tego procesu, choć – przynajmniej w niektórych obszarach – należy się spodziewać, że zmiany te będą raczej powolne.

Wracając zaś do szerszego kontekstu badania, który jest podstawą tej książki, trzeba tu odnotować, że podrozdział ten miał pozwolić na weryfikację czwartej hipotezy szczegółowej H4: „Większość osób mieszkających w Polsce jest gotowa zrezygnować z własności co najmniej dwóch z sześciu wskazanych dóbr w sytuacji, gdy zapewniony byłby dogodny dostęp na życzenie (najem)". Po zliczeniu odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak" okazało się, że 702 respondentów (na 1000 badanych) udzieliło odpowiedzi pozytywnej co do dwóch lub więcej kategorii rzeczy. Zatem hipoteza H4 została zweryfikowana pozytywnie.

Rozdział 5

Skutki współczesnych transformacji instytucji własności

Ostatni rozdział posłuży weryfikacji piątej hipotezy szczegółowej: „W obrocie gospodarczym maleje znaczenie transferów własności". Zatem będą tu analizowane kluczowe skutki gospodarcze współczesnych transformacji instytucji własności. Procesy te bowiem sprawiły, że w wielu obszarach, gdzie wcześniej dochodziło do transferu własności (sprzedaży), dziś obserwujemy tylko powstawanie stosunku zobowiązaniowego. Sprzedaż produktów zastąpiło więc świadczenie usług (5.1). Ze zjawiskiem tym wiąże się niespotykana dotąd skala monopsonizacji, i to w niezwykle ważnych sektorach współczesnej gospodarki (5.2).

Współczesne transformacje instytucji własności zmusiły też do rewizji modeli biznesowych wiele firm, które nawet mimo początkowej nieufności musiały zaakceptować bardziej otwarte podejście do zarządzania swoimi zasobami niematerialnymi (5.3). Kolejnym skutkiem omawianych przemian jest konieczność ponownego zbadania siły niektórych heurystyk opisywanych w ekonomii behawioralnej – zwłaszcza efektu posiadania (5.4).

W podrozdziale 5.5 wskazano natomiast pozytywne skutki środowiskowe opisywanych w tej książce procesów. Stwarzają one bowiem szansę na zaspokajanie ludzkich potrzeb mniejszą ilością zasobów (dzięki ich współdzieleniu). Podana tam teza głosi, że tytułowe transformacje ułatwiają myślenie o zasobach w kategorii dóbr wspólnych, co naturalnie nie oznacza negowania własności prywatnej, może być jednak podstawą budowania alternatywy dla postrzegania własności prywatnej w kategoriach świętości, która nie powinna podlegać żadnym ograniczeniom. Jeśli w wyniku współczesnych transformacji wiele przywilejów prywatnego właściciela i tak nie może być wykonywanych, to opór wobec myślenia o własności w kategoriach wspólnych może okazać się znacznie słabszy.

5.1. Zastępowanie sprzedaży produktów świadczeniem usług

Zastępowanie sprzedawania towarów przez dostarczanie usługi dostępu stało się możliwe na dużą skalę dopiero w gospodarce cyfrowej. Wpierw trend ten spopularyzował się w odniesieniu do własności intelektualnej m.in. dlatego, że

już wcześniej sprzedaż muzyki, filmów czy książek była pozorna – kupujący w istocie nabywał przecież jedynie dość ograniczoną licencję. To zjawisko jednak obecnie coraz wyraźniej widać także w odniesieniu do dóbr materialnych (Schuh et al., 2020). Współczesne transformacje instytucji własności prowadzą więc do serwicyzacji (*servitization*), tj. do zwiększenia proporcji usług w strukturze badanego zjawiska. Przyczyn tego przesunięcia należy szukać w okolicznościach opisanych w rozdziale drugim tej książki. Są to zwłaszcza: rozwój technologii cyfrowych, pogłębiająca się złożoność projektów i coraz silniejsza potrzeba osiągnięcia natychmiastowej gratyfikacji (Schuh et al., 2020: 600). Serwicyzacja jest też skutkiem tego, że wiele firm wytwarzających dobra dąży także do wzbogacenia swojej oferty o komplementarne usługi, gdyż te mają zwykle wysokie marże. W efekcie dane pokazują, że handel usługami rośnie znacznie szybciej niż handel dobrami – w latach 2005–2017 różnica wynosiła 5,4% (WTO, 2019: 6). Jak pokazuje przekrojowe badanie obejmujące 190 000 podmiotów ze 116 krajów – „w skali światowej 38% firm produkcyjnych można sklasyfikować jako zserwicyzowane. Wielka Brytania, USA i Australia to kraje o najwyższym odsetku takich firm w sektorze wytwórczym (ponad 50%). Najczęściej świadczonymi usługami są „konserwacja i wsparcie" oraz „sprzedaż detaliczna i dystrybucja" (Mastrogiacomo et al., 2019: 3938).

Serwicyzacja

W literaturze (Annarelli et al., 2019) najczęściej wskazuje się następujące korzyści dla firm wynikające z serwicyzacji:

- budowanie silnych i trwałych relacji z konsumentami,
- współpraca z władzami państwowymi i samorządowymi dla osiągnięcia wspólnych celów (np. środowiskowych),
- poszerzanie oferty,
- lepsze wykorzystanie zasobów firmy,
- odnajdywanie unikalnej propozycji sprzedażowej (*unique selling proposition*),
- ochrona udziału w rynku,
- zniechęcanie nowych graczy do wchodzenia na rynek,
- elastyczność,
- większe angażowanie dostawców i w efekcie wzmacnianie relacji z nimi,
- dostępność zróżnicowanych rodzajów ofert,
- większe możliwości wykorzystywania rozwiązań typu recyklingu.

W pewnym sensie można to także traktować jako wyraz dotarcia przez firmę do istoty potrzeb konsumenta. Dla większości osób kluczowe bowiem nie jest samo posiadanie samochodu, ale mobilność – byle była wygodna, indywidualna, zawsze dostępna. Naturalnie nie oznacza to, że nie istnieje grupa osób, dla których sama własność ma duże znaczenie – chociażby statusowe. Podobnie

w przypadku muzyki – popularność serwisów streamingowych pokazała, że dla większości odbiorców kluczowa jest możliwość swobodnego słuchania muzyki. Są jednak także tacy, którzy cenią sobie rolę właściciela kolekcji (nawet jeśli wiąże się to z rozmaitymi niedogodnościami). Naturalnie otwarte pozostaje pytanie, na ile marginalizacja takiego podejścia wynika z rzeczywistych potrzeb konsumentów, a na ile została im narzucona przez korporacje, które z uwagi na szereg wykazanych w rozdziale drugim przyczyn przejawiają silną presję na serwicyzację.

Trzeba też wyraźnie zaznaczyć, że to zjawisko nie ogranicza się do relacji przedsiębiorca–konsument. Jest wszak obserwowane także między przedsiębiorcami i wtedy najczęściej bywa rozpatrywane w kategoriach outsourcingu. Co więcej, tego typu trendy nie są niczym nowym. Trzeba pamiętać, że również model subskrypcyjny nie jest niczym nowym. Jego początki sięgają bowiem XVII-wiecznych prenumerat gazet. Co do istoty jest to ten sam sposób działania, na podstawie którego funkcjonują nowoczesnego rozwiązania typu „SaaS" (*software as a service*) (Schuh et al., 2020: 601). W literaturze (Annarelli et al., 2019: 3) wskazuje się, że w podejściu stawiającym w centrum użycie, a nie sprzedaż można wyróżnić trzy podstawowe sposoby działania:

- dzierżawę – dającą wyłączny dostęp dzierżawcy do produktu – tak długo, jak długo uiszcza on opłaty okresowe,
- wypożyczenia – gdzie produkt jest sekwencyjnie użytkowany przez różnych konsumentów (nawet w ciągu jednego dnia),
- tworzenie puli – gdzie z tego samego produktu korzysta wielu użytkowników.

Niektórzy z autorów (Kohtamäki et al., 2021: 357) widzą w serwicyzacji możliwość pogodzenia pozornej sprzeczności: z jednej strony, dopasowania oferty do konkretnych potrzeb konsumenta, z drugiej, osiągnięcia korzyści skali, typowych w produkcji masowej. Kluczowe wydaje się tu wykorzystywanie algorytmów, które scalą personalizację wielu użytkowników i skierują w formie rekomendacji do kolejnych. Widać to znakomicie w serwisach streamingowych.

Przewaga konkurencyjna w usługach

Poddawana transformacjom instytucja własności gra coraz mniejszą rolę we współczesnej gospodarce, gdyż z centrum uwagi wypychają ją usługi. Oznacza to, że najważniejsze przewagi konkurencyjne buduje się na ich podstawie, co może rozmaicie się przejawiać. Kluczowe bywa np. szybkie wykorzystanie informacji o potrzebie użytkownika, możliwość korekty alokacji zasobów usługodawcy (np. rozmieszczenie hulajnóg w mieście), sprawne łączenie wykonawców usługi i klientów (usługi taksówkarskie) czy szybka dostawa wypożyczanego towaru do miejsca zamieszkania klienta (lepsza logistyka, transport dronami itp.).

Jak wynika z raportu Deloitte (2022), głównym motywatorem Polaków do zakupu subskrypcji jest korzystna (w zestawieniu z zakupem jednorazowym)

wysokość opłat. Jednocześnie aż 57% badanych po zakupie subskrypcji zaczęło wydawać więcej pieniędzy na daną kategorię produktów czy usług. Zestawienie tych dwóch faktów pokazuje, że subskrypcja prowadzi do tak znacznego zwiększenia konsumpcji, że nawet mimo wyższych sumarycznych wydatków konsument postrzega taką ofertę jako korzystną. W oczywisty sposób jest to też bardzo atrakcyjna perspektywa dla dostawców, którzy dzięki temu mogą zwiększyć przychody i budować lojalność klienta (cytowane badanie pokazało, że po zakupie subskrypcji 48% Polaków skróciło czas przeznaczany na korzystanie z innych podobnych usług). Analizując jednak te wyniki w kontekście głównego tematu tej książki, trzeba pamiętać, że tylko częściowo dotyczą one zastępowania własności prawem dostępu. W wielu bowiem wypadkach subskrypcja oznacza regularne dostarczanie dóbr, których własność jest przekazywana subskrybentowi (np. dieta pudełkowa).

Zatem coraz częściej „celem nie jest już jednorazowe przejęcie własności produktu przez klienta, ale ciągłe dostarczanie klientowi wyniku wytwarzanego przez produkt lub usługę, która ma wartość dla klienta" (Schuh et al., 2020: 601). Znakomitym przykładem jest „oświetlenie jako usługa" świadczone przez firmę Phillips na amsterdamskim lotnisku (Signify, 2015). W przeciwieństwie do standardowego zamówienia, które miałoby polegać na dostarczeniu (i ewentualnym zaprojektowaniu czy nawet serwisowaniu) oświetlenia, Holendrzy zdecydowali się na współpracę w modelu usługowym. Oznacza to, że Phillips pozostaje właścicielem całej instalacji i jest zobowiązany zapewniać oświetlenie spełniające określone kryteria. Współpracę opartą na podobnych zasadach oferuje też chociażby holding Rolls Royce (zamiast sprzedawać silniki do samolotów oferuje rozliczenia oparte na liczbie wylatanych godzin) czy Michelin, który zamiast sprzedaży opon oferuje usługę ich dostarczania i serwisowania z płatnością od przejechanych kilometrów. Korzyści z tego rozwiązania są wielorakie. Przede wszystkim ułatwia ono realizację postulatów ekonomii o obiegu zamkniętym (*circular economy*), gdyż producent ma większe możliwości recyklingu elementów takiej instalacji. Po drugie, posiadane przez niego doświadczenie pozwala ograniczać koszty bez straty na jakości. Pojawia się tu wszak bodziec do szukania oszczędności, którego nie ma przy standardowej sprzedaży (bo wtedy koszty zasadniczo obciążają odbiorcę). Po trzecie, taki outsourcing pozwala usługobiorcy skupić się na swojej podstawowej działalności.

Subskrypcje i gospodarka relacyjna

Popularyzacja usług może także sprzyjać realizacji postulatów Hausnera (2019), który pisze o relacyjnym prowadzeniu biznesu będącym przeciwieństwem podejścia transakcyjnego. Subskrypcje (o ile rezygnacja z nich nie jest utrudniana – bo w przypadku braku dobrowolności trudno mówić o dobrej relacji) mogą

więc znakomicie wpisywać się w ten paradygmat. Jest to bowiem naturalna przestrzeń do budowania trwałych relacji z klientem. Intuicję tę potwierdzają badania behawioralne (Baek i Kim, 2022: 179), które wyraźnie pokazują, że przejście na model subskrypcyjny nie oznacza wyłącznie „dodania regularności dostaw" – „istotą gospodarki subskrypcyjnej jest myślenie zorientowane na konsumenta. Biznes musi nieustannie oferować relacyjne wartości dostosowane do potrzeb i preferencji konsumenta, aby podtrzymać jego gotowość do płacenia".

Istotą proponowanego przez Hausnera nowego podejścia do wartości w biznesie jest łączenie porządku aksjonormatywnego (którego elementem jest wspomniana relacyjność) z efektywnością operacyjną. Wiele wskazuje na to, że tak dzieje się w tym przypadku, gdyż biznesowa skuteczność modeli subskrypcyjnych znajduje potwierdzenie w wielu danych (Freed et al., 2022: 2). Pokazują one, że w ciągu ostatnich siedmiu lat „gospodarka subskrypcyjna" urosła o ponad 300%, a przychody w niej rosły pięć razy szybciej niż średnia dla firm z indeksu S&P500. Ponadto po stronie przedsiębiorców istotną korzyścią jest tu większa przewidywalność przychodów, i to mimo tego, że rezygnacja z subskrypcji jest z reguły łatwa. Dobrze widać to w branży software'owej, gdzie aplikacje działające w tym modelu dają twórcom możliwość ich długookresowego rozwijania. Z tej perspektywy jest to stabilniejsze niż kalkulowanie, ilu użytkowników obecnej wersji zdecyduje się na zakup kolejnej (w modelu standardowej, jednorazowej płatności).

Te korzyści po stronie dostawców w pewnym stopniu znajdują odbicie w niedogodnościach po stronie konsumentów. Jak pokazał jeden z pobocznych wątków mojego badania opisanego w rozdziale czwartym, nie są oni zbyt przychylni temu modelowi dystrybucji oprogramowania. Jedynie 8% respondentów woli od jednorazowej płatności dostęp do aplikacji w modelu subskrypcyjnym. Obawiają się oni, że przy dłuższym korzystaniu suma opłat znacznie przekroczy jednorazową płatność, a do tego zmaterializuje się ryzyko, że po zdobyciu silnej pozycji rynkowej dostawca bardzo niekorzystnie zmieni cennik. Naturalnie nie oznacza to, że takie rozwiązanie ma dla kupujących same wady (wtedy nie nastąpiłaby przecież tak szybka popularyzacja subskrypcji).

Zatem podsumowując ten wątek, można wskazać (Freed et al., 2022: 5 i 6) następujące zalety gospodarki subskrypcyjnej:

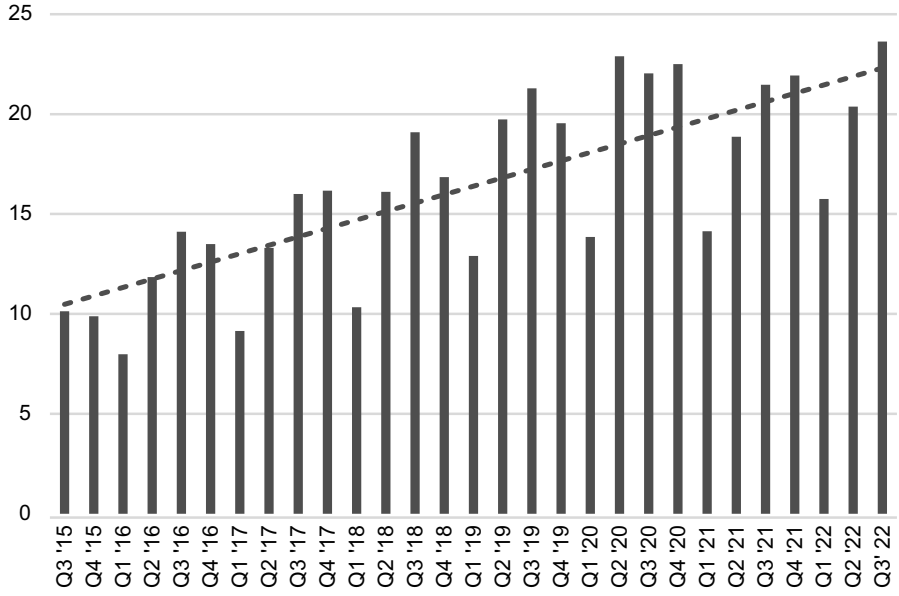
- przewidywalne przychody,
- możliwość aktualizowania oferty,
- relacyjność,
- niższą kosztową barierę wejścia,
- łatwiejsze zarządzanie kosztami.

Natomiast jako wady tego podejścia wymienia się:

- niechęć konsumentów do podejmowania stałych zobowiązań,
- problemy z obsługą klientów (w kontekście nasilonych żądań zwrotu płatności),

- szybko rosnącą konkurencję,
- przeciążanie konsumentów liczbą subskrypcji (prowadzące do ich anulowania).

Co przy tym charakterystyczne, znaczenie usług rośnie nawet w firmach, których zasadnicza działalność polega na sprzedaży produktów. Przykładem jest Apple Inc., które wykazuje stale rosnący udział przychodów usługowej części swojego biznesu. Chodzi tu głównie o subskrypcje dostępu do treści: Apple Music, Apple Tv+, a także o usługi, takie jak iCloud czy Apple Card. Coraz większy nacisk firma kładzie na subskrypcję iPhone'ów – za stałą miesięczną opłatą konsument ma zapewnioną możliwość regularnej wymiany telefonu na najnowszy model. Apple wyraźnie odróżnia to od sprzedaży iPhone'a na raty, choć wygląda to przecież bardzo podobnie. W kontekście głównego wątku tej książki omawianą tu ofertę „iPhone upgrade program" należy jednak rozpatrywać jako udostępnianie smartfona, a nie jego sprzedaż. Niewątpliwie jest to bowiem działanie zmierzające w stronę usługi subskrypcyjnego dostępu do urządzenia, gdzie użytkownik ma niemal właścicielską możliwość korzystania (wyłączność), ale nie zajmuje się kwestiami związanymi z rozporządzaniem (nie sprzedaje telefonu po przejściu na nowszy model). W tym modelu za serwisowanie też odpowiada usługodawca. W ten sposób w swojej nowej formie instytucja własności nie „obciąża" użytkownika iPhone'a szeregiem niedogodności, choć jeszcze bardzo uzależnia konsumenta od producenta-usługodawcy.



Wykres 30. Udział usług w przychodach Apple, w %

Źródło: https://www.apple.com/newsroom/pdfs/FY22_Q3_Consolidated_Financial_Statements.pdf.

Sposoby rozliczania

Współczesne transformacje instytucji własności nie prowadzą wyłącznie do upowszechnienia modelu subskrypcyjnego, ale skutkują też popularyzacją dostępu na życzenie, gdzie opłata jest naliczana za każde użycie. To podejście występuje częściej w odniesieniu do dóbr materialnych (samochody na minuty, wypożyczanie strojów). W odniesieniu do własności intelektualnej natomiast koszt marginalny jest tak niski, że ewentualne ryzyko nadmiernej konsumpcji przez niektórych użytkowników mogą bez większych obaw przejąć dostawcy. W efekcie dominuje tam model nieograniczonego dostępu do wszystkich treści w ramach subskrypcji. Tylko czasami pojawia się jakaś forma dyskryminacji cenowej – np. ograniczenia jakości streamingu czy liczby urządzeń, na których treści mogą być jednocześnie odtwarzane.

Z ekonomicznego punktu widzenia istotne jest uwzględnianie różnic w reakcjach konsumentów na politykę cenową w modelu subskrypcyjnym (za dostęp) i przy płaceniu za konkretne użycie. Badania (Danaher, 2002: 134) potwierdzają dość intuicyjne tezy głoszące, że:

- wysokość ceny za dostęp ma niewielki wpływ na intensywność korzystania, ale znaczny na zatrzymanie użytkownika;
- wysokość ceny za użycie ma silny wpływ na częstotliwość korzystania i umiarkowany na zatrzymanie użytkownika;
- elastyczność w odniesieniu do ceny dostępu jest zbliżona do połowy elastyczności ceny użycia (obie wykazują jednak relatywnie niewielką elastyczność).

Badania (Baek i Kim, 2022) pokazują też, że zastąpienie standardowej sprzedaży modelem subskrypcyjnym dogłębnie zmienia sposób, w jaki konsument postrzega dane dobro. Widać wyraźne przejście od nastawienia utylitarnego (rzecz ma pomagać realizować jakieś działania) do hedonistycznego (rzecz ma sprawiać przyjemność). To niezwykle interesujące, że sam sposób nabycia możliwości korzystania z jakiejś rzeczy tak silnie zmienia rolę, jaką jej przypisujemy. Autorzy cytowanego badania przyznają, że trudno wyjaśnić ten fenomen.

Nie każda subskrypcja osłabia instytucję własności

Podsumowując, ekonomiczne skutki transformacji instytucji własności wpisują się w szersze zjawisko, jakim jest popularyzacja rozwiązań subskrypcyjnych, które jednak nie zawsze wiążą się z osłabianiem tytułowej instytucji. Z punktu widzenia weryfikowanej w tym rozdziale hipotezy: „W obrocie gospodarczym maleje znaczenie transferów własności", istotne są więc tylko takie modele biznesowe, w których coś wcześniej sprzedawanego teraz jest jedynie udostępniane – dawny nabywca dziś staje się użytkownikiem, który może z czegoś korzystać na określonych warunkach. Własność jest więc wypychana z centralnego

miejsca obrotu gospodarczego – jej transfer przestaje być przedmiotem umowy. Istotą kontaktów staje się natomiast pewien efekt do osiągnięcia – zapewnienie funkcjonowania jakiejś instalacji (*vide* opisany przykład amsterdamskiego lotniska), umożliwienie konsumpcji treści (serwisy streamingowe) albo możliwość korzystania z konkretnego urządzenia (iPhone w wersji subskrypcyjnej). Popularność takich rozwiązań przemawia za pozytywną weryfikacją wspomnianej hipotezy.

Co ciekawe, często nawet bez transferu własności użytkownik (usługobiorca) może mieć nadal bardzo dużą, niemal właścicielską swobodę w korzystaniu. Zasadnicza różnica przejawia się tylko w silnie ograniczonej możliwości rozporządzania. Te uprawnienia bowiem pozostają przy właścicielach – usługodawcach. Trzeba też zaznaczyć, że opisywane tu skutki współczesnych transformacji instytucji własności są czymś więcej niż tylko popularyzacją rozwiązań analogicznych do leasingu. W jego wypadku bowiem, nawet jeśli przez pierwsze lata korzystania z rzeczy leasingobiorca nie jest właścicielem, to po spłacie wszystkich rat własność zostanie ostatecznie przetransferowana. Zatem, z tego punktu widzenia, leasing jest jedynie przesunięciem momentu przeniesienia własności. Tymczasem opisane wcześniej praktyki nie zakładają żadnego jej transferu.

5.2. Rozwój wirtualnych platform i monopsonizacja

Jednym ze skutków współczesnych transformacji instytucji własności jest problem monopsonizacji. W świecie cyfrowym narasta on wyjątkowo szybko, głównie w postaci wirtualnych platform, które dzięki silnym efektom sieciowym mogą błyskawicznie zgromadzić zdecydowaną większość klientów. Wtedy wirtualne platformy stają się w rzeczywistości jedynym odbiorcą (monopsonistą) – z punktu widzenia sprzedawców są więc podmiotem, bez którego nie jest możliwa żadna transakcja. Przykładami firm działających w tym modelu są chociażby Amazon czy Booking. W ich wypadku nie można mówić o pełnej monopsonizacji, lecz jedynie o trendach prowadzących do takiego stanu – obecnie mamy tu raczej do czynienia z oligopsonami. We współczesnej gospodarce występują też jednak monopsony w pełnym tego słowa znaczeniu – np. Apple w kontekście sklepu z aplikacjami Appstore. Jest to jedyne miejsce, z którego zgodnie z warunkami licencji można instalować aplikacje na urządzeniach z systemem iOS. Dla twórców oprogramowania Appstore jest więc jedynym odbiorcą. W dalszej części tego podrozdziału zostanie podjęta kwestia, dlaczego w takich wypadkach mamy do czynienia z czymś znacznie bardziej niebezpiecznym niż duzi pośrednicy na jakimiś rynku.

Opisywane tu zjawiska pokazują więc, że budząca entuzjazm wielu badaczy cyfryzacja gospodarki (Fudenberg i Villas-Boas, 2012; Sturgeon, 2021) w połączeniu ze współczesnymi transformacjami instytucji własności prowadzi

jednak do bardzo poważnych problemów. Kluczowe zasoby (w tym przypadku dane i samych użytkowników) kontroluje bowiem kilku gigantów. Udało im się szybko zbudować tak silną pozycję dzięki unikalnej kombinacji dwóch czynników. Po pierwsze, mamy tu dość typowe efekty sieciowe (znane nie tylko w gospodarce cyfrowej) – przyłączenie kolejnego użytkownika podnosi użyteczność rozwiązania dla wszystkich będących już w tej sieci (w przypadku świata niematerialnego, gdy nie występują bariery przestrzenne, migracje użytkowników w kierunku największej sieci są wyjątkowo łatwe). Po drugie, szybkie tempo wzrostu oligopolistów cyfrowego świata jest możliwe dzięki kosztom krańcowym, które w ich działalności są bliskie zeru (Rifkin, 2015). W połączeniu ze wspomnianym wyżej efektem sieciowym mamy więc pojawiającą się znaczną różnicę między kosztami krańcowymi (szybko spadającymi prawie do zera) a korzyściami (rosnącymi z każdym kolejnym użytkownikiem). Przykładami takich biznesów są przede wszystkim sieci społecznościowe, a także gry online czy wyszukiwarki.

Wirtualne platformy i monopsonizacja

Z punktu widzenia tematu tej książki kluczowe jest przyjrzenie się cyfrowym wirtualnym platformom. Szczególnie prężnie działają one w usługach hotelarskich i transportowych – serwisy typu Booking, AirBnB, Uber czy Bolt. Błyskawiczny rozrost tych firm wynika bowiem m.in. z pominięcia konieczności gromadzenia zasobów materialnych (własności ruchomości i nieruchomości). Należą one zatem do najbardziej wyrazistych przejawów transformacji instytucji własności. W ich bowiem wypadku przewaga nie tylko nie wypływa z kontrolowania (wydawałoby się, kluczowych) zasobów, lecz można nawet argumentować, że to właśnie fakt, iż firmy te nie przejmują własności hoteli czy samochodów, umożliwia im tak szybkie uzyskiwanie dominacji. Wynikiem współczesnych transformacji instytucji własności jest przecież to, że korzyści z niej płynące są osłabiane, a jednocześnie rosną związane z nią koszty. W efekcie opisywane tu silniejsze podmioty mogą „przerzucać" własność na słabszych kontrahentów, gdyż ta charakteryzuje się coraz mniej korzystnym bilansem kosztów i korzyści. Wirtualne platformy są właścicielami pewnych zasobów – algorytmów, baz użytkowników, itp., lecz kluczowe dla opisywanych tu branż aktywa materialne nie są już przez nie kontrolowane.

Zasadnicza siła wirtualnych platform jest widoczna nie tyle w odniesieniu do klientów, ile względem faktycznych dostawców/wykonawców usługi – hoteli, właścicieli mieszkań, taksówkarzy czy producentów. Wirtualne platformy doprowadziły bowiem do sytuacji, w której klientom coraz trudniej zawrzeć bezpośrednią transakcję z dostawcą. Teoretycznie, jest to nadal możliwe (rezerwacja noclegu przez telefon, kupno w sklepie internetowym producenta). Dzięki swej

skali platformy potrafią jednak podsunąć nabywcom wiele argumentów, aby kupowali za ich pośrednictwem. Wykorzystują w tym celu takie narzędzia, jak programy lojalnościowe, ubezpieczenia, porównanie wielu ofert, bezpłatna dostawa, gwarancja najniższej ceny itp. W efekcie coraz więcej osób ogranicza swoją aktywność do kupowania na platformach. Z punktu widzenia producentów/dostawców jedynym odbiorcą są więc wirtualne platformy. Tym samym są poniekąd jednym wielkim zagregowanym nabywcą (monopsonistą).

Niewątpliwie stan ten wymaga podjęcia daleko idących działań regulacyjnych – analogicznych do tych, za pomocą których państwa przeciwdziałają monopolizacji. W tym jednak wypadku nie wypracowano rozwiązań o chociażby porównywalnej skuteczności. Wynika to przede wszystkim stąd, że monopson jest zjawiskiem relatywnie nowym. Co więcej, w przypadku monopolizowania rynku negatywne skutki można obserwować już na dość wczesnym etapie, co w naturalny sposób tworzy presję na podejmowanie działań. W przypadku monopsonizacji natomiast początkowo pojawiają się korzyści dla obu stron. W nawet umiarkowanym stadium oligopsonu zyskują zarówno dostawcy, jak i nabywcy. Dobrze widać to na przykładzie platform typu Allegro czy Amazon. Dla sprzedających serwis ten znacząco obniża wiele kosztów funkcjonowania i zmniejsza barierę wejścia – oferuje bowiem gotowe rozwiązania płatności, komunikacji, a nade wszystko zapewnia ogromną bazę klientów. Dla kupujących zaś taka platforma oferuje atrakcyjne programy lojalnościowe, możliwość łatwego porównania wielu ofert itp. W momencie jednak zdobycia bardzo silnej pozycji rynkowej, gdy w praktyce transakcje bezpośrednie poza taką platformą stracą sens albo wręcz staną się niemożliwe, dość szybko pojawiają się problemy. Wtedy – podobnie jak w przypadku monopolistów – możliwe jest nadużywanie pozycji, co wpierw przejawia się w drakońskim podnoszeniu prowizji. Ostatecznie może to powodować redukcję współpracujących z monopsonistą przedsiębiorców do roli fabrykantów zmuszonych do pracy na bardzo niskich marżach pod dyktando platformy (w każdym zakresie: od asortymentu po ponoszenie całego ryzyka związanego z transakcjami).

Brakuje zatem pojawiającej się dostatecznie szybko silnej presji społecznej. Nakładają się na to wspomniane niedostatki o charakterze regulacyjnym. Warto zauważyć, że nawet samo pojęcie wirtualnych platform (platform internetowych) jest problematyczne z punktu widzenia prawa: „Pojęcie platformy internetowej nie zostało dotychczas zdefiniowane prawnie. Próby stworzenia takiej definicji napotykają wiele trudności, choćby ze względu na problemy z dookreśleniem kryteriów odróżnienia tej instytucji od innych rodzajowo podobnych. Pojęcie «platforma internetowa» może być obecnie rozumiane różnorodnie, przykładowo jako tożsame z «serwisem internetowym», czyli strona www, zawierająca szeroki zakres treści tematycznych, udostępnionych dla użytkownika" (Wyrwińska i Wyrwiński, 2018: 97). W efekcie od strony prawnej platformy są w zasadzie

traktowane tak jak każda inna działalność prowadzona w Internecie. Nauki prawne mają więc problem z dostrzeżeniem szczególnej roli tego typu podmiotów. Co prawda, cytowani wyżej autorzy podejmują próbę ujęcia specyfiki platform internetowych (Wyrwińska i Wyrwiński, 2018: 101–110) uwzględniającego swoisty rodzaj świadczeń czy szczególny rodzaj odpowiedzialności administratorów platform. Jest to jednak dopiero początek dyskusji, która może prowadzić do rzeczywistego rozwiązania tych problemów. Wydaje się, że na obecnym etapie warto przyjąć zaproponowane przez cytowanych autorów podejście: „istotnym, choć nie jedynym kryterium, które należy brać pod uwagę, jest sposób oddziaływania serwisu internetowego na wartości (dobra) zewnętrzne wobec serwisu, z których użytkownicy tego serwisu korzystają lub mogą korzystać dzięki działalności tegoż serwisu. Jeśli serwis internetowy służy wyłącznie do celów informacyjnych i nie ma żadnego innego związku z przedmiotem, o którym informacje są udostępniane, to wówczas należy uznać, że nie jest to platforma internetowa w wyżej podanym znaczeniu. Natomiast jeśli serwis internetowy, prócz usług informacyjnych, umożliwia inne interakcje między użytkownikami, np. zawieranie umów dotyczących przedmiotów, o których informacje są zawarte w serwisie, to wówczas należy przyjąć, że spełniona jest wstępna przesłanka, aby taki serwis internetowy mógł być analizowany jako platforma internetowa stosowana jako narzędzie w ramach ekonomii współdzielenia" (Wyrwińska i Wyrwiński, 2018: 97).

Korzyści oderwane od własności

Same efekty sieciowe i bardzo niskie koszty krańcowe nie pozwalałyby tak szybko osiągać pozycji monopsonistycznych. Kluczowe były więc transformacje instytucji własności, a przede wszystkim to, że podmiot silniejszy nie musiał przejmować własności, bo i tak był w stanie przechwytywać znaczną część korzyści. W tym przypadku zatem zyski zostały w dużej mierze oderwane od własności. Co więcej, jak już wcześniej wspomniałem, w wielu sytuacjach, kontrolując własność, coraz trudniej osiągnąć dobry wynik, gdyż z własnością wiąże się szereg kosztów, które w obecnej rzeczywistości gospodarczej ponoszą właściciele hoteli, samochodów itp. Wirtualna platforma natomiast, wolna od tego „balastu" – jedynie kontrolująca algorytmy i bazę użytkowników – może przy bardzo niskich kosztach i wysokiej prowizji generować duże zyski. Jest to dość swoisty skutek, gdyż zasadniczo współczesne transformacje instytucji własności prowadzą przecież do tego, że własność pozostaje w rękach dużych graczy, którzy później oferują do niej dostęp na życzenie. W odniesieniu natomiast do opisywanych tu wirtualnych platform własność jest wykorzystywana w odwrotny sposób, choć nadal prowadzi do rosnącej dysproporcji w korzyściach osiąganych przez silniejsze i słabsze podmioty, co też pogłębia nierówności.

Wirtualnym platformom udało się narzucić ten sposób działania nie tylko pojedynczym użytkownikom, dla których jest to tylko uboczna aktywność (co było regułą choćby na początku działalności AirBnB), ale i potężnym – zdawałoby się – sieciom hotelowym. O sile omawianych pośredników świadczą przede wszystkim wysokie prowizje i fakt, że dostarczyciele usług hotelowych zgadzają się na szereg bardzo niekorzystnych z ich punktu widzenia postanowień umownych (np. zakaz oferowania niższej ceny w innych kanałach sprzedażowych). Branża hotelowa należy do najbardziej jaskrawych przykładów, gdyż status właściciela wiąże się w niej z wyjątkowo dużymi obowiązkami. To wszak biznes oparty na nieruchomościach, często ulokowanych w szczególnie chronionych miejscach (takich jak historyczne centra miast czy obszary cenne ze względów przyrodniczych).

Warto też zwrócić uwagę na pewien dodatkowy kontekst funkcjonowania platformy AirBnB. Jej unikalność miała polegać na udostępnianiu miejsc noclegowych przez osoby prywatne. Szybko jednak dużą część ruchu przejęły zorganizowane przedsiębiorstwa, które w istocie oferują usługę hotelową. Jest ona jednak świadczona z pominięciem szeregu reguł, z którymi wiąże się prowadzenie hotelu. Podejmowanie tego typu działalności na masową skalę w zwykłych mieszkaniach powoduje szereg niedogodności dla sąsiadów. Pojawiają się więc konflikty angażujące właścicieli nieruchomości – zarówno tych oferowanych na portalu, jak i sąsiadujących. Zatem jest to kolejny przykład negatywnych skutków współczesnych transformacji instytucji własności – przy mniejszej jej sile w generowaniu dochodu zwiększają się zarazem szeroko rozumiane koszty związane z jej sprawowaniem. Przede wszystkim mamy tu jednak do czynienia z wyjątkowo wysokimi kosztami zewnętrznymi. Model funkcjonowania omawianych platform generuje też poważne zawirowania na rynku nieruchomości, co widać zwłaszcza w centrach najbardziej atrakcyjnych turystycznie miast (Barcelona, Kraków, Praga). Praktyka kupowania mieszkań w celach inwestycyjnych (oferowania ich na najem krótkoterminowy) przyczynia się do silnego wzrostu cen, wypychając mieszkańców z kolejnych dzielnic. Jest to niezwykle istotny problem, lecz spoza zakresu niniejszego opracowania.

W tym kontekście nieco inaczej wygląda działanie platform takich jak Amazon. Z jednej strony, firma ta także jest w stanie przerzucić zobowiązaniową część balastu własności na słabsze podmioty (dostawców), zmieniając ich z rzeczywistych przedsiębiorców na w pełni uzależnionych fabrykantów. Z drugiej jednak strony, efekty skali są w tej działalności tak silne, że Amazonowi opłaca się rozbudowywać sieć magazynów i realizować dużą część logistyki. Zatem jest to przykład wirtualnej platformy, która – w przeciwieństwie do pozostałych – nie obawia się ponoszenia niektórych kosztów związanych z własnością, gdyż wspomniane wcześniej mechanizmy ekonomiczne i tak pozwalają osiągać satysfakcjonujący bilans kosztów i korzyści.

Nierówności i osłabienie własności

Podsumowując główny wątek tego rozdziału, można stwierdzić, że dokonujące się przemiany obok rozmaitych korzyści niosą też niezwykle poważne zagrożenie, przysłaniane jednak przez inne obawy związane ze współczesnymi transformacjami instytucji własności. Zwykle bowiem podnosi się ryzyko pozbawiania obywateli własności, co bywa postrzegane jako egzystencjalne zagrożenie, jako nieakceptowalne ograniczenie wolności. Opisywany w tym podrozdziale mechanizm pokazuje natomiast, że instytucja własności uległa tak różnorakim przemianom, że w pewnym zakresie to właśnie w interesie globalnych korporacji leży pozostawienie własności w rękach słabszych podmiotów. Co więcej, nie tylko nie ogranicza to siły gigantów, ale wręcz stanowi jeden z najsilniejszych mechanizmów, które ją budują.

Rodzi się zatem fundamentalne pytanie – czy osłabianie własności przez oczekiwanie, aby właściciel miał też istotne zobowiązania (co miało być panaceum na wiele gospodarczych problemów), nie przyczyniło się w rzeczywistości do powstania zjawiska znacznie bardziej groźnego? Niektórzy z ekonomistów (Piketty, 2013) głosili wprost, że silna własność przyczynia się do pogłębiania nierówności i tym samym nie może być postrzegana jako instytucja sprawiedliwa. Takie opinie niewątpliwie sprzyjają trendom osłabiania własności, które wychodzą daleko poza politykę fiskalną – poza wprowadzanie wysokich podatków dochodowych, od nieruchomości czy spadków. Okazuje się, że na tak przygotowanym gruncie powstały wirtualne platformy, które wzniosły tempo pogłębiania nierówności na niespotykany dotąd poziom. Nie można też zapominać, że państwo jest wobec monopsonizacji wyjątkowo bezradne. O ile bowiem standardem cywilizowanych krajów są dość sprawne instytucje przeciwdziałające monopolom, to monopsony wirtualnych platform wymykają się znanym narzędziom. Tę okoliczność, z punktu widzenia ekonomistów domagających się silnych interwencji państwa (Piketty, 2013), trzeba więc uznać za wyjątkowo problematyczną. Opisane tu negatywne skutki jednak nie przekreślają z góry zasadności wszelkich działań mających redefiniować zobowiązaniową stronę własności.

5.3. Dyfuzyjne metody zarządzania własnością intelektualną

Współczesne transformacje instytucji własności wymuszają zmiany w strategiach przedsiębiorstw. Dotyczy to przede wszystkim własności intelektualnej, ponieważ jednak w wyniku zachodzących przemian jej swoiste cechy są w znacznym stopniu ekstrapolowane na dobra materialne, to zmiany w modelach biznesowych dotyczą bardzo wielu obszarów. Mimo to niektórzy z managerów, obawiając się szeroko rozumianej nieuchwytności własności intelektualnej, za wszelką cenę dążą do wykorzystania takich narzędzi prawnych, które

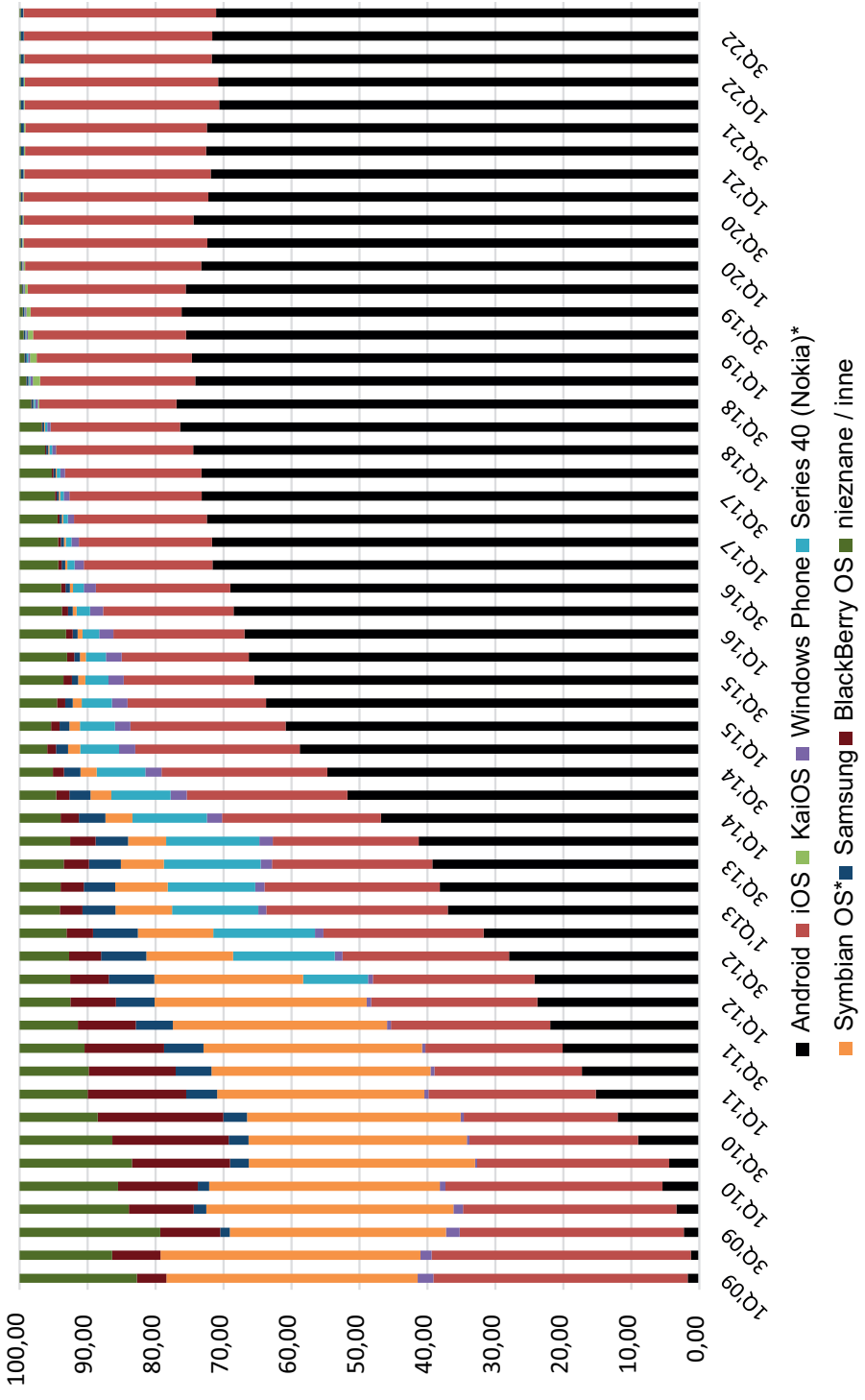
możliwie najbardziej upodobnią zasoby niematerialne do klasycznie rozumianej własności (którą można kontrolować, wycenić itp.). Takie podejście było szerzej analizowane w podrozdziale 3.2 w kontekście kwestii uwłasnościowienia. Trzeba pamiętać, że skuteczność takich strategii jest jednak mocno ograniczona. Zwykle walka z immanentnymi cechami własności intelektualnej jest skazana na porażkę, gdyż łatwość jej kopiowania jest trudna (a w wielu wypadkach nawet niemożliwa) do przełamania. Świadczą o tym chociażby długie boje wydawców muzyki i filmów czy producentów gier, którzy ponosili ogromne koszty tworzenia zabezpieczeń uniemożliwiających nieautoryzowane kopiowanie. Te jednak były szybko łamane i choć nie stanowiły bariery dla „piractwa", to często utrudniały życie użytkownikom korzystającym z oficjalnych źródeł.

Przykłady otwartego podejścia

Zarządzający firmami czują się więc coraz częściej zmuszeni do bardziej otwartego traktowania własności intelektualnej (i – szerzej – zasobów niematerialnych). Jeśli bowiem przedmiot własności coraz trudniej kontrolować i nie gwarantuje on wyłączności, to jedynym rozwiązaniem wydaje się znalezienie takich modeli biznesowych, które pozwolą osiągać korzyści, nie opierając się na ekskluzywności, ale na szerokim zasięgu – na upowszechnieniu własności. Takie podejście nazywam ukierunkowaną dyfuzją. Jest to myślenie, w którym zamiast modelu zysków opartych na dostępie do jakiegoś rzadkiego zasobu buduje się model o sile wynikającej z łatwości kopiowania. Co prawda, zwykle oznacza to mniejsze przychody w przeliczeniu na klienta, ale całkowity przychód wciąż może być satysfakcjonujący, gdyż w odniesieniu do własności intelektualnej koszty krańcowe są z reguły bliskie zeru. Ukierunkowana dyfuzja opiera się więc na sile efektów sieciowych i niejednokrotnie na osiąganiu przychodów spoza sfery będącej sednem działalności firmy.

Jednym z głośniejszych przykładów zastosowania tej logiki było przejęcie mobilnego systemu Android przez Google. Oprogramowanie to jest udostępniane w podstawowej wersji za darmo wszystkim zainteresowanym producentom telefonów. Nie dziwi zatem fakt, że system ten stał się standardem, zdobywając ponad 70% udziałów w rynku. Korzyści, jakie osiąga Google dzięki tej strategii, sprowadzają się głównie do gigantycznych przychodów z prowizji od aplikacji sprzedawanych w androidowym sklepie Play. Niezwykle ważne jest też umieszczanie w Androidzie jako domyślnych wielu usług z ekosystemu Google, co wzmacnia pozycję tej firmy na wielu innych rynkach. Zatem korzyści te nie są uzyskiwane przez ograniczanie dostępu, ale opierają się właśnie na szerokim zasięgu.

Naturalnie nie można oczekiwać takiego samego poziomu otwartości we wszystkich branżach – software jest wyjątkowo dogodnym obszarem do wdrażania ukierunkowanej dyfuzji. Jego przeciwieństwem byłaby zapewne branża



Wykres 31. Udział w rynku mobilnych systemów operacyjnych, w %

Źródło: gs.statcounter.com.

farmaceutyczna. Trzeba jednak pamiętać, że ukierunkowana dyfuzja nie jest postulatem pełnej otwartości, lecz raczej propozycją zmiany akcentów – od dominującego bronienia ekskluzywności do choćby częściowego zastosowania narzędzi innych niż monopole prawne (patenty, prawo autorskie w formule „wszystkie prawa zastrzeżone" itp.). Dyfuzja *ex definitione* oznacza chaotyczne, niekontrolowane przemieszczanie się cząstek i to musi uwzględniać strategia firmy w podejściu do własności intelektualnej. Są jednak narzędzia, które pozwalają dyfuzję, do pewnego stopnia, ukierunkować. Paradoksalnie, może się więc okazać, że firma będzie mieć większe pole manewru w kwestii ujawniania swojej własności intelektualnej właśnie po zastosowaniu ukierunkowanej dyfuzji. Klasyczne, ekskluzywne myślenie opiera się bowiem na patentach, które zakładają konieczność ujawnienia szczegółów rozwiązania przy składaniu wniosku o ochronę. Tymczasem korzystanie z wachlarza narzędzi dostępnych w ramach ukierunkowanej dyfuzji nie zawsze wymaga takiego działania.

W tym ujęciu więc rozpowszechnienie przez firmę zasobów jest traktowane jako inwestycja, która przez udostępnianie szerokiemu kręgowi podmiotów własności intelektualnej pozwala włączać te osoby do procesu kreowania i przetwarzania wartości na podstawie zasobów niematerialnych przedsiębiorstwa. Wymaga to jednak odejścia od prostych rozwiązań opartych na schemacie: rzadkość = wartość, kontrola = skuteczność. W wielu przypadkach będzie to też oznaczało, że zasadnicze przychody z działalności będą pojawiały się poza wąsko rozumianym głównym produktem lub usługą – będą pochodziły z działalności komplementarnej. Często związek przyczynowo-skutkowy między nakładami a przychodami będzie też mniej oczywisty i wymagający uwzględnienia długiego i średniego okresu. Wymaga to więc odejścia od statycznego traktowania szeroko rozumianej wiedzy na rzecz podejścia dynamicznego, uwzględniającego choćby korzyści skali czy powiększania danego rynku. Ukierunkowana dyfuzja nie oznacza jednak po prostu otwartych innowacji. Pełna otwartość (*open access*) to tylko jedno z rekomendowanych narzędzi, efektywne pod pewnymi bardzo konkretnymi warunkami (wynikającymi przede wszystkim z obszaru działalności, struktury firmy czy posiadanej oferty produktowej) (Biga, 2021a).

Instrumentarium

W zasobach instrumentarium do stosowania przy dyfuzyjnym zarządzaniu własnością intelektualną należy zwrócić przede wszystkim uwagę na tzw. publikacje defensywne. Jest to niezwykle ciekawa strategia polegająca na opublikowaniu rozwiązania zamiast objęcia go patentem. W ten sposób staje się ono powszechnie dostępne, a więc nikt go nie opatentuje – nie spełnia bowiem kryterium nowości, która jest warunkiem koniecznym przyznania prawa wyłącznego. Taka strategia zabezpiecza interesy wynalazcy, gdyż w wielu wypadkach

nie jest on zainteresowany wyłącznością (bo wie, że nawet jeśli konkurencja będzie oferować to samo, to – ze względu chociażby na reputację, ekosystem dóbr i usług komplementarnych czy unikalne kompetencje wdrożeniowe – i tak nie utraci on przewagi konkurencyjnej), lecz jedynie obawia się sytuacji, w której inny podmiot mógłby mu zabronić korzystania z wynalazku. Publikacja defensywna sprawia, że nikt nie może uzyskać wyłączności. Ta strategia pozwala też uniknąć wysokich kosztów związanych z uzyskaniem i utrzymaniem ochrony patentowej.

W kontekście sprzedaży dostępu do własności intelektualnej dobrze sprawdza się też model PWYW (*pay what you want*, zapłać, ile chcesz). Tak elastyczna polityka cenowa jest możliwa głównie wówczas, gdy koszt krańcowy jest bliski zeru. W efekcie prawie cały uzyskany przychód i tak stanowi zysk firmy. Naturalnie istnieje ryzyko, że nabywcy, którzy byli gotowi płacić wysokie stawki, zapłacą mniej i w ten sposób całkowity zysk może okazać się mniejszy, gdyż mnogość drobnych transakcji nie skompensuje straty z tego tytułu. Doświadczenia branży muzycznej (w tym najgłośniejszy przykład albumu *In Rainbows* Radiohead) pokazują, że znaczna część nabywców jest gotowa płacić znacznie powyżej ceny minimalnej – czasem nawet więcej od typowej ceny, traktując system PWYW jako możliwość przekazania, niejednokrotnie bardzo hojnego, napiwku. W efekcie całkowity wynik sprzedaży może być satysfakcjonujący. Naturalnie nie sposób ukryć, że świat sztuki rządzi się swoimi prawami. W innych obszarach natomiast korzyścią równoważącą mniejsze wpłaty od podmiotów, które były gotowe płacić wysokie, sztywne stawki, może być zdobycie silnej pozycji na rynku – uczynienie rozwiązania standardem, co w dłuższej perspektywie przekłada się przecież na wymierne korzyści. Co więcej, czasem takie działanie w ogóle pozwala dopiero stworzyć nowy rynek i otworzyć drogę do znacznie większych przychodów w innych wymiarach działalności.

Może to doprowadzić do sytuacji, w której zasadnicze źródło zysków będzie się znajdowało poza tym, co firma uważa za swą podstawową działalność (np. dla firmy software'owej nie będzie nim sprzedaż oprogramowania). Współczesne transformacje instytucji własności często wymuszają takie właśnie przesunięcie, gdyż właściciel nie ma możliwości sprawowania dostatecznej kontroli. Przywoływane w tym podrozdziale przykłady pokazują jednak, że nie musi to oznaczać mniejszej zdolności do osiągania zysków. Co więcej, taki model biznesowy może być łatwiejszy do utrzymania w dłuższym okresie. Pozostając przy przykładzie firmy software'owej – może ona zarabiać chociażby na dostosowywaniu i wdrażaniu swoich rozwiązań dla konkretnych zamawiających, tudzież na obsłudze i serwisowaniu. Twórca oprogramowania – jako podmiot najlepiej znający ten produkt – będzie wtedy naturalnym pierwszym wyborem do zaangażowania. Widać więc wyraźnie, że w rzeczywistości zdekomponowanej własności korzystne może być zastosowanie bardziej otwartego podejścia do dystrybucji

przy jednoczesnym wpisaniu się w trend rosnącego znaczenia usług (opisany w podrozdziale 5.1). Często jednak przejście na opisane wyżej modele biznesowe nie jest wynikiem swobodnej decyzji, ale skutkiem silnej presji wynikającej ze współczesnych transformacji instytucji własności.

Podejście do własności w start-upach

Dla niektórych przedsiębiorstw relatywnie otwarte podejście jest pierwszym wyborem, stanowi domyślną strategię. Widać to zwłaszcza w start-upach. Badanie (Biga, 2021b: 204), które przeprowadziłem w podmiotach działających w ramach Krakowskiego Parku Technologicznego, pokazało, że w ich przypadku „słabsza" własność intelektualna nie stanowi problemu. Zarządzający start-upami zwykle nie są zainteresowani egzekwowaniem większości uprawnień właścicielskich. Nie upatrują bowiem swojej przewagi konkurencyjnej w ścisłym kontrolowaniu zasobów, ale w bardzo złożonym systemie dostarczania klientom wartości. Innymi słowy, panuje wśród nich przekonanie, że nawet jeśli konkurencja zaczęłaby wykorzystywać ich kluczową własność intelektualną, to nie zdoła powielić wszystkich elementów, które ostatecznie budują jakość, na której zależy klientom. Moje badanie pokazało też, że start-upy wolą koncentrować wysiłek na przygotowaniu udoskonalonej wersji produktu, która przyciągnie klientów, nawet jeśli wcześniejsze rozwiązanie zagarnęła konkurencja.

Ponadto w tak dynamicznych okolicznościach, w jakich działają start-upy z branży IT, kluczową rolę odgrywa elastyczność narzędzi. Oznacza to, że zarządzanie własnością intelektualną oparte na monopolach prawnych nie jest adekwatne do ich potrzeb. Natomiast zdekomponowana forma własności, która odrzuca chociażby niezwykle rozbudowane formalności, lepiej przystaje do rzeczywistości, w której powstawanie kolejnych generacji produktu trwa znacznie krócej niż chociażby procedura uzyskiwania patentu. Widać więc wyraźnie, że pustkę, która powstaje w wyniku współczesnych transformacji własności, szybko wypełniają modele biznesowe, dla których słabsza forma tej instytucji jest bardziej adekwatna. Nie oznacza to oczywiście, że powstające w tym obszarze problemy można równie łatwo rozwiązywać we wszystkich rodzajach działalności.

Co istotne, współczesne transformacje instytucji własności prowadzą też do znacznych przesunięć w rozkładzie sił między różnymi graczami rynkowymi. Wydaje się, że są to zmiany, które w tym aspekcie będą sprzyjały decentralizacji (w przeciwieństwie chociażby do opisanych w podrozdziale 5.1 tendencji wzmacniających podmioty o dominującej pozycji). Klasyczna, silna własność z reguły lepiej służyła bowiem wielkim korporacjom, które za jej pomocą mogły blokować podmioty takie jak chociażby start-upy. Dla tych drugich natomiast większa elastyczność osłabionej instytucji własności nie jest problemem, ale atutem. W tym kontekście nie można jednak zapominać, że dyfuzyjne

modele zarządzania własnością intelektualną muszą też funkcjonować w otoczeniu, w którym występują zjawiska przeciwdziałające transformacjom instytucji własności. Tu szczególnie istotne jest opisane w podrozdziale 3.2 uwłasnościowianie. Skutkuje ono tym, że największe firmy działają w zimnowojennej logice wyścigu zbrojeń – gromadzą gigantyczne portfolia patentowe nie po to, aby na tej podstawie oferować innowacyjne produkty i usługi. Coraz częściej głównym powodem jest chęć odstraszenia konkurencji od pozywania ich. Posiadając bowiem wiele patentów (często o bardzo nieostrych granicach), łatwo odpowiedzieć pozwem wzajemnym, co z uwagi na nieprzewidywalność spraw sądowych z zakresu własności intelektualnej byłoby dla potencjalnego powoda bardzo ryzykowne. Największe korporacje gromadzą więc tak ogromny „arsenał" patentowy po to, aby zapewnić sobie nietykalność. Dodatkowym skutkiem jest jednak tworzenie na wielu rynkach trudnych do pokonania barier wejścia; choć w kontekście patentów lepszym określeniem niż „bariera" wydają się „gąszcza patentowe" (*patent thickets*), rozmyte granice patentów nie pozwalają wszak łatwo określić, co jest chronione, a gdzie ewentualna działalność mogłaby być możliwa (Biga, 2021a).

Inne niż własność źródła przewagi konkurencyjnej

Popularność podejścia dyfuzyjnego dowodzi, że własność w coraz mniejszym stopniu stanowi podstawę budowania przewagi konkurencyjnej. Ta bowiem wynika dziś przede wszystkim z coraz bardziej skomplikowanego (i konkurencyjnego) systemu dostarczania jak najlepszych „doświadczeń użytkownika" (Peters et al., 2018). Zatem współcześnie instytucja własności sprzyja raczej szukaniu modeli biznesowych, które pozwalają osiągać korzyści bez konieczności sprawowania pełnej kontroli czy posiadania wyłączności na jakieś rozwiązanie. Co więcej, skoro współczesne transformacje instytucji własności powodują, że również w przypadku dóbr materialnych coraz trudniej zachować wyłączność, to należy się spodziewać, że te doświadczenia z zarządzania własnością intelektualną zostaną szybko ekstrapolowane na świat materialny. Trzeba jednak pamiętać, że takie korzystanie z zasobów materialnych będzie znacznie trudniejsze, gdyż tam koszty krańcowe są znacznie wyższe. Zarazem jednak dzięki temu trudniejsze jest też nieautoryzowane korzystanie (kopiowanie). *Summa summarum*, mniejsze znaczenie instytucji własności, obserwowane choćby w środowisku start-upowym, może szybko objąć też inne obszary gospodarki. Okoliczności te przemawiają więc za pozytywną weryfikacją piątej hipotezy szczegółowej: „W obrocie gospodarczym maleje znaczenie transferów własności". Opisane w tym podrozdziale przykłady pokazują bowiem, że maleje znaczenie instytucji własności w różnych kontekstach – nie tylko jej transferowania.

5.4. Osłabienie efektu posiadania i modyfikacja heurystyk opisanych w ekonomii behawioralnej

Współczesne transformacje instytucji własności skutkują też koniecznością ponownego przeanalizowania niektórych heurystyk opisywanych w ekonomii behawioralnej. Dotyczy to zwłaszcza efektu posiadania, który mówi, że ludzie przypisują większą wartość dobrom będącym ich własnością, co stanowi istotne odstępstwo od teorii stanowiących oś ekonomii głównego nurtu ekonomii, zwłaszcza teorii wyboru konsumenta. W modelowym ujęciu bowiem człowiek powinien przypisywać jedną wartość konkretnej rzeczy – niezależnie od tego, czy ma ją kupić, czy sprzedać. Efekt posiadania można do pewnego stopnia tłumaczyć powszechną w gatunku ludzkim awersją do straty, co badał m.in. Daniel Kahneman (Tversky i Kahneman, 1992; Kahneman, 2012). Wykazał, że przeciętnie w populacji określona strata boli bardziej, niż cieszy zysk o tej samej wysokości. Występowanie tego zjawiska sugeruje, że własność (czy choćby sam fakt posiadania) ma istotne znaczenie dla dokonywanych wycen. Najbardziej znanym badaniem obrazującym tę kwestię jest eksperyment z kubkami z logo uniwersytetu. Gdy studenci wpierw otrzymywali te kubki na własność i dopiero potem byli proszeni o ich wycenę (za ile byś go sprzedał?), to podawali znacznie wyższe kwoty niż wtedy, gdy nie dokonywano transferu (kubki jedynie im pokazywano i pytano, za ile byliby gotowi je kupić). Co ciekawe, choć na zaistnienie zauważalnego efektu posiadania nie trzeba długo czekać, a są badania, które wykazują, że działa on natychmiastowo, to wydłużenie okresu właścicielskiego wzmacnia siłę tego efektu (Ericson i Fuster, 2013: 14).

Efekt posiadania

W literaturze prezentowany jest pogląd (Carmon i Ariely, 2000), że efekt posiadania nie wynika z własności jako takiej, ale z tego, że kupujący i sprzedający koncentrują się na różnych aspektach transakcji. Ci pierwsi skupiają się na kwestii wydatku, który trzeba ponieść, a drudzy na samym przedmiocie, który mogą stracić (Smitizsky et al., 2021). Pojawiają się też tłumaczenia (Carmon et al., 2003), że różnice są skutkiem wyłącznie „doczepienia" (*attachment*) – fizycznego dotykania obiektu (a nie posiadania czy własności). Zatem, jako że osłabiona – w dużej mierze niematerialna – własność nie ma możliwości aktywowania tego mechanizmu, można się spodziewać, że zagregowana siła efektu posiadania tym samym słabnie.

Neuroekonomia (Ericson i Fuster, 2013: 26), opierając się na badaniach z użyciem rezonansu magnetycznego, wydaje się potwierdzać mechanizm stojący za efektem posiadania także w odniesieniu do własności intelektualnej. Badania dotyczyły kupowania i sprzedawania cyfrowych wersji piosenek. Wykazano

daleko idące różnice w aktywacji przyśrodkowej kory przedczołowej i obszaru wyspy w zależności do tego, czy badany był nabywcą, czy sprzedawcą. Późniejsze badania (Fritze et al., 2019) uszczegółowiły tę kwestię. Wykazały, że procesy psychiczne stojące za efektem posiadania są inne niż w przypadku cyfrowych usług o charakterze utylitarnym i hedonistycznym. Opierają się na dobrze opisanej awersji do straty. W przypadku usług są efektem „świadomego związania się konsumenta z usługą cyfrową" (Fritze et al., 2019: 311). W literaturze (Fritze et al., 2020) sugeruje się też, że nawet w usługach opartych na dostępie (*access-based services*) jest możliwość wzmacniania psychicznej siły posiadania. Wbrew bowiem wcześniejszemu przekonaniu także dobra cyfrowe mogą być przedmiotem psychicznych mechanizmów związanych z posiadaniem (Peck i Shu, 2018).

Analizę siły efektu posiadania komplikuje ponadto kwestia dysonansu, jaki często pojawia się między psychicznym posiadaniem a jego wymiarem prawnym. Co prawda, własność psychiczna zwykle podąża za prawną (Morewedge, 2021: 126), ale istnieją od tego liczne odstępstwa. Najczęściej rozdźwięk pojawia się w modelu dostępu na życzenie czy leasingu. Z reguły ludzie przeceniają też prawa nabywane np. w wyniku „zakupu" e-booka. Mechanizmy psychiczne związane z posiadaniem występują też np. w odniesieniu do rzeczy w sąsiedztwie czy do tych, które powstały w wyniku naszej pracy. Podobnie jest z rzeczami o znaczeniu sentymentalnym – np. przywiązanie do miejsca, które zajmowaliśmy w klasie. Innym przykładem może być silniejsze przywiązanie do gadżetu z logo drużyny sportowej, której kibicujemy.

Badania (Morewedge i Giblin, 2015: 343) pokazują, że własność tworzy nowe skojarzenia z dobrem i aktywuje efekt pamięci autoreferencyjnej. Własność tworzy niezbywalny, wartościowy związek między „ja" a rzeczą. Co więcej, rzecz zostaje inkorporowana przez właściciela w postrzeganie siebie, stając się częścią jego tożsamości, a ponieważ w społeczeństwach dominuje pozytywna samoocena, to opisane tu nowe powiązanie także jest z reguły pozytywne. Te mechanizmy jednak dość łatwo oszukać. Oznacza to, że współczesne transformacje instytucji własności wcale nie muszą oznaczać osłabienia mechanizmów psychicznych, bo do ich aktywowania wystarczy iluzja. Wydaje się więc, że z czysto biznesowych pobudek będzie ona podsycana. Przywoływane wyżej badania jednoznacznie pokazują bowiem, że może to być mechanizm pozytywnie wpływający na zyski firm oferujących dostęp zamiast transferu własności. Widać to chociażby we wspomnianym drugim mirażu „kupowania" e-booków na Amazon.com, mającego stwarzać wrażenie nabycia elektronicznej książki, gdy w rzeczywistości jest to jedynie udzielenie bardzo wąskiej licencji.

Zatem nawet tak daleko idące przemiany społeczno-gospodarcze jak te opisywane w niniejszej książce w niewielkim stopniu wpływają na utarte mechanizmy stojące za efektem posiadania. Może to świadczyć o niezwykłych zdolnościach adaptacyjnych ludzkiej psychiki. *Ergo*, trzeba założyć, że istnieje znacznie

większa przestrzeń do zastępowania własności usługą dostępu, niż sugerowaliby to konserwatyści, którzy twierdzą, że klasyczna społeczna rola własności wynika z immanentnych cech natury ludzkiej i dlatego nie powinna podlegać daleko idącym transformacjom.

Transformacje instytucji własności a inne błędy poznawcze

Współczesne transformacje instytucji własności mają też wpływ na inne błędy poznawcze, których wyjaśnianiem zajmuje się ekonomia behawioralna, przede wszystkim na efekt kosztów utopionych (*sunk cost fallacy*) (Friedman et al., 2007). Opisuje on irracjonalne trzymanie się podjętych wcześniej decyzji, nawet jeśli przekonaliśmy się, że były one błędne. Przywiązanie to jest wynikiem niechęci do uznania poniesionych już kosztów związanych za nietrafione. Jest to kolejny dokonany przez ekonomię behawioralną wyłom w klasycznych teoriach ekonomicznych, według których koszty poniesione wcześniej nie powinny wpływać na aktualną analizę opłacalności kontynuowania projektu. Współczesne transformacje instytucji własności przejawiają się natomiast tym, że wiele aktywności, które wymagały na starcie poniesienia znacznych kosztów (głównie związanych z uzyskaniem pełnej własności), nie ma już tej bariery wejścia. Np. przy standardowym zakupie drogiego programu graficznego może istnieć pokusa, aby kontynuować jego używanie, nawet jeśli z jakichś względów nie jest to dla danego grafika optymalne. W modelu subskrypcyjnym natomiast ten problem nie występuje – najwyżej jest ograniczony do kosztów nauki obsługi. Zatem należy się spodziewać, że efekt kosztów utopionych będzie coraz rzadziej odgrywał istotną rolę. W pewnym sensie więc może się to przyczynić do zmniejszenia różnic między człowiekiem opisywanym przez klasyczne teorie ekonomiczne a rzeczywistym człowiekiem analizowanym przez ekonomię behawioralną, tj., jak piszą Richard H. Thaler i Cass R. Sunstein (2008), między „ekonami" – fikcyjnymi istotami żyjącymi tylko w teoriach ekonomicznych – a prawdziwymi ludźmi.

Inne błędy poznawcze wydają się natomiast „niezagrożone" przez procesy opisywane w tej książce. Co więcej, w połączeniu z niektórymi zjawiskami opisanymi w rozdziale drugim, jak np. popularyzacja modelu współwytwarzania wartości, mogą nawet ulegać wzmocnieniu. Najlepszym przykładem jest „efekt IKEA", który sprawia, że przypisujemy większą wartość tej rzeczy, do której powstania się przyczyniliśmy. I o ile w podstawowym sensie dotyczy to składania przedmiotów materialnych (mebli), to nie ma przeszkód, aby w świetle przywołanych wyżej badań ekstrapolować to na własność intelektualną – tym bardziej że tam o możliwość personalizacji jeszcze łatwiej niż w świecie materialnym.

W związku z dokonującymi się transformacjami instytucji własności na znaczeniu może też zyskać inna kwestia, na którą zwrócił uwagę Thaler (Thaler

i Ganser, 2015; Skrzek-Lubasińska, 2020: 22): użyteczność transakcyjna. Jest to uzupełnienie klasycznych modeli ekonomicznych, które dostrzegają jedynie użyteczność nabywczą wynikającą z nadwyżki konsumenta. W myśl tego podejścia, jeśli konsument wycenia jakieś dobro wyżej niż rynek, to dochodzi do transakcji. Thaler jednak dowiódł eksperymentalnie, że zrozumienie dokonujących się wymian wymaga uwzględnienia także użyteczności transakcyjnej. Jest ona subiektywną oceną, czy cena za dane dobro – w jakichś konkretnych okolicznościach – jest okazją, czymś standardowym, czy raczej powinna być uznana za zdzierstwo. Przeprowadzone przez niego badania wykazały, że konsumenci w pewnym zakresie akceptują podniesienie cen w warunkach wzmożonego popytu (np. łopat do odśnieżania po ataku zimy czy droższych noclegów w okresie ferii). Jeśli jednak ta różnica jest zbyt wysoka, to mimo iż w klasycznej teorii wciąż występuje nadwyżka konsumencka, ujemna użyteczność transakcyjna sprawia, że sprzedaż nie dochodzi do skutku. Co więcej, w jej wyniku konsumenci często decydują się na zakup towaru mniej adekwatnego do ich potrzeb (Thaler przywołuje historię kupowania zbyt dużych kołder, gdyż większe były bardziej przecenione). Okazuje się więc, że przy wyborach konsumenckich dużą rolę odgrywają czynniki niezwiązane wprost z samym przedmiotem transakcji. Oznacza to, że transformacje instytucji własności zmieniające charakter przedmiotu umowy (usługa zamiast rzeczy) nie wpływają na cały proces decyzyjny, lecz tylko na jego część. Ekonomia behawioralna wykazała szersze spektrum czynników branych pod uwagę przy zawieraniu transakcji.

Mniejsze znaczenie transferu własności

W związku z dokonującymi się transformacjami instytucji własności i lepszym zrozumieniem motywacji konsumentów następuje przeniesienie walki o klienta z kwestii związanych wprost z samym przeniesieniem/udostępnieniem przedmiotu umowy na szeroko rozumiane okoliczności samej transakcji. Jest to więc potwierdzenie treści piątej hipotezy szczegółowej: „W obrocie gospodarczym maleje znaczenie transferów własności". Ekonomia behawioralna pokazała wszak, że oceniając użyteczność, trzeba uwzględniać szereg okoliczności najwyżej luźno związanych z przedmiotem umowy. Tę potrzebę wzmacnia fakt, że po transformacjach sama instytucja własności jest znacznie osłabiona, a więc tym bardziej ma mniejszy udział w tej całkowitej kalkulacji.

W badaniach z zakresu ekonomii behawioralnej przemiany instytucji własności dostrzega się jednak tylko w niewielkim stopniu. Nie są więc replikowane badania dotyczące efektu posiadania (z zachowaniem zgodności metodologicznej z oryginalnymi badaniami sprzed kilkudziesięciu lat), które pozwoliłyby zaobserwować, w jakim stopniu współczesne transformacje instytucji własności dokonują zmian w poszczególnych heurystykach. W uproszczeniu można

powiedzieć, że powodują, iż na etapie wyboru oferty i samej transakcji kwestia rzeczywistego przeniesienia własności ma dla kupującego mniejsze znacznie (rośnie rola użyteczności transakcyjnej). Gdy już ktoś jednak staje się właścicielem, to wciąż aktywuje się awersja do straty, przy czym – jeśli własność jest słabsza – to i strata może być postrzegana jako mniejsza.

5.5. Uwspólnianie zasobów i mniejsze obciążanie środowiska naturalnego

Zjawiska transformujące instytucję własności (opisane w rozdziale drugim) ułatwiają traktowanie coraz większej części dóbr w kategoriach zasobów wspólnych (*commons*). Skoro bowiem własność prywatna w coraz mniejszym stopniu pełni swoją klasyczną funkcję, to opór wobec jej uwspólnienia może wydatnie maleć. W wyniku transformacji uwspólnienie będzie bowiem oznaczać pozbawienie prywatnego właściciela słabszego uprawnienia, niż działoby się to przy wcześniejszym kształcie instytucji własności. Częstszemu myśleniu o zasobach w terminach *commons* szczególnie sprzyja coraz mocniejsze artykułowanie w debacie (Lubens, 2007) zobowiązaniowej strony własności. Coraz głośniej wszak podnoszony jest postulat, by własność traktować w kategoriach nie tylko wiązki uprawnień, ale także odpowiadającej jej silnej strony zobowiązaniowej. W tym rozumieniu właściciel ma wprawdzie możliwość eksploatacji jakiegoś dobra, ale z samego faktu kontrolowania go wynikają jego pewne obowiązki – i to względem nie tylko sąsiedztwa, ale także szeroko rozumianego społeczeństwa. To myślenie daleko wykracza poza przyjęte w wielu systemach prawnych obowiązki podatkowe, porządkowe czy związane z ładem przestrzennym. Uwspólnienie zatem oznacza przejęcie tyleż uprawnień, co zobowiązań.

Postulaty te napotykają jednak opór szczególnie widoczny w myśleniu prawniczym (co szerzej opisano w rozdziale trzecim). Nawet bowiem jeśli nie kwestionuje się tam pewnych obowiązków ciążących na właścicielach, to podnosi się, że nie należą one do zakresu prawa własności. Jak pisze Magdalena Habdas (Habdas i Fras, 2018, komentarz do art. 140): „Z prawem własności związane są niejednokrotnie obowiązki pozytywnego działania wynikające najczęściej, chociaż nie tylko, z przepisów prawa administracyjnego (np. z przepisów o ochronie gruntów rolnych i leśnych, ochronie i opiece nad zabytkami, ochronie środowiska, prawa wodnego, prawa budowlanego itp.). Należy uznać, że wynikające z przepisów prawa pozytywne obowiązki nie należą do zakresu prawa własności, które ze swej istoty nie może właściciela do niczego zobowiązywać, a jedynie uprawniać". Nawet cytowani przez tę komentatorkę autorzy, jak choćby Cezary Kosikowski, który uznaje za „pożyteczne" wpisanie do konstytucji, że prawo własności obejmuje nie tylko uprawnienia, ale i obowiązki, głosi, że obowiązki są widoczne głównie w odniesieniu do własności państwowej i samorządowej.

W tradycyjnym rozumieniu własność była źródłem siły, która wynikała z przypisywanych uprawnień. W tym rozumieniu zobowiązania, z punktu widzenia właściciela, pogarszają bilans kosztów i korzyści. Choć silniejsza strona zobowiązaniowa pod pewnymi względami może być społecznie korzystna, to oczywiście z perspektywy indywidualnej właśnie osłabia instytucję własności. Nie ma jednak zgodności w kwestii całościowej oceny gospodarczych skutków tego aspektu transformacji instytucji własności. Wiele badań (Adelstein, 2017) pokazuje, że silna własność wyraźnie koreluje ze wzrostem gospodarczym, ale niektórzy (Raworth, 2017) uważają, że tego typu wnioski wynikają z nieuwzględnienia istotnych kontekstów (głównie ekologicznych).

Wspólne zasoby wczoraj i dziś

Trzeba jednak wyraźnie zaznaczyć, że dostrzeganie zalet traktowania istotnej części zasobów w kategoriach własności wspólnej nie jest nowym zjawiskiem. Już Platon głosił, że najlepszym rozwiązaniem z punktu widzenia państwa jest własność wspólna. Uważał przy tym, że wspólne powinny być m.in. dzieci i kobiety (*sic*!) (Juruś, 2014: 9). Z perspektywy XXI wieku trudno byłoby jednakże wykazać, jakoby idee Platona rzeczywiście sprzyjały cnocie i umożliwiały najlepszy rozwój człowieka-obywatela. Jednak, co ciekawe, także Akwinata, który przecież w zdecydowany sposób broni własności prywatnej, również twierdził, że w porządku niezmiennego prawa natury wszystko jest wspólne (Juruś, 2014: 10). Juruś przytacza poglądy Grocjusza, który głosił, że „ludzie mają wspólnie prawo do rzeczy, które stały się już własnością poszczególnych osób", choć ograniczał możliwość skorzystania z tego prawa do sytuacji nadzwyczajnych. Hobbes natomiast „odrzuca tradycyjne rozumienie własności wspólnej w stanie natury, zgodnie z którym każdy ma prawo do równej części wspólnych dóbr. Uważa on, że w stanie natury każdy ma prawo do wszystkiego" (2014: 12). Późniejsi myśliciele do własności wspólnej podchodzili z dużo większą rezerwą lub nie poświęcali jej wiele uwagi. Wyjątkiem byli anarchiści i socjaliści. Powrót do głębszej analizy *commons* to dopiero II połowa XX wieku – w dużej mierze dzięki pracom Ostrom. Co ciekawe, nawet w myśleniu liberalnym uważano, że „wolność i własność są nierozerwalnie związane z odpowiedzialnością" (Kwaśnicki, 2000: 244).

We współczesnej debacie podnoszą się też głosy, jak m.in. Macieja Grodzickiego (Biga et al., 2021: 71–72), twierdzące, że „wszelkie zasoby (środowiskowe, ludzkie, cyfrowe i in.) są z natury wspólne, to jest przynależne dla całej ludzkiej cywilizacji, zaś wspólna własność i komunizm jest czymś powszechnym – zarówno w sensie ontologicznym, jak i historycznym. Własność prywatna jako konstrukt prawny i ekonomiczny próbuje jedynie nieudolnie kolonizować przestrzeń społeczną, zaciemniając właściwy obraz rzeczy. Teza ta wynika, po pierwsze, z obserwacji niesamowitej skali powiązań między ludźmi w złożonych

systemach społecznych o różnych zasięgach, w tym globalnym. Np. produkcja przemysłowa opiera się na zasobach naturalnych oraz na wiedzy i umiejętnościach tysięcy ludzi. Ma zatem charakter społeczny, mimo iż zachodzi w sprywatyzowanym kapitale". Nawet nie podzielając tak kategorycznych przekonań – które w zasadzie nie zostawiają pola na żadne korzyści z prowadzenia działalności gospodarczej, przypisując całe źródło wartości naturze i pracownikom – nie sposób przeoczyć, że niektóre elementy współczesnych transformacji własności współgrają z takim tokiem rozumowania. Jeśli bowiem – jak wykazano w poprzednich rozdziałach – instytucja własności słabnie i trudniej ją wyegzekwować, to w naturalny sposób znaczna część zasobów zostaje uwspólniona.

Ponadto wiele wskazuje na to, że w odniesieniu do danych – tj. kluczowego zasobu nowoczesnej gospodarki – podejście traktujące ten zasób w kategoriach dobra wspólnego będzie się coraz bardziej upowszechniać. Ponieważ wartość danych rośnie wykładniczo wraz ze wzrostem danej bazy, należy się spodziewać silnych tendencji do ich uwspólniania przez przenoszenie akcentów z wartości wymiennej na wartość użytkową (Fia, 2021: 200). Jest to jedyny sposób na przeciwdziałania opisanej w podrozdziale 2.3 tragedii *anticommons*. Inaczej te kluczowe zasoby w rozdrobnieniu będą przecież przedstawiały relatywnie niewielką wartość. Musi to więc oznaczać znaczne osłabienie uprawnień właścicielskich, gdyż w imię bardziej efektywnego wykorzystywania zasobów trzeba będzie wykluczyć możliwość ochrony przysługującej właścicielowi wyłączności.

Współwytwarzanie i uwspólnianie zasobów

Mówienie o zmianach społecznych, w których zasoby wspólne miałyby odgrywać większą rolę, wymaga jednak głębokich zmian. Jak pisze Hausner (2019: 21): „Dóbr wspólnych (*commons*) nie należy traktować jako dóbr materialnych, jako obiektów. Istnieją, jeśli są współwytwarzane (*commoning*). Aby były współwytwarzane, muszą stać się składową społecznego imaginarium. Społeczność, aby je wytwarzać, musi być wyobrażoną wspólnotą. Musi istnieć jako wspólnota losu. Jeśli społeczna czasoprzestrzeń jest indywidualizowana – prywatyzowana i zawłaszczana – taka wspólnota zanika, a wraz z nią zdolność wytwarzania dóbr wspólnych. Przy czym nie ma czegoś takiego jak całkowicie nowe imaginarium. Zawsze jest ono formą przekształcenia obecnego. A takie przekształcenie (*re-imagining*) polega na otwarciu społecznej czasoprzestrzeni poprzez wprowadzenie do niej nowych perspektyw poznawczych i idei". Dalej Hausner (2019: 22) pisze: „W przeciwieństwie do priorytetu neoliberalnej rewolucji państwo powinno aktywnie wspierać uwspólnianie, a nie prywatyzowanie. To musi oznaczać między innymi przekształcanie dóbr publicznych w dobra wspólne przez wprowadzanie różnych form ich współwytwarzania, co w szczególności odnosi się do lokalnych usług publicznych. Warunkiem jest jednak

faktyczne funkcjonowanie samorządu terytorialnego jako emanacji wspólnoty mieszkańców, a nie tylko państwa. Nie wystarczy, aby państwo legalnie dopuszczało i uznawało różne formy uwspólniania zasobów i wytwarzania dóbr wspólnych (Law for the Commons). Powinno aktywnie je wspierać i umożliwiać, zgodnie z ustrojową zasadą pomocniczości (subsydiarności)".

Oznacza to, że jeśli opisywane w tym podrozdziale skutki transformacji instytucji własności mają się prawdziwie upowszechnić, to wymagają wsparcia instytucjonalnego. Inaczej taka zmiana społeczna może przebiegać zbyt wolno, a nawet nigdy nie osiągnąć satysfakcjonujących rozmiarów. To ryzyko jest tym większe, że przecież niektóre aspekty współczesnych transformacji własności mają przeciwstawny wektor – tj. sprzyjają prywatyzowaniu zysków i koncentracji siły. Ten paradoks dobitnie pokazuje, że aktualne przemiany instytucji własności same w sobie wymykają się ocenie w kategorii dobra–zła. W zależności bowiem od tego, które skutki tego procesu okażą się dominujące, możliwa będzie odpowiedzialna ocena, czy jest to zjawisko pozytywne, czy negatywne.

Mniejsze obciążenie środowiska

Odejście od silnej własności prywatnej i upowszechnienie różnych form współdzielenia może, zdaniem niektórych badaczy (Raworth, 2017), przyczynić się do spadku zużycia zasobów naturalnych. Na konieczność ograniczeń w tym zakresie zwracają uwagę przede wszystkim piewcy koncepcji postwzrostu (*degrowth*) (Hickel, 2020). Argumentują, że bez radykalnego zmniejszenia eksploatacji zasobów (głównie w bogatych krajach) doprowadzimy do katastrofy ekologicznej na trudną do wyobrażenia skalę. Potrzeba więc odejścia od fetyszyzowania PKB jako miary rozwoju, która tworzy presję, aby konsumować coraz więcej i coraz szybciej. Nie brak też jednak głosów sceptycznych wobec tej koncepcji (Bauwens, 2021; Kirchherr, 2022). Przywołani badacze zwracają uwagę chociażby na to, że w historii ludzkość wielokrotnie dochodziła do momentu, w którym dalszy wzrost wydawał się niemożliwy albo śmiertelnie niebezpieczny, ale ostatecznie okazywał się podtrzymywalny. Roztrząsanie tego sporu nie mieści się jednak w zakresie tej książki. Trzeba jednak przyznać, że współdzielenie zasobów, ułatwione w wyniku współczesnych transformacji instytucji własności, może przyczynić się do mniejszej eksploatacji planety przy jednoczesnym zachowaniu wysokiego poziomu dostępności kluczowych dóbr. Można powiedzieć, że w tym sensie – chociaż częściowo – spełnione zostaną postulaty postwzrostu bez zmaterializowania się obaw jego antagonistów, którzy obawiają się spadku jakości życia wskutek wdrożenia takiego podejścia. Przykładowo, potrzebne będzie wyprodukowanie mniejszej liczby sprzętu turystycznego, narzędzi, ubrań itp., jeśli będzie istniał system dogodnych wypożyczeń (duże społeczne zainteresowanie takim modelem widać w wynikach badania opisanego w rozdziale 4).

Popularyzacja dostępu na życzenie nie tylko zmniejsza liczbę rzeczy, których wymaga zaspokojenie potrzeb. Jest też mocnym bodźcem dla producentów (którzy w dużej mierze będą dostarczycielami usługi dostępu na życzenie), aby wytwarzać trwalsze produkty. W tym bowiem modelu biznesowym koszty napraw czy szybkiej amortyzacji będą obciążały właśnie ich – nie będą przerzucane (jak obecnie) na konsumentów. To także współgra z postulatami postwzrostu. Naturalnie w przekonaniu osób nastawionych entuzjastycznie do tej teorii takie zmiany nie wystarczą (gdyż ich zdaniem nie ograniczą w dostatecznym stopniu eksploatacji zasobów i szkodliwych emisji). W ich rozumieniu trzeba dużo bardziej radykalnie zmieniać nawyki społeczeństw w bogatych krajach. Mimo to pozytywny efekt tego przejawu transformacji instytucji własności dla środowiska wydaje się niewątpliwy. Nawet jeśli w pewnych aspektach pojawią się dodatkowe koszty ekologiczne (np. związane z emisjami przy transporcie dóbr), to skala pozytywnych efektów będzie niewątpliwie większa (produkować się będzie mniej sztuk rozmaitych kategorii urządzeń, a te, które zostaną wytworzone, będą trwalsze). Co ważne, opisywana tu kwestia ma także wymiar indywidualny. Jak zauważa Russell Belk (2014), koszty przechowywania wielu rzeczy są dla gospodarstw domowych ogromne, choć rzadko bywają dostrzegane. Autor ten opisuje to na przykładzie garaży, które często nie mogą pełnić swojej podstawowej funkcji, gdyż składuje się w nich rozmaite sprzęty.

Mniej transferów własności

Podsumowując, jednym z przejawów współczesnych transformacji instytucji własności jest osłabienie jej siły netto (przez zmniejszenie możliwości korzystania z poszczególnych konstruujących ją uprawnień i wzmocnienie strony zobowiązaniowej). Pozwala ono myśleć o większości dóbr w kategoriach *commons*. Jeśli bowiem własność prywatna w wielu aspektach nie stanowi już tak istotnego źródła siły ekonomicznej, a współdzielenie dóbr pozwala obniżać koszty dla użytkowników, to dobra wspólne mają znacznie większą szansę zaistnieć w świadomości społecznej na szerszą skalę, niespotykaną w ostatnich stuleciach.

Nie zawsze musi to oznaczać pełne przejście na *commons*. Czasem będzie to jedynie współużytkowanie w ramach komercyjnego dostępu na życzenie. W obu przypadkach może to jednak mieć pozytywne skutki w wymiarze ekologicznym. Co więcej, w tym scenariuszu rzadziej potrzebny będzie transfer własności (gdyż ta będzie w dużej części uwspólniona). Zatem, łącząc to z argumentami przedstawionymi w poprzednich podrozdziałach, niewątpliwie należy uznać, że piąta hipoteza szczegółowa „W obrocie gospodarczym maleje znaczenie transferów własności" została zweryfikowana pozytywnie.

Podsumowanie wyników badania

Głównym celem tej książki był opis zmieniającej się roli instytucji własności we współczesnej gospodarce. Przeprowadzone badania pokazały, że niewątpliwie największą zmianą jest mniejsza rola transakcji, których przedmiotem jest transfer własności (umów sprzedaży, darowizn). W miejsce prawa rzeczowego coraz częściej wchodzi bowiem prawo zobowiązań – zwykle przedmiotem umowy jest wtedy udzielenie prawa dostępu do jakiegoś dobra. Ponadto omawiana instytucja znacznie rzadziej stanowi element budowania przewag konkurencyjnych. Pojawiło się bowiem wiele modeli biznesowych, które z powodzeniem mogą być wdrażane przez przedsiębiorstwa nie będące właścicielami kluczowych dla danej działalności dóbr.

Co więcej, ponieważ własność intelektualna staje się dominującą formą własności, to wielu klasycznych uprawnień właścicielskich nie można już wykonywać. Widać to wyraźnie, porównując dzisiejszy kształt instytucji własności z jej klasycznym, rzymskim rozumieniem, które obejmowało prawo do posiadania, używania, zużycia, pobierania, pożytków i rozporządzania. Część z tych kategorii w ogóle nie przystaje przecież do dóbr niematerialnych. Mówienie o posiadaniu jakiejś własności intelektualnej jest czymś zupełnie innym od klasycznie rozumianej instytucji posiadania (oznaczającej fakt fizycznego władania rzeczą z manifestowanym zamiarem władania rzeczą dla siebie). W przypadku własności intelektualnej można mówić o posiadaniu nośnika, a nie samej istoty dobra. Podobnie kwestia zużycia – jest to kategoria nieadekwatna do dóbr niematerialnych (choć przepisy księgowe pozwalają je amortyzować). Wiele różnic wynika stąd, że coraz trudniej sprawować kontrolę nad przedmiotem własności. W efekcie bardziej skomplikowane jest też bezpośrednie pobieranie pożytków. Nie oznacza to braku możliwości zarabiania w związku z własnością, aczkolwiek współcześnie trzeba sięgać po mniej bezpośrednie i bardziej nieoczywiste sposoby. Najważniejsze różnice między klasyczną a współczesną instytucją własności ilustruje poniższa tabela.

Tabela 19. Porównanie instytucji własności w klasycznej i współczesnej formie

Aspekt	Instytucja własności w klasycznej formie	Instytucja własności we współczesnej formie
Dobra mogące być przedmiotem własności	wyłącznie materialne	materialne i niematerialne
Ogólna możliwość sprawowania kontroli	bardzo wysoka	umiarkowana
Prawo posiadania	w pełnym zakresie	w ograniczonym zakresie
Prawo do używania	w pełnym zakresie	w pełnym zakresie
Prawo do zużycia	w pełnym zakresie	w pełnym zakresie (o ile dobro może być zużyte)
Prawo do pobierania pożytków	w pełnym zakresie	w ograniczonym zakresie
Prawo do rozporządzania	w pełnym zakresie	w pełnym zakresie
Zakres obowiązków właścicielskich	niewielki	znaczny
Gromadzenie własności	z reguły w rękach silniejszego podmiotu	często podmiot silniejszy rezygnuje z własności
Rodzaje transakcji	z reguły umowa sprzedaży (albo dziedziczenie bądź darowizna)	zastępowanie definitywnego transferu umową zobowiązaniową (udzielanie prawa dostępu)
Podstawa generowania korzyści	ekskluzywność (wyłączność) i ścisła kontrola nad dobrem	zasięg budowany na podstawie niskich kosztów marginalnych
Pozycja konsumenta	silniejsza (przejmuje własność)	słabsza (dobro jest mu tylko udostępniane)
Zgodność z postulatami zrównoważonego rozwoju	niska (słabe mechanizmy koordynacji)	silna (uwzględnianie kontekstu społecznego)

Źródło: badanie własne.

Weryfikacja hipotezy głównej

Tabela 19 syntetycznie przedstawia argumenty przemawiające za pozytywną weryfikacją głównej hipotezy niniejszej pracy, hipotezy, która brzmi „we współczesnej gospodarce nie jest możliwe wykonywanie wszystkich uprawnień składających się na klasycznie rozumianą instytucję własności". Brak możliwości wykonywania niektórych uprawnień wynika głównie stąd, że własność intelektualna stała się dominującą formą własności i instytucja własności (jako całość) uległa znacznemu osłabieniu. Trzeba podkreślić, że istotny udział w tym ma też coraz silniejsze akcentowanie zobowiązaniowej strony instytucji własności. Wynika to z upowszechniającego się sprzeciwu wobec traktowania jej w kate-

goriach „świętości". W efekcie obserwujemy, że co silniejsi uczestnicy życia gospodarczego (duże przedsiębiorstwa, zamożni konsumenci) coraz częściej nie dążą do obejmowania własności kluczowych dóbr. Dobitnie ilustrują to podane tu przykłady m.in. AirBnB, które nie przejmuje nieruchomości, Ubera, który nie dąży do posiadania pojazdów, czy konsumentów wybierających dostęp na życzenie nawet wtedy, gdy stać ich na zakup danego dobra. Bilans kosztów i korzyści wynikających z bycia właścicielem nie jest już bowiem tak dobry jak wcześniej.

Trzeba jednak wyraźnie zaznaczyć, że opisywane tu osłabienie instytucji własności nie oznacza, że stała się ona bezużyteczna z gospodarczego punktu widzenia. Tytułowe transformacje nie osiągnęły bowiem dotąd takich rozmiarów, żeby całkowicie zablokować możliwość budowania przewag konkurencyjnych na podstawie typowego korzystania z własności. Co więcej, w kontekście opisanych w trzecim rozdziale czynników przeciwdziałających transformacjom instytucji własności, trudno spodziewać się, żeby taki całkowity jej rozkład mógł nastąpić w dającej się przewidzieć przeszłości.

Niebagatelne znaczenie ma fakt, że opisywane tu transformacje stworzyły przestrzeń do pojawienia się istotnych oszczędności. Wynikają one z popularyzacji zaspokajania potrzeb na podstawie dostępu na życzenie, a nie transfer własności (tj. przejmowania jakiegoś dobra na wyłączność). Dzięki temu, że konsumenci wykazują relatywnie dużą gotowość do rezygnacji z własności wielu kategorii dóbr, mają zapewniony dogodny dostęp na życzenie, możliwe jest bardziej efektywne korzystanie z zasobów, co zmniejsza koszt jednostkowy. Jednak wraz z upowszechnieniem tego modelu pojawiają się także trudne do zignorowania zagrożenia, które są przedmiotem największych obaw w kontekście wartości konserwatywnych i liberalnych.

Podsumowanie weryfikacji hipotez szczegółowych

Pierwsza hipoteza szczegółowa H1: „Własność intelektualna stała się dominującą formą własności, przez co instytucja własności (jako całość) uległa znacznemu osłabieniu", została zweryfikowana pozytywnie. Przytoczone dane pokazały bowiem, że aktywa niematerialne odpowiadają dziś za 90% całkowitej wartości firm z indeksu S&P500. Ponadto, biorąc pod uwagę zarówno argumenty o charakterze teoretycznym, jak i praktycznym, należy przyjąć, że własność intelektualna, choć wykazuje zupełnie inne cechy niż własność dóbr materialnych, w rzeczywistości wymaga traktowania jej jako część ogólnej kategorii, jaką jest instytucja własności. Co więcej, własność dóbr materialnych w dużym stopniu upodabnia się do własności intelektualnej (a nie odwrotnie), więc także w tym kontekście coraz trudniej wykonywać komplet uprawnień właścicielskich. Zatem instytucja własności – jako całość – uległa znacznemu osłabieniu, a to przesądza o pozytywnej weryfikacji pierwszej hipotezy.

Druga hipoteza, H2: „W wyniku cyfryzacji gospodarki transfer własności może być łatwiej zastępowany przez udzielanie prawa dostępu", w świetle przeprowadzonych analiz także została zweryfikowana pozytywnie. Pierwszą powszechną zmianą w tym obszarze była cyfrowa dystrybucja treści, gdzie pod pozorem standardowej umowy sprzedaży kupujący w istocie nabywali bardzo wąskie licencje, które dawały im tylko mocno ograniczone prawo dostępu do filmu, muzyki czy e-booka. W sprzedaży na fizycznych nośnikach wprowadzenie tak daleko idących ograniczeń jest znacznie trudniejsze (choć tam także bywają określane rygorystyczne warunki licencyjne, to kupujący nie jest sprowadzany do czasowego użytkownika – może np. swój nośnik odsprzedać). Cyfryzacja gospodarki ułatwiła także efektywne korzystanie z zasobu przez wielu użytkowników. Doprowadziło to do bardzo dynamicznej popularyzacji ekonomii współdzielenia, która przed erą cyfrową miała jedynie mało znaczący, lokalny charakter. W efekcie w wielu obszarach, gdzie wcześniej dominował transfer własności, dziś coraz częściej przedmiotem umowy jest prawo dostępu. Wcześniej takie działanie też miały miejsce, jednak dopiero wykorzystanie zaawansowanych cyfrowych rozwiązań (algorytmów w coraz większym stopniu bazujących na uczeniu maszynowym) uczyniło opłacalnym współdzielenie poza wąskim kręgiem zaufanych, będących w bezpośrednim kontakcie osób.

Kolejna hipoteza (H3) brzmiała – „Osłabienie instytucji własności jest spowalniane przez linię orzeczniczą Sądu Najwyższego, standardy rachunkowości oraz przez osoby afirmujące wartości konserwatywne i liberalne". Kluczowe dla jej weryfikacji było badanie jakościowe orzeczeń polskiego Sądu Najwyższego, które potwierdziło wyraźnie widoczne w myśleniu prawniczym postrzeganie własności jako instytucji niezmiennie silnej, w zasadzie nie wiążącej się z większymi powinnościami właścicielskimi. Również obowiązujące standardy rachunkowości przez przywiązanie do wymogu kontrolowania zasobów i niedostatki narzędziowe w zakresie wyceny zasobów niematerialnych sprawiają, że transformacja własności napotyka na silny opór. Poza tymi dwiema, niewątpliwie kluczowymi, profesjami przeciwdziałanie przemianom instytucji własności wynika także z postaw konserwatywnych i liberalnych. W pierwszym przypadku źródłem niepokoju jest sam fakt podważania wielowiekowej instytucji. W drugim natomiast akcentuje się zagrożenia wolności jednostki, której pozycję może bardzo osłabić pozbawianie prawa kontrolowania własności kluczowych dóbr. *Ergo* omawiana hipoteza także została zweryfikowana pozytywnie.

Czwarta hipoteza brzmiała „Większość osób mieszkających w Polsce jest gotowa zrezygnować z własności co najmniej dwóch z sześciu wskazanych dóbr w sytuacji, gdy zapewniony byłby dogodny dostęp na życzenie (najem)". W przeprowadzonym badaniu ankietowym CATI respondenci byli pytani o sześć kategorii dóbr: mieszkanie, samochód, rower, droższe zabawki, sprzęt turystyczny i sportowy, narzędzia (typu piła, wiertarka). Na potrzeby weryfikacji tej hipotezy

zliczano odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak" z pięciostopniowej skali Likerta. W sumie 702 respondentów (na 1000 badanych) udzieliło odpowiedzi pozytywnej na dwa lub więcej pytań (szczegółowe wyniki podano w poniższej tabeli). Zatem hipoteza H4 została zweryfikowana pozytywnie.

Tabela 20. Poziom gotowości do rezygnacji własności

Liczba respondentów	Suma odpowiedzi „zdecydowanie tak" i „raczej tak" w sześciu pytaniach o rezygnację z własności
149	0
149	1
228	2
233	3
132	4
50	5
59	6

Źródło: badanie własne.

Piąta hipoteza szczegółowa H5: „W obrocie gospodarczym maleje znaczenie transferów własności" była analizowana na podstawie dostępnych danych statystycznych oraz literatury i została zweryfikowana pozytywnie. Wniosek ten został wyprowadzony przede wszystkim z upowszechnienia zjawiska serwityzacji – czyli zastępowania sprzedaży dóbr świadczeniem odpowiadających im usług. Widać to też wyraźnie w sukcesie rynkowym wirtualnych platform. Ponadto wpływ na to ma też upowszechnienie dyfuzyjnych metod zarządzania własnością intelektualną, które zakładają generowanie istotnej części zysków w oderwaniu od transferu samego dobra niematerialnego. W skali globalnej za pozytywną weryfikacją piątej hipotezy pośrednio przemawia fakt, że handel usługami rośnie wyraźnie szybciej od handlu dobrami (w latach 2005–2017 średnio różnica ta wynosiła 5,4% rocznie) (WTO, 2019: 6).

Dalsze badania

Tematyka zmieniającej się roli własności we współczesnej gospodarce niewątpliwie zasługuje na dalsze badania. Niezwykle interesującą kwestią wydaje się pytanie, jaki będzie wypadkowy wektor czynników osłabiających własność i przeciwdziałających temu. Nie można też wykluczyć, że dalsze przemiany instytucji własności będą miały całkiem inny charakter – taki, który zupełnie nie będzie się mieścił w opisanych tu ramach.

Z punktu widzenia projektowania strategii biznesowych szczególnie potrzebne byłoby natomiast pogłębienie przeprowadzonych przeze mnie badań

dotyczących gotowości konsumentów do zastąpienia własności dostępem na życzenie. Nie można bowiem *a priori* zakładać, że postawy i deklaracje respondentów przełożą się wprost na konkretne działania. W kontekście działalności gospodarczej potrzebna byłaby także pogłębiona analiza kosztów, jakie trzeba by ponieść, aby zapewnić dogodny dostęp na życzenie do poszczególnych kategorii dóbr na terenach o różnej gęstości zaludnienia.

Interesującym i ważnym polem do rozważań będzie też kwestia regulacji, które będą się pojawiały w reakcji na zjawiska towarzyszące zmieniającej się roli instytucji własności – zwłaszcza w związku z narastającymi monopsonami. W kontekście zmian w prawie niezwykle ważne będzie też prawodawstwo powstające w reakcji na coraz bardziej niematerialny charakter instytucji własności. Będzie to miało szczególnie duże znaczenie w obszarze rachunkowości.

Zmieniająca się instytucja własności to nie tylko wyzwanie dla biznesu, ale także dla państwa i samorządów. Opisywane tu przemiany dają szansę na prowadzenie polityk publicznych, które będą mogły być tańsze bez uszczerbku dla ich skuteczności. Wyniki badania opisane w podrozdziale 4.5 pokazują bowiem duże poparcie respondentów dla prowadzenia polityk publicznych, które w centrum będą stawiały najem (lub użyczanie), a nie transfer własności. Takie działania mogą być też łatwiejsze do zaakceptowania przez osoby, które opowiadają się przeciw etatyzmowi.

Najważniejsze wnioski

Podsumowując, realizacja celu głównego i celów szczegółowych tego opracowania pozwoliła sformułować szereg wniosków, z których następujące wydają się najistotniejsze:

1. Instytucja własności we współczesnej gospodarce ulega znacznemu osłabieniu – maleją korzyści netto z bycia właścicielem (osłabieniu uprawnień właścicielskich towarzyszy rozbudowa strony zobowiązaniowej). Naturalną konsekwencją tego faktu jest więc to, że instytucja własności ma coraz mniejsze znaczenie w gospodarce. Sama w sobie nie pozwala już chociażby tak skutecznie jak wcześniej budować przewag konkurencyjnych.
2. Własność dóbr materialnych coraz bardziej upodabnia się do własności intelektualnej. W efekcie współczesna forma instytucji własności w coraz mniejszym stopniu przejawia cechy prawa rzeczowego, upodabniając się tym samym do prawa zobowiązań. Oznacza to konieczność uwzględniania w działalności gospodarczej faktu, że własność nie daje już tak silnej kontroli nad zasobami i coraz rzadziej pozwala zachować wyłączność na korzystanie z nich.
3. Fakt, że konsumenci wykazują relatywnie wysoką gotowość do przechodzenia na dostęp na życzenie (tj. do rezygnacji z własności niektórych kategorii rzeczy), pozwala bardziej efektywnie korzystać z zasobów. Stwarza to też

przestrzeń do dalszej popularyzacji zjawiska serwicyzacji, także w obszarach, w których do niedawna dominowały transakcje oparte na transferze własności.

4. Dokonujące się transformacje instytucji własności mogą przyczyniać się do osłabiania pozycji konsumentów, którzy nie będąc właścicielami ważnych kategorii dóbr (np. samochodów) stają się w znacznym stopniu uzależnieni od dostawców usług. Podobne zagrożenia występują również w przypadku słabszych podmiotów gospodarczych. W obecnych okolicznościach bowiem największe podmioty rynkowe osiągają wyjątkowo wysokie korzyści skali. Występują przy tym silne efekty sieciowe, które prowadzą do monopolizacji i monopsonizacji na wielu rynkach.
5. Zasadniczo można obserwować dwa przeciwstawne rodzaje reakcji na współczesne transformacje instytucji własności: z jednej strony, przechodzenie przedsiębiorstw na świadczenie usług zastępujących przenoszenie własności (co jest wykorzystywaniem szans stwarzanych przez opisywane w tej książce przemiany), z drugiej, próby zachowania klasycznych mechanizmów związanych z instytucją własności w odniesieniu do możliwie dużej części kluczowych zasobów przedsiębiorstwa (a zatem przeciwdziałanie współczesnym transformacjom instytucji własności), co dokonuje się np. przez opieranie zarządzania zasobami niematerialnymi na jak najsilniejszych formach ochrony (głównie na znakach towarowych i patentach), przez wprowadzanie rozwiązań typu NFT czy przez szeroko rozumiany lobbing za przywróceniem możliwie najmocniejszego rozumienia instytucji własności.

Jest to więc istotna zmiana instytucjonalna o znacznie bardziej zarysowanym charakterze ewolucyjnym niż projekcyjnym. Opisane tu zmiany bowiem nie są skutkiem racjonalnie, intencjonalnie ani celowo działających jednostek oraz ich strategicznych kalkulacji i interesów. Są raczej konsekwencją wielkich przemian gospodarczych (głównie cyfryzacji). Naturalnie, opisywane tu transformacje są później wzmacniane lub hamowane przez decyzje kluczowych aktorów, którzy muszą adaptować się do tej nowej rzeczywistości. Zatem jest to, jak pisze: Mazur (Mazur, 2013: 38), przykład zamiany instytucjonalnej o charakterze ewolucyjnym: „W istocie zmiana taka jest adaptacją aktora społecznego do wymogów porządku instytucjonalnego. W tej perspektywie to przede wszystkim proces modelowania odpowiednich zachowań, oparty na imitacji (refleksyjnej lub mechanicznej) nowych bądź zmodyfikowanych instytucjonalnych form, prowadzący do izomorfizmu, homogeniczności i konwergencji".

Opisane w tej książce transformacje są zarówno głębokie (istotnie zmieniają poszczególne elementy konstrukcyjne instytucji), jak i szerokie (dotyczą bardzo wielu mechanizmów i obszarów aktywności gospodarczej). Zasadniczo prowadzą niewątpliwie do osłabienia instytucji własności. Nie można już bowiem skutecznie wykonywać wielu uprawnień składających się na klasyczne rozumienie

własności. W efekcie zaś silniejszego akcentowania zobowiązaniowej strony własności bilans kosztów i korzyści tej instytucji także jest znacznie gorszy niż jeszcze przed kilkudziesięciu laty. Naturalnie, nie oznacza to, że własność stała się mało ważna z ekonomicznego punktu widzenia. Wciąż może bowiem być źródłem przewagi konkurencyjnej – nawet jeśli coraz częściej modele biznesowe nie opierają się na jej transferze.

Zakończenie

W 1997 roku Robert B. Shapiro, prezes firmy zajmującej się sprzedażą dywanów, powiedział: „Tak naprawdę nikt nie chce posiadać dywanów. Ludzie chcą jedynie po nich chodzić" (Rifkin, 2001: 95). Zastanawiał się przy tym, jakie byłyby skutki upowszechnienia modelu, w którym klienci nie nabywaliby dywanów, lecz tylko usługę ich zainstalowania, prawo użytkowania, a w odpowiednim momencie także wymiany i utylizacji. Dywany stałyby się wtedy usługą.

To, co jeszcze pod koniec XX wieku, gdy mówił te słowa, uchodziło za niezwykle zaskakujące, w trzeciej dekadzie XXI wieku szybko staje się branżowym standardem. Co więcej, w przypadku dostępu do treści (wideo, audio) prawo dostępu zastępujące własność już dziś zdominowało rynek.

Szanse i zagrożenia

W tej książce podjąłem próbę wyjaśnienia współczesnych transformacji instytucji własności – ich przyczyn, przejawów i skutków. Jest to niezwykle istotny temat, gdyż transformacje te bardzo mocno zmieniają oblicze współczesnej gospodarki. Co więcej, ich tempo w ostatnich latach stało się wręcz zawrotne. Nie może więc dziwić fakt, że procesom tym towarzyszą skrajne emocje. Z jednej strony, widać entuzjazm konsumentów dopatrujących się w tym oszczędności i żywe zainteresowanie wielu firm, które traktują je jako szansę na szybkie przejmowanie istniejących rynków i zdobywanie zupełnie nowych, z drugiej natomiast, istnieją liczne grupy osób, dla których zastępowanie własności prawem dostępu jest wręcz egzystencjalnym zagrożeniem – zamachem na wolność i bezpieczeństwo dużej części społeczeństwa.

W tym kontekście warto wspomnieć, że w mechanizm koncentracji własności w rękach korporacji niewątpliwie wpisane jest ryzyko potężnych nadużyć. Siła tych korporacji, już teraz coraz trudniejsza do zrównoważenia przez instytucje publiczne, może wszak rosnąć dzięki efektom sieciowym w bardzo szybkim tempie. Z drugiej jednak strony, prawo dostępu może stanowić dobrą alternatywę dla transferu własności – zarówno pod kątem kosztów, wygody użytkowania, jak i oddziaływania na środowisko naturalne. To, jakie będą rzeczywiste efekty współczesnych transformacji instytucji własności, zależy więc od wielu

czynników – zwłaszcza od wciąż możliwych do wdrożenia odpowiednich regulacji. Trudno sobie nawet wyobrazić korzystny bilans kosztów i korzyści nowej formy instytucji własności bez rzetelnych przepisów antymonopolowych i antymonopsonowych.

Nie sposób jednak rekomendować regulacji zmuszających do przechodzenia na dostęp na życzenie czy choćby istotnie faworyzujących (np. podatkowo) ten sposób działania. Nawet bowiem bez tych bodźców odchodzenie od własności przebiega bardzo dynamicznie – dla dużej części społeczeństwa wręcz zbyt szybko – co może powodować niebezpieczne napięcia. Przyspieszanie zwiększa też ryzyko popełnienia błędów, np. niedopracowania mechanizmów koordynacji i nadzoru czy stabilności i powszechności dostępu. Korzystniejsze więc wydaje się samoczynne upowszechnianie się dostępu na życzenie w sposób typowy dla innowacji – inicjowane przez pionierów, entuzjastów, ludzi młodych. W przeprowadzonych przeze mnie badaniach widać wyraźnie, że akceptacja rozwiązań pozawłasnościowych jest największa właśnie w najmłodszych grupach respondentów. Pokazuje to, że dla znacznej części społeczeństwa korzyści z przechodzenia na dostęp na życzenie już teraz uchodzą za oczywiste. Jeśli te rozwiązania okażą się powszechnie atrakcyjne, to ich popularność będzie rosła nawet bez regulacyjnego faworyzowania – wystarczy rozsądna koordynacja i troska o zachowanie prawidłowo funkcjonujących mechanizmów konkurencyjnych.

Ponadto opisywane w tej książce współczesne transformacje instytucji własności w niektórych aspektach można uznać za mocno zaskakujące – znacznie wybiegają bowiem poza mechanizm zastępowania transferu własności usługą dostępu na życzenie. Otóż, gdy uprawnienia składające się na własność są znacznie osłabione, a jednocześnie coraz silniej akcentuje się zobowiązania obciążające właściciela, to w pewnych sytuacjach własność staje się ciężarem, który silniejsi gracze będą przerzucać na słabszych. Wystarczy przywołać opisywane w tej książce sukcesy wirtualnych platform – jak AirBnB czy Booking, które przejmują znaczną część korzyści w transakcjach, choć same nie są właścicielami kluczowego – wydawać by się mogło – zasobu, jakim są w tym wypadku nieruchomości. Pokazuje to jedną ze ślepych uliczek, w jakie zabrnęło redefiniowanie społecznej roli własności. Otóż chcąc zapewnić mechanizmy, które pozwolą w większym stopniu wykorzystywać własność prywatną dla dobra ogółu, uderzono nie w dużych graczy, ale w słabsze podmioty obrotu gospodarczego. Największe firmy znalazły bowiem sposób na przerzucenie tych ciężarów. Pozycja globalnych korporacji została więc niebezpiecznie wzmocniona.

Zmiany technologiczne i społeczne

Trzeba przy tym pamiętać, że dynamika współczesnych transformacji instytucji własności wynika przede wszystkim z rozwoju technologii, a nie ze zmian

społecznych. Dopiero bowiem dzięki upowszechnieniu Internetu, usprawnieniu logistyki, zaawansowaniu algorytmów możliwe stało się świadczenie usług, których dostępność jest na satysfakcjonującym poziomie. Bez tego, nawet przy znacznym popycie na takie usługi, ich sprawne dostarczenie byłoby po prostu niemożliwe. Nie oznacza to, że wszystkie przeszkody zostały już pokonane. W wynikach przeprowadzonego przeze mnie badania wyraźnie widać bowiem znacznie większą popularność dostępu na życzenie do własności intelektualnej (muzyki, wideo) niż do dóbr materialnych (rowerów, samochodów). Oczywiście, nie można pomijać czynnika przywiązania do rzeczy materialnych, ale głównym powodem różnic są ograniczenia logistyczne, które nie pozwalają na w pełni powszechne dotarcie z ofertą wypożyczania rowerów czy samochodów.

Do czasu pojawienia się dogodnej oferty wypożyczania takich rzeczy, jak ubrania, narzędzia czy sprzęt sportowy i turystyczny trudno jednoznacznie ocenić, na ile deklarowany poziom gotowości do zastąpienia własności dostępem na życzenie może się przełożyć na realne działania. Nie pomaga w tym analiza dotychczasowych doświadczeń z dostępem na życzenie, gdyż nie mają one statystycznie istotnego przełożenia nawet na same deklaracje (wyjątkiem jest korzystanie z wypożyczalni rowerów miejskich). Na poziomie teoretycznym – deklaracji i światopoglądu – widać jednak, że oczekujący aktywności państwa w zakresie polityk publicznych wspierających obywateli zarówno w uzyskiwaniu dostępu, jak i w obejmowaniu na własność rzeczy z różnych kategorii wykazują mniejsze przywiązanie do własności.

Instytucja własności we współczesnej gospodarce

Jak wynika z analiz przedstawionych w rozdziałach drugim i trzecim, zjawiska transformujące instytucję własność wydają się znacznie silniejsze od tych, które temu przeciwdziałają. Przede wszystkim rewolucja cyfrowa otworzyła zupełnie nowe obszary do oferowania dostępu na życzenie. Ponadto pojawiły się zabezpieczenia techniczne oraz globalne systemy budowania reputacji, które pozwalają przełamywać przeszkodę, jaką wcześniej były trudności w budowaniu zaufania niezbędnego do współdzielenia. Natomiast, chociaż istnieje szereg ostoi tradycyjnego podejścia do własności – standardy rachunkowości, doktryna prawa, orzecznictwo sądowe – to i tak najistotniejszym czynnikiem spowalniającym transformacje instytucji własności są kwestie światopoglądowe. Osłabianie własności jest bowiem silnie krytykowane zarówno z pozycji liberalnych, jak i konserwatywnych. Co ciekawe, mimo iż grupy afirmujące takie wartości są dość liczne, to i tak w społeczeństwie deklaratywna gotowość do rezygnacji z własności jest dość wysoka (podrozdział 4.6).

Można więc wysnuć wniosek, że tradycyjna forma własności nie przystaje do współczesnej gospodarki. Nie wystarczają bowiem – inaczej niż w poprzednich

stuleciach – pewne korekty zakresu uprawnień, katalogu tego, co może być przedmiotem własności, czy dookreślenie, kto może być właścicielem itp. Tu zmiany są na tyle duże (i zmierzające w stronę osłabienia), że obserwowany proces można by wręcz nazwać erozją czy rozpadem instytucji własności. Pokazuje to absolutną wyjątkowość współczesnej gospodarki. Jeśli bowiem instytucja własności potrafiła się przez tysiąclecia adaptować do tak różnych rzeczywistości społeczno-gospodarczych i przetrwała w swojej zasadniczej formie, to fakt, że dopiero w gospodarce cyfrowej okazała się w dużym stopniu nieadekwatna, obrazuje skalę zmian, jakie dokonują się na naszych oczach. Co ciekawe, istnienie pewnego elementarnego mechanizmu uzasadniającego współczesną formę instytucji własności zauważył już Arystoteles, któremu przypisuje się słowa: „Ogólnie biorąc, bogactwo jest w znacznie większym stopniu w używaniu niż w posiadaniu" (Teubner, 2014: 322).

Własność to władza

Nie można zapominać, że z własnością zawsze wiązała się władza. Współczesne transformacje instytucji własności wprowadziły jednak w tej regule pewien wyłom – wspomniany przy okazji wirtualnych platform brak zainteresowania silniejszych podmiotów przejmowaniem własności. Jest to jednak tylko wyjątek od wciąż obowiązującej reguły. Co więcej, nawet jeśli społeczeństwo powszechnie zaakceptuje zastąpienie własności prawem dostępu, nie będzie to oznaczało, że własność jako taka zniknie. Będzie tylko bardziej skoncentrowana – np. właścicielami samochodów nie będą już poszczególne osoby, ale kilka korporacji z sektora *car-sharing*. Zatem coś, co miało walczyć z wykluczeniem – dawać możliwość korzystania z samochodu osobom, których nie stać na jego zakup – *de facto* przyczyni się do powiększania nierówności majątkowych i jeszcze bardziej osłabi pozycję osób mniej zamożnych. Istnieją wszak rozmaite sposoby przekładania własności na władzę. Obecnie najwięksi gracze wykorzystują tę siłę głównie w obszarze lobbingu politycznego (przede wszystkim podatkowego). Wraz z koncentracją własności mogą jednak zyskać możliwości wpływania na rzeczywistość znacznie szerzej i głębiej.

Na koniec trzeba jeszcze raz podkreślić, że nawet jeśli uznać, iż kierunek opisywanych w tej książce transformacji instytucji własności rzeczywiście jest niewątpliwy i nieuchronny (co jednak nie jest przesądzone), a zarazem opiera się na opisanych wyżej obopólnych korzyściach, nie oznacza to, że stanowi proces wyposażony w samoregulujące się mechanizmy, które ochronią społeczeństwo przed negatywnymi skutkami. Przeciwnie, w tę dynamikę wpisane są bardzo duże ryzyka, które jeśli nie spotkają się z odpowiednią reakcją, to nie tylko spotęgują istniejące problemy współczesnej formy kapitalizmu, ale stworzą też szereg nowych. Zarazem odpowiednia kontrola i ukierunkowanie dokonujących

się transformacji instytucji własności otwierają szansę na wyeksponowanie korzyści także wpisanych przecież w to zjawisko. Wielkim wyzwaniem będzie nie tylko szybka reakcja czy wybranie najbardziej efektywnych narzędzi, ale przede wszystkim koordynacja. Transformacje instytucji własności są bowiem procesami globalnymi, a ta sytuacja wyjątkowo utrudnia ich ukierunkowanie. Ogniskują się tu wszak rozmaite konflikty interesów. Transformacje te należą więc do największych wyzwań, z jakimi przychodzi się nam dziś mierzyć.

Załącznik
Skrócony kwestionariusz

Skrócona wersja pomija pytania pogłębiające z części pierwszej, które dotyczyły pozytywnych i negatywnych cech dostępu na życzenie/wypożyczeń.

KWESTIONARIUSZ

CZĘŚĆ PIERWSZA

1. Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu z muzyką na życzenie?

1.1. Tak:

1.1.a. Jaki to serwis lub serwisy? *(wielokrotny wybór, losowa kolejność odpowiedzi)*

a) Spotify
b) Apple Music
c) Tidal
d) Deezer
e) YouTube Music
f) Inny, jaki? ……

2. Czy ma Pan(i) wykupiony dostęp do serwisu wideo na życzenie?

2.1. Tak:

2.1.a. Jaki to serwis lub serwisy? *(wielokrotny wybór, losowa kolejność odpowiedzi)*

a) Netflix
b) HBO GO
c) Amazon Prime
d) Player+
e) Ipla
f) Apple Tv+
g) Vod.pl
h) YouTube Premium
i) Inny, jaki? ……

3. Czy w ciągu ostatniego roku wypożyczał(a) Pan(i) samochód na minuty (tzw. car-sharing)?

3.1. Tak:

3.1.a. Ile razy dokonywał(a) Pan(i) takich wypożyczeń?
a) Jednokrotnie
b) 2–5 razy
c) 6–10 razy
d) Więcej niż 10 razy

4. Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów?
4.1. Tak:
4.1.a. Ile razy dokonywał(a) Pan(i) takich wypożyczeń?
a) Jednokrotnie
b) 2–5 razy
c) 6–10 razy
d) Więcej niż 10 razy

CZĘŚĆ DRUGA
Losowa kolejność zadawania pytań w ramach poszczególnych par

5. PARA A
Państwo powinno kupować uczniom podręczniki na własność
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam
Państwo powinno wypożyczać uczniom za darmo podręczniki na cały rok szkolny
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

6. PARA B
Państwo powinno kupować dzieciom zabawki edukacyjne na własność
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam
Państwo powinno wypożyczać dzieciom za darmo zabawki edukacyjne
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam

c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

7. PARA C
Państwo powinno ułatwiać kupowanie mieszkań (np. dopłacając część kwoty przy zakupie)
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam
Państwo powinno ułatwiać dostęp do wynajmowanych mieszkań (np. opłacając część czynszu)
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

8. PARA D
Państwo powinno wspierać udostępnianie samochodów na życzenie (wypożyczenia na minuty oraz dłuższy okres)
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam
Państwo powinno wspierać kupowanie przez obywateli samochodów na własność
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

9. PARA E
W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno kupić dzieciom komputery lub tablety
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam

c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

W przypadku prowadzenia nauki zdalnej państwo powinno wypożyczyć dzieciom za darmo komputery lub tablety
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

CZĘŚĆ TRZECIA

10. Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania rowerów wiejskich/gminnych, to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny rower
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

11. Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania samochodów (zarówno na minuty jak i na dłuższy czas), to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny samochód
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

12. Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania narzędzi typu wiertarka, wkrętarka, piła, to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie narzędzia na własność
a) Zdecydowanie się zgadzam
b) Raczej się zgadzam
c) Nie mam zdania
d) Raczej się nie zgadzam
e) Zdecydowanie się nie zgadzam

13. Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania ubrań na specjalne okazje (np. eleganckie suknie, garnitury, kostiumy), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie ubrania na własność
   a) Zdecydowanie się zgadzam
   b) Raczej się zgadzam
   c) Nie mam zdania
   d) Raczej się nie zgadzam
   e) Zdecydowanie się nie zgadzam

14. Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania droższych zabawek (np. zestawy klocków, elektryczne samochodziki, itp.), to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie zabawki na własność
   a) Zdecydowanie się zgadzam
   b) Raczej się zgadzam
   c) Nie mam zdania
   d) Raczej się nie zgadzam
   e) Zdecydowanie się nie zgadzam

15. Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania sprzętu sportowego i turystycznego – namiotu, rakiety tenisowej, hantli, itp. – to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować taki sprzęt na własność
   a) Zdecydowanie się zgadzam
   b) Raczej się zgadzam
   c) Nie mam zdania
   d) Raczej się nie zgadzam
   e) Zdecydowanie się nie zgadzam

16. Czy korzysta Pan(i) z płatnych aplikacji na telefonie, tablecie lub na komputerze?
   16.1. Tak
   16.1.a. Wolę aplikacje, za które uiszcza się jednorazową opłatę, niż takie aplikacje, za które trzeba uiszczać opłaty cyklicznie (model subskrypcyjny)
      a) Zdecydowanie się zgadzam
      b) Raczej się zgadzam
      c) Nie mam zdania
      d) Raczej się nie zgadzam
      e) Zdecydowanie się nie zgadzam
   16.2. Nie

METRYCZKA

17. Wiek
    a) 18–24
    b) 25–34
    c) 35–44
    d) 45–54
    e) 55–64
    f) 65–75
    g) Powyżej 75 lat

18. Miejsce zamieszkania
    a) wieś
    b) miasto poniżej 20 tys.
    c) miasto od 20 tys. do 100 tys.
    d) miasto powyżej 100 tys.

19. Płeć
    a) mężczyzna
    b) kobieta

20. Wykształcenie
    a) podstawowe i niższe
    b) gimnazjalne
    c) zasadnicze zawodowe
    d) średnie
    e) wyższe

21. Stan cywilny
    a) kawaler/panna
    b) w związku małżeńskim
    c) rozwiedziony/rozwiedziona
    d) w separacji
    e) wdowiec/wdowa

22. Miesięczny dochód „na rękę”
    a) mniej niż 1000 zł
    b) 1000–1999
    c) 2000–2999
    d) 3000–3999
    e) 4000–4999
    f) 5000–5999
    g) 6000 lub więcej

Bibliografia

Abraham, B. P. i Moitra, S. D. (2001). Innovation assessment through patent analysis. *Technovation*, *21*(4), 245–252.

Adelstein, R. (2017). *The Exchange Order: Property and Liability as an Economic System*. Oxford University Press.

Alchian, A. A. i Demsetz, H. (1973). The property right paradigm. *The Journal of Economic History*, *33*(1), 16–27.

Alexander, G. S. (2013). Ownership and obligations: The human flourishing theory of property. *Hong Kong LJ*, *43*, 451.

Allison, J. R., Lemley, M. A. i Schwartz, D. L. (2015). Our divided patent system. *U. Chi. L. Rev.*, *82*, 1073.

Annarelli, A., Battistella, C. i Nonino, F. (2019). *The Road to Servitization: How Product Service Systems Can Disrupt Companies' Business Models*. Springer.

Aoki, M. (2001). *Toward a Comparative Institutional Analysis*. MIT Press.

Baek, H. i Kim, K. (2022). An exploratory study of consumers' perceptions of product types and factors affecting purchase intentions in the subscription economy: 99 subscription business cases. *Behavioral Sciences*, *12*(6), 179.

Balwicka-Szczyrba, M., Sylwestrzak, A., Czub, K., Czuchwicki, F., Glicz, M., Gliniecki, B., Jantowski, L., Karaszewsk, i. G., Kowalczyk, B., Lutkiewicz-Rucińska, A., Maciejewska-Szałas, M., Maśniak, D., Sikorski, G. i Szolc-Nartowski, B. (2022). *Kodeks cywilny. Komentarz*. Wolters Kluwer, LEX.

Banaji, J. (1977). Modes of production in a materialist conception of history. *Capital & Class*, *1*(3), 1–44.

Barbot, M. (2015). When the history of property rights encounters the economics of convention: Some open questions starting from European history. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 78–93.

Basu, K. (2021). *Republika przekonań. Nowe podejście do ekonomicznej analizy prawa*, tłum. Ł. Majewski. Wydawnictwo Naukowe PWN.

Bauwens, T. (2021). Are the circular economy and economic growth compatible? A case for post-growth circularity. *Resources, Conservation and Recycling*, *175*.

Belk, R. (2014). Post-ownership sustainability. W: *Waste Management and Sustainable Consumption* (s. 211–225). Routledge.

Bell, A. i Parchomovsky, G. (2004). A theory of property. *Cornell L. Rev.*, *90*, 531.

Bełdowski, J. i Metelska-Szaniawska, K. (2007). Law & Economics – geneza i charakterystyka ekonomicznej analizy prawa. *Bank i Kredyt*, *10*, 51–69.

Bessen, J., Ford, J. i Meurer, M. J. (2011). The private and social costs of patent trolls. *Regulation*, *34*, 26.

Bessen, J. i Meurer, M. J. (2009). *Patent Failure*. Princeton University Press.

Biga, B. (2017). Ekonomiczna analiza odmienności własności intelektualnej i materialnej na przykładzie patentu. *Studia Ekonomiczne*, *312*, 18–29.

Biga, B. (2021a). *The Economics of Intellectual Property and Openness: The Tragedy of Intangible Abundance*. Routledge.

Biga, B. (2021b). The Negative Effects of Software Patenting. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, *119*, 195–210. https://doi.org/https://doi.org/10.26485/SPE/2021/119/11.

Biga, B., Możdżeń, M. i Hausner, J. (2021). *Uwspólnianie zasobów i dobra wspólne.* Wydawnictwo Małopolskiej Szkoły Administracji Publicznej.

Biga, B., Możdżeń, M., Oramus, M. i Zygmuntowski, J. J. (2022). Data governance: The state, the market, and the commons in the era of the fourth industrial revolution. W: S. Mazur (red.), *Industrial Revolution 4.0* (s. 221–240). Routledge.

Boehlke, J. (2007). Własność w świetle ekonomicznej analizy prawa. *Ekonomia i Prawo. Economics and Law*, *3*(1), 69–84.

Bouckaert, B. (2010). *Property Law and Economics* (t. 5). Edward Elgar Publishing.

Bouckaert, B. (2020). *Economic Analysis of Property Law Cases*. Routledge.

Bousdekis, A. i Mentzas, G. (2021). Enterprise integration and interoperability for big data-driven processes in the frame of industry 4.0. *Frontiers in Big Data*, 22.

Buchanan, J. M. (1975). *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan.* University of Chicago Press.

Caplan, B. (2011). *The Myth of the Rational Voter*. Princeton University Press.

Carmon, Z. i Ariely, D. (2000). Focusing on the forgone: How value can appear so different to buyers and sellers. *Journal of Consumer Research*, *27*(3), 360–370.

Carmon, Z., Wertenbroch, K. i Zeelenberg, M. (2003). Option attachment: When deliberating makes choosing feel like losing. *Journal of Consumer Research*, *30*, 15–29.

Carruthers, B. G. i Ariovich, L. (2004). The sociology of property rights. *Annual Review of Sociology*, *30*, 23–46.

Cherry, C. E. i Pidgeon, N. F. (2018). Is sharing the solution? Exploring public acceptability of the sharing economy. *Journal of Cleaner Production*, *195*, 939–948.

Ciszewski, J., Nazaruk, P. (2022). *Kodeks cywilny. Komentarz.*

Ciszewski, J., Nazaruk, P., Bajor, B., Bieranowski, A., Bierecki, D., Bocianowska, J., Karaszewski, G., Knabe, J., Mucha-Kujawa, J., Sikorski, G., Sitek, B. i Tanajewska, R. (2022). *Kodeks cywilny. Komentarz aktualizowany*. Wolters Kluwer.

Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *The Journal of Law & Economics*, *3*, 1–44. http://www.jstor.org/stable/724810.

Cole, D. H. i Grossman, P. Z. (2002). The meaning of property rights: Law versus economics? *Land Economics*, *78*(3), 317–330.

Connolly, M. i Krueger, A. B. (2006). Rockonomics: The economics of popular music. *Handbook of the Economics of Art and Culture*, *1*, 667–719.

Cooter, R., Ulen, T., Bełdowski, J. i Metelska-Szaniawska, K. (2011). *Ekonomiczna analiza prawa*. CH Beck.

Corr, P. i Plagnol, A. (2023). *Behavioral Economics: The Basics*. Taylor & Francis.

Crosby, M. (2000). Patents, innovation and growth. *Economic Record*, *76*(234), 255–262.

Danaher, P. J. (2002). Optimal pricing of new subscription services: Analysis of a market experiment. *Marketing Science*, *21*(2), 119–138.

Deloitte (2022). *Mity i fakty usług subskrypcyjnych*. Raport.

Demsetz, H. (1964). The exchange and enforcement of property rights. *The Journal of Law and Economics*, *7*, 11–26.

Demsetz, H. (2000). *Toward a Theory of Property Rights*. Springer.

Droba, G. (2014). Krytyka neoliberalizmu w kontekście rozwoju zrównoważonego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, *39*, 80–95.

Duch-Brown, N., Martens, B. i Mueller-Langer, F. (2017). The economics of ownership, access and trade in digital data. Working Paper.

Elkin-Koren, N. i Salzberger, E. (2012). *The Law and Economics of Intellectual Property in the Digital Age: The Limits of Analysis*. Routledge.

Epstein, R. A. (2003). Trade secrets as private property: Their constitutional protection. LE Working Papers.

Ericson, K. M. M. i Fuster, A. (2013). The endowment effect. NBER Working Paper.

Fia, T. (2021). An alternative to data ownership: Managing access to non-personal data through the commons. *Global Jurist*, *21*(1), 181–210.

Fischer, T. i Henkel, J. (2012). Patent trolls on markets for technology: An empirical analysis of NPEs' patent acquisitions. *Research Policy*, *41*(9), 1519–1533.

Freed, L., Bishop, L., Gregory, D., Kolachina, V., Shteynberg, E., Sultana, F., Zhang, D. i Bhalala, D. (2022). Implications of the subscription economy. SSNR Papers.

Friedman, D., Pommerenke, K., Lukose, R., Milam, G. i Huberman, B. A. (2007). Searching for the sunk cost fallacy. *Experimental Economics*, *10*, 79–104.

Fritze, M. P., Eisingerich, A. B. i Benkenstein, M. (2019). Digital transformation and possession attachment: Examining the endowment effect for consumers' relationships with hedonic and utilitarian digital service technologies. *Electronic Commerce Research*, *19*(2), 311–337.

Fritze, M. P., Marchand, A., Eisingerich, A. B. i Benkenstein, M. (2020). Access-based services as substitutes for material possessions: The role of psychological ownership. *Journal of Service Research*, *23*(3), 368–385.

Fromer, J. C. (2012). Expressive incentives in intellectual property. *Virginia Law Review*, *98*, 1745.

Fudenberg, D. i Villas-Boas, J. M. (2012). W: *The Oxford Handbook of the Digital Economy*, 254.

Gallini, N. i Scotchmer, S. (2002). Intellectual property: When is it the best incentive system? *Innovation Policy and the Economy*, *2*, 51–77.

Geodecki, T. (2008). Pomiar innowacyjności gospodarki przy użyciu pośrednich i bezpośrednich wskaźników innowacji. *Zarządzanie Publiczne*, *3*(5), 27–50.

Giedrojć, J. (2019). *Pułapka. Dlaczego ekonomiczne myślenie blokuje innowacje i postęp?* SIW Znak.

Giesen, B. (2015). Własnościowy model prawa autorskiego. Analiza koncepcji przyjętej w prawie polskim. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, *77*(2), 61–74.

Golden, J. M. (2006). Patent trolls and patent remedies. *Texas Law Review*, *85*, 2011.

Goldsmith, A. A. (1995). Democracy, property rights and economic growth. *The Journal of Development Studies*, *32*(2), 157–174.

Görög, G. (2018). The definitions of sharing economy: A systematic literature review. *Management*, *13*(2).

Graham, P. (2006). Monopoly, monopsony, and the value of culture in a digital age: An axiology of two multimedia resource repositories. *Libr@ries: Changing Information Space and Practice*, 253–270.

Gruszewska, E. (2020). Ekonomiczne aspekty praw własności. Perspektywa instytucjonalna. W: R. Przygodzka, E. Gruszewska (red.), *Instytucjonalne i strukturalne aspekty rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Księga poświęcona pamięci dr hab. Adama Sadowskiego, Profesora Uniwersytetu w Białymstoku* (s. 43–63). Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.

Grzybczyk, K. (2018). *Ikony popkultury a prawo własności intelektualnej. Jak znani i sławni chronią swoje prawa*. Wolters Kluwer.

Habdas, M. i Fras, M. (2018). *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. 2. Wolters Kluwer.

Halabi, S. F. (2018). The drug repurposing ecosystem: Intellectual property incentives, market exclusivity, and the future of new medicines. *Yale Journal of Law and Technology*, *20*, 1.

Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons: The population problem has no technical solution; it requires a fundamental extension in morality. *Science*, *162*(3859), 1243–1248.

Hardt, Ł. (2005). Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, *197*(1–2), 1–19.

Hardt, Ł. (2009). *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*. Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Hausner, J. (2019). *Społeczna czasoprzestrzeń gospodarowania. W kierunku ekonomii wartości*. Wydawnictwo Nieoczywiste.

Hausner, J., Paprocki, W. i Gronicki, M. (2018). *Polski archipelag rozwoju w warunkach globalnej niepewności*. Centrum Myśli Strategicznych Sopot.

Hausner, J. i Zmyślony, M. (2015). Firma – idea – nowe podejście do wartości w biznesie. *Kultura i Rozwój* (0), 76–107.

Heller, M. (2019). Anticommons theory. W: *Routledge Handbook of the Study of the Commons* (s. 63–75). Routledge.

Hetu, M., Mindruta, D. i Mitchell, W. G. (2020). Intellectual property rights and market entry incentives: Evidence from the pharmaceutical industry. *Academy of Management Proceedings*, *1*, 21551.

Hickel, J. (2020). *Less Is More: How Degrowth Will Save the World*. Random House.

Hodgson, G. M. (2007). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? *Evolutionary and institutional economics review*, *4*, 7–25.

Hodgson, G. M. (2014). The economics of property rights' is about neither property nor rights. First WINIR Conference September.

Honoré, A. M. (1961). Ownership. W: A. G. Guest (red.), *Oxford Essays in Jurisprudence* (s. 107–147). Oxford University Press.

Hossain, M. (2020). Sharing economy: A comprehensive literature review. *International Journal of Hospitality Management*, *87*, 102–470.

Jolls, C., Sunstein, C. R. i Thaler, R. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, *50*, 1471.

Juruś, D. (2014). *Dzieje własności prywatnej*. Fijorr.

Kahneman, D. (2012). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, tłum. P. Szymczak. Media Rodzina.

Kakabadse, A. i Kakabadse, N. (2005). Outsourcing: Current and future trends. *Thunderbird International Business Review*, *47*(2), 183–204.

Kasprzycki, D., Matczewski, A., Okoń-Horodyńska, E., Du Vall, M. i Wisła, R. (2008). *Zarządzanie własnością intelektualną w przedsiębiorstwie – regulaminy korzystania z wyników prac intelektualnych powstałych w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Kirchherr, J. (2022). Circular economy and growth: A critical review of 'post-growth' circularity and a plea for a circular economy that grows. *Resources, Conservation and Recycling*, *179*, 1–2.

Klein, P. G. (1998). New institutional economics. Available at SSRN 115811.

Klimczak, M. (2007). Własność w prawie i ekonomii. Przypadek „prawa śniegu". *Ekonomia i Prawo*, *3*, 145–161.

Klopčič, A. L., Hojnik, J., Bojnec, Š. i Papler, D. (2020). Global transition to the subscription economy: Literature review on business model changes in the media landscape. *International Research Journal*, *18*(4), 323–348.

Kohtamäki, M., Baines, T., Rabetino, R., Bigdeli, A. Z., Kowalkowski, C., Oliva, R. i Parida, V. (2021). *The Palgrave Handbook of Servitization*. Springer.

Korobkin, R. B. i Ulen, T. S. (2000). Law and behavioral science: Removing the rationality assumption from law and economics. *California Law Review*, *88*, 1051.

Kowalska, S. (2019). Zachowania konsumentów w obliczu rozwoju sharing economy. *Problemy Transportu i Logistyki*, *47*, 39–52.

Kraus, S., Li, H., Kang, Q., Westhead, P. i Tiberius, V. (2020). The sharing economy: A bibliometric analysis of the state-of-the-art. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.

Kwaśnicki, W. (2000). *Historia myśli liberalnej*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

Lashinsky, A. (2012). Amazon's Jeff Bezos: The ultimate disrupter. *CNN Money*.

LeFevre, R. (1980). *Philosophy of Ownership*. Ludwig Von Mises Institute.

Lemley, M. A. (2004). Property, intellectual property, and free riding. *Texas Law Review*, *83*, 1031.

Lerner, J. (2002). Patent protection and innovation over 150 years. W: National Bureau of Economic Research Cambridge, MA, USA.

Lerner, J. i Tirole, J. (2002). Some simple economics of open source. *The Journal of Industrial Economics*, *50*(2), 197–234.

Locke, J. (1955). *Rozważania dotyczące rozumu ludzkiego*, tłum. B. J. Gawecki. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Love, B. J. (2019). Patent duration. *Research Handbook on the Economics of Intellectual Property Law*, 310–325.

Lubens, R. (2007). The social obligation of property ownership: A comparison of German and U.S. law. *Arizona Journal of International and Comparative Law*, *24*, 389.
Markovits, D. (2019). *The Meritocracy Trap*. Penguin UK.
Mastrogiacomo, L., Barravecchia, F. i Franceschini, F. (2019). A worldwide survey on manufacturing servitization. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, *103*, 3927–3942.
Mazur, S. (2013). Zmiana instytucjonalna. *Zarządzanie Publiczne*, *24+25*, 34–43.
Mączyńska, E. i Pysz, P. (2014). Liberalizm, neoliberalizm i ordoliberalizm. *Ekonomista*, *2*, 221–247.
Mączyńska, E. i Pysz, P. (2020). Po co nam społeczna gospodarka rynkowa. *Ekonomista*, *2*, 206–231.
Menell, P. S. (1999). Intellectual property: General theories. *Encyclopedia of Law and Economics*, *2*, 129–188.
Merrill, T. W. i Smith, H. E. (2001). What happened to property in law and economics. *Yale Law Journal*, *111*, 357.
Morewedge, C. K. (2021). Psychological ownership: Implicit and explicit. *Current Opinion in Psychology*, *39*, 125–132.
Morewedge, C. K. i Giblin, C. E. (2015). Explanations of the endowment effect: An integrative review. *Trends in Cognitive Sciences*, *19*(6), 339–348.
Moser, P. (2004). Determinants of innovation evidence from 19th century World Fairs. *The Journal of Economic History*, *64*(2), 548–552.
Mućko, P. (2014). Problemy uznawania wartości niematerialnych w rachunkowości. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *71*, 121–134.
Nagaoka, S., Motohashi, K. i Goto, A. (2010). Patent statistics as an innovation indicator. W: *Handbook of the Economics of Innovation* (t. 2, s. 1083–1127). Elsevier.
Nancekivell, S. E., Friedman, O. i Gelman, S. A. (2019). Ownership matters: People possess a naïve theory of ownership. *Trends in Cognitive Sciences*, *23*(2), 102–113.
North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, *5*(1), 97–112. http://www.jstor.org/stable/1942704.
Ostrom, E. (2003). How types of goods and property rights jointly affect collective action. *Journal of Theoretical Politics*, *15*(3), 239–270.
Ostrom, E. i Hess, C. (2007). Private and common property rights. W: *Encyclopedia of Law and Economics*. Edward Elgar Publishing.
Owczarczuk, M. (2013). *Zmiany instytucjonalne w gospodarce – wybrane aspekty teoretyczne*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
Pearl, J. (2009). *Causality*. Cambridge University Press.
Peck, J. i Shu, S. B. (2018). *Psychological ownership and Consumer Behavior*. Springer.
Perzanowski, A. i Schultz, J. (2016). *The End of Ownership: Personal Property in the Digital Economy*. MIT Press.
Peters, D., Calvo, R. A. i Ryan, R. M. (2018). Designing for motivation, engagement and well being in digital experience. *Frontiers in Psychology*, *9*, 797.
Pietrewicz, J. W. i Sobiecki, R. (2016). Przedsiębiorczość sharing economy. *Sharing Economy (Gospodarka Współdzielenia)*, 11–26.
Piketty, T. (2013). *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.

Posner, R. A. (1993). The new institutional economics meets law and economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 73–87.

Pray, C. E. i Naseem, A. (2005). Intellectual Property Rights on Research Tools: Incentives or Barriers to Innovation? Working Paper.

PwC (2016). *(Współ)dziel i rządź*. Raport.

Raworth, K. (2017). *Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21St-Century Economist*. Chelsea Green Publishing.

Richardson, L. (2015). Performing the sharing economy. *Geoforum*, *67*, 121–129.

Rifkin, J. (2001). *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism*. Penguin.

Rifkin, J. (2015). *The Zero Marginal Cost Society*. St. Martin's Griffin.

Rist, G. (2016). *Urojenia ekonomii*, tłum. Ś. Nowicki. Książka i Prasa.

Rizzo, M. J. i Whitman, G. (2019). *Escaping Paternalism: Rationality, Behavioral Economics, and Public Policy*. Cambridge University Press.

Roberts, P. (2014). *The Impulse Society: America in the Age of Instant Gratification*. Bloomsbury Publishing USA.

Roubini, N. (2022). *MegaThreats: Ten Dangerous Trends that Imperil Our Future, and How to Survive Them*. Little, Brown and Company.

Rozwadowski, W. (2010). Rzymska koncepcja własności w kulturze prawnej Europy. *Zeszyty Prawnicze*, *10*(1), 23–28.

Russell, M. G. i Smorodinskaya, N. V. (2018). Leveraging complexity for ecosystemic innovation. *Technological Forecasting and Social Change*, *136*, 114–131.

Sandel, M. J. (2012). *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. Macmillan.

Sandel, M. J. (2020). *The Tyranny of Merit: What's Become of the Common Good?* Penguin UK.

Schlager, E. i Ostrom, E. (1992). Property-rights regimes and natural resources: A conceptual analysis. *Land Economics*, 249–262.

Schuh, G., Wenger, L., Stich, V., Hicking, J. i Gailus, J. (2020). Outcome economy: Subscription business models in machinery and plant engineering. *Procedia CIRP*, *93*, 599–604.

Schulz, N., Parisi, F. i Depoorter, B. (2002). Fragmentation in property: Towards a general model. *Journal of Institutional and Theoretical Economics/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 594–613.

Schwab, K. (2018). *Czwarta rewolucja przemysłowa*, tłum. A. D. Kamińska. Wydawnictwo Studio EMKA.

Scotchmer, S. (2004). *Innovation and Incentives*. MIT Press.

Scruton, R. (2002). *Słownik myśli politycznej*, tłum. J. Łoziński, Zysk i S-ka.

Sedláček, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła*, tłum. D. Bakalarz. Wydawnictwo Studio EMKA.

Shiffrin, S. V. (2008). The incentives argument for intellectual property protection. W: *Intellectual Property and Theories of Justice* (s. 94–105). Springer.

Signify (2015). Philips provides light as a service to Schiphol Airport, https://www.signify.com/global/our-company/news/press-release-archive/2015/20150416-philips-provides-light-as-a-service-to-schiphol-airport.

Simmons, R. T., Smith Jr, F. L. i Georgia, P. (1996). The tragedy of the commons revisited: Politics vs. private property. Center for Private Conservation, The Competitive Enterprise Institute, Washington DC.

Singer, J. W. (2012). The rule of reason in property law. *UCDL Review*, *46*, 1369.

Skrzek-Lubasińska, M. (2020). Konkurencyjność firm w świetle teorii ekonomii behawioralnej Richarda H. Thalera. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, *57*(4), 15–31.

Smitizsky, G., Liu, W. i Gneezy, U. (2021). The endowment effect: Loss aversion or a buy-sell discrepancy? *Journal of Experimental Psychology: General*.

Stake, J. E. (1999). Decomposition of property rights. W: *Encyclopedia of Law and Economics*. Edward Elgar Publishing Limited.

Staniek, Z. (2017). *Ekonomia instytucjonalna. Dlaczego instytucje są ważne*. Difin.

Sturgeon, T. J. (2021). Upgrading strategies for the digital economy. *Global Strategy Journal*, *11*(1), 34–57.

Sunstein, C. R. i Lopes, L. (2000). *Behavioral Law and Economics*. Cambridge University Press.

Sztokfisz, B. (2017). Gospodarka współdzielenia – pojęcie, źródła, potencjał. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie/Cracow Review of Economics and Management*, *6*, 89–103.

Taleb, N. N. (2012). *Antifragile: Things that Gain from Disorder* (t. 3). Random House.

Teubner, T. (2014). Thoughts on the sharing economy. Proceedings of the International Conference on e-Commerce.

Thaler, R. H. i Ganser, L. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. W. W. Norton.

Thaler, R. H. i Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.

Thambisetty, S., McMahon, A., McDonagh, L., Kang, H. Y. i Dutfield, G. (2021). The trips intellectual property Waiver proposal: Creating the right incentives in patent law and politics to end the COVID-19 pandemic. LSE Working Paper.

Turoń-Kowalska, A. (2017). Konserwatyzm jako odpowiedź na myśl nowożytną. *Idea. Studia nad strukturą i rozwojem pojęć filozoficznych*, *1*(XXIX), 160–179.

Tversky, A. i Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, *5*(4), 297–323.

Tylec, T. (2016). Koncepcja uwarunkowań instytucjonalnych w nowej ekonomii instytucjonalnej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie/Cracow Review of Economics and Management*, *5*(953), 21–32.

Urbanek, G. (2011). *Kompetencje a wartość przedsiębiorstwa: Zasoby niematerialne w nowej gospodarce*. Wolters Kluwer.

Veblen, T. (1898). The beginnings of ownership. *American Journal of Sociology*, *4*(3), 352–365.

Wasilewska, M. (2015). Wycena i raportowanie kapitału intelektualnego w spółkach giełdowych. Praca doktorska, Wydział Zarządzania, Informatyki I Finansów, Wrocław.

Wawak, T. (red.) (1990). *Własność*. Wydawnictwo Informacji Ekonomicznej.

Wells, R. i Krugman, P. (2012). *Mikroekonomia*, tł. różni. Wydawnictwo Naukowe PWN.
Wilkin, J. (2017). Współczesne państwo wobec triady funkcjonalnej: wartości–normy–dobra. *Zarządzanie Publiczne/Public Governance*, *1*(39), 125–133.
Williamson, O. E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law & Economics*, *22*(2), 233–261. http://www.jstor.org/stable/725118
WIPO (2021). *World Intellectual Property Indicatiors*.
Wojtyna, A. (2007). Teoretyczny wymiar zależności między zmianami instytucjonalnymi, polityką ekonomiczną a wzrostem gospodarczym. *Gospodarka Narodowa. The Polish Journal of Economics*, *216*(5–6), 1–23.
Wojtyna, A. (2008). Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie paradygmatu? *Ekonomista*, *1*, 9–32.
WTO (2019). *World Trade Report 2019: The Future of Services Trade*.
Wyrwińska, K. i Wyrwiński, M. (2018). Platformy internetowe jako narzędzia ekonomii współdzielenia. *Transformacje Prawa Prywatnego*, *2*.
Zagóra-Jonszta, U. (2007). Własność w ujęciu wybranych kierunków myśli ekonomicznej. *Ekonomia i Prawo. Economics and Law*, *3*(1), 39–60.
Zalta, E. N. (2012). *The Stanford Encyclopedia of Philosoph*y. Stanford University.
Ząbkowicz, A. (2003). Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii. *Ekonomista*, *6*, 795–824.
Zięba, M. (2016). *Papieska ekonomia*. SIW Znak.
Zuboff, S. (2021). *Wiek kapitalizmu inwigilacji. Walka o przyszłość ludzkości na nowej granicy władzy*, tłum. A. Unterschuetz. Zysk i S-ka.
Zygmuntowski, J. J. (2018). Commoning in the digital era: Platform cooperativism as a counter to cognitive capitalism. *Praktyka Teoretyczna*, *27*(1), 168–192.
Zygmuntowski, J. J. i Wawrzyniak, B. (2020). Ekonomiczna wartość danych a ochrona użytkowników-konsumentów na cyfrowych platformach. *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, *7*.

Spis wykresów i rysunków

Wykres 1. Części składowe wartości przedsiębiorstw z indeksu S&P 500, w % 49
Wykres 2. Liczba użytkowników gospodarki współdzielenia w Stanach Zjednoczonych w latach 2016–2021, w mln.....55
Wykres 3. Liczba wniosków o znak towarowy (globalnie) w mln 90
Wykres 4. Liczba orzeczeń Sądu Najwyższego dotyczących własności intelektualnej.....94
Wykres 5. Odsetek orzeczeń z wybranymi kategoriami argumentów ekonomicznych..... 102
Wykres 6. Odsetek osób z dostępem do serwisu z muzyką na życzenie (w grupach wiekowych) 120
Wykres 7. Odsetek osób z dostępem do serwisu wideo na życzenie (w grupach wiekowych) 120
Wykres 8. Odsetek osób, które w ciągu ostatniego roku wypożyczały samochód na minuty (w grupach wiekowych) 121
Wykres 9. Odsetek osób, które w ciągu ostatnich 12 miesięcy korzystały z wypożyczalni rowerów miejskich (w grupach wiekowych)..... 121
Wykres 10. Poparcie dla kupowania uczniom podręczników przez państwo (w grupach wiekowych, %) 123
Wykres 11. Poparcie dla wypożyczania uczniom podręczników przez państwo (w grupach wiekowych, %) 123
Wykres 12. Poparcie dla kupowania dzieciom zabawek edukacyjnych przez państwo (w grupach wiekowych, %) 124
Wykres 13. Poparcie dla wypożyczania dzieciom zabawek edukacyjnych przez państwo (w grupach wiekowych, %) 125
Wykres 14. Poparcie dla ułatwiania przez państwo kupowania mieszkań (w grupach wiekowych, %) 125
Wykres 15. Poparcie dla ułatwiania przez państwo wynajmowania mieszkań (w grupach wiekowych, %) 126
Wykres 16. Poparcie dla wspierania przez państwo wypożyczania samochodów (w grupach wiekowych, %) 127
Wykres 17. Poparcie dla wspierania przez państwo kupowania samochodów (w grupach wiekowych, %) 128

Wykres 18. Poparcie dla kupowania przez państwo komputerów lub tabletów w przypadku prowadzenia nauki zdalnej (w grupach wiekowych, %) 128
Wykres 19. Poparcie dla wypożyczania przez państwo komputerów lub tabletów w przypadku prowadzenia nauki zdalnej (w grupach wiekowych, %) 129
Wykres 20. Gotowość do rezygnacji z posiadania własnego roweru (w grupach wiekowych, %) 130
Wykres 21. Gotowość do rezygnacji z posiadania własnego samochodu (w grupach wiekowych, %) 131
Wykres 22. Gotowość do rezygnacji z posiadania narzędzi (typu wiertarka, wkrętarka, piła) (w grupach wiekowych, %) 132
Wykres 23. Gotowość do rezygnacji z eleganckich ubrań (w grupach wiekowych, %) 132
Wykres 24. Gotowość do rezygnacji z posiadania droższych zabawek (w grupach wiekowych, %) 133
Wykres 25. Gotowość do rezygnacji z posiadania własnego sprzętu sportowego (w grupach wiekowych, %) 134
Wykres 26. Oczekiwania wobec polityk publicznych, w % 162
Wykres 27. Gotowość do rezygnacji z własności poszczególnych kategorii rzeczy, % 167
Wykres 28. Suma gotowości do rezygnacji z własności a suma poparcia dla polityk publicznych opartych na wypożyczaniu, w % 169
Wykres 29. Suma gotowości do rezygnacji z własności a suma poparcia dla polityk publicznych opartych na transferze własności, w % 169
Wykres 30. Udział usług w przychodach Apple, w % 178
Wykres 31. Udział w rynku mobilnych systemów operacyjnych, w % 187

Rysunek 1. Relacje wartości niematerialnych i terminów pokrewnych 80
Rysunek 2. Nic nie będziesz posiadać i będziesz szczęśliwy 108
Rysunek 3. Schemat analizy wyników badania 114

Spis tabel

Tabela 1. Cele, hipotezy, metodologia 17
Tabela 2. Podział dóbr 21
Tabela 3. Uprawnienia klas posiadaczy praw własności 23
Tabela 4. Odsetek spraw zakończonych uwzględnieniem powództwa w latach 2013–2018 w polskich sądach 46
Tabela 5. Kluczowe elementy kapitału intelektualnego według wybranych autorów 82
Tabela 6. Wystąpienia terminu „własność intelektualna" w wypowiedziach sądów federalnych w USA 85
Tabela 7. Rozkład próby 111
Tabela 8. Zestawienie tabel częstości 116
Tabela 9. Wiek – korelacje 118
Tabela 10. Korelacja rang Spearmana (zmienne z metryczki, bez wieku) 135
Tabela 11. Korelacja rang Spearmana (doświadczenia z dostępem) 143
Tabela 12. Tabela krzyżowa – Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów? * Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania rowerów miejskich/gminnych, to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny rower 151
Tabela 13. Tabela krzyżowa – Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów? * Gdyby w mojej miejscowości istniała możliwość dogodnego wypożyczania samochodów (zarówno na minuty, jak i na dłuższy czas), to wolał(a)bym je wypożyczać niż posiadać własny samochód 151
Tabela 14. Tabela krzyżowa – Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów? * Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania narzędzi typu wiertarka, wkrętarka, piła, to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować takie narzędzia na własność 152
Tabela 15. Czy w ciągu ostatniego roku korzystał(a) Pan(i) z wypożyczalni miejskich rowerów? * Gdyby istniała możliwość dogodnego wypożyczania sprzętu sportowego i turystycznego – namiotu, rakiety tenisowej, hantli itp. – to wolał(a)bym wypożyczać niż kupować taki sprzęt na własność 152
Tabela 16. Korelacja rang Spearmana (oczekiwania wobec polityk publicznych) 155

Tabela 17. Tabela krzyżowa – Suma gotowości do rezygnacji z własności („zdecydowanie tak" i „raczej tak") * Suma poparcia dla polityk publicznych opartych na wypożyczaniu („zdecydowanie tak" i „raczej tak") 168
Tabela 18. Tabela krzyżowa – Suma gotowości do rezygnacji z własności („zdecydowanie tak" i „raczej tak") * Suma poparcia polityk publicznych opartych na transferze własności („zdecydowanie tak" i „raczej tak") 170
Tabela 19. Porównanie instytucji własności w klasycznej i współczesnej formie 202
Tabela 20. Poziom gotowości do rezygnacji własności 205

Fundamentalne znaczenie dzieła wynika nie tylko z jego tematu, lecz także z faktu, że świat doświadcza właśnie wielkiej cywilizacyjnej przemiany (…). Przesilenie to przynosi czwarta rewolucja przemysłowa, z jej niebywałym dynamizmem rozwoju nowych technologii, w tym – wciąż niełatwym do oszacowania – potencjałem sztucznej inteligencji. W takich warunkach jednym z najtrudniejszych wyzwań staje się nie tylko optymalizacja wykorzystywania tych technologii, lecz także wysoce problematyczna kwestia własności samych technologii i ich upowszechniania, zwłaszcza w obszarze własności intelektualnej oraz baz danych i ich przetwarzania.

prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska

Książka Bartłomieja Bigi to praca wartościowa i wiele wnosząca do dyskusji nad transformacjami praw własności we współczesnej gospodarce. Takiej pracy w polskiej literaturze przedmiotu brakuje (…). Walorem książki jest interdyscyplinarność opisanych badań i sprawne, często wręcz erudycyjne, poruszanie się autora między różnymi obszarami i poziomami analizy.

prof. dr hab. Łukasz Hardt

Bartłomiej Biga – doktor nauk ekonomicznych, adiunkt w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, absolwent dwóch kierunków studiów magisterskich na Uniwersytecie Jagiellońskim – prawa i administracji – oraz aplikacji adwokacji w Krakowskiej Izbie Adwokackiej, gdzie został wpisany na listę adwokatów, popularyzator wiedzy ekonomicznej, autor podcastu „Wiedza nieoczywista" (https://bartlomiejbiga.pl). Był zaangażowany w ponad dwadzieścia projektów naukowych i wdrożeniowych jako ekspert z zakresu ekonomicznej analizy prawa.

www.scholar.com.pl

ISBN 978-83-67450-34-8

9 788367 450348