

dr Łukasz Speer¹ 

Uniwersytet Wrocławski

Produkcja partnerska (*peer production*): istota i zastosowanie

WPROWADZENIE

Głosy wskazujące na konieczność większego ukierunkowania się na innowacyjność wydają się być powszedniością, a nowoczesne sposoby wytwarzania dóbr w oparciu o wiedzę stają się podstawą nowoczesnej gospodarki. Choć nie sposób odmówić słuszności temu pogładowi, nie należy zapominać, że wprowadzanie innowacji może nieść za sobą pewne ryzyka. Zagrożony negatywnymi aspektami wdrażania gospodarki innowacyjnej może być szeroki zakres podmiotów, począwszy od osób fizycznych, skończywszy na całych jednostkach administracyjnych lub regionach. Wykluczeniem zagrożone stają się osoby i podmioty nieposiadające dostępu do środków finansowych i infrastruktury, oddalone od ośrodków naukowych lub dużych ośrodków miejskich. Podmioty te nie mają szansy na równe konkurowanie z tymi podmiotami, które posiadają odpowiednie zasoby lub są usytuowane w miejscach korzystnych z punktu widzenia gospodarki opartej na wiedzy.

Z drugiej strony, gospodarka oparta na wiedzy i nowoczesnych środkach komunikacji daje szansę mniejszym podmiotom i osobom z regionów zagrożonych wykluczeniem wejścia w obieg gospodarczy. Współczesne wytwarzanie dóbr opiera się w większej mierze na zaangażowanej wiedzy i zasobach intelektualnych niż zarządzaniu zasobami rzeczowymi. Narzędzia nowoczesnej komunikacji umożliwiają łączenie rozproszonych uczestników rynku i zapewniają dostęp do dóbr i wiedzy bez konieczności fizycznego przemieszczania się. W takim stanie rzeczy oprócz kapitału intelektualnego znaczenia nabiera również wola działania oraz umiejętność współpracy.

Mając na uwadze powyższe, celem artykułu jest identyfikacja koncepcji organizacji bądź modelu produkcji dóbr, który stawiłby czoła wyzwaniom nowej,

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: lspeer@o2.pl. ORCID: 0000-0001-8243-5208.

zglobalizowanej gospodarki opartej na wiedzy i mógł przyczynić się do zniwelowania nierówności społecznych i gospodarczych. W kontekście omówionej problematyki autor starał się wykazać, że remedium na zagrożenie wykluczenia i nierówności mogą być kooperatywne oraz sieciowe formy działalności. Charakteryzują się one tworzeniem dóbr w oparciu o wiedzę przez współpracujące ze sobą podmioty lub osoby. Działalność tychże charakteryzuje się lokalnym działaniem lub działaniem nieterytoryalnym, gdy miejscem aktywności jest przede wszystkim sieć wirtualna.

Obraną przez autora metodą badawczą jest analiza literatury przedmiotu. W niniejszym artykule, ze względu na ograniczoną objętość artykułu, autor starał się zwięźle przedstawić pojęcie i charakterystykę przedmiotu badań w kontekście pozytywnego oddziaływania na niwelowanie nierówności społecznych i gospodarczych oraz wpływu na to, aby wzrost gospodarczy przebiegał równomierniej i w sposób bardziej zrównoważony. Choć artykuł nie proponuje szczegółowych rozwiązań ani nie nakreśla konkretnych modeli, stanowi teoretyczne podstawy dla dalszych badań, w tym badań natury empirycznej.

SIATKA POJĘCIOWA

Zjawisko socjoekonomiczne, które opiera swoje istnienie na współpracy oraz wykorzystywaniu innowacyjności, nazywane jest produkcją partnerską (ang. *peer production* lub *peer2peer production*, skrót P2PP lub P2P). Autor na potrzeby artykułu będzie stosował termin „produkcja partnerska” wraz z jego tłumaczeniem w języku angielskim oraz skrótem P2PP. Niektóre publikacje cytowane w artykule są publikowane zgodnie z ideą produkcji partnerskiej w wydawnictwach internetowych – w formie ogólnodostępnej, poprzez wydawnictwa internetowe recenzowane w formie *peer review* (pol. wzajemnej recenzji).

Najszerszym pojęciem, w zakres którego wchodzi produkcja partnerska jest gospodarka współpracy (ang. *collaborative economy*) lub w zależności od stanowiska, doktryny lub kontekstu – gospodarka współdzielenia (ang. *sharing economy*). Błędne lub niekonsekwentne tłumaczenie angielskich terminów w polskiej literaturze, lecz także rozbieżność w obrębie polskiego, jak i zagranicznego piśmiennictwa powoduje, że nie została sformułowana koherentna siatka pojęciowa terminów wchodzących w zakres gospodarki współpracy lub im pokrewnych, zarówno na gruncie polskim, jak i ponadnarodowym (Hendel, 2018, s. 195–200).

Peer production było jeszcze do niedawna postrzegane jako zjawisko związane z tworzeniem oprogramowania w ramach *open source* – o otwartym kodzie źródłowym rozwijanym przez społeczność odbiorców, którego kod źródłowy jest wydawany na podstawie licencji przyznającej użytkownikom prawa do badania, zmiany i rozpowszechniania tego oprogramowania (Czterwertyński,

2019, s. 349), ale także innych projektów związanych z szeroko pojętymi projektami sieciowymi lub softwareowymi. Jest to zauważalne w pracach twórców koncepcji produkcji partnerskiej, w szczególności Yochaia Benklera, lecz też autorów prowadzących badania głównie w węższych dziedzinach technicznych lub ekonomicznych, którzy analizowali *peer production* jako fenomen internetowy lub narzędzie do prowadzenia badań lub prac grupowych (Benkler et al., 2015, s. 180).

Istotne dla powstania omawianego fenomenu są prace Y. Benklera oraz Michela Bauwesa, uznawanych za twórców pojęcia produkcji partnerskiej, które dały podwaliny pod stworzenia pojęcia i opisanie tego fenomenu. Analiza prac twórców pojęcia produkcji partnerskiej oraz rozwoju tego fenomenu prowadzi do refleksji, że obejmują one przede wszystkim zagadnienia swoiste naukom społecznym, charakteryzując się pewnego rodzaju eklektyzmem i interdyscyplinarnością. Przejawia się on zarówno na poziomie przyjętej metody badawczej i poznawczej oraz przedmiotu podjętych rozważań, obejmujących analizę m.in. czynników psychologicznych, ekonomicznych, historycznych, socjologicznych oraz prawnych.

Produkcja partnerska jest definiowana przez Y. Benklera jako forma otwartej twórczości i dzielenia pracy wykonywanej online przez grupy ludzi, którzy: ustanawiają i wykonują obrane z góry cele w zdecentralizowanym sposobie działania; kierują się zróżnicowanymi motywami, w szczególności tymi niepieniężnymi; oddzielają stosunki zarządcze od wyłącznych form własności i umów wielostronnych, w szczególności, gdy projekty są zarządzane jako *open commons* lub inny sposób, w którym to modelu zarządczym wykorzystuje się wiedzę, zaangażowanie i autorytet w większym stopniu niż stosunki oparte na kontraktowości lub środkach ochrony prawnej danej jednostki (Benkler, 2016, s. 91–92). Y. Benkler (2006, s. 400) zwraca także uwagę, że P2PP jest społecznym (ang. *social*) modelem wytwarzania dóbr, istniejącym obok modeli typu kontraktowego, rynkowego, menedżerskiego i państwowego. W powyższej, wydaje się podstawowej definicji P2PP, wyłaniają się jej istotne elementy: łączenie uczestników za pomocą sieci i działalność online, innowacyjność projektów, zróżnicowana motywacja do wspólnego działania członków danej grupy, decentralizacja projektów – szczególnie pod względem planowania, podziału zadań, wykonania i procesów decyzyjnych, rozdzielenie stosunków własnościowych i stosunków kontraktowych organizacji (uczestników) od stosunków zarządczych i menedżerskich (Benkler, 2016, s. 92–94).

Należy wpieryw zauważyć, że najpowszechniejszym modelem organizacji przedsiębiorstwa, który urósł niemalże do rangi aksjomatu, jest model menedżerski, w którym rozdzielona jest własność od zarządzania danym przedsiębiorstwem, tzn. właściciel kapitału jest właścicielem przedsiębiorstwa, natomiast kierowanie i zarządzanie nim powierza się kadrze zarządzającej. W modelu tym

trudno dopatrywać się innych motywacji uczestnictwa w tego typu działalności niż zysk, zarówno rozumiany jako przyrost zasobów majątkowych wpływający na rachunek właścicieli, inwestorów itd., jak i przychód poszczególnych osób zatrudnionych w nim bądź pozostających w ścisłych i stałych relacjach, które godzą się na wykonywanie określonych czynności lub kierowanie innymi osobami w danym wymiarze czasu (Rogalska, 2014, s. 155–157; Wright, 2019, s. 17–18). Często bywa to mylone z tradycyjnym modelem prowadzenia działalności gospodarczej, w którym właściciel jest tożsamy z osobą zarządzającą, charakterystycznym obecnie dla małych przedsiębiorstw lub działalności gospodarczych prowadzonych w krajach, w których gospodarka dopiero się rozwija lub dopiero przyjęła model wolnorynkowy (Steindl, 1945, s. 22–23; Coase, 1937, s. 385–405). Należy również zwrócić uwagę, że część rozważań doktryny dotyczącej modeli działalności gospodarczej odnosi się w znacznej mierze do rozwiązań przyjętych w amerykańskim porządku prawnym oraz tradycji tamtejszego społeczeństwa, dlatego w badaniu zostały uwzględnione elementy porównawcze (Regiec, 2018; Waśniewski, 2011).

W modelach tych (menedżerskim i tradycyjnym) istnieje wyraźny podział na pracodawcę (niekoniecznie będącego osobą fizyczną), menedżera oraz pracownika. Osoby te łączy zależność kontraktowa, której podstawowymi cechami są wykonywanie pracy za określone wynagrodzenie i wytwarzanie określonych dóbr w obrębie przedsiębiorstwa, kierowanie innymi osobami lub podleganie nadzorowi kierowniczemu. Stosunki w tego rodzaju podmiotach, podobnie jak umowy zawarte pomiędzy ich stronami, mają charakter dwustronny, więc obie strony są zobowiązane do świadczenia względem siebie świadczeń określonego rodzaju (Papadimitropoulos, 2018, s. 841). W tym przypadku właściciel powinien wypłacać wynagrodzenie w zamian za świadczoną pracę lub wypracowane dobra. Chociaż zawiązanie umowy jest dobrowolne, po jego zawarciu stosunek pracy pomiędzy pracownikiem a pracodawcą opiera się na swego rodzaju przymusie, gdyż to stosunek umowy pomiędzy stronami i ewentualne negatywne skutki niewykonania gwarantują spełnienie umowy (Benkler et al., 2015, s. 179). Dotychczas wydawało się, iż jest to jedyny sposób na skoordynowanie wykonywania pracy w konkretnym celu przez określoną liczbę osób w danej organizacji, więc poddając analizie przedmiot rozważań, trzeba zauważyć dwa zjawiska wynikające z tego stanu rzeczy. Pierwsze tego typu twory są podzielone wyraźnie pomiędzy właściciela i kadre zarządzającą a z drugiej strony pracowników. Decyzje o charakterze zarządczym, koordynującym prace podejmowane są arbitralnie, więc samo wykonywanie pracy ma charakter przymusu, nawet jeżeli uprzednio poddano się umownie temu rygorowi. Natomiast możliwość skorzystania ze środków ochrony prawnej przez pracodawcę powoduje znaczną zmianę położenia publiczno-prawnego osób poddających się temu rygorowi względem drugiej strony umowy (Ramos, 2017, s. 76).

ORGANIZACJA GRUP P2PP

W przeciwieństwie do tradycyjnych modeli przedsiębiorstwa, w produkcji partnerskiej to nie osoby wyznaczone przez właściciela danego przedsiębiorstwa mają za zadanie nadzorować przestrzegania ustalonej organizacji pracy i jej efektów a zaangażowanie uczestników grupy na realizację projektu powinno decydować o przykładowym wypełnianiu zadań, współpracy pomiędzy poszczególnymi członkami i końcowym powodzeniu danego projektu. Istotna jest także, oprócz samomotywacji tychże osób, presja innych uczestników danego projektu lub organizacji o trwałej strukturze (ang. *peer pressure*), gdyż dla uczestnika większą motywacją niż kary porządkowe lub negatywne skutki niewywiązania się z umowy jest ostracyzm określonej grupy lub środowiska. Drugim negatywnym aspektem może być okoliczność nienależytego wypełnienia obowiązków skutkująca niepowodzeniem danego projektu (Czetwertyński, 2016, s. 504). W konsekwencji niepowodzenie to może wiązać się z negatywnymi skutkami majątkowymi dla danego uczestnika lub niespełnieniem celów motywujących do uczestnictwa w grupie bądź swego rodzaju wykluczeniem (Benkler, 2016, s. 110–113).

Każda organizacja bądź grupa musi jednakże posiadać, przynajmniej symbolicznego, lidera lub kierownika. W tradycyjnym modelu przedsiębiorstwa kierownikiem lub liderem danego obszaru zostaje zazwyczaj osoba wyznaczona przez właściciela w sposób władczy. Natomiast przywództwo w systemie produkcji partnerskiej może być efektem wyboru np. spośród członków grupy lub spoza niej, nieformalnego przywództwa w grupie poprzez naturalne wyłonienie lidera, organizację pracy ograniczającą potrzeby posiadania liderów i kierowników na rzecz pracy zadaniowej (Benkler, 2016, s. 110–113). Powyższe przykłady mają na celu wskazanie, jak kierowana i koordynowana jest grupa *peer production* oraz jak istotne są czynniki psychologiczne, aby dana społeczność poprzez współpracę mogła osiągać zamierzone cele w sposób najbardziej efektywny bez bezpośredniego i kierowniczego nadzoru pracy, którego naruszenie może skutkować negatywnymi konsekwencjami wynikającymi z postanowień kontraktowych, których egzekucji przestrzegają właściwe organy władzy publicznej (Pedersen, 2010, s. 65–66). W zamyśle twórców tego systemu, organizacja grupy produkcji partnerskiej powinna opierać się na funkcji koordynującej a nie kontrolnej lidera, zadania powinny być rozdzielone w sposób umożliwiający ich realizację bez odgórnego kierownictwa, a zamiast kierowników powinni występować liderzy, którzy swoim autorytetem i doświadczeniem, a nie na mocy powołania, mniej lub bardziej formalnie kierowaliby grupą (de Filippi, 2015, s. 470).

Brak narzuconego odgórnie kierownika w wykonywaniu zadań wskazuje, że jednostki biorące udział w produkcji partnerskiej same organizują swoją pracę, dostosowując się do potrzeb danego zadania, jednocześnie dbając o jej jakość oraz poświęcając potrzebny nakład czasu dla realizacji swoich zadań (Ramos,

2017, s. 76). Dlatego istotnym elementem *peer production* jest merytokracja rozumiana jako zdobywanie popularności i posłuchu ze względu na swoją wiedzę i umiejętności. Wspomnienia jednak wymaga, że poleganie na współpracy i merytoryce nie oznacza, że wykluczone zostają modele przywództwa opartego na charyzmie lub wizji lidera, podobnie w przypadku zastosowania procedur bądź innych elementów kojarzonych z tradycyjnym przedsiębiorstwem, które są stosowane w P2PP pod warunkiem, że nie wypacza to jego charakteru (de Filippi, 2015, s. 470).

Natomiast M. Bauwens (Bauwens et al., 2019, s. 2–6; Bauwens, 2006) wskazuje niewymienione przez Y. Benklera aspekty, które mogą pomóc w zdefiniowaniu P2PP: relacje społeczne, w których uczestnicy posiadają swobodę łączenia się; infrastruktura technologiczna pozwalająca na ww. łączenie się i poszerzanie tych relacji; możliwości rozwinięcia nowego modelu produkcji i praw własności poprzez wdrożenie P2PP; elastyczność przejawiająca się możliwościami przekształcenia w kierunku gospodarki przyjaznej człowiekowi i środowisku.

Istotnym elementem definicji produkcji partnerskiej ukutej przez M. Bauwensa (Bauwens et al., 2019, s. 2–6; Bauwens, 2006), o której nie było mowy u Y. Benklera (Benkler, 2016, s. 110–113), jest możliwość rozwinięcia nowego modelu produkcji i praw własności poprzez wdrożenie P2PP. Zgodnie z myślą M. Bauwensa (2006), *peer production* powinna być przede wszystkim grupą bądź rozproszoną organizacją o horyzontalnej strukturze, która wytwarza wartość (materialną lub niematerialną) na własne potrzeby. Aczkolwiek, sam M. Bauwens bierze pod rozwagę, że jest to założenie trudne do zrealizowania. Przyjmuje on, że odejście od kapitału jako jednego z czynników kształtujących wzajemne relacje oraz spełniania potrzeb rynku na rzecz wzajemnych potrzeb grupy wymaga ewolucji dotychczasowych stosunków między państwem, rynkiem i jego uczestnikami, zarówno na poziomie socjoekonomicznym, jak i psychologicznym. Zdaniem M. Bauwensa dynamika tych zmian będzie wiązać się z rozwojem technologicznym i idącym za tym postępowaniem społecznym skutkującym wykształceniem się nowych form produkcji, zarówno wytwórczości dóbr materialnych, jak i niematerialnych. Natomiast *peer production* ma szansę stać się dominującym sposobem na alokację zasobów i pomnażanie wartości koniecznych dla życia człowieka, wypierając tym samym obecne relacje na tym polu. Zdaniem pioniera produkcji partnerskiej, społeczeństwo, w którym podstawowymi wartościami byłyby współdzielenie, sieciowość, współpraca, niekiedy altruizm, spełniałoby te warunki.

Y. Benkler i M. Bauwens w swoich pracach usiłują nakreślić zarówno zasady organizacji i działalności sieci partnerskiej (ang. *peers*), ich wpływu na system socjoekonomiczny bytu człowieka, jak i kierunki rozwoju tego systemu. Dla Y. Benklera kluczową wartością jest m.in. zbudowanie społeczeństwa współpracy opartego na uczciwości, moralności i wartościach, będącego odpowiedzią dla współczesnego Lewiatana – miejsca zamieszkiwanego przez ludzi będących

zasadniczo egoistycznymi, nad którymi może zapanować i kontrolować jedynie władca, w tym przypadku władza publiczna. Natomiast M. Bauwens wyraża pogląd, że jego wizja nie ma na celu stworzenia utopii, lecz rozwiązanie pewnych problemów społecznych i jest on świadom, że na ich miejsce mogą pojawić się nowe problemy wynikające z powszechnego stosowania fenomenu produkcji partnerskiej, jednakże pomimo tych niedoskonałości, stanowiłoby to postęp dla ludzkości i kolejny etap w jej rozwoju.

MOTYWACJE UCZESTNIKÓW GRUP P2PP

Peer production w oczach autorów pojęcia jawi się jako sposób na naprawienie wielu niedoskonałości współczesnego systemu socjoekonomicznego oraz jako pewien model określający część relacji społecznych, gospodarczych pomiędzy obywatelami, jak i pomiędzy państwem a obywatelem, więc nosi cechy systemu. Warto zauważyć, że teoria produkcji partnerskiej nierzadko opisuje stany idealne. Prakseologiczne zacięcie jej twórców sprawia, że w swoich rozważaniach biorą pod uwagę możliwość praktycznego zastosowania idei, istnienie stanów przejściowych, a sfera ideologiczna jest jedynie tłem dla praktyki i nie stanowi bezwzględnego wzorca postępowania. Są to kolejne względy, dla których produkcja partnerska wydaje się być doskonałym środowiskiem dla tworzenia i wdrażania innowacji, gdyż idea odgrywa rolę kierunkowskazu dla działań, ale nie jest elementem krępującym ich skuteczność, jeżeli zachodzą w danym przypadku rozbieżności (Troxler, 2010, s. 16).

Podstawą funkcjonowania *peer production* jest współpraca, postrzegana zarówno przez pryzmat nauk ekonomicznych, lecz również rozważań o moralności, etyki i ładzie społecznym. Piśmiennictwo opisujące fenomen produkcji partnerskiej jako podbudowę ideologiczną wykorzystuje opisane w pracach Elinor Ostrom przykłady korzyści płynące ze współpracy a nie rywalizacji. Współpraca ta przejawia się m.in. w korzystaniu ze wspólnych zasobów (tzw. *commons*, pol. rzecz wspólna) i ich dzieleniu oraz niekiedy podziału pracy w ustalony wcześniej sposób, aby zasoby te były wystarczające dla wszystkich członków danej wspólnoty, co zostało zobrazowane m.in. na przykładach mieszkańców górskich rejonów Szwajcarii i Japonii w pozyskiwaniu drewna, rybaków korzystających ze wspólnych łowisk na morzach wokół Japonii czy też korzystających ze wspólnych systemów irygacyjnych mieszkańców Filipin lub Hiszpanii (Ostrom, 1990, s. 61–78; Ostrom, 2000, s. 152; Verrax, 2019, s. 200–201).

Ze względu na dominujący w obecnym świecie nauk ekonomicznych paradygmat ekonomii neoklasycznej szczególnie podkreślający rolę konkurencji, warto omówić niektóre elementy współpracy, istotne dla analizy produkcji partnerskiej. Zespół autorów pod kierownictwem Y. Benklera (Algan et al., 2013) z zebranych przez siebie wyników badań wyszczególnił następujące motywy

współpracy: (1) altruizm, (2) wzajemność, (3) wizerunek. Współpraca oznacza wspólne wykonywanie pracy ku wspólnemu celowi lub chęć do bycia pomocnym, gdy jest się o to poproszonym (Oxford), natomiast altruizm bywa definiowany jako troska o dobro i szczęście innych ludzi oraz gotowość do poświęcenia swojego dobra, nawet jeśli nie przyniesie to korzyści tej osobie (Oxford). Zarówno w kontekście omówienia czynników determinujących współpracę, jak i motywacji do podejmowania działań w zakresie produkcji partnerskiej, współpraca jest niekiedy mylona z altruizmem, co jest oczywiście poglądem błędnym. Altruizm, jak wskazują zespolone wyniki badań, może być powodem podjęcia współpracy i tym samym działalności w ramach produkcji partnerskiej, natomiast z altruistycznymi pobudkami można łączyć udział np. w tworzeniu oprogramowania *open source* w szczytnym celu, społecznych sieci pomocy lub innych inicjatyw zmieniających rzeczywistości na lepsze bez przynoszenia jakiegokolwiek korzyści tej osobie (Algan et al., 2013).

Drugim, również istotnym elementem motywującym do współpracy jest wzajemność. W odróżnieniu od altruizmu, wzajemność jest związana z dostarczeniem jednostce określonego dobra lub przysługi i wyzwolenie w tej jednostce poczucia zobowiązania się do odwzajemnienia się – określane jest to zasadą *do ut des* – daję abyś dawał (Spaeth, Niederhöfer, 2021, s. 128). Jest ona postrzegana jako element więziotwórczy pomiędzy jednostkami tworzącymi społeczeństwo poprzez wzajemne zobowiązanie, natomiast odwzajemnianie jest wciąż silną społeczną regułą moralną, nakazującą odpłacenie się za otrzymane korzyści, co czyni to odpłacenie się przejawem dobrej woli, nieobwarowane nakazem jak w przypadku wielu stosunków cywilnych (Spaeth, Niederhöfer, 2021, s. 128). W relacjach pomiędzy członkami produkcji partnerskiej, wzajemność ta może przybrać wiele postaci. Najbardziej powszechnym świadczeniem wzajemnym wydaje się być zapłata pieniężna za wykonaną lub świadczoną pracę, aczkolwiek trzeba pamiętać, że w tym przypadku sama okoliczność występowania wzajemności w tego rodzaju stosunkach umownych nie oznacza zrównania z ustawowym stosunkiem pracy lub innymi formami przyporządkowania znanymi z jednego z tradycyjnych modeli przedsiębiorstwa, jeżeli warunki jej wykonywania są charakterystyczne dla produkcji partnerskiej.

W odniesieniu do polskiego systemu prawnego, zgodnie z art. 487 § 2 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1740 ze zm.) umowa jest wzajemna, gdy obie strony zobowiązują się, że świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej, natomiast zgodnie z art. 22 § 1 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1320 ze zm.) przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę, a pracodawca – do zatrudniania pracownika za wynagrodzeniem.

Ostatnią wyszczególnioną motywacją do współpracy w obrębie sieci partnerskich jest wizerunek społeczny (ang. *social image*), który jest wartością najtrudniejszą empirycznie do zmierzenia ze wszystkich trzech typów motywacji. Ponadto, trzeba zauważyć, że bez poznania szczegółowych kategorii badawczych niektóre z analizowanych motywacji mogą się pokrywać lub może wydawać się, że wynikają one z siebie (Spaeth, Niederhöfer, 2021, s. 127–130; Zhu, 2015; Algan et al., 2013, s. 8–9).

Jak wskazują badania przedstawiane w literaturze przedmiotu, dobrze zorganizowane grupy produkcji partnerskiej przy wykorzystaniu potencjału innowacji, nowoczesnych form produkcji jak drukarki 3D (Moilanen, 2017; Kostakis et al., 2013, s. 798–800) czy zautomatyzowanej produkcji i designu (Braybrooke, Smith, 2020, s. 356–357) mogą wytwarzać nie tylko dobra niematerialne, natomiast stworzona struktura organizacyjna może nosić znamiona przedsiębiorstwa. Tego rodzaju organizacja pracy może być z powodzeniem wykorzystywana w formach działalności gospodarczej skierowanych na współpracę takich jak spółdzielnie, klastry, grupy produkcyjne czy też nieformalne grupy wytwarzające dobra niematerialne *digital commons* (Kostakis et al., 2013, s. 798–800).

Praca w obrębie tychże grup może być wykonywana na odległość, gdyż brak nadzoru kierowniczego sprawia, że każdy z uczestników samoistnie powinien utrzymywać dyscyplinę swojej pracy. Tak tworząca się sieć, zarówno w znaczeniu dosłownym – osób połączonych przy pomocy Internetu lub wspólnej infrastruktury, jak i sieci powiązań oraz wspólnych relacji przy tworzeniu projektów lub wspólnej, stałej pracy pozwala na stworzenie środowiska korzystającego ze wspólnych zasobów, rozwiązań bądź wartości przez członków grupy lub nawet wiele grup współpracujących ze sobą podobnie jak czynią to tradycyjne przedsiębiorstwa. Połączenie jednostek, a w dalszej kolejności grup produkcji partnerskiej daje okazję do poszerzania działalności, zrodzenia produktywnego środowiska opartego na ideach współpracy, szczególnie istotnego dla rozwoju lokalnych społeczności (Tuziak, 2020b s. 319). Jak wskazują niektóre dostępne badania, dostępność internetowych platform współpracy może stać się czynnikiem rozwojowym dla mniej rozwiniętych regionów, zapewniając zarówno narzędzia, jak i narzędzia dla prowadzenia działalności gospodarczej oraz w węższym zakresie dla współpracy z ewentualnymi partnerami biznesowymi (Miczyńska-Kowalska, Slonimska, 2020, s. 61), tym bardziej że zaznacza się tendencja do przesuwania działalności innowacyjnej z rozwiniętych regionów przemysłowych do regionów klasyfikowanych do tej pory jako peryferyjne. Połączenie w tego rodzaju sieci jest również elementem działającym stymulująco na wykształcenie się lokalnej przedsiębiorczości oraz zaufania pomiędzy partnerami biznesowymi (Miczyńska-Kowalska, Slonimska, 2020, s. 61; Tuziak, 2020a, s. 144–145) oraz w nauczaniu, prowadzeniu badań naukowych i szkoleniu zawodowym, szczególnie na odległość (Speer, 2021, s. 26–27).

PODOBNE KONCEPCJE

W literaturze przedmiotu można wyróżnić także inne, bliźniacze koncepcje, które pokrywają się w dużej mierze z założeniami twórców produkcji partnerskiej, lecz są oznaczone innymi terminami. Jednym z najczęściej opisywanych fenomenów tego typu jest *mass collaboration* (pol. zbiorowa współpraca). Od P2PP odróżnia ją założenie, że jedynie znaczna liczba uczestników może w nim współuczestniczyć i większa ich liczba może zwiększyć wartość danego projektu, zawiązywanego w konkretnym celu. W przypadku *mass collaboration* jednostki zaangażowane w projekt poprzez pracę i wymianę wartości (np. informacji, owoców pracy) tworzą jedną kolektywną wartość dzięki zespolonej mocy do wykonania danego zadania lub rozwiązania problemu. W wyniku tak zorganizowanej pracy powstaje niematerialna wartość dodana, a w przypadkach prac natury intelektualnej *collective intelligence* (pol. kolektywna inteligencja), którą piśmiennictwo określa jako wytwór współpracy znacznej liczby osób w wyniku wykonywania zadania o charakterze intelektualnym, zazwyczaj wynikający z zastosowania innowacyjności lub nowatorskich technologii, którego utylitarnym przeznaczeniem jest m.in. wspomaganie pracy tych jednostek i rozwiązywanie dalszych zadań poprzez syntezę danych zebranych przez grupę. Chociaż jest to kolaboratywna forma działania, *collective intelligence* może być oparte o konkurowanie ich członków w zakresie wymagającym uzyskania jak najlepszego rozwiązania problemu. W pracach opisujących *mass collaboration*, nie ma określonej zwartej wizji świata lub jej wpływu na społeczeństwo, zawarte są natomiast bardziej szczegółowe rozwiązania o charakterze organizacyjnym. Autorzy opisujący fenomen *mass collaboration* wskazują utylitarne zastosowanie tego fenomenu m.in. w takich dziedzinach jak przemysł, nauka i edukacja bądź zarządzanie wskazując podobne przykłady jej zastosowania co produkcji partnerskiej, stosując często te terminy wymiennie lub określając je jako podtypy.

Kolejnym z modeli opartych o współpracę, wymagającym wyszczególnienia jest redystrybuowana wytwórczość (ang. *redistributed manufacturing*). Jest to koncepcja, która wychodzi naprzeciw potrzebie sprowadzenia produkcji przemysłowej do kraju, z którego została pierwotnie przeniesiona, lecz z dużych zakładów produkcji przemysłowej do mniejszych, rozproszonych, konfigurowalnych fabryk i instalacji przemysłowych, których funkcjonowanie opiera się w znacznej mierze na nowoczesnych, cyfrowych technologiach. Redystrybuowana wytwórczość ma w swoim założeniu odpowiadać na współczesne wyzwania produkcyjne związane ze zmieniającymi się warunkami organizacyjnymi, łańcuchami wartości i dostaw, związanymi z postępowaniem w dziedzinie organizacji wytwórczości, inżynierii, nowych technologii i jej stosowania, podważając tym samym dotychczasowe wzorce produkcji w różnych dziedzinach nauk technicznych, ekonomicznych bądź społecznych. Immanentną cechą redystrybuowanej wytwórczości jest uczestnic-

two szeregu oddzielnych obiektów lub podmiotów w procesie produkcji, którego wynik czy też końcowy produkt jest tożsamy lub jego jakość jest ustandaryzowana, jeżeli np. efekt końcowy będzie zależał od indywidualnego zamówienia. Działalność tychże podmiotów opiera się na zdecentralizowanej sieci, pozwalającej na elastyczność w działaniu, oszczędność i dbałość o środowisko, częstokroć na platformach cyfrowych stworzonych do wymiany informacji lub łączenia uczestników procesu produkcyjnego. Tego rodzaju sieć powiązań dystrybuuje również wytwarzanie wartości, ale także ryzyko i odpowiedzialność uczestników.

WNIOSKI

Produkcja partnerska w znacznym stopniu ma charakter idei wyznaczającej cel i kierunek działania oraz określającej pryncypia tego rodzaju przedsięwzięć. Koncepcja ta ma potencjał rozwinięcia się do praktycznego stosowania na szerszą skalę. Poleganie na współpracy grupy osób dążących do wspólnego celu i dzielących pomiędzy siebie zadania, które są wykonywane przy użyciu nowoczesnych narzędzi komunikacji z nastawieniem na innowacyjność i wydajność, wydaje się być skutecznym modelem organizacji pracy lub modelem przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo to może składać się z osób oddalonych od siebie lub podejmujących lokalnie wspólną inicjatywę i może stanowić alternatywę dla najpopularniejszych dotychczas modeli zarządzania i własności przedsiębiorstw.

Oparcie relacji przy tworzeniu grupy produkcji partnerskiej na współpracy oraz inicjatywie własnej sprzyja tworzeniu silnej wykraczającej poza wspólny cel gospodarczy siatki powiązań. Swego rodzaju wartością dodatkową jest stworzenie szerszych relacji zarówno pośród członków grupy, jak i społeczności, w obrębie której jej członkowie się obracają. Może być to zarówno społeczność w miejscu prowadzenia działalności lub zamieszkania, a także społeczność wspólnych powiązań celów lub powiązań sieciowych za pomocą nowoczesnych środków komunikacji.

W wyniku działalności grup produkcji partnerskiej mogą być wytwarzane dobra materialne i niematerialne mogące zaspokajać potrzeby lokalnej społeczności lub będące przedmiotem dalszego obrotu gospodarczego. Działalność tego rodzaju inicjatyw na szczeblu lokalnym ma duży potencjał do aktywizacji okolicznej społeczności, stworzenia lub wzmocnienia lokalnych sieci przedsiębiorczości, współpracy z samorządem, podejmowania inicjatyw wykraczających poza dany region.

Produkcja partnerska jest ideą prowadząca do organizacji pracy, która wydaje się odpowiadać części potrzeb gospodarki opartej na wiedzy, poprzez co przejawia potencjał do niwelowania ryzyk społecznych wynikających z wdrażania innowacji. Ze względu na jej omówione w artykule cechy, może się przyczynić do zmniejszenia nierówności i wykluczenia poprzez aktywację społeczną, stworzenie nowych miejsc pracy, wprowadzenie innowacji. We wnioskach płynących z analizy wypa-

dałoby jeszcze zauważyć, że w gospodarce opartej na wiedzy tego rodzaju grupy stanowić mogą konkurencję dla już istniejących podmiotów o ugruntowanej pozycji rynkowej.

Ze względu na to, że autor przeprowadził analizę literatury, warto byłoby przeprowadzić w przedmiotowym zakresie pogłębione badania innymi metodami badawczymi. Badania o charakterze porównawczym i empirycznym mogłyby określić rozwiązania i warunki funkcjonowania i wykorzystania potencjału produkcji partnerskiej na gruncie polskim.

BIBLIOGRAFIA

- Algan, Y., Benkler, Y., Morell, M., Hergueux, J. (2013). Cooperation in a Peer Production Economy Experimental Evidence from Wikipedia. *Conference: NBER Summer Institute. SI 2013 Economics of IT and Digitization Workshop*.
- Bauwens, M. (2006). The Political Economy of Peer Production. *Post-autistic Economics Review*, 37, 3.
- Bauwens, M., Kostakis, V., Pazaitis, A. (2019). *Peer to Peer: The Commons Manifesto*. London: University of Westminster Press.
- Benkler, Y. (2006). Common-Based Peer Production and Virtue. *The Journal of Political Philosophy*, 14(4), 349–419.
- Benkler, Y. (2016). *Peer production and cooperation*. W: J. Bauer, M. Latzer (red.), *Handbook on the Economics of the Internet* (s. 91–119). Cheltenham – Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Benkler, Y., Shaw, A., Hill, B.H. (2015). *Peer Production: A Form of Collective Intelligence*. W: T. Malone, M. Bernstein (red.), *Handbook of Collective Intelligence*. Cambridge: MIT Press.
- Braybrooke, K., Smith, A. (2020). *Makerspaces and peer production: Spaces of possibility, tension, postautomation, or liberation?* W: M. O’Neil, C. Pentzold, S. Toupin (red.), *The Handbook of Peer Production* (s. 347–358). Malden: Wiley-Blackwell.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica New Series*, 4(16), 386–406.
- Czetwertyński, S. (2016). Peer Production in the Internet and Unauthorized Copying of an Intellectual Property in the Bit-Torrent Network. *Oeconomia Copernicana*, 7(3), 501–513. DOI: 10.12775/OeC.2016.029.
- Czetwertyński, S. (2019). *Morfologia nieautoryzowanego kopiowania*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Filippi de P. (2015). *Translating Commons-Based Peer Production Values into Metrics: to-wards Commons-based Crypto-Currencies*. W: D. Lee, K. Chuen (red.), *Handbook of Digital Currency* (s. 463–481). Elsevier: Academic Press.
- Hendel, M. (2018). Współdzielenie w gospodarce. Syntetyczne ujęcie zjawiska. *Studia Ekonomiczne*, 3–4, 188–204.
- Kostakis, V., Fountouklis, M., Drechsler, W. (2013). Peer Production and Desktop Manufacturing: The Case of the Helix_T Wind Turbine Project. *Science, Technology, & Human Values*, 38(6), 773–800. DOI: 10.1177/0162243913493676.

- Miczyńska-Kowalska, M., Slonimska, M. (2020). Network mechanisms for supporting entrepreneurially weak regions. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 62 (2/2020), 47–61. DOI: 10.15584/nsawg.2020.2.3.
- Moilanen, J. (2017). 3D Printing Focused Peer Production Revolution in design, development and manufacturing. *Acta Universitatis Tamperensis*, 2298.
- Ostrom, E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 137–158. DOI: 10.1257/jep.14.3.137.
- Ostrom, E. (1990). Governing the Commons. The Evolution of Institutions for collective action. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511807763.
- Papadimitropoulos, V. (2018). Commons-Based Peer Production in the Work of Yochai Benkler. *tripleC*, 16(2), 835–856.
- Pedersen, J.M., (2010). Free Culture in Context: Property and the Politics of Free Software. *The Commoner*, 14, 50–136.
- Ramos, J. (2017). The Rise of Commons Based Economic Governance. *Journal of Futures Studies*, 22(1), 73–88. DOI: 10.6531/JFS.2017.22(1).A73.
- Regiec, A. (2018). Amerykańska spółka corporation. *Przegląd Prawa Handlowego*, 6(310), 48–57.
- Rogalska, E. (2014). Przedsiębiorstwo w ujęciu menedżerskich teorii firmy. *Oeconomia Copernicana*, 1, 153–174. DOI: 10.12775/OeC.2014.009.
- Spaeth, S., Niederhöfer, S. (2021). *User Motivation in Peer Production*. W: M. O’Neil, Ch. Pentzold, S. Toupin (red.), *Handbook of Peer Production* (s. 126–136). Malden: Wiley-Blackwell.
- Speer, Ł. (2021). Peer Production: Management, Educational Application, and Their Prospects. *Isletme Business Journal*, 2(2), 15–27.
- Steindl, J. (1945). Capitalist Enterprise and Risk. *Oxford Economic Papers*, 7, 21–46.
- Troxler, P. (2010). *Commons-Based Peer-Production of Physical Goods: Is There Room for a Hybrid Innovation Ecology?*. Rochester: Social Science Research Network.
- Tuziak, A. (2020a). Peryferyjność a nierówności i dysproporcje rozwojowe na poziomie regionalnym. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 59(3/2019), 131–148. DOI: 10.15584/nsawg.2019.3.9.
- Tuziak, A. (2020b). Social foundations of functioning and development of local communities. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 62(2/2020), 309–323. DOI: 10.15584/nsawg.2020.2.20.
- Verrax, F. (2019). *Elinor Ostrom or the Revolution of the Commons*. W: Th. Hoerber, A. Anquetil (red.), *Economic Theory and Globalization* (s. 195–220). London: Springer International Publishing.
- Waśniewski, K.A. (2011). *Decyzje inwestycyjne współczesnej korporacji – dylematy racjonalności*. Kraków: Oficyna Wydawnicza AFN.
- Wright, W. (2019). *Temporality and Collaboration in Entrepreneurial Ownership and Finance*. W: J. Reurer, Sh. Matusik, J. Jones (red.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship and Collaboration* (s. 17–34). Oxford: Oxford University Press.
- Zhu, H. (2015). *Essays on Achieving Success in Peer Production: Contributor Management, Best Practice Transfer and Inter Community Relationship, Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy*. Pobrane z: <http://reports-archive.adm.cs.cmu.edu/anon/hcii/CMU-HCII-15-103.pdf> (2022.06.29).

Streszczenie

Artykuł ma na celu identyfikację modelu organizacyjnego, który mógłby stawić czoła zagrożeniom, jakie niesie za sobą współczesna gospodarka. Gospodarka oparta na wiedzy niesie za sobą oprócz ewidentnych korzyści także zagrożenia. Konieczność wprowadzania innowacji oraz przestawienie ciężaru działalności z wytwarzania dóbr w oparciu o zarządzanie zasobami rzeczowymi na zarządzanie wiedzą i wykorzystywanie zasobów intelektualnych wymaga dostępu do odpowiednich zasobów i infrastruktury. Sprawia to, że uwydatniają się różnice pomiędzy dużymi a mniejszymi podmiotami. Natomiast pomimo wzrostu gospodarczego, nierówności mogą pogłębiać się, a tym samym może dochodzić do wykluczenia. W artykule autor analizuje koncepcję produkcji partnerskiej (ang. *peer production*), modelu organizacyjnego zwanego fenomenem sieciowym, angażującego pracę wielu osób połączonych sieciowo. Wytwarzanie dóbr w tym modelu odbywa się w oparciu o współpracę, samoorganizację pracy, tworzenie społeczności oraz ukierunkowaniu na innowacyjność i nowe technologie. Autor posługując się metodą analizy literatury przedmiotu wskazuje, że dzięki jej cechom, produkcja partnerska może zmniejszać nierówności społeczne i przyczyniać się do rozwoju gospodarczego.

Słowa kluczowe: produkcja partnerska, współpraca, ekonomia społeczna.

Peer production: essentials and application*Summary*

The article identifies an organisational model that could face the threats posed by the modern economy. A knowledge-based economy, apart from obvious benefits, also carries threats. Implementing innovations and transforming the production of goods based on physical resources to the production of goods based on knowledge and intellectual resources requires access to appropriate assets and infrastructure. Since only a part of enterprises can afford to implement a digital transition, unequal differences between large and smaller entities stand out. Despite economic growth, inequalities may worsen and hence may lead to exclusion, especially in locations far from development areas. In the article, the author analyses the concept of peer production, an organisational model referred to as a network phenomenon. Its functioning involves the work of several people connected by a network and at the same time connected in a network. The production of (material and nonmaterial) goods in this model is based on cooperation, self-organisation of work, community building, and a focus on innovation and new technologies. The results of a literature review research methodology indicate that thanks to the features of peer production, it can reduce social inequalities and contribute to economic development. Further empirical research is needed in order to analyse practical usage and models of peer production.

Keywords: peer production, social economy, cooperation, redistributed manufacturing.

JEL: O32, M54, M11, L21.