



Podcast „Menedżer Plus” – Odcinek 40

Opublikowany: 19 lipca 2016 r.

Ekonomia dzielenia się – nowy trend w biznesie

Mariusz: To jest podcast „Menedżer Plus”. Dzisiaj w audycji rozmawiamy o ekonomii dzielenia się – na czym to polega, jaki model biznesowy można na tym stworzyć. A w studiu moimi i Waszymi gośćmi są dzisiaj Joanna Zaremba – założycielka „WOW School”, takiej nietypowej szkoły, w której prowadzi się warsztaty z programowania i przedsiębiorczości dla dzieci i młodzieży od 5 do 18 roku życia, także od kilku lat wielka pasjonatka i entuzjastka tematu ekonomii dzielenia się. W studiu jest także Michał Pawelec – Country Manager w Polsce firmy BlaBlaCar. Witam Was bardzo serdecznie.

Michał: Cześć.

Joanna: Dzień dobry.

Mariusz: To może na początek zacznijmy od wyjaśnienia naszym Słuchaczom czym jest sharing economy, czyli ekonomia dzielenia się, niektórzy też mówią ekonomia współpracy.

Joanna: To jest temat, który jest dosyć skomplikowany – może zacznijmy od tego – ponieważ jest bardzo wiele różnych definicji. Te definicje cały czas się zmieniają. Jesteśmy w procesie, w trakcie tworzenia nawet czy też konstruowania różnych definicji, które z każdym rokiem dochodzą, odchodzą.

Ale ja ci mogę powiedzieć tak jak ja rozumiem ekonomię dzielenia się. Tak jak powiedziałam – już chyba częściej nazywana ekonomią współpracy, czyli collaborative economy na dzień dzisiejszy. To jest takie wspólne korzystanie, udostępnianie dóbr i usług, które mamy w nadmiarze. Czyli coś, co posiadamy w nadmiarze i chcemy się tym podzielić, udostępnić. Może być zarobkowo, może być niezarobkowo, może być to w formie wymiany barterowej. Tutaj modeli biznesowych jest wiele.

Mariusz: A czym ludzie się dzielą w ramach ekonomii współdzielenia?

Joanna: Praktycznie wszystkim, ponieważ są różne platformy, które pozwalają podzielić się na przykład resztkami jedzenia z obiadu, które nam pozostało podczas gotowania kolacji, udostępnianiem różnych narzędzi typu wiertarka, odkurzacz, których na co dzień nie używamy czy też na przykład rowerów, samochodów, miejsc parkingowych, tak jak jest to w przypadku BlaBlaCar – miejsca w samochodzie, mieszkania czy też właśnie swoich różnych umiejętności, czyli na przykład jestem hydraulikiem i potrafię wykonać jakieś zadania, jakąś naprawę i udostępniam moją można powiedzieć umiejętność, to, co potrafię innym osobom.

Mariusz: A jak to wygląda w Polsce? Jest to trend na świecie już od kilku lat bardzo popularny. W Polsce są jakieś platformy, które dostarczają tego typu usługi?

Joanna: Jak najbardziej. Są duże, międzynarodowe platformy. Takim znakomitym przykładem jest BlaBlaCar o którym Michał na pewno opowie nam znacznie więcej. Są firmy typu Airbnb czy Uber, które są znane na całym świecie. Ale są też i polskie odpowiedniki.

Na przykład Jadę, Zabiorę! – jest to platforma, która umożliwia dostarczenie paczek. Czyli to jest takie można powiedzieć zastępstwo dla typowego kuriera. Ponieważ ty jako osoba, która jedzie z jednego miasta czy z jednego punktu do drugiego może przewieźć innej osobie paczkę.

Kolejną platformą jest platforma Sir Local, która właśnie umożliwia znalezienie fachowców w bardzo szybki i bezpośredni sposób czy też platforma Ulala Chef, która pozwala ci na to, aby zaprosić znanego czy też nieznanego, ale dobrego kucharza, prywatnego kucharza do swojego domu. Zamiast wybrać się do restauracji możesz zaprosić jednego z najbardziej znanych kucharzy w Polsce po to, aby ugotował obiad czy też jakąś romantyczną kolację u ciebie w domu.

Takich przykładów jest znacznie więcej. Praktycznie co chwilę, w każdym miesiącu powstaje jakaś nowa platforma. Czasami są to kopie platform czy też takie, które wzorują się na pomysłach z zagranicy, a czasami są to zupełnie nowe pomysły, nasze polskie.

Michał: To może ja teraz odniosę się też do tego, co zostało powiedziane – rzeczywiście, to pojęcie ekonomii dzielenia się i ekonomii współpracy wydaje się, że

to są pojęcia nieco różne. BlaBlaCar jest serwisem, który bardzo mocno spełnia definicję ekonomii dzielenia się właśnie.

Ponieważ zasadą działania serwisu BlaBlaCar jest dzielenie się niewykorzystanymi, wolnymi miejscami w samochodach z osobami innymi, które podróżują w tym samym kierunku.

Kardynalną zasadą serwisu BlaBlaCar jest dzielenie się kosztami bez możliwości zarabiania przez kierowców. Kiedy więc mówimy o ekonomii dzielenia się – ja to rozumiem w sposób taki, że dzielimy się zasobami, które do tej pory nie były wykorzystywane bez celu komercyjnego.

Kiedy mówimy o ekonomii współpracy – być może rzeczywiście jest to pojęcie szersze, gdzie następuje wymiana dóbr, usług na takim poziomie peer-to-peer, czyli osoby prywatne pomiędzy sobą wymieniają się tymi dobrami i usługami. Tyle że tam w niektórych modelach w jakiś sposób dopuszczalna jest na przykład działalność zarobkowa, która w BlaBlaCar dopuszczalna nie jest.

Mariusz: O tą działalność zarobkową też chciałbym zapytać. Tak jak przygotowywałem się do tej audycji i śledziłem trochę internet jest sporo dyskusji właśnie na temat tego, czy generowanie jakiegokolwiek zysku mieści się w ramach sharing economy? Był na przykład porównywany Uber i BlaBlaCar.

W Uberze model biznesowy jest trochę inny, bo tam w zasadzie kierowca nie wychodzi z domu jak nie ma jakiegoś zarobku związanego z przewozem innych osób. W BlaBlaCarze – z tego co Michał mówisz – sytuacja wygląda trochę inaczej. Jadę na przykład z Krakowa do Warszawy, mam wolne miejsca w aucie i mogę sobie zorganizować kilka osób, które spowodują, że te koszty dojazdu do Warszawy mi się rozłożą.

Michał: No więc właśnie. Jeżeli mój przejazd z Warszawy do Krakowa ma kosztować 150 złotych to kiedy zabiorę pasażerów na wolne miejsce oni dorzucają się do kwoty paliwa. Ja mogę na przykład ten koszt obniżyć dzięki temu o 75%. Ale nadal nie zarabiam na tej działalności i też nie działam na zlecenie pasażerów.

To ja jako kierowca zamieszczam ogłoszenie na tablicy ogłoszeń. Zainteresowani pasażerowie po prostu się do mnie zgłaszają, żeby odbyć podróż, którą ja gdzieś tam wcześniej sobie zaplanowałem we własnych celach.

Mariusz: Ile osób taki kierowca w BlaBlaCarze może ze sobą maksymalnie zabrać? Macie jakieś ograniczenia tutaj?

Michał: W tej chwili jest ograniczenie do 4 miejsc, które można zaoferować. Z czego to wynika? Otóż właśnie wynika to z tego, że regulaminową zasadą jest dzielenie się kosztami. My mamy szereg narzędzi i rozwiązań, które mają spowodować, żeby rzeczywiście regulamin był przestrzegany.

Po pierwsze – kiedy kierowca dodaje taki przejazd do serwisu to my podpowiadamy cenę, którą może kierowca tylko do pewnego poziomu podnieść. Po drugie – liczba miejsc też powoduje, że kwota, która jest pobrana od pasażerów nie przekracza kwoty kosztów takiego przejazdu.

Mariusz: Nie mogę nie zapytać o to, bo każdy się chyba zastanawia, jak słyszy nazwę waszej firmy BlaBlaCar – skąd się to wzięło? [śmiech]

Michał: To ciekawa historia. Serwis narodził się we Francji jeszcze w 2006 roku. Nazywał się inaczej, nazywał się „covoiturage”, co z francuska oznacza właśnie wspólne podróżowanie.

Natomiast w momencie kiedy firma zaczęła rozwijać się i otwierać swoje wersje w kolejnych krajach założyciele zaczęli myśleć o tym, jak stworzyć nazwę, która będzie po pierwsze – bardziej uniwersalna, a po drugie – może bardziej oddawała ducha tej aktywności.

Po pierwsze – BlaBla brzmi moim zdaniem równie dobrze, może równie prowokacyjnie, może równie śmieszne, ale równie dobrze we wszystkich językach.

Po drugie – podkreśla bardzo to, że to ma być aktywność nie tylko, która ma generować jakieś korzyści typu finansowego dla użytkowników polegające na oszczędnościach, ale też naszym celem jest to, żeby te podróże miały aspekt społeczny, żeby to była okazja do rozmów, do nawiązywania kontaktów.

No i też stąd na przykład stałym elementem profilu użytkownika w serwisie jest indeks BlaBla, gdzie każdy użytkownik określa na ile jest rozmowny – od 1 BlaBla do 3 BlaBla.

Mariusz: Czyli ja na przykład jak jestem średnio rozmowny albo umiarkowanie rozmowny, czyli dwójeczkę musiałbym pewnie sobie zaznaczyć.

Michał: Jak najbardziej. To są osoby, które czasem lubią rozmawiać, a czasem wolą na przykład w czasie jazdy się zdrzemnąć.

Mariusz: A tak jak Michał opowiadałeś teraz, że to są ludzie, którzy nie kierują się tylko wybierając BlaBlaCar tym, że rozkładają się koszty tego dojazdu, jest po prostu taniej, ale też chcą porozmawiać, chcą miło spędzić czas w jakimś towarzystwie. Czy za ekonomią współdzielenia nie idzie też pewien styl życia?

Joanna: Na pewno. Myślę, że jest wiele różnych aspektów, które wpływają na to, że ekonomia dzielenia rozwija się tak pręźnie na całym świecie. Na pewno jednym z głównych i pierwszych jest zawsze jednak kwestia oszczędzania czy też zarobkowania w przypadku niektórych modeli biznesowych. Ale też szybkość usługi, elastyczność, wygoda.

To, że – tak jak Michał wcześniej powiedział – on demand, czyli możemy mieć tu i teraz, zaraz odpowiedź na to, czy dana usługa jest dostępna i w jakich okolicznościach. Mamy dostęp do pewnych kwestii i do pewnych usług, miejsc, możliwość dotarcia do miejsc, które może wcześniej były poza naszym zasięgiem ze względu właśnie na kwestie finansowe.

No i oczywiście też kwestia doświadczenia, czyli tak jak Michał powiedział – w przypadku BlaBlaCar jest to możliwość poznania ludzi, porozmawiania z ciekawymi osobami.

Na przykład w przypadku Airbnb tak samo. Jeżeli jedziemy do czyjegoś domu, zupełnie jesteśmy w nowym kraju, którego nie znamy i mamy możliwość zamieszkania u kogoś w mieszkaniu, kto jest osobą z tamtego miejsca może nam podpowiedzieć co warto zobaczyć, gdzie warto zjeść jest to na pewno jedna z przyczyn dlaczego właśnie tak pręźnie rozwija się ten trend i dlaczego chcemy korzystać z tego typu usług.

Michał: Ja ze swojej strony mogę dodać, że akurat niedawno ogłosiliśmy wyniki badania zaufania w społeczności BlaBlaCar. Wyniki tego badania są bardzo ciekawe. One potwierdziły taką oto tezę, że w sytuacji kiedy użytkownik takiego serwisu jak nasz ma w pełni uzupełniony profil, jest jego zdjęcie, są potwierdzone dane kontaktowe w postaci numeru telefonu i adresu e-mail, gdzie jest uzupełniona mini biografia i co najważniejsze – są w tym profilu widoczne oceny innych

użytkowników – taka osoba cieszy się bardzo wysokim zaufaniem ze strony innych użytkowników.

Według wyników badania, które przeprowadziliśmy w 11 krajach na 18 tysiącach osób wyszło, że poziom zaufania którym obdarzamy osobę w pełni wypełnionym profilem jest wyższe niż zaufanie, które żywimy wobec sąsiadów czy współpracowników z pracy, a niemal tak wysoki jak żywimy wobec przyjaciół i rodziny.

To pokazuje, że sharing economy, która działa na zasadzie peer-to-peer, czyli osób, które na jednym poziomie jako osoby prywatne wchodzą ze sobą w interakcje budujemy pewien nowy kapitał, którym jest zaufanie, które przekłada się na nasze zachowania społeczne – na przykład na łatwiejsze wejście w interakcje na innych platformach.

Łatwiej nam jest zaufać użytkownikom, ludziom, których wcześniej nie spotkaliśmy w rzeczywistości, kiedy już wiemy i znamy ich reputację na podstawie ocen, opinii innych osób.

Mariusz: To bardzo jest ciekawe co mówisz a propos zaufania. To też dotyka takiej kwestii, która jest dość ważna przy tego typu usługach – kwestii bezpieczeństwa. Na przykład wybierając się z człowiekiem do innego miasta. Trzymam się przykładu Kraków-Warszawa. Korzystając z BlaBlaCar nie możemy w zasadzie mieć pewności, że jest to osoba sympatyczna i godna zaufania. To, co mówisz to jest jakiś sposób weryfikacji tych osób przez wasz profil.

Joanna: Ale mamy większą pewność niż wsiadając do taksówki na przykład z osobą, której zupełnie nie znamy. Ja na przykład dlatego lubię korzystać z tego typu rozwiązań, ponieważ wcześniej kiedy korzystałam z taksówki czy też z autobusu, czy z jakiejś innej formy przejazdu, czy z hotelu – nie masz w ogóle możliwości wyboru osoby z którą będziesz jechał czy też obcował.

W momencie kiedy korzystasz z tego typu platform wiesz z kim będziesz obcował i możesz sobie wybrać tę osobę czy też skontaktować się z nią, porozmawiać, zobaczyć opinie innych osób.

Z mojego doświadczenia daje mi o to wiele większą sytuację niż korzystanie na przykład z takich tradycyjnych form oceny wiarygodności jak były gwiazdki w hotelu czy też właśnie znajomość marki, która nawet według raportu PWC, który powstał

kilka miesięcy temu – pierwszy w Polsce na temat sharing economy – ogólnie przez Polaków też jest oceniane jako już jedno z ostatnich rzeczy, które są brane pod uwagę na dzień dzisiejszy, jeżeli chodzi o wiarygodność.

Mariusz: A czy w BlaBlaCarze macie jakiegoś rodzaju informację zwrotną, która by mówiła, czy dany kierowca porusza się bezpiecznie na drodze? To już nie chodzi o kwestię czy jest sympatyczny, czy nie, ale czy jest brawurowym kierowcą i średnio bezpiecznie się z nim jeździ. Czy są tego typu badania robione?

Michał: To znaczy to jest tak, że po przejeździe, który użytkownicy wspólnie odbywają pasażer może wystawić dwie oceny kierowcy. Jedna jest zupełnie publiczna, otwarta i pozostaje w profilu kierowcy jako ślad. Jest to ocena, która odnosi się do wrażeń z podróży z daną osobą.

Jest jeszcze druga ocena, która jest anonimowa i która jest stricte oceną umiejętności jazdy kierowcy. Ona nie jest bezpośrednio widoczna dla kierowcy. Natomiast w momencie kiedy on ma kilka przejazdów to średnia z tych ocen jest też wyświetlana w profilu.

Dlaczego ona jest anonimowa? Dlatego że być może jeżeli mamy jakieś zastrzeżenia do stylu jazdy kierowcy może trudniej byłoby nam wprost ocenić to w takiej ocenie. Natomiast dzięki temu, że jest anonimowa to pasażer może w sposób komfortowy powiedzieć swoje szczere zdanie na temat tego w jaki sposób kierowca podróżuje.

Dzięki temu my też mamy możliwość reagowania w sytuacji gdyby kierowcy nie zachowywali się odpowiedzialnie podczas jazdy. Do tego też między innymi nam służy właśnie ta ocena.

Kiedy wejdziesz na portal BlaBlaCar i zaczniesz wyszukiwać przejazdy, jeżeli trafisz na przykład przejazd użytkownika, który już jest ambasadorem, czyli dość dużo razy już zabierał inne osoby – tam na pewno znajdziesz także średnią ocenę umiejętności jazdy tego kierowcy.

Mariusz: A są jakieś trasy szczególnie oblegane w BlaBlaCarze?

Michał: Generalnie jest tak, że my się koncentrujemy na tych przejazdach długodystansowych. Dlaczego? Dlatego że takie przejazdy z reguły planujemy z pewnym wyprzedzeniem.

Chociaż nawiasem mówiąc mogę powiedzieć, że akurat Polska i na przykład Rosja spośród wszystkich 22 krajów w których działamy jesteśmy krajem najbardziej last minute.

Natomiast chodzi o to, że skupiamy się na tych przejazdach międzymiastowych czy nawet międzynarodowych, bo tam po prostu jest troszkę więcej czasu, żeby wspólnie taką podróż zaplanować. Jest czas na to, żeby taki przejazd zamieścić i poczekać na to aż zgłoszą się pasażerowie.

W Polsce najpopularniejsze trasy to są pomiędzy największymi miastami. Z czego to wynika? Z tego właśnie, że na tych trasach jest największy ruch samochodowy i jednak najwięcej ludzi tymi trasami podróżuje.

Z drugiej strony są też takie trasy, jak przykładowo Warszawa-Łomża czy na przykład przejazdu do miejscowości Lubin, które może nie są aż tak bardzo popularne w liczbach bezwzględnych, jak te bardziej popularne osie.

Ale tam z kolei widzimy pewną nadreprezentację przejazdów dodawanych przez kierowców w stosunku na przykład do populacji takiego miasta. Bo na przykład te miasta są dość słabo skomunikowane, jeżeli chodzi o tradycyjne formy transportu. W ten sposób kierowcy dodając przejazdy i oferując miejsca też uzupełniają lukę transportową, która w niektórych rejonach Polski występuje.

Mariusz: A co z gwarancją przejazdu? Załóżmy że planuję sobie wyjazd biznesowy, mam spotkanie z klientem w Warszawie. Okazuje się, że osoba z którą się umówiłem nie jedzie, odwołała wyjazd. Są sposoby zagwarantowania tego, że ja faktycznie to miejsce w samochodzie mam? Czy jest zawsze jakieś ryzyko tutaj?

Michał: Po pierwsze – rekomenduję jak najwcześniej zarezerwowanie takiego przejazdu. Po drugie – rekomenduję zawsze wybieranie osoby ze sprawdzonym profilem, doświadczoną. Taka osoba z pewnością znacznie rzadziej odwoła przejazd – szczególnie w ostatniej chwili.

Po trzecie – zawsze warto sprawdzić w tej sytuacji inny przejazd. Tym bardziej, że tak jak mówiłem, bardzo dużo przejazdów dodawanych jest w dniu wyjazdu lub dzień przed. To też daje taką opcję.

Po czwarte – na razie nie mogę jeszcze mówić tego oficjalnie, ale testowaliśmy już w innych krajach taki oto dodatkowy produkt w naszej platformie, który byłby takim

BlaBlaAssistance polegającym na tym, że kiedy rzeczywiście w ostatniej chwili kierowca odwoła przejazd my jesteśmy w stanie po pierwsze – szybko wynaleźć inny przejazd pasujący.

A po drugie – jeżeli nie ma takiej możliwości, nawet pokryć koszt przejazdu innym środkiem transportu. Z tym że ten ostatni punkt to jest coś nad czym jeszcze będziemy pracować. Mam nadzieję, że wdrożenie takiej dodatkowej funkcji nastąpi jak najszybciej.

Mariusz: Mówimy o ekonomii dzielenia się. Samo słowo „ekonomia” wiąże się w jakiś sposób z zarabianiem. Kto tutaj zarabia? Na czym polega model biznesowy w sharing economy?

Joanna: Tak jak wspomnieliśmy, kwestie są różne i są różne modele biznesowe. Tak jak to jest w przypadku BlaBlaCar – model biznesowy polega na tym, że osoby, które korzystają z platform nie mają możliwości zarabiania.

To znaczy to jest kwestia dzielenia się kosztami czy też udostępniania czegoś, co posiadamy w nadmiarze. A platforma, która pośredniczy w tym kontakcie pobiera jakąś opłatę, która jest pobierana różnie w zależności od usługi.

Na przykład w przypadku takiej platformy, która się nazywa iParkomaty, gdzie na przykład możesz udostępnić miejsce parkingowe z którego nie korzystasz w ciągu dnia. Platforma pobiera procent od wartości wynajmu miejsca parkingowego za pierwszy miesiąc. A później kolejnych miesiącach ten procent jest naprawdę minimalny.

Ta kwestia tego, jak platforma zarabia na to, żeby móc się utrzymać i żeby móc rozwijać tą działalność jest różna. Zazwyczaj to jest jakiś procent czy też jakaś opłata od pośrednictwa w tej usłudze w połączeniu osób.

Ale są też oczywiście platformy, które umożliwiają zarobkowanie. To znaczy ze swojej strony pobierają opłaty za pośrednictwo czy też za udostępnienie kontaktu. A z drugiej strony dają możliwość osobom, które mają produkt czy też dobro w nadmiarze zarobkowanie na tym, na tego typu usługach.

Jak na przykład Airbnb – ty możesz w momencie kiedy wyjeżdżasz na wakacje czy masz dodatkowy pokój z którego nie korzystasz w swoim mieszkaniu na krótki okres możesz wynająć ten pokój czy też mieszkanie dla innych osób, które w tym czasie

chęcią odwiedzić twoje miasto, twoją okolicę. Wtedy jest to też forma zarobkowania dla tych osób.

Mariusz: Taka idea dzielenia się brzmi bardzo fajnie. Ale porównując do tradycyjnej ekonomii to chyba możemy wysnuć taki wniosek, że nie do końca jest ekonomiczna. Dla tradycyjnej ekonomii lepiej jest jednak, żeby ludzie się nie dzielili. [śmiech]

Można tutaj wysnuć takie dalekosiężne wnioski, że na przykład dzielenie się może hamować w jakiś sposób produkcję. Jeżeli kilka osób korzysta z jednego samochodu to sprzedaż i produkcja aut może na tym ucierpieć.

Też można mówić o tym, że spada motywacja do zarabiania w ogóle. Bo skoro ludzie mają już dostęp do cudzego samochodu to może przejść im ochota na dorabianie się własnego itd. Z punktu widzenia tradycyjnej ekonomii czasem jest lepiej, żeby ludzie się właśnie nie dzielili.

Joanna: Ja się z tym całkowicie nie zgadzam. Ja myślę, że to jest troszeczkę taka obawa przed nieznanym i przed czymś nowym, co nie do końca może wszyscy doskonale rozumiemy. To jest tylko zmiana w to, co inwestujemy nasze oszczędności czy nasze zarobki

Tak jak kiedyś obawiano się tego, że modernizacja fabryk pozbawi ludzi pracy – wiemy, że każdy postęp, każde rozwiązanie, nowe technologie tworzą nowe miejsca pracy i nowe możliwości.

Myślę, że w przypadku ekonomii dzielenia się jest dokładnie tak samo. Może nie kupimy kolejnego samochodu, bo okaże się, że wcale nie jest on nam potrzebny, ale wykorzystamy te pieniądze na podróż, na pójście do teatru, na kupienie sobie nowego ubrania czy też zainwestujemy w zupełnie coś innego.

Myślę, że zmiana na pewno będzie. Co nie oznacza, że jest to zupełnie pójście w stronę zero konsumpcji. Aczkolwiek ta konsumpcja może być bardziej zrównoważona.

Michał: Ja może dodam od siebie, że mam przed sobą takie dane, które mówią o tym, że właściwie można powiedzieć, że w każdej chwili, tak jest też teraz, 96% samochodów, które są w użytkowaniu one w tej chwili stoją gdzieś zaparkowane. Tylko 4% jest gdzieś w ruchu. Z czego spora część stoi w korkach.

Wydaje się, że sharing economy – tak rozumiana jak rozumiemy ją w BlaBlaCar – jest po prostu w wyniku rozwoju Internetu i sieci społecznościowych pewnym naturalnym, kolejnym krokiem, który pozwala optymalizować zasoby, które do tej pory były niewykorzystane.

Od dawna producenci samochodów robili samochody z wieloma miejscami. Ale te miejsca pasażerskie wykorzystywaliśmy w stosunku do całego czasu, który spędzamy w samochodzie bardzo, bardzo rzadko.

Ja też jestem raczej zwolennikiem tezy, że w sytuacji kiedy na przykład kierowca zaoszczędzi na podróży długodystansowej po pierwsze – może te środki wydać na inne cele, a niekoniecznie tylko na benzynę. Po drugie – też często jest tak, że pasażerowie troszkę zaoszczędzą. Na przykład przejazd BlaBlaCarem może być nieco tańszy niż przejazd innym środkiem transportu. Te pieniądze pozostają w kieszeniach tych ludzi.

Z drugiej strony mogę też pomyśleć, że posiadanie samochodu, które wiąże się z potężnymi kosztami będzie dla mnie bardziej dostępne w sytuacji kiedy będę mógł dzielić się kosztami poszczególnych przejazdów. Odpowiedź na to pytanie nie jest taka oczywista.

Raczej też skłaniam się do tego co powiedziała Asia, że jest to tak naprawdę globalnie rzecz biorąc – pozytywny trend. Bo lepiej wykorzystujemy zasoby, które do tej pory były po prostu marnowane, także ze szkodą dla środowiska.

Mariusz: Też ta ogromna popularność ekonomii dzielenia się w ogóle na świecie pokazuje, że do takiego szczęśliwego życia w którym ważne potrzeby są zaspakajane kupowanie i posiadanie na własność wszystkiego też nie jest dla ludzi niezbędne. Bardziej jest ważne być niż mieć.

Michał: A innymi słowy – może nie zawsze posiadanie jest konieczne do szczęścia, ale dostęp do jakichś dóbr czy jakichś usług. Jeżeli dzieje się to na pewnej dobrowolnej podstawie to ma same pozytywne skutki. Tak jak mówiłem – nie tylko oszczędnościowe, nie tylko dla środowiska, ale także z punktu widzenia budowania zaufania w ogóle między ludźmi.

Z tego badania zaufania o którym mówiłem wynika to, że prawie połowa ankietowanych użytkowników serwisu mówi, że dzięki temu, że korzysta ze

wspólnych przejazdów jest bardziej otwarta na inne osoby w ogóle w życiu codziennym.

To powoduje, że to zaufanie, które budujemy poprzez interakcję w takich serwisach jak nasz – ono się potem przekłada na większe zaufanie w życiu codziennym, co myślę, że jest bardzo pozytywnym zjawiskiem.

Mariusz: Chciałem porozmawiać chwilę o ciemnych stronach ekonomii dzielenia się. Jesteście orędownikami tej idei w Polsce, ale spotkaliście się na pewno z różnymi krytycznymi ocenami tego pomysłu sharing economy.

Jednym z zarzutów, który często się pojawia jest ten, że firmy takie jak na przykład Uber przenoszą na pracowników całe ryzyko i koszty pośrednie prowadzenia biznesu. Nie chroni ich na przykład prawo pracy, nie mogą liczyć na różnego rodzaju gwarancje takiego długoterminowego zatrudnienia i tego typu rzeczy. Jak odpowiadacie na tego typu zarzuty, jak reagujecie?

Joanna: Ja jestem całkowitym zwolennikiem wolnego wyboru. To znaczy myślę, że tego typu platformy właśnie dają możliwość osobom, które w pewien sposób jest im trudno znaleźć tradycyjną pracę bądź nie chcą być na tzw. etacie i chcą sami decydować o tym, gdzie, kiedy, ile godzin, jak zarabiają czy też mieć różne formy zarobkowania, bo na przykład pracuję parę godzin na umowę zlecenie czy też umowę o pracę, a na przykład po godzinach dodatkowo dorabia sobie dzięki tego typu platformom.

Myślę, że te platformy umożliwiają to, że jednak my możemy mieć różne formy zarobkowania w dniu dzisiejszym i pozwalają osobom, które niekoniecznie może potrafią znaleźć się na takim tradycyjnym rynku pracy znaleźć różne formy zarobkowania.

Michał: Ja ze swojej strony dodam – chciałbym powiedzieć, że w stosunku do serwisu BlaBlaCar tego typu zarzuty się nie pojawiają. No chociażby z racji tego, że specyfika działania naszej platformy między innymi polega na tym, że to są społecznościowe, wspólne przejazdy. Kierowcy, którzy korzystają z serwisu nie prowadzą działalności zarobkowej.

To na co umawiają się użytkownicy BlaBlaCar jest całkowicie naturalną aktywnością. W czasach przedinternetowych ludzie chętnie z sąsiadami, z innymi osobami czy ze znajomymi składali się na wspólną podróż do jakiegoś miejsca A czy B. W tym

przypadku kierowca udostępniając miejsce robi pewną naturalną rzecz. On nie jest osobą, która dla zarobku gdzieś jedzie, więc nie prowadzi działalności gospodarczej.

Te zarzuty w stosunku do BlaBlaCar nie są uzasadnione. Dlatego też one nie padają. Nie przypominam sobie za bardzo sytuacji, kiedy by one wobec BlaBlaCar padały – nie tylko w Polsce, ale też w innych krajach.

Joanna: Ja mogę powiedzieć na przykładzie jednej z platform, która nazywa się Sir Local. Tam działa to tak, że za pomocą tej platformy można znaleźć różnych fachowców do wykonywania prac domowych typu naprawa kranu czy też zamontowanie drzwi itd. Takie typowe prace domowe.

Wielokrotnie jak rozmawialiśmy z jego założycielem Michałem to mówił, że większość osób, która zgłasza się do nich od strony fachowców są to osoby, gdyby oni nie udostępniali tego typu usług byłiby troszeczkę poza rynkiem pracy, ponieważ są to osoby, które nie znają się na internecie, nie potrafią promować swoich usług w internecie, nie umieją korzystać z portali społecznościowych – umieją tylko dobrze wykonywać swoją pracę. Nie chcą zajmować się całą kwestią promocji i poszukiwania klientów.

Tego typu platformy właśnie pomagają im w tym i umożliwiają im zarobkowanie. W momencie kiedy gdyby ich nie było może byłiby bezrobotni.

Mariusz: Mówiąc o „ciemnych” stronach ekonomii dzielenia się to jest kwestia tego, że trochę prawo nie nadąża za tym wszystkim co się dzieje, za tymi zmianami. Na przykład w Amsterdamie czy Hamburgu czytałem gdzieś jakiś artykuł, że zmieniono prawo, dzięki czemu możliwy jest na przykład krótkoterminowy wynajem własnego mieszkania.

Joanna: Tak, dokładnie.

Mariusz: Ale w Nowym Jorku czy San Francisco wynajem domu bez właściciela na taki okres dłuższy niż 30 dni już jest nielegalny. Prawo też będzie musiało się jakoś zaadaptować do tych nowych warunków.

Joanna: To się cały czas dzieje. Są takie platformy w ramach ekonomii dzielenia się, tak jak na przykład BlaBlaCar, które absolutnie tego nie potrzebują, ponieważ prawo nadąża za tym co się dzieje. Czyli tak właśnie jak Michał mówi – tam nie

wchodzi kwestia zarobkowania, ale pewnie jakieś kwestie ubezpieczenia też mogłyby... Prawo cały czas się dostosowuje.

Ale są też platformy, które zdecydowanie ten cały system prawny czy podatkowy nie jest jeszcze do końca dostosowany do ich form działania. W wielu krajach to już się zmienia.

Są rozmowy na poziomie Komisji Europejskiej również czy też naszych lokalnych rządów na temat tego jak pomóc właśnie w rozwoju ekonomii dzielenia się, a nie tworzyć bariery.

Mariusz: Michał zauważył wcześniej, że ta ekonomia dzielenia się już trochę wcześniej funkcjonowała. Już kiedyś było tak, że załatwialiśmy wiele spraw w ramach powiedzmy wspólnot lokalnych i wciąż się załatwia.

Potrzebuję na przykład wiertarkę, idę do sąsiada, bo wiem, że ma bardzo wypasiony model i często jej używa, więc czemu nie pożyczyć od niego, po co kupować? Albo korzystałem kiedyś z odkurzacza do gruzu. Też sąsiad miał bardzo dobry, żeby posprzątać strych.

Co takiego się zmienia w kontekście tej działalności wspólnot lokalnych względem sharing economy, którą mamy dzisiaj?

Michał: Tak jak mówiłem, rozwój internetu, powszechny dostęp do Internetu, rozwój sieci społecznościowych powoduje, że tego typu interakcje, które do tej pory zachodziły pomiędzy członkami małej społeczności – one mają możliwość bardzo szybkiego rozprzestrzenienia się na tysiące czy nawet miliony ludzi. Wydaje się, że to jest po prostu całkowicie naturalny kolejny krok w rozwoju internetu.

Okazuje się, że żeby z kimś wejść w interakcję w celu na przykład dzielenia się zasobami wystarczy jeżeli po prostu mamy odpowiednie zaufanie do tej osoby i wiem, że mogę z tą osobą się porozumieć. Wtedy mogę zadziałać z taką osobą na takich samych zasadach jak ty z sąsiadem wymieniacie się wiertarką czy innymi produktami.

Tak jak mówię – to jest trend, który jest całkowicie naturalny i który moim zdaniem jest w jakiś sposób nie do zatrzymania.

Joanna: To się zmienia na plus jeszcze dodatkowo dzięki właśnie Internetowi – jest dostępność i elastyczność. Twój sąsiad mógłby ci pożyczyć wiertarki za parę dni czy za parę godzin w zależności od twoich potrzeb czy też tego, czy jest teraz w domu, czy w pracy, czy używa, czy nie używa.

A dzięki temu, że masz dostęp do ogromnej liczby osób, która też posiada tego typu dobro, też może ci pożyczyć wiertarkę możesz tą wiertarkę otrzymać natychmiastowo, czyli w momencie kiedy jej naprawdę potrzebujesz.

Mariusz: Czy Waszym zdaniem tak właśnie wyglądała przyszłość naszego biznesu? Czy kiedyś istnieje szansa, że nasz świat zamieni się w taką wielką hipisowską komunę, gdzie wszyscy będą się dzielić, będą sobie ufać?

Joanna: Ja bym tego nie nazwała hipisowską komuną. [śmiech] Wręcz przeciwnie.

Mariusz: Może z małymi wyjątkami. [śmiech]

Joanna: Myślę, że rozwój trendu ekonomii dzielenia się idzie w kierunku... Oczywiście, są te aspekty społeczne, które są bardzo ważne. Ale dzięki temu, że mamy dostęp i możliwość oszczędzania, zarabiania i korzystania z usług w momencie kiedy ich potrzebujemy – myślę, że będzie się rozwijać jak najbardziej.

Nie dlatego, że chcemy być wielką hipisowską komuną, ale dlatego właśnie, że wszystkie zalety ekonomii dzielenia się są tak naturalne, nie są absolutnie wymuszone tylko wręcz naturalnie stworzone i zaspakajają nasze naturalne potrzeby. Dlatego właśnie ten trend będzie się rozwijał jak najbardziej.

Michał: Uśmiechnąłem się słysząc o tej hipisowskiej komunie, bo troszeczkę zapala się taka lampka polegająca na tym, że kiedy słyszemy słowo „komuna” to jest taka wspólnota, która pytanie – czy ona nie byłaby oparta na jakimś przymusie?

My jednak mówimy tutaj o czymś innym – o pewnym bardziej odpowiedzialnym, bardziej zróżnicowanym korzystaniu z dóbr czy z zasobów, ze swoich umiejętności w celu podzielenia się z innymi.

Nikt tutaj nie kwestionuje po pierwsze – zasady dobrowolności, po drugie – zasady własności. To może dziwnie teraz zabrzmieć, ale chciałbym, żeby wspólne przejazdy były narzucane przez prawo, żeby każdy właściciel samochodu musiał w jakiś sposób

korzystać ze wspólnych przejazdów i udostępniać miejsce. Wtedy raczej bym się wypisał z takiego modelu.

Ja wierzę jednak tutaj w dobrowolność i w to, że po prostu dzięki różnego rodzaju zachętom, które mogą wychodzić ze strony na przykład władz lokalnych czy ze strony urzędników na różnych szczeblach – myślę, że dobrze byłoby gdyby tego typu zaufanie było w jakiś sposób motywowane, premiowane.

Natomiast cały czas to musi się opierać na tym, że ktoś podejmuje świadomą decyzję, dobrowolną decyzję, że tak, chętnie zabiorę kogoś w podróż albo udostępnię komuś kanapę, albo podzielę się swoim czasem czy umiejętnościami. Jeżeli to się będzie opierało na dobrowolności to bardzo chciałbym, żeby jak najwięcej ludzi w taki sposób na co dzień działało.

Mariusz: To jest podcast „Menedżer Plus”. Dzisiaj moimi i Waszymi gośćmi byli Joanna Zaremba – założycielka „WOW school”, nietypowej szkoły, w której prowadzi się warsztaty z programowania i przedsiębiorczości dla dzieci i młodzieży entuzjastka i orędowniczka tematu sharing economy w Polsce, a także Michał Pawelec – Country Manager firmy BlaBlaCar. Dziękuję bardzo za rozmowę.

Joanna: Dziękujemy.

Michał: Dziękuję.

Mariusz: Pozdrawiamy przy okazji też wszystkich podróżujących BlaBlaCarem. Na koniec zagramy coś, co na pewno umili Wam wspólną podróż. Trzymajcie się i do usłyszenia za 2 tygodnie!