

דיון בכלכלה השיתופית

הכלכלה השיתופית משכה תשומת לב רבה בחודשים האחרונים. פלטפורמות כגון Airbnb ו-Uber שרויות בצמיחה מואצת אשר הובילה למאבקים רגולטוריים ופוליטיים

תומכיה טוענים כי הטכנולוגיות החדשות יניבו תוצאות אוטופיות, ביניהן העצמה של הציבור הרחב, יעילות ואף הפחתה בטביעת הרגל הפחמנית. מבקריה מגנים את אותן פלטפורמות בשל התמקדות ברווח כלכלי-אישי במקום בשיתוף, ובהתנהלות חמדנית ונצלנית. באופן לא מפתיע, המציאות מורכבת יותר. מאמר זה, בהתבסס על יותר משלוש שנות מחקר של יוזמות בכלכלה שיתופית למטרות רווח וללא מטרות רווח, ישווה בין טיעוניהם של מתנגדי היוזמות לטיעוניהם של תומכיהן ויסקור את החידושים בתחום הכלכלה השיתופית. ייתכן כי חברות למטרות רווח פועלות "בצורה רעה", אך בטכנולוגיות עמית-לעמית (peer-to-peer) חדשות לביצוע פעולות פיננסיות קיים הפוטנציאל להפוך לכלים עוצמתיים בבניית תנועה חברתית הממוקדת בפעולות כנות של שיתופיות, שיתוף פעולה בייצור וצריכה של שירותים וטובין. אך מימוש פוטנציאל זה כרוך בדמוקרטיזציית השליטה והניהול בפלטפורמות אלה.

מבוא

מוקדם יותר השנה התאספו מאות אנשים באירוע במרכז של סן פרנסיסקו על מנת לחגוג ולדון בכלכלה שיתופית. המונח כלכלה שיתופית מכסה טווח רחב של פלטפורמות דיגיטליות ופעילויות לא מקוונות, החל בחברות מצליחות כגון Airbnb, שירות הארחה במודל עמית-לעמית, וכלה ביוזמות קטנות יותר כגון קולקטיבים העוסקים בתיקונים וספריות כלי עבודה. ארגונים רבים היו להוטים למצב את עצמם תחת המטרייה הרחבה של כלכלה שיתופית בשל משמעותו הסימבולית החיובית של שיתופיות, כוח המשיכה של טכנולוגיות דיגיטליות חדשניות והצמיחה המהירה בפעילויות שיתופיות.

בעוד תהליכי האצה ומינוף הפכו לכלל המנחה במגזר זה, נשמעו בכנס קולות המטילים ספק בטענה שכלכלה שיתופית היא אכן הוגנת יותר, שקופה יותר, מאפשרת צמצום בפליטות פחמן ומעודדת השתתפות וחיבור חברתי. בעיניהם אין זו אלא רטוריקה המשמשת את השחקנים הגדולים. ג'אנל אורסי, אקטיביסטית ועורכת דין, פתחה את דבריה בקריאת תיגר: "כיצד אנו הולכים לרתום את הכלכלה השיתופית לשם חלוקת העושר?". חברות כמו Airbnb וקרנות הון

סיכון התומכות בהן גוזלות נתח גדול מדי, טענו אורסי ונואמים נוספים. דיונים על ניצול עובדים, חיסכון בעלויות, השפעות סביבתיות שליליות, גישה לא שוויונית לקבוצות אוכלוסייה מוחלשות ומצב הרגולציה והמיסוי העסיקו את משתתפי הכנס במהלך היומיים הבאים.

במהלך השנה האחרונה התנהלו דיונים סוערים על נושאים מעין אלה בתוך ומחוץ לקהילה השיתופית. האם הכלכלה השיתופית תפתח על פי הקו הפרוגרסיבי, הסביבתי והאוטופי עליו הצהירה, או שתתנוון לתוך השגרה העסקית? זהו רגע שמזכיר את ימיו הראשונים של האינטרנט, בו רבים האמינו שחיבור דיגיטלי יהווה כוח מעצים. נטייתן של פלטפורמות לגדול ולהשתלט (חשבו על Google, Facebook ו-Amazon) מהווה תמרור אזהרה. כך גם ההיסטוריה של Zipcar, שבעבר הייתה הפנים של כלכלה שיתופית וכיום היא תת-מותג של Avis. האם פלטפורמות שיתופיות אחרות יעברו מסלול דומה כשיצמחו? או שכלכלה שיתופית תתגלה כחידוש משנה עולם כפי שתומכיה מצפים? ובמידה וכך יהיה, האם היא תשנה את העולם לטובה? מוקדם מדי לענות על שאלות אלה באופן נחרץ, אך חשוב לשאול אותן.¹

בעוד שרוב הפלטפורמות המוכרות בכלכלה שיתופית החלו את דרכן בארצות הברית, שיתופיות הפכה תופעה כלל עולמית, גם בשל התפשטותן של פלטפורמות שיתופיות לארצות נוספות וגם בשל התבססותן של רעיון השיתופיות ברחבי העולם. פלטפורמות שיתופיות מתרבות במהירות ברחבי אירופה, בה ערים הופכות למרכזים של פרקטיקות שיתופיות. פריז לדוגמה, הפכה לביתו של הפסטיבל השנתי "OuiShare". בעולם הערבי ישנו שפע של חידושים שיתופיים, קולומביה הפכה לחממת השיתופיות של אמריקה הלטינית, וסאול מהווה מרכז לשיתופיות.

בשנה שעברה השיקה ממשלת אקוודור את יוזמת "Buen Conocer". מטרתה של היוזמה לדמיין את התנהלותה של המדינה על פי עקרונות השיתופיות באופן רדיקלי - רשתות פתוחות, ייצור פתוח וכלכלה משותפת. בעוד הפוליטיקה העומדת מאחורי נסיונות שיתופיים אלה שונה ברחבי העולם, הרצון ליצור חברה הוגנת, בת-קיימא ומחוברת יותר, הוא משותף לכולם.

התחלתי להתעניין בכלכלה שיתופית בשנת 2008 בזמן שכתבתי ספר על המעבר לכלכלה זעירה ובת-קיימא.² באותו הזמן, חזיתי צמצום בתעסוקה במשרה מלאה כמו גם צורך בהפחתת שעות עבודה כאמצעי לריסון פליטות פחמן. הצעתי מודל חדש למשק בית בו אנשים יתפרנסו ממגוון מקורות הכנסה ויקבלו גישה לקניות וקבלת שירות במבחר דרכים בעלות נמוכה. בעזרת רשת ביטחון רחבה וכמות מספקת של מוצרים ציבוריים, יתאפשר קיומו של עולם חופשי יותר, של עצמאות ושל איכות חיים. במידה ומודל זה יוכל לספק הכנסה הוגנת ומחירים נמוכים, הכלכלה השיתופית תהווה מרכיב חשוב בקיומו. אף על פי כן, בימים אלה לנוכח התאגדותם של חלק

1. במהלך שלוש השנים האחרונות, ערכתי מחקר איכותני על כלכלה שיתופית במימון "קרן מקארטור" (<http://clrn.dmlhub.net/projects/connected-consumption>). צוות המחקר שלי ליווה שבעה מקרים: שלושה מלכ"רים (בנק זמן, שוק לסחר חליפין בתוצרת, ומייקר-ספייס), שלושה ארגונים למטרות רווח (Airbnb, Task Rabbit ו-RelayRides), ואחד היברידי (חינוך בגישה פתוחה). קיימנו יותר מ-150 ראיונות ויותר מ-500 שעות של תצפית משתתפים.

2. Juliet B. Schor, True Wealth: How and Why Millions of Americans Are Creating a Time-rich, Ecologically-light, Small-scale, High-satisfaction Economy (New York: The Penguin Press 2011)

מהשחקנים המובילים, חלקה של הכלכלה השיתופית בשינוי צודק ובר-קיימא לוט בערפל.

זהו זמן לקחת צעד אחורה, להתבונן במה שהתרחש ולבחון כיצד הטיעונים בעד ונגד כלכלה שיתופית עומדים זה מול זה. מכיוון שהמחקר שלי התרכז בארצות הברית, מתרכז גם המאמר באותו אזור. בסיכום המאמר נחזור לממד הגלובלי של שיתופיות. אתחיל בסקירה קצרה של כלכלה שיתופית, מקורותיה והסיבות לכך שאנשים לוקחים בה חלק. לאחר מכן אתייחס להשפעתה של הכלכלה השיתופית על קשרים חברתיים ורווחתה של המערכת האקולוגית. לסיכום אבחן את השאלה - האם טכנולוגיות ופרקטיקות אלה עשויות ליצור דרכים חדשות להתארגנותה של תנועה אזרחית השואפת לכלכלה בת-קיימא והוגנת יותר.

מהי כלכלה שיתופית?

כמעט בלתי אפשרי להגיע להגדרה מוסכמת על מהי כלכלה שיתופית באופן המשקף את השימושים השונים בה. ישנו מגוון רחב של פעילויות, והגבולות ביניהם אינם ברורים. TaskRabbit, אתר לביצוע "סידורים" נכלל לרוב, אך Mechanical Turk, שוק העבודה המקוון של Amazon איננו. Airbnb נהיה שם נרדף לכלכלה שיתופית, אך בתי אירוח מסורתיים נשארו בחוץ. Lyft, חברה לשירותי הסעות, טוענים כי הם חלק, אך Uber לעומתם, לא. האם עלינו להכליל ספריות וגנים ציבוריים? כאשר הצגתי שאלות אלה ליזמים בתחום, תשובותיהם היו יותר פרגמטיות מאנליטיות: ההחלטה מי חלק ומי לא נעשית על ידי התקשורת והגדרה עצמית של הפלטפורמות.

פעילויות בכלכלה שיתופית ניתנות לסיווג בארבע קטגוריות רחבות: זרימה מעגלית של סחורה, שימוש מוגבר בנכסים בני-קיימא, סחר חליפין בשירותים ושיתוף נכסים פרודוקטיביים. מקור הקטגוריה הראשונה בשנת 1995 עם ייסודם של eBay ו-Craigslist, שניהם שווקים להזרמה מעגלית של טובין הנמצאים כיום בלב החוויה הצרכנית. אתרים אלה התקיימו הודות לכמעט שני עשורים של קנייה מסיבית של מוצרים מיובאים זולים, דבר שהוביל להתרבותם של מוצרים ללא ביקוש.³ בנוסף, תוכנות מתוחכמות הפחיתו את העלויות הגבוהות שהיו כרוכות בביצוע עסקאות בשווקים משניים. באיביי, המוניטין של המוכרים נקבע על ידי הקונים, מה שהפחית מהסיכון בביצוע עסקאות עם זרים. עד שנת 2010 הושקו אתרים דומים רבים, ביניהם TredUp ו-Thredflip בתחום ההלבשה, Freecycle ו-Yerdle המשמשים כפלטפורמות למסירת חפצים ואתרים דוגמת Swapstyle.com לסחר חליפין. כיום סחר מקוון כולל שווקים גדולים בתחום ההלבשה, הספרים והצעצועים. לצידם פועלים שווקים קטנים יותר בתחומי ציוד ספורט, ריהוט וכלי בית.

פלטפורמות מהסוג השני מאפשרות שימוש מוגבר במשאבים בני-קיימא ונכסים נוספים.

במדינות עשירות, משקי בית מחזיקים ברכוש וקונים מוצרים אשר לא מנוצלים בצורה מלאה (לדוגמה חדרים עודפים, מכסחות דשא). כאן המחדשים היו Zipcar, חברה שהציבה כלי רכב במיקומים עירוניים נוחים והציעה השכרה שעתית. לאחר המיתון בשנת 2009 עלתה האטרקטיביות הכלכלית של נכסים להשכרה, ויוזמות דומות התפשטו במהירות. בתחום התחבורה זה כולל

3. שם.

אתרים להשכרת רכב (Relay Rides), שיתוף נסיעות (Zimride), שירותי הסעה (Uber, Uber X), ושיתוף אופניים (Lyft) ו-Hubway (בבוסטון, Divvy Bikes בשיקאגו). בתחום האירוח המחדשים היו גולשי ספות, שהתחילו בשנת 1999 לחבר בין מטיילים לאנשים שהציעו חדר או ספה לאירוח בביתם ללא תשלום. גלישת ספות הובילה ל-Airbnb, אשר דיווחה כבר על מעל לעשרה מיליון אירוחים.⁴

יוזמות לא ממומנות כגון ספריות כלי עבודה, אשר הופיעו כבר לפני עשורים בקהילות בעלות הכנסה נמוכה, הראו צמיחה מחודשת גם כן. לרוב מדובר ביוזמות שכונתיות שנועדו להגביר אמון ולצמצם עלויות הובלה של חפצים גדולים. פלטפורמות דיגיטליות חדשות כוללות שיתוף במשאבים בני-קיימא כמרכיב ביצירת שכונה (לדוגמה Neighborgoods, Share Some Sugar). חידושים אלה יכולים לספק לאנשים גישה לכלים, חללי עבודה ומוצרים שונים בעלות נמוכה. חלקם מציעים אפשרויות לרווח כספי, בעיקר כהשלמת הכנסה.

הפרקטיקה השלישית הינה סחר חליפין בשירותים. מקורותיה בסחר חליפין של זמן-time banking, אשר החל בארצות הברית בשנות השמונים של המאה ה-20 כדרך לספק הזדמנויות למובטלים.⁵ בנק זמן הוא מרחב מבוסס קהילה (ולא למטרות רווח) המאפשר סחר חליפין במגוון תחומים. שירותים נסחרים על פי הזמן הנדרש לבצעם, כאשר העיקרון המנחה הוא שהזמן של כל המשתתפים שווה ערך. בניגוד לפלטפורמות אחרות, בנקי זמן לא התפשטו בצורה משמעותית, בין היתר, בשל הקושי הטבוע בשימור יחס מסחרי שוויוני.⁶ ישנם מספר שירותים עסקיים כגון Task Rabbit ו-Zaarly המחברים בין משתמשים שזקוקים למילוי משימה לבין אנשים שיכולים לבצע אותה, אולם גם הם חווים קשיים בהתרחבות.

הקטגוריה הרביעית מורכבת מיוזמות ששמות דגש על שיתוף חללי עבודה או נכסים לשם ייצור ולא לשם צריכה. היסטורית, יוזמות מסוג זה התגלמו בקואופרטיבים. אף על פי שהם פועלים בארצות הברית מאז המאה ה-19, לאחרונה חלה עלייה בייסוד קואופרטיבים חדשים. יוזמות בתחום כוללות "חללי האקרים" (hackerspaces), אשר צמחו מתוך מפגשי האקינג בלתי פורמליים; חללי יצירה (makerspaces) המספקים כלי עבודה משותפים; וחללי עבודה ומשרדים משותפים. מרחבים יצרניים נוספים כוללים פלטפורמות לימודיות דוגמת Skillshare.com ו-"Peer-to-Peer University". פלטפורמות אלה שואפות לתפוס את מקומם של מוסדות הלימוד המסורתיים על ידי דמוקרטיזציה הגישה לידע וכישורים ועל ידי קידום לימוד עמיתים.⁷

4. Ryan Lawler, "Airbnb Tops 10 Million Guest Stays Since Launch, Now Has 550,000 Properties Listed Worldwide," December 19, 2013, <http://techcrunch.com/2013/12/19/airbnb-10m>

5. Edgar Cahn and Jonathan Rowe, *Time Dollars* (Emmaus, PA: Rodale Press, 1992)

6. Emilie Dubois, Juliet Schor, and Lindsey Carfagna, "New Cultures of Connection in a Boston Time Bank," in *Practicing Plenitude*, eds. Juliet B. Schor and Craig J. Thompson (New Haven: Yale University Press, 2014).

7. ראוי לציין את הקשרים ההיסטוריים והגלובליים בין פלטפורמות השיתוף לסוגים אחרים של פעילות עמית-לעמית. תנועת "התוכנה השיתופית", המגייסת מהנדסי תוכנה המתנדבים לכתוב קוד ולפתור בעיות באופן קולקטיבי, סללה את הדרך לשיתוף קבצים, פרסום וידאו ומיקור המונים, כפי שניתן לראות בוויקיפדיה או במדע אזרחי. תנועת "נחלת הכלל" העולמית מעודדת ייצור עמיתים ושיתוף מידע, כמו גם הגנה על נחלת הכלל הסביבתית.

בהמשך, אשתמש במספר מונחים, כולל "ספקים", "צרכנים", "משתתפים" ו"משתמשים". "צרכנים" הם אלו שקונים שירותים, בעוד ספקים הם אלו שמציעים אותם. "משתתפים" יכולים להיות בשני צידי העסקה. לעיתים קרובות משמעותו של המונח "משתמשים" זהה למונח "משתתפים". לדוגמה, Airbnb מכנה אורחים ומארחים משתמשים, אך בפלטפורמות אחרות דוגמת Lyft או Uber, הנוסעים הם אלה שייקראו משתמשים ולא הנהגים. מצד שני, במחקר שביצענו מצאנו כי לא מעט מהאנשים אשר מתפקדים כספקים בפלטפורמה מסוימת משתמשים בה גם כצרכנים. אם כך, פעמים רבות ההבחנה ביניהם חשובה בעיקר לשם ביצוע עסקה.

אופן הפעולה וההשפעה ארוכת הטווח של פלטפורמות אלה מעוצבים על ידי המוכוונות הכלכלית שלהם (למטרות רווח או שלא) כמו גם על ידי מבנה השוק (עמית-לעמית, עסק-לקוח). היבטים אלה הם שמעצבים את המודל העסקי, את עקרונות המסחר ואת הפוטנציאל לשיבוש פעילותם של עסקים קונבנציונליים. דוגמה לכל סוג ניתן לראות בתרשים 1.

Figure 1

		Type of Provider	
		Peer to Peer	Business to Peer
Platform Orientation	Non-Profit	Food Swaps, Time Banks	Makerspaces
	For-Profit	Relay Rides, Airbnb	Zipcar

בעוד כל הפלטפורמות לכלכלה שיתופית יוצרות "שווקים שיתופיים" על ידי אפשרור עסקאות, העובדה שהן מוכרחות לייצר רווח משפיעה על האופן בו השיתוף בא לידי ביטוי ובזרימת הרווחים להנהלה ולבעלים. פלטפורמות למטרות רווח דוחפות למיקסום רווחים ונכסים. הפלטפורמות המצליחות ביותר - Airbnb ו-Uber, המוערכות בעשרה ושמונה עשר מיליארד דולר בהתאמה - זכות לתמיכה נרחבת מקרנות הון סיכון ושלובות באינטרסים כלכליים קיימים בצורה משמעותית.⁸ כניסתן של קרנות הון סיכון לתחום השפיעה על אופן פעולתן של יוזמות, במיוחד בדחיפה להתרחבות מהירה.

אף על פי שחלק מהפלטפורמות מציגות לעולם חזות עדינה, הן עשויות להיות חסרות רחמים. Uber, אשר נתמכת על ידי Google ו-Goldman Sachs, הייתה מעורבת בהתנהלות אנטי-

8. Andrew Ross Sorkin, "Why Uber Might Well be Worth \$18 Billion," New York Times, June 9, 2014. <http://dealbook.nytimes.com/2014/06/09/how-uber-pulls-in-billions-all-via-iphone/>; Evelyn Rusli, Douglas MacMillan, and Mike Spector, "Airbnb Is in Advanced Talks to Raise Funds at a \$10 Billion Valuation," Wall Street Journal, March 21, 2014, <https://www.wsj.com/articles/airbnb-in-advanced-talks-to-raise-funding-at-a-10-billion-valuation-1395321333>

תחרותית, כמו גיוס נהגים של חברות מתחרות. בעוד נציגיה מתנסחים באופן רהוט בדברם על המעלות של "שווקים חופשיים", נראה שהחברה תוחמת את ההימור על הרווח שלה מאותם שווקים "חופשיים" בכך ששכרה את שירותיו של דיוויד פלאף (Plouffe), מי ששימש כמנהל הקמפיין של אובמה, שיביא מעט הון פוליטי מיושן להגנתה. בניגוד לכך, רבות מהיוזמות במרחב השיתופי, כמו ספריות כלי עבודה, בנקי זרעים, בנקי זמן ושווקים לסחר חליפין בתוצרת (food swap) הן לא למטרות רווח. הן לא מחפשות צמיחה או מקסום רווחים, אלא מכוונות לענות על צרכים, לרוב בקנה מידה קהילתי.

בעוד ההבדל בין פלטפורמות למטרות רווח לבין אלה שאינן למטרות רווח הוא המשמעותי ביותר, גם ההבדל בין פלטפורמות עמית-לעמית לבין פלטפורמות עסק-לקוח משמעותי. פלטפורמות עמית-לעמית מרוויחות כסף מגביית עמלה על עסקאות, כך שצמיחה ברווחים תלויה בעלייה במספר העסקאות. מנגד, פלטפורמות עסק-לקוח שואפות למקסם רווח בביצוע כל עסקה, בדומה לעסקים מסורתיים.

נבחן את ההבדלים בין זיפקאר (עסק-לקוח) לבין RelayRides (עמית-לעמית). ב-RelayRides, בעלי רכבים מרוויחים מהשכרת רכביהם האישיים ויכולים להחליט על תעריפים וזמינות בהתאם לצרכיהם. Zypcar מתפקדת כחברת השכרה רגילה לטווח קצר. במבנה עמית-לעמית, כל עוד יש תחרות, ה"עמיתים" (ספקים וצרכנים כאחד) יכולים להרוויח חלק גדול יותר מהערך הגלום. כמובן, כאשר ישנה תחרות מועטה, הפלטפורמה יכולה להעלות תעריפים ולהשיג רווח מוגדל בכל מקרה.

פלטפורמות שיתופיות, בעיקר אלה הפועלות לספק תועלת לציבור ולא למטרות רווח, יכולות לתפקד גם כמוצר ציבורי. ספריית כלי עבודה דומה לספרייה ציבורית במובנים רבים, על אף שפעילותה אינה מוסדרת על ידי ממשלה, היא לרוב אינה נתמכת על ידי מימון ציבורי ולא בהכרח מנוהלת באופן דמוקרטי. למוצרים ציבוריים רבים מבנה ממשלה-לקוח ולא עמית-לעמית. אך מבני עמית-לעמית יכולים להיות מאורגנים באופן דמוקרטי, ולעתים קרובות הם אכן מאורגנים כך.⁹

למה לשתף?

ישנם מניעים רבים להשתתפות בכלכלה השיתופית החדשה, דבר לא מפתיע בהתחשב במגוון הפלטפורמות והפעילויות. חלק מהמשתתפים נמשכים על ידי הטרנדיות או החידושים שבפלטפורמות. אך חשוב לשים לב שהחידושים עליהם רבים מהמשתתפים (והפלטפורמות) מדברים, עשויים להיות ביטוי של אפליה מעמדית וגזענות. שיתוף הוא לא רק שריד מחברות קדומות; פרקטיקות כאלו עודן נפוצות בקהילות עניות, קהילות מיעוטים וקהילות מעמד הפועלים. הדיון בחידושים טומן בחובו אוניברסליות מדומה, שעלולה להוביל לניכור של אותם אנשים ששמרו על פרקטיקות שיתוף לא דיגיטליות בחיי היום-יום שלהם.

9. למידע נוסף על שיתופיות ומוצרים ציבוריים ראו: Julian Ageyman, Duncan McLaren, and Adrienne Schaefer-Borrego, "Sharing Cities," Briefing for the Friends of the Earth Big Ideas Project, September 2013, http://media.onthepatform.org.uk/sites/default/files/agyeman_sharing_cities.pdf

מעבר לחדשנות והמשיכה שהם מגלים לטכנולוגיות חדשות, משתתפים נוטים להיות מונעים על ידי גורמים כלכליים, סביבתיים וחברתיים.¹⁰ אתרים מבוססי כלכלה שיתופית זולים יותר ברוב המקרים מהאלטרנטיבות המצויות בשוק. במיוחד באתרי עמית-לעמית, הערך לספקים וצרכנים יכול לעבור חלוקה מחודשת בשרשרת האספקה על חשבון המתווכים, בחלקו בשל עלויות נמוכות יותר לספקים. מארח ב-Airbnb לדוגמה, יכול לספק חדר בעלות נמוכה יותר ממלון. העמלות של הפלטפורמה נמוכות יותר אף הן מאלה שעסקים ממוסדים גורפים (העמלה המקסימלית של Airbnb היא 15%). פלטפורמות שירותים וסחר חליפין דוגמת בנק זמן, או פלטפורמות למטרות רווח דוגמת TaskRabbit, מפיקות רווח נמוך בהרבה מסוכנויות מסורתיות העוסקות בטיפול בילדים, שירותי קונסיירז' או מטפלים ביתיים. הפלטפורמות אף מאפשרות לאנשים להרוויח כסף בדרכים שבעבר לא היו בטוחות או נגישות בקלות.

אתרים רבים משווקים את עצמם כירוקים ומציגים שיתופיות כדרך לצמצם את טביעת הרגל הפחמנית. ישנה מוסכמה בקרב "משתתפים" ששיתופיות צורכת פחות משאבים מהדרכים המרכזיות להשגת גישה לטובין ושירותים (לדוגמה מלונות, מוניות, קניונים), בשל ההנחה שישנו צורך קטן יותר בהשגת טובין ונכסים חדשים. אך ההשפעה הסביבתית האמיתית של אתרים אלה מורכבת בהרבה, כפי שנראה בחלק הבא.

הרצון להגביר קשרים חברתיים הוא עוד מניע נפוץ. אתרים רבים מפרסמים מאפיין זה כחלק מפעילויותיהם, ומשתתפים מביעים לעיתים קרובות רצון לפגוש אנשים חדשים או להכיר את שכניהם. יש אמנם סיפורים מחממי לב למכביר על רכישת חברים חדשים, אך פלטפורמות רבות נכשלות ביצירת קשרים חברתיים מתמשכים. לדוגמה, מחקר על שיתוף רכבים שהתקיים לאחרונה, מצא שפעמים רבות שני הצדדים בעסקה מעולם לא נפגשו בשל שימוש בטכנולוגיות גישה מרחוק.¹¹

לבסוף, גם מחויבות לשינוי חברתי היא גורם הנעה משמעותי. קבוצת המחקר שלי לצריכה שיתופית (Connected Consumption), מצאה כי משיבים רבים הדגישו את הערך בשיתופיות ושיתוף פעולה, וחלקם היו ביקורתיים ביותר כלפי קפיטליזם, התנהלות השוק וכלכלת ה"עסקים כרגיל".¹² המניע האידיאולוגי משתנה בין אתרים, כאשר המרוויחים מפלטפורמות דוגמת Airbnb ו-RelayRides מצהירים עליו באופן פחות נפוץ, ואילו המשתתפים בבנקי זמן ובשווקים לסחר חליפין בתוצרת מדגישים אותו יותר.

כמה ירוקה הכלכלה השיתופית?

רוב אתרי האינטרנט העוסקים בכלכלה שיתופית מפרסמים את תפיסת האחריות הסביבתית

10. טכנולוגיה מדרבנת השתתפות גם היא. אנשים נהנים מהממשקים המתוחכמים שמציעים אתרים רבים ואוהבים להשתמש באינטרנט כדי לעשות דברים במהירות ובקלות. משתמשים רבים הגיעו ל"בשלות דיגיטלית" על ידי שנים של שיתוף קבצים או תרומת מידע באינטרנט.

11. Ancy Fenton, "Making Markets Personal: Exploring Market Construction at the Micro Level in the .11 Car-sharing and Time Bank Markets," Unpublished paper, Harvard University, 2013.

12. Dubois, Schor, and Carfagna, op. cit

שלהם, ולמשתמשים רבים אכפת מההשפעה הסביבתית שלהם. התועלת הסביבתית בשיתופיות נראית לעיתים קרובות כמובנת מאליה: שוקי משנה מפחיתים את הביקוש לטובין חדשים, כך שטביעת הרגל קטנה. שהייה בבית קיים מצמצמת את הביקוש למלונות ממש כפי שספריית כלי עבודה מצמצמת את רכישתם של כלי עבודה חדשים. אבל למרות האמונה הרווחת שמגזר זה תורם לצמצום פליטות פחמן, כמעט ואין מחקרים מקיפים על השפעתו. בשלב זה הם נמצאים באיחור ניכר.

היוצא מן הכלל הוא מחקר על שיתוף רכבים שהתקיים לאחרונה.¹³ במחקר נרשמה הפחתה בפליטת גזי חממה, אך רק בשל הפחתה ניכרת בחלק קטן ממשקי הבית. ברוב המקרים, שיתוף רכבים הגדיל את הגישה לכלי רכב ובכך גם את כמות הפליטות.

ההשערות הבסיסיות בנוגע להשפעה הסביבתית עוסקות לרוב בשינויים הראשוניים הנראים לעין שצרכנים עושים - קניית מוצרים משומשים במקום חדשים, או התארחות בבית פרטי במקום במלון. אולם על מנת להעריך את ההשפעה הסביבתית הכוללת אנו חייבים לקחת בחשבון את אפקט האדווה. מה המוכרת או המארכת עושה עם הכסף שהרוויחה? היא עשויה להשתמש בו לקניית מוצרים בעלי השפעה סביבתית גדולה. האם הופעתם של שווקים למכירת מוצרי יד שניה מובילה אנשים לקנות יותר חפצים חדשים מתוך כוונה למכור אותם בעתיד? אם התניידות נעשית פחות יקרה, האם אנשים מתניידים יותר? כל אלו מעצימים את ההשפעה הסביבתית ואת טביעת הרגל הפחמנית.

בנוסף לכך, קיימת השאלה על השפעות הכלכלה ברמת הכלל. הפלטפורמות יוצרות שווקים חדשים אשר מגדילים את היקף המסחר ומעצימים את כוח הקניה. החברות הגדולות למטרות רווח טוענות כי הן יוצרות פעילות עסקית והכנסה משמעותית לספקים שלהן. במידה וכך הדבר, הן כנראה מייצרות פעילות כלכלית שאחרת לא הייתה מתקיימת - יותר נסיעות, יותר נסיעות בכלי רכב פרטיים - ולא רק הסטת הקנייה מסוג אחד של ספק לאחר. הסטודנטים שלי ואני מצאנו כי משתמשים של Airbnb יוצאים כיום ליותר טיולים, ושהזמינות של שירותי נסיעות זולים מסיטה חלק מהאנשים משימוש בתחבורה ציבורית. המשמעות היא שהפלטפורמות גורמות לעלייה בפליטות פחמן, מכיוון שהשימוש בשירותים שלהן צורך אנרגיה. החברות אינן יכולות לאחוז במקל בשני קצותיו - ליצור פעילות כלכלית חדשה ולהפחית פליטות פחמן - מכיוון שהשתיים קשורות באופן הדוק.

האם הכלכלה השיתופית בונה הון חברתי?

בעוד הדיון בחידושים בתחום זה מוערך יתר על המידה, ישנו דבר חדש שמתרחש: אני קוראת לו "שיתופיות זרים" (stranger sharing). אמנם ישנם יוצאים מן הכלל (נוודי עילית ביוון העתיקה לדוגמה), אך באופן היסטורי אנשים הגבילו את השיתוף שלהם לרשתות החבריות אליהן הם שייכים. פלטפורמות שיתופיות כיום מאפשרות שיתוף בין אנשים שאינם מכירים זה את זה

Elliott W. Martin and Susan A. Shaheen, Greenhouse Gas Impacts of Car Sharing in North America, 13 (Mineta Transportation Institute Report 09-11 (San Jose, CA: Mineta Transportation Institute, 2010

ואינם בעלי קשרים או חברים משותפים. שיתופיות זרים כרוכה בסיכון משמעותי יותר, וברבות מהאינטראקציות המתקיימות כיום גלומה אינטימיות לא מבוטלת - לשתף אדם בבית או רכב, ללכת לעבוד בביתו של אדם זר, או לאכול אוכל שבושל על ידי טבחים לא מוכרים. הפלטפורמות מצמצמות את מידת הסיכון בעזרת פרסום מידע על משתמשים דרך דירוג ותגובות. דבר זה מצביע על מימד חדשני נוסף - השימוש בטכנולוגיות דיגיטליות לשם צמצום עלויות בביצוע עסקאות, יצירת הזדמנויות בזמן אמת ומיקור המונים של מידע. הייחודיות של כלכלה שיתופית חדשה זו היא בגיוס של טכנולוגיה, שווקים וחוכמת המונים לחיבור בין זרים.

אתרים רבים בתחום השיתופיות משווקים קשרים חברתיים כתוצר מרכזי של פעילותם. אך האם אתרים אלה אכן בונים חברויות, קשרים בין אישיים ואמון חברתי? העדויות אינן חד משמעיות. פאולו פאריגי (Paolo Parigi), סוציולוג מאוניברסיטת סטנפורד, מצא עם עמיתיו שגלישת ספות (couchsurfing) אכן תורמת ליצירת חברויות חדשות. עם זאת, היכולת של הפלטפורמה ליצור קשרים כאלה, בעיקר קרובים, פחתה מאז הקמתה של הפלטפורמה בשנת 2003. המשתמשים "התפכחו", וחברויות שנוצרו הפכו יותר אגביות ופחות יציבות.¹⁴ מחקרים נוספים מצאו כי קשרים חברתיים עשויים להיות שבריריים. משתתפים בבנק הזמן הביעו אכזבה מרמת הקשרים שהשיגו, ומשתמשים ב-RelayRides תיארו את האינטראקציות כ"אנונימיות" ו"סטריליות".¹⁵

תפקידם של דירוג ומוניטין נמצאים בלב השאלה על הון חברתי. זוהי מוסכמה שאספקת מידע על משתמשים באמצעות מיקור המונים היא שמאפשרת לאנשים להרגיש בטוחים בעת אינטראקציות קרובות עם זרים.¹⁶ מחקרו של פאריגי עם זאת, חשף פרדוקס: ככל שאתר חשף יותר מידע הנוגע למוניטין של אנשים, כך פחות משתמשים יצרו קשרים חזקים. חקירת טריטוריות לא מוכרות עם זרים עשויה להיות דרך של חלק מהאתרים למשוך תשומת לב יותר מאשר יכולת אמיתית לנהל הערכת עלות מול תועלת.

אתרי כלכלה שיתופית עשויים אף לשעתק היררכיית מעמדות, מגדר, גזענות ודעות קדומות. במחקרנו על שוקי סחר חליפין בתוצרת, הקבוצה שלי ואני מצאנו כי הון תרבותי, סוג של פריבילגיה מעמדית, הגביל את העסקאות שחברים היו מוכנים לבצע. רק משתתפים עם ההצעות, האריזות והנראות "הנכונות" קיבלו הצעות, ובחלק מהמקרים אפילו הרגישו בנוח להשיב. במחקר שלנו על בנק הזמן מצאנו כי חלק מהאנשים מסננים שותפים פוטנציאליים לסחר חליפין על פי דקדוק והשכלה, ושרבים מהאנשים המשכילים מיאנו להציע את כישוריהם בעלי הערך הרב ביותר (כמו

Paolo Parigi and Bogdan State, "Disenchanted the World: The Impact of Technology on Relationships," 14 Unpublished paper, Stanford University, n.d.

.Dubois, Schor, and Carfagna, op. cit.; Fenton, op. cit 15

16 מחקרים מהעת האחרונה מצאו אי דיוקים במערכות דירוג, במיוחד הנטייה להעריך יתר על המידה תכונות חיוביות ודיווח חסר על חוויות שליליות. קולגה שלי ואני סוקרים מחקרים עדכניים ב: Juliet B. Schor and Connor Fitzmaurice, "Collaborating and Connecting: The Emergence of a Sharing Economy," in Handbook on Research on Sustainable Consumption, eds. Lucia Reisch and John Thøgersen (Cheltenham, UK: Edward Elgar), 2015

תכנות או עיצוב אתרים), והעדיפו להציג עצמם כחשמלאים חובבנים או עובדי כפיים.¹⁷ מחקר חדש דיווח על עדויות לאפליה גזעית בקרב משתמשי Airbnb. המחקר מצא כי מארחים לא שחורים היו יכולים לגבות מחיר גבוה בשניים עשר אחוז ממארחים שחורים על נכסים דומים.¹⁸

ניצול עובדים?

תחילתה של הכלכלה השיתופית הייתה מלווה בשיח נרחב על עשיית טוב, בניית קשרים חברתיים, שמירת הסביבה ויצירת הזדמנויות כלכליות לאנשים רגילים. זה היה סיפור נחמד בו חידושים כלכליים וטכנולוגיים הובילו למודל כלכלי טוב יותר. במיוחד לאור תוצאות המשבר הכלכלי, היה קשה לעמוד בפני נרטיב חיובי שכזה. אקטיביסטים חברתיים נהרו אחר יוזמות אלה, בתקווה לרכוב על הפופולריות שלהן. הם סברו כי פלטפורמות עמית-לעמית דיגיטליות עשויות לפרוץ את הדרך לתנועה חברתית כלכלית מכילה, הוגנת וסביבתית יותר.

אך בתוך מספר שנים, בעיקר מאז שפלטפורמות למטרות רווח החלו לקחת השקעות חוץ גדולות מקרנות הון סיכון, המצב נהיה תחרותי יותר. החלה תגובת נגד מפוליטיקאים, רגולטורים ופרשנים ותפיסה שטכנולוגיות אלה "משבשות" עסקים. פקידיים מקומיים חוקרים פלטפורמות ומגבילים פעילות. כתבות ביקורתיות מתרבות במהירות. עובדים מתאגדים כנגד חלק מהפלטפורמות היותר אגרסיביות.

דין בייקר (Baker), כלכלן פרוגרסיבי, טוען שהשיתופיות החדשה "מתבססת בעיקר על התחמקות מרגולציה וממעבר על החוק" וחושפת צרכנים למוצרים בתת-רמה וייתכן שאף מסוכנים.¹⁹ אנטוני קאלמר (Kalamar) הקים צעקה על פרקטיקת ה-sharewashing, דרכה פלטפורמות מסיטות סיכונים לעובדים במסווה של "שיתופיות".²⁰ כתיבתו של טום סלי (Slee) במגזין ג'קובין, אתגרה את טענתה של Airbnb כי משתמשיה הם אינדיבידואלים המרוויחים סכומים קטנים של כסף. הוא מצא כי חצי מההכנסות בעיר ניו יורק נגרפו על ידי מארחים עם מספר נכסים.²¹

התמה המרכזית של מבקרים היא שפלטפורמות למטרות רווח ניכסו לעצמן את מה שהתחיל כרעיון פרוגרסיבי לשינוי חברתי. האם הם צודקים? בכל הנוגע לרגולציה, ביטוח ומיסוי, הפלטפורמות מגייסות תמיכה פוליטית. להתרשמותי הן נוטות לקבל את הרעיון שמידה מסוימת של רגולציה הכרחית. מכיוון שרוב הפעילות מתקיימת ברמה המקומית והמדינית, ישנם הבדלים ניכרים. אך

Juliet B. Schor et al., "Paradoxes of Openness and Distinction in the Sharing Economy," Unpublished 17 paper, Boston College, 2014

Benjamin Hardin and Michael Luca, "Digital Discrimination: The Case of Airbnb," Harvard Business 18 School Working Papers, 2014

Dean Baker, "Don't Buy the 'Sharing Economy' Hype: Aibnb and Uber Are Facilitating Ripoffs," The 19 Guardian, May 27, 2014, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2014/may/27/airbnb-uber-taxes-regulation>

Anthony Kalamar, "Sharewashing is the New Greenwashing," OpEd News, May 13, 2013, <https://www.opednews.com/articles/Sharewashing-is-the-New-Gr-by-Anthony-Kalamar-130513-834.html> 20

Tom Slee, "Sharing and Caring," Jacobin Magazine, January 24, 2014, <https://www.jacobinmag.com/2014/01/sharing-and-caring> 21

נראה שהמגמה היא לכיוון התערבות רגולטורית מקלה, שתאפשר לפלטפורמות לפעול ולהתרחב.

האופן בו הפלטפורמות משפיעות על תנאי עבודה לא לגמרי נהיר. מבקרים רואים בהן כמעצבות את גדילתו של "המעמד הפגיע" (פרקריאט), מעמד הנמצא על סיפו של חוסר ביטחון כלכלי, וטוענים כי התמריץ לשיתופיות אינו אמון כי אם יאוש.²² מהפרספקטיבה של נהגים, שליחים ומארחים הם מתארים מירוץ לתחתית, עם הטיית סיכונים מחברות ליחידים - "מיקרו-יזמים".

חלק מהקשיים בהערכת ההשפעה של הזדמנויות תעסוקה חדשות אלה נובעים מכך שהן הוצגו בתקופה של אבטלה גבוהה ושינויים מהירים במבנה שוק העבודה. תנאי העבודה וההגנות נשחקים, משכורות מצטמצמות, וחלקם של העובדים בהכנסה הלאומית של ארצות הברית צנח לשפל היסטורי. במידה ומצבו של שוק העבודה ימשיך להחמיר, תנאי העובדים יוסיפו להישחק ולא יהיה זה בגלל הזדמנויות שיתופיות. לעומת זאת, במידה ומצבו של שוק העבודה ישתפר, משתפים יוכלו לדרוש יותר מהפלטפורמות מכיוון שיהיו להם חלופות טובות יותר. שני המצבים יובילו לכיוונים מנוגדים: החרבת הביקוש לעסקים עצמאיים ותיקים בעלי זיקה חברתית למול צמיחתן של חברות שיתופיות.

עלינו גם לקחת בחשבון את מגוון התעשיות בהן הפלטפורמות השיתופיות פועלות. חלק מהמגזרים מאופיינים בדמי שכירות גבוהים אותם קל לתפוס בעזרת טכנולוגיות משבשות. חשבו על מוניות. ההשפעה הגדולה ביותר היא ככל הנראה שחיקת הערך של רישיונות מונית, בהם מחויבים בעלי מוניות להחזיק על מנת לפעול, מכיוון שרישיונות אלה מהווים דמי השכרה גרידא. בעוד ייתכן ונהגים בחברות רגילות גורפים חלק מרווח עודף זה, תנאי השוק עומדים לרעתם. במקומות רבים הם משתכרים שכר שעתי נמוך ומחויבים לשלם דמי החכרה ועמלות נוספות לבעלי הרכבים והרישיונות. מצבם של חברי האיגודים יותר טוב, אך האם הם יכולים להצליח עם Uber אף יותר? רבים עברו בתקווה שכך יהיה.

עד כה, התוצאות מעורבות, בחלקן, בשל עלייה בתחרות מצד פלטפורמות כגון Lyft ו-Uber X, בהן נהגים משתמשים בכלי הרכב הפרטיים שלהם. בנוסף לכך, רווחים התחלתיים גבוהים הצטמצמו עקב הוזלת תעריף הנסיעה על ידי אובר, דבר שהוביל נהגים למחאות ולניסיונות התאגדות.

פלטפורמה מקוונת בעלת מערכת דירוג טובה, אמורה לשפר את תנאי העבודה. חשבו על שוק המטפלים הביתיים. כיום גובות הסוכנויות בשוק זה חלק עצום מהתעריף השעתי המשולם למטפלים, לעיתים יותר מחצי.²³ פלטפורמת תיאום במודל עמית-לעמית (למטפלים ומטופלים), תגבה חלק קטן יותר משכר המטפלים, תאפשר לעובדים בשכר נמוך להרוויח יותר באופן משמעותי ותעניק להם יותר חופש בבחירת עבודה. במקום בו בעלי עסקים, סוכנויות או שחקנים

Kevin Roose, "The Sharing Economy Isn't About Trust, It's About Desperation," New York Magazine, 22 April 24, 2014, <https://nymag.com/intelligencer/2014/04/sharing-economy-is-about-desperation.html>

Jane Gross, "Home Health Aides: What They Make, What They Cost," New York Times, December 30, 2008, <http://newoldage.blogs.nytimes.com/2008/12/30/home-health-aides-what-they-make-what-they-cost>

אחרים גובים עמלות, פלטפורמת עמית-לעמית צריכות לעשות מה שהן מתיימרות - לספק ערך לצרכנים ויצרנים ולצמצמם מעבר העמית לבעלי שליטה וגובי עמלות.

בסופו של דבר, השאלה הנידונה היא כמה ערך ספקים בפלטפורמות אלה יכולים להחזיק. התשובה לשאלה זו תלויה באופן חלקי במידת יכולתם להתארגנות, שאלה אותה אחקור בחלק הבא. אך ישנו ממד נוסף, והוא אם ישנה תחרות בין הפלטפורמות השונות. האם הן יהפכו לבעלות מונופול על תחום מסוים, כפי שכבר ראינו בתחומים של חיפוש, מדיה חברתית, וקמעונאות (Google, Facebook, Amazon)? או שמיזמי עמית-לעמית אלה שונים? מה שהם מציעים זה תוכנות, ביטוח, דירוגים ומסה קריטית של משתתפים. אלה פונקציות בנות שכפול. לדוגמה, אם נפח המשתמשים ממשיך לגדול, ייתכן וניתן יהיה להגיע למסה קריטית בפלטפורמות מרובות. מערכות הדירוג אינן טובות מאוד עדיין, וכבר יש חברות הזנק המנסות לנתק את הדירוגים מפלטפורמות אינדיבידואליות. ביטוח יכול לעבור תהליך פיצול גם כן.

בוועידת מאי, המשקיע בראד ברנהאם חזה סבב נוסף של צמצום עלויות, בדומה לזה שחברות ההזנק כופות על עסקים מסורתיים. מצד שני, ככל שהפלטפורמות הללו נתמכות ונטמעות בתאגידים הגדולים השולטים בכלכלה, כך המונופול במגזר ילך ויגדל, והסיכוי לזרימת ערך לצרכנים וספקים ילך ויקטן.

משתפים מאורגנים?

אלטרנטיבה למסלול ההטמעות היא שיטה בה גופים שיתופיים הופכים לחלק מתנועה גדולה יותר, השואפת לחלוקה מחדש של עושר ומעודדת השתתפות, הגנה על הסביבה וקשר חברתי. זה יקרה רק דרך התארגנות או אפילו התאגדות של משתמשים. ואכן, השאלה האם על ספקים להתארגן נמצאת עכשיו על השולחן באופן מוצק, על אף שעוד מוקדם מדי לדעת כיצד הדברים יתפתחו.²⁴

Airbnb כבר החלה לעודד את משתמשיה להתארגן. בשנת 2013 המנהל העולמי של ה"קהילה" בחברה ייסד בשותפות את Peers.org, ניסיון לבנות תנועה חברתית של משתפים. זמן לא רב לאחר מכן, Airbnb פיתחה פלטפורמה ארגונית משלה עבור אורחים, מארחים ועובדים, מה שהוביל ליצירת קבוצות משתמשים מקומיות רבות. הקבוצות מתכנסות באופן מקוון ולא מקוון עבור מטרות מגוונות, הכוללות שיתוף עצות והשפעה על מדיניות ציבורית. החברה מעוניינת שקבוצות אלה ידחפו לרגולציות אוהדות. עם זאת הן עשויות לפתח אג'נדות משלהן, כולל דרישות מן החברה עצמה, כמו למשל קביעת תעריפי מינימום עבור ספקים, העברת סיכונים חזרה לפלטפורמה עצמה, או צמצום העברתן של תשואות עודפות ליזמים ומשקיעים. בכוח העבודה המתחלף, שם נדרשת ההתארגנות הכי דחופה, ספקים יכולים לדחוף לשכר מינימום.

24. נהגי Uber ו-Lyft החלו במאמצי איגוד בערים שונות. נציגי האיגודים השתתפו בוועידת סן פרנסיסקו, והתאגדות התפתחה כנושא שיחה בין יזמים וממציאים בתחום השיתופיות. השנה, "איגוד הפרילנסרים" הלאומי פתח דלפק הטבות המציע ביטוח, תוכניות פנסיה והטבות נוספות לעובדים "עצמאיים" במגוון חברות, כולל Lyft.

באופן פוטנציאלי, פלטפורמות קיימות יכולות לעבור לבעלות קואופרטיבית או לשליטת משתמשים, מטרה שחלק מהמשתמשים בקהילה מקדמים. הדיון בפלטפורמות מושפע באופן נרחב מתחום "ייצור עמיתים" ומדגיש את היכולת של טכנולוגיות אלה להעצים יחידים. כפי שהראו קהילות מקוונות רבות, הסביבה המקוונת יכולה לתרום להתארגנות כנגד גישות מדיניות לא פופולריות, שינויי תוכנה ופרקטיקות מקצועיות. העובדה שמשתמשים יוצרים ערך רב במרחבים הללו, משפיעה לטובה על יכולתם להשתלט עליהם, במידה ויתארגנו לעשות זאת. עד כה תנועה מסוג זה לא התפתחה, אך לא מן הנמנע שהדבר יקרה בעתיד.

לחלופין, ארגונים במגזר הכלכלי-חברתי, כמו איגודים, כנסיות, קבוצות החברה האזרחית וקואופרטיבים, יוכלו ליצור פלטפורמות עבור חבריהם. הם יוכלו לספק אלטרנטיבות לפלטפורמות למטרות רווח, במיוחד אם התוכנה הנדרשת לביצוע עסקאות איננה יקרה מדי. פלטפורמות מסוג זה יכולות להיות מנוהלות על ידי המשתמשים ו/או בבעלותם. למשל, קואופרטיב מוניות בפורטלנד, אורגון, אימץ את הטכנולוגיה המשמשת חברות שיתוף נסיעות וכך מתכנן לשנות ביעילות את מבנהו לליפט או אובר בבעלות הנהגים. באופן כללי, הצבת אתגר תחרותי ל"עסקים כרגיל" אמור להיות קל יותר, כאשר הייצור הוא במודל עמית-לעמית, מכיוון שהפלטפורמה פועלת כמתווכת ולא כיצרנית. זו אחת הסיבות לצמיחתן המהירה של פלטפורמות שיתופיות, בעוד מאמצים להקמת קואופרטיבים של עובדים הניבו כל כך מעט מיזמים ומקומות עבודה חדשים. בסופו של דבר לא מדובר רק בכלכלה. המפתח ליצירת כלכלות שיתופיות הוגנות בהיבט חברתי הוא להדגיש באופן נחרץ פוליטיקה של שיתוף, כמו גם טיפוח צורות שיתוף ציבוריות קולקטיביות.

מסקנה: יצירת תנועה

אם כך, מה ברצוננו להשיג עם הכלכלה השיתופית? ישנו ספק קטן כי השיח בנושא השיתופיות עיוור לצד האפל של החידושים הללו. עם זאת, המבקרים ציניים מדי. יש במגזר זה הפוטנציאל ליצירת עסקים חדשים אשר מחלקים ערך באופן הוגן יותר, מאורגנים באופן דמוקרטי יותר, מצמצמים השפעות סביבתיות, ויכולים לחבר אנשים יחד בדרכים חדשות. אלה הן הסיבות להתרגשות הרבה סביב כלכלה שיתופית. התהוותן של קהילות עמית-לעמית אשר חולקות מוצרים, חללים ושירותי עבודה, עשויה לשמש כיסודות למודל חדש של משק בית, בו אנשים פחות תלויים במעסיקים, ויכולים למצוא דרכים מגוונות יותר להכנסה, מוצרים ושירותים. אך שלב הרצון הטוב של הפלטפורמות הגדולות יתפוגג ברגע שהן יתמזגו לכלכלת "העסקים כרגיל". אנו נמצאים בצומת מכריע, בו התארגנות משתמשים בדרישה ליחס הוגן מצריכה אחריות סביבתית והתמקדות בשאלה אם חיזוק קשרים אנושיים דרך השימוש בטכנולוגיות אלה יכול ליצור הבדל משמעותי בהגשמת הפוטנציאל של המודל השיתופי. ישנה כמות עצומה של ערך כלכלי חדש אשר נוצר במרחב זה. זה הכרחי שהוא יזרום באופן הוגן וצודק לכל המשתתפים. אחרי הכול, לזה קוראים שיתוף על פי רוב.

בסופו של דבר, היכולת של פרקטיקות שיתוף חדשות להאיץ שינויים חברתיים עשויה להיות תלויה גם באופן שיוזמות אלה מתעצבות ברחבי העולם. ככל שכלכלות משותפות מתרחבות באירופה, סביר שפרקטיקות הפעולה שלהן יוטמעו בפוליטיקה, רגולציה וחברה אשר הינן

קשובות יותר לערכים המוצהרים של הגינות, קיימות, שקיפות ושיתוף פעולה. באמריקה הלטינית המגמה השמאלנית לכיוון סולידריות חברתית, שיכוך העוני ודמוקרטיה, מציעה הקשר תומך יותר לתנועה שיתופית עם דגש על שיתוף פעולה וקהילתיות, כפי שראינו באקוודור. עבור אלו מאיתנו הנמצאים במדינות בהן הלחץ למסחור וריכוז רווח בפלטפורמות הללו הוא החזק ביותר, התפתחויות אלה עשויות לחשוף אפשרויות נוספות.

מחוץ לארה"ב התמריץ לשיתוף תחבורה, מגורים, אוכל ומוצרים קשור באופן הדוק יותר ליעדים ברמה העירונית: לצמצום פליטות פחמן, שקיפות במידע ומימוש הדמוקרטיה. על ידי הטמעת פרקטיקות שיתופיות בתנועות עירוניות אלה, ההיתכנות שתנועת השיתופיות תוכל להשיג את מטרתיה המוצהרות גדולה יותר. ההרגשה שלי היא שככל שפעילים אמריקנים בתחום השיתופיות יתחברו עם משתפים אחרים על פני הכדור, כך נצליח יותר לקדם את המטרות של אחריות סביבתית, חלוקת רווח וסולידריות חברתית. המשמעות של זה היא גם פתיחות, ובאופן אידיאלי קשר עם תנועות חברתיות אחרות שכבר פעילות בנושאים אלה. בסופו של דבר, הפריה הדדית תוכל גם ליצור תחושת אחריות מצידם של ארגונים ופלטפורמות שיתופיות וגם להטמיע פרקטיקות כלכליות שיתופיות לתוך הפעילות והדנ"א של התנועות החברתיות.

הכלכלה השיתופית הונעה בעזרת טכנולוגיות חדשות מלהיבות. הקלות בה יחידים, אפילו זרים, יכולים עתה להתחבר, לחלוק ידע ולשתף פעולה באמת מובילה לשינוי. זו הבשורה של הפלטפורמות השיתופיות עליה כולם מסכימים. אך טכנולוגיות טובות רק כמידת ההקשר החברתי והפוליטי בו הן מיושמות. תוכנות, מיקור המונים ושוקי הידע נותנים לנו כלים עוצמתיים לבניית סולידריות חברתית, דמוקרטיה וקיימות. המשימה שלנו היא לבנות תנועה אשר תרתום כוח זה למטרות חשובות אלה.²⁵