

SHARING ECONOMY – WYZWANIA SPOŁECZNO-EKONOMICZNE DLA LOKALNEJ POLITYKI TURYSTYCZNEJ. PRZYPADEK BARCELONY

DARIA ELŻBIETA JAREMEN¹
ELŻBIETA NAWROCKA²
ANDRZEJ RAPACZ³

¹ Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: daria.jaremen@ue.wroc.pl

² Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: elzbieta.nawrocka@ue.wroc.pl

³ Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: andrzej.rapacz@ue.wroc.pl

SŁOWA KLUCZOWE

polityka turystyczna, władze lokalne, *sharing economy*, *collaborative consumption*

STRESZCZENIE

Artykuł dotyczy problematyki wpływu *sharing economy* na gospodarkę lokalną miast turystycznych na przykładzie stolicy Katalonii – Barcelony. Omówiono w nim kierunki oddziaływania rozwijającego się trendu społeczno-gospodarczego na funkcjonowanie przedsiębiorstw, budżet lokalny i życie mieszkańców. Szczególną uwagę zwrócono na negatywne skutki społeczno-ekonomiczne funkcjonowania platform pośredniczących w wymianie oferty *sharing economy*, takich jak: Airbnb i Uber. Skutki te motywują władze samorządowe do wprowadzania zmian w lokalnej polityce turystycznej. W przypadku Barcelony zmiany te mają charakter przede wszystkim prawny i są zorientowane na uregulowanie działalności podmiotów funkcjonujących w ramach *sharing economy* w celu z jednej strony zwiększenia kontroli nad nimi, a z drugiej przeciwdziałania nieuczciwej konkurencji.

Wprowadzenie

Początek zjawiska *sharing economy* w współczesnym jego wymiarze wiąże się ściśle z rozwojem internetu, a zwłaszcza wdrożeniem rozwiązania Web 2.0, które stworzyło możliwość dzielenia się zasobami informacyjnymi pomiędzy jego użytkownikami (np. Wikipedia). W ślad za tym zaczęły powstawać platformy cyfrowe ułatwiające wymianę różnych zasobów, takich jak towary, środki finansowe, praca i usługi. Dynamiczny rozwój zjawiska obserwowany jest szczególnie w obszarze turystyki, w tym zwłaszcza w zakresie usług noclegowych i transportowych.

Celem artykułu jest rozpoznanie kierunków wpływu rozwoju *sharing economy* na gospodarkę lokalną oraz zidentyfikowanie działań podejmowanych w związku z nim przez władze lokalne. Jako obiekt badań wybrano Barcelonę. Podstawową metodą badawczą była kwerenda literatury i analiza treści źródeł wtórnych, w tym przede wszystkim zasobów internetowych o tematyce *sharing economy*, czyli stron internetowych Airbnb i Ubera, gazet lokalnych, oficjalnych portali miasta Barcelona, a także portalu Unii Europejskiej zajmującego się problematyką gospodarki dzielenia. Wybór obiektu badawczego był podyktowany następującymi przesłankami: po pierwsze, Barcelona jest jednym z najbardziej atrakcyjnych turystycznie miast Europy, po drugie, w 2014 roku w obiektach zbiorowego zakwaterowania w mieście zanoceowało 8,4 mln turystów, a udział turystyki w jego przychodach oscyluje wokół 12–14%; po trzecie, dla jednej z największych na świecie platform pośredniczących w dzieleniu się noclegami Airbnb Barcelona jest jednym z najważniejszych rynków oraz po czwarte, działa tu najwięcej w Europie platform *sharing economy*, a największe z nich (Airbnb, SocialCar) mają w mieście swoje przedstawicielstwa. Wszystko to tworzy w Barcelonie przyjazny klimat dla powstawania nowych startupów w obszarze *sharing economy* i dynamicznego rozwoju tego zjawiska. Ponadto Hiszpanie jako naród mocniej niż inne dotknięty skutkami kryzysu finansowego z 2008 roku są bardziej otwarci na udział w konsumpcji wspólnej i – jak podaje agencja badawcza Nielsen – 53% z nich gotowych jest dzielić się własnymi zasobami (Moran, 2016).

Istota *sharing economy*

Omawiając istotę *sharing economy* (gospodarki dzielenia), warto zauważyć, że jest ona rozpatrywana przez wiele dyscyplin naukowych. Oprócz wspomnianego terminu na jego oznaczenie używa się również haseł ze zbioru terminologii informatycznej (*the mesh, peer-to-peer economy*), socjologicznej (*connected consumption, access-based consumption*) i ekonomicznej (*collaborative consumption, collaborative economy, owner-less economy, non-ownership economy, access-based economy*)¹. Wszystkie metafory użyte w przytoczonych wyżej mianach mają swój istotny ładunek informacyjny i podkreślają ważne wyróżniki zjawiska *sharing economy*. Na gruncie informatyki akcentowany jest jej związek i silna zależność od rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT). Socjologowie wskazują na sposób konsumowania oraz jego trwałe i rozwojowy charakter, uznając *sharing economy* za techniczno-społeczny trend. Ekonomisci zauważają natomiast korzyści i zagrożenia ekonomiczne dla tradycyjnej gospodarki wynikające z rozwoju nowego zjawiska. Istotą (głównym filarem) *sharing economy* jest konsumpcja wspólna (*collaborative consumption*), która oddziałuje na sferę produkcji, podziału i wymiany. Z tego też względu w literaturze te dwa terminy są bardzo często stosowane jako synonimy² (tab. 1).

¹ Próby wyjaśnienia różnic między niektórymi z wymienionych w niniejszym artykule pojęć dokonuje Botsman (2010).

² Przykładowo: Rudawska (2016), s. 181–185.

Tabela 1. Wybrane definicje *sharing economy*

Pojęcie	Autor	Definicja
<i>Sharing economy</i> (gospodarka dzielenia)	Lessig (2008), s. 143–176	„Alokacja zasobów pomiędzy stronami wymiany oparta nie na pieniądzu, lecz na relacjach międzyludzkich i motywowana bardziej społecznymi niż ekonomicznymi czynnikami”.
<i>Sharing economy</i>	Matovska (2015), za: Dredge, Gyimothy (2015), s. 286–302	„Społeczno-ekonomiczny ekosystem, którego rdzeniem jest dzielenie się i współpraca. Obejmuje on wspólne kreowanie, produkcję, dystrybucję, wymianę i konsumpcję dóbr i usług przez różnych ludzi i organizacje”.
<i>Collaborative consumption</i> (konsumpcja wspólna)	Bostman, Rogers (2011), s. xv–xvi	„Tradycyjne dzielenie się, barter, pożyczanie, handlowanie, wynajem, dawanie i zamiana, ujęte na nowo za sprawą technologii i wspólnoty, umożliwiające ludziom w wyniku dostępu (bez przenoszenia prawa własności) do produktów i usług, realizowanie wielu korzyści: oszczędność pieniędzy, czasu, przestrzeni, nawiązywanie przyjaźni i bycie aktywnym”.
<i>Collaborative consumption</i>	Belk (2014), s. 1595–1600	„ <i>Collaborative consumption</i> to model ekonomiczny oparty na skoordynowanym procesie dzielenia się, zamiany, handlowania lub wynajmowania, umożliwiającym dostęp (bez przenoszenia prawa własności) do produktów i usług za opłatą lub inną formą wynagrodzenia”.
<i>Collaborative consumption</i>	Hamari, Sjöklint, Ukkonen (2015), s. 2047–2059	„Aktywność typu <i>peer-to-peer</i> polegająca na uzyskiwaniu, dawaniu i dzieleniu się dostępem do dóbr i usług, skoordynowana przez serwisy społecznościowe online”.

Źródło: opracowanie własne.

Krótki przegląd definicji pozwala stwierdzić, że *sharing economy* jest alternatywną formą dostępu do dóbr i usług realizowaną poza tradycyjnie rozumianym rynkiem, na przykład finansowym (w miejsce usług banku – *co-funding*), hotelarskim (w miejsce usług hotelu – oferta wolnego pokoju w mieszkaniu właściciela) czy usług transportowych (w miejsce usług taxi – oferta wolnego miejsca w prywatnym samochodzie). *Sharing economy* rozwija się na szeroką skalę dzięki nowym technologiom informacyjno-komunikacyjnym, powstawaniu cyfrowych platform pośredniczących (np. Uber, Airbnb, Couchsurfing, BlaBlaCar) oraz potrzebie przynależności do grup społecznych. Działalność opiera się na sieciach społecznościowych, których członkowie przyjmują role konsumentów-oferentów i konsumentów-użytkowników w procesie dzielenia się. Podmioty *sharing economy* cechują się następującymi atrybutami:

- a) korzystają z platform cyfrowych dostępnych przez aplikacje na urządzenia mobilne w celu ułatwienia transakcji typu *peer-to-peer* (opartych na wzajemności, równorzędności użytkowników platform i współpracy między nimi);
- b) opierają się na wzajemnym zaufaniu, które nabiera znaczenia w aktach kupna-sprzedaży w porównaniu do transakcji w gospodarce tradycyjnie rozumianej, przyjmując funkcję pieniądza jako dodatkowego środka wymiany;
- c) aktywnie korzystają ze współtworzonych przez siebie systemów kontroli jakości, za pośrednictwem których dzielą się między sobą opiniami na temat oferty *sharing economy*;
- d) oferenci świadczący usługi za pośrednictwem platformy *sharing economy* czynią to w najbardziej dogodnym czasie i przestrzeni, a usługobiorcy dostosowują się do warunków oferty

(w gospodarce tradycyjnie rozumianej elastyczna oferta dostosowuje się do oczekiwań nabywcy);

- e) wzajemnie świadczą sobie usługi na bazie zasobów należących przynajmniej do jednego z nich (bez przekazywania praw własności).

Praktyka pokazuje, że zjawisko rozwija się bardzo dynamicznie w dużych aglomeracjach miejskich na świecie, szczególnie w USA i Europie. Nie pozostaje to bez wpływu na gospodarkę tych miast, niosąc ze sobą również negatywne konsekwencje, zwłaszcza w odniesieniu do działalności hotelarskiej i transportu pasażerskiego. Ujawnione negatywne społeczno-ekonomiczne skutki *sharing economy* stanowią silną przesłankę wprowadzania zmian w lokalnej polityce turystycznej.

Rozwój *sharing economy* w Barcelonie i działania władz lokalnych

Jak wspomniano we wstępie, w Barcelonie działa najwięcej platform *sharing economy* (tab. 2), a największe z nich (Airbnb, SocialCar) mają tu swoje przedstawicielstwa. Ich oferta zaspokaja różnorodne potrzeby turystów, w tym przede wszystkim: odpoczynku, przemieszczania się, żywienia, a także poznania. Wymienione w tabeli 2 platformy działają w różnej formule. Wśród nich są takie, które oferują usługi płatne (Airbnb), jak i bezpłatne (MyTwinPlace). Najwięcej z nich operuje na rynku usług hotelarskich i transportowych. W Barcelonie, jak i w innych hiszpańskich miastach, nie działa Uber – jedna z największych na świecie platform oferujących usługi przewozu osób. Jest to spowodowane restrykcyjnymi przepisami prawa transportowego Hiszpanii³ i naciskami lobby taksówkarskiego ze względu na przynależność oferty Ubera i korporacji taxi do grupy bliskich substytutów (np. ustalone taryfy przewozów, regularność, komercyjny charakter). W przypadku drugiej – bardzo popularnej – działającej w obszarze transportu platformy BlaBlaCar pomimo próby dowiedzenia przez Spanish Confederation of Bus Transportation (Confebús), że nieuczciwie konkuruje ona z tradycyjnymi przewoźnikami autokarowymi na 74 trasach w całej Hiszpanii⁴, sąd nie zakazał jej prowadzenia działalności, nie uznając platformy za przejaw nieuczciwej konkurencji (ze względu na skalę, sposób i cel).

Tabela 2. Najważniejsze platformy *sharing economy* w Barcelonie działające w turystyce

Usługi	Platformy <i>sharing economy</i>
Noclegowe	Airbnb, HomeAway, Nightswapping, MyTwinPlace, Knok
Transportowe	Avancar, SocialCar, Drivy, BlaBlaCar, Amovens, Bicing, LetMeSpace
Gastronomiczne	EatWith, LeftOverSwap
Przewodniczące	Trip4Real

Źródło: opracowanie własne.

³ <https://newsroom.uber.com/spain/mwcl6-en/>.

⁴ <https://www.thelocal.es/20150812/blablacar>.

Z punktu widzenia rozwoju turystyki obok usług transportowych najważniejszą rolę odgrywają usługi noclegowe. W tym obszarze największą platformą w skali globalnej jest Airbnb, dla której Barcelona pod względem liczby mieszkań oferowanych do wynajmu jest obecnie czwartym rynkiem na świecie i trzecim w Europie. Potencjał usługowy Airbnb przewyższa znacznie możliwości innych pośredników wymiany noclegów działających w mieście (tab. 3). W tabeli 3 przedstawiono wielkość oferty Airbnb i dla porównania HomeAway – drugiej co do wielkości platformy pośredniczącej w wynajmowaniu mieszkań w Barcelonie. Pojemność usługowa Airbnb, mierzona liczbą mieszkań do wynajęcia, bardzo szybko przyrasta, jak bowiem wynika z danych publikowanych na platformie, już w marcu 2016 roku osiągnęła ona 16 tys. ofert⁵.

Tabela 3. Szacunkowa liczba mieszkań dostępnych w 2015 r. na dwóch wybranych platformach funkcjonujących w miastach Europy o dynamicznym rozwoju *sharing economy*

Platforma <i>sharing economy</i>		Paryż	Londyn	Berlin	Barcelona	Amsterdam
Airbnb	Liczba mieszkań	40 000	20 000–30 000	12 000	12000	11 000
	Udział względny miasta w ofercie pięciu miast	40%	25%	12%	12%	11%
HomeAway	Liczba mieszkań	8000	4500	1900	5000	1700
	Udział względny miasta w ofercie pięciu miast	38%	21%	9%	24%	8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Arribas, Steible, De Bondt (2016), s. 24.

Z danych zamieszczonych w tabeli 3 wynika, że oferta mieszkań Airbnb do wynajęcia w Barcelonie jest ponad trzykrotnie mniejsza niż w Paryżu i dwukrotnie niż w Londynie. W przypadku HomeAway rynek barceloński jest relatywnie ważniejszy i stanowi 1/4 liczby mieszkań oferowanych w pięciu miastach Europy.

Rozwój *sharing economy* ma istotny wpływ na gospodarkę lokalną Barcelony. Biorąc pod uwagę jedynie przypadek Airbnb, rezydenci Barcelony oferujący swoje mieszkania na wynajem w 2015 roku przyjęli 900 tys. gości. Oszacowano, że turyści ci wydali w mieście 740 mln euro⁶. Zarówno strumień gości, jak i strumień przychodów z najmu mieszkań w Barcelonie za pośrednictwem Airbnb szybko rosną. Dla porównania według statystyk wspomnianej platformy w 2013 roku liczby te osiągnęły odpowiednio 277 tys. osób i 128 mln euro⁷. Należy również wspomnieć, że dla zdecydowanej większości oferentów Airbnb przychody przez nich osiągnięte są dodatkowym źródłem dochodów (73% oferentów posiada jedno mieszkanie do wynajęcia) i istotnie uzupełniają ich budżety, ponieważ 75% oferentów dysponuje całkowitymi dochodami niższymi od średniej dla

⁵ <https://www.airbnbcitizen.com/airbnb-community-boosts-barcelona-economy-by-e740-million>.

⁶ <https://www.airbnbcitizen.com/airbnb-community-boosts-barcelona-economy-by-e740-million>.

⁷ <https://www.airbnbcitizen.com/airbnb-community-boosts-barcelona-economy-by-e740-million>.

Katalonii, a 25% dzięki przychodom z wynajmu może utrzymać swoje mieszkania, uchronić się przed eksmisją, a co więcej – nawet przed wykluczeniem społecznym⁸.

Przychody – o których mowa powyżej – trafiają w większości bezpośrednio do właścicieli mieszkań, którzy często naruszają prawo lokalne i nie odprowadzają do budżetu miejskiego stosownych podatków od swej działalności. Jak twierdzi burmistrz Barcelony, w niektórych jej dzielnicach na 1 km² funkcjonuje 70 nielegalnych kwater turystycznych⁹. Nie sposób jednak nie zauważyć, że efekty mnożnikowe działania dodatkowego strumienia pieniądza wygenerowanego przez *sharing economy* mogą mieć pozytywny wpływ na rozwój gospodarki lokalnej miasta. Choć wspomniane efekty ograniczane są w przypadku, gdy właściciele wynajmowanych mieszkań pozostają poza Barceloną (tzw. wycieki pieniądza z danego rynku). Niestety nie można oszacować wielkości tego „wyciekającego” pieniądza, ponieważ nie dysponujemy danymi pokazującymi, ilu oferentów Airbnb mieszka poza Barceloną. Wiadomo jedynie, że nieco powyżej 2/3 ofert dotyczy lokali zamieszkałych na stałe przez ich właścicieli.

Według statystyk Airbnb użytkownicy platformy wydają 2,3 raza więcej pieniędzy i pozostają w mieście 2,4 raza dłużej niż przeciętny turysta (Moran, 2016). Warto zwrócić uwagę na to, że przyrost długości pobytu w mieście przewyższa przyrost wydatków turystycznych na turystę Airbnb. A ponadto dłuższy pobyt pociąga za sobą wyższe koszty obsługi ruchu turystycznego ponoszone przez Barceloną, na przykład sprzątanania miasta, wywozu śmieci, utylizacji odpadów, zużycia wody itp. Oznacza to niższą efektywność ekonomiczną funkcjonowania miasta.

Oficjalne statystyki pojemności bazy noclegowej w Barcelonie podają, że w 2014 roku wszystkich licencjonowanych kwater prywatnych było 9606 i oferowały one 41 555 miejsc noclegowych. Jest to bardzo ważny segment podażowej strony rynku hotelarskiego w Barcelonie, gdyż realizuje on 50% ogółu liczby udzielonych noclegów w mieście i odznacza się również największą dynamiką wzrostu tej liczby (ok. 60% w 2014 r. w stosunku do 2013 r.) w porównaniu z innymi typami zakwaterowania (hotele – 3,7%, apartthotele – 5,9%, pensjonaty i hostele – 10%) (*Turisme a Barcelona...*, 2014, s. 13). Natomiast dane przedstawione w tabeli 3 wskazują, że oferta prywatnych mieszkań do wynajęcia, biorąc pod uwagę jedynie dwie platformy, jest dwukrotnie wyższa (17 tys. w 2015 r.). Liczby te wskazują, że pośród podmiotów działających w *sharing economy* jest wiele takich, które nie są zarejestrowane w oficjalnych ewidencjach i:

- a) działają w szarej strefie;
- b) stanowią nieuczciwą konkurencję dla tych, którzy prowadzą działalność zarejestrowaną obciążoną kosztami administracyjnymi, podatkowymi i osobowymi;
- c) wypierają droższe usługi komercyjne (przede wszystkim taxi i hoteli), obniżając tym samym przychody firm je świadczących;
- d) powodują zatem obniżenie wpływów do budżetów lokalnych i krajowych;
- e) zwiększają ogólny popyt na dobra i usługi turystyczne w Barcelonie mogący spowodować przekroczenie chłonności turystycznej obszaru;

⁸ <http://blog.airbnb.com/economic-impact-airbnb/>.

⁹ <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/turystyka/barcelona-peka-w-szwach-pod-naporem-turystow-i-zaczyna-sie-buntowac/zxkcdx/>.

- f) przyczyniają się do wzrostu liczby pobytów nierejestrowanych prowadzących do spadku dochodów z turystyki przy wyższych kosztach związanych z oczyszczaniem i rewitalizacją miasta, co powoduje, że władze lokalne zmuszone są do podnoszenia opłat i podatków lokalnych dla legalnie działających przedsiębiorców;
- g) powiększają lukę dochodową między przedsiębiorstwami działającymi legalnie a nierejestrowanymi oferentami funkcjonującymi w sferze sharing economy;
- h) powodują zagęszczenie ruchu turystycznego i spadek jakości produktów turystycznych oferowanych w mieście;
- i) podnoszą stopień asymetrii informacji – większy jej zasób po stronie oferenta działającego w formule sharing economy, a w konsekwencji podwyższają – w porównaniu z tradycyjnie nabywanymi produktami – niepewność co do ostatecznej ich jakości i wartości (wyższe ryzyko np. noclegu w złych warunkach, podróży w nieodpowiednim towarzystwie);
- j) przyczyniają się do zmniejszenia poziomu integracji społecznej (liczne protesty mieszkańców dzielnic, np. w dzielnicy Barceloneta);
- k) przyciągają segmenty nagannie zachowujących się turystów (zakłócających spokój, wszczynających bójkę);
- l) nie charakteryzują się właściwymi predyspozycjami psychospołecznymi do świadczenia usług (np. kradzieże, pobicia przez usługodawcę itp.).

Powyżej przedstawione negatywne efekty zewnętrzne powodują także szkody wizerunkowe dla Barcelony, która zaczyna być postrzegana przez turystów jako miejsce niebezpieczne, zatłoczone, zanieczyszczone, co z jednej strony może obniżać poziom zadowolenia turystów z pobytu, a z drugiej „odstraszyć” potencjalnych odwiedzających.

Efekty zewnętrzne rozwoju *sharing economy* stały się przesłanką do podjęcia przez władze lokalne Barcelony działań prewencyjnych ograniczających jej negatywne oddziaływanie. Koncentrują się one głównie na wypełnianiu luk w prawie lokalnym, które wykorzystywane są przez platformy cyfrowe *sharing economy*. Świadomość władz lokalnych skutków negatywnych *sharing economy* przyczyniła się do wprowadzenia obowiązku rejestracji kwater w tak zwanej Katalońskiej Ewidencji Turystycznej (KET), a także zamknięcia wielu nielicencjonowanych kwater Airbnb w popularnej turystycznie nadmorskiej dzielnicy Barceloneta. Zwiększono też kontrolę mieszkań do wynajęcia i rozpoczęto monitorowanie stron internetowych platform pośredniczących w nim w celu zidentyfikowania nowych nielegalnych kwaterodawców. Ponadto wezwano Airbnb do współpracy wyłącznie z legalnie działającymi oferentami noclegów i wprowadzono karę grzywny dla nielicencjonowanych kwaterodawców oraz dla platformy Airbnb za łamanie lokalnego prawa¹⁰. Pomimo tego platforma już dwukrotnie została ukarana karą pieniężną za nie stosowanie się do tego nakazu – w lipcu 2014 roku zapłaciła 30 tys. euro i 60 tys. euro w grudniu 2015 roku (Moran, 2016).

Z uwagi na częste przypadki wynajmowania kilku mieszkań przez danego właściciela wprowadzono nakaz jego obecności w trakcie wynajmu mieszkania turystom. Ze względu na niekon-

¹⁰ <http://www.informationweek.com/government/the-sharing-economy-not-what-you-think-it-is/a/d-id/1321270/>.

trołowany wzrost pojemności usługowej bazy noclegowej zagrażający środowisku społecznemu i przyrodniczemu Barcelony wprowadzono czasowe zamrożenie wydawania pozwoleń dla właścicieli wynajmujących turystom mieszkania oraz podjęto decyzję o zawieszeniu przynajmniej na rok udzielania koncesji na budowę nowych hoteli.

Podsumowanie

Sharing economy rozwija się bardzo gwałtownie, niosąc za sobą wiele różnorodnych konsekwencji oddziałujących z różną siłą na lokalną gospodarkę. Wśród tych oddziaływań można wyróżnić zarówno pozytywne, jak i negatywne. W związku z tym stosunek władz lokalnych do działalności platform *sharing economy* jest zróżnicowany w zależności od rodzaju oferowanych usług, skali zagrożenia dla tradycyjnie działających przedsiębiorców oraz równowagi budżetowej Barcelony. Inną postawę przyjęły władze miasta wobec Ubera, a inną wobec Airbnb. Działalność Ubera, zagrażając bardzo istotnie funkcjonowaniu licencjonowanych taksówkarzy (powodując znaczny spadek popytu na ich usługi, a co za tym idzie – i rentowności) i uszczuplając wyraźnie wpływy do budżetu lokalnego (z wykupu licencji taksówkarskich), została zakazana. Natomiast mniejsze zagrożenie ze strony Airbnb dla hotelarzy (relatywnie mniejszy spadek rentowności funkcjonowania w stosunku do działalności taksówkarskiej), a także większe znaczenie działalności polegającej na udostępnianiu turystom mieszkań za pośrednictwem platformy dla mieszkańców miasta jako dodatkowego źródła ich dochodów spowodowało prawne jej uregulowanie. Oferentów mieszkań zobowiązano do zgłoszenia działalności do ewidencji KET i wprowadzono warunek ograniczający skalę tej działalności, polegający na konieczności obecności właściciela w wynajmowanym lokalu.

Literatura

- Arribas, G.V., Steible, B., De Bondt, A. (2016). *Cost of non-Europe in the Sharing Economy: Legal Aspects*. Barcelona: European Institute of Public Administration. Pobrane z: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/.../EPRS_STU\(2016\)558777_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/.../EPRS_STU(2016)558777_EN.pdf) (30.10.2016).
- Belk, R. (2014). You Are What You Can Access: Sharing and Collaborative Consumption Online. *Journal of Business Research*, 67 (8), 1595–1600.
- Bostman, R. (2010). *The Sharing Economy Lacks a Shared Definition*. Pobrane z: <http://www.fastcoexist.com/> (12.04.2016).
- Bostman, R., Rogers, R. (2011), *What's Mine Is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*. London: Collins.
- Dredge, D., Gyimothy, S. (2015). The Collaborative Economy and Tourism: Critical Perspectives, Questionable Claims and Silenced Voices. *Tourism Recreation Research*, 40 (3), 286–302.
- Hamari, J., Sjöklint, M., Ukkonen, A. (2015). The Sharing Economy: Why People Participate in Collaborative Consumption. *Journal of the Association For Information Science and Technology*, 67 (9), 2047–2059. Pobrane z: <http://onlinelibrary.wiley.com> (12.04.2016).
- <http://biznes.onet.pl/wiadomosci/turystyka/barcelona-peka-w-szwach-pod-naporem-turystow-i-zaczyna-sie-buntowac/zxkcdx/> (13.11.2016).
- <http://blog.airbnb.com/economic-impact-airbnb/> (13.11.2016).
- <http://www.informationweek.com/government/the-sharing-economy-not-what-you-think-it-is/a/d-id/1321270/> (11.11.2016).
- <https://newsroom.uber.com/spain/mwcl6-en/> (12.11.2016).

<https://www.airbnbitizen.com/airbnb-community-boosts-barcelona-economy-by-e740-million/> (10.11.2016).

<https://www.thelocal.es/20150812/blablacar/> (10.11.2016).

Lessig, L. (2008). *Remix: Making Art and Commerce Thrive in the Hybrid Economy*. New York: The Penguin Press HC.

Moran, C. (2016). *The Sharing Economy. Raport*. Pobrane z: <http://www.barcelona-metropolitan.com/in-the-city/report-the-sharing-economy> (3.11.2016).

Rudawska, I. (2016). Ekonomia dzielenia się, czyli konsumpcja współdzielona i inne formy alternatywnego dostępu do dóbr. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 254, 181–185.

Turisme a Barcelona. Informe anual (2014). Barcelona: Barcelona Turisme. Pobrane z: <http://professional.barcelonaturisme.com/imgfiles/estad/Est2014b.pdf> (3.11.2016).

SOCIO-ECONOMIC CHALLENGES OF SHARING ECONOMY FOR THE LOCAL TOURISM POLICY. THE CASE OF BARCELONA

KEYWORDS

tourism policy, local authorities, sharing economy, collaborative consumption

ABSTRACT

The article discusses problems of sharing economy impact on the local economy of tourism oriented cities, based on the case of Barcelona. It presents the directions influencing the developing socio-economic trend on the functioning of enterprises, local budget and the life of residents. Particular attention was paid to the negative socio-economic impacts of the functioning of such platforms, acting as intermediaries in the exchange of sharing economy offer as: Airbnb and Uber. These effects provide incentives for the local authorities to implement changes in the local tourism policy. In case of Barcelona the discussed changes are predominantly of legal nature and remain oriented towards regulating the activities of entities operating within the framework of sharing economy in order to, on the one hand, increase control over them and, on the other, counteract unfair competition.

Translated by Anna Fujak

JEL CODES

D12, D22, E21, L83