

Bartosz Mika

Spółecznoekonomiczna funkcja zbiorowości uczestników internetowych projektów masowej współpracy

Uniwersyteckie Czasopismo Socjologiczne nr 6, 83-94

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Bartosz Mika
Instytut Socjologii
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

SPÓŁCZNOEKONOMICZNA FUNKCJA ZBIOROWOŚCI UCZESTNIKÓW INTERNETOWYCH PROJEKTÓW MASOWEJ WSPÓŁPRACY

„(...) nowa skala wielkości wprowadzą na scenę
nowe prawidłowości i nowe zjawiska”

Stanisław Lem *Solaris*

Abstrakt: Kluczowym celem analizy jest próba przedstawienia socjoekonomicznej pozycji efemerycznych i heterogenicznych zbiorowości działających za pośrednictwem internetu. Zdaniem Autora istnieje możliwość ujęcia samoorganizujących się społeczności za pomocą pojedynczej ramy teoretycznej. Siatki pojęciowej i analitycznej dostarcza zaproponowana przez J. Schumpetera kategoria przedsiębiorców nie oznaczająca zbiorowości w znaczeniu stratyfikacyjnym. Zajęcie pozycji przedsiębiorcy w podziale pracy implikuje konsekwencje dla pozycji społecznej jednak nie jest to równoważne z położeniem klasowym. Analiza nie jest interpretacyjną próbą konstruktywistycznego ustanowienia nowej grupy społecznej na wzór klasy kreatywnej Richarda Floridy. Wydaje się jednak, że zbiorowości działających na zasadach partnerstwa za pośrednictwem internetu wypełniają społeczno-ekonomiczną funkcję przedsiębiorcy. Innowacje wprowadzane oddolnie w projektach open source, w dziedzinie medycyny, biochemii, astronomii, wypełniają funkcję wcześniej zarezerwowaną dla najaktywniejszych jednostek. Funkcja przedsiębiorcy wypełniana jest zatem przez kontrybutorów (od angielskiego terminu *contribute* – przyczyniać się, wносить wkład, współpracować).

Słowa kluczowe: internet, przedsiębiorca, kontrybutorzy, gospodarka hybrydowa, okresowa dezorientacja rynku

WPROWADZENIE

W grudniu 2009 tygodnik „Polityka” wraz z Wydawnictwem Akademickim i Profesjonalnym oraz Szkołą Wyższą Psychologii Społecznej zorganizował debatę zatytułowaną: „Czy nasze dzieci są przestępcami?”. Tytuł parafrazował pytanie retoryczne zadane przez amerykańskiego prawnika L. Lessiga, którego publikacja wydana w języku polskim stanowiła pretekst do spotkania. Postawienie najmłodszego pokolenia w stan oskarżenia o przestępstwo związane było z globalną dyskusją na temat piractwa fonograficznego i filmowego, które kwitnie w internecie, i którego głównymi aktorami są ponoć właśnie ludzie młodzi. Zaledwie dwa lata po spotkaniu w redakcji Polityki jego przedmiot wciąż stanowi obszar gorącej dyskusji. Prawnicy są zgodni, nasze dzieci i wielu dorosłych naruszają prawo korzystając z nieuprawnionych kopii objętych ochroną praw własności intelektualnej. Z socjologicznego punktu widzenia odpowiedź na pytanie Lessiga jest dużo bardziej złożona, pewne jej aspekty naświetliliśmy w referacie podczas XIV Zjazdu Socjologicznego w Krakowie, w tym miejscu warto postawić to zagadnienie inaczej: kim – socjologicznie rzecz ujmując – są internauci działający w sieciach peer-to-peer?

Stawiając to pytanie w ten sposób nie tylko celowo wychodzimy daleko poza zbiorowość piratów, chcemy również uniknąć literalnej odpowiedzi zawierającej społeczno-demograficzną charakterystykę przeciętnego użytkownika internetu. Naszym celem, w niniejszym opracowaniu, jest próba zarysowania socjoekonomicznej pozycji efemerycznych i do tego bardzo się od siebie różniących zbiorowości działające na partnerskich zasadach za pośrednictwem internetu. Naszym zdaniem istnieje możliwość ujęcia samoorganizujących się w celu osiągnięcia określonego celu społeczności za pomocą pojedynczej ramy teoretycznej. Zanim jednak przejdziemy do zarysowania owej ramy teoretycznej wskazać musimy o jakich dokładnie społecznych tworach mówimy.

HAKERZY I NIE TYLKO

Jak dotychczas najwięcej uwagi w literaturze przedmiotu poświęcono zbiorowości hakerów, której cechy charakterystyczne stanowią punkt odniesienia nie tylko dla naśladowców, ale również dla badaczy. Współczesna kultura hakerska sięga korzeniami przełomu lat 60. i 70. kiedy to stosunkowo niewielka grupa ekspertów z dziedziny technik informatycznych pracująca w laboratoriach badawczych największych amerykańskich uniwersytetów (przykładowo: MIT, Stanford, Berkley) tworzyła zamkniętą społeczność entuzjastów nowo powstającej dziedziny wiedzy. Ludzie ci uważali, że szybki i nieskrępowany rozwój technologii, w których się specjalizowali zależy w dużym stopniu od ich umiejętności wzajemnej współpracy. Podstawowym zagadnieniem było zapewnienie technicznej możliwości komunikacji pomiędzy poszczególnymi użytkownikami komputerów i pierwszych sieci. Możliwość taką stwarzał system operacyjny Unix, który w czasie, o którym mówimy był uniwersalnym systemem o otwartym kodzie źródłowym. Hakerzy tamtych czasów stali na stanowisku, że aby modyfikować i udoskonalać Unixa zgodnie ze zmieniającymi się potrzebami jego kod źródłowy powinien pozostać otwarty. Otwartość kodu zapewniała możliwość wprowadzania poprawek przez każdego kto był w stanie zauważyć niedociągnięcia istniejącej wersji. Jak pisał E. Raymond (2001) „wystarczająca liczba przyglądających się oczu sprawia, że wszystkie błędy wyglądają banalnie” (s. 30). Dążąc do skutecznej i wolnej od błędów komunikacji hakerzy wypracowali podstawy przedsięwzięcia umożliwiającego opracowanie zaawansowanego, złożonego produktu przy minimalnej koordynacji. Wkrótce doświadczenia pierwszych programistów miały zostać wykorzystane na masową skalę. W latach 80. zablokowano dla powszechnej edycji system operacyjny Unix. W tym samym czasie część najzdolniejszych informatyków opuściła szkoły wyższe i rozpoczęła karierę w korporacjach dając impuls do rozwoju zamkniętych systemów operacyjnych i innych programów. Wśród hakerów znaleźli się i tacy, którzy nie godzili się na zmianę wypracowanego paradygmatu. Najważniejszym z nich był Richard Stallman twórca Free Software Foundation i zagorzały obrońca modelu *open source*. W manifeście GPL (General Public License) napisał, że mówiąc o „wolnym oprogramowaniu” ma na myśli swobodę, a nie cenę. Swoboda ta oznacza między innymi możliwość dowolnej modyfikacji programu, wprowadzania w nim zmian zgodnie z zapotrzebowaniem użytkownika oraz możliwość przekazania programu (przed lub po zmianach) innym. Stallman w swoich pierwszych pracach podkreślał, że angielskie *free* oznacza wolność korzystania i modyfikowania nie brak opłat. Stąd programy rozpowszechniane w ramach GPL mogą zostać skomercjalizowane, ale nigdy zamknięte. Jakkolwiek skomplikowanie by to brzmiało oznacza to tyle, że użytkownik może zmienić program i sprzedać go kolejnym zainteresowanym, nie może jednak zabronić wprowadzania dalszych zmian (nie może ograniczyć

dostępu do kodu źródłowego programu). Wymuszona licencja konieczność pozostawienia jawnego kodu źródłowego pozwoliła na utrzymanie przy życiu zagrożonej na przełomie lat 70. i 80. kultury hakerskiej. „Informatyczni artyści” jak ich nazwał Raymond mogli nadal spontanicznie łączyć swoje siły budując oprogramowanie o otwartym kodzie źródłowym (nową energię uwolnił sukces najbardziej znanego projektu opartego na licencji GPL Linuxa). Cechami wyróżniającymi projekty open source stały się z pewnością: otwartość, niemal całkowity brak hierarchii (co nie oznacza braku konfliktów i pewnych różnic wertykalnych – por. Weber 2004), dobrowolność uczestnictwa, przyjęcia na siebie partykularnie ustalonego zakresu obowiązków, masowy charakter, przyjmująca różne formy spontaniczna koordynacja, podział zadań na niewielkie części. Model organizacji i współpracy wypracowany przez społeczności informatyków/hakerów dowiódł, że możliwe jest stworzenie złożonego produktu poza hierarchiczną organizacją i jednocześnie poza rynkiem. Nawiązując do klasycznego opracowania R. Coase’a (1937), można powiedzieć, że open source znalazło nowe, skuteczne rozwiązanie problemu kosztów transakcji.

Hakerzy pracujący przy projektach open source to z pewnością najlepiej opisana wielka zbiorowość sieci produkująca na równych zasadach (peer-production) pewne dobro udostępnione innym, zarówno uczestnikom projektu jak i pozostającym na zewnątrz. Podobne zasady funkcjonowania przyjęły inne grupy i zbiorowości powstające w internecie począwszy od twórców wirtualnej encyklopedii, Wikipedii a na artystach tworzących dzieła sztuki muzycznej, wizualnej, filmowej skończywszy. Do uczestników społeczności działających na wzór hakerów zaliczamy również pobierających za pomocą sieci p2p chronione prawem autorskim treści takie jak piosenki, filmy, zdjęcia, książki itp. (czyli potocznie internetowych piratów). Ci ostatni udostępniają pamięć własnych komputerów innym użytkownikom sami korzystając z zawartości ich twardych dysków wymieniają się zatem treścią na wzór, przykładowo uczestników programu SETI. Przedstawiciele tych różnorodnych środowisk proponujemy nazwać – dla porządku wywodu – *kontrybutorami* od angielskiego terminu *contribute* – przyczyniać się, wносить wkład, współpracować. Uczestnicy wspólnych inicjatyw podejmowanych za pośrednictwem sieci, nigdy nie są w pełni odpowiedzialni za powstanie efektu końcowego (komunikatu, programu, piosenki, rozwiązania problemu naukowego itp.) zawsze jedynie przyczyniają się do niego. Masowość uczestnictwa powoduje, że nawet niewielki wkład nielicznych owocuje sukcesem całej zbiorowości. W tym miejscu musimy zastrzec, że otwartość i równość nie oznacza bynajmniej symetrycznego wkładu. Powszechne wyobrażenia o liczonych w milionach zbiorowościach współpracowników też rzadko odpowiadają prawdzie, najczęściej za większość dzieła odpowiadają stosunkowo nieliczni. Zawsze zatem mamy do czynienia z jądrem projektu składającym się z niewielu uczestników. Przykładowo w projektach wolnego oprogramowania bywa i tak, że 10 proc. najaktywniejszych programistów odpowiada za 72 proc. kodu. Niektóre badania pokazują, że garstka liderów może być odpowiedzialna nawet za piątą część realizacji zadania (Weber 2004: 71). W polskich warunkach obserwujemy podobne prawidłowości. Wśród edytorów polskiej wersji wikipedii pięćdziesięciu najaktywniejszych redaktorów ma na koncie 15 tys. wniesionych poprawek każdy. Natomiast jedynie 10 proc. wszystkich uczestników edytujących Wikipedię wykonało średnio więcej niż 10 poprawek (Danielewicz 2010).

Mając na uwadze powyższe fakty, możemy mimo to stwierdzić, że programiści przeznaczający swój czas na projekty open source, naukowcy dzielący się swoim dorobkiem w sieciach współpracy, badacze amatorzy, artyści udostępniający swoją twórczość i ci którzy

współpracując z innymi kreują nowe dzieła, twórcy napisów, edytorzy hasel wirtualnej encyklopedii mogą być nazywani *przedsiębiorcami* w sensie schumpeterowskim.

SCHUMPETEROWSKA KATEGORIA PRZEDSIĘBIORCY.

Joseph Schumpeter stał na stanowisku, że obserwowany przez niego system kapitalistyczny cechuje się dwiema osobliwościami, pierwszą z nich była kluczowa dla niniejszego wywodu funkcja przedsiębiorcy, drugą: zdolność do kreacji kredytu. Obie te cechy ładu społeczno-gospodarczego są – w teorii wspomnianego autora – ściśle ze sobą związane. Nie jest celem poniższego opracowania szczegółowa analiza relacji tych dwóch czynników dlatego skupimy się tu przede wszystkim na pojęciu przedsiębiorcy odnosząc się jedynie szczątkowo do pozostałych wątków analizy schumpeterowskiej.

Przedsiębiorcy – jak argumentował Schumpeter (1960) – to jedyni aktorzy działań gospodarczych którzy cenią dzisiejszą siłę nabywczą wyżej niż przyszłą, stąd też są oni zainteresowani w korzystaniu z kredytu – mówiąc po weberowsku – dostarczanego przez kapitalistów pieniężnych. Ci ostatni natomiast kreując kapitał pożyczkowy powołują do życia nową siłę nabywczą i przenoszą ją na przedsiębiorcę. Zatem tak rozumiany przedsiębiorca nigdy nie jest właścicielem kapitału a jedynie jego dyspozyteriuszem. Celem jego działania jest osiągnięcie zysku, który w ujęciu cytowanego ekonomisty przysługuje jedynie działalności przedsiębiorcy (austriacki badacz odróżnia zysk od płacy pracowniczej, renty oraz dochodów z kapitału przysługujących kapitalistom). Owy zysk powstaje dzięki różnicy nadwyżki ponad koszty powstałej w wyniku pojawienia się nowych form obsługi środków produkcji. Funkcją przedsiębiorcy w gospodarce kapitalistycznej jest więc przede wszystkim innowacja skutkująca powstaniem szeroko rozumianych zmian w procesie produkcji (lub świadczenia usług) pozwalających obniżyć obecne koszty wytwarzania. Tym samym spadek kosztów produkcji generuje wspomniany wyżej zysk, który możemy ściślej określić jako różnicę między ceną rynkową a nowym – powstałym po wprowadzeniu innowacji – kosztem produkcji. Zysk ma zawsze zdaniem Schumpetera charakter krótkotrwały i istnieje dopóki innowacja się upowszechni i stanie się rozwiązaniem powszechnie stosowanym przez konkurentów. Stąd też kapitalista pożyczkowy chcąc partycypować w zysku powinien pożyczać kapitał coraz to nowym przedsiębiorcom (por. Schumpeter 1960). Zdaniem Schumpetera nie istnieje coś takiego jak trwały procent od jednego przedsiębiorcy, podobnie jak nie istnieje trwała w czasie pozycja przedsiębiorcy (funkcję tę sprawują zatem wciąż nowi aktorzy działań gospodarczych). Jak ujął to Przemysław Wechta (2003) „innowacja może być w istocie takim krótkotrwałym stosunkiem ekonomicznej własności, który umożliwia zaistnienie trwałych stosunków własnościowych” (s. 129).

Schumpeter argumentował, że przedsiębiorca cechuje się kreatywnością w tym znaczeniu, że decyduje o kierunkach, metodach i rozmiarach produkcji. Innowacja dokonywana przez przedsiębiorcę dotyczyć może kilku aspektów rzeczywistości ekonomicznej:

- Wprowadzenia nowego towaru lub nowej wersji towaru, z którym nabywcy jeszcze się nie zetknęli,
- Wprowadzenia nowej metody produkcji,
- Wprowadzenia lub mówiąc współczesnym językiem wykreowania nowego rynku,
- Wprowadzenie nowych źródeł pozyskiwania surowców lub półfabrykatów,

- Opracowanie nowej formy organizacyjnej jakiejś gałęzi przemysłu (na przykład stworzenie lub obalenie monopolu) (tamże: 117-118.)

Zasadniczą cechą innowacji dokonywanej przez przedsiębiorcę jest każdorazowo uzyskanie jakościowo nowej sytuacji ekonomicznej, lub mówiąc precyzyjniej opracowanie nowej kombinacji czynników produkcji. Przy tym nie oznacza to koniecznie opracowania wynalazku. Z drugiej strony, zaistnienie tegoż wynalazku nie jest automatycznie innowacją w znaczeniu schumpeterowskim. Austriacki ekonomista bardzo trafnie zauważa – wbrew opinii współczesnych entuzjastów nowych technologii – że sam fakt zaistnienia *novum* w obszarze badań nie stanowi innowacji w sensie społeczno-ekonomicznym. Przykładowo nowe wynalazki z zakresu technologii informatycznych nie wpływają bezpośrednio na działania ludzi, wpływ ten zapośredniczony jest przez gospodarkę. Przedsiębiorcy muszą najpierw zaadoptować dane rozwiązanie – angażując po drodze określoną ilość dóbr produkcyjnych – aby mogło ono trafić do konsumentów (stało się dobrem konsumpcyjnym). Schumpeter dostarcza nam więc argumentu na rzecz tezy mówiącej, że nie może być mowy, jak chcą niektórzy, o zawłaszczeniu gospodarki przez naukę, ani w ogóle całego systemu społecznego. Można powiedzieć więcej to gospodarka zaczyna zawłaszczać naukę coraz chętniej korzystając z jej osiągnięć i przekształcając ją w etap działań pośrednio produkcyjnych (czy za O. Lange koncepcyjnych).

Wracając jednak do głównego wątku rozważań, innowacja rozumiana zgodnie z propozycją Schumpetera oznacza – jak powiedzieliśmy – wprowadzenie nowych kombinacji czynników produkcji pobudzając w ten sposób proces który, cytowany autor nazywa twórczym niszczeniem. Zjawisko to charakterystyczne dla kapitalizmu konkurencyjnego z czasem wypierane jest przez inną formę osiągania innowacji. Austriacki ekonomista argumentował, że w skutek specyficznie rozumianego rozwoju¹ społecznego podziału pracy funkcja przedsiębiorcy zostanie wyparta przez specjalistów. Wraz z zastąpieniem własności korporalnej przez niekorporalną – akcyjną, najemni menedżerowie zarządzający firmą na zlecenie mocodawców przejmą rolę przedsiębiorców. Różnica polega na metodzie osiągania innowacji, w pierwszym przypadku – kapitalizmu konkurencyjnego – przedsiębiorcy wprawiają w ruch „proces twórczego niszczenia”, w drugim specjaliści podejmują kolektywne decyzje w imieniu akcjonariuszy a więc zgodnie z interesem korporacji (Schumpeter nazywa ten etap rozwoju kapitalizmu; kapitalizmem trustowym). Ponownie przywołując argumentację Ronalda Coase’a zauważyć należy, że wielkie, zarządzane hierarchicznie korporacje gwarantują stosunkowo niskie koszty transakcji, które w typowym przypadku twórczego niszczenia muszą być stosunkowo wysokie. Schumpeter wprost pisał, że innowacje działają wbrew zastanemu porządkowi, ponadto wywołując turbulencje w gospodarce powodują przeniesienie części zasobów z obecnie funkcjonujących sposobów produkcji, organizacji pracy itp. do nowopowstałych. Innowacja jest zawsze wyzwaniem wobec utrwalonych schematów działania. Tak rozumiana inicjatywa będzie więc stale zmagać się z oporem otoczenia – od odmowy współpracy po fizyczne ataki (por. Schumpeter 1960). Postawa buntu, nonkonformizmu cechująca przedsiębiorcę jest znamieną zwłaszcza z uwagi na cechy zbiorowości, do której chcemy tą kategorię odnieść. Niemniej trudno przyjąć opisaną sytuację za wydaną z punktu widzenia kosztów transakcji. Konieczność podejmowania zmagania z otoczeniem społeczno-ekonomicznym i niejednokrotnie wyraźne występowanie wbrew zastanym interesom z pewnością nie ułatwia znalezienia partnerów biznesowych. Reasumując hierarchiczna

¹ Schumpeter rozróżniał pojęcia zmiany, wzrostu i rozwoju. Ten ostatni łączył z przeobrażeniami gospodarki nienarzuconymi z zewnątrz. Wiązał je przede wszystkim z innowacją gospodarczą.

korporacja zarządzana przez grupę menedżerów jest z tego punktu widzenia rozwiązaniem wydajniejszym, choć z pewnością odwaga w kreowaniu radykalnie nowych rozwiązań jest tu mniejsza. Schumpeter pisał: „każdy się zgodzi, że zarówno prywatne jak i socjalistyczne kierownictwo będzie wprowadzało ulepszenia, jeśli przy nowej metodzie produkcji łączny koszt na jednostkę produkcji będzie niższy niż koszt własny na jednostkę produkcji ponoszony przy aktualnie wykorzystywanej metodzie (...). Oznacza to, że będzie ono [kierownictwo – B.M.] zawsze wprowadzało nową metodę produkcji, co do której jest przekonane, że przyniesie obfitszy strumień przyszłego dochodu na jednostkę odpowiadającego mu strumienia przyszłych nakładów (...) niż ten który daje metoda stosowana obecnie” (por. Schumpeter 1995: 118-119).

Początkowo więc przełomowe innowacje mogą w wybranych przypadkach prowadzić do pojawienia się monopolistycznych korzyści „istnieje lub może istnieć element prawdziwego zysku monopolowego w tych zyskach przedsiębiorców, które są nagrodą nadawaną przez społeczeństwo kapitalistyczne skutecznym innowatorom” (tamże: 125). Jednakże wraz z nasileniem tendencji do koncentracji rynku, przedsiębiorcy zastępowani są przez specjalistów działających wewnątrz firm. Dodajmy, że rozwiązanie to ma tę zaletę (z punktu widzenia firm istniejących na rynku), że ogranicza możliwość pojawiania się okresów destabilizacji. Pomimo, iż Schumpeter wyraźnie polemizuje z obiegową w ekonomii jego czasów interpretacją pozycji monopolisty pisze: „główna korzyść dla koncernu z dysponowania pozycją jedynej sprzedawcy chronioną patentem albo strategią monopolową polega nie tyle na możliwości okresowego zachowania się według schematu monopolistycznego, ile raczej na możliwości ochrony przed **okresową dezorientacją rynku** i na otwartych przez nią możliwościach planowania długookresowego” (Schumpeter 1995: 125 – podkreślenie moje). Opisany tu schemat działania wydaje się bardzo dobrze pasować do strategii rynkowych obserwowanych w branży IT od lat 60. W niektórych obszarach rynku tzw. nowych technologii funkcja przedsiębiorcy została niemal zupełnie wyeliminowana i całkowicie zastąpiona przez specjalistów działających wewnątrz największych firm. Nie jest dziełem przypadku, że najbardziej znane korporacje z omawianej branży borykały się – lub nadal borykają – z częstymi oskarżeniami o praktyki monopolowe. Przeglądając się losom flagowych firm amerykańskiego przemysłu IT – IT&T, IBM, Microsoft, Google – zauważymy bez trudu, że wszystkie one stawały przed sądami w związku z oskarżeniami o monopol. Co więcej zarówno wymienione firmy jak i wielu innych potentatów omawianej branży stosuje ekstensywną strategię rynkową polegającą na nabywaniu mniejszych firm, których innowacyjne produkty mogłyby potencjalnie stanowić dla nich konkurencję w przyszłości. Arrow (1985) stawiał tezę, że optymalna alokacja rynkowa wymaga żeby informacja o charakterze innowacyjnym (w tym też obiekty chronione *copyright*) była dostępna wszystkim podmiotom na rynku. W przeciwnym razie owy rynek skazany jest na – przynajmniej tymczasowy – monopol. Argumentacja przeciwna akcentuje z kolei, że bez ochrony własności intelektualnej nie zaistnieje ekonomiczny bodziec do prowadzenia badań. Tak czy inaczej obecny stan prawny w większości krajów zachodu zakłada szeroką ochronę patentową i prawną wszelkich innowacji, co na rynku technologii informatycznych skutkuje silnymi tendencjami do rynkowej dominacji jednej lub kilku wielkich firm.

Zdaniem D. Kleinerja (2010) dominacja wielkiego kapitału w branży IT stała się oczywista wraz z początkiem ery masowej partycypacji w technologii WWW. Autor ten wskazuje na znamieny fakt szybkiego i niemal całkowitego przeobrażenia rynku usług internetowych. „Jeśli w 1996 roku miało konto internetowe było prawdopodobne, że obsługiwała je mała lokalna firma. Dziesięć lat później, pomimo iż niektóre małe firmy przetrwały, większość

konsumentów korzystała z internetu dostarczanego przez jednego z gigantów telekomunikacyjnych, tendencja ta jest jeszcze silniejsza dziś” (tamże: 15). Zgodnie ze słowami cytowanego autora pęknięcie bańki finansowej na rynku finansowym w 2001 roku (koniec dot-com boom-u) zaowocowało jedynie korektą w poczynaniach kapitału w dziedzinie inwestycji w technologie informatyczne. „Sieć 2.0 (Web 2.0) pojawiła się jako raj dla kapitału wysokiego ryzyka (venture capital), w którym inwestorzy zatrzymywali wartość produkowaną przez nieopłacanych użytkowników, zarabiali na innowacjach technologicznych powstających w obrębie ruchu wolnego oprogramowania i niszczyli zdecentralizowany potencjał technologii peer-to-peer” (tamże: 15). Internet, wcześniej cechujący się brakiem kontroli i scentralizowanej własności stał się miejscem w dużym stopniu opanowanym przez wielkie korporacje zarabiające, dzięki tak zwanemu Web 2.0, gigantyczne pieniądze w oparciu o wysiłek użytkowników. Sieć WWW zdominowały relacje klient-serwer, gdzie pod pojęciem serwera kryją się dostawcy usług internetowych, treści, właściciele stron, dostawcy sieci itp. Dążące do sukcesu rozumianego jako zysk udziałowców, firmy inwestujące w technologie informatyczne musiały zdaniem Kleinera stworzyć mechanizmy współpracy użytkowników oraz dzielenia się treścią. Jednak w przeciwieństwie do projektów opartych na zasadach równości (peer-controlled) te inicjatywy były poddawane precyzyjnej kontroli (tamże: 18).

Potwierdzeniem słów Kleinera, mogą być opracowania amerykańskich prawników i doradców biznesowych wkładających wiele wysiłku w przekonanie przedstawicieli biznesu, że samoorganizujące się społeczności internetowe są świetnym miejscem outsourcingu środków produkcji i pracy.

Przykładowo Tapscott i Williamson (2008), posługując się historią firmy IBM dokładnie wskazują w jaki sposób „mądrze zarządzana firma” powinna przejmować produkty powstałe w ruchu open source i tym samym ograniczać własne wydatki inwestycyjne. „Open source pozwolił IBM na szybsze wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych i redukcję kosztów. Patrząc na to z punktu widzenia strategii, takie podejście do produkcji partnerskiej jest rodzajem zbiorowego outsourcingu” (s. 127). Możliwość włączenia efektów pracy kontrybutorów w funkcjonowanie komercyjnych firm możliwe jest jednak jedynie w przypadku dóbr produkcyjnych, do których zaliczymy również oprogramowanie. Inaczej ma się sprawa z dobrami konsumpcyjnymi takimi jak treści kultury (np. filmy, muzyka itp.), aby wykorzystać te ostatnie na korzyść inwestorów konieczne jest stworzenie platform uczestnictwa za pomocą, których użytkownicy udostępnią własną twórczość. Do omówienia znaczących różnic w ujęciu dóbr produkcyjnych i konsumpcyjnych wrócimy w dalszej części tekstu.

Podobne starania podejmował wspomniany już L. Lessig (2009) argumentując na rzecz *gospodarek hybrydowych*, czyli przedsięwzięć komercyjnych powstających w oparciu o dobrowolny, a co ważniejsze darmowy, wysiłek użytkowników sieci. Na gruncie polskim z idealistyczną wizją internetu i świata WWW – widzianych jako demokratyczne i merytokratyczne medium – owocnie polemizowali Justyna Hofmokl i Alek Tarkowski (2006). Autorzy ci zdając sobie sprawę z rosnącej od lat 90. roli wielkiego kapitału dla rozwoju technologii informatycznych, szczególnie sieciowych, określają wyszukiwarki internetowe mianem gatekeeperów sieci. Wskazują oni – zupełnie w duchu Kleinera – że idealistyczna wizja internetu jako medium w pełni otwartego nie wytrzymuje konfrontacji z rzeczywistością. Obecnie, kilka lat po publikacji tekstu polskich autorów, dwie największe wyszukiwarki, Google i Yahoo! kontrolują ponad 90 procent rynku, w którym ta pierwsza osiąga udział rzędu 84,77 proc. (za marketshare.hitslink.com dostęp 28.03.11r.). Co ważniejsze techniczna architektura samego wyszukiwania wspólnie z nawykami

konsumentów skutecznie zawęży rezerwuar treści, do których dostęp zapewnia sieć WWW (por. tamże). Zatem – jak argumentował Kleiner – kapitał ogranicza równościowy potencjał internetu wypierając rozwiązania oparte na technologii peer-to-peer przy użyciu odgórnie kontrolowanych mechanizmów (takich jak algorytmy wyszukiwarek).

ILE PRZEDSIĘBIORCY W PRZEDSIĘBIORCY?

Podążając literalnie za myślą Schumpetera do kategorii przedsiębiorców zaliczymy przede wszystkim takich pionierów branży technologii informatycznych jak: Bill Gates i Paul G. Allen (Microsoft), Linus Torvalds (Linux), Steve Wozniak i Steve Jobs (Apple), Larry Page i Siergiej Brin (Google), Mark Zuckerberg (Facebook), Rob McCool (Apache), Jeff Bezos (Amazon). Wszyscy oni wypełnili funkcję przedsiębiorcy wprowadzając innowacje i twórczo niszcząc dziedziny, w których działają ich firmy. Google zmieniło rynek wyszukiwarek internetowych (patrz J. Battelle 2007), Microsoft posiada 90 proc. udział w rynku systemów operacyjnych, Apple produkuje niepowtarzalne i cieszące się wysokim prestiżem notebooki, tablety, telefony itp. Wszyscy wymienieni przedsiębiorcy cechowali się wysokim indywidualizmem i dążeniem do zysku (które to cechy Schumpeter przypisywał osobom zajmującym tę pozycję w społecznym podziale pracy) oraz dużą skutecznością działania. Wydaje się jednak, że obok tych klasycznych przedsiębiorców możemy wskazać na zbiorowości, które określiliśmy tu mianem kontrybutorów jako kolejną kategorię pełniej jeszcze wypełniającą społeczną funkcję przedsiębiorców. Członkowie w/w efemerycznych zbiorowości inspirować proces twórczego niszczenia upowszechniając nowe formy organizacji, produkcji oraz dystrybucji dóbr. Tworzą oni nieznaną wcześniej formy kombinacji czynników produkcji, implementują niespotykane dotychczas rozwiązania organizacyjne w proces powstawania wartości prowadząc do okresowych dezorientacji rynków. Wprowadzają oni również jakościowe zmiany w przewyższaniu problemu kosztów transakcji w złożonych projektach zrzeszających duże liczby uczestników. Ich wkład w schumpeterowsko rozumiany rozwój jest szczególnie istotny w obliczu opisanych powyżej tendencji do ograniczania konkurencji na rynkach branży technologii informatycznych oraz na rynkach, na które zmiany w tej branży wywierają bezpośredni wpływ (np. w dziedzinie wytwarzania kultury masowej).

Starając się opisać położenie opisywanej kategorii w społecznym podziale pracy zmuszeni jesteśmy zmierzyć się z rzadko spotykaną heterogenicznością tej grupy. Należą do niej członkowie różnych klas społecznych, które często więcej dzieli niż łączy. Raz jeszcze posługując się literalnie koncepcją Schumpetera możemy, na najwyższym poziomie ogólności, przypisać te zbiorowości do kategorii producentów, która w ujęciu austriackiego ekonomisty „może oznaczać pozycję w podziale pracy, która nie łączy się z miejscem w systemie własności prywatnej. Mianem producentów możemy wówczas objąć robotników i pracowników najemnych wykonujących prace bezpośrednio i pośrednio produkcyjne, prace wykonawczą i kierującą” (Wechta 2003: 115). Zbliżone stanowisko, abstrahujące od systemu dystrybucji własności, ogólnie opisujące pozycję społeczną znajdziemy u Richarda Floridy (2004). Propozycja tego autora jest tym ciekawsza, że wprost wskazuje na kreatywność jako najważniejszy czynnik podziału pracy. Chodzi tu oczywiście o powszechnie znaną koncepcję klasy kreatywnej, przy której formułowaniu Florida obszedł się z klasyczną teorią klas bardzo swobodnie. Charakterystykę wymienionej grupy zaczyna on od wyraźnej deklaracji: „nie mówię tu o klasie w kategoriach własności, kapitału czy środków produkcji” (s. 68). Autor dystansuje się, więc od pojmowania klas w sensie nadanym

temu terminowi przez Karola Marksa i jego następców. Jednakże taka deklaracja pociąga za sobą konsekwencję budowania wymienionej kategorii w oparciu o zjawiska z innych podsystemów społecznych niż gospodarczy, podczas gdy Florida zaznacza, że jego aspiracją jest opis *Creative Economy*, oraz nowej struktury klasowej wynikającej z niczego innego tylko z przemian gospodarczych. Niekonsekwencja Floridy widoczna jest na poziomie enumeracji członków klasy kreatywnej, którą dzieli na superkreatywny rdzeń oraz kreatywnych profesjonalistów. Do tej pierwszej subklasy zalicza on: inżynierów, profesorów uniwersyteckich i innych naukowców, poetów, pisarzy, artystów, aktorów, projektantów, architektów, liderów opinii takich jak: redaktorzy, analitycy, znane osobistości kultury. Cechą wyróżniającą owo jądro klasy kreatywnej jest zdolność do wytwarzania nowych wzorców, które mają możliwość łatwej aplikacji w różnych dziedzinach życia. Druga wymieniona przez Floridę subklasa składa się z: pracowników gospodarki wiedzy takich jak pracownicy sektora high-tech, usług finansowych, prawników, wysoko wyspecjalizowanych pracowników opieki medycznej i menedżerów. Widać, zatem wyraźnie, że amerykański badacz swobodnie zalicza do tej pozornie nowej klasy przedstawicieli bardzo różnych pozycji w społecznym podziale pracy, nie uwzględniając przy tym zupełnie działu gospodarki czy sektora własności, w którym funkcjonują. Zbliżoną pozycję zajmuje więc: pochodzący z ubogiej dzielnicy (lub wręcz miejskiego getta) artysta hip-hopowy i menedżer dużej korporacji. W niniejszym opracowaniu nie ma miejsca na szczegółową krytykę takiego stanowiska warto jednak pamiętać o zasygnalizowanych tu zastrzeżeniach również w kontekście zbiorowości kontrybutorów. Z całą pewnością jednostki działające w sieciach peer-to-peer możemy przypisać do zbiorowości, którą Richard Florida tak nonszalancko nazywa klasą kreatywną. Cechy, które wymieniony autor przypisuje członkom owej klasy dość dobrze wpisują się w wymienione powyżej elementy „etosu hakerskiego”. Obejmuje on, obecne u Floridy: 1) silne poczucie własnej tożsamości i odrębności, 2) orientację na – mówiąc językiem Parsonsa – osiągnięciowość (dla członków klasy kreatywnej liczą się realne osiągnięcia na polu ich dziedziny, nigdy zaś rasa, płeć, wiara czy preferencje seksualne). Członkowie tej kategorii społecznej cechują się też, po trzecie, dużą otwartością na różnice wynikające z cech przypisanych. Fakt, że kreatywni i uzdolnieni zawsze są nieco niedopasowani powoduje, że dobrze czują się w towarzystwie innych, podobnych im outsiderów (s. 77 – 80).

Pamiętać jednak musimy, że tak ogólne potraktowanie zbiorowości kontrybutorów w kontekście położenia klasowego – czy nawet ogólniej; zajmowanych pozycji w systemie społecznej stratyfikacji – może zaciemnić obraz i okazać się fałszywe empirycznie. Szczególnie istotny jest w tym kontekście fakt obsługiwanego przez omawianą zbiorowość niematerialnych środków pracy i konsumpcji. Brak fizycznej postaci powstającego dobra pociąga za sobą szereg konsekwencji także w dziedzinie własności i pracy. Próba przezwyciężenia związanych z tym trudności jest zdaniem, cytowanego już D. Kleinera (2010) systemem praw własności intelektualnej. Jego celem jest „spowodowanie, że konkretne typy dóbr niematerialnych zachowywać się będą jak dobra materialne, a więc będzie je można posiadać, kontrolować i wymieniać” (s. 29). Owoce pracy kontrybutorów są zazwyczaj dystrybuowane pozarynkowo stąd presja kapitału na przestrzeganie praw własności intelektualnej jest w niektórych dziedzinach szczególnie silna. Przykładowo w dziedzinie wytwarzania i dystrybucji dóbr kultury koncerty dominujące na rynkach wywierają silną presję na system legislacyjny i wymiar sprawiedliwości w kierunku restrykcyjnego przestrzegania obowiązującego prawa (por. Lessig 2005). Zdaniem Kleinera obecna sytuacja powoduje, że wytwarzanie niematerialnych, zdigitalizowanych dóbr konsumpcyjnych – przede wszystkim kulturowych – może odbywać się typowo tylko na dwa

sposoby. Po pierwsze, w ramach tradycyjnego systemu praw własności a więc zgodnie z interesami wielkich koncernów medialnych. W tej sytuacji pozorni członkowie klasy kreatywnej będą w istocie członkami klas pracowniczych sfery usług (por. Tittenbrun 2010). Po drugie, w ramach hobbystycznej działalności w sieciach peer-to-peer, bez jakichkolwiek zapłaty za swą działalność. W takiej sytuacji ich aktywność pozostaje bez wpływu na pozycję klasową wyznaczaną przez aktywność stanowiącą podstawę utrzymania. Zdaniem Kleinera nie istnieje obecnie mechanizm ekonomiczny pozwalający uzyskać wartość wymienną dóbr kultury przy jednoczesnym pozostawieniu je darmowymi i dostępnymi w sieci. Autor ten argumentuje, że przy zerowych kosztach reprodukcji wartość użytkowa takich niematerialnych produktów nie ma szans przekształcić się w wartość handlową. Dlatego też znaczna część uczestników zbiorowości kontrybutorów posiada inne źródło utrzymania niż członkostwo w owych zbiorowościach. Fakt ten stał się dla Kleinera podstawą do – słusznej naszym zdaniem – polemiki z zaproponowanym przez Y. Benklera pojęciem produkcji partnerskiej. Kleiner dowodzi, że tak długo jak twórcy oprogramowania, edytorzy tekstów w wikipedii itp. będą utrzymywać się z innych źródeł ich sieciowa aktywność będzie specjalnym przykładem dystrybucji nie zaś produkcji.

Specyficzna w tym kontekście jest sytuacja ruchu wolnego oprogramowania, którego efektem jest powstanie dobra produkcyjnego – lub inaczej inwestycyjnego – którym jest program komputerowy. W przeciwieństwie do większości zbiorowości zorganizowanych na zasadach peer-to-peer hakerzy wytwarzają intelektualne środki pracy i produkcji. Wcześniej wspomniano, że są one chętnie i często wykorzystywane przez wielkie korporacje. Uczestnicy projektów open source oraz analogicznych inicjatyw z dziedzin biotechnologii, farmakologii, medycyny itp. wywodzą się zazwyczaj z klasy koncepcyjnej. Jacek Tittenbrun (2010) zalicza do niej członków kadry inżyniersko-badawczej, którzy obsługują intelektualne środki pracy materialnej, dysponując najczęściej wysoce wykwalifikowaną i złożoną siłą roboczą. Cechą wyróżniającą tę zbiorowość jest możliwość jedynie pośredniej – dodatkowo, najczęściej znacznie odłożonej w czasie – oceny rezultatów pracy. Owa ocena przebiega przede wszystkim na podstawie skutków pracy koncepcyjnej dla procesów produktywności, obniżenia pracochłonności i materia chłonności produkcji, wzrostu wydajności pracy itp. Specyficzne położenie wyróżnionej przez Tittenbruna klasy skutkuje na przykład faktem „przymusowego” lenistwa programistów zatrudnionych w IBM. Zgodnie z regulacjami wewnętrznymi rzeczonoj korporacji jej pracownicy zachęceni są do przeznaczania 20 proc. czasu pracy na czynności niezwiązane bezpośrednio z obowiązkami służbowymi (Tapscott i Williamson 2008). Zatem programista pracujący dla IBM może, za zgodną i zachętą szefostwa przez jedną piątą czasu spędzanego w pracy zajmować się na przykład rozwijaniem własnej pasji lub uczestnictwem w projektach open source. IBM zachęcając swoich pracowników do przeznaczania części czasu pracy na czynności inne niż służbowe w jakiejś części partycypuje, więc w kosztach powstania oprogramowania o otwartym kodzie źródłowym. Jest to dla tej firmy o tyle korzystne, że pracownicy podnoszą wydajność pracy robiąc przynajmniej przez część jej czasu to co lubią a jednocześnie przyczyniają się do rozwoju oprogramowania, z którego ich korporacja korzysta darmowo. Ponieważ oprogramowanie jest dobrem produkcyjnym jego twórcy mogą z większą łatwością zastosować wobec niego licencje inne niż najczęściej obecne w prawie ogólnym reguły postępowania z własnością intelektualną. Co ważniejsze sytuacja taka jest – z wymienionych powodów – korzystna również dla wielkich firm. Tak więc oprogramowanie inaczej niż dobra kultury może ulec komercjalizacji z pominięciem największych rynkowych graczy.

SPOŁECZNOEKONOMICZNA FUNKCJA PRZEDSIĘBIORCY

Zaznaczone wyżej różnice występujące w heterogenicznych, samoorganizujących się zbiorowościach kontrybutorów są z pewnością doniosłe i warte pogłębionych studiów. Nie zmieniają jednak – naszym zdaniem – elementarnej z punktu widzenia stosunków ekonomicznych funkcji jaką członkowie tych wspólnot wypełniają w systemie gospodarczym. Schumpeterowska kategoria przedsiębiorcy nie powinna być tu jednak stosowana wprost (jak powiedzieliśmy literalnie lepiej pasuje tu pojęcie producenta). Austriacki ekonomista wyraźnie bowiem zaznaczał, że przedsiębiorców cechuje chęć osiągnięcia zysku i silny indywidualizm. Żadna z tych cech nie odpowiada charakterystyce omawianych zbiorowości. Mają one zawsze charakter masowy i nigdy – przynajmniej kiedy mówimy o inicjatywach stosujących zasadę peer-to-peer – ich celem nie jest zysk. Jednocześnie jednak aktywności podejmowane przez kontrybutorów uruchamiają proces twórczego niszczenia poprzez zaistnienie realnych innowacji w kombinacji czynników produkcji. Szczególny wkład społeczności internetowych dotyczy form organizacji pracy pozwalających na koordynację złożonych projektów bez konieczności powoływania organizacji hierarchicznej. Dochodzi więc do znaczącego obniżenia kosztów transakcji na etapie produkcji. Również w dziedzinie dystrybucji treści sieci peer-to-peer wprowadziły innowacje, które bez wątpienia cechowały okresowe destabilizacje rynków (szczególnie muzycznych i filmowych). Innowacje powstające w ramach w/w zbiorowości prowadzą do zachwiania niejednym monopolem oraz upowszechnienia nowych form konsumpcji. Wikipedia zmieniła sposób powstawania i korzystania z encyklopedii, sieci wymiany plików zaowocowały powstaniem takich aplikacji jak iTunes czy VoD itp. Można powiedzieć więcej bez udziału i inicjatywy programistów, użytkowników Facebooka, Flickera, Twittera, YouTube itd. cały tzw. fenomen Web 2.0 nie byłby możliwy – a przecież w obrębie systemu kapitalistycznego – mimo krytycznych argumentów Kleinerja – była to znacząca innowacja.

Pożytek z zaproponowanych przez Schumpetera kategorii polega również na tym, że kategoria przedsiębiorców nie oznacza zbiorowości w znaczeniu stratyfikacyjnym. Oczywiście zajęcie właśnie tej pozycji w podziale pracy implikuje określone konsekwencje dla pozycji społecznej jednak nie należy go mylić z położeniem – na przykład klasowym. W żadnym razie nie powinno się interpretować zaprezentowanego tu wywodu jako próby analitycznego ustanowienia nowej, wielkiej grupy społecznej na wzór klasy kreatywnej Richarda Floridy. Nie mamy tu zamiaru przekonywać, że efemeryczne i do tego bardzo się od siebie różniące zbiorowości działające na partnerskich zasadach za pośrednictwem globalnej sieci WWW tworzą zwartą całość w socjologicznym sensie. Jest dla nas natomiast istotne, że owe zbiorowości wypełniają społeczno-ekonomiczną **funkcję** przedsiębiorcy. Nie mamy więc do czynienia z zajmowaniem pozycji przedsiębiorcy przez najbardziej znanych hakerów, wikipedystów, „piratów” itp. a jedynie z opisanymi wyżej skutkami działań zbiorowości angażujących tysiące użytkowników. Innowacje wprowadzane oddolnie w projektach open source, w dziedzinie medycyny, biochemii, astronomii, wypełniają funkcję wcześniej zarezerwowaną dla najaktywniejszych jednostek. Funkcja przedsiębiorcy wypełniana jest przez kontrybutorów i jest ona tym istotniejsza, że – jak wykazaliśmy – branża IT wykazuje silne tendencje do monopolizacji.

Bibliografia:

- ARROW K. (1985), *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, w Arrow K. *Production and Capital. Collected Papers of Kenneth J. Arrow* Tom 5. Cambridge: Belknap Press.
- BATTELLE J. (2007), *Szukaj jak Google i konkurencja wywołała biznesową i kulturową rewolucję*. Warszawa: PWN.
- COASE R. (1937), *The Nature of the Firm*. *Economica* 4: 386–405.
- DANIELEWICZ M. (2010), *Wikipedia – socjologiczny reportaż z miejsca zdarzeń*. „*Studia Socjologiczne*” nr 2/2010 (197).
- FLORIDA R. (2004), *The Rise of The Creative Class*. New York: Basic Book.
- HOFMOKL J., TARKOWSKI A. (2006), *Wyszukiwarki jako gatekeeperzy internetu*. [w:] D. Batorski, M. Marody, A. Nowak (red.), *Spoleczna przestrzeń internetu*. Warszawa: Academica.
- KLEINER D. (2010), *The Telekommunist Manifesto*. Amsterdam: Institute of Network Cultures, Network Notebooks 03.
- LESSIG L. (2009), *Remiks. Aby sztuka i biznes rozkwitły w hybrydowej gospodarce*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.
- LESSIG L. (2005), *Wolna kultura*. Warszawa: Wydawnictwo akademickie i profesjonalne.
- TAPSCOTT D., WILLIAMSON D. A. (2008), *Wikinomia. O globalnej współpracy, która zmienia wszystko*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne.
- SCHUMPETER J. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*. Warszawa: PWN.
- SCHUMPETER J. (1995), *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*. Warszawa: PWN.
- TITTENBRUN J. (2010), *Teoria zróżnicowania społecznego*, [w:] J. Tittenbrun (red.), *Struktura klasowo-stanowa społeczności Poznania*. Poznań: Nakom.
- WEBER S. (2004), *The Success of Open Source*. Cambridge: Harvard University Press.
- WECHTA P. (2003), *Socjologia i krypto socjologia Josepha Schumpetera*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.