

Avizul Comitetului Economic și Social European privind economia colaborativă și autoreglementarea
(aviz exploratoriu)
(2016/C 303/05)

Raportor: domnul Jorge PEGADO LIZ

Prin scrisoarea din 16 decembrie 2015 și în conformitate cu articolul 304 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, domnul J. Boereboom, director general în Ministerul Afacerilor Sociale și al Muncii din Țările de Jos a solicitat, în numele Președinției olandeze, Comitetului Economic și Social European să elaboreze un aviz exploratoriu cu privire la:

Economia colaborativă și autoreglementarea

(aviz exploratoriu).

Secțiunea pentru piața unică, producție și consum, însărcinată cu pregătirea lucrărilor Comitetului pe această temă, și-a adoptat avizul la 10 mai 2016.

În cea de-a 517-a sesiune plenară, care a avut loc la 25 și 26 mai 2016 (ședința din 25 mai), Comitetul Economic și Social European a adoptat prezentul aviz cu 133 de voturi pentru, 1 vot împotriva și 7 abțineri.

1. Concluzii și recomandări

1.1 În urma solicitării prin care Președinția olandeză a invitat CESE să elaboreze un aviz exploratoriu pe tema „economia colaborativă și autoreglementarea”, și odată cu încheierea lucrărilor pe această temă, Comitetul își prezintă punctul de vedere și formulează următoarele concluzii.

1.2 În diferitele sale avize, pe care se bazează în mod evident și cel de față, CESE anticipase deja diversele fațete ale acestui fenomen, reflectate de altfel în denumirile diferite care i-au fost atribuite, de la o limbă la alta și în funcție de perspectiva de abordare.

1.3 Dând curs solicitării primite, prezentul aviz a încercat să elaboreze o definiție a caracteristicilor specifice ale economiei colaborative care să includă practicile economice asociate cu aceasta. De asemenea, avizul încearcă să determine modul în care aceste comportamente economice și sociale pot fi reglementate juridic, atât în ce privește formele, cât și instrumentele aplicabile – în special prin autoreglementare sau coreglementare.

1.4 Economia colaborativă, a cărei relevanță economică și socială s-a afirmat începând cu anii 2000, odată cu utilizarea internetului și a rețelelor sociale, nu se identifică cu schimbul reciproc sub forma trocului, care există de când a apărut omul ca specie, ci reprezintă mai degrabă un „comportament pro-social fără caracter reciproc” sau, mai precis, „actul sau procesul de a împărtși ceea ce ne aparține cu ceilalți, pentru ca aceștia să-l poată folosi și/sau actul sau procesul de a primi sau de a lua ceva de la ceilalți pentru propriul nostru uz”.

1.5 Dincolo de tentativa de definiție propusă, ceea ce este important este definirea caracteristicilor proprii ale economiei colaborative, printre care menționăm următoarele:

- faptul că această practică nu duce la proprietatea asupra bunurilor sau la coproprietate, ci la o comunitate de uz sau de utilizare;
- existența unei platforme cu rol de intermediar, care creează contacte, în special prin mijloace electronice, între o multitudine de actori care dispun de bunuri și servicii și o multitudine de utilizatori;

- existența unui obiectiv comun referitor la o mai bună utilizare a bunurilor sau a serviciilor în cauză, prin partajarea acestora;
- și faptul că partenerii finali în aceste tranzacții cu o structură triunghiulară complexă sunt în primul rând „egali” (așa-numitele raporturi de tip P2P, *peer-to-peer*, adică de la persoană la persoană), nefiind niciodată angajați în relații contractuale de tip B2C (*business to consumer*, adică întreprinderi-consumatori).

1.6 Această caracterizare, bazată pe un concept destul de larg acceptat, permite definirea unui model pentru acest tip de relații economice și diferențierea activităților care țin efectiv de economia colaborativă, și ca atare ar trebui să beneficieze de un regim special, în raport cu acele activități care, uneori, folosesc abuziv această denumire pentru a se sustrage normelor care li se cer aplicate, un exemplu actual în acest sens fiind cazul Uber. O analiză diferențiată mai precisă a ceea ce înseamnă „partajare”, și, respectiv, a ceea ce se bazează pe o platformă s-ar putea dovedi utilă pentru a orienta deciziile politice și a defini reglementarea cea mai adecvată.

1.7 De asemenea, trebuie subliniată relevanța economică tot mai mare a activităților care țin de economia colaborativă, ajunse deja la o cifră de afaceri semnificativă în Europa și în lume, dar și dimensiunea sa socială și de mediu, deoarece economia colaborativă prezintă potențialul de a crea o solidaritate sporită între cetățeni, de a regenera economia locală, de a crea locuri de muncă, de a raționaliza consumul gospodăriilor prin utilizarea în comun a anumitor bunuri, de a diminua amprenta energetică și de a promova un consum mai responsabil și mai sustenabil. La punctul 5.2 sunt prezentate câteva exemple relevante în acest sens.

1.8 Prin urmare, CESE solicită din nou Comisiei să ducă la îndeplinire o serie de măsuri politice indispensabile pentru ca multiplele forme și modalități ale economiei colaborative să fie sprijinite, puse în aplicare și să câștige credibilitate și încredere, atât la nivelul UE, cât și în diferitele state membre.

1.9 CESE subliniază, de asemenea, necesitatea ca aceste noi modele de afaceri să respecte legislația națională și europeană relevantă, în special în ce privește drepturile lucrătorilor, o impozitare corespunzătoare, protecția datelor și a vieții private a celor implicați, drepturile sociale, concurența loială, combaterea monopolurilor și a practicilor comerciale anticoncurențiale, asigurând responsabilizarea platformelor în ce privește tranzacțiile încheiate între parteneri și legalitatea ofertelor prezentate și, înainte de orice, asigurând protecția drepturilor tuturor partenerilor care participă la economia colaborativă, inclusiv prosumatorii, adaptând în contextul acestor relații întregul *acquis* UE în vigoare în materie de drepturi ale consumatorilor, în special în ce privește clauzele abuzive, practicile comerciale neloiale, sănătatea și siguranța și comerțul electronic.

1.10 Prin urmare, CESE consideră că UE – și, bineînțeles, statele membre, reunite în cadrul Consiliului, sub egida Președinției olandeze – trebuie să definească urgent un cadru juridic clar și transparent în care să se desfășoare și să se dezvolte aceste activități în spațiul european, în sensul definit la punctul 8.2.4, și invită Comisia să publice rapid mult așteptata Agendă pentru economia colaborativă.

1.11 În acest document trebuie să se definească în mod clar ce rol revine autoreglementării și coreglementării, în conformitate cu principiile și modalitățile pe care CESE le-a definit deja de mulți ani în avizele și rapoartele de informare dedicate acestor aspecte, și pe care le afirmă și le reiterează și cu această ocazie.

2. Introducere: un subiect actual și controversat

2.1 Președinția olandeză a solicitat CESE, prin scrisoarea Ministerului Ocupării Forței de Muncă și al Afacerilor Sociale din Țările de Jos, să elaboreze un aviz exploratoriu pe tema „Economia colaborativă și autoreglementarea”, fără să precizeze nicio altă orientare sau chestiune de abordat.

2.2 Economia colaborativă este o temă extrem de actuală și de controversată, începând cu definirea și delimitarea sa conceptuală și mergând până la diferitele noțiuni și practici pe care le cuprinde, precum și la efectele acestora.

2.3 În ultimii ani, a crescut enorm numărul practicilor care pretind că se bazează pe acest concept, precum și al lucrărilor de diferite tipuri pe această temă.

2.4 În aceste condiții, nu este de mirare că CESE, ca observator atent al tendințelor prezente în societatea civilă, a anticipat deja în diferitele sale avize, pe care se bazează în mod evident, preluând și dezvoltând principiile lor generale, și cel de față ⁽¹⁾, diversele fațete ale acestui fenomen, reflectate în denumirile diferite care i-au fost atribuite, de la o limbă la alta și în funcție de perspectiva de abordare.

2.5 Obiectivul prezentului aviz va fi așadar de a răspunde solicitării Președinției olandeze, prin încercarea de a elabora o definiție a caracteristicilor specifice ale economiei colaborative care să-i confere o autonomie conceptuală și să includă practicile economice asociate cu aceasta, determinând totodată dacă și în ce mod aceste comportamente economice și sociale pot fi reglementate juridic, atât în ce privește formele, cât și instrumentele aplicabile, în special prin autoreglementare sau coreglementare.

3. O problemă de atitudine față de „a avea” și „a fi”

3.1 Anumite tipuri de practici ale economiei colaborative au apărut chiar înainte de conceptualizarea unei astfel de noțiuni, ca urmare a unei anumite atitudini față de „a avea” și „a fi”, având la bază ideea fundamentală că „nu ești ceea ce posezi”, ci „la ce poți avea acces”.

3.2 Este evident că un anumit tip de economie colaborativă este la fel de vechi precum omenirea însăși, la rădăcina sa aflându-se „economia trocului” din societățile primitive. Aceasta nu a fost detronată decât treptat, prin introducerea monezii, care conferă aceluia care o posedă capacitatea de a cumpăra și, astfel, de a poseda.

3.3 Ceea ce devine în schimb relevant din punct de vedere social și economic începând cu anii 2000, odată cu utilizarea internetului și a rețelelor sociale, nu este schimbul reciproc sub forma trocului, ci reprezintă mai degrabă un „comportament pro-social fără caracter reciproc” sau, mai precis, „actul sau procesul de a partaja ceea ce ne aparține cu ceilalți pentru ca aceștia să-l poată folosi și/sau actul sau procesul de a primi sau de a lua ceva de la ceilalți pentru propriul nostru uz”. Ca atare, economia colaborativă este inspirată de diverse curente de gândire care merg de la liberul acces gratuit și universal la cunoaștere și până la economia funcționalității sau la economia darului (*Gift Economy*), centrată pe schimburile non-profit. Spre deosebire de economia bazată pe troc, economia colaborativă se bazează pe ideea unei contrapartide pecuniară sau nepecuniară.

4. O practică relevantă din punct de vedere economic

4.1 Aceasta este noțiunea care trebuie să servească drept punct de reper pentru a delimita domeniul propriu și specific al economiei colaborative, cu diferitele sale fațete, și pentru a descrie caracteristicile practicilor pe care le înglobează, diferențiindu-le astfel de celelalte practici economice de piață.

4.2 În primul rând, trăsătura dominantă și comună este că această practică nu duce la proprietatea asupra bunurilor sau la coproprietate, ci la o comunitate de uz sau de utilizare.

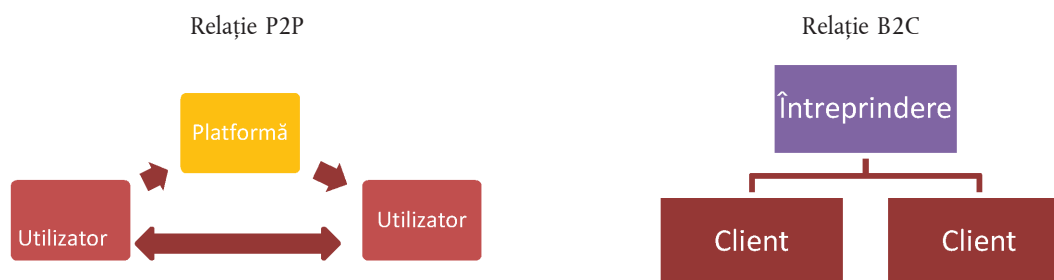
4.3 Pe de altă parte, este esențială existența unei platforme cu rol de intermediar, care creează contacte, în special prin mijloace electronice (programe de navigare pe internet sau alte aplicații), între o multitudine de actori care dispun de bunuri și servicii și o multitudine de utilizatori.

4.4 Unul dintre obiectivele comune și caracteristice ale acestui tip de activitate este acela referitor la o mai bună utilizare a bunurilor sau a serviciilor în cauză (valorificând așa-numita „idling capacity” sau capacitatea neutilizată), prin partajarea lor.

⁽¹⁾ JO C 177, 11.6.2014, p. 1.

4.5 De asemenea, se consideră esențial ca în cadrul acestui model de afaceri, partenerii finali să fie în mod primordial egali („Peer-to-Peer” – P2P), nefiind niciodată plasați într-o relație contractuală de tip „Business-to-Consumer” (B2C), indiferent că este vorba de persoane fizice sau juridice, inclusiv de societăți, cu condiția ca acestea să nu facă din partajare obiectul activității comerciale (de exemplu, o societate poate partaja cu o alta utilizarea parcului de automobile sau o serie de aparate de reprografie). Nu se poate face abstracție, însă, de posibilitatea ca între „egali” să ia naștere o întreagă „afacere”.

4.6 Graficul de mai jos prezintă diferențele dintre modelele de afaceri puse în paralel:



4.7 Acest tip de tranzacție economică presupune o relație contractuală triunghiulară complexă, transpusă în relații contractuale între deținătorul bunului sau prestatorul de servicii și entitatea care gestionează platforma; între utilizator și entitatea care are rolul de intermediar pentru tranzacția de pe platformă, eventual contra cost și, nu în ultimul rând, între utilizatorii platformei, în vederea utilizării propriu-zise.

4.8 Prin urmare, nu putem considera ca fiind caracteristici distinctive sau specifice:

- (a) utilizarea gratuită sau contra cost – Couchsurfing versus Airbnb;
- (b) reciprocitatea pozițiilor contractuale;
- (c) natura financiară sau nefinanciară a operațiunii, acceptând prin urmare includerea finanțării participative în acest tip de activitate;
- (d) simpla partajare de bunuri și servicii între persoane private (colegul pe care îl ducem acasă cu mașina, prietenul cărui îi împrumutăm apartamentul pentru o noapte sau câteva zile, vecinul care se folosește de mașina noastră de spălat pentru că a lui este defectă);
- (e) schimbul sau vânzarea de bunuri de ocazie, deoarece nu implică partajarea și au drept consecință transferul proprietății asupra bunurilor.

5. Câteva exemple practice pentru ceea ce constituie sau nu manifestări ale economiei colaborative

5.1 Constrângerile privind dimensiunile prezentului aviz nu permit o descriere amănunțită și cu atât mai puțin o discuție detaliată a naturii unei game largi de situații care ar putea prezenta caracteristicile atribuite economiei colaborative.

5.2 Cu toate acestea, unele dintre ele merită să fie menționate în mod specific pentru a ilustra tematica avizului:

5.2.1 În sectorul serviciilor de cazare, menționăm în special Airbnb, Rentalia, Homeaway, Couchsurfing și Bedycasa, platforme pe care proprietarii de bunuri imobiliare se pot înregistra în vederea partajării temporare a unei camere sau a unei întregi locuințe și care permit și hotelurilor pentru tineret, pensiunilor și celorlalte unități turistice de cazare să-și pună la dispoziție serviciile. Având în vedere ușurința cu care oricine își poate înregistra imobilul pe aceste rețele de partajare, precum și profitul care revine proprietarilor ca urmare a acestei activități, proliferarea acestor servicii de cazare a determinat, în special la Paris și la Amsterdam, încheierea unor acorduri între platformele de acest tip și autoritățile fiscale în vederea percepției și plății impozitelor. La Amsterdam, Barcelona, Londra și Berlin au fost introduse un mecanism de înregistrare obligatorie a acestor locuințe și norme privind limitarea duratei, pentru a nu prejudicia închirierea pe termen lung și pentru a se preveni creșterea chiriilor.

5.2.2 În sectorul transporturilor, putem menționa Blablacar, Umcoche, Liftshare, Karzoo, aplicații care permit înregistrarea proprietarilor privați de vehicule care pun la dispoziția altor călători locurile neocupate din mașinile lor (*carpooling*). Unele dintre aceste platforme permit partajarea cheltuielilor de călătorie, însă niciuna nu autorizează perceperea de plăți în scop lucrativ. Uber este însă un caz care merită o analiză aparte, deoarece pune la dispoziție nu numai servicii de partajare a vehiculelor care aparțin unor persoane private (UberPop, interzis în aproape toată UE), ci și solicitarea unui serviciu de călătorie prestat de șoferi profesioniști (Uberblack și UberX, foarte asemănătoare cu serviciul tradițional de taxi). Caracteristicile sale nu sunt clare, dat fiind că nu există transparență cu privire la modelul de afaceri al întreprinderii și că au existat deja dezbateri juridice pentru a stabili dacă șoferii Uber sunt angajați ai întreprinderii ⁽²⁾. Acest serviciu a provocat deja manifestații de protest, uneori violente și chiar și declanșarea unor proceduri judiciare în aproape întreaga Europă. Numai Marea Britanie și Estonia dispun de o legislație care legalizează aceste servicii. Se așteaptă răspunsul CJUE la întrebările preliminare transmise de o instanță din Barcelona și de alta din Bruxelles pentru a clarifica natura acestor servicii ⁽³⁾.

5.2.3 Exemplele de finanțare participativă includ finanțarea pentru împrumuturi cu plata dobânzilor, cum ar fi Zopa și Auxmoney; finanțarea de capital cu cotă-parte în acțiunile întreprinderii create, cum sunt Fundedbyme și Crowdcube; finanțarea în schimbul unei recompense, cum ar fi Kickstarter sau Indiegogo și finanțarea prin donații, în care nu se primește nimic în schimbul sumelor vărsate.

6. Necesitatea de a se defini un concept

6.1 Ca de obicei, efortul de conceptualizare, mai ales atunci când metoda este inductivă, nu este o activitate lineară, ci necesită timp pentru a se consolida și a genera un consens. Este și cazul noțiunii „economiei colaborative” care se regăsește în mass-media alături de alți termeni, cum ar fi „economia socială și solidară”, „economia circulară”, „economia funcțională”, „economia verde”, „economia albastră”, „economia soluțiilor”, „economia orizontală”, „economia la cerere” (*on demand*), „economia platformelor” și „economia gig” (*Gig Economy*).

6.2 Din acest motiv, unii autori preferă să renunțe la orice încercare de definiție, de teama ca aceasta să nu fie prea restrictivă sau, dimpotrivă, să nu propună o delimitare incorectă a domeniului.

6.3 În avizele CESE, în pofida numeroaselor referiri la această noțiune, nu a existat nicio tentativă de definire; nici în avizul CoR ⁽⁴⁾, deși s-a încercat o clasificare în două categorii principale și patru forme, nu s-a asumat riscul unei definiții; nu în ultimul rând, Comisia, în recenta sa comunicare „Ameliorarea pieței unice” ⁽⁵⁾, preferă să utilizeze termenul „economie colaborativă” în locul altor termeni considerați sinonimi, însă, în loc să ofere o definiție, se limitează să enunțe beneficiile pentru anumite părți interesate (consumatori, lucrători) și să indice consecințele în materie de productivitate și durabilitate, promițând să publice în 2016 o „Agendă europeană pentru economia colaborativă”. În ce privește Parlamentul European, până acum nu s-a înregistrat nicio contribuție substanțială, în afară de Rezoluția din 21.12.2015 „Către un Act privind piața unică digitală” ⁽⁶⁾, o serie de studii de înaltă calitate, și câteva note de informare pe teme punctuale. Cu toate acestea, până în prezent, în niciunul dintre aceste documente nu a fost inclus un studiu de impact în ceea ce privește crearea de locuri de muncă și creșterea economică.

⁽²⁾ <http://www.theguardian.com/technology/2015/sep/11/uber-driver-employee-ruling>.

⁽³⁾ JO C 363, 3.11.2015, p. 21; JO C 429, 21.12.2015, p. 9.

⁽⁴⁾ JO C 51, 10.2.2016, p. 28.

⁽⁵⁾ COM(2015) 550 final, p. 4.

⁽⁶⁾ A8-0371/2015.

6.4 Originalitatea nu pare să fie un obiectiv necesar, având în vedere că una dintre multiplele definiții formulate pare să fi suscitât cel mai larg consens; prin urmare, adoptăm definiția economiei colaborative formulată de Botsman și Rogers ca fiind „un sistem economic bazat pe partajarea de bunuri sau servicii subutilizate, gratuit sau contra cost, în mod direct, de către persoane private”, prin intermediul unor platforme online, chiar dacă o analiză diferențiată mai precisă a ceea ce înseamnă „partajare”, cu alte cuvinte „fără scop lucrativ” și, respectiv, a ceea ce se găsește pe o platformă s-ar putea dovedi utilă pentru a orienta deciziile politice și a defini reglementarea cea mai adecvată.

6.5 Această definiție este suficient de cuprinzătoare pentru a permite includerea unor domenii variate precum producția, consumul, finanțarea participativă (*crowdfunding*) sau chiar cunoașterea și pentru a permite împărțirea lor în patru domenii relativ autonome: consumul colaborativ; educația, formarea și cunoașterea colaborativă; finanțarea colaborativă și producția colaborativă⁽⁷⁾.

6.6 Această definiție permite, de asemenea, diferențierea modelelor de afaceri care, sub masca economiei colaborative, au ca unic scop profitul și care reprezintă în realitate modele de tip B2C. La această concluzie se poate ajunge analizând modul de funcționare al acestor platforme (chiar dacă uneori este lipsit de transparență): există cazuri autentice de economie colaborativă, în care relația stabilită prin intermediul platformei chiar este de tip P2P, singurul rol al platformei fiind doar acela de a face posibilă stabilirea de contacte între egali; există însă și exemple de întreprinderi care, sub aparența unei platforme P2P, intervin într-o asemenea măsură în tranzacții – percepând comisioane, primind plăți, prestând servicii suplimentare – încât nu trebuie să fie considerate ca făcând parte din economia colaborativă, ci ca prestatori de servicii B2C, cu toate consecințele aferente.

6.7 Pe de altă parte, definiția menționată permite să excludem din start din conceptul de economie colaborativă anumite tipuri de manifestări pe care aceasta se presupune că le acoperă, cum ar fi:

- (a) partajarea de bunuri alimentare sau de bunuri de consum fără caracter durabil;
- (b) societățile mutuale și cooperativele;
- (c) antreprenoriatul social;
- (d) activitățile de binefacere;
- (e) economia la cerere;
- (f) economia funcționalității, care se leagă mai degrabă de economia circulară;
- (g) simpla intermediere.

7. Creșterea importanței economice a fenomenului și o serie de piste politice de urmat

7.1 Chiar și în absența unei definiții clare a domeniului vizat, tot mai multe studii și anchete au încercat să evalueze importanța economică a acestui fenomen, atât la nivelul UE, cât și la nivel mondial.

7.2 Prin urmare, este incontestabil că în ultimii ani, și mai ales în această perioadă de criză sau ca reacție la ea, inițiativele din cadrul economiei colaborative au devenit din ce în ce mai numeroase: site-ul internet www.collaborativeconsumption.com contabilizând peste 1 000 de astfel de exemple.

(7) <http://www.euro-freelancers.eu/marco-torregrossa-presentation-on-the-sharing-economy-2/>.

7.3 Potrivit unor estimări utilizate de Comisia Europeană, la nivel mondial, cifra de afaceri a activităților din categoria economiei colaborative s-a ridicat la 3,5 miliarde USD în 2013 – ceea ce ar reprezenta o creștere anuală de 25 %. În prezent, această cifră pare să fi ajuns deja la 20 de miliarde. Previțiile firmei de consultanță PWC anunță o creștere foarte puternică până în 2025 ⁽⁸⁾.

7.4 Dincolo de valoarea economică pe care o creează, economia colaborativă, prin dimensiunea sa socială și de mediu, prezintă potențialul de a crea o solidaritate sporită între cetățeni, de a regenera economia locală, de a crea locuri de muncă, de a raționaliza consumul gospodăriilor prin utilizarea în comun a anumitor bunuri, de a diminua amprenta energetică și de a promova un consum mai responsabil și mai sustenabil.

7.5 CESE consideră că acest tip de economie „reprezintă completarea inovatoare, benefică din punct de vedere economic, social și ecologic, a economiei producției” și „de asemenea (...) o soluție pentru ieșirea din criza financiară și economică” ⁽⁹⁾.

7.6 Din aceste motive, CESE nu a pregetat să îndemne Comisia să ducă la îndeplinire o serie de măsuri politice indispensabile pentru ca multiplele forme și modalități ale economiei colaborative să fie sprijinite, puse în aplicare și să câștige credibilitate și încredere, atât la nivelul UE, cât și în diferitele state membre. În cadrul prezentului aviz, nu ne rămâne decât să reiterăm pozițiile deja adoptate de CESE în acest sens, la care facem trimitere în mod expres. În consecință, CESE consideră că noile modele de afaceri reprezentate de aceste platforme ridică o serie de chestiuni urgente în ce privește, printre altele, aplicarea legislației naționale, garantarea drepturilor lucrătorilor și asigurarea unei impozitări adecvate. CESE invită Comisia să abordeze aceste preocupări, dacă dorește ca beneficiile sociale ale acestor modele de afaceri să se poată concretiza.

7.7 De asemenea, este important să se lanseze un apel urgent la elaborarea unor definiții, orientări sau linii directoare la nivel european, având în vedere că unele state membre, ca reacție la întârzierea și aparenta nehotărâre a instituțiilor europene, au anticipat deja această reflecție și își stabilesc separat propria politică.

8. O activitate reglementată prin lege

8.1 Interesele în joc și protecția lor juridică

8.1.1 Ca orice altă activitate care creează contacte între persoane cu interese proprii sau potențial conflictuale, economia colaborativă face obiectul normelor de drept și reglementării juridice a intereselor aflate în joc. CESE consideră, prin urmare, lipsită de seriozitate poziția celor care pretind că economia colaborativă trebuie să reprezinte o zonă de non-drept, în care să prevaleze libertatea, fără niciun fel de obstacole sau constrângeri, și care să se bazeze exclusiv pe încredere și bunăvoința naturală (conform imaginii „bunului sălbatic” al lui Rousseau).

8.1.2 CESE a pledat în mod constant și coerent pentru reglementarea prin lege a oricărei activități economice, afirmând însă, totodată, și că această reglementare poate fi de diverse tipuri, care se cer articulate în mod armonios.

8.1.3 În special în cel mai recent aviz al său privind rolul autoreglementării și al coreglementării în UE ⁽¹⁰⁾, la al cărui conținut face trimitere și în contextul prezentului aviz, CESE a afirmat explicit că „autoreglementarea și coreglementarea”, ca „mecanisme – spontane sau induse – de reglementare a intereselor economice și sociale sau a relațiilor și practicilor comerciale ale diferiților agenți economici”, trebuie considerate ca instrumente complementare sau suplimentare importante – dar niciodată ca alternativă – la instrumentele juridice obligatorii (*hard law*). Pentru ca cele dintâi să fie valide, „configurația și domeniul lor de aplicare trebuie să fie definite prin dispoziții exprese și explicite cu caracter obligatoriu care să fie aplicabile pe cale judiciară, fie la nivel național, fie la nivelul Uniunii Europene, respectând totodată natura acestor instrumente și, mai ales, acordul voluntar al participanților.”

⁽⁸⁾ http://www.cpcp.be/medias/pdfs/publications/economie_collaborative.pdf.

⁽⁹⁾ JO C 177, 11.6.2014, p. 1.

⁽¹⁰⁾ JO C 291, 4.9.2015, p. 29.

8.2 Drepturi și obligații

8.2.1 Într-adevăr, odată ce practicile eminentamente spontane care implică persoane private îmbracă forma unei activități economice, iar drepturile și obligațiile contractuale ale părților dobândesc un caracter contractual, ele trebuie să se supună dispozițiilor juridice naționale sau europene care reglementează drepturile și obligațiile fiecăruia.

8.2.2 Realitatea este că complexitatea relațiilor întâlnite în cazul acestui fenomen, așa cum a fost descrisă la punctul 4.7, este de natură să justifice definirea unui cadru juridic în care participanții vor trebui să opereze, în special atunci când activitățile desfășurate au un caracter hibrid, de exemplu în cazul prestării unor servicii de bază gratuite completate de servicii suplimentare contra cost (*freemium*) sau al programelor informatice a căror remunerare este lăsată la discreția utilizatorilor (*donationware*), bine evidențiate de situația emblematică a jocului numit *geocaching*, tip vânătoare de comori bazată pe poziționarea GPS.

8.2.3 În măsura în care fenomenul depășește astăzi în mod clar, prin însăși natura sa, granițele statelor membre, UE trebuie să definească, pentru spațiul său comun și integrat al mării piețe unice, cadrul juridic aplicabil în cazul în care astfel de activități se dezvoltă la nivel transfrontalier. Lipsa acestui cadru a suscitat deja o serie de luări de poziție disparate și contradictorii în mai multe state membre în legătură cu anumite cazuri concrete (de exemplu, Uber), așa cum s-a întâmplat și în SUA.

8.2.4 Un astfel de cadru juridic ține în special de următoarele domenii prioritare:

- (a) protecția drepturilor tuturor partenerilor care își desfășoară activitatea în domeniul economiei colaborative, inclusiv a drepturilor prosumatorilor, cu adaptarea la aceste raporturi a întregului acquis al UE în materie de drepturi ale consumatorilor, în special în ceea ce privește clauzele abuzive, practicile comerciale neloiale, sănătatea și securitatea și comerțul electronic;
- (b) drepturile fundamentale ale „consumatorilor” (informarea, transparența, protecția datelor și a vieții private, sănătatea și siguranța), care ar trebui să fie extinse și în acest domeniu de activitate;
- (c) protecția datelor și a vieții private ale părților (în raport cu urmărirea electronică și crearea de profiluri), care să asigure portabilitatea datelor menționate;
- (d) dreptul concurenței, în măsura în care acest tip de activități concurează pe piață cu întreprinderi care urmăresc aceleași obiective și desfășoară aceleași activități, și în măsura în care garantează o concurență loială și combate practicile anticoncurențiale și monopolurile, precum și pentru a aborda alte provocări legate de economia colaborativă;
- (e) dreptul fiscal, în măsura în care trebuie să se evite ca veniturile din aceste activități să se sustragă unei impozitări adecvate, combătându-se astfel fraudă și evaziunea fiscală;
- (f) responsabilitatea platformelor pentru tranzacțiile efectuate, în funcție de serviciile pe care le furnizează și de amploarea intervenției lor în tranzacțiile pe care le intermediază, precum și garantarea legalității ofertelor pe care le prezintă;
- (g) impactul acestor activități pe piața forței de muncă și asupra definiției înseși a conceptului de muncă și a formelor de muncă din mediul digital;
- (h) protecția lucrătorilor implicați, diferențiind situația celor care nu au un raport de muncă efectiv cu platforma și protejându-i pe aceștia în conformitate cu principiile aplicabile lucrătorilor independenți, precum și aplicarea principiilor de protecție a lucrătorilor acelor persoane care pot fi considerate ca angajați ai platformei, în special în cazul „falșilor independenți” sau al muncii prestate în condiții precare;

- (i) protecția drepturilor și instrumentelor sociale ale lucrătorilor, cum ar fi dreptul de asociere, dreptul la grevă și dreptul la negociere colectivă și la dialog social;
- (j) protecția modelelor sociale și a capacității statelor membre de a menține în mod durabil aceste modele în viitor;
- (k) dimensiunea de mediu în vederea monitorizării impactului ecologic al economiei colaborative, prevenind efectele negative colaterale⁽¹¹⁾;
- (l) drepturile de autor și proprietatea intelectuală, care trebuie avute în vedere în contextul revizuirii Directivei 2001/29/CE.

8.3 Formulele de reglementare

8.3.1 La nivelul UE, singurul nivel relevant pentru prezentul aviz, CESE consideră că instituțiile europene, începând cu Comisia, în virtutea competenței sale de inițiativă, dar și Consiliul și Parlamentul European, ar trebui să-și stabilească obiectivul de a acorda urgent o atenție deosebită adoptării unui cadru de reglementare care să definească exact domeniul de aplicare și parametrii în care această activitate trebuie să se desfășoare, cu certitudinea că măsurile vor trebui adaptate la diversele tipuri de economie colaborativă.

8.3.2 În cadrul respectiv trebuie evidențiate principiile comune ale interesului și ordinii publice, care ar trebui considerate ca având un caracter obligatoriu pentru participanții la aceste forme de activitate economică și, în special, pentru cei menționați la punctul 8.2.4.

8.3.3 Cu toate acestea, după cum CESE a afirmat întotdeauna, există simultan și în paralel un întreg spațiu care ar trebui să fie rezervat autoreglementării și coreglementării, considerându-se chiar că ne aflăm în fața unui caz exemplar de așa-numită „reglementare partajată”, așa cum au susținut recent Royal Society for the Arts, Manufactures and Commerce, RSA HOUSE, Londra, sau modelul de cod de conduită elaborat de Sharing Economy UK (SEUK)⁽¹²⁾.

8.4 Un rol special pentru autoreglementare

8.4.1 CESE a fost dintotdeauna de părerea că definirea conținutului codurilor de autoreglementare nu trebuie să revină instituțiilor UE sau autorităților naționale, ci să fie lăsată la latitudinea părților atunci când codurile nu urmăresc să obțină recunoașterea obligatorie între părți.

8.4.2 Totuși, în măsura în care astfel de acorduri se cer recunoscute „în calitate de instrument accesoriu de reglementare în cadrul ordinii juridice respective”, CESE, în avizul menționat anterior, a fost de părere că UE „trebuie să definească clar parametrii recunoașterii lor, principiile pe care trebuie să le respecte și limitele care li se aplică”. Această doctrină se aplică întru totul în cazul economiei colaborative, care nu ar trebui să fie considerată o excepție.

8.4.3 CESE regretă faptul că noul acord interinstituțional dintre Consiliu, Parlament și Comisie, care a fost aprobat la 13 aprilie 2016, nu a fost îmbunătățit în sensul preconizat de Comitet în avizul său menționat anterior privind autoreglementarea și coreglementarea, în ce privește elementele relevante din acordul anterior; de asemenea, regretă faptul că în Comunicarea privind pachetul „O mai bună legiferare” (*Better Regulation*), în afara unor aluzii disparate în cadrul documentelor *Better Regulation Guidelines* („Orientări pentru o mai bună legiferare”) și *Toolbox* („Setul de instrumente”), abordarea temei autoreglementării și a coreglementării se reduce în prezent la o referire vagă, care la rândul ei face trimitere la o notă de subsol în care se precizează principiile pentru o mai bună utilizare a ale autoreglementării și reglementării și pentru platforma Comunității de practici (CoP) relevante.

8.4.4 Or, dacă există un domeniu în care definirea parametrilor menționați anteriori devine și mai necesară pentru a-i conferi acestuia credibilitate și încredere din partea utilizatorilor, acesta este cel al economiei colaborative, care ar avea mult de câștigat de pe urma edificării unui cadru solid și responsabil de autoreglementare sau de coreglementare la nivel european.

8.4.5 Prin urmare, Comitetul așteaptă cu interes „Agenda europeană pentru economia colaborativă” și încurajează încă de pe acum Comisia să nu neglijeze aspectele privind reglementarea acestei activități și nici rolul care trebuie să revină în acest sens autoreglementării și coreglementării.

Bruxelles, 25 mai 2016.

Președintele
Comitetului Economic și Social European
Georges DASSIS

⁽¹¹⁾ http://www.iddri.org/Evenements/Interventions/ST0314_DD%20ASN_sharing%20economy.pdf.

⁽¹²⁾ <http://www.sharingeconomyuk.com>.