

**LBRIS**

We know  
books

**Ana-Maria Vlăsceanu**

# **Reflecții privind dreptul muncii și economia colaborativă**

**Inovații economice și reglementări**



**Editura C.H. Beck**  
**București 2023**

## Cuprins

<b>Abrevieri</b> .....	<b>IX</b>
<b>Cuvânt-înainte</b> .....	<b>XI</b>
<b>Introducere</b> .....	<b>XIII</b>
<b>Partea I. Munca și dreptul muncii sub impactul schimbărilor tehnologice</b> .....	<b>1</b>
<b>Capitolul I. Economia colaborativă și viitorul muncii</b> .....	<b>3</b>
Secțiunea 1. Cadrul general: o nouă economie, modele noi de afaceri și ocupații noi.....	4
Secțiunea a 2-a. Cristalizări și dezvoltări în economia colaborativă.....	7
§1. Arii de expansiune.....	7
§2. Cristalizări ale economiei colaborative.....	9
§3. Componente puse în relație.....	11
Secțiunea a 3-a. Piața muncii se transformă.....	13
§1. Piața clasică a muncii se dezagregă, piața economică devine globală.....	15
§2. Strategiile individuale de adaptare la noua piață a muncii se multiplică.....	19
§3. Costurile tranzacționale ale schimburilor economice tind să scadă.....	24
§4. Tipurile de muncă și ponderile ocupațiilor se schimbă.....	28
§5. Polarizarea ocupațiilor.....	37
Secțiunea a 4-a. Concluzii.....	39
<b>Capitolul II. Dreptul societar și dreptul muncii: între continuitate și reconstrucție</b> .....	<b>40</b>
Secțiunea 1. Ipoteze alternative de interpretare.....	40

Secțiunea a 2-a. Implicații legale ale economiei colaborative.....	41
§1. Două abordări juridice opuse .....	41
§2. O abordare alternativă .....	54
Secțiunea a 3-a. Concluzii.....	57

**Capitolul III. Dreptul muncii în economia colaborativă:  
 între continuitate și reconstrucție ..... 59**

Secțiunea 1. Implicații juridice ale economiei colaborative.....	59
§1. Aplicarea unor abordări și concepții juridice diferite .....	61
§2. Premise pentru o abordare alternativă .....	63

**Partea a II-a Aplicații și implicații juridice în economia colaborativă ..... 65**

**Capitolul I. Platforma digitală și competiția ..... 67**

Secțiunea 1. Regimurile juridice aplicabile componentelor economiei colaborative .....	69
Secțiunea a 2-a. Platforma digitală și competiția pe piață a societăților economiei colaborative .....	78
§1. Corespondențe cu schimbări în competiția pe piață.....	80
§2. Diversificarea ofertelor economiei colaborative .....	81
§3. Utilizarea platformei ca „serviciu al societății informaționale” .....	83
Secțiunea a 3-a. Platforma și încrederea consumatorilor .....	87
Secțiunea a 4-a. Răspunderea juridică pentru conținuturile vehiculate pe platformă .....	91
Secțiunea a 5-a. Stocarea în cache .....	93
Secțiunea a 6-a. Găzduirea.....	93
Secțiunea a 7-a. Costurile serviciilor și protecția consumatorilor .....	94
Secțiunea a 8-a. Concluzii.....	97

**Capitolul II. Relațiile de muncă în economia****colaborativă..... 99**

Secțiunea 1. Noi forme de muncă ..... 100

Secțiunea a 2-a. Triunghiularea relațiilor de muncă .... 106

Secțiunea a 3-a. Lucrătorii din economia

convențională și din cea colaborativă ..... 110

§1. Sistemul binar clasic angajat-angajator și  
sistemul asociativ antreprenorial din  
economia colaborativă..... 110§2. Critici ale sistemului asociativ din economia  
colaborativă..... 115

Secțiunea a 4-a. Conceptul de angajator ..... 117

§1. Orientarea către angajator ..... 118

§2. Funcțiile angajatorului ..... 119

§3. Modelul colaborativ de afaceri în care  
platforma este angajatorul unic ..... 121§4. Modelul colaborativ de afaceri cu funcții  
disipate ale angajatorului ..... 124

§5. O sinteză concretizată în Testul Prassl ..... 128

Secțiunea a 5-a. O analiză de caz: reglementarea  
transportului urban alternativ în România ..... 130

Secțiunea a 6-a. Concluzii..... 135

**Capitolul III. Protecția consumatorilor..... 138**Secțiunea 1. Comparație între practici și reglementări  
din economia industrială și economia colaborativă ... 138Secțiunea a 2-a. Asimetrii, externalități și instituții  
ale consumului din economia colaborativă..... 141

§1. Încredere și instituții..... 143

§2. Asimetria informațională ..... 145

§3. Externalități sau despre costuri și consecințe  
transferate ale tranzacțiilor ..... 152§4. Regimuri ale reglementărilor de protecție a  
consumatorilor în economia colaborativă..... 156Secțiunea a 3-a. Consumator și practici economice  
în cadrul economiei colaborative ..... 157

§1. Orientări teoretice privind reglementările aplicabile.....	157
§2. Fundamente juridice sau interdisciplinare ale reglementărilor .....	161
§3. Consumatorul marionetă: manipularea clasică a pieței economice .....	167
§4. Consumatorul intermediat: manipularea digitală a pieței.....	175
§5. Consumatorul integrat: implicarea consumatorului în proiectarea pieței consumului....	181
Secțiunea a 4-a. Vulnerabilități și protecție în economia colaborativă .....	187
Secțiunea a 5-a. Concluzii.....	190

#### **Capitolul IV. Inovații și reglementări în economia**

##### **colaborativă. De la decalaje la adaptări inovative..... 193**

Secțiunea 1. Problema decalajului .....	195
Secțiunea a 2-a. Problema convergenței .....	197
Secțiunea a 3-a. Aplicații ale convergenței în economia colaborativă .....	202
§1. Premise ale aplicării unor noi tipuri de reglementări.....	203
§2. Timp și temporalitate în reglementare .....	203
§3. Legislația experimentală .....	206
§4. Reglementarea orientată spre riscuri.....	208

##### **Bibliografie..... 213**

## Capitolul I

### Economia colaborativă și viitorul muncii

Noua economie și munca din cadrul său se dezvoltă în tandem. Întrucât asigură un grad înalt de accesibilitate pentru un loc de muncă și facilitează mobilitatea muncii de la un loc la altul pe o piață în expansiune și foarte flexibilă<sup>1</sup>, munca din noua economie prefigurează, în viziunea cercetătoarei și jurnalistei americane Sarah Kessler<sup>2</sup>, sfârșitul pieței tradiționale a muncii pe măsura generalizării treptate a unui nou „viitor al muncii”. Digitalizarea în expansiune, inovarea modelelor de afaceri împreună cu schimbarea densității și orientării relațiilor sociale din interiorul societăților și dintre acestea, precum și contextele lor de localizare geografică concură la afirmarea rapidă a economiei colaborative. Iar în cadrul acesteia, noi modele de afaceri, noi tipuri de muncă și noi ocupații se substituie celor moștenite din perioada societății industriale.

Deocamdată, însă, au apărut doar începuturile acestei noi tranziții economice și a muncii, o tranziție mai pregnantă în cele mai dezvoltate economii și doar *in statu nascendi* în celelalte. În ciuda diferențelor naționale și regionale, este clar că ne aflăm în plină perioadă de apariție a muncii fragmentate (de tipul „gig work”), ocazionale, contingente, de scurtă durată și neocrotită pe plan legal, chiar dacă foarte răspândită după începuturile digitalizării. Această muncă fragmentată se manifestă concomitent cu și alături de munca tradițională, moștenită din epoca de început a societății industriale, caracterizată de continuitate și protejată de reguli și

---

<sup>1</sup> C.A. Moarcăș, Impactul globalizării asupra reglementărilor din domeniul muncii. Posibile schimbări în sistemul relațiilor industriale, în Revista de Drept Public nr. 1/2005, p. 25-35.

<sup>2</sup> S. Kessler, Giggged. The End of the Job and the Future of Work, New York, St. Martin's Press, 2018.

norme legale precise. Prima ar fi în expansiune, pe când cealaltă ar fi caracterizată de tendințe descrescătoare.

Dacă acestea ar fi deja tendințe dominante, întrebările adresate cercetării științifice ar deveni în mod firesc abundente. Fără a le menționa pe toate, optăm să ne adresăm două întrebări, întrucât de răspunsurile oferite acestora depinde abordarea problematicii în dezbatere: (a) care sunt principalele forțe generatoare ale tendințelor de re-configurare a muncii?; (b) care sunt mai credibile configurări viitoare ale pieței muncii și ale formelor și relațiilor novatoare de muncă?

Oricare ar fi concepția despre noile tendințe și inițiative de pe piața muncii, „viitorul muncii” nu mai e o necunoscută printre altele. Cercetările din științele sociale au pus deja în evidență surse alternative ale schimbărilor de pe piața muncii, noi configurări ale muncii sau noi clasificări și distribuții cantitative și calitative ale locurilor de muncă. Ceea ce se află în decalaj de dezvoltare față de cunoașterea disponibilă și traiectoriile dominante ale dezvoltării modelelor de muncă este reglementarea noilor forme și relații de muncă.

Pentru a putea pune mai bine în evidență un asemenea decalaj, acest prim capitol prezintă o sinteză a rezultatelor cercetării științifice privitoare la noile forme și relații de muncă din perioada de tranziție de la epoca industrială la epoca digitală a inteligenței artificiale, roboticii și mașinilor care învață. Sinteza este astfel orientată încât să pună în evidență implicații semnificative pentru actuala și viitoarea reglementare juridică a muncii.

## **Secțiunea 1. Cadrul general: o nouă economie, modele noi de afaceri și ocupații noi**

Noua economie și modelele ei de afaceri diferă în mod radical de economia industrială moștenită din vremurile anterioare. O piață alternativă a muncii și noi forme și relații de muncă au apărut deja. La baza lor se află un nucleu constitutiv reprezentat de o

construcție tehnologică digitală numită platformă online. Abordarea economică include activități care se bazează pe intermedierea oferită de o platformă a vânzării sau închirierii unor bunuri și servicii.

În funcție de tipul de intermediere, platformele pot fi de muncă sau de capital. Platformele de muncă, precum Uber sau TaskRabbit, originare din Statele Unite și devenite globale, conectează clienți cu lucrători care realizează proiecte sau sarcini la cerere. De exemplu, cine are nevoie de un mijloc de transport ocazional, apelează la platforma Uber, care intermediază relațiile dintre transportatori și clienți, pe când cine are nevoie de o reparație în apartament sau de un serviciu casnic apelează la platforma TaskRabbit, pentru a beneficia de serviciile unui lucrător calificat, înregistrat pe platformă. Platformele de capital, de tipul eBay sau Airbnb, conectează clienți cu persoane care închiriază bunuri pe care le dețin în proprietate sau cu un alt titlu (de exemplu, pe Airbnb, o cameră disponibilă oferită contra cost unui turist) sau vând unul altuia bunuri (de exemplu, pe eBay).

Ca atare, platformele de muncă sau platformele de capital funcționează în baza unor noi modele de afaceri și a unui tip nou de management<sup>1</sup>. La originea acestor noi modele de afaceri se află platforma online gestionată de antreprenorul care facilitează și monitorizează relațiile dintre ofertantul și beneficiarul serviciilor<sup>2</sup>.

Platformele sunt produse ale tehnologiei ce se prezintă sub formă de rețele digitale care oferă posibilitatea concretizării unor servicii menite să faciliteze interacțiunea dintre doi sau mai mulți utilizatori distincți și interdependenți și să coordoneze algoritmic tranzacțiile serviciilor de muncă. Platformele au atributul aplicării în cele mai variate contexte bazate pe interacțiuni dintre ofertanți și beneficiari. Aplicabilitatea extinsă este posibilă întrucât platforma

---

<sup>1</sup> S. Kessler, *The gig economy has become a management strategy*, Quartz, January 17, 2017.

<sup>2</sup> D. Farrell and F. Greig, *Paychecks, Paydays, and the Online Platform Economy. Big Data on Income Volatility*, JPMorgan Chase Institute, 2016 (<https://qz.com/862319/the-gig-economy-is-also-a-management-style/>), accesat: mai 2023.

este independentă de conținuturile interacțiunilor pe care le intermediază. De exemplu, Uber intermediază servicii de transport care sunt oferite clienților interesați de către lucrători din domeniul transportului înregistrați pe platformă sau prin intermediul unor societăți, care, la rândul lor, subcontractează această activitate care prestează efectiv serviciile de transport. Uber, ca platformă, nu dispune de niciun mijloc de transport, ci doar intermediază și gestionează interacțiunile dintre ofertanți și beneficiari, contra cost.

Relația intermediată de platformă este, așadar, bazată pe un model de afaceri realizat în temeiul unor contracte civile. Pe cale de consecință, un atare tip de raport juridic a intrat în coliziune cu relațiile specifice modelului clasic al taximetriei. În cadrul sistemului clasic, relația dintre societatea de taximetre și șoferii angajați să conducă taximetrele era o relație grefată, ca regulă, pe un contract de muncă, pe când în noul sistem este bazată pe un contract civil. Coliziunea dintre cele două modele de afacere se referă la faptul că munca sau serviciile oferite clienților sunt sau ar trebui să fie similare până la identitate, însă protecția juridică a persoanelor care prestează munca este substanțial diferită.

Acesta e doar un exemplu dintre multele care au apărut recent pe piața muncii. Mesajele lor par a fi unitare: „viitorul muncii”, de fapt al relațiilor de muncă, din cadrul noilor modele de afaceri și al noilor corporații se depărtează de relațiile de muncă din modelele clasice de afaceri și cu caracteristicile muncii cunoscute și practicate până în prezent. Mai mult, piețele celor două modele de afaceri dispun de mecanisme și relații diferite, chiar dacă se adresează aceleași clientele. Pe un plan mai cuprinzător, implicațiile juridice ale celor două modele de afaceri par a fi similare indiferent de cadrul juridic avut în vedere, apărând ca atare în țări ca Marea Britanie și în țări ale Europei continentale, cum ar fi Italia, Spania, Franța sau România.

Înainte de a analiza implicații juridice de un tip sau altul, problema de interes constă în a caracteriza și explica geneza a ceea ce se consideră a fi „noua economie” și „viitorul muncii” în noile modele emergente de afaceri.

## Secțiunea a 2-a. Cristalizări și dezvoltări în economia colaborativă

Premisa analizei care urmează este animată de o îngrijorare: apariția economiei colaborative și extinderea ei din ultimii cinci ani au generat preocupări economice, sociale, politice și, desigur, juridice dintre cele mai presante. Ca urmare a dezvoltării acestui tip de economie, spațiile competitivității tehnologice și economice au fost intens activate, politicile publice tradiționale tot mai frecvent chestionate, iar cadrul juridic incident apreciat ca fiind insuficient adecvate. Noțiunea însăși de proprietate asupra mijloacelor fixe a pierdut din importanță, întrucât s-a dovedit că în noua economie pot fi obținute profituri mari în absența oricărui drept de proprietate asupra unui bun. Liniile de demarcare a producătorilor și consumatorilor, lucrătorilor și persoanelor care desfășoară activități independente, au devenit ambigue, tot așa cum „despărțirile” tradiționale dintre spațiile publice și cele private, spațiile personale sau de locuire și cele profesionale sau de afaceri apar tot mai estompate.

### §1. Arii de expansiune

În era internetului, interconectarea digitală a contribuit semnificativ la creșterea spectaculoasă a tranzacțiilor și veniturilor în cadrul unor economii sau industrii alternative. Datele statistice relevă cu acuratețe această tendință. PricewaterhouseCoopers (PwC) a comparat veniturile generate în zece sectoare industriale și a estimat că, în zece ani, cinci sectoare ale economiei colaborative (i.e. angajare online de ofertanți de servicii, împrumuturi colegiale, oferte reciproce de cazare, partajare de automobil, oferte de linii video și melodice) vor genera mai mult de 50% din venitul global al tuturor celor zece industrii<sup>1</sup>. Institutul Național de Statistică din

---

<sup>1</sup> R. Vaughan & J. Hawksworth, *The Sharing Economy*, August, 2014, Pwc.co.uk.

Marea Britanie a constatat<sup>1</sup> că, în 2015, 275 de platforme colaborative europene au generat un venit de 5 miliarde dolari și au facilitat tranzacții în valoare de 35.5 miliarde dolari.

Opiniile publicului din diferite țări despre dezvoltările din economia colaborativă variază. Adepții economiei convenționale sunt cei mai mefienți, considerându-le a fi în mare parte manifestări ale unui capitalism care și-a ieșit din matca eficienței tradiționale și lasă prea multă libertate celor care vor să profite fără nicio muncă și doar din exploatarea marginalilor sociali în numele flexibilizării muncii și debirocratizării serviciilor. Adepții economiei digitalizate sunt, firească, cei mai activi susținători ai economiei colaborative. Pentru aceștia, internetul a deschis acel univers al comunicării interactive care schimbă în mod radical posibilitățile de tranzacționare a schimburilor economice și de poziționare individuală pe piața muncii și care elimină multe din sursele autoritarismului angajării și muncii specifice capitalismului clasic. A nu beneficia de aceste avantaje ar coincide cu o reacție paseistă de blocare a înaintării pe calea deschiderilor novatoare.

Pentru ilustrarea atitudinilor și opiniilor publicului față de economia colaborativă, ne referim la rezultatele unei investigații din noiembrie 2016<sup>2</sup> făcute de Pew Research Center din SUA. În raportul investigației se menționează că unul din patru americani (circa 24%) a utilizat platforme interactive pentru a cumpăra sau vinde bunuri sau servicii în anul precedent. Dintre aceștia, peste 40% au diplomă universitară, majoritari sunt cei în vârstă de până în 35 de ani, mai ales bărbați și provenind din mediul urban. Unii sunt șomeri (32%), alții au un loc de muncă permanent și folosesc

---

<sup>1</sup> Institutul Național de Statistică, Marea Britanie, The feasibility of measuring the sharing economy, 2016 (<https://www.ons.gov.uk/economy/economicoutputandproductivity/output/articles/thefeasibilityofmeasuringthesharingeconomy/progressupdate>). (consultat la data de 30.12.2020). A se vedea ultima versiune a raportului aici: (<https://www.ons.gov.uk/economy/economicoutputandproductivity/output/articles/thefeasibilityofmeasuringthesharingeconomy/october2020progressupdate>) (consultat la 30.12.2020).

<sup>2</sup> Pew Research Center, Gig Work, Online Selling and Home Sharing, 17 November 2016 (<http://www.pewinternet.org/2016/11/17/gig-work-online-selling-and-home-sharing/>), consultat la 30.12.2022.

timpul rămas disponibil pentru a își suplimenta veniturile (44%), o parte semnificativă preferă să beneficieze temporar de beneficiile platformelor economiei colaborative (26%), iar altă parte oferă servicii care presupun o înaltă calificare profesională. Dintre platformele interactive utilizate, cei cu venituri mai mici și marginalizați social sunt interesați de platformele pentru muncă, oferindu-și forța de muncă, timpul și eventualele calificări pentru diferite activități temporare și precare din industria construcțiilor sau a gospodăriei comunale. Cei înalt calificați și cu venituri ridicate utilizează platformele pentru a pune la dispoziție bunuri, fie consultanță de specialitate. Modurile de percepere și evaluare a activităților economiei colaborative de către public variază în mai multe privințe. Pe de o parte, 68% consideră că locurile de muncă din economia colaborativă sunt potrivite pentru opțiunile celor care preferă programe flexibile de muncă, 54% le consideră adecvate pentru cei care preferă programe de jumătate de normă, iar 16% că munca în economia colaborativă oferă lucrătorilor șanse de construire a unei viitoare cariere de succes. Pe de altă parte, 21% apreciază ca respectivele joburi din economia colaborativă pun prea multă presiune pe lucrători și oferă societăților posibilitatea de a exploata forța de muncă (23%).

În acest context, se pune întrebarea care sunt acele caracteristici ale economiei colaborative care au proiectat-o în prim planul competiției economice actuale și care au generat evantaie contradictorii de evaluare publică a dezvoltărilor sale?

## §2. Cristalizări ale economiei colaborative

Pentru a răspunde la această întrebare, propunem să pornim de la concepția economistului german Joseph Schumpeter despre antreprenariat, în general, și competiție, în mod special. Schumpeter considera la mijlocul secolului al XX-lea că schimbările semnificative din cadrul competiției economice „nu apar la marginile profiturilor și rezultatelor producției societăților existente, ci la