

Sharing economy és fenntarthatóság – érvek és ellenérvek Lehetséges kormányzati megközelítések

Bevezetés

A 2008-as gazdasági válságot követően sok minden átalakult vagy átalakulóban van a világban. A pénzügyi rendszer szabályozatlanságai, torzításai, valamint egyéb tényezők és események hatására sok ország recesszióba került, legtöbbjük a mai napig nem tudott túllépni a gazdasági problémákon. A kialakult helyzethez a magánszemélyeknek és a piacoknak alkalmazkodniuk kell, az új problémák pedig új ötletekhez és megoldásokhoz vezetnek. Ebben a helyzetben régi elméletek és alternatív megoldások kaphatnak új erőre, átalakítva ezzel az eddig megszokott piaci viszonyokat.

A globalizáció és az internet rohamos fejlődésével és elterjedésével eddig lehetetlennek tűnő változásoknak lehetünk szemtanúi. Pár évtizeddel ezelőtt elképzelhetetlennek tűnt, ma már megszokottá vált, hogy egy pillanat alatt hozzáférhetünk olyan információkhoz és eszközökhöz, amelyek tőlünk addig elérhetetlen távolságra voltak. Az okostelefonok világában a tájékozódás gyors, egyszerű és személyre szabott. Egy ilyen helyzetben az átalakulás folyamata természetes: a szereplők igyekeznek alkalmazkodni a környezetükhöz, kihasználni az addig kiaknázatlan lehetőségeket, ami gyakran kockázatos lehet, ahogyan az minden új vagy újszerű helyzetben történni szokott. A tengerentúlon és Nyugat-Európában egyre elterjedtebb és népszerűbb ez a téma, sok fiatal felnőtt már a *sharing economy* nyújtotta eszközökkel és lehetőségeit kihasználva éli mindennapjait, ami pénzügyeik kezelésében is változásokhoz vezetett.

Az új gazdasági trend kialakulásáért és elterjedéséért, ugyanakkor akadályozásáért is egyaránt az egyes állampolgárok, a gazdasági szereplők felelősek. Sok jelenlegi, rendszerszintű hibára megoldást nyújthat a megosztáson alapuló gazdaság. Gyors kibontakozását egyelőre leginkább az újítástól való félelem és a hagyományos eszközökhöz való ragaszkodás nehezíti. Ma még nem láthatjuk pontosan, hogy a piacok fejlődése és az emberek szemléletmódja milyen irányba fog elmozdulni, de vitathatatlan, hogy egy új alternatíva körvonalaódik.

Jelen tanulmány szerkezetileg két részre tagolódik. Először bemutatjuk a *sharing economy*-t, és körvonalazzuk társadalmi, gazdasági mozgatórugóit, valamint felvázoljuk eddigi „életpályáját”. A második részben néhány gyakorlati, sokak számára itthon is ismert és használt szolgáltatást, szolgáltató céget mutatunk be példaként, amelyek a *sharing economy* elvei alapján működnek.

A sharing economy mint új gazdasági modell

A megosztáson alapuló gazdaság (még a fogalom pontos fordításában sincs konszenzus) legfőképp olyan egykori startupokról (induló vállalkozások) híres, amelyek a P2P (*peer-to-peer*) cserék technológiai megvalósítását oldották meg újszerű eszközökkel, és amelyek mára globális lefedettséggel működnek. A megosztáson alapuló gazdaságnak azonban számos kevésbé ismert és elsősorban a helyi felhasználókat kiszolgáló szereplője is működik, amelyek közül sokan még startup korukban megszűnnek. Ez az új alternatív társadalmi-gazdasági rendszer az élet számos területén meghonosíthatja a megosztást és együttműködést, ezzel kiegészítve az általunk eddig ismert közgazdaságtani struktúrát és a bankrendszert is megújulásra készítetve.

Kialakulása és rövid bemutatása

Mielőtt rátérnénk a nemrégiben kialakult sharing economy, azaz a megosztáson alapuló vagy közösségi gazdaság közgazdaságtani formáin és folyamatain belül a pénzügyi szektorban való megjelenésére, fontos magának a fogalomnak a definiálása.

A sharing economy egy ernyőfogalom, amely számos fogyasztási lehetőségnek a formáit foglalja magába. Ismert még mint együttműködésen alapuló gazdaság vagy fogyasztás, együttműködő/közösségi gazdaság vagy peer-to-peer üzleti kapcsolat, vagyis „23”.¹ A *Harvard Business Review*-ban megjelent cikk szerint helytelen elnevezés a sharing economy, inkább az *access-economy* azaz a hozzáférésen alapuló gazdaság elnevezést preferálja megfelelő fogalomként.² Míg más szakemberek az igényen vagy szükségén alapuló gazdaság³ vagy a *gig economy*, azaz igény szerinti, kortárs vagy platform gazdaság⁴ elnevezést tartják elfogadhatónak. A pontos definíció meghatározása, amely konszenzuson alapul vagy széles körben elterjedt, jelenleg szinte lehetetlen. Hatalmas eltérés és éles határok vannak a sharing economy térképén. Vita tárgyát képezi, hogy a közparkok, a könyvtárak, az Airbnb, az eBay, az Uber, a Mechanical Turk vagy a tradicionális *bed and breakfast*, azaz „magánszállások reggelivel” szolgáltatás, a szállodák és az éttermek a sharing economy különböző formái közé sorolhatók-e, vagy sem. Vita tárgyát képezi az is, hogy milyen módon lehet lehatárolni az internetes platformok segítségével működtetett e-kereskedelmet, és a sharing economy megoldásokat. E vita során is elsősorban az *igény szerinti* jelleg szokott felmerülni, mégpedig a kínálati oldalon: vagyis ha a termék/szolgáltatás kínálata is eseti jelleggel merül fel (például valóban csak akkor osztom meg az autót valaki mással az adott útvonalon, ha egyébként is arra mennék), akkor beszélhetünk tisztán sharing economy megoldásról. Ha a kínálat folya-

¹ Bodó Balázs – Szakadát István: A hálózati kooperáció gazdaságtana. In S. Nagy Katalin (szerk.): *Szociológia közgazdászoknak*. Budapest, Typotex, 2007. 234.

² Boosting Demand in the “Experience Economy”. *Harvard Business Review*, 2015. január–február.

³ Mike Jaconi: The ‘On-Demand Economy’ is Revolutionizing Consumer Behavior – Here’s How. *Business Insider*, 2014. július 13.

⁴ Bill Wilson: *What is the ‘Gig’ Economy?* 2017.

matos (például a hét bármely időpontjában, bármely útszakaszon megosztom az autóm valaki mással), akkor sokkal inkább e-kereskedelemről beszélhetünk.

Ha történelmi szempontból vizsgáljuk, akkor azt mondhatjuk, hogy nem egy teljesen új gazdasági trendről beszélhetünk. Különböző formákban már évezredek óta létezett a civilizációnk során. A mezőgazdaságban bevett gyakorlat volt, hogy nem a föld tulajdonjogát, hanem a termést osztották meg a családtagok egymás között. A sharing economy példája a szállodai szoba vagy lakás bérlése is, amikor a fogyasztó inkább a meghatározott időn és helyhasználaton alapuló jogokat választja a tulajdonjoggal szemben. Nagyon szemléletes példa a könyvtárakban a könyvekhez való hozzáférés, amely világszerte elterjedt megosztási formája a könyveknek.⁵ Továbbá idesorolhatjuk a múzeumok koncepcióját is; amikor a műkedvelő nem birtokolja a műtárgyat, hanem megszerzi a jogot, hogy a múzeumba tett látogatása során élvezhesse a műtárgy szépségét.⁶ Világszerte ismert az úgynevezett üdülési jog megvásárlása, amikor a tulajdonos az év bizonyos szakaszában bizonyos ideig használhatja az adott ingatlant. A klubtagság is a megosztáson alapuló gazdaság egyik példája, amely már évszázadok óta létezik.⁷

A sharing economy modern koncepciójának fejlődése a következő okokra vezethető vissza az elmúlt két évtizedben: a tulajdon utáni vágy csökkenése, a gazdaság stagnálása és gazdasági krízis, a bevételek csökkenése, a növekvő munkanélküliség, az urbanizáció, a környezettudatosság, valamint az új technológiai eszközökhöz való hozzáférés.⁸ A hozzáféréseken alapuló fogyasztást úgy határozhatjuk meg, mint hozzáférést korlátozott használati joggal az adott tárgyhoz/szolgáltatáshoz a tulajdonjog megszerzése nélkül. A fogyasztó abban az esetben választja ezt a fajta hozzáférést az adott tárgyhoz/szolgáltatáshoz, ha nem engedheti meg, hogy megvásárolja, vagy nem kívánja megvásárolni a fenntartási költségek, helyhiány stb. miatt. A fogyasztó megveszi a tárgy/szolgáltatás használatára vonatkozó időt.⁹ A fogyasztó-tárgy kapcsolat, amely a fogyasztásalapú hozzáféréseken alapul, különbözhet a tulajdonon alapulótól. A tulajdon esetében az egyénnek teljes tulajdonjoga van a tárgy felett, amely meghatározza a tárgyhoz való viszonyát; a teljes tulajdonjog szabadságot és felelősséget biztosít a tárgyhoz, valamint egyértelműen megállapítja az egyén és a másokhoz való viszonyát. A tulajdonosnak joga van szabályozni vagy megtagadni mások számára az adott tárgy használatát, eladását stb.¹⁰

Ha közelebbről megnézzük a megosztáson alapuló gazdaság újbóli felemelkedését az elmúlt időszakban, azt láthatjuk, hogy számos kulcsfontosságú tényező segítette. Ezek közé tartoznak a gazdasági válságok és nehézségek, a növekvő munkanélküliség,

⁵ Lucie Ozanne – Paul Ballantine: Sharing as a Form of Anti-Consumption? An Examination of Toy Library Users. *Journal of Consumer Behaviour*, 9. (2010), 6.

⁶ Yu Chen: Possession and Access: Consumer Desires and Value Perceptions Regarding Contemporary Art Collection and Exhibit Visits. *Journal of Consumer Research*, 35. (2009), 6.

⁷ Rachel Botsman – Roo Rogers: *What's Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*. New York, HarperCollins Business, 2011.

⁸ Ogilvy: *Eyes Wide Open, Wallet Half Shut: The Emerging Post-Recession Consumer Consciousness*. Watertown, Communispace, é. n.

⁹ Jeffrey Durgee – Gina O'Connor: An Exploration into Renting as Consumption Behaviour. *Psychology and Marketing*, 12. (1995), 2.

¹⁰ Frank Snare: The Concept of Property. *American Philosophical Quarterly*, 9. (1972), 2.

az internet és a közösségi média térhódítása, az állami tulajdonban lévő szolgáltatások és vállalatok gyengülése, valamint a növekvő környezettudatosság. Rifkin (2000) szerint a tulajdon továbbra is megmarad, azonban a vásárlás, valamint a tulajdon és javak birtoklása helyett a fogyasztók a javakhoz való hozzáférést szeretnék, továbbá hajlandók fizetni a tárgyak időszakos használatáért. Chen (2009) és Marx (2011) szerint a tárgyak birtoklása már nem a fogyasztói vágyak végső kifejezésének formája, mivel például klubtagságokon keresztül olyan klubok vagy szervezetek tagjai lehetünk, amelyek számos tárgyat birtokolnak, és ezekhez hozzáférést biztosítanak.¹¹

A tulajdon és a tárgyakhoz való kötődés az élet egyes területein, egyes társadalmi csoportokban csökken. Számukra a tulajdon jelentősége csökken, míg a tárgyakhoz való hozzáférés jelentősége nő. A növekvő árak és fenntartási költségek, továbbá a bizonytalan szociális helyzet éppúgy, mint a bizonytalanság a foglalkoztatás területén mind hozzájárulnak a tulajdon varázsának csökkenéséhez. Sokan elkezdtek azon logika mentén gondolkodni, hogy miért szerezzenek meg egy adott tárgyat, ha szükség esetén ugyanúgy használhatják, azonban a vásárlási ár töredékéért, továbbá a javíttatási, amortizációs és egyéb költségek terhe nélkül.

A közösségi gazdaság lehet profitorientált, nonprofit szerveződésű és közösségi termelési struktúrán alapuló. A csak egy egyén általi *diszfunkcionális tulajdonlásnak* is hívott birtoklási formához képest a sharing economy hozzáférést biztosít a termékekhez, a szolgáltatásokhoz és a tudáshoz. Minden szereplő aktív vevőként, eladóként, kölcsönadóként és kölcsönvevőként vehet részt, és a kínálat is részesedésalapon alakul. Ez azt jelenti, hogy ha egy személy tulajdonában olyan eszköz van, amely számára haszontalan, azt szervezett körülmények között mások rendelkezésére bocsáthatja, akik ezt kihasználva profitálhatnak belőle.

„A közösségi gazdaság a 2000-es évek közepén kezdett egy olyan új üzleti struktúráként feltűnni, amelyet a közösségi technológiák megjelenése, az egyre növekvő népesedés, illetve az energiaforrások kimerülése folytán kialakuló problémákra való válaszkeresés ihletett.”¹² A sharing economy a tranzakciók széles skáláján jelen lehet, mint például a csere, a közös beszerzés, a közös tulajdon, a fogyasztás és érték, a szövetkezetek, az újrahasznosítás és elosztás, a használt cikkek bérbeadása, a hitelfelvétel és hitelezés, a P2P-modell, az együttműködésen alapuló gazdaság, *pay-as-you-use* (használaton alapuló gazdasági forma), a mikrofinanszírozás, a közösségi finanszírozás (*crowdfunding*) és még sok más.¹³

Annak ellenére, hogy a tranzakciók ilyen sokszínűek, általánosságban elmondható, hogy a megosztásos gazdaság ökoszisztémája minden területen és szektorban hasonló elemekből épül fel. A sharing economy rendszerének egyik legfontosabb eleme a résztvevői kör, ami lehet egyén, vállalat, közösség vagy bármilyen szervezet, akik azért csatlakoznak

¹¹ Russell Belk: Sharing. *Journal of Consumer Research*, 36. (2010), 5; Botsman–Rogers (2011): i. m.; Lisa Gansky: *The Mesh: Why the Future of Business is Sharing*. London, Portfolio–Penguin, 2010; Markus Giesler: Consumer Gift System: Netnographic Insights from Napster. *Journal of Consumer Research*, 33. (2006), 2.

¹² Lásd: Sharingeconomy.hu.

¹³ Benita Matofska: *What is the Sharing Economy?* The People Who Share, 2015.

a megosztásos rendszerhez, hogy hozzájáruljanak és profitáljanak az így teremtetett lehetőségekből (például fizikai jószág vagy akár tudás is). A résztvevők a rendszeren belül közösen, egymással együttműködve termelnek, vagy nyújtanak szolgáltatásokat, ami az internetes és egyéb technológiáknak köszönhetően nyitott, ezáltal a termékfejlesztés is kollektív módon, földrajzi határokat átlépve valósul meg. A megosztásos gazdaság hibrid jellegű, mivel a csere folyamatát és alkotóelemeit különböző formákban biztosítja, így ebben a rendszerben az érték nem csupán pénzügyi nyereséget jelent, hanem gazdasági, társadalmi és környezeti előnyöket is.

A rendszer magában foglalja az alternatív valutákkal, helyi valutákkal, *timebankokkal* (úgynevezett *időbankok*, ahol az emberek szívességekért, azaz időkreditekért igénybe vehetik más, a szervezethez csatlakozott emberek segítségét vagy akár szakértelmét is), társadalmi befektetésekkel és társadalmi tőkével való kereskedést is.¹⁴ A gazdaság alapja az anyagi és a nem anyagi társadalmi jutalmakra és ösztönzőkre épül, ami a források hatékony felhasználására, kezdeményezésre és a termelési tevékenységben való részvételre ösztönzi a résztvevőket. Ebben az ökoszisztémában a hulladék is értékkel rendelkezik, amit ebben az esetben rossz helyen felmerülő erőforrásnak tekintenek. A tulajdonlás helyett előnyben részesül a hozzáférés biztosítása. A rendszer alapján a tulajdonlás miatt felmerülő költségek és terhek erőforrás-pazarlásról tanúskodnak, ezért előnyösebbnek számít a használatalapú fizetési rendszer.

A megosztásos gazdaság segíti résztvevőit, hogy újraosszák gazdasági és társadalmi hatalmukat. A helyi, nemzeti és globális szinten is nyitott és megosztott, robusztus rendszer a technológia segítségével megkönnyíti az erőforrások megfelelő allokálását, és hozzáférést biztosít a döntéshozatalhoz. A *fairtrade* (becsületos, méltányos kereskedelem) előnyben részesítése miatt a rendszeren belül csökkenhet az egyenlőtlenség és a szegénység. Ezzel egyidejűleg a tudás és a tudásmegosztás nyitott, és mindenki számára elérhető, hiszen a megfelelő kommunikáció és annak áramlása kulcsfontosságú a hatékonyság és fenntarthatóság szempontjából, ezért alapvető eleme a sharing economy rendszerének. A technológia és a társadalmi hálózatok lehetővé teszik az információk könnyű hozzáférését az állami és a magánszektor számára egyaránt.¹⁵

A sharing economy globális megjelenése és fejlődése az internetfelhasználók számának bővülésén és lehetőségein, továbbá az internet-hozzáférés terjedésén alapszik. Mikroszinten régóta létrejöhettek egymást segítő rendszerek, azonban makroszinten és nemzetgazdaságokon átívelő megosztásra csak az internet segítségével van lehetőség, így a rendszerszintű vizsgálat és gondolkodásmód alapvető fontosságú a modell sikeréhez és a további előrejelzésekhez. A közgazdaságtan egyik nagy elméleti vitája, hogy a kereslet határozza-e meg a kínálatot, vagy fordítva. Jelen esetben azonban a sharing economy lehetőséget kínál arra, hogy a fogyasztók maguk is véleményezzék (egyben fejlesztésre ösztönözzék a kínálati oldalon található szereplőket), és befolyásolják a piacra dobott termékek és szolgáltatások összetételét.

¹⁴ Lásd: [Timebank – What is Timebanking?](#)

¹⁵ Matofska (2015): i. m.

A megosztásos közgazdaságtant vizsgálva véleményünk szerint a kereslet inkább befolyásolja a kínálatot, mint fordítva. Ez egy nagyon egyszerű példával szemléltethető, egyszerű eszközökkel: Ha A-nak szüksége van egy fűrógépre, hogy egy bizonyos x méretű csavart fűrjön a falba, akkor a sharing economy lehetőségeit kihasználva olyan fűrófejjel ellátott eszközt fog keresni és igénybe venni, amely számára megfelelő x méretű csavarhoz is jó. Tehát egyrészt egy szélesebb termékpalettán válogathat, mint ha a számára földrajzilag könnyedén elérhető szerszámüzletbe menne, másrészt pedig nem kell teljes árat fizetnie egy olyan eszközért, amely számára nem térül meg (hiszen feltételezzük, hogy csak azt az egy csavart szeretné a falba fűrni). Saját igényei alapján fog tehát vásárolni, bérelni vagy akár legyártatni fűrófejet a fogyasztó, és nem az alapján, hogy milyen szűkös kínálatot állít elé a szállító. A lényeg tehát, hogy ma már nemcsak a vállalatok által nyújtott termékpalettáról választhatunk (ami csupán a választás illúzióját kelti), hanem ténylegesen legyártathatunk és igényelhetünk termékeket, szolgáltatásokat.

A piaci kapcsolatokon alapuló gazdaság, majd a társadalmi média által vezérelt gazdaság után úgy tűnik, léphetünk egyet az együttműködésen alapuló gazdaság irányába, ahol a vevők pozíciója egyre inkább megerősödni látszik. Ennek a fontos elmozdulásnak lehettünk tanúi az elmúlt évek során, ahogy az Airbnb-hez, a Lyfthez, az Uberhez hasonló több száz startup vállalkozáson keresztül lehetővé vált az áruk és szolgáltatások megosztása az emberek között. Ezt a tendenciát pedig tovább erősíti és gyorsítja az egyre növekvő kockázatitőke-finanszírozás elterjedése.¹⁶ A fogyasztók a technológiákat és a szociális hálókat immár nemcsak tevékenységük és véleményük megosztására használják, hanem termékek és szolgáltatások közös használatára, fejlesztésére is. Ez a fejlődés a vállalatoknak és a bankoknak is nagy kockázatot jelent, hiszen így őket megkerülve a fogyasztók vásárolhatnak, vagy akár hitelt is felvehetnek egymástól, mindezt ráadásul tipikusan önszabályozó módon, amelybe a helyi vagy nemzetközi szabályozók nem vagy csak nehezen tudnak beavatkozni. A piaci viszonyok átalakulása az alábbi három fázison keresztül ment végbe az utóbbi időben:

Első fázis – a márkaélmény (az internet megjelenése)

Az internet által az információk széles körben hozzáférhetővé váltak, de a publikálás itt még főként a média és a vállalatok eszköze. Ez egy egyirányú kommunikációs csatornát jelent, ahol a vállalati honlapokon keresztül lehet megszólítani és tájékoztatni a vásárlókat, a cégek irányítják a fogyasztókat.

Második fázis – felhasználói élmény (szociális média)

Az újonnan kialakult platformokon keresztül a felhasználók könnyedén közzétehetik véleményüket, tevékenységeiket, ami így egy többirányú kommunikációs csatornát eredményezett. Az ügyfelek véleményüket széles körben terjeszthetik, ezzel nyomást gyakorolva a vállalatokra, bankokra, így fejlesztésre sarkallva őket. A cégek pedig a fogyasztók szokásain keresztül árnyaltabb képet kapnak ügyfeleik szokásairól, könnyebben megszólíthatják őket. Így a „hatalom” megoszlik a cégek és a fogyasztók között. Ugyanakkor a közösségi média megjelenése ekkor már sok vállalkozást óriási kihívások elé állított, főként a kommunikáció, a marketing és az ügyfélszolgálati üzletágakban.

¹⁶ Jeremiah Owyang: The Collaborative Economy. *Altimeter*, 2013. június 4. 3–4.

Harmadik fázis – megosztásos gazdaság (szociális, mobil fizetési rendszerek)

A társadalmi mobil- és fizetési rendszerek által vezérelve a felhasználóknak lehetőségük nyílik arra, hogy megosszák egymással az árukat és szolgáltatásokat. A bankok és a vállalatok háttérbe szorulnak, a fogyasztók egymástól vásárolnak, így a „hatalom” is egyre inkább náluk csoportosul.

A szociális média korához képest azonban az együttműködésen alapuló gazdaság már túlmutat az üzleti funkciók kihívások elé állításán, és az alapvető üzleti modelleket veszélyezteti. A vállalkozások legnagyobb kockázata ma már abban rejlik, hogy a fogyasztók akár teljes mértékben kizárhatják az üzletkötésből a „hagyományos” vállalatokat.¹⁷ Ez manapság leginkább a szállítói és vendéglátói iparágakban érződik, de a többi szektornak, köztük a bankrendszernek is fel kell készülnie egy esetleges gazdasági átalakulásra.

A sharing economy mozgatórugói

A megosztásos gazdaság az alábbiakban bemutatott piaci erők közrejátszásával jöhetett létre és fejlődik, így a sharing economy intézménye is velük hasonló ütemben terjed. A következő három osztályba sorolhatjuk az együttműködésen alapuló gazdaságot támogató mutatókat.

Társadalmi mozgatórugók

A növekvő népsűrűség, amely egyre csökkenő költségekkel teszi lehetővé a termékek és szolgáltatások megosztását. Ilyenek például az autókölcsönző és -megosztó szolgáltatások, amelyekhez minél több embernek van hozzáférése egy adott városban belül, annál több kínálati pont érhető el, ezzel növelve a keresletet és a hatékonyságot. A fenntarthatóság is egyre nagyobb figyelmet kap a fogyasztás során. Sok megosztáson alapuló cég hangsúlyozza ilyen jellegű törekvéseit, hogy a tudatos vásárlókat megnyerje. A viszonteladás, a bérbeadás, a társtulajdon és egyéb konstrukciók maximalizálják egy eszköz kihasználtságát, csökkentik a fizikai szennyezést. Olyan termékek esetében ugyanis, amelyre a felhasználónak csak egyszer van szüksége, megteremtődik a továbbadás lehetősége, hiszen nem dobják ki az egyszer használt termékeket. A közösségbe tartozás iránti vágy is a sharing economyt támogató tényező, ami egyre jellemzőbben tör felszínre mind a projektek mögötti döntéshozók, feltalálók és vállalkozók között, mind az olyan, mára már sikeres startup cégeknél, amelyek szolgáltatásai ezt az élményt is tartalmazzák.

¹⁷ Owyang (2013): i. m. 2–3.

Technológiai mozgatórugók

A közösségi hálók jelenléte és egyre nagyobb térnyerése jelentős módon segíti a kereslet és a kínálat egymásra találását, méghozzá olyan mértékben és sebességgel, ami mindaddig elképzelhetetlen volt. Míg az információszerzés alternatív költségei csökkentek a vásárlók oldaláról, hiszen pillanatok alatt össze tudják hasonlítani a különböző termékek és akár banki konstrukciók ár-érték arányait, addig a közösségi oldalak nyújtotta lehetőséget kihasználva a vállalatok és a bankok is könnyebben beazonosíthatják fogyasztóikat.

A közösséghez és a hálózathoz való csatlakozás ma már nemcsak otthonról érhető el, hanem mobilapplikációk segítségével bárhol, ahol van internetkapcsolat. A legtöbb induló vállalkozás is ilyen platformokon kezdi el működését, hiszen az okostelefonok keresletének növekedésével együtt jár az ügyfelek növekvő igénye arra, hogy a termékekhez és szolgáltatásokhoz azonnal hozzáférjenek. Az e-kereskedelem és a fizetési platformok nagymértékben alkalmazkodtak az előbbi két pontban leírt igényekhez. A jövőben számítani lehet a fizetési rendszer szolgáltatásainak kiterjedésére és átalakulására, amely nemcsak a hagyományos valutákkal, de például bitcoinnal (digitális fizetőeszköz) vagy más alternatív valuta segítségével bonyolíthatja le a tranzakciókat vevő és eladó között.

Közgazdasági mozgatórugók

„Alvó leltár” és pénzügyi rugalmasság

Az úgynevezett pénztúltengésnek, vagy *alvó leltárnak* nevezett jelenséget hatékonyan oldja meg az együttműködő gazdaság. Például egy elektromos fűrőt összesen átlag 12 percig használnak, így pazarlás lenne minden háztartásnak rendelkeznie vele. Ehelyett az éppen nem használt eszközöket kibérelhetik azok, akiknek szükségük van rá, és csak a használati díjért kellene fizetni. A felhalmozott megtakarításokat is érdemesebb befektetni, nemcsak a hozam reményében, hanem azért is, mert az általunk épp nem használt pénzügyi eszközök máshol jó szolgálatot tehetnek. A sharing economy elterjedése által a pénzügyi rugalmasság is megnő, ahogy a tulajdonosok tétlen eszközeiket kiszervezéssel (bérbeadással) „dolgoztathatják”. Ez egy új jövedelemszerzési forrást és egyre nagyobb pénzügyi függetlenséget jelent a megosztásos gazdasággal élők számára.

Tulajdonjogon kívüli hozzáférés

Az együttműködő gazdaság előnyei között szerepel még a fogyasztók számára a tulajdonjogon kívüli hozzáférés is. Aki nem engedheti meg magának, hogy luxuscikket vásároljon, annak lehetősége van jutányos áron bérelni azt. A vállalkozások is bérelhetnek igény szerint helyszíneket, vagy akár munkaerőt is. Míg régebben az emberek a tulajdonhoz kötődtek, a hangsúly ma már egyre inkább az árukhoz és szolgáltatásokhoz való hozzáférhetőségre terelődött. Ez a trend pedig nagy valószínűséggel egyre elterjedtebb lesz,

hiszen a mai fiatal felnőttek a jelenlegi recesszió következtében hajlamosak csökkenteni az adósságaikat, hitelt nem szeretnének felvenni, ugyanakkor addigi életszínvonalukból nem szívesen faragnak le. Ideális megoldást jelent számukra tehát ez az újfajta gazdasági berendezkedés.¹⁸

Kockázati tőke

A kockázati tőke-finanszírozás elterjedése és az ebben részt vevő befektetők jelentik a megosztásos gazdaság motorját, és egyben a bankok és az állami szereplők számára is az egyik legnagyobb veszélyforrást és lehetőséget, amelyről a későbbiekben Észtország példáján keresztül tesztek említést.

A megosztásos gazdaság mindennapi használata

Az internet és a mobil eszközök terjedésének köszönhetően már Magyarországon is nagyon sokak számára elérhetővé váltak a megosztásos gazdaság legkülönbözőbb megjelenési formái. Nehéz körülhatárolni az összes idetartozó tevékenységet, de léteznek a hagyományostól eltérő módszerek számos területen, akár az utazás, a bevásárlás, a nyaralás során, de akár a házimunkák esetében is. Magyarországon talán a legismertebb példa az Oszkár Telekocsi, az Airbnb és a Kickstarter.

Utazási szokások megváltozása – Oszkár

Magyarországon az egyik legismertebb megosztáson alapuló közösségi szolgáltatás a közlekedési szokásokat változtatta meg. Két magyar fiatal hozta létre az Oszkár Telekocsi nevű szolgáltatást, amelynek segítségével be lehet jelentkezni sofőrként vagy utasként egy megadott útvonalra, és ennek köszönhetően a kocsi „tele” lehet. Az alkalmazáson keresztül a sofőr meghatározhatja, hogy mennyi anyagi hozzájárulást kíván kapni az útért cserébe, így olcsóbban és környezettudatosabban közlekedhet, míg az utas jellemzően a tömegközlekedésnél is kedvezőbb feltételekkel juthat el céljához. Az anyagi megtakarításon kívül a kényelem is egy fontos szempont, mert háztól házig tartó szolgáltatást kaphat.¹⁹ Az utazás végével mind a sofőrnek, mind az utasnak lehetősége van egymás értékelésére, ami a következő utazás során alapvető információt biztosít a sofőrrel és az utassal kapcsolatosan (kényelmes volt-e az autó, késett-e az utas/sofőr stb.).

¹⁸ Owyang (2013): i. m. 5–6.

¹⁹ Oszkar.com. 2018.

A vásárlási szokások megváltozása – 30km.hu

A 2011-ben indult 30km.hu nevű honlapon és alkalmazáson keresztül lehetőség nyílik városban élő emberek számára is arra, hogy a közvetlenül a közelben lévő termelőktől szerezzenek be friss zöldségeket, gyümölcsöket és egyéb élelmiszereket. A közösséghez való csatlakozás után lehetőség nyílik termékek keresésére (gyümölcs, zöldség stb.), amelyeket szeretne megvásárolni a felhasználó, a rendszer pedig a GPS-koordináták alapján megadja, hogy a közelben hol, kitől és mennyiért van lehetőség a kívánt terméket beszerezni. A termékek mellett a termelők listázására is lehetőség van, egy-egy termelő nevére kattintva pedig megtekinthető a teljes kínálata. A másik oldalról pedig a termelők meghatározhatják, hogy milyen termékeket kínálnak és azt is, hogyan érhető az el, házhoz szállítással vagy személyes átvétellel.

Couchsurfing – a kanapé megosztása

Az egyre népszerűbb Couchsurfing az Oszkárhoz hasonlóan működő megosztással működik azzal a nagy különbséggel, hogy itt egy szobát osztunk meg idegenekkel a lakásunkban. Ahogy a telekocsinál, itt sem feltétlenül csak szíveségi alapon működhet a dolog, ugyanakkor még így is a piaci árnál jutányosabb áron lehet találni szállást. A szolgáltatást kínáló couchsurfing.org oldalon van lehetőség kiválasztani az úti célt, és az is megadható, hogy mettől meddig kívánunk ott tartózkodni. A profiladatok kitöltése és az utazás céljának megadása után az oldal felsorolja a lehetséges szállásadókat a városban. A kiválasztott szállásadónak üzenetben jelezhető az utazási szándék, és ekkor lehet megállapodni, hogy kell-e fizetni a szállásért, vagy sem.²⁰

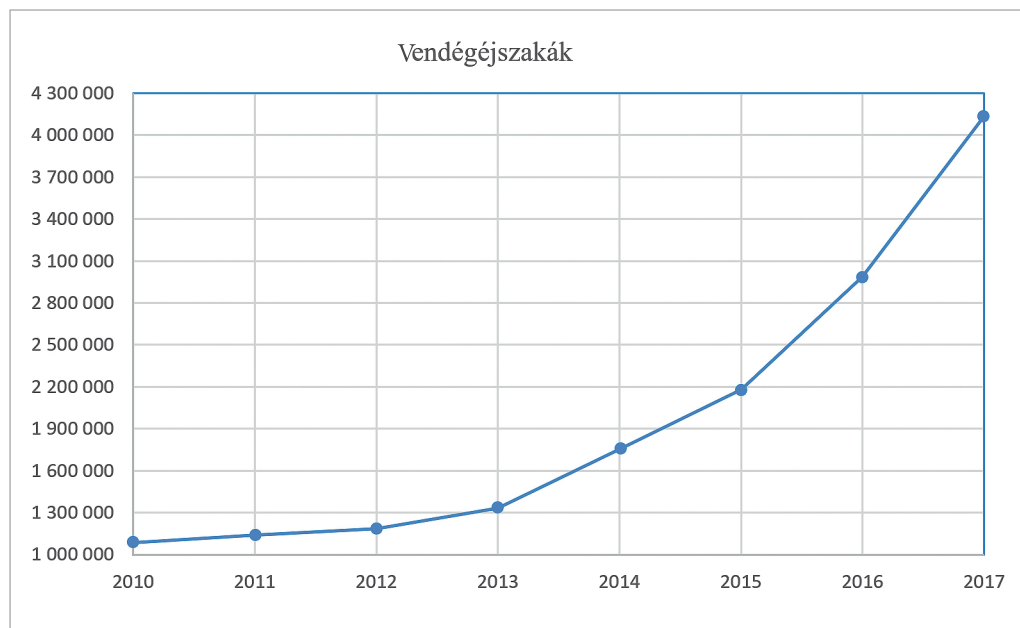
Fizetős Couchsurfing: az Airbnb

A Couchsurfinghez nagyon hasonlóan az Airbnb is a közösségi szállásfoglalást teszi lehetővé azzal a különbséggel, hogy itt előre meghatározott árakon válogathatunk szállást, mint a hagyományos szállodák esetében. Kibérelhető teljes lakás vagy ház, de választhatjuk azt is, hogy csupán egy szobát bérlünk utazásunk időtartamára. A szolgáltatás a világ számos nyelvén érhető el számítógépen és mobilapplikáción keresztül egyaránt. A foglalás rendkívül egyszerű, az úti cél kiválasztása után három paraméter szerint szűrhetők a találatok, az ott tartózkodás időtartama, a szálláshely típusa, valamint az ára alapján, az elérhető szálláshelyek köre pedig ezek változtatásával csökkenthető vagy bővíthető. A megfelelő találat kiválasztása után részletes kimutatást nyújt a szolgáltató arról, hogy mennyit kell fizetni a szállásért, a takarításért, és mekkora az Airbnb szolgáltatási díja.

Az Airbnb megjelenése sok nagyváros ingatlanpiacát jelentősen befolyásolta, többek között a budapesti áremelkedés mögött a közösségi lakáskiadás hatása is számottevő.

²⁰ Couchsurfing.com. 2018.

A megosztásos lakáskiadás jelentős fellendülése 2014-től kezdődött Budapesten, ahogyan az az 1. ábrán látható. Az ingatlankiadásnál nagyobb hozammal kecsegtető befektetési lehetőség mind az ingatlanok vételárát sokkal magasabb szintekre emelte, mind pedig az albérletekét is. A hatás Budapest belső kerületeiben volt a nagyobb, mivel a turisták által jobban keresett szálláslehetőségeket tudják biztosítani.



1. ábra: Az üzleti célú egyéb szálláshelyek külföldi vendégforgalma

Forrás: KSH: Az üzleti célú egyéb szálláshelyek kapacitása és vendégforgalma, december 31. (2001–). Budapest, 2018

Közösségi irodák

A külföldi példákat követve Magyarországon is megjelent a közösségi iroda használatának lehetősége, azaz hogy egy adott épületben bárki bérelhet munkaállomást, irodát vagy adott esetben teret egy rendezvénynek, erre példa az először Budapesten megjelenő Loffice, amelynek a looffice.hu oldalán lehet tárgyalót, rendezvényteret, munkaállomást, irodát bérelni. Nagyon hasonló szolgáltatást nyújt a Kaptár nevű közösségi oldal, online elérhetőséget és előkalkulációt biztosítva egy munkaállomás lefoglalásához.

Összefoglalás

Habár a sharing economy eredeti koncepciója nem teljesen új, a modern változatait korunk technikai fejlődése és a fogyasztási szokások megváltozása keltette újra életre.

A megosztásos gazdaság mai formái és eszközei már nagyon sok helyen megjelentek a világban, amelyek a szolgáltatások területét érintik leginkább, újszerű vállalkozások megjelenésével, amelyek a közösségi megosztás alapján veszélyeztetik a hagyományos cégeket. Ugyanis napjaink fogyasztási trendjei szerint a fogyasztói döntéseket egyre inkább befolyásolja a fenntarthatóság. A sharing economy elterjedését főként négy tényező indukálta: az internet mindennapjaink részévé válása, amely a fejlődést, az igények és az intézmények átalakulásának folyamatait is felgyorsította; a gazdasági világválság okozta nehézségek; a környezeti problémák fokozódása és azokra történő érzékenyebbé válás, valamint társadalmi változások, a közösségbe vetett hit erősödése.

A piaci kapcsolatokon alapuló gazdaság, majd a társadalmi média által vezérelt gazdaság után úgy tűnik, átléptünk az együttműködésen alapuló gazdaság, azaz a sharing economy korába, ahol a vevők pozíciója egyre inkább megerősödni látszik. Ennek a fontos elmozdulásnak lehettünk tanúi az elmúlt évek során, ahogy az Airbnb-hez és a Lyft-hez, Uberhez hasonló több száz startup vállalkozáson keresztül lehetővé vált az áruk és szolgáltatások megosztása az emberek között. Ezt a tendenciát pedig tovább erősíti és gyorsítja az egyre növekvő kockázati-tőke-finanszírozás elterjedése.

Egyelőre még nem látható világosan, hogy az itthoni szereplőket mennyiben fogja befolyásolni a közösségi finanszírozás, vagy az állam szabályozói szerepe mennyire tudja korlátozni a megosztásos szolgáltatások elterjedését, de az új berendezkedésből akár előnyt is lehet kovácsolni, és a hatékonyság növekedése és az erőforrások megfelelő elosztása mellett az állami bevételek és versenyképesség egyaránt növelhető.

A sharing economy elterjedése által a pénzügyi rugalmasság is megnő, ahogy a tulajdonosok tétlen eszközeiket kiszervezéssel (bérbeadással) „dolgoztathatják”. Ez egy új jövedelemszerzési forrást és egyre nagyobb pénzügyi függetlenséget jelent a megosztásos gazdasággal élők számára.

Mint minden új gazdasági irányzatnak, így a sharing economy-nak is vannak támogatói és ellenzői. Sokan megkérdőjelezik, hogy hosszú távon fenntartható-e a sharing economy modellje. Az ezen a modellen alapuló cégekről kevés adat áll a rendelkezésünkre, mivel ezen cégek nagy többsége csak néhány éve kezdte meg működését. Ellenzői óva intenek a sharing economy túl gyors elterjedésétől, hisz működésük számos gazdasági és jogi problémát vet fel. Adózás és foglalkoztatás tekintetében szürkezónának számít a terület, mivel nincs mögötte megfelelő jogi és gazdasági szabályozás. A szolgáltatói részről az abban részt vevők alacsonyabb költségekkel és kisebb adminisztratív terhekkel szembeüthetnek a hagyományos szereplőkhöz képest, így versenyelőnyhöz juthatnak velük szemben. Itt érhető tetten leginkább a sharing economy hatása a gazdaságra. Ugyanis az igazán népszerű sharing economy alkalmazások éppen amiatt váltak népszerűvé, mert rugalmasabban és olcsóbban tudtak bizonyos szolgáltatásokat nyújtani a hagyományos szolgáltatókhoz képest (lásd különösen taxi- és szálláshely-szolgáltatások). A szabályozónak ilyenkor nemcsak azt kell áttekintenie a versenysemlegesség biztosítása érdekében, hogy milyen eszközökkel tudja kiterjeszteni a meglévő előírásokat a sharing economy szereplőire, hanem azt is, hogy milyen módon tud könnyíteni a hagyományos módon működő piaci versenytársak jogszabályokban foglalt kötelezettségein. Általában igaz, hogy a népszerű sharing economy alkalmazások olyan területeken jelennek meg,

ahol a hagyományos szolgáltatók a túlszabályozás miatt drágán és nehézkesen tudnak működni, tehát ezekkel a szolgáltatásokkal mindenképpen célszerű foglalkozniuk a szabályozóknak, hogy hozzáigazítsák a jogi elvárásokat a valós társadalmi igényekhez. Továbbá az, hogy nem szabályozzák kellőképpen a munkavállalói jogokat, és nincsenek pontosan lefektetve a folyamatokban részt vevők jogai és kötelezettségei, további gazdasági egyenlőtlenségeket eredményezhet. Felhasználói részről is vannak megoldandó kérdések, hiszen a sharing economy szolgáltatásokhoz kapcsolódó értékelési rendszerek egyfajta önszabályzó hatással bírnak, de nem biztos, hogy ez minden esetben elég védelmet nyújt a szolgáltatónak és a felhasználónak az előre nem látható helyzetekkel szemben is.

Támogatói szerint a munkahelyek teremtése mellett hatékonyságot eredményez a gazdasági folyamatokban, valamint a szolgáltatások igénybevételében, növeli az adott tárgyak kihasználhatóságát, valamint növeli a környezeti tudatosságot.

Biztosan állítható, hogy az internet és az okostelefonok térhódításával a sharing economy modelljén alapuló cégek robbanásszerűen növekedtek, ezért nem hagyhatók figyelmen kívül gazdasági szempontból. Legfontosabb kérdés, hogy fenntartható-e a modell nyereségesen közép- és hosszú távon, hisz jelenleg jelentős felhasználóbázissal rendelkező cégek is veszteségesen üzemelnek. Megfelelő jogi környezet és szabályozás kidolgozása feltétlenül szükséges, amely mind a szolgáltató, mind a felhasználó részére egy win-win helyzetet teremt azzal a társadalomban megfogalmazott igénnyel összhangban, ami a sharing-economy működését újra éltre keltette napjainkban.

Irodalomjegyzék

- Belk, Russell: Sharing. *Journal of Consumer Research*, 36. (2010), 5. 715–734. Online: <https://doi.org/10.1086/612649>
- Bodó Balázs – Szakadát István: A hálózati kooperáció gazdaságtana. In S. Nagy Katalin (szerk.): *Szociológia közgazdászoknak*. Budapest, Typotex, 2007. 233–261.
- Boosting Demand in the “Experience Economy”. *Harvard Business Review*, 2015. január–február. Online: <https://hbr.org/2015/01/boosting-demand-in-the-experience-economy>
- Botsman, Rachel – Roo Rogers: *What’s Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*. New York, HarperCollins Business, 2011.
- Chen, Yu: Possession and Access: Consumer Desires and Value Perceptions Regarding Contemporary Art Collection and Exhibit Visits. *Journal of Consumer Research*, 35. (2009), 6. 925–940. Online: <https://doi.org/10.1086/593699>
- Couchsurfing.com. 2018. Online: www.couchsurfing.com/about/about-us/
- Durgee, Jeffrey – Gina O’Connor: An Exploration into Renting as Consumption Behaviour. *Psychology and Marketing*, 12. (1995), 2. 89–104. Online: <https://doi.org/10.1002/mar.4220120202>
- Gansky, Lisa: *The Mesh: Why the Future of Business is Sharing*. London, Portfolio–Penguin, 2010.
- Giesler, Markus: Consumer Gift System: Netnographic Insights from Napster. *Journal of Consumer Research*, 33. (2006), 2. 283–290. Online: <https://doi.org/10.1086/506309>
- Jaconi, Mike: The ‘On-Demand Economy’ is Revolutionizing Consumer Behavior—Here’s how. *Business Insider*, 2014. július 13. Online: www.businessinsider.com/the-on-demand-economy-2014-7
- KSH: Az üzleti célú egyéb szálláshelyek kapacitása és vendégforgalma, december 31. (2001–). Budapest, 2018.
- Marx, Patricia: The Borrowers. *New Yorker*, 2011. január 24. Online: www.newyorker.com/magazine/2011/01/31/the-borrowers
- Matofska, Benita: *What is the Sharing Economy?* The People Who Share, 2015. Online: www.thepeoplewhoshare.com/blog/what-sharing-economy
- Ogilvy: *Eyes Wide Open, Wallet Half Shut: The Emerging Post-Recession Consumer Consciousness*. Watertown, Communispace, é. n. Online: https://assets.ogilvy.com/truffles_email/eyeswideopen_press/Eyes_wideshut.pdf
- Oszkar.com. 2018. Online: www.oszkar.com/telekocsi/
- Owyang, Jeremiah: The Collaborative Economy. *Altimeter*, 2013. június 4. Online: www.collaboriamo.org/media/2014/04/collabecon-draft16-130531132802-phpapp02-2.pdf
- Ozanne, Lucie – Paul Ballantine: Sharing as a Form of Anti-Consumption? An Examination of Toy Library Users. *Journal of Consumer Behaviour*, 9. (2010), 6. 485–498. Online: <https://doi.org/10.1002/cb.334>
- Rifkin, Jeremy: *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism, Where All of Life is a Paid for Experience*. New York, Penguin, 2000.
- Sharingeconomy.hu. É. n. Online: www.sharingeconomy.hu/#!fogalom/clif5
- Snare, Frank: The Concept of Property. *American Philosophical Quarterly*, 9. (1972), 2. 200–206.
- Timebank – What is Timebanking? É. n. Online: <http://timebanks.org/what-is-timebanking/>
- Wilson, Bill: *What is the ‘Gig’ Economy?* 2017. Online: <https://doi.org/10.15520/jbme.2017.vol5.iss11.270.pp05-12>