

TANULMÁNY / ARTICLE

A közösségi gazdaság (sharing economy) definiálásának dilemmái

Dilemmas of defining the sharing economy

DUDÁS GÁBOR, BOROS LAJOS

DUDÁS Gábor: tudományos munkatárs, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Regionális Kutatások Intézete; 5600 Békéscsaba, Szabó Dezső utca 42.; dudasgabor5@gmail.com; <https://orcid.org/0000-0001-9326-8337>

BOROS Lajos: egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem, Természettudományi és Informatikai Kar, Gazdaság- és Társadalomföldrajz Tanszék; 6722 Szeged, Egyetem utca 2.; borosl@geo.u-szeged.hu; <https://orcid.org/0000-0003-3241-7778>

KULCSSZAVAK: sharing economy; közösségi gazdaság; megosztás; peer-to-peer platform; közösségi fogyasztás

ABSZTRAKT: Napjainkban egyre nagyobb teret hódít a közösségi gazdaság (sharing economy), amely az internet és az infokommunikációs technológiák által kínált lehetőségek révén megváltoztatja a fogyasztási szokásokat, és a „normál” piaci logikától eltérő működésének köszönhetően számos területen hat a fogyasztási szerkezetre, az árakra, és egyre jelentősebb kihívást jelent a hagyományos piaci szereplők számára – nem egy esetben komoly konfliktusokat generálva a hagyományos és az új piaci szereplők között. Annak ellenére, hogy a közösségi gazdaság jelensége és a hozzá kapcsolt vállalatok és szolgáltatások egyre jobban a hétköznapok részévé válnak, a kutatók és a közvélemény számára homályos a sharing economy konkrét fogalma: vajon mit is jelent ez a meghatározás, és milyen szolgáltatások tartoznak a sharing economy körébe. Számos esetben a közösségi gazdaság fogalmát ernyőfogalomként használják, beleértve minden olyan tevékenységet, amely a technológiai változások következtében alakult ki. Ezek azonban túl tág megfogalmazások, így szükség van pontosabb értelmezésre, amely figyelembe veszi a sharing economy kialakulásához vezető technológiai, társadalmi és gazdasági változásokat is. A tanulmány célja, hogy a hazai és nemzetközi szakirodalom alapján röviden áttekinthesse a sharing economy fogalmi kérdéseit, és bemutassa, hogy milyen problémák kapcsolhatók a fogalom definiálásához. Emellett megfogalmazzuk saját véleményünket a közösségi gazdaság értelmezéséről.

Gábor DUDÁS: research fellow, Institute for Regional Studies, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences; Szabó Dezső utca 42., H-5600 Békéscsaba, Hungary; dudasgabor5@gmail.com; <https://orcid.org/0000-0001-9326-8337>



Lajos BOROS: associate professor, Department of Economic and Social Geography, Faculty of Science and Informatics, University of Szeged; Egyetem utca 2., H-6722 Szeged, Hungary; borosl@geo.u-szeged.hu; https://orcid.org/0000-0003-3241-7778

KEYWORDS: sharing economy; sharing; peer-to-peer platform; collaborative consumption

ABSTRACT: As a combined effect of comprehensive technological, economic and social changes, we have seen in recent decades how consumer behaviour has changed. Due to increasing economic and social pressures, more and more people in developed societies are realising that their consumption patterns are not sustainable. They, therefore, question the emphasis on private property and their desire to accumulate goods. Instead of buying and owning products, they are increasingly willing and interested in sharing and leasing them. This process – called the “Sharing Turn” – has significant implications for the capitalist economy, as this new economic model represents a transition from traditional individual ownership of most assets to an accessibility-based economic model. However, the spread of sharing as a practice is not only based on changing consumer demand, but on a combination of social, economic and technological factors. We are witnessing the emergence and spread of a new type of sharing culture, a new socio-technological system. This economic technological phenomenon is called the Sharing Economy.

The Sharing Economy and related businesses and services are increasingly becoming part of everyday life. However, there is great uncertainty as to what the concept of the Sharing Economy is, what it already includes today and which services actually fall under the Sharing Economy concept. The term Sharing Economy is often used as an umbrella expression for all activities that have arisen as a result of recent technological change. However, this framework is too broad, and research calls for a more precise interpretation that identifies the technological, social and economic changes that underpin the concept of the Sharing Economy. However, as yet, there is no comprehensive and generally accepted definition in the literature. Therefore, this study aims to review the existing Sharing Economy definitions and conceptual issues and to identify the problems that may help demarcate the definition of the concept. In addition, we also show what framework we consider appropriate to allow for a useful interpretation of the Sharing Economy. The results should help to clarify the boundaries of the Sharing Economy and its enterprises in order to validly define the Sharing Economy as a category.

Bevezetés

Az utóbbi évtizedekben az átfogó technológiai, gazdasági és társadalmi változások együttes hatásaként jelentős változások következtek be az emberek fogyasztási szokásaiban (Bucher, Fieseler, Lutz 2016; Hamari, Sjöklint, Ukkonen 2016). Az egyre erősödő gazdasági és társadalmi nyomás hatására egyre többen felismerik, hogy korábbi fogyasztási szokásaik már nem tarthatók fenn. Sokan megkérdőjelezzik a felhalmozás iránti vágy létjogosultságát és a magántulajdon túlhangsúlyozását (Kerekes 2014), és a termékek vásárlása és birtoklása helyett azok másokkal való megosztása vagy a lízingelés felé fordulnak (Matzler, Veider, Kathan 2015). Ez a folyamat – amelyet Grassmuck (2012) „megosztási fordulatként” (sharing turn) azonosít – jelentős hatást gyakorol a kapitalista gazdaságra is szerte a világon, hiszen ez az új típusú gazdasági modell átmenetet mutat a hagyományos egyénalapú birtoklás/tulajdonlás-központú modelltől

egy hozzáférés-alapú gazdasági modell felé (Goudin 2016). Természetesen a megosztás terjedését nemcsak a fogyasztói igények segítették, hanem a társadalmi, gazdasági és technológiai tényezők változó együttese is. A folyamat részeként tanulni lehetünk egy új típusú megosztási kultúra, egy új társadalmi-gazdasági és technológiai jelenség (Hamari, Sjöklint, Ukkonen 2016; Petrini, de Freitas, da Silveira 2017), az úgynevezett sharing economy¹ – azaz közösségi vagy megosztáson alapuló gazdaság – felemelkedésének és elterjedésének.

A hagyományos piaci modellel szemben – amely a tulajdonláson alapul, és amelyben a fogyasztók fizetnek egy termékért, hogy annak tulajdonosaivá váljanak – a sharing economy keretein belül a fogyasztók a termékek és a szolgáltatások megosztására, egymás közötti használatára építenek (Puschmann, Alt 2016). Így az emberek a tulajdonait – a lakásukat, autójukat, kerékpárjukat, szerszámaikat és egyéb hétköznapi eszközeiket –, szakértelmüket, idejüket teszik elérhetővé és hozzáférhetővé mások számára különböző online platformokon keresztül (Botsman, Rogers 2011; Bucher, Fieseler, Lutz 2016; Gansky 2010), csupán az ideiglenes hozzáférésért fizetnek (Goudin 2016). Ez az elv alapvetően nem új, hiszen a megosztás gyakorlata akár egyidősnek tekinthető az emberiséggel (Belk 2014b). Korábban is létezett a *peer-to-peer* (P2P) (például stoppolás), a *business-to-consumer* (B2C) (például autóbérlés) vagy *business-to-business* (B2B) piacokon (pl. outsourcing) (Goudin 2016; Móricz 2016; Puschmann, Alt 2016). A digitális technológiák fejlődése azonban lehetővé tette az áruk és szolgáltatások C2C- (*consumer-to-consumer*) vagy P2P-alapú elérhetőségét, amely lehetőséget és új típusú hozzáférést teremtett az eddig felhalmozott és az idő nagy részében feleslegesen álló „kihasználatlan kapacitások” kiaknázására. Mindez alternatívát kínál a fenntarthatatlan túltermelésre (Dredge, Gyimóthy 2015). A megosztáson alapuló gazdaság lényege, hogy elkerülhetővé válik egy-egy teljesen új termék megvásárlása (Frenken 2017).

A sharing economy számos területen hat a gazdaságra, a fogyasztási szerkezetre, az árakra, és egyre nagyobb kihívások és verseny elé állítja a hagyományos piaci szereplőket (Dudás et al. 2018). Napjainkban az európaiak 70%-a, míg az amerikai egyesült államokbeliek 72%-a érintett valamilyen közösségi gazdasághoz köthető tevékenységben (Murillo, Buckland, Val 2017). Emellett piaci súlyát is jól mutatja, hogy a PricewaterhouseCoopers becslése alapján az 5 legerjedtebb sharing economy szektorba (közösségi finanszírozás és P2P hitelezés, online távmunka, P2P lakásmegosztás, autómegosztás, online zene- és videóstreamelés) tartozó vállalatok 2013-ban 15 milliárd dollár jövedelmet generáltak, amely 2025-ben elérheti a 335 milliárd dollárt (Boros et al. 2018; PWC 2015).

Annak ellenére, hogy a közösségi gazdaság fogalma és a jelenséghez kapcsolt vállalatok és szolgáltatások egyre jobban hétköznapijaink részévé válnak, mind a kutatók, mind a közvélemény körében bizonytalanság van a sharing economy fogalmát illetően: mit is jelent valójában ez a fogalom és milyen szolgáltatások tartoznak a megosztáson alapuló gazdaság ágazatai közé. A közösségi gazdaságra legtöbbször mint *ernyőfogalomra* tekintenek (Acquier, Daudigeos,

Pinkse 2017; Hamari, Sjöklint, Ukkonen 2016; Kalóz 2015). Mindemellett számos elnevezést, rokon fogalmat társítanak a jelenséghez (Acquier, Daudigeos, Pinkse 2017; Martin 2016; Richardson 2015; Selloni 2017): gig-gazdaság (Friedman 2014), on-demand gazdaság (Cockayne 2016), közösségi fogyasztás (Botsman, Rogers 2011; Hamari, Sjöklint, Ukkonen 2016; Schor, Fitzmaurice 2015), platformgazdaság (Evans, Gawer 2016; Kenney, Zysman 2015, 2016), együttműködő gazdaság (Owyang, Tran, Silva 2013), the mesh (Gansky 2010, 2011), hozzáférés-alapú gazdaság (Bardhi, Eckhardt 2012), összekapcsolt fogyasztás (Dubois, Schor, Carfagna 2014; Schor 2014; Schor, Fitzmaurice 2015), tömegalapú kapitalizmus (Sundararajan 2016) – és ezeket sokszor egymás szinonimájaként használják. A sharing economy fogalmának ellentmondásosságát az adja, hogy túl sok tényezőt (például a platformok piaci orientációja, a megosztás és az árucse-re gyakorlatának aránya, a felhasználók közötti interakciók típusa) – mely elemeket az egyes szerzők eltérő módon interpretálnak – kell figyelembe venni a fogalom meghatározása során (Codagnone, Martens 2016; Frenken et al. 2015; Meelen, Frenken 2015). A fogalom meghatározását tovább nehezíti, hogy számos vállalat és szolgáltató igyekszik magát a közösségi gazdaságon „belülre” pozicionálni, hogy kiaknázzák a jelenséghez kapcsolt pozitív szimbolikus jelentéstartalmat és a fogyasztók között a megosztás iránti egyre gyorsabban növekvő hajlandóságot (Codagnone, Martens 2016; Frenken, Schor 2017; Schor 2014). De az elemzések is gyakran túl tágra határozzák meg a közösségi gazdaságot, akár olyan módon, hogy szinte minden olyan gazdasági tevékenységet, amely az infokommunikációs eszközök fejlődéséhez kapcsolódóan alakult ki vagy erősödött meg, a sharing economy részének tekintik.

Annak ellenére, hogy az elmúlt 3-4 évben a témával foglalkozó kutatások száma számottevően növekedett és számos tanulmány született a jelenség potenciális előnyeiről, a sharing economy jelenségét még nem tárták fel megfelelően, és továbbra is igen keveset tudunk a társadalomra, a gazdaságra és a környezetre gyakorolt hatásairól (Murillo, Buckland, Val 2017). Mindemellett – a definiálási nehézségekből adódóan – a sharing economy szürke zónát is jelent nemcsak a gazdasági szereplőknek, hanem a törvényhozóknak és a hatóságoknak is a szabályozási keretek kialakításánál és betartásánál. Ennek az is az oka, hogy a dinamikus változó technológiai háttérnek köszönhetően gyorsan jelennek meg új szereplők, illetve a megosztás új formái. Így felmerülhet a kérdés, hogy lehet-e vagy érdemes-e a közösségi gazdaságot definiálni – hiszen az új jelenségek bármilyen definíciót meghaladottá tehetnek (Ranjbari, Morales-Alonso, Carrasco-Gallego 2018).

A tanulmány célja, hogy röviden áttekintse a sharing economy szakirodalmának fogalmi kérdéseit, megközelítéseit, és ehhez kapcsolódóan bemutassa, milyen problémák, kihívások kapcsolódnak e fogalom meghatározásához és működéséhez. Vizsgálatunk tárgya elsősorban a közösségi gazdaságról szóló irodalom, ugyanakkor kitérünk a hazai és nemzetközi szakirodalomban elemzett folyamatokra, azaz a közösségi gazdaság egészére, valamint a kialakulásá-

hoz vezető folyamatokra is. A tanulmány első részében tisztázzuk a megosztás fogalmának értelmezéseit és röviden felvázoljuk azokat a mozgatórugókat, amelyek a közösségi gazdaság globális elterjedését eredményezték. Írásunk második részében a nemzetközi akadémiai diskurzusok alapján összegezzük azokat az elméleti szempontokat és megfontolásokat, amelyek megnehezítik a jelenség definiálását, és bemutatjuk azokat a keretrendszereket, amelyekben a közösségi gazdaság széles körben értelmezhetővé válik.

A megosztás gyakorlatának változása

Az elmúlt években egyre szélesebb körben terjedt el az az új típusú fogyasztási gyakorlat, amelyben a vásárlás útján szerzett tulajdonjogot – amely a javak megszerzésének hagyományos módja – fokozatosan felváltja a megosztás (Belk 2007; Kalóz 2015; Lamberton, Rose 2012). Mindez természetesen nem teljesen új jelenség, a történelem folyamán a javak és szolgáltatások megosztása szerves része volt az emberi társadalmak működésének. Kezdetben e fogalmon leggyakrabban a szétosztást vagy darabokra szedést (John 2013), az emberek birto-kában lévő dolgok másokkal való közössé tételét értették. Ez a gyakorlat elsősorban családtagokra, barátokra, szomszédokra és szűk közösségekre korlátozódott, tehát azon egyénekre, akik között szoros kapcsolat és bizalom állt fenn (Frenken, Schor 2017). Ebben a közegben az elsődleges motiváció az önzetlenség és a segítő szándék volt, és a megosztásért cserébe nem kértek egymástól pénzbeli ellenszolgáltatást (Belk 2010; Benkler 2004), így nem keletkezett anyagi haszna vagy nyeresége egyik félnek sem. Az offline megosztás e formája azonban – bizalom, szavahihetőség és információk hiánya miatt – nem támogatta az idegenekkel való megosztást. Napjainkban ez a gyakorlat jelentősen átalakult, ugyanis az internet és az internetes platformok utat nyitnak az idegenek közötti megosztásnak (Schor 2014). A megosztáson alapuló platformok olyan egyének közötti (online) megosztást tesznek lehetővé globális léptéken, akik korábban nem ismerték egymást, nincsenek közös barátaik és közös kapcsolataik sem. Mindemellett fontos kiemelni azt is, hogy az 1930-as évektől kezdve a megosztás terminusa másodlagos kommunikációs jelentéstartalommal is gazdagodott (pl. érzelmek és gondolatok megosztása). Ennek a jelenségnek általánossá válását ugyancsak az internet, a Web 2.0 és a közösségi hálók elterjedése tette lehetővé, és a 2000-es évek közepétől széles körben elfogadottá és a napi rutin részévé vált fotók, linkek, tartalmak vagy éppen gondolatok közösségi médiában való megosztása (John 2012; Teubner 2014). Így a köztudatban a *megosztás* szó elosztó és kommunikációs jelentése összemosódott. Ennek nyomán a megosztás intézményére is ernyőfogalomként tekinthetünk, amely alá tartoznak a közösségi alapon működő (tiszán a költségeket fedező) megosztás gyakorlatát magába foglaló verziók, valamint a kínálók számára jövedelmet is

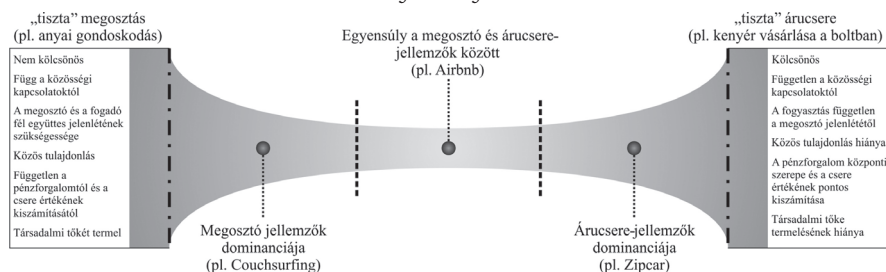
termelő megoldások (szállás, szakértelem, autó stb.) (Szabó 2017). A tanulmány további részében azonban az *elosztó jelentéstartalommal* használjuk a megosztás kifejezést, a peer-to-peer elven működő online platformokkal összefüggésben.

A leggyakrabban használt hagyományos megosztásfogalom Belk (2007) tanulmányához kapcsolható (Bucher, Fieseler, Lutz 2016), aki szerint a megosztás „olyan cselekedet és folyamat, amely során a tulajdonainkat mások számára használatra biztosítjuk és/vagy az a cselekedet és folyamat, amely során mások biztosítják számunkra a tulajdonaikat használatra” (Belk 2007, 127.), és ez legtöbb esetben egy zéró összegű játéknak tekinthető (Frenken 2017; Teubner 2014). Belk (2014a) azt is hangsúlyozza, hogy különbség van az önzetlen motiváció által vezérelt megosztás („sharing”) és a haszonelvű vagy gazdasági motiváció által vezérelt megosztás („pseudo-sharing”) között. Meglátásunk szerint az előbbi esetben (ezt nevezzük „tisztá megosztásnak”) a részt vevő felek anyagi ellenszolgáltatás nélkül, a profitérdek kikapcsolásával valósítják meg a javak, áruk vagy szolgáltatások tranzakcióit, amely során a megosztás a kölcsönös tulajdonlás érzetét kelti egy közösségen belül (ugyanakkor mindez nem egyenlő a közösségi vagy megosztáson alapuló gazdasággal). Az utóbbi változat esetében (ezt nevezzük „vegyes megosztásnak”) (Szabó 2017) viszont a megosztás folyamata üzleti kapcsolatot testesít meg, amely a közösség erőforrásaira támaszkodik, és a megosztási folyamatot főként a platformot üzemeltetők és a megosztó egyének üzleti érdekei (extra-bevételek szerzése) motiválják. Ezt legtöbbször közösségi megosztásként szokták azonosítani (Reinhold, Dolnicar 2017). Az online platformokon történő megosztás jelentéstartalma így nem azonos teljes mértékben a hagyományos értelemben vett „sharing” fogalommal, ugyanis az eredeti jelentéssel ellentétben a platformalapú megosztás az erőforrások magasabb fokú kihasználását teszi lehetővé, így a megosztás már nem tekinthető zéró összegű játéknak (Teubner 2014). A közösségi gazdasághoz kapcsolható megosztás a javak elosztásának alternatív formáját képezi, amely legtöbbször pénzügyi tranzakciót is magában foglal, azonban abban különbözik egyéb piaci mechanizmusoktól (pl. árucseré, ajándékozás), hogy a megosztás nem jár együtt a tulajdon átruházásával (Kalóz 2015).

A platformokhoz kapcsolható megosztást számos kontextusban vizsgálták (Bucher, Fieseler, Lutz 2016), beleértve az autómegosztást (Bálint, Trócsányi 2016; Belk 2014b; Habibi, Davidson, Laroche 2017), a lakásmegosztást (Dudás et al. 2017; Guttentag 2015; Jancsik, Michalkó, Csernyik 2018; Quattrone et al. 2016), a játékmegosztást (Ozanne, Ballantine 2010) vagy éppen a közösségi megosztó rendszereket (Lamberton, Rose 2012), mint amilyen például a MOL Bubi. A megosztó tevékenységek ilyen széles spektrumának köszönhetően a közösségi gazdaságon belül számos egyéb elosztó tevékenységet (például a bérlést, a bartert, a kölcsönzést, az ajándékozást vagy az árucserét) is összemossák a megosztás fogalmával (Breidbach, Brodie 2017), így a határvonal a

megosztás és a hozzáférés egyéb piaci formái között elmosódott (Bardhi, Eckhardt 2012). A helyzetet tovább bonyolítja, hogy a vállalatok igen eltérő módon és mértékben alkalmaznak megosztó elemeket üzletmodelljükben, mégis a legtöbb esetben teljes mértékben megosztásként értelmezik a saját tevékenységüket, és visszaélnék a „sharing” szó jelentéstartalmával (Belk 2014a). Számos olyan, nem tulajdonosi alapú gyakorlatot (például a Zipcar, amely egy B2C alapon működő rövid távú autóbérlő szolgáltatást nyújtó vállalat), valamint árucsere-t folytató vállalat is megosztónak tünteti fel magát, amelynek igen kevés köze van a korábban ismertetett megosztás gyakorlatához (Habibi, Kim, Laroche 2016). E probléma részbeni megoldására Habibi és szerzőtársai (2016, 2017) alkották meg a megosztás-árucsere kontinuumot (1. ábra), amely Belk (2010) árucsere- és megosztásfogalmát veszi alapul. A szerzők szerint a megosztáson alapuló gazdaság működési mechanizmusaiban mind a megosztó, mind az árucsereelemek jelen vannak, azonban eltérő mértékben. Így attól függően, hogy milyen mértékben alkalmaznak az egyes vállalatok megosztó elemeket, kategorizálni lehet a vállalatokat (jobb rálátást nyerve működési gyakorlatukra), ami segítséget nyújthat a sharing economy vállalatainak definiálása során.

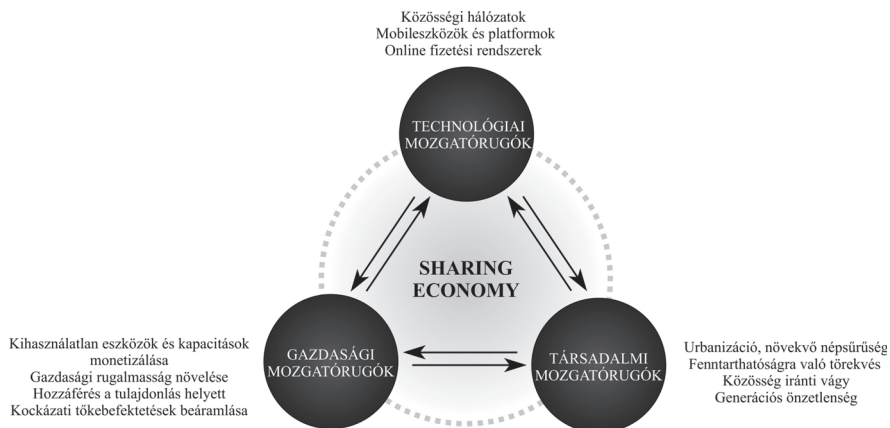
1. ábra: A megosztás-árucsere kontinuum
The sharing-exchange continuum



Forrás: Reinhold, Dolnicar (2017), valamint Habibi, Davidson, Laroche (2017) alapján saját szerkesztés.

A közösségi gazdaság mozzatórugói

A megosztás fogalmának és gyakorlatának tisztázása után fontosnak tartjuk azt a gazdasági, társadalmi és technológia kontextust is bemutatni, amelyben a közösségi gazdaság kiteljesedhetett. A sharing economy gyors ütemű felemelkedését és elterjedését a különböző piacokat és területeket érő és egymásra ható változások tették globális léptékűvé, amelyeknek három fő – technológiai, társadalmi és gazdasági – mozzatórugója van (2. ábra) (Karakasné Morvay 2016; Owyang, Tran, Silva 2013).

2. ábra: A közösségi gazdaság mozgatórugói
Drivers of the sharing economy

Forrás: Owyang, Tran, Silva (2013) alapján saját szerkesztés.

Technológiai változások

Az emberek mindig is folytattak hozzáférés-alapú gazdasági tevékenységet (például bérbeadás, barter). A 2000-es években azonban az internet széles körű használata és a vele párhuzamosan kibontakozó infokommunikációs technológiák fejlődése tette azt lehetővé, hogy olyan közösségi hálózatok, fejlett mobileszközök és -platformok, big data elemzési módszerek, valamint online fizetési rendszerek alakuljanak ki, amelyek a közösségi gazdaság alapját és robbanás-szerű elterjedését eredményezték (Felländer, Ingram, Teigland 2015; Hamari, Sjöklint, Ukkonen 2016; Owyang, Tran, Silva 2013; Selloni 2017). A mobileszközök megteremtették az egyének közötti kommunikáció és tranzakciók offline tértől való elrugaszkodásának lehetőségét, így a fogyasztók bárhol és bármikor hozzáférhetnek a megosztóplatformokhoz, és az igény felmerüléskor azonnal, vagyis on-demand jelleggel vehetik igénybe a kívánt szolgáltatásokat és termékeket (PWC 2015). Ezek az eszközök a kereslet és a kínálat dinamikus összekapcsolásával nagyobb rugalmasságot biztosítanak a részt vevő feleknek, továbbá közvetítő funkciót is betöltenek, drasztikusan csökkentve a „csere” folyamatának idejét és tranzakciós költségét (Goudin 2016; Nagy 2016; Owyang, Tran, Silva 2013). A mobileszközök és -platformok mellett az online fizetési rendszerek is fontos szerepet játszanak a közösségi gazdaság térnyerésében. Ezek a rendszerek lehetővé teszik a papírpénzmentes pénzügyi tranzakciókat. Az online fizetések során feleslegessé vált az eladók és a vásárlók közötti személyes találkozó, ami így gyorsabb, kényelmesebb és biztonságosabb tranzakciókat eredményez. Ugyanakkor az előbbi két technológiai újítás széles körű alkalma-

zásához szükség volt a közösségi média és a közösségi hálózatok használatára és mindennapi életünkbe való beépülésére is. Kulcsfontosságú, hogy megfelelő bízalom a közösségi gazdaság szereplői között, és minimálisan csökkenjen az a „bizalmi rés”, amely meggátolhatja, hogy idegeneket engedjünk a kocsinkba, megosszunk velük otthonunkat vagy háztartási eszközeinket (Botsman, Rogers 2011). A közösségi hálózatok ezt a bizalmi rést redukálják minimálisan azáltal, hogy a legtöbb platform integrálja a felhasználók közösségi oldalakon megtalálható személyes profilját (pl. Facebook-fiók) és hírnevét, így a *peerek* jobban megismerhetik egymást, lehetőségük van az egymással való kapcsolatteremtésre és a kölcsönös bízalom kiépítésére (Botsman 2012), nemcsak helyileg, face-to-face alapon, hanem globális léptéken, a virtuális térben is (Felländer, Ingram, Teigland 2015).

Gazdasági változások

A technológiai mozdatórugók mellett a gazdasági hatások és a gazdasági környezet változása is fontos mozdatórugóknak tekinthetők a közösségi gazdaság térnyerésében (Goudin 2016). A sharing economy jelenlegi változatának kezdetét a 2008-as gazdasági világválság kirobbanásához kötik (Schor, Attwood-Charles 2017). A válság hatására jelentősen megnövekedett a munkanélküliség, és az emberek csökkenő bevételei tartósan megrázták a háztartásokat és csökkentették azok vásárlóerejét (Boros, Pál 2011). Ez rákényszerítette az embereket kiadásaik lefaragására és a korábbinál sokkal gazdaságosabb vásárlási döntések meghozatalára (Boros, Dudás 2017; Tussyadiah, Pesonen 2015), továbbá ösztönözte őket kiegészítő jövedelmek szerzésére az anyagi erőforrásaik racionálisabb felhasználása révén. Ez a gazdasági környezet sokkal befogadóbbá tette a fogyasztókat a megosztáson, bérlésen és kölcsönzésen alapuló platformok használatára, és rávilágított arra, hogy a felhasználók extrabevételek tudnak szerezni kihasználatlanul álló eszközeik digitális, sharing economy platformokon történő megosztásával (Dillahunt, Malone 2015; Kathan, Matzler, Veider 2016). Mindemellett a válság jelentős mértékben megingatta a bizalmat a hagyományos piaci szereplőkben is, így a válságkörnyezet ideális „olvasztótégelyt” teremtett a hagyományostól eltérő üzletmodellt alkalmazó sharing economy vállalatok számára (Ballard 2015; Dervojeda et al. 2013).

Társadalmi változások

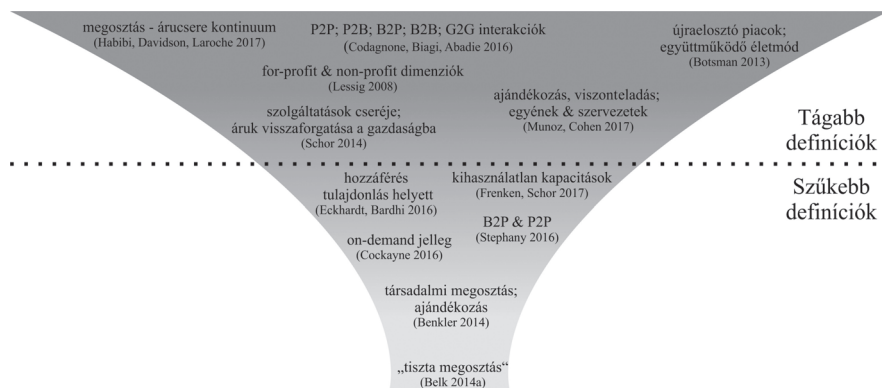
A technológiai és a gazdasági változásokkal szoros összhangban a társadalmi változások is jelentősen formálják azt a közeget, amelyben a közösségi gazdaság kiteljesedhetett. Egyrészt a növekvő népességszám és népsűrűség, valamint az erősödő urbanizáció következményeként földrajzilag koncentrálnak a keresleti

és a kínálati oldal, megteremtve azt a kritikus tömeget, amely elősegíti a megosztás lehetőségét és elterjedését. Az online piacterek megjelenésével nagy tömegek számára vált bármi, bárhol, bármikor elérhetővé, vagyis a megosztó tevékenység globális léptékű gyakorlattá válhatott. Másrészt a globalizáció erősödésével, a termék- és szolgáltatáskínálat egyre változatosabbá válásával a fogyasztói igények és szokások is átalakultak. Mindemellett megváltozott az emberek értékrendje is, és a korábban társadalmilag népszerű vélekedést, miszerint „az vagy, amit birtokolsz” („*you are what you own*”) szemléletét egyre inkább felváltja az „az vagy, amit megosztasz” („*you are what you share*”) (Kathan, Matzler, Veider 2016) vagy „az vagy, amihez hozzáférsz” („*you are what you can access*”) (Belk 2014b) szemlélet. Míg korábban státuszszimbólumot jelentett bizonyos tárgyak és eszközök birtoklása, addig mára ez jelentősen megváltozott (főleg a fiatalok körében), és a birtoklás helyett a hozzáférés válik fontossá (Kerekes 2014). Így ahelyett, hogy teljesen új termékeket vásárolnánk, az áruk cirkulációja kerül előtérbe, ami csökkenti az ökológiai lábnyomunkat és hozzájárul a környezettudatosabb és fenntarthatóbb fogyasztás iránti igény kielégítéséhez is (PWC 2015).

Sharing economy: fogalmi és definíciós kihívások

Nincs egységesen elfogadott definíció arról, hogy mit is foglal magába a sharing economy, sőt, számos tanulmány hangsúlyozza, hogy a jelenség nem definiálható pontosan (Brigenthi 2015; Buda, Lehota 2017; Codagnone, Martens 2016; Lengyel 2017). A helyzetet bonyolítja, hogy a jelenséget számos tudományterület oldaláról vizsgálják, beleértve többek között a földrajzot (Richardson 2015), a marketinget (Lamberton, Rose 2012), a szociológiát (Schor et al. 2016), az antropológiát (Belk 2014a), a jogot (Cohen, Sundararajan 2015; Kassan, Orsi 2012) és a menedzsmentet (Cohen, Kietzmann 2014). Ennek is tulajdoníthatóan az utóbbi években jelentősen bővült a közösségi gazdasággal foglalkozó irodalom, és számos kísérlet született a sharing economy pontos meghatározására – az egészen tág értelmezésektől a meglehetősen szűk definíciókig (3. ábra). Annak érdekében, hogy körüljárjuk a sharing economy fogalmi kérdéskörét, első lépésként azokat a szakirodalmakat vettük számba, amelyek széles körben elterjedtek az akadémiai diskurzusokban, mindemellett magas hivatkozási számokkal is rendelkeznek. Ezt követően – a hólabdamódszert alkalmazva – e tanulmányok hivatkozási hálóinak alapján tanulmányoztuk a további irodalmakat, vizsgáltuk a sharing economy megjelenését és értelmezését. Ez sem jelentette a jelenség teljes szakirodalmának feltárását és elemzését, ugyanakkor lehetőséget nyújtott arra, hogy a legszélesebb körben használt, a tudományos diskurzusba bevont, ezáltal feltételezéseink szerint legnagyobb hatású megközelítéseket elemezzük.

3. ábra: A figyelembe vett tényezők a sharing economy definíciójának szűk és tág értelmezésében
Factors taken into account in narrow and broad interpretations of the sharing economy



A sharing economy eltérő definíciói

Számos kutató szerint a sharing economy jelensége olyan nagyra nőtt, hogy a definiálás során már túl sok tényezőt kell figyelembe venni (Frenken et al. 2015). Az egyes platformok piaci orientációja, a felhasználók közötti interakciók típusa vagy a megosztó gyakorlatok arányának érvényesülése jelentősen befolyásolja azt, hogy mit és milyen mértékben vegyünk figyelembe a definíció megadása során. Erre válaszul a kutatók egy része igyekszik egyre szűkebb definíciókat megfogalmazni (Acquier, Daudigeos, Pinkse 2017) és lényegesen nagyobb hangsúlyt fektetni bizonyos gyakorlatokra és tulajdonságokra. Cockayne (2016) szerint a „községi gazdaság terminusa azokat a digitális platformokat testesíti meg, amelyek a fogyasztókat egy szolgáltatáshoz vagy áruhoz kapcsolják mobilalkalmazás vagy weboldal használata révén” (Cockayne 2016, 73). Ez a meghatározás a községi gazdaságot digitális, on-demand jelleggel működő, peer-to-peer alapú profitorientált platformra szűkíti le, és a megosztó elemekre helyez kisebb hangsúlyt. Stephany (2015) megfogalmazása egy lépéssel előrébb mutat, szerinte a „községi gazdaság jelensége abban ragadható meg, hogy a kihasználatlan eszközök online válnak elérhetővé a község számára, ezzel csökkentve az eszközök birtoklása iránti szükségességet” (Stephany 2015, 9.). Ebben a definícióban az online digitális platformok szükségessége mellett hangsúlyt kapnak a kihasználatlan kapacitások is, továbbá kiemeltté válik a hozzáférés fontossága a birtoklás helyett. Mindemellett a tanulmányban a szerző a P2P-platformok mellett a B2P alapon működő platformokat – például a Zipcar vagy a Rent the runaway – is a községi gazdaság részének tekinti. Az egyik legszűkebb megfogalmazás Frenken és szerzőtársai nevéhez köthető, akik szerint a sharing economy az a jelenség, amely során „a fogyasztók egymásnak átmeneti hozzáférést biztosítanak kihasználatlan fizikai eszközeikhez – („ki-

használatlan kapacitás”) – lehetőség szerint pénzügyi ellenszolgáltatásért cserébe” (Böcker, Meelen 2017, 2.; Frenken 2017, 2.; Frenken et al. 2015; Frenken, Schor 2017, 4–5.; Meelen, Frenken 2015). Ez az értelmezési keret lehetőséget teremt a megosztáson alapuló gazdaság részletesebb és pontosabb feltérképezésére (lásd a következő fejezetben), annak ellenére, hogy kizárja például a peertermelés, az on-demand szolgáltatások, a használt áruk P2P-kereskedelme, a B2C-alapú bérlés, valamint a szolgáltatásvezérelt tranzakciók gyakorlatait (Acquier, Daudigeos, Pinkse 2017).

A közösségi gazdaság tágabb értelmezése során a legtöbb esetben a sharing economyt komplex rendszerként definiálják, és a „megosztó elemek”, az on-demand jelleg és a „kihasználatlan kapacitások” mellett – többek között – olyan elemekre is hangsúlyt fektetnek, mint a P2P- és B2P-kezdeményezések, piaci és nem piaci mechanizmusok, valamint központosított és sima P2P-rendszerek (Acquier, Daudigeos, Pinkse 2017; Botsman, Rogers 2011) közötti különbségek. A közösségi gazdaság Munoz és Cohen (2017) szerint „olyan társadalmi-gazdasági rendszer, amely lehetővé teszi áruk és szolgáltatások közvetített cseréjét egyének és szervezetek között, annak érdekében, hogy növeljék a ki nem használt erőforrások hatékonyságát” (Munoz, Cohen 2017, 21.). Ez a definíció már komplex rendszerként tekint a jelenségre, továbbá a tanulmányban a szerzők azt az álláspontot képviselik, hogy a sharing economy keretein belül az interakciók nemcsak P2P, hanem B2P és B2B alapon is történhetnek. Juliet Schor (2014) szerint viszont a közösségi gazdaságra úgy tekinthetünk mint digitálisan összekapcsolt „gazdasági tevékenységek halmazára, amelyben a tevékenységeket négy kategóriára oszthatjuk: az áruk visszaforgatására a gazdaságba [pl. Craigslist, ebay], a tartós eszközök fokozott kihasználására [Airbnb, RelayRides, Uber], szolgáltatások cseréjére [TaskRabbit, Zaarly], valamint társadalmi kapcsolatok kiépítésére [EatWithMe, Soup Sharing]” (Schor 2014, 2.).² Schor értelmezésének is egyik fontos eleme, hogy az interakciók nemcsak P2P, hanem B2P és B2B alapon is történhetnek a közösségi gazdaságon belül, továbbá hangsúlyozza, hogy a „vegyes megosztás” mellett (profitorientált és nem profitorientált kezdeményezések váltakozó jelenléte) az ajándékozás és viszonteladás jelensége is előtérbe kerül. A sharing economy egyik legtöbbet használt definícióját Rachel Botsman (2015a) fogalmazta meg, miszerint a közösségi gazdaság olyan „gazdasági rendszer, amely a kihasználatlan eszközök vagy szolgáltatások megosztására épül, ingyen vagy pénzügyi ellenszolgáltatásért cserébe, közvetlenül magán-személyektől”. Botsman a definícióhoz kapcsolva megkülönböztet három fő rendszert, amelyek a közösségi gazdaság részét képezik (Botsman 2013; Rinne 2013): 1. újraelosztó piacok, amelyek lehetőséget teremtenek az áruk átcsoportosítására vagy újraelosztására olyan helyről, ahol nincs rájuk szükség, olyan helyre (vagy olyan egyének számára), ahol szükség van rá (pl. Craigslist, ebay, thredUp); 2. termékszolgáltató rendszerek, amelyek hozzáférést biztosítanak egy termékhez vagy szolgáltatáshoz anélkül, hogy szükség lenne azok tulajdonlására (pl. RelayRides, Mol Bubi); 3. az együttműködő életmódplatformok lehe-

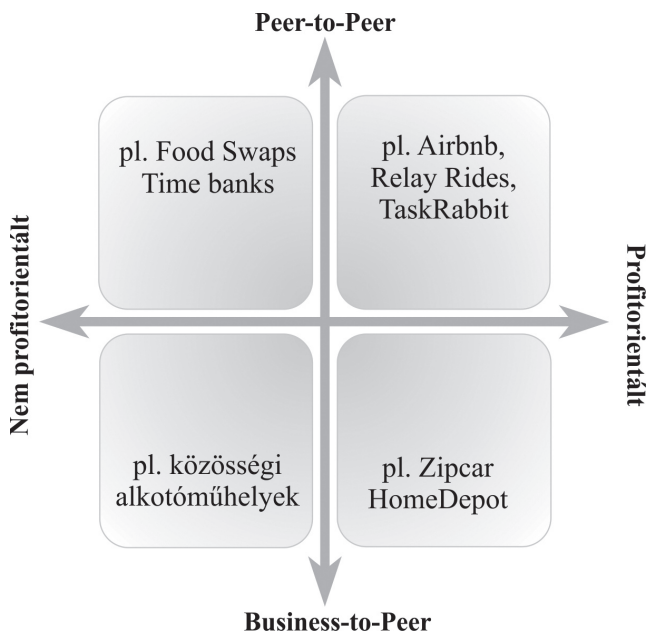
tővé teszik a nem kézzelfogható eszközök, mint a pénz, az idő, a szakértelem, a tapasztalat és a tér megosztását és cseréjét (pl. Airbnb, TaskRabbit, Lending Club) (Botsman, Rogers 2011; Codagnone, Martens 2016; Rinne 2013). Codagnone és szerzőtársai (2016) az előzőekkel szemben tágabb és gyakorlatorientáltabb definíciót fogalmaznak meg, szerintük a „községi gazdaság kifejezése legtöbbször azoknak a digitális kereskedelmi és nonprofit platformoknak széles skáláját jelöli, amelyek elősegítik a különböző szereplők közötti cserék megvalósulását különböző interakciós lehetőségek (P2P, P2B, B2P, B2B, G2G) által, és széles körben lehetővé teszik azokat a fogyasztási és termelési tevékenységeket, amelyek kihasználják a tőkeeszközökben (pénz, ingatlan, felszerelés, autó stb.), árukban, szakértelemben és az időben rejlő kapacitásokat” (Codagnone, Biagi, Abadie 2016, 22.). Összegezve a fentieket, ez a néhány tág definíció is jól mutatja, hogy a definiálás során sokféle nézőpontból lehet megközelíteni a jelenséget. A kutatók nagy hangsúlyt fektetnek a platformok piaci orientációjára, a felhasználók közötti kapcsolatokra és az árucsere módjára is, és ezekben az esetekben döntően háttérbe szorulnak a „megosztó” elemek.

A sharing economy feltérképezése és értelmezési keretei

A közösségi gazdaságra számos definíció született, azonban a gyakorlatban a szereplők önálló döntésévé vált, hogy milyen definíciót vallanak magukénak, és legtöbbször saját maguk döntenek el, hogy a megosztáson alapuló gazdaság résztvevőinek tartják-e magukat vagy sem (Schor 2014; Schor, Attwood-Charles 2017). Mindez arra enged következtetni, hogy a sharing economy címkévé válik, amelyet a gazdasági szereplők attól függően használnak vagy nem használnak, hogy az önmeghatározásukban milyen szimbolikus jelentéstartalmakra igyekeznek hangsúlyt fektetni. Az Uber például sosem tartotta magát a közösségi gazdaság részének és inkább logisztikai vállalatként definiálja magát, míg a hasonló szolgáltatásokat nyújtó Lyft a sharing economy részének tekinti magát (Schor 2014). Ennek nyomán számos kutatásban megfogalmazódott, hogy a közösségi gazdaság fogalmi meghatározása mellett/helyett célszerűbb lenne elméleti keretek közé helyezni és tipologizálni a közösségi gazdaság vállalatait (Acquier, Daudigeos, Pinkse 2017; Ranjbari, Morales-Alonso, Carrasco-Gallego 2018). Az egyik leggyakrabban használt kategorizálás Juliet Schor (2014) nevéhez köthető, aki a vállalatokat a platformok piaci orientációja és a felhasználók közötti interakció típusok alapján kétdimenziós mátrixban (4. ábra) helyezi el.

Modelljében a platformok piaci orientációjának dimenzióját a sharing economy vállalatainak profit- és értéktermelése alakítja. Ennek a gyakorlati jelentősége abban rejlik, hogy különbséget tudunk tenni a közösségi gazdaságon belül a profitorientált platformok – mint az Airbnb vagy az Uber – és a nonprofit platformok között. Előbbiek arra törekednek, hogy minél több tranzakciót bonyolítsanak le, ugyanis bevételeiket a lebonyolított tranzakciók utáni juta-

4. ábra: A sharing economy platformjainak kétdimenziós mátrixa a piaci orientáció és a felhasználók közötti kapcsolatok alapján
Two-dimensional matrix of sharing economy platforms, based on type and type of provider



Forrás: Schor, Fitzmaurice (2015), valamint Codagnone, Martens (2016) alapján saját szerkesztés.

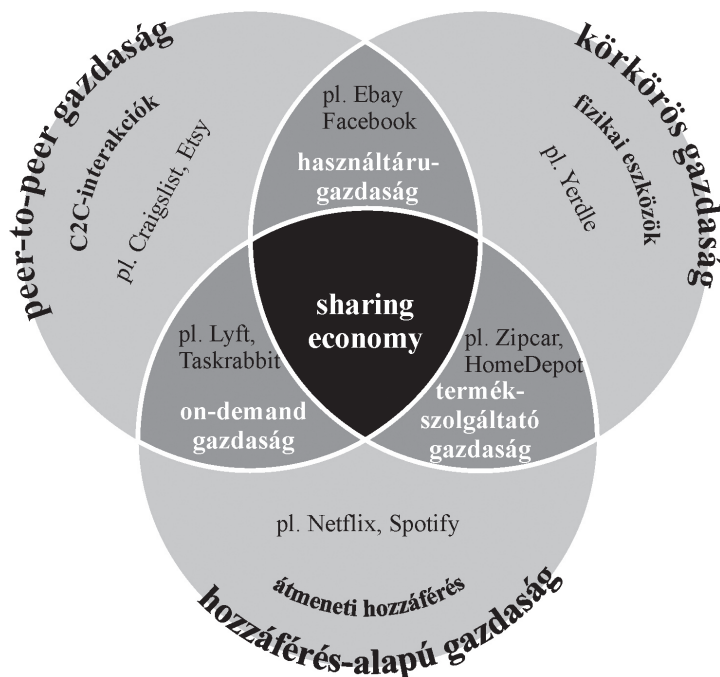
lékből nyerik, míg a nonprofit – általában kisebb – platformok esetében a „tisztá megosztó” elemek dominálnak és elsősorban közösségi vagy helyi szinten szerveződnek, ilyenek például a közösségi alkotóműhelyek vagy az időbankok. A modell másik dimenziójában a felhasználók közötti interakciók határozzák meg, hogy a megosztás hogyan – P2P vagy B2P alapon – történik. A P2P-alapú tranzakciók állnak közelebb a megosztás hagyományos ötletéhez, ahol az egyének szabják meg a tranzakciók feltételeit, és ez alapján adják bérbe vagy osztják meg a szolgáltatásaikat vagy áruikat. A B2P- és a P2P-interakciók különbségeit jól mutatja a két kedvelt autómegosztó platform – a Relay Rides (P2P) és a Zipcar (B2P) – működési modellje. Az előbbi esetben a jármű tulajdonosa kínálja megosztásra az autóját, amikor az kihasználatlanul áll, és ez szolgáltat neki bevételt. A jármű mindvégig a tulajdonos birtokában marad, továbbá a megosztó határozza meg, mikor érhető el az adott jármű és mennyiért lehet azt használni. Ezzel szemben a Zipcar mint egy autókölcsönző vállalat működik, ahol a jármű mindvégig a vállalat tulajdonában marad, azonban a felhasználók meghatározott havi díjat kötelesek fizetni, továbbá használat esetén óradíjat is. Végző soron ez a megosztási típus annyiban különbözik a hagyományos autókölcsönzési gyakorlattól, hogy a felek közötti

tranzakció online platformon keresztül történik – így kérdés, hogy egyáltalán a közösségi gazdaság részének tekinthető-e a cég tevékenysége.

Schor (2014) modellje mellett a tanulmányban levezetett „vegyes” megosztást – a megosztás nem tekinthető csupán nyereség nélküli tevékenységnek – alapul véve és a megosztáson alapuló gazdaságot meghatározó további három kulcstényezőre építve – fogyasztó és fogyasztó közötti interakció, átmeneti hozzáférés biztosítása, fizikai eszközök jobb kihasználása – a közösségi gazdaság jelenségét Frenken és szerzőtársai modellje jól körülhatárolja, és megkülönbözteti a többi kapcsolódó platformalapú gazdaságtípustól (5. ábra). A modell alapján a közösségi gazdaságban egyrészt az interakciók peer-to-peer (P2P) alapon fogyasztó és fogyasztó (C2C) közötti megosztásra, cserére épülnek. Ennek során a fogyasztók hozzáférést biztosítanak a fogyasztási cikkekhez, és mint kis „kölcsonzói ügynökség” működnek. Amennyiben a szolgáltatással pénzügyi ellenszolgáltatás is jár, abban az esetben – közzgazdászok szerint – a sharing economy a peer-to-peer gazdaság részét képezi (Einav, Farronto, Levin 2016). Ennek részeként a platformok közvetítő funkciót töltenek be, és a rosszul kihasznált, de a tulajdonosok által közvetlenül felajánlott eszközök/termékek cseréjét segítik elő, más néven a kereslet és a kínálat egymásra találását végzik el (Pais, Provasi 2015; Selloni 2017) – ide sorolható például a Craigslist. Mindemellett kiegészítő szolgáltatásokat is kínálnak, például automatikus fizetési lehetőséget, biztosítást vagy értékelési lehetőségeket (Frenken 2017). A második tényező alapját az átmeneti hozzáférés biztosítása jelenti, ami a közösségi gazdaságot a *hozzáférés-alapú gazdaság* részévé teszi. A hozzáférés-alapú gazdaság lényege, hogy a fogyasztási szokások megváltozása révén jelentősen csökken az egyes eszközök tulajdonlása, a birtoklása iránti vágy, így az áruk és a szolgáltatások forgalma a hozzáféréseken és nem a birtokláson alapul, vagyis a javakat ideiglenesen bérbe adják ahelyett, hogy végleg eladnák azokat (Brigenthi 2015). A modell harmadik pillére a fizikai eszközök jobb kihasználása a körkörös gazdaság (*circular economy*) részeként (a munkaerő és a szaktudás nem sorolható ide). Ez azon alapul, hogy egy adott eszköz vagy termék kapacitását minél több ember minél többször tudjon használni, ezáltal sokkal kevesebb eszköz termelésére van szükség ahhoz, hogy kielégítsük ugyanazon keresleti igényeket (Ghisellini, Cialani, Ulgiat 2016).

A *közösségi gazdaság tehát a peer-to-peer gazdaság, a hozzáférés-alapú gazdaság és a körkörös gazdaság metszéspontjában található* (5. ábra). Mindemellett ezek a gazdasági trendek egymással is kapcsolatban állnak, további platformalapú gazdaságtípusokat formálva. Az 5. ábra jól mutatja, hogy amennyiben a megosztás a hozzáférés-alapú gazdaság és a körkörös gazdaság metszéspontjában történik, úgy *termékszolgáltató gazdaságról (product-service economy)* beszélhetünk. Ebben a formában a megosztás B2C alapon és nem C2C alapon történik, amely során a felhasználó hozzáférést nyer egyes termékekhez, azonban azok tulajdonjoga mindvégig a vállalat tulajdonában marad. Erre példaként szolgálhat a B2C-autóbérlés a Hertz vagy a Zipcar platformjain keresztül. A körkörös gazdaság és a peer-to-peer gazdaság metszéspontjában a *használt áruk gazdasága*

5. ábra: A sharing economy és a kapcsolódó platformalapú gazdaságtípusok
Sharing economy and related forms of platform economies



Forrás: Frenken (2017), valamint Frenken, Schor (2017) alapján saját szerkesztés.

(*second-hand economy*) van. Ezt a típust az jellemzi, hogy az egyes fogyasztók eladják (vagy továbbadják) más fogyasztók számára a használt termékeiket, azonban az előző típushoz képest a „tranzakció” során az áruk tulajdonjoga kicserélődik a két felhasználó között. E folyamatok elsősorban online platformokon, például az Ebay-en vagy a Facebookon történnek (Frenken 2017). A harmadik platformalapú gazdaságtípust az *on-demand gazdaság* testesíti meg. Ez a típus a peer-to-peer gazdaság és a hozzáférés-alapú gazdaság metszéspontjában történik. Az *on-demand gazdaság* keretein belül egyének (szakemberek és nem szakemberek egyaránt) nyújtanak egymás számára szolgáltatásokat – az igény felmerülésekor azonnal –, az idejüket és a képességeiket felhasználva. Olyan platformokat sorolhatunk ide, mint a TaskRabbit, a Lyft vagy az Uber (Botsman 2015b; Frenken 2017; Pais, Provasi 2015). Ezek alapján az 5. ábra képet ad arról, hogy mely platformok tartozhatnak a sharing economy körébe, azonban fontos kiemelni, hogy bizonyos platformok hibrid jegyeket is mutatnak (Frenken et al. 2015) és a rézhalmazok határain mozognak. Ilyen hibrid platformra példaként szolgálhat a közösségi szállásmegosztó oldal, az Airbnb, ugyanis például amennyiben az egyének alkalmanként adják ki lakásukat olyan esetben, amikor ők nem tartózkodnak benne (pl. nyaralás), úgy ezt a tevékeny-

séget a sharing economy körébe sorolhatjuk. Ezzel szemben ha az Airbnb-n hirdető háztulajdonos több ingatlannal is rendelkezik és az egyikben életvitelszerűen él, a többi ingatlanját pedig arra használja, hogy hotelként működtesse azokat, úgy ez a fajta tevékenység már a *termékszolgáltató gazdaság* részét képezi.

Egyetértve Frenken és szerzőtársai modelljével, a sharing economy meghatározásában kulcsszerepe kell, hogy legyen a fogyasztó és fogyasztó közötti kapcsolatnak, az átmeneti hozzáférésnek, valamint az eszközök, kapacitások jobb kihasználásának – azaz a felesleges kapacitások hasznosításának. Mindezen túl alapvetően fontos az online platformok használata (pl. weboldalak, mobiltelefonos applikációk), amely lehetővé teszi, illetve megkönnyíti a szereplők közötti kapcsolatteremtést. Az olyan tevékenységek, amelyek nem vagy csak részben felelnek meg ezeknek a feltételeknek, álláspontunk szerint nem részei a közösségi gazdaságnak. Mindez rugalmasságot kíván a meghatározások során, hiszen attól függően, hogy miként mennek végbe általában a sharing economy területére sorolt vállalathoz kapcsolódó tranzakciók, beszélhetünk közösségi gazdaságról vagy azon kívüli tevékenységekről. Azt is fontos kiemelnünk, hogy az általunk elfogadott értelmezés szempontjából mindegy, hogy for profit, vagy nonprofit alapon zajlanak a tranzakciók, mindkét típus lehet a közösségi gazdaság része. Az általunk elfogadott megközelítés tehát sokkal inkább értelmezési keretet kínál a közösségi gazdaság határainak és tartalmának meghatározásához, mint egy átfogó definíciót – úgy véljük ugyanis, hogy az utóbbi megfogalmazása a vizsgált tevékenységek gyors változásai miatt nem lehetséges. Az értelmezési keretek kijelölése nemcsak tudományos kérdés, hanem szabályozási is: álláspontunk szerint azok a szolgáltatók, amelyek a szimbolikus tőke miatt használják a sharing economy címkéjét, másfajta szabályozás alá kell, hogy kerüljenek, mint a „valódi” közösségi gazdaság képviselői. Előbbi esetben ugyanis nem kihasználatlan kapacitások megosztásáról van szó, hanem kapitalista vállalkozásról, amely a szabályozási kikapuk keresése, az elnevezés kínálta szimbolikus tőkével járó versenyelőnyök vagy más ok miatt igyekszik tevékenysége valódi jellegét elrejtteni.

Összegzés

A tanulmány olyan jelenség vizsgálatával és definiálásával foglalkozott, amely mindössze az elmúlt évtizedben jött létre (Cheng 2016; Martin 2016; Slee 2015), így vizsgálata viszonylag újnak számít, részben a folyamatok újdonsága, részben pedig a jelenséghez kapcsolt folyamatok összetettsége miatt. Az elméleti áttekintés után megállapítható, hogy a közösségi gazdaság komplex jelentéstartalommal bíró fogalom – számos pozitív tulajdonsággal és jellemzővel –, amely felkeltette a média, a kormányok, valamint a nemzetközi szervezetek (pl. Európai Bizottság) érdeklődését is, különösen az elmúlt pár évben.

A nemzetközi és hazai akadémiai diskurzusok ma ismert elméletei és definíciói alapján továbbra is kétséges, mi is valójában a közösségi gazdaság és mi nem az. Nem egy esetben a közösségi gazdasághoz tartozást – mint szimbolikus tőkét – igyekeznek hangsúlyozni a vállalatok, amellyel újszerűségüket, különbözőségüket emelik ki. A definiálási nehézséget a legtöbb esetben az okozza, hogy milyen narratíva mentén mely tényezőket és gyakorlatokat veszünk figyelembe a fogalom meghatározásakor és értelmezésekor. Az elméletek áttekintése során arra a megállapításra juthatunk, hogy a közösségi gazdaság definiálását és a hozzá köthető platformok kategorizálását döntően az határozza meg, hogy milyen dimenzióban történnek a felhasználók közötti interakciók (P2P versus B2P), milyen értékben alkalmaznak megosztó elemeket az adott platformok (megosztás versus árucserre), valamint milyen a platformok irányultsága a profit és az értéktérrelés felé (for profit versus nonprofit). Mindezek alapján a szigorúbb definíciók helyett mi egy értelmezési keretrendszer tartunk használhatónak, amely az online platformok használata mellett a kihasználatlan kapacitások megosztását, a kapcsolat és a használat átmeneti jellegét, valamint a fogyasztó és fogyasztó közötti közvetlen kapcsolatot tekinti sarokpontoknak.

A definiálási problémának számos egyéb vetülete is van, amelyek érintetik a meglévő szabályozási kereteket, a munkaerőpiacot, a fogyasztókat és a fogyasztói piacokat is, és amelyek további kutatási kérdéseket és irányokat vetnek fel. A későbbiekben különös figyelmet kell szentelni a közösségi gazdaság munkaerőpiacra gyakorolt hatásának vizsgálatára. Habár viszonylag új jelenségről van szó, az eddigi tapasztalatok alapján a közösségi gazdaság hozzájárul a munkáltatók és a munkavállalók közötti viszony átalakulásához is: a munkaszervezés teljesen új módját teremti meg (De Grave 2016). Hosszú távon ez aggodalomra adhat okot, hiszen eltolódást eredményezhet a hagyományos munkaszervezésekkel történő foglalkoztatástól a rövid időre szóló, szabadúszók által végzett munkavállalás felé (Boudreau 2015; Murillo, Buckland, Val 2017). Ez kiszolgáltatottá teszi a munkavállalókat, mert nem lesznek jogosultak különböző szociális szolgáltatásokra és juttatásokra, például az ingyenes egészségügyi ellátásra vagy a nyugdíjra (Malhotra, Van Alstyne 2014), illetve nem érvényesíthetők megfelelően munkavállalói jogaik.

Kiemelt figyelmet érdemel a közösségi gazdaság jogi és szabályozási kereteinek vizsgálata és az aktuális folyamatokhoz való igazítása is. Ennek fontossága abban rejlik, hogy a hagyományos gazdaságra szabott szabályozások korlátozottan vagy egyáltalán nem alkalmazhatók a közösségi gazdaság vállalataira. Így az e körbe tartozó vállalatok olyan eszközökkel és előnyökkel rendelkeznek, amelyek lehetővé teszik számukra, hogy kihasználják a nem megfelelő szabályozásból adódó kikapukat, és a legtöbb esetben elkerüljék az adófizetést vagy a hagyományos szereplőkre vonatkozó előírásokat (Cohen, Kietzmann 2014; Duhigg, Kocieniewsky 2012). Ez tisztességtelen versenyhelyzetet teremt, és hátrányosan érinti a hagyományos piaci szereplőket. Abban az esetben, ha a nemzeti kormá-

nyok és a nemzeti szabályozás nem tudja betömni azokat a szabályozási lyukakat, amelyeket a közösségi gazdaság vállalatai kihasználnak, úgy az önkormányzatok felelősségévé kell, hogy váljon a közösségi gazdaság szereplőinek megadóztatása és a törvények érvényesítése (Gobble, 2015; Katz 2015; Miller 2016). Ehhez viszont meg kell határozni, hogy hol húzódnak a közösségi gazdaság határai. Ahogyan a kapitalizmus is folyamatosan változik, úgy a közösségi gazdaság működése sem állandó, és a változó feltételekhez, lehetőségekhez alkalmazkodik, amelyre a szabályozási környezet nem vagy csak megkésve tud reagálni. Ahogy a problémák és szabályozások sem korlátozódnak egyetlen léptékre, a közösségi gazdaság vállalatainak terjedése sem tekinthető csupán lokális vagy globális folyamatnak. Ezáltal a további elemzések során nagy jelentőségű lehet a függőségi viszonyok mélyebb és több léptékre fókuszáló feltárása: ki és hol, hogyan profitál a közösségi gazdaságból (Murillo, Buckland, Val 2017)?

A fentiek alapján kijelenthető, hogy az elkövetkező években a közösségi gazdasághoz kapcsolható konfliktusok és problémák azonosítása és a megfelelő válaszok adása lesz az egyik legfontosabb feladata a kutatóknak, szakembereknek és törvényhozóknak (nagyvárosok irányítóinak) egyaránt – mind a bevételek növelése, legalizálása, mind pedig a társadalmi hatások mérséklése miatt. Ehhez kapcsolódóan viszont lényeges, hogy a közösségi gazdaság szereplői csak részben értelmezhetőek a hagyományos gazdasági kategóriákon belül, így mindenképpen rugalmasságra és nyitottságra van szükség mind az elemzési, mind a döntéshozatali folyamatok során (Boros, Dudás 2017).

Jegyzetek

- 1 A tanulmány további részében a sharing economy, a közösségi gazdaság és a megosztáson alapuló gazdaság fogalmakat egymás szinonimáiként használjuk.
- 2 A szögletes zárójelben szereplő platformok nem szerepelnek az eredeti definícióban, azokat a szerzők tették hozzá kiegészítésként a jobb értelmezhetőség érdekében.

Köszönetnyilvánítás

A tanulmányban ismertetett kutatás a 128015 számú „A magyarországi közösségi szállásadás földrajzi vizsgálata” projekt részeként, a Nemzeti Kutatási Fejlesztési és Innovációs Alap támogatásával valósult meg.

Irodalom

- Acquier, A., Daudigeos, T., Pinkse, J. (2017): Promises and paradoxes of the sharing economy: An organizing framework. *Technological Forecasting & Social Change*, 125., 1–10. <http://doi.org/gcsjqb>
- Bálint, D., Trócsányi, A. (2016): New ways of mobility: the birth of ridesharing. A case study from Hungary. *Hungarian Geographical Bulletin*, 4., 391–405. <http://doi.org/c2gt>
- Ballard, B. (2015): *The rise of the sharing economy*. <https://www.itproportal.com/2015/02/13/rise-sharing-economy/> (Letöltés: 2018. január 25.)
- Bardhi, F., Eckhardt, G. M. (2012): Access-based consumption: The case of car sharing. *Journal of Consumer Research*, 4., 881–898. <http://doi.org/637>
- Belk, R. (2007): Why not share rather than own? *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 1., 126–140. <http://doi.org/ct42xm>
- Belk, R. (2010): Sharing. *Journal of Consumer Research*, 5., 715–734. <http://doi.org/bvgnk4>
- Belk, R. (2014a): Sharing versus pseudo-sharing in Web 2.0. *The Anthropologist*, 1., 7–23. <http://doi.org/gfc8sb>
- Belk, R. (2014b): You are what you can access: sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*, 8., 1595–1600. <http://doi.org/gfc8r9>
- Benkler, Y. (2004): 'Sharing nicely': on shareable goods and the emergence of sharing as a modality of economic production. *The Yale Law Journal*, 2., 273–358. <http://doi.org/dfs9c>
- Böcker, L., Meelen, T. (2017): Sharing for people, planet or profit? Analysing motivations for intended sharing economy participation. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 2., 28–39. <http://doi.org/gcsjw6>
- Boros L., Dudás G. (2017): A közösségi szállásadás konfliktusai és dilemmái. *Földrajzi Közlemények*, 3., 288–298.
- Boros, L., Dudás, G., Kovalcsik, T., Papp, S., Vida, Gy. (2018): Airbnb in Budapest: Analysing spatial patterns and room rates of hotels and peer-to-peer accommodations. *GeoJournal of Tourism and Geosites*, 1., 26–38.
- Boros L., Pál V. (2011): A gazdasági válság hatásai és a rá adott válaszok különböző földrajzi léptékeken. *Földrajzi Közlemények*, 1., 17–32.
- Botsman, R. (2012): *The currency of the new economy is trust*. TED talk. <https://www.youtube.com/watch?v=kTqgiF4HmgQ> (Letöltés: 2018. január 25.)
- Botsman, R. (2013): *The sharing economy lacks a shared definition*. <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition> (Letöltés: 2018. január 25.)
- Botsman, R. (2015a): *Defining the sharing economy: What is collaborative consumption – and what isn't?* <https://www.fastcompany.com/3046119/defining-the-sharing-economy-what-is-collaborative-consumption-and-what-isnt> (Letöltés: 2018. február 13.)
- Botsman, R. (2015b): The power of sharing: How collaborative business models are shaping a new economy. *Digital Transformation Review*, 28–34.
- Botsman, R., Rogers, R. (2011): *What's mine is yours*. Harper Business, New York
- Boudreau, J. (2015): We need to move beyond the employee vs. contractor debate. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2015/07/we-need-to-move-beyond-the-employee-vs-contractor-debate> (Letöltés: 2018. február 21.)
- Breidbach, C. F., Brodie, R. J. (2017): Engagement platforms in the sharing economy: Conceptual foundations and research directions. *Journal of Service Theory and Practice*, 4., 761–777. <http://doi.org/gbf82x>
- Brighenti, B. (2015): *The local and regional dimensions of the sharing economy*. European Union Committee of the Regions. ECON-VI/005. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015IR2698&from=EN> (Letöltés: 2018. február 14.)
- Bucher, E., Fieseler, C., Lutz, C. (2016): What's mine is yours (for a nominal fee) – Exploring the spectrum of utilitarian to altruistic motives for Internet-mediated sharing. *Computers in Human Behaviour*, 62., 316–326. <http://doi.org/f8tt72>
- Buda G., Lehota J. (2017): Az internetalapú közösségi gazdálkodás formái. *Gazdaság és Társadalom*, 2., 23–46. <http://doi.org/c2gv>

- Cheng, M. (2016): Sharing economy: a review and agenda for future research. *International Journal of Hospitality Management*, 57., 60–70. <http://doi.org/gcsj74>
- Cockayne, D. G. (2016): Sharing and neoliberal discourse: The economic function of sharing in the digital on-demand economy. *Geoforum*, 77., 73–82. <http://doi.org/f9g68x>
- Codagnone, C., Biagi, F., Abadie, F. (2016): *The passions and the interests: unpacking the 'sharing economy'*. Institute for Prospective Technological Studies, JRC Science for Policy Report EUR 27914 EN. <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101279/jrc101279.pdf> (Letöltés: 2018. február 08.)
- Codagnone, C., Martens, B. (2016): *Scoping the sharing economy: Origins, definitions, impact and regulatory issues*. Institute for Prospective Technological Studies Digital Economy Working Paper 2016/01, JRC100369. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2783662 (Letöltés: 2018. február 13.)
- Cohen, B., Kietzmann, J. (2014): Ride on! Mobility business models for the sharing economy. *Organization & Environment*, 3., 279–296. <http://doi.org/f6kf67>
- Cohen, M., Sundararajan, A. (2015): Self-regulation and innovation in the peer-to-peer sharing economy. *University of Chicago Law Review Online*, 1., 116–133.
- De Grave, A. (2016): *L'économie collaborative, c'est fini*. <http://magazine.ouishare.net/fr/2016/02/leconomie-collaborative-cest-fini/> (Letöltés: 2018. február 21.)
- Dervojeđa, K., Verzijl, D., Nagtegaal, F., Lengton, M., Roumwaat, E., PwC Netherlands, Monfardini, E., Frideres, L., PwC Luxembourg (2013): *The sharing economy – Accessibility based business models for peer-to-peer markets*. Business Innovation Observatory, European Union
- Dillahunt, T. R., Malone, A. R. (2015): The promise of the sharing economy among disadvantaged communities. In: *Proceedings of the 33rd Annual ACM Conference on Human Factors in Computing Systems*. ACM, New York, 2285–2294. <http://doi.org/c2gw>
- Dredge, D., Gyimóthy, Sz. (2015): The collaborative economy and tourism: Critical perspectives, questionable claims and silenced voices. *Tourism Recreation Research*, 3., 286–302. <http://doi.org/c2gx>
- Dubois, E., Schor, J., Carfagna, L. (2014): New cultures of connection in a Boston Time Bank. In: Schor, J., Thompson, C. (eds.): *Sustainable lifestyles and the quest for plenitude*. Yale University Press, New Haven., 95–124.
- Dudás G., Kovalcsik T., Boros L., Kovalcsik B., Vida Gy. (2018): Az Airbnb szálláskínálatának jellemzői a megyei jogú városokban. *Területi Statisztika*, 5., 462–488. <http://doi.org/c2gz>
- Dudás, G., Vida, Gy., Kovalcsik, T., Boros, L. (2017): A socio-economic analysis of Airbnb in New York City. *Regional Statistics*, 1., 135–151. <http://doi.org/cr4x>
- Duhigg, C., Kocieniewski, D. (2012): How Apple sidesteps billions in taxes. <http://www.nytimes.com/2012/04/29/business/apples-tax-strategy-aims-at-low-tax-states-and-nations.html> (Letöltés: 2018. február 21.)
- Eckhardt, G. M., Bardhi, F. (2016): The relationship between access and practices and economic systems. *Journal of the Association for Consumer Research*, 1., 210–225. <http://doi.org/c2g2>
- Einav, L., Farron, C., Levin, J. (2016): Peer-to-peer markets. *Annual Review of Economics*, 1., 615–635. <http://doi.org/c2g3>
- Evans, P. C., Gawer, A. (2016): The rise of the platform economy – A global survey. *The emerging platform economy series*, 1., 1–26.
- Felländer, A., Ingram, C., Teigland, R. (2015): Sharing economy – Embracing change with caution. *Näringspolitiskt Forum Rapport*, 11., 1–70. https://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2015/06/Sharing-Economy_webb.pdf (Letöltés: 2018. február 8.)
- Frenken, K. (2017): Political economies and environmental futures for the sharing economy. *Philosophical Transactions of the Royal Society A*, 375: 20160367. <http://doi.org/c2g4>
- Frenken, K., Meelen, T., Arets, M., Van de Glind, P. (2015): Smarter regulation for the sharing economy. <https://www.theguardian.com/science/political-science/2015/may/20/smarter-regulation-for-the-sharing-economy> (Letöltés: 2017. július 20.)
- Frenken, K., Schor, J. (2017): Putting the sharing economy into perspective. *Environmental Innovations and Societal Transitions*, 23., 3–10. <http://doi.org/gcsjw9>
- Friedman, G. (2014): Workers without employers: shadow corporations and the rise of the gig economy. *Review of Keynesian Economics*, 2., 171–188. <http://doi.org/gckft5>

- Gansky, L. (2010): *The mesh: Why the future of business is sharing*. Penguin, London
- Gansky, L. (2011): Do more, own less: A grand theory of the sharing economy. <https://www.theatlantic.com/business/archive/2011/08/do-more-own-less-a-grand-theory-of-the-sharing-economy/244141/> (Letöltés: 2018. január 8.)
- Ghisellini, P., Cialani, C., Ulgiat, S. (2016): A review on circular economy? The expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. *Journal of Cleaner Production*, 114., 11–32. <http://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.08.092>
- Gobble, M. M. (2015): Regulating innovation in the new economy. *Research-Technology Management*, 2., 62–67.
- Goudin, P. (2016): *The cost of non-Europe in the sharing economy - Economic, social and legal challenges and opportunities*. European Parliament [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU\(2016\)558777_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/558777/EPRS_STU(2016)558777_EN.pdf) (Letöltés: 2018. január 8.)
- Grassmuck, V. R. (2012): The sharing turn: Why we are generally nice and have a good chance to cooperate our way out of the mess we have gotten ourselves into. In: Sützl, W., Stalder, F., Maier, R., Hug, T. (eds.): *Cultures and ethics of sharing*. Innsbruck University Press, Innsbruck, 17–34.
- Guttentag, D. (2015): Airbnb: Disruptive innovation and the rise of an informal tourism accommodation sector. *Current Issues in Tourism*, 12., 1192–1217. <http://doi.org/10.1080/15487717.2015.1081117>
- Habibi, M. R., Davidson, A., Laroche, M. (2017): What managers should know about the sharing economy. *Business Horizons*, 1., 113–121. <http://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.01.001>
- Habibi, M. R., Kim, A., Laroche, M. (2016): From sharing to exchange: An extended framework of dual modes of collaborative nonownership consumption. *Journal of the Association for Consumer Research*, 1., 277–294. <http://doi.org/10.1002/jacr.120>
- Hamari, J., Sjöklint, M., Ukkonen, A. (2016): The sharing economy: Why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association Information Science and Technology*, 9., 2047–2059. <http://doi.org/10.1002/jas.120>
- Jancsik A., Michalkó G., Csernyik M. (2018): Megosztás megosztottság nélkül – az Airbnb és a budapesti szálláshelypiac átalakulása. *Közgazdasági Szemle*, 3., 259–286. <http://doi.org/10.1016/j.közgaz.2018.01.001>
- John, N. A. (2012): Sharing and Web 2.0: The emergence of a keyword. *New Media & Society*, 2., 167–182. <http://doi.org/10.1177/1461655612456844>
- John, N. A. (2013): The social logics of sharing. *The Communication Review*, 3., 113–131. <http://doi.org/10.1080/15350169.2013.781117>
- Kalóz E. (2015): A közösségi gazdaság – elméleti megfontolások és gyakorlati jellemzői. *Információs Társadalom: Társadalomtudományi folyóirat*, 1., 30–47.
- Karakasné Morvay K. (2016): A sharing economy hatása a hazai szálláshelyekre. In: Vagány J., Fenyvesi É. (szerk.): *Multidiszciplináris kihívások, sokszínű válaszok*. BGE KVIK Közgazdasági Intézet Tanszéki Osztály, Budapest., 55–77.
- Kassan, J., Orsi, J. (2012): The legal landscape of the sharing economy. *Journal of Environmental Law and Litigation*, 1., 1–20.
- Kathan, W., Matzler, K., Veider, V. (2016): The sharing economy: Your business model's friend or foe? *Business Horizons*, 6., 663–672. <http://doi.org/10.1016/j.bushor.2016.01.001>
- Katz, V. (2015): Regulating the sharing economy. *Berkeley Technology Law Journal*, 30., 1067–1126. <http://doi.org/10.1016/j.btlj.2015.01.001>
- Kenney, M., Zysman, J. (2015): *Choosing a future in the platform economy: The implications and consequences of digital platforms*. Kaufmann Foundation New Entrepreneurial Growth Conference, Discussion Paper. <http://www.brie.berkeley.edu/wp-content/uploads/2015/02/PlatformEconomy2DistributeJune21.pdf> (Letöltés: 2018. február 8.)
- Kenney, M., Zysman, J. (2016): The rise of the platform economy. *Issues in Science and Technology*, 3., 61–69.
- Kerekes S. (2014): Enyém, tiéd, miénk – Birtoklás helyett megosztás. *Recity*. <http://recity.hu/enyem-tied-mienk-birtoklas-helyett-megosztas/> (Letöltés: 2018. október 1.)
- Lamberton, C. P., Rose, R. L. (2012): When is ours better than mine? A framework for understanding and altering participation in commercial sharing systems. *Journal of Marketing*, 4., 109–125. <http://doi.org/10.1007/s11335-012-9299-2>

- Lengyel L. (2017): Új üzleti modell? – A közösségi gazdaság kihívásai Magyarországon. *E-conom*, 1., 66–77. <http://doi.org/c2hb>
- Malhotra, A., Van Alstyne, M. (2014): The dark side of the sharing economy and how to lighten it. *Communication of the ACM*, 11., 24–27. <http://doi.org/gfc8q7>
- Martin, C. J. (2016): The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? *Ecological Economics*, 121., 149–159. <http://doi.org/gdf45s>
- Matzler, K., Veider, V., Kathan, W. (2015): Adapting to the sharing economy. *MIT Sloan Management Review*, 56., 70–77.
- Meelen, T., Frenken, K. (2015): Stop saying Uber is part of the sharing economy. <https://www.fastcompany.com/3040863/stop-saying-uber-is-part-of-the-sharing-economy> (Letöltés: 2018. január 8.)
- Miller, S. R. (2016): First principles for regulating the sharing economy. *Harvard Journal on Legislation*, 53., 147–202. <http://doi.org/c2hc>
- Móricz P. (2016): A sharing economy üzleti modellje: Airbnb és Uber típusú megosztási piacterek. In: *Megosztás alapú gazdaság és társadalom: futó divat vagy új korszak?* Konferenciaelőadás, Digitális Jólét Program. http://real.mtak.hu/79312/1/MoriczPeter_DJP_A_sharing_economy_uzleti_modelle_szoveges.pdf (Letöltés: 2018. október 1)
- Munoz, P., Cohen, B. (2017): Mapping out the sharing economy: A configurational approach to sharing business modeling. *Technological Forecasting & Social Change*, 125., 21–37. <http://doi.org/gcsjp4>
- Murillo, D., Buckland, H., Val, E. (2017): When the sharing economy becomes neoliberalism on steroids: Unravelling the controversies. *Technological Forecasting & Social Change*, 125., 66–76. <http://doi.org/gcsjp8>
- Nagy Z. (2016): A közösségi gazdaság (sharing economy) és pénzügyi szabályozása. In: Kékesi T. (ed.): *The Publications of the Multiscience - XXX. microCAD International Multidisciplinary Scientific Conference*. University of Miskolc, Miskolc, 7.
- Owyang, J., Tran, C., Silva, C. (2013): *The collaborative economy*. www.collaboriamo.org/media/2014/04/collabecon-draft16-130531132802-phpapp02-2.pdf (Letöltés: 2018. január 8.)
- Ozanne, L. K., Ballantine, P. W. (2010): Sharing as a form of anti-consumption? An examination of toy library users. *Journal of Consumer Behaviour*, 6., 485–498. <http://doi.org/cqfs8q>
- Pais, I., Provasi, G. (2015): Sharing economy: a step toward the re-embeddedness of the economy? *Stato E Mercato*, 3., 347–377. <http://doi.org/c2hd>
- Petrini, M., de Freitas, C. S., da Silveira, L. M. (2017): A proposal for typology of sharing economy. *Revista de Administracao Mackenzie*, 5., 39–62. <http://doi.org/c2hf>
- Puschmann, T., Alt, R. (2016): Sharing economy. *Business & Information Systems Engineering*, 1., 93–99. <http://doi.org/c2hg>
- PWC (2015): *Osztogatnak vagy fosztogatnak? A sharing economy térnyerése*. https://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/assets/pdf/sharing_economy.pdf (Letöltés: 2018. január 8.)
- Quattrone, G., Proserpio, D., Quercia, D., Capra, L., Musolesi, M. (2016): *Who benefits from the “sharing” economy of Airbnb?* Proceedings of the 25th International Conference on World Wide Web, 1385–1394. <http://doi.org/c2hh>
- Ranjbari, M., Morales-Alonso, G., Carrasco-Gallego, R. (2018): Conceptualizing the sharing economy through presenting a comprehensive framework. *Sustainability*, 10., 1–24. <http://doi.org/gd7rzw>
- Reinhold, S., Dolnicar, S. (2017): The sharing economy. In: Dolnicar, S. (ed.): *Peer-to-peer accommodation networks: Pushing the boundaries*. Goodfellow Publishers, Oxford, 15–26. <http://doi.org/c2hj>
- Richardson, L. (2015): Performing the sharing economy. *Geoforum*, 67., 121–129. <http://doi.org/f742s3>
- Rinne, A. (2013): *Circular economy innovations & new business models dialogue*. http://www3.weforum.org/docs/WEF_YGL_CircularEconomyInnovation_PositionPaper_2013.pdf (Letöltés: 2018. február 15.)
- Schor, J. (2014): *Debating the sharing economy*. <http://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy> (Letöltés: 2017. július 26.)
- Schor, J., Attwood-Charles, W. (2017): The “sharing” economy: labour, inequality, and social connection on for-profit platforms. *Sociology Compass*, 8., 1–16. <http://doi.org/c2hk>
- Schor, J., Fitzmaurice, C. J. (2015): Collaborating and connecting: The emergence of the sharing economy. In: Reisch, L., Thøgersen, J. (eds.): *Handbook on research on sustainable consumption*. Edward Elgar, Cheltenham, 410–425. <http://doi.org/c2hm>

- Schor, J., Fitzmaurice, C. J., Carfagna, L. B., Attwood-Charles, W., Poteat, E. D. (2016): Paradoxes of openness and distinction in the sharing economy. *Poetics*, 54., 66–81. <http://doi.org/gfc8n4>
- Selloni, D. (2017): New forms of economies: Sharing economy, collaborative consumption, peer-to-peer economy. In: *CoDesign for public-interest services. Research for development*. Springer, Cham, 15-26. <http://doi.org/c2hn>
- Slee, T. (2015): *What's yours is mine: Against the sharing economy*. OR Books, New York, London
- Stephany, A. (2015): *The business of sharing – Making in the new sharing economy*. Palgrave MacMillan, New York
- Sundararajan, A. (2016): *The sharing economy – The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England
- Szabó K. (2017): Intézményi vállalkozások: Intézményi újítások – létező intézmények kombinációjával. *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, 3., 2–14. <http://doi.org/c2hp>
- Teubner, T. (2014): Thoughts on the sharing economy. *Proceedings of the International Conference on e-Commerce*, 11., 322–326.
- Tussyadiah, I. P., Pesonen, J. (2015): Impacts of peer-to-peer accommodation use on travel patterns. *Journal of Travel Research*, 8., 1022–1040. <http://doi.org/f9g9rn>