

Parragh Bianka

Versenyképességi kihívások és lehetséges gazdaságpolitikai válaszok a sharing economy világában¹

Challenges to Competitiveness and Possible Economic Political Responses in the World of Sharing Economy



Összefoglalás

A piacgazdasági átmenet évtizedei, az internet térhódítása, az Európai Unióhoz való csatlakozás, a globalizáció, majd a pénzügyi-gazdasági válság mind megváltoztatták a fogyasztói szokásokat és elvárásokat, felülírtak korábbi kereskedelmi mechanizmusokat és technikákat, üzleti modelleket, melyeket a felfokozott élettémpó, az erőforrásokkal való racionális gazdálkodásra, a fenntarthatóságra való törekvés, a digitális innováció és technológia, s nem utolsósorban a gazdasági egyenlőtlenségek mind felerősítenek. A piaci szereplők motivációi és magatartása átalakulóban van. Új üzleti modellek jönnek létre, és bizonyítják életképességüket. Új fogalom jelent meg: a megosztáson alapuló gazdaság, a sharing economy fogalma, melyben a piaci szereplők szüregszerűen újradefiniálják szerepüket. A sharing economy globális térhódítása lokális alkalmazkodást kíván, és egységes nemzetgazdasági, európai szintű válaszreakciót igényel.

DR. PARRAGH BIANKA PhD, adjunktus, Nemzeti Közszerológati Egyetem
Államtudományi és Közigazgatási Kar, Közpénzügyi és Államháztartási
Intézet (parragh.bianka@uni-nke.hu).

Summary

The decades of transition to a market economy, the spread of the internet, accession to the European Union, globalisation, followed by the financial and economic crisis, all changed consumer habits and expectations, overriding former commercial mechanisms, techniques and business models. All of these are reinforced by a faster pace of life, efforts to manage resources rationally, an endeavour to be sustainable, digital innovation and technology, and last but not least, economic imbalances. The motivation and behaviour of market actors are in transition. New models are emerging and manifesting vitality. A new concept has arisen: that of sharing economy, in which market actors need to redefine their roles. The global expansion of sharing economy demands local adaptation and a unified response, both from the national economy and on a European level.

BEVEZETÉS

A magyar gazdaság versenyképességi kihívásai a 2008–2009-es pénzügyi-gazdasági válságot követő, makrogazdasági egyensúllyal jellemezhető időszakban sem csekélyebbek vagy könnyebben megválaszolhatók. A kihívások elsőként a vállalati versenyképesség dimenzióiban jelentkeznek, amelyek a háztartások, vállalkozások csoportjában újszerű üzleti környezetet teremtenek. A fogyasztói gondolkodás és magatartás jelentősen átalakul, új üzleti modellek jönnek létre, melyet a sharing economy vállalkozások térnyerése mutat leginkább. A változási folyamat gyors és hatékony válaszreakciót követel az állam mint különleges gazdasági szereplő irányából, hiszen a nemzetközi és hazai üzleti környezet változásaihoz alkalmazkodni szükséges, a kor újszerű kihívásait értő és figyelembe vevő gazdaságpolitika, valamint szabályozói környezet alkalmas lehet arra, hogy a nemzetgazdaság, s benne a hazai vállalkozások versenyképességét fokozza.

A felzárkózás kihívásai – forradalmi változás

Magyarország társadalmi és gazdasági fejlődésének alapfeltétele a magát a fejlődést finanszírozni képes, versenyképes nemzetgazdaság megteremtése és fenntartása, melyben meghatározó a hatékony, versenyképes vállalkozások szerepe.

A magyar gazdaság versenyképességének főbb tényezői a gazdasági szereplők irányából:

– A versenyszektor és a vállalati szféra megfelelő működése a hosszú távon fenntartható gazdasági növekedés alapját adja.

– Az állam mint különleges gazdasági szereplő, melynek működése meghatározó jelentőségű a versenyképesség alakulásában.

A gazdaságpolitika leginkább a stabilitás biztosításával járul hozzá a versenyképességhez, mely alapot teremt a gazdasági növekedés egyes vállalati és állami dimenziókban való megvalósulásához. A hosszú távon fenntartható gazdasági növekedés mo-

torját elsődlegesen a vállalati szféra megfelelő és hatékony működése biztosítja. „Egy olyan közepesen fejlett országban, mint Magyarország, ehhez növekvő, hatékony és versenyképes vállalkozásokra van szükség, amelyek e cél érdekében kellőképpen innovatívvá tudnak válni.”² A stabilitás biztosításának fenntartása kérdéskörében kiemelt jelentőségű a gazdaság ciklikus ingadozásának tompítása, s annak ténye, hogy az állam maga is arra törekszik, hogy ne legyen válságok előidézője. „A stabilitás középtávon elősegítheti és ösztönözheti a növekedést.”³ Meghatározó, hogy a versenyképesség közép- vagy hosszú távú növelésének igényét valamennyi piaci szereplő képviselje, felismerve a reformok végigvitelének jelentőségét, mely nemcsak nemzetgazdasági, hanem uniós szinten megvalósuló érdekközösséget kíván meg. Érintettnek és determináns szerepet betöltőnek tekinthetők e körben a gazdaságpolitikai döntéshozók, a bankrendszer (MNB és a pénzügyi szféra), az üzleti szféra, a tudományos élet, továbbá a lakosság, a civil szféra.

Globalizáció és technológiai fejlődés kapcsolata

A globalizáció nem csak gazdasági tartalmú folyamat, így számos társadalmi, szociális, politikai, intézményi és nem utolsósorban kulturális vonatkozása, hatása van.⁴ A gazdasági értelemben vett globalizáción a világgazdaság mind több, egyre inkább valamennyi országra kiterjedő és szerves rendszerre formálódását értjük. A globalizáció folyamatának felgyorsulása az elmúlt évtizedekben szembetűnő, mely minden korábbinál szélesebb körben tudatosult az emberekben.

A gazdasági globalizálódás folyamatának mindenkori motorja a technológia fejlődése, legfőbb „hordozója” pedig a nemzetközi tevékenységet folytató, külföldi beruházásokban megtestesülő tőke. Előrehaladását determinálja a nemzetközi gazdasági kapcsolatok liberalizálódásának mértéke, a világgazdaságba bekapcsolódó országok száma, valamint a bekapcsolódás mikéntje. A nemzeti gazdaságpolitika számára a tényezők szabad áramlása miatt csökkenő autonómiája a globalizációból következő növekvő felelősséggel párosul. Nemzetgazdasági vetületben, a fenntartható versenyképesség és annak erősítése körében kulcsterületek, illetve kulcstényezők azonosítása szükséges, nem figyelmen kívül hagyva a technológiai fejlődés fókuszterületeit, összhangban a technológiai, innovációs humánerőforrás-kapacitással és -szükségletekkel.

Gazdaságfejlesztési területek és a technológiai fejlődés új korszaka

A magyar nemzetgazdaság versenyképessége szempontjából döntő jelentőségű a fizikai infrastruktúra és az anyagi erőforrások, valamint a humán tőke és a szellemi erőforrások olyan gazdaságfejlesztési területekre koncentrálása, ahol Magyarország hagyományosan sikeres, kiemelkedő szintű szellemi tőkével és tapasztalatokkal rendelkezik. Ezen ágazatokat húzóágazatoknak tekinthetjük, ide sorolható a gyógyszeripar, informatika, járműipar, mezőgazdaság. E rendszerben az informatika és infokommunikáció területe különös jelentőséggel bír, mely globális, nemzetközi dimenzióban hosszú távon, tartósan növekszik, és más ágazatok fejlődésére is erőteljes hatást gyakorol.

A napjainkban zajló 4. ipari forradalom és gyors technológiai fejlődés következtében strukturális átalakulás zajlik, mely hatásai az élet minden területén megjelennek. A technológiai forradalom mélyrehatóan átalakítja a társadalmat. Mára az informatika életünk természetes részévé, számos folyamat alapjává vált. Digitális rendszerek, struktúrák jöttek létre, és az informatika szövetszinten épült be a gazdasági szereplők mindennapjaiba, az őket körülvevő legegyszerűbb folyamatokba is. Az informatika nélkül egyre kevésbé működik kereskedelem, nyújtanak szolgáltatást, zajlik kommunikáció, ahogy állam, közigazgatás, település, otthon sem létezik informatika nélkül. Az IKT-szektor⁵ hatékony kihasználása új életminőséget és új üzleti lehetőséget nyit meg a világ előtt. Kofi Annan⁶ rámutat: „amennyiben megfelelően hasznosítjuk és irányítjuk, az infokommunikációs technológiák lehetőséget biztosítanak társadalmi, gazdasági és kulturális életünk valamennyi aspektusának fejlesztésére”.

Az IKT-n belül a hardver és szoftver mellett megerősödik a szolgáltatás jelentősége, mely folyamat embereket és dolgokat, vagy akár dolgokat és dolgokat⁷ kapcsol össze az internet segítségével, a szükségletek költségkímélő és gyors kielégítése céljából. Rohamléptekkel jönnek létre és kerülnek magasabb szintre a már megjelenésükkor is innovatív megoldások, melyek a folyamatba fogyasztókat bekapcsolni kívánó szolgáltatókat további technológiai kihívások formájában megjelenő, innovatív fejlesztésekre ösztönzik.

A technológiai fejlődés technológiai váltást is eredményez, mely lehetséges típusainak valamennyi jegyével jellemezhető. Tehát a technológiai váltás egyszerre újító (innovatív), bomlasztó (diszruptív)⁸ és felforgató (szubverzív)⁹. A diszruptív technológiák lebontják a már kialakult rendszereket, és forradalmian új termék vagy szolgáltatás létrejöttéhez vezetnek.¹⁰ A napjainkban lezajló technológiai váltás alapja az internet és a felhasználói igény maximális szintű kielégítésére törekvő mobilapplikációk alkalmazása, melyhez szorosan kapcsolódik egy új, szolgáltatásközpontú üzleti modell. A létrejött s folyamatosan formálódó új üzleti modell nemcsak innovatív, hanem egyben felforgató is, hiszen agresszív térhódítása kihívások sora elé állítja a hagyományos szolgáltatásokat nyújtó és hagyományos üzleti modell szerint működő piaci szereplőket. A tekintetben pedig mindenképpen bomlasztó a technológiai váltás, hogy nagy arányban kivonja magát az adók, biztosítások és az ipari szabályozások alól. A diszruptív technológia fejlesztése során számos problémával szembesülnek a nagyvállalatok: egyrészt a piac fejlődése elválik a technológiafejlesztéstől, másrészt a diszruptív technológia új piacot igényel, továbbá a diszruptív technológia új piacának a kiszolgálásához jelentősen eltérő kapacitások szükségesek, végül a befektetések eldöntéséhez nem áll rendelkezésre elég információ.¹¹ Jellemző – főleg Amerikában¹² –, hogy a kisvállalkozások fejlesztik ki a radikálisan új, diszruptív technológiákat, az azokat alkalmazó termékek és szolgáltatások legnagyobb hányadát, jöllehet a K+F 87%-át a nagyvállalatok finanszírozzák. A kisvállalatok döntési útjai rövidebbek, átláthatóbbak, gyorsabbak, kockázatvállalási hajlandóságuk magasabb, emiatt sikeresebbek az eredeti, innovatív kezdeményezések alkalmazásában is. A nagyvállalatok főleg a fenntartható innovatív technológiákat fejlesztik, védelmet adva ezzel is piacuknak. Különösen a diszruptív jelleg támasztja alá a nemzetgazdasági szintű válaszreakció szükségességét.

Az új üzleti modell új struktúrát hoz létre, amellel hogy párhuzamosan régieket is felszámol. Teremtve rombol. Az alkotó rombolás elmélete¹³ szerint minden gazdasági fejlődési ciklus a korábbi termelési tényezők szétrombolásával kezdődik. A rombolás nem a rendszer hibája, hanem az új struktúrák kialakulásának feltétele. Lényeges, hogy a létrejövő új struktúrák pozitív hatással járjanak. Kiemelendő a tudás szerepének felértékelődése, továbbá a fenntarthatóság iránti igény. Termelésalapú gazdaság helyett a fenntartható fogyasztás kerül a középpontba, és átalakul a fogyasztói gondolkodásmód, meghatározó az erőforrásokkal való racionális gondolkodás. Új fogalmak, új üzleti modellek jönnek létre.

A sharing economy fogalmi háttere és térnyerése

A sharing economy gondolkörének s mint üzleti modell értelmezésének alapfeltétele, hogy tisztán lássuk, eladó vagy vevő bármely gazdasági szereplő lehet. Magán-személyek léphetnek és lépnek a vállalkozások szerepébe. Az érdeklődő, potenciális közösség számára értéket teremtve szolgáltatnak, bocsátják áruba felesleges kapacitásaikat, tudásukat, megosztva a fizikai és emberi erőforrásokat. A fogyasztói gondolkodásmód átalakulását bizonyítja az is, hogy az emberi tudás, erőforrások és fizikai javak megosztott előállítás, alkotása, majd elosztása, kereskedelme és fogyasztása a sharing economy üzleti modell alapjául azonosítható.

A sharing economy egy olyan specifikus gazdasági és szociológiai ökoszisztéma, mely a fizikai és emberi erőforrások megosztására épül. Magában foglalja a közösségi termelést, elosztást, kereskedelmet és szolgáltatáscserét különböző egyének és szervezetek között.¹⁴ A sharing economy a felek közé ékelődő digitális felület nélkül nem volna értelmezhető, és nem is létezne. A fogalmi keret meghatározásakor kiindulhatunk a digitális platform kifejezésből is, így joggal nevezhető platformgazdaságnak.

A sharing economy, mint megosztáson alapuló üzleti modell, emberi és fizikai erőforrások közösségi megosztását jelenti. A megosztás online felületen történik, mely igénybevételével kapcsolatot létesítenek egymással a felhasználók (eladó és vevő), akik egymás feleslegesnek bizonyuló, kihasználatlan tárgyait, szolgáltatásait rövid távon, különösebb adminisztratív költségek nélkül vennék igénybe, kölcsönöznék. Az emberi tudás, erőforrások és fizikai javak megosztott előállításán, alkotásán, elosztásán, kereskedelmén és fogyasztásán alapul. A fizikai javak megosztása körében hatékonyak bizonyulnak a közösségi oldalak is, mint a Facebook vagy a Twitter.¹⁵ P2P vagy C2C (peer-to-peer – társ-társ, illetve consumer-to-consumer – fogyasztó-fogyasztó) értékesítési/átadási láncban valósul meg a fogyasztók/felhasználók közötti erőforrás-megosztás.

A hagyományos ellátási lánc teljes egészében átalakul, a megosztáson alapuló üzleti modell gyakorlatilag lerombolja azt. Míg a hagyományos ellátási láncban a vállalkozások a szolgáltatást nyújtók, a végfelhasználók pedig a fogyasztók, addig az új, megosztáson alapuló üzleti modellben a végfelhasználók fellephetnek szolgáltatóként és fogyasztóként is. A megosztáson alapuló üzleti modellben a közösség számára kínált javak köre rendkívül széles skálát ölel fel. A felesleges kapacitásokat mint erőforrásokat informatikai eszközök és online felületek igénybevételével osztják meg egymással a felhasználók,

mely a „hosszú fark”¹⁶ elméletébe illeszthető. A „long tail” elnevezés az aszimmetrikus eloszlások hosszan elnyúló részét jelöli. Tehát egy görbén kiugróan magas érdeklődésre igényt tartó javak mellett a hosszan elnyúló, mindössze néhány felhasználó által birtokolt termékeket ábrázoló vonal leírására alkalmazzák.¹⁷ A mára végbement információs forradalom következtében a tranzakciós költségek oly mértékben csökkentek, hogy az e-kereskedelemben megéri készleten tartani a hosszú fark területére eső termékeket is, mert bár egyenként kis keresletet és így alacsony bevételt képviselnek, együtt viszont akár nagyobb piacot jelenthetnek, mint a sikertermékek. A hosszú fark a végtelen választékról szól. A bőséges, olcsó terjesztési lehetőségek révén bőséges, olcsó és korlátlan választék tárul elénk – és a közönség általában megosztja a kínálat teljes spektrumán.¹⁸

Visszaulva a korábban kifejtett technológiai váltások típusaihoz, a bomlasztó (disruptív) technológia éveken át is „lappanghat”, mielőtt teljesen kiforrna – amikor azonban már teljes dicsőségében lép színre, a hagyományos üzleti modell szerint működő piaci szereplőknek már nem lesz rá elég idejük, hogy alkalmazkodhassanak hozzá. Elkéstek. Ezen újdonságok előnyei nem mindig nyilvánvalóak első pillantásra a régiekkel szemben. Az első digitális fényképezőgépek például sokkal kisebb tudásúak, gyengébb minőségűek voltak, nehezkesebb használattal szemcsés és rossz minőségű képeket készítettek, az elemeik is hamar lemerültek. Az ilyen technológiák és termékek tehát a piac alsóbb végét célozzák meg (a „hosszú farkat”), amelynek a vásárlói általában hajlandók elfogadni a rosszabb minőséget, ha kevesebbet is kell fizetniük érte.

A hagyományos ellátási láncban a külföldi utazás során egy vállalkozás által működtetett szállodában lakunk, ezzel szemben a közösségi gazdaság világában egy magánszemély által kiadott lakásban vagy szobában lakunk. A hagyományos ellátási láncban, ha taxival akarunk utazni, egy vállalkozás (taxitársaság) által működtetett taxit rendelünk, ám a közösségi gazdaságban ugyanezt a szolgáltatást egy magánszemély nyújtja. Ha a gyermek kinőtte a babaágyát, a hagyományos üzleti modell szerint megvásárolja a szülő egy kereskedelmi egységben, míg a sharing economy világában megveszi egy magánszemélytől, akinek már nem kell. Lényeges, hogy az üzleti tranzakciónál mérlegelik a távolságot, több száz kilométer távolságra található babaágyat nem választ a vásárló, és többnyire 30 km sugarú körben realizálódnak az üzletkötések.

Az új üzleti modell alapvetése, hogy ugyanaz a szolgáltatás vagy áru a hagyományos modellhez viszonyítva gyorsabban, kedvezőbb áron kapható meg vagy szerezhető be.

Bizalom és kultúra

A sharing economy mint globális, üzleti trend értelmezhető, mely gondolatkörében, szokatlan módon, a globális méret a bizalom újraértelmezésével párosul. Meghatározó gazdasági és egyben kulturális erő, mely a fogyasztás minden dimenziójára kiterjed. A fogyasztás tárgyát (mit fogyasztunk) és módját (hogyan fogyasztunk) is átalakítja.

Az egyén irányából a közösség irányába, az „én” irányából a „mi” irányába tolódik el a hangsúly, megjelenik a „hit a közönsben” gondolatkör és egyben fogyasztói filozófia, mely determináns része a fogyasztói gondolkodásmód változási folyamatának. Új egyensúlyi modell jön létre. A megosztás talaján új szabályok születnek, melyek a

bizalom rendszerét eredményezik. A megosztó közösség a megbízható megosztókat bizalmával tünteti ki, nagyra értékeli. Új típusú kultúra formálódik, a kultúraváltás szektorokon, vallásokon, nemzeteken, társadalmi osztályokon átnyúló struktúrát épít. Az új struktúra a társadalom széles körének mindennapjaira, fogyasztói szokásaira is befolyással bír, fenntartásához pedig elengedhetetlen a „kritikus tömeg”.

A sharing economy térhódítását kiváltó tényezők

A fogyasztói szokások és elvárások megváltozásán túl még számos elem azonosítható. A fogyasztói társadalom kiépítésével fémjelzett piacgazdasági átmenet évtizedei, a neo-liberális gazdaságpolitika túltermelésre ösztönző, a jólétet fogyasztási javakra korlátozó, túlköltekezésre bátorító, devizahitelek útján történő erőn felüli kötelezettségvállalásra sarkalló gazdaságpolitikából jelentős túltermelés képződött. A 2008–2009-es pénzügyi-gazdasági válság a kihasználatlan kapacitásokat tovább szélesítette. A fogyasztói gondolkodásmód megváltozásával elfogadottá vált, hogy az erőforrások birtoklása helyett a bérlés is eredményre vezető lehet adott cél elérésében, így létrejött a gazdaság bérlésalapú szegmense. A magánszemélyek, mikro- és kisvállalatok körében a bérlés racionális alternatíva lehet, míg a nagyvállalatok esetében rendkívül erős a birtoklás igénye, így a sharing economy nem vagy kevéssé jelenik meg, s lényegesen lassabban terjed.

A fiatalok, különösen az Y és Z generáció¹⁹ tájékozódási és viselkedési szokásai átalakultak. Háttérbe szorult a könyvalapú ismeretszerzés, mely az oktatási-képzési rendszerben jelen van, de a fiatalok mindennapi életében, szabadidős tevékenységében, ismeretszerzésében annál kevésbé. Mivel a mobil technológiák hozzáférhetősége széles körű, s komfortosabb is a számítógépről, okostelefonról, tabletről letölteni adott információtartalmat, beleértve a tömegközlekedéshez kapcsolódó menetrendeket vagy akár az időjárás-jelentést, az említett generáció az „always online”²⁰ attitűddel jellemezhető. Naponta többször használják az internetet, okostelefonokat, közösségi oldalakat és hálózatokat. Az Y és Z generáció mint natív megosztó számára a hozzáférhetőség fontosabb, mint a birtoklás.

A 2008–2009-es pénzügyi-gazdasági válság következtében a fogyasztók óvatosabbak, tudatosabbak lettek, takarékosagra és kedvezőbb árfekvésű megoldások keresésére ösztönözve a gazdasági szereplők nagy részét. A válság negatív velejárójaként jelentősen megnőtt a munkanélküliek aránya; akik elvesztették az állásukat, alternatív pénzkereseti lehetőség és bevételi forrás után néztek.

Korunk globális kihívásait tekintve, az energiaárak és nyersanyagárak emelkedése, a zöldmozgalom, a környezettudatosság, a gazdasági egyenlőtlenségek mind hozzájárultak a sharing economy térhódításához.

A sharing economy megvalósításának főbb újszerűségei

Birtoklás helyett bérlés, míg tulajdonlás helyett a funkció megszerzése jelenik meg a fogyasztói igény kielégítésének feltételeként. A kritikus tömeg mint közösség mérete jelenik meg a lendület fenntartásának egyik zálogaként. Könnyen és gyorsan nyerhető

információ az adott fogyasztói igény kielégítésének körében, az informáltság alapját a könnyű és gyors leírás, fotók, lokáció jeleníti meg. A digitálisplatform-szolgáltatók jutalék ellenében kapcsolják össze a keresletet a kínálattal. A szolgáltató oly módon működteti a rendszert, hogy nem jelenik meg szükségszerű, harmadik, közvetítő félként az üzleti tranzakciók során, emiatt közvetlen on-demand és P2P-szükségletkielégítés valósítható meg. Könnyű és gyors hozzáféréssel, készpénzkímélő fizetési megoldásokkal, a közvetítők kiküszöbölésével új értelmezést nyer a bizalom. Bizalmi tőke képződik, a kapcsolódási háló, digitális bizalmi eszközök meghatározók.

A sharing economy főbb területei

- Mobilitási iparág – P2P-taxi, személyszállítás, P2P-autóbérlés, P2P-bringabérlés (car-sharing, ridesharing);
 - Kiskereskedelem;
 - Turizmus, szállodaipar (sharing accommodation) – P2P-szállás és lakáscsere, P2P-városnézés, lakásétermek, telekommunikáció, multimédia, szórakozás (TV/music/video streaming);
 - Pénzügyi szektor – Közösségi finanszírozás: crowdfunding, P2P-hitelezés, virtuális fizetőeszközök, fintech cégek, pénzforgalmi szolgáltatások;
 - Energetikaszektor;
 - Humán erőforrás (online staffing).

A közösségi szolgáltatások körében a felhasználó az eszközhasználatért fizet, és nincs fenntartási költség. Az alapszolgáltatások jellemzően havidíjmentesen vagy fix havidíjjal vehetők igénybe, melyhez kapcsolódóan prémium funkciók kérhetők bizonyos felár ellenében az egyes digitálisplatform-szolgáltatóknál.

A sharing economy kihívásai – az állami szerepvállalás szükségessége

Adózás és munkaügyi kapcsolatok

A hagyományos üzleti modell szerint működő vállalkozások adót fizetnek, s egyben érdekelték jó adófizetőként helytállni a piaci versenyben. Problémát jelent azonban, hogy bizonyos közösségi szolgáltatások a szürke- vagy feketegazdaság, illetve az adóelkerülés technikáit alkalmazó vállalkozásokhoz köthetően jelennek meg a piacon. Ezen szolgáltatásnyújtók tartós piaci működése versenyhátrányt teremt a hagyományos üzleti modellt követő és alkalmazó vállalati kör számára. Az átalánydíjas adózási megoldások, az ellenőrzés, próbavásárlás hozhatnak ugyan eredményt, azonban kétségre ad okot, és rövid időn belül megválaszolandó kérdésként merül fel, hogy kontrollálható-e offline állami szisztémákkal az online felületen zajló, gyakran üzletszerű tevékenység. A válasz aligha lehet igen. Különösen a szálláshely-szolgáltatás területén merül fel a tevékenység üzletszerűségének megállapíthatóságához kötődő probléma.

A munkaügyi kapcsolatokat tekintve lényeges különbségek azonosíthatók a munkaviszony, munkavégzés és a munkavállaló kötelezettségei, a munkavállaló számára

nyújtható juttatások, kedvezmények, munkaidő, pihenőidő, illetve a munkáltató kötelezettségei területén.

Az online munkával szembeni offline munka kihívásai a következőképpen jelennek meg, s kapcsolódnak szorosan a fentebb, az adózás dimenziójában kifejtett jelenségekhez és kérdésekhez: ha valaki egy nagyobb városban kiadja egy digitális platformot működtető szolgáltató – például Airbnb – útján a lakását, jellemzően havonta napi vagy 2-3 napos intervallumokban bizonyos gyakorisággal, akkor pluszbevételre tesz szert. Amennyiben ezt egy személy több ingatlannal teszi, még több bevételre tesz szert. A szállodaipar felismerte a fogyasztói igények változását, miszerint új szállásformára van szükségük a vendégeknek, így mára vállalatok vásárolnak kifejezetten ilyen céllal, az Airbnb-n kiadásra kerülő ingatlanokat. A folyamat hatására számos adózással kapcsolatos kihívás jelenik meg, hiszen az offline módon dolgozóknak egyre magasabb terhet kell majd viselniük.

Az offline munkát végző, munkaviszony-alapú munkavállalás szerint működő, címmel, telephellyel rendelkező vállalat munkaügyi kapcsolatait tekintve alkalmazás-alapú munkaerőbázisra épít, viseli az élők munkaterheit, szociális biztonságot nyújt munkavállalójának és a vele egy háztartásban élő családtagoknak. A munkaviszonyhoz kapcsolódóan konkrét időbeosztás alapján foglalkoztat, biztosít pihenőidőt, ebédidőt, szabadidőt, szabadságot, napi munkaidő alapján, adott munkakörben foglalkoztat.

Nem közömbös, hogy munkaviszony vagy polgári jogi jogviszony a munkavállalás alapja, mint ahogy az sem, hogy vállalkozásként megbízási szerződéssel „foglalkoztat”, vagy alkalmazottként, munkaviszony keretében történik a munkavégzés. Kulcskérdés tehát a munkajog vetületében, hogy a sharing economy modellt követő vállalat által foglalkoztatott személy jogviszonya a munkajog vagy a polgári jog hatálya alá tartozik-e. A színlelt szerződések tipikusan a közterhek elkerülését, minimalizálását célozzák. E színlelt szerződések hátrányos helyzetbe hozzák a munkát végző személyt, mivel számos olyan garancia veszik el számára, melyet a munkajog kógens rendelkezései biztosítanak. Például a maximális munkaidő, minimális pihenőidő törvényi mértéke, felmondási tilalom, garantált összegű minimális munkabér. A munkaviszony a függő munka jogviszonya, amelyet a hierarchikus, alá-fölé rendeltségi helyzet jellemez. Az önálló munkát végző személy a munkaerejét bocsátja áruba, és számára a munkavégzés az esetek döntő többségében a megélhetését is jelenti. Emiatt számos garanciális elem védi a munkavállalót a munkáltató utasítási, ellenőrzési és irányítási jogkörével, a „kizsákmányolással” szemben. Ezzel ellentétben, az önálló jogviszonyt létrehozó megbízási vagy vállalkozási szerződés esetén a felek mellérendelt pozícióban vannak, és a megrendelő, illetve a megbízó utasítási joga csak érdekeinek közvetítésére irányul. A megbízási jogviszony tárgyát a rábízott ügy ellátása, míg a vállalkozási jogviszony tárgyát meghatározott eredmény létrehozása képezi.

A sharing economy azon eseteiben, amikor személyek különösebb képzést nem igénylő, betanítás útján ellátható munkavégzésével nyújtott szolgáltatások közösségi hozzáférése valósul meg, a szolgáltatásnyújtásban részt vevő személyek alkalmazása nem kizárólag polgári jogi jogviszonyban valósulhat meg, hanem az könnyen minősülhet munkaviszonynak is. A munkaviszony minősítő jegyei, így például a felek közötti alá-fölé

rendeltség, az ebből eredő utasítási jog, a személyes munkavégzési kötelezettség, az ismétlődően jelentkező feladatok ebből a szempontból akkor is meghatározók lehetnek, ha az alkalmazások használata miatt, a munkavégzés során a sharing economy cég mint munkáltató háttérbe szorul a felhasználó és a szolgáltatás nyújtásában munkavégzésével részt vevő személy közvetlen kapcsolata miatt. A sharing economy üzleti konstrukció tehát rugalmasabb foglalkoztatást jelenthet, melynek nyomom követése, átlátható működtetése és ellenőrizhetősége javítana a munkát végző személy kiszolgáltatott helyzetén.

A szabályozásban az is nehézséget jelent, hogy a sharing economynek széles értelmezésben a B2C (business-to-consumer – vállalkozás–fogyasztó) is része. A vállalkozásnak a rá vonatkozó szabályok szerint kell eljárni abban az esetben is, ha magánszemélyként kívánja folytatni a vállalkozási tevékenységet.

Minőségbiztosítás

A közösségi gazdaság a közvetítők kiiktatásával, a közös felhasználók közt egymás iránti bizalmat feltételez. A közösségi gazdaságon alapuló kezdeményezések nagy része az interneten alapul, egyrészt a költséghatékonyság miatt, másrészt a bizalom is a világhálónak köszönhető. A szolgáltatást igénybe vevő vagy a közösségi digitális platform felületére csatlakozni kívánó magánszemély, mint jövőbeni szolgáltató, informálódhat az internet segítségével a másik félről. A sharing economy vállalatok működésének fontos eleme, hogy a közösség értékeli a tagjait, utast, sofőrt, szállásadót és bérlőt egyaránt. Az értékelések, a nyomom követhetőség alapot adhat a bizalom elnyerésére, mely során további bizalmi körök, emberi kapcsolatok létesülhetnek.

A vásárlók bizalma, a szolgáltatók vevői minősítése, a vevők szolgáltatói minősítése elégedettségmérésként, visszacsatolást megvalósító folyamatként értelmezhető a globális térben.

Fenntartható versenyképesség – fenntartható fogyasztás

A gazdaságpolitika klasszikus követelménye a gazdasági növekedés serkentése, a költségvetési, külkereskedelmi-fizetési mérleg pénzügyi egyensúlyának elősegítése, az infláció alacsony szinten tartása, továbbá a nemzetgazdaság versenyképességét szolgáló strukturális, fejlesztési reformok folyamatos véghezvitelére való képesség.²¹ Fenntartható növekedési pálya alatt azt a potenciális növekedési pályát értjük, mely az erőforrások optimális kihasználása mellett a pénzügyi egyensúlyt is megőrzi, azaz nem vezet túlzott mértékű, fenntarthatatlan adósságráták kialakulásához.²² Ha sikerül tartósan, hosszú távon fenntartani a gazdasági növekedés kívánatos szintjét, a gazdasági dimenzióhoz társadalmi dimenziók is kapcsolódnak.

Az ENSZ Környezet és Fejlődés Világbizottsága 1987-ben kiadott *Közös jövőnk* című jelentésében a gazdasági növekedés új korszakaként tekint a következő évtizedekre. Fókuszba a fenntartható fejlődés globális megvalósítására alapozó, természeti erőforrásokat megőrző filozófiát helyezi, mely segítene a fejlődő országok legtöbbször elhatalmasodó szegénység leküzdésében. Az ENSZ-jelentés gondolatkörében a fejlődés

három pillére a szociális, gazdasági és környezeti pillérek. A hosszú távú fejlesztési stratégiai irányvonalak kijelölésekor a három pillért együttes hatásaikkal, a közöttük fennálló kölcsönhatásokkal kell figyelembe venni.

A szolgáltatások irányába eltolódó gazdaság számos előnnyel bír a korábbi, termelésalapú gazdasághoz képest: ösztönzi az innovációt, a közvetlen emberi kapcsolatot, lehetővé teszi személyre szabott szolgáltatások létrehozását, továbbá hozzájárul a fogyasztás fenntarthatóbbá tételéhez. A szolgáltatásalapú gazdaságban a funkció lesz az elsődleges. A fogyasztó nem a terméket, hanem az általa nyújtott funkciót, szolgáltatást vásárolja meg: a fogyasztó nem autót, hanem a mobilitás lehetőségét vásárolja meg, nem hűtőszekrényre van szüksége, hanem arra, hogy az ételei sokáig elálljanak. A tömegtermelés jelenlegi fenntarthatatlan szintjéhez nem ragaszkodik, környezettudatos, új fogyasztási modell kialakítása szükséges.

A „közösségi gazdaság” mint kialakuló, új világ három előnyt hordoz magában. Ez a kialakuló, új világ megoldást találhat a környezet, a gazdaság és a társadalom válságára egyaránt, hiszen használatával csökken a környezetterhelés, csökkennek a fajlagos költségek, és nem mellékesen javulnak az emberi kapcsolatok is.

A sharing economy iparágakra gyakorolt hatása rendkívül jelentős, valamennyi gazdasági szereplő számára alapvető érdek volna a fair verseny feltételeinek megteremtése, vagy a különbségek csökkentésére tett törekvések. Elég csak az albréltárak robbanását példaként áttekinteni, mely alapvetően Budapesten és a Balatonnál figyelhető meg élesen. Folyamatosan csökken a kiadó lakások száma, a lakásárak emelkedése pedig gyorsuló tendenciát mutat, mellyel párhuzamosan népességcserélődésből következő kultúraváltás megy végbe.

A szabályozói fellépés elemeinek áttekintése

Elkerülendő:

Gazdaság lassítása, versenyképesség csökkenése, szürkegazdaság erősítése!

Elévendő:

– Az adófizetési kötelezettség a digitálisplatform-szolgáltatót terhelje, ő is vallja be, mely során nélkülözhetetlen az adatszolgáltatási kötelezettség megvalósítása (például: USA, Európában Amszterdam);

– Szálláshely-szolgáltatóknál licencdíj vagy különadó is megoldás lehet, melyre példaként említhető Philadelphia az Airbnb kapcsán;

– Rendszeres ellenőrzések, szankció, bírság engedély nélküli személyszállítás esetén;

– Feltételek és sztenderdek kiterjesztése a sharing economyben részt vevőkre (például: iparági sztenderdek);

– Alkalmi és rendszeres munkavállalás közötti különbségtétel;

– Fogalmi háttér tisztázása (pl. Észtország: „megegyezéses személyszállítás” – digitális, nyomon követő rendszer, automatikus adózás);

– Az időbeni, proaktív felkészülés a nemzetgazdasági versenyképességet tekintve nélkülözhetetlen;

- A szabályok bevezetésével könnyítés eszközölhető a hagyományos elven működő vállalkozások irányába, mely versenytönző hatást generál;
- A minőségbiztosítás szabályozásának kidolgozása, kritériumrendszer és minősítési rendszer kidolgozása – ügyfél-elégedettség mérése.

A jövő versenyképességi kihívásai

Globális változási folyamatot elindító üzleti trend a megosztáson alapuló üzleti modellel működő vállalatok térhódítása, mely alkalmazkodást és nemzetgazdasági szinten válaszreakciót követel. A terjedést szükségszerűen elősegítette a megosztásos modell funkcióit egyszerűvé és könnyen elérhetővé tévő mobil technológiák hozzáférhetősége, lebontva a technológiai akadályokat is, mely során az emberiség és a technológia újszerű kapcsolata alakul ki, ahol a magasabb hozzáadott érték és a szolgáltatás kerül a fókuszba.

A globális folyamatban globális méretű, megosztáson alapuló üzleti modellt követő vállalatok minimális belépési korlát mellett, alacsony fix költséggel működtethető rendszereikből következően hódítanak meg lokális piacokat, mely erőteljes piaci koncentrációhoz vezet. E vállalati kör közteherviselésbe vonásához alapvető jelentőségű az adatszolgáltatási kötelezettség teljesítése is.

A sharing economy várható térhódításának aránya rendkívül dinamikusan növekvő trendet mutat egy legutóbb készült felmérés szerint.²³ Az előrejelzés szerint a 2014. évi 28,1 milliárd euróról 2025-re több mint hússzorosára, 570 milliárd euróra nőhet a piac a sharing economy kereteiben működő vállalatok esetében. A megosztáson alapuló üzleti modell terjedése a következő évtized egyik kiemelkedő gazdasági irányzata lesz ezen felmérés előrejelzése szerint és a digitális piaci elemzések alapján egyaránt. A nagyvállalati, nagy alkalmazotti létszámmal működő multinacionális vállalatok szerepét felváltják a szolgáltató mikrovállalkozások, és a magánszemélyek irányába tolódik a gazdaság, mely számos és meghatározó gazdasági, szociális, társadalmi trenddel párosul. A legfontosabb feladat e működési modell szabálykörnyezetének uniós szintű egységes álláspont szerinti szabályozása. A munkaerőpiac a jövőben az egyszemélyes vállalkozások irányában növekvő tendenciát fog mutatni a hagyományos értelemben vett munkaadó-munkavállaló viszonyrendszerrel szemben. A szegény térségek, országok gazdaságaiban, különösen az IT-szektorban számos lehetőséget hordoz az üzleti modell, hiszen megfelelő szellemi és szakmai felkészültség esetén szolgáltatásaikkal munkalehetőségek sora válik számukra elérhetővé. A sharing economy számára a potenciális ügyfelek elsősorban azok, akik fizetéskiegészítés miatt vállalnak többletmunkát, mely kör a jövedelmi egyenlőtlenségek következtében folyamatosan növekedhet a jövőben.

A kor újszerű kihívásait értő és figyelembe vevő gazdaságpolitika, valamint a fejlődést segítő szabályozási környezet kialakítása szükséges a nemzetgazdasági és vállalati versenyképesség fokozása érdekében, mely folyamatban szükségszerűen újra kell értelmezni a munkavállalás, tanulás, oktatás viszonyrendszerét.

Kulcskérdés, hogy Európa és Magyarország milyen alkalmazkodóképességgel reagál, és hová képes pozicionálni magát a globális változási folyamatban. Középpontba kerül a változásra való felkészülés és felkészítés.

JEGYZETEK

- ¹ A tanulmány a KÖFOP-2.1.2.-VEKOP-15-2016-00001 keretében készült.
- ² *Versenyképesség és növekedés*. Szerk.: Palotai Dániel, Virág Barnabás, Kairosz Kiadó, Budapest, 2016, 622. o.
- ³ António Afonso – João Tovar Jalles: *Fiscal Volatility, Financial Crises and Growth*. Applied Economics Letters, 19/18, 2012.
- ⁴ Barbara Parker a globalizációnak nemcsak, bár elsősorban, a gazdasági forrásait és megnyilvánulásait elemzi (mint amilyen a globális vállalatok megjelenése, a világgazdaság szerkezetében, működésében és hatalmi viszonyaiban tapasztalt globális változások, a munka globalizálódása, a vállalatirányítást érő globális kihívások stb.), hanem a technológia, a kultúra, a politika és a természeti környezet globalizálódását is. *Globalization and Business Practice. Managing Across Boundaries*. Sage Publications, USA, 1998. In: Szentés Tamás: *Globalizáció, regionális integráció és nemzeti fejlődés korunk világgazdaságában*. Savaria University Press, Szombathely, 2002, 94. o.
- ⁵ Az IKT jelentése: infokommunikációs technológia.
- ⁶ Kofi Annan volt ENSZ-főtitkár.
- ⁷ Egyre elterjedtebb a „dolgok internete” mint kifejezés használata: IoT – Internet of Things.
- ⁸ A diszruptív technológiai váltás fogalmát elsőként Clayton M. Christensen, a Harvard Business School professzora vezette be 1995-ben.
- ⁹ A szubverzív technológia nemcsak egy ágazatban hoz alapvető változást, hanem a társadalmi és gazdasági területben is változást indukál, például tűz, gőzgép megjelenése.
- ¹⁰ Clayton M. Christensen: *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1997.
- ¹¹ Brendan B. McBreen: *Notes on The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Clayton M. Christensen, Harvard Business School Press, Cambridge, Massachusetts, 1997.
- ¹² Paul A. Samuelson – William D. Nordhaus: *Economics*. 17th Edition, McGraw-Hill, 2001.
- ¹³ A mélyreható változásokat kísérő átalakulás folyamatát Friedrich Nietzsche filozófiai alapvetése nyomán Joseph Schumpeter közgazdász alkotta meg *Kapitalizmus, szocializmus, demokrácia* című, 1942-ben publikált könyvében.
- ¹⁴ Szűts Zoltán – Jinil Yoo: *Sharing economy: A civilek lehetőségei a közösségi gazdaságban*. Civil Szemle, 2015/2., 78. o.
- ¹⁵ Sung Kyu Lee: *Social Web and Sharing Non Profit Sharing SNS Led by Individuals*. SNS, Vol. 2, No. 1., 2013, 264. o.
- ¹⁶ „A hosszú fark” megfelelője angolul „long tail”, mely statisztikai fogalomként értendő, mely fogalom bevezetése Chris Anderson nevéhez köthetik.
- ¹⁷ Az Amazon vagy az eBay példáján látható, hogy a nagy érdeklődésre számot tartó kötetek mellett egyenrangú szerepet kaptak a mindössze néhány példányban fellelhetők, létezők is.
- ¹⁸ Chris Anderson: *Hosszú farkok. A végtelen választék átírja az üzlet szabályait*. HVG Kiadó, Budapest, 2006.
- ¹⁹ Y generációba tartoznak az 1980 és 1999 között születettek, míg a Z generációba a 2000 után születettek.
- ²⁰ 2008-ban az Economist Intelligence Unit (Generation Y studied by Economist Business Intelligence Unit) által készített tanulmány szerint, a nemzedék kereskedelmi megszólítására a legalkalmasabb kedvenc programjaik szponzorálása, a vírusmarketing (online kommunikációs forma) és a peer-to-peer ajánlások. Figyelmük középpontjába kedvenc tevékenységeik reklámjait helyezik, így a kirakatokon át, személyes találkozások során, video- és chatüzeneteken keresztül könnyedén elérhetők.
- ²¹ Lentner Csaba: *Közpénzügyek és államháztartástan*. Nemzeti Közszerzői és Tankönyv Kiadó Zrt., Budapest, 2013, 78. o.
- ²² Matolcsy György: *Egyensúly és növekedés*. Kairosz Kiadó, Budapest, 2015, 621. o.
- ²³ A PwC 2016-os felmérése alapján.