

A közösségi gazdaság jellemzői és Debrecenben elérhető formái

Kovács Tünde – Bittner Beáta

közgazdász, PhD hallgató – közgazdász, adjunktus, Debreceni Egyetem

Hosszú évtizedeken keresztül a vállalkozások jól meghatározott séma szerint működtek/működnek, ezeket nevezzük hagyományos, értéklánc alapú vállalkozásoknak. Jellemzői, hogy az értékteremtés lineáris tevékenységsorozat mentén zajlik, az érték pedig balról jobbra mozog: baloldalon a vállalat költsége, jobb oldalon pedig a vállalat bevétele képződik. Az erőforrásokból különböző transzformációk útján olyan nagyobb értéket állítanak elő, amely alkalmas arra, hogy fogyasztói igényt elégítsen ki, nyereség elérése mellett (Chikán, 1997). Azaz az értékteremtési folyamat a szervezeten belüli tevékenységek szigorú felügyelete mellett jön létre. Egy értéklánc alapú vállalkozásnál erőforrás alapú gazdálkodás zajlik, és ereje abban rejlik, hogy birtokában van adott esetben ritka, esetleg kizárólagos erőforrás(ok)nak és/vagy képesség(ek)nek, amely(ek) nem másolható(ak). Elsődleges célja, hogy optimalizálja az értékláncon belül található folyamatokat, a beszerzéstől a termelésen át az értékesítéssel és szervizzel bezárólag.

Mindazonáltal 2020-ban a világon a legnagyobb piaci tőkeértékkel rendelkező vállalatok közül hét már nem a hagyományos alapon, hanem a közösségi gazdasági modellben, platform alapon működik: Apple, Amazon, Microsoft, Alphabet (korábbi Google), Alibaba, Facebook és Tencent (Ventura, 2020). A platform alapú működés holisztikus megközelítést jelent, amely hálózatépítésre törekszik (Barabási, 2020), lehetővé téve két vagy több csoport között az interakciót. A modell kereslet elv alapon működik. A költségek és a bevételek mindkét irányból (eladó[k] és vevő[k]) képződnek egyszerre. A közösségi gazdaság modellje úgy határozható meg, mint a keresleti elv alapján működő platform alapú vállalkozások egy csoportja.

A közösségi gazdaság komplett iparágakat forradalmasított azáltal, hogy egyszerű fogyasztók léphetnek elő szolgáltatókká, és ezzel olyan területre merészkedtek, amely addig a profi értékesítők kizárólagos szférája volt. Közülük csak a legnagyobbakat véve, említhetjük az Oszkárt (telekocsi szolgáltatás), az Airbnb-t (lakásmegosztás), a Waze-t (közösségi online navigáció), a Meskát (online kézműves piactér), vagy a Rukkolát (könyvcserélő szolgáltatás). Ezeken a felületeken vállalkozások mellett magán felhasználók osztják meg az általuk éppen nem használt kapacitásaikat, legyen az a lakásuk, egy hely az autójukban, vagy akár a saját termékeiket, szolgáltatásaikat.

A közösségi gazdaság kialakulása

A leírtak alapján azt hihetnénk, hogy ez a típusú üzleti modell a 21. század találmánya, azonban ennek gyökerei jóval régebbre, az 1900-as évek elejére nyúlnak vissza. A telekocsizás története közel egyidős a gépkocsi feltalálásával. A telekocsizás (ridesharing) röviddel a Ford T-Modell megjelenése után vette kezdetét. 1914 végén, az I. világháború kitörését követően recesszióba lépett az amerikai gazdaság, miközben az utcát elárasztották az immár elérhető árú új autók. San Franciscoban vállalkozó kedvű és állástalan autótulajdonosok autóik szabad ülőhelyeit kezdték el kínálni hasonló áron, mint egy villamosjegy, melynek neve Jitney volt. A szolgáltatás 9 hónap alatt hihetetlen népszerűsége tett szert, nemcsak Kaliforniában, hanem a keleti parton is, megmutatva ezzel a telekocsiban rejlő óriási potenciált. Ugyanakkor ez azzal is járt, hogy a villamos és egyéb közlekedési módok bevételei jelentősen visszaestek. A telekocsizók a városi és megyei önkormányzatokkal, a kormányzati politikával találták magukat szemben, 1918-ban pedig az új felelősségszabályozás bevezetését követően az autómegosztók aránya 90%-kal visszaesett. Azóta a telekocsi rendszert az épp aktuális kormányzati politika kelti életre, vagy ítéli halálra (Eckert & Hilton, 1972). A Második Világháború idején épp az amerikai kormány, közösen a *Petroleum Administration for War* (PAW¹) szervezettel indított kampányt a telekocsizás mellett, arra bízta az autótulajdonosokat, hogy vegyenek fel utasokat maguk mellé, és ne egyedül utazzanak. Szlogenjük a következő volt: „Ha egyedül utazol, Hitlerrel utazol.” Több résztvevőssé duzzadt aztán ez a szövetség. Beszálltak az autógyártók, az olajipar, az emberek saját bőrükön kezdték érezni a nemzeti vészhelyzetet, a kormány pedig ontotta a propagandát, melynek eredményeként megváltoztak a fogyasztói szokások, a telekocsizás része lett az amerikai polgárok mindennapjainak. Lassan, a háború befejeztével, amikor már nem volt szempont a tartalékok képzése és megőrzése és a gazdaság újra fellendült, a telekocsizás kikopott a köztudatból.

1974-ben, az olajválság idején, Richard Nixon amerikai elnök aláírta az *Emergency Highway Energy Conservation* törvényt, mely amellel, hogy előírta a sebességhatár csökkentését 70 mph-ról 55 mph-ra az autópályákon, tartalmazott egy kormányfinanszírozási programot a telekocsis kezdeményezések számára. Jimmy Carter elnök vezetése alatt is teljes támogatottsága volt a telekocsizásnak, népszerűségének megőrzése érdekében immár környezetvédelmi indokot is társítottak mellé (csökkenő helyi légszennyezés). A '70-es évek Amerikájában az autómegosztás kultúrája nagy népszerűségnek örvendett. Egy 1980-ban készí-

¹ PAW – 1941-ben alakult szervezet az USA-ban, melynek feladata az olajipari tervezés volt, hiszen aggályok merültek fel az amerikai kőolajkészletekkel illetően, és a Második Világháború is ostromolta már Amerika partjait. Harold Ickes, a Roosevelt kormány belügyminisztere és a PAW vezetője mondta: „Amennyire meg tudom ítélni, a jövő jobban múlik az olajon, mint bármilyen más tényezőn” (Randall, 1983).

tett felmérés szerint, az amerikai lakosok közel negyede használta a telekocsit, mint közlekedési eszközt (Amey, 2010).

Az előző példák alapján érzékelhető, hogy a közösségi gazdaság üzleti modell akkor nyert teret elsődlegesen, amikor az egyes erőforrások a szokásosnál korlátozottabban álltak rendelkezésre, így nem meglepő, hogy a 2008-as világválság hatására ismét előtérbe került a közösségi gazdaság. Ekkorra a feltételek (online elérhetőség, globalizáció, gyors információáramlás) már lehetővé tették, hogy nagyon rövid idő alatt elterjedjen az egész világon. Erre kiváló példa a 2008 őszén alapított Airbnb vállalkozás, amely lakáskiadó portál, azonban nem rendelkezik egyetlen kiadó ingatlannal sem, vagy éppen a 2009-ben létrehozott Uber, ami pedig a közösségi autózást úgy biztosítja, hogy nem rendelkezik saját autófloottával. Ezek a vállalatok rövid időn belül több milliárd dollár értékűvé nőttek, mindezt úgy, hogy úttörők voltak abban, ahogyan a rendelkezésre álló technológiát felhasználták, és a közösségekben rejlő lehetőségekre felfigyeltek.

A platform alapú vállalatok alapvető jellemzői:

- Digitális technológia vezérelt üzleti modellt alkalmaznak, ami nem csupán egy egyszerű platform alkalmazását jelenti.
- Innovációjuk nem a terméket vagy a szolgáltatást érinti, hanem az üzleti modellt, amelyet a platform alkalmazása tesz lehetővé.
- A platform szolgálhat tranzakciós vagy innovációs célokat.
- Hálózati hatás elérésére törekszik, körkörösön bővülő ökoszisztéma által.
- Feladata az egyezőségek megtalálása, az irányítási struktúra kialakítása, fenntartása és fejlesztése.
- Lehetővé teszi a tranzakciók létrejöttét.

A platform alapú vállalatoknak alapvetően két csoportját különböztetjük meg (1. Ábra). Az első esetben a platform használatának a célja az újraelosztás, azaz bizonyos termékek tulajdonjogának átruházása is megvalósul. Erre kiváló példa az E-bay, vagy a Facebook Market Place, Jófogás.hu, amin áruk cserélnek gazdák. A másik csoportba a termékszolgáltató rendszerek piaca tartozik, ahol tulajdon jog átruházásra nem kerül sor. Ide tartozik az Oszkár telekocsi szolgáltatás, vagy akár a lakásmegosztás is.



1. ábra: A platform alapú üzleti modell típusai (Forrás: (Kovács, David, Nagy, Szűcs, & Nábrádi, 2021))

Közösségi gazdaság modelljének előnyei és hátrányai fogyasztók és szolgáltatók számára

Ezen vállalkozási modell számos előnnyel és néhány hátránnyal rendelkezik, amit több kutató, többek között Piletic, 2018-ban és Neuberger, 2019-ben is összefoglalt. Az ő munkájuk alapján – tovább gondolva és kiegészítve a listát – az alábbiakban szedtük össze a modell előnyeit:

Függetlenség: A közösségi gazdaság modellje lehetővé tette az emberek számára, hogy egyénileg vállalkozzanak, saját maguk urai legyenek. Teszik mindezt úgy, hogy saját javaikat, idejüket, tehetségüket osztják meg másokkal, ideiglenesen, anyagi haszonért cserébe.

Költségekímélőbb vállalkozási mód: Az együttműködési platformok nem írják elő a vállalkozó számára, hogy tartson fenn irodát, személyzetet, raktárt, az idejével is saját maga gazdálkodik, hiszen arra az időre aktiválja szolgáltatásait, amikor az egyébként kihasználatlanul maradna.

Rugalmasság: A sharing economy alapon működő platformok legnagyobb előnye, hogy a nap 24 órájában elérhetőek, a hét minden napján. Nincs nyitvatartási idő, vagy ügyfélfogadási, ügyintézési idő, nincs menetrend, hanem az igény szerinti jelleg a domináns, azaz minden egyéni igényre szabható.

Források hatékonyabb felhasználása: Az online piacok támogatják a javak minél hatékonyabb kihasználását, hosszabb felhasználását, túlélését, ezzel együtt a tudatos fogyasztást. Segíti a felhasználót abban, hogy plusz bevételre tegyen szert a nem teljesen kihasznált áruk és szolgáltatások bérbeadásával. Mindez csökkenő fogyasztást és többlet megtakarítást jelent, tehát környezetkímélő és pénztárcabarát megoldás.

Digitális bizalom építése: Minden közösségi platform annyit ér, mint a benne tevékenykedő emberek, hiszen ez képezi a hajtóerejét. Működésének alapja a felek közti bizalom és együttműködés. Bizalmat építeni (vagy rombolni) a platformokba beépített értékelési és minősítési rendszeren keresztül lehet, így segítve elő azok átláthatóságát és megbízhatóságát.

Gazdasági előnyök: A sharing economy platformok segítségével a szolgáltatásokat, javakat kínáló plusz jövedelemre tesznek szert, a felhasználók pedig megtakarítások formájában – azaz kevesebbet fizetve egy adott szolgáltatásért – jutnak pénzügyi előnyökhöz.

Készségfejlesztés lehetősége: A platformok működtetése kapcsán a használók digitális készsége jelentősen, egyéb nem digitális készsége (pl. kommunikációs készség – az eladók és vevők közti interakciók által) valamelyest tovább fejleszthetők.

Gyorsaság: A legtöbb digitális platformon működő vállalkozás a hálózatban részt vevő szereplők nagy száma miatt sokszor gyorsabban tud teljesíteni szolgáltatásokat, mint a hagyományos elven működő versenytársa. Gondoljunk csak bele, hogy mennyi időt vesz igénybe, ha egy étterem a saját kapacitásával körút keretében szállít házhoz megrendeléseket, vagy ha ezt nem a saját rendszerükön keresztül, hanem az erre specializálódott szolgáltató segítségével oldják meg.

Kényelmes ügyintézés: az online platformok használata nemcsak alacsonyabb költséggel és rugalmasabb időbeosztással valósul meg, hiszen mindezek mellett lehetőséget teremt még a kényelmes eladás, vásárlás lehetőségére.

Szélesebb termékínálat: A hagyományos üzleti modellel ellentétben egy-egy ilyen platformon több üzleti és egyéni eladó tevékenykedik, így a vevő számára szélesebb választék áll rendelkezésre.

A hátrányok között az alábbiakat említhetjük meg:

Biztonsági és adatvédelmi aggályok: A platformok használata előtt a felhasználóknak regisztrálniuk kell magukat, megadva személyes adataikat, elérhetőségeiket és bankkártyájuk vagy PayPal számlájuk adatait. A személyes adatok védelméért a platform vállalja felelősséget, de adataink teljes védelme ugyanúgy nem garantált, mint bármely más online ügyintézésnél.

Szabályozási hiányosságok: A platform közvetítésével lezajló tevékenység sok esetben mentes mindenféle szabályozástól, vagy csak minimális, többségében a platform által előírt néhány kitételnek kell, hogy megfeleljen. Nem tisztázott, hogy ha a teljesítés során probléma vagy kár merül fel, kinek a kötelessége azt orvosolni vagy megtéríteni. A digitálisan vezérelt sharing economy modell nem illeszkedik a hatályos jogszabályokhoz, hiszen itt a platform látja el a közvetítő szerepét, nem pedig egy vállalkozás. A hagyományos üzleti modellben maga a vállalkozás intézménye volt a garancia arra, hogy a vásárló minőségi szolgáltatást vagy terméket fog kézhez kapni. A jogszabály alkotók is vállalkozások intézményét szabályozták le, nem foglalkozva azzal, hogy a rendszerben milyen tevékenységek is zajlanak pontosan.

Bizonytalan jövőkép: Napjaink mind népszerűbb gazdasági trendje igen megosztó, sokan használják és élvezik az applikáció előnyeit, de ugyanakkor heves ellenállásba is ütközik. Gondolhatunk itt a budapesti taxisok sztrájkjára 2016 januárjában, ami végül arra kényszerítette az Uber applikációját üzemeltető vállalatot, hogy kivonuljon a magyar piacról. Emellett már számos országban „kényszerítették” ki hagyományos gazdasági modellben tevékenykedő vállalatok a sharing economy platformok működésének betiltását vagy korlátozását.

Nem állandó bevételi forrás, béren kívüli juttatások hiánya: A sharing economy rendszerben vállalkozó egyének rugalmas munkaidő beosztással rendelkeznek, szabadabban mozoghatnak, mint alkalmazott társaik. Ez értelemszerűen maga után vonja, hogy – jó esetben – egyéni vállalkozóként tevékenykednek, ami azt is jelenti, hogy abban az időben keletkezik jövedelmük, amikor dolgoznak. Nincs vállalat által biztosított állandó jövedelmi forrásuk, béren kívüli juttatásuk, fizetett szabadságuk, betegbiztosításuk, szolgálati autójuk vagy bármilyen egyéb kiegészítő juttatásuk.

Garanciák hiánya: Az együttműködési platformokon keresztüli bérbeadás magában hordozza annak a lehetőségét, hogy a javak esetleg megsérülnek, a használat során károsodnak. Amennyiben a bérbeadási tevékenység két magán-személy között valósult meg, nem alapeset, hogy a szóban forgó tárgy biztosítva van. Ilyenkor a két fél közti megállapodás dönti el, hogy ki lesz a kár viselője, amennyiben történt ilyen megállapodás előzetesen. Némely nagyobb platform, mint pl. az Airbnb vagy VRBO a szolgáltatási díjba bele foglalja a bérbe adott ingatlan biztosítását is, de egy kisebb használati tárgy esetén (pl. Peerby alkalmazáson keresztül) a biztosítás megkötése egyéni feladat és opcionális.

Csalás kockázata: Az online vásárolt szolgáltatások sokkal nagyobb arányban vannak kitéve a csalás kockázatának, mintha a tranzakció szemtől szemben valósulna meg. A másik fél nem lehet teljesen bizonyos abban, hogy akivel tranzakciót egyeztet az valós, szándékai pedig komolyak.

A kapitalizmus egy új formája: A közösségi gazdaság működéséhez elengedhetetlen közvetítő platform használata, amely azért felelős, hogy a lehető legjobb egyezéseket megtalálja, és összehozza a keresletet a kínálattal. A platformokat működtető vállalatok értelemszerűen nem ingyen végzik ezt a tevékenységet, az esetek döntő többségében, hanem komoly jutalékért cserében (eladótól és vevőtől egyaránt). Sok esetben az ár is előre meghatározott, tehát a szolgáltatást végző nem tud ebbe beleszólni. Ily módon a realizált bevétel fix része az alkalmazást működtető vállalatot illeti, tehát úgy származik bevétele bérbeadási tevékenységből, hogy egyáltalán nem rendelkezik bérbe adható javakkal (pl. Airbnb, VRBO), úgy végez szállítási szolgáltatás közvetítést, hogy egy darab autót sem tart fenn e célból (pl. Uber, Didi Chuxing, Lyft).

Digitális infrastruktúra megléte: A hálózatban akár eladóként, akár vevőként veszünk részt, alapkövetelmény, hogy rendelkezünk digitális eszközzel és in-

teret hozzáféréssel. Bár meg kell jegyezni, hogy ez jóval alacsonyabb költséggel jár, mint a hagyományos üzletet működtetni, így nem igazi hátrány.

Debrecenben elérhető közösségi gazdaság modellben működő szolgáltatók

A következő részben összegyűjtöttük és csoportosítottuk a Debrecenben is működő, vagy elérhető legjelentősebb szolgáltatókat. Ezek közös jellemzője tehát, hogy platform alapon működnek (azaz online felületen keresztül érhetőek el), bárki lehet eladó és vevő, csak a tranzakció lebonyolítását teszi lehetővé az online felület (azaz a saját felületén összekapcsolja a szereplőket, integrált fizetési rendszert biztosít, az ügylet végén értékelést kér), és azonnali hozzáférést biztosít az egyes termékekhez és szolgáltatásokhoz.

Közlekedés területén Debrecenből elérhetőek az alábbi szolgáltatások:

- **UNIBike:** Az UniBike egyetemi bérkerékpár rendszer a Debreceni Egyetem és a Debreceni Református Hittudományi Egyetem által megvalósított közösségi bérkerékpár rendszer. Ennek célja, hogy segítse az egyetemi polgárok (hallgatók, oktatók, dolgozók) kényelmes, gyors közlekedését az egyetemek campusai között. Azaz UNIDEB kártyával 152 dokkoló helyen, 100 kerékpár áll rendelkezésre a kölcsönző állomásokon (Debreceni Egyetem, 2019). *Elérhető: Debrecenben*

- **Bolt:** Taxi szolgáltatás (vagy mobilitási rendszer), mely online elérhető, a rendelkezésre álló autók és azok tartózkodási helye térkép segítségével nyomon követhetőek. Nemzetközi vállalat, jelenleg a világ 45 országában szolgáltat. Kiemelt figyelmet fordít a fenntarthatóságra, ezért többnyire elektromos és hibrid autókkal lehet a rendszerbe lépni (Bolt Technology, 2021). *Elérhető: Budapest, Debrecenben*

- **Oszkár és Blabla:** Telekocsi szolgáltatás. Bárki lehet utas, autósként pedig felajánlhatja a szabad helyeket az autójában. Célja az útitárs keresés megkönnyítése, utazás kényelmének növelése, költségcsökkentés, és nem utolsósorban a környezetvédelem. *Elérhető: országosan*

- **Movino:** a legújabb autómegosztó szolgáltatás Debrecenben. Bárkinek autóra van szüksége, egy applikáción keresztül a térképen látja, hogy hol parkolnak a cég szabad autói, melyeket aztán egy telefonon kapott kóddal kinyithat és használhat. A számlázás percalapon valósul meg. *Elérhető: Debrecenben*

- **Waze:** közlekedést segítő, online navigációs szolgáltatás, a világ számos országában, így Magyarországon is elérhető. Több mint 140 milliós a „wazer” közösség, tagjai segítenek egymásnak célba érni. Valós időben jelzik a forgalmon kívül az aktuális közlekedési szituációkat az időjárási akadályoktól kezdve a sebességmérőkön át (Waze Mobile, 2021). *Elérhető: országosan*

Szállás szolgáltatásnál a világ vezető szolgáltatása az Airbnb érhető el Debrecenben.

- Airbnb: szabad magán szálláshelyek rövid távú kiadását és bérletét teszi lehetővé, ezzel helyettesítve a szállodai szolgáltatást. Debrecenben és környékén mintegy 150 szálláshely elérhető a platformon (Airbnb Inc., 2021). *Elérhető: országosan*

Az ételrendelés az egyik legnépszerűbb szolgáltatás manapság. Ezeknek a szolgáltatásoknak a segítségével elérhető az éttermek és büfék kínálata. A kiszállítás gyorsasága abban rejlik, hogy bárki beállhat a cégekhez futárnak saját járművel is, így sokkal több futár szállít ki, mint amit egy étterem kapacitása lehetővé tenne. A szolgáltatók között megtalálható a

- Wolt és a Foodpanda: gyors és követhető ételkiszállítás. Mindkettő nemzetközi cég, több, mint 40 országban szolgáltatnak. Az online felületen ki lehet választani az adott ételt, lehetővé teszi a fizetést és nyomon követhető a rendelés állapota és a futár helyzete is. A folyamat végén mind a futárt, mint az ételt lehet értékelni. Szolgáltatásfejlesztésüknek köszönhetően újabban nemcsak éttermi ételek, hanem akár gyógyszerek, bolti áruk, virág is rendelhető a felületen. *Elérhető: országosan*

- VisitMe: jelenleg szintén ételkiszállítás a fő profilja, de annyival tér el az előző szolgáltatóktól, hogy kedvezményrendszert üzemeltet, azaz a VisitMe kártya tulajdonosok jelentős kedvezményeket kaphatnak éttermekben, szépségszalonokban, fitnesztermekben és egyéb szolgáltatóknál. Az alapvetően debreceni cég az egyetemistákra összpontosítva az egyetemvárosokban terjeszkedik. *Elérhető: Budapesten, Debrecenben, Pécsen, Szegeden.*

A munkavégzés területén is találhatunk szolgáltatásokat:

- Xponential: irodabérlést tesz lehetővé rugalmasan, akár egy napra vagy hosszabb távra. Bérelhetők akár csak munkaállomások (azaz egy-egy asztal), tárgyaló, rendezvényterem, ezzel megkönnyítve azoknak a vállalkozóknak a helyzetét, akik nem tartanak fent irodát, de egy-egy esemény megköveteli a formális munkakörnyezetet (XPotential, 2021). *Elérhető: Debrecenben*

Vásárlás: Kézműves termékek eladását és vásárlását elősegítő online oldalak:

- Meska, Vegyélhazait: mindkét platformon kézműves termékeket lehet eladni, vagy venni. Ezeken a felületeken az ékszerektől a kézműves élelmiszereken vagy a szépségipari termékeken át ruhákig nagyon széles választék áll rendelkezésre. *Elérhető: országosan*

- Etsy: a Meska és Vegyélhazait nemzetközi megfelelője, mely szintén elérhető hazánkban is. *Elérhető: országosan*

- Vatera, Jófogás: online piactér, melyen akár használt dolgokat is értékesíthetnek, vagy vehetnek. *Elérhető: országosan*

- Alibaba, E-bay, Facebook Market place: az online piactér nemzetközi vezetői, melyen szintén új és használt termékek is elérhetők a világ szinte összes országából. *Elérhető: országosan*

A közösségi gazdaság modellje nemcsak termékek és szolgáltatások adásvételét, de közösségépítést is lehetővé tesz. Erre jó példa a

- miutcánk.hu, mely lehetővé teszi, hogy kapcsolatot teremtsenek helyi érdekeltségű témákon keresztül az egy közösségben (pl. Debrecenben) élők egymással, megismerve környezetüket. *Elérhető: országosan*

Finanszírozás: A közösségi gazdaság lehetőséget teremt egyéni, vagy közösségi célok finanszírozására, vagy keresleti oldalról nézve a pénzgyűjtésre. Az erre szakosodott oldalak közül a legismertebbek:

- Indigogo, Gofundme, Kickstarter: különböző célok finanszírozására lehet gyűjtést szervezni. A projekteket bemutatva meghatározzuk a szükséges összeget, melyet aztán egyének és vállalatok támogathatnak. A tudományos kutatástól kezdve a saját plasztikai műtét finanszírozására számos célért gyűjtenek emberek és vállalatok.

Összefoglalás

A közösségi gazdaság modellje az elérhető előnyök (gyors üzletkötés, alacsonyabb ár, tudatosság, azonnali kapcsolattartási lehetőség, azonnali visszajelzések, értékelések elérhetősége) és a technológiai fejlődés miatt egyre inkább előtérbe kerülnek. Számos olyan szolgáltatás létezik, mely egyelőre Debrecenben még nem elérhető (szakemberkereső, könyvcsere-elő szolgáltatás, rollerbérlet, stb.), vagy nem terjedt el, azonban a gyors fejlődést látva kijelenthető, hogy hamarosan ezek a szolgáltatások is megjelennek Debrecenben. Használatukhoz elegendő egy okoseszköz és a regisztrációt követően bárki számára elérhető egy weboldalon, vagy akár alkalmazáson keresztül is.

Felhasznált irodalom

- Airbnb Inc. (2021). airbnb.hu. Letöltés dátuma: 2021.12.15, forrás: <https://www.airbnb.hu/about/company-details>
- Amey, A. M. (2010). *Real-Time Ridesharing: Exploring the Opportunities and Challenges of Designing a Technology-based Rideshare Trial for the MIT Community*. Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.
- Barabási, A.-L. (2020). *Behálózva* (Második kiad.). Budapest: Libri.
- Bolt Technology. (2021). bolt.eu utazz. Letöltés dátuma: 2021.12.15, forrás: <https://bolt.eu/hu/#ride>
- Chikán, A. (1997). *Versenyben a világgal. Vállalatok és funkciók integrációja*, Z8. Hungary: Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.
- Debreceni Egyetem. (2019). Debreceni Egyetem Unibike. Letöltés dátuma: 2021.12.15, forrás: <https://unibike.unideb.hu/hu/az-unibike-rendszerrol>

- Eckert, R. D., & Hilton, G. W. (1972). *The Jitneys*. *Journal of Law and Economics*, 15(2), 293.
- Kovács, T., David, F., Nagy, A., Szűcs, I., & Nábrádi, A. (2021). *An Analysis of the Demand-Side, Platform-Based Collaborative. Sustainability*, 13(5), 2817. doi:10.3390/su13052817
- Neuberger, H. (2019). *EU-Startups*. Letöltés dátuma: 2020.11 02, forrás: <https://www.eu-startups.com/2019/02/the-ever-growing-sharing-economy-pros-and-cons/>
- Piletic, P. (2018). *Customer Think*. Letöltés dátuma: 2020.11 02, forrás: <http://customerthink.com/7-major-disadvantages-of-the-sharing-economy/>
- Randall, S. (1983). *Harold Ickes and United States Foreign Petroleum Policy Planning, 1939–1945*. *Business History Review*, 57(3), 367-387. doi:10.2307/3114049
- Ventura, L. (2020). *World's Largest Companies 2020*. Letöltés dátuma: 2020.12 12, Forrás: <https://www.gfmag.com/global-data/economic-data/largest-companies>
- Waze Mobile. (2021). waze.com. Letöltés dátuma: 2021.12 15, forrás: <https://www.waze.com/hu/waze>
- XPotential. (2021). *XPotential közösségi iroda*. Letöltés dátuma: 2021.12 15, forrás: <https://xponential.hu/>