

Téma:

**SZAKPOLITIKAI TANULMÁNY
KKV-FEJLESZTÉS**

Időszak:

2013. június

Dátum:

2013. június 17.



SZÁZADVÉG
ALLOTTVÁNY



SZÁZADVÉG
gazdaságkutató zrt.



STRATEGOPOLIS
KÖZMUNKA-ÉS TANULÁSDOLGOZATOK KUTATÓ KÖZPONTJA

Az anyag az NFM_SZERZ/378/1 (2012) számú
szerződés teljesítésére készült.

Tartalom

Vezetői összefoglaló.....	1
I. A KKV szektor általános jellemzése.....	3
1.1 Vállalkozások száma	3
1.2 Konjunktúra indexek	4
1.3 MNB Hitelprogramja.....	6
II. Elemzések	8
2.1 A közösségi finanszírozás szerepe a KKV-fejlesztésben	8
2.2 Adományok projektek finanszírozására.....	10
Kickstarter és IndieGoGo	10
Hazai kitekintés.....	14
2.3 Mikrohitelzés.....	15
KIVA.....	16
MYC4.....	17
Zidisha	17
2.4 Tőkefinanszírozás	18
2.5 Következtetések	18

Vezetői összefoglaló

Az Európai Unió tagországaiban, a vállalkozások körében végzett bizalmi felmérések szerint májusban minden megfigyelt területen javultak a várakozások. A magyarországi vállalkozások – hasonló módszertan alapján számított - bizalmi indexe ugyancsak jelentősen emelkedett, ezzel az elmúlt két év legmagasabb értékét érte el. Az üzleti szférán belül májusban minden ágazatban látványosan javultak a várakozások. Jelenleg mind a konjunktúra várakozások, mind az általános gazdasági klíma optimistának tűnik, de meg kell említeni, hogy alig egy hónappal ezelőtt még minden várakozás inkább negatív volt, ezért javasolt a jelenlegi – kedvezőbb – helyzetet mértéktartó óvatossággal kezelni. Már csak azért is, mert a beruházások Magyarországon az első negyedévben 8,7 százalékkal csökkentek.

A ténylegesen működő vállalkozásokra vonatkozó statisztikák csak jelentős késéssel jelennek meg. A KSH most publikálta a 2011-re vonatkozó adatokat. A vállalkozások számának és méret szerinti szerkezetének változása – ahogy azt a korábbi jelentésekben bemutatott regisztrált vállalkozások alapján már jeleztük – csak nagyon kis mértékű. A működő vállalkozások számának csökkenése a NAV gyorsuló cég-megszüntetési eljárásával valamint a válsággal, illetve kedvezőtlen konjunkturális feltételekkel magyarázható.

Az MNB újonnan hirdetett, elsősorban KKV-knak címzett hitelprogramjára közel háromszoros volt a kereskedelmi bankok túljelentkezése. Az olcsó hitel közvetítésében résztvevő bankokon keresztül a jegybank a hitelállomány 150-200 milliárd forintos emelkedését várja. Figyelembe véve ugyanakkor az első tapasztalatokat, a bankok vélhetően inkább a portfóliójuk megtisztítására (kockázatosabb hitelek kiváltására) fogják használni a forrást, amely közvetett módon szintén hozzájárul a hitelállomány növekedéséhez, de a vártnál kisebb mértékben.

A kétezres években számos területen új jelenségeket figyelhetünk meg a KKV- finanszírozásában. A közösségi finanszírozás szerepe az elmúlt években több területen is gyorsan növekszik. Súlya viszonylag kicsi, terjedése azonban nagyon gyors, és jó eséllyel számolhatunk azzal, hogy a KKV-k finanszírozásában jelentős szerephez jut a következő időszakban. Igazán hasznos eszköz lehet a mikro vállalkozások kezdeti, induló szakaszának finanszírozásához, ahol a forrás-bevonás rendkívül nehézkes (a szakzsargon szerint 3F-el írhatók le a finanszírozók: family, friends, fools). Számos, jó ötlettel rendelkező vállalkozó finanszírozási problémákkal néz szembe a vállalkozásindítás során, hiszen az „ötletgazda” nem biztos, hogy megtalálja a szükséges pénzügyi forrásokat.

A közösségi finanszírozásban az internetet használják kommunikációs eszközként, és több szempontból szakítanak a hagyományos pénzügyi megoldásokkal. A közösségi finanszírozás alap gondolata, hogy tapasztalt befektetők nagyon kis csoportja helyett nagyobb közönségtől (a „közösség”) gyűjtik össze a pénzt, melyben minden egyén nagyon kis összeggel járul hozzá. Ez saját tőke vásárlás, hitel, adomány, illetve az előállítandó termék előrendelésének formájában valósulhat meg. A nemzetközi tapasztalatok alapján a közösségi finanszírozás előnye, hogy a

pénzügyi közvetítőket, vagy azok néhány funkcióját kihagyja a rendszerből, így a tranzakciós költségek csökkennek, ami lehetővé teszi, hogy korábbi paraméterek mellett gazdaságtalannak tűnő projektek is megvalósuljanak.

A hazai gyakorlatban még nem játszik érdemi szerepet a közösségi finanszírozás, de gyors terjedése révén hamar elterjedhetnek ezek a megoldások Magyarországon is. Az állam szerepe, hogy a jogszabályi keretek alkalmasak legyenek a működtetésre.

I. A KKV szektor általános jellemzése

1.1 Vállalkozások száma

Korábbi jelentéseinkben a regisztrált vállalkozások számáról közöltünk havi adatokat, és utaltunk arra, hogy a ténylegesen működő vállalkozások számáról a KSH csak évente egyszer közöl statisztikát. A KSH ebben a hónapban közzétette a működő és a valódi új vállalkozások számát 2011-re és a valódi megszűnt vállalkozások¹ számát 2010-re. A regisztrált vállalkozásokkal ellentétben ezek az adatok nem tartalmazzák az őstermelők adatait.

A működő vállalkozások száma 2011-ben mintegy hatezerrel csökkent 2010-hez képest. A nagy- és középvállalkozások száma alig változott, a kisvállalkozásoké csökkent. A csökkenés a mikrovállalkozások kategóriájában, és azon belül is az 1-5 főt foglalkoztatók körében következett be.

A valódi új vállalkozások száma közelíti a 70 ezret, vagyis a működő vállalkozások mintegy 10%-át teszik ki. A megszűnő vállalkozások száma történelmi csúcsot ért el 2010-ben megközelítve a 83 ezret, a működő vállalkozások közel 12%-át.

A vállalkozások számának és méret szerinti szerkezetének változása csak nagyon kis mértékű. Önmagában nehezen ítélné meg, hogy a működő vállalkozások számának csökkenése a szektor tisztulásának jele (a NAV gyorsuló cég-megszüntetési eljárásaival összefüggésben), vagy a válságot követő időszak kedvezőtlen konjunktúrájának hatása. 2011-ben minden méretkategóriában több cég szűnt meg mint egy évvel korábban.

¹A KSH módszertana szerint: **Valódi új vállalkozásról** beszélünk egy adott évben, ha az abban az évben a működő vállalkozások halmazához tartozik, és a megelőző két évben nem számított működőnek. A jogelőddel rendelkező szervezetek nem számítanak valódi alakulásnak.

Egy vállalkozás adott évben akkor **valódi megszűnő vállalkozás**, ha egymást követő két évben kimarad a működő szervezetek közül. A jogutóddal megszűnt szervezetek nem számítanak valódi megszűnésnek.

1. TÁBLÁZAT: MŰKÖDŐ, VALÓDI ÚJ, VALÓDI MEGSZŰNT VÁLLALKOZÁSOK SZÁMA LÉTSZÁM-KATEGÓRIÁK SZERINT (2007-2011)

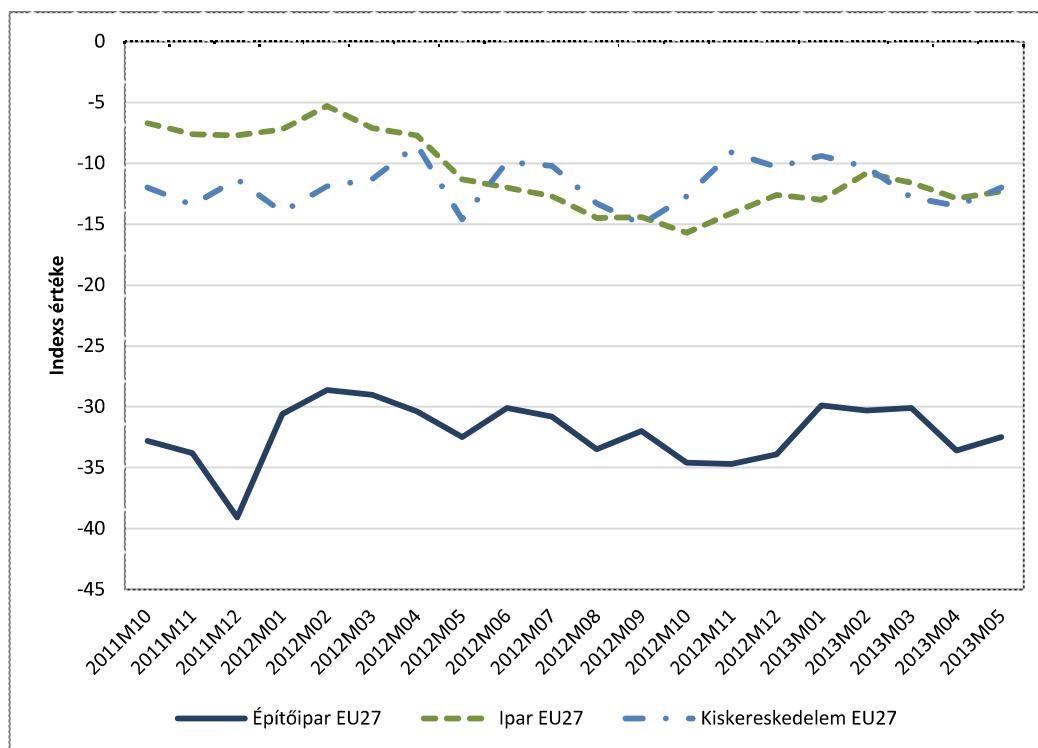
Létszám-kategóriák	2007	2008	2009	2010	2011
Működő vállalkozások száma					
1– 4 fő	613 649	626 793	620 029	626 631	620 333
5– 9 fő	39 954	39 560	37 073	37 857	37 977
10– 19 fő	18 461	18 853	17 202	18 067	18 074
20– 49 fő	9 982	10 073	9 076	8 613	8 483
50–249 fő	5 088	5 157	4 746	4 640	4 643
250 fő és felette	924	954	870	872	865
Vállalkozás összesen	688 058	701 390	688 996	696 680	690 375
Valódi új vállalkozások száma					
1– 4 fő	59 025	69 209	61 191	67 803	66 628
5– 9 fő	1 275	1 386	1 178	1 369	1 394
10– 19 fő	445	490	491	545	500
20– 49 fő	161	158	180	157	184
50–249 fő	57	65	65	56	91
250 fő és felette	5	8	5	5	7
Vállalkozás összesen	60 968	71 316	63 110	69 935	68 804
Valódi megszűnt vállalkozások száma					
1– 4 fő	62 781	68 734	60 659	79 659	..
5– 9 fő	1 634	2 068	1 742	1 938	..
10– 19 fő	439	1095	761	893	..
20– 49 fő	143	584	304	344	..
50–249 fő	40	173	94	134	..
250 fő és felette	1	9	6	7	..
Vállalkozás összesen	65 038	72 663	63 566	82 975	..

Forrás: KSH

1.2 Konjunktúra indexek

Az Európai Unió tagországaiban, a vállalkozások körében végzett bizalmi felmérések szerint májusban minden megfigyelt területen javultak a várakozások.

1. ÁBRA: BIZALMI INDEXEK ALAKULÁSA AZ EURÓPAI UNIÓBAN (MÉRLEG, SZEZONÁLISAN KIIGAZÍTVA)



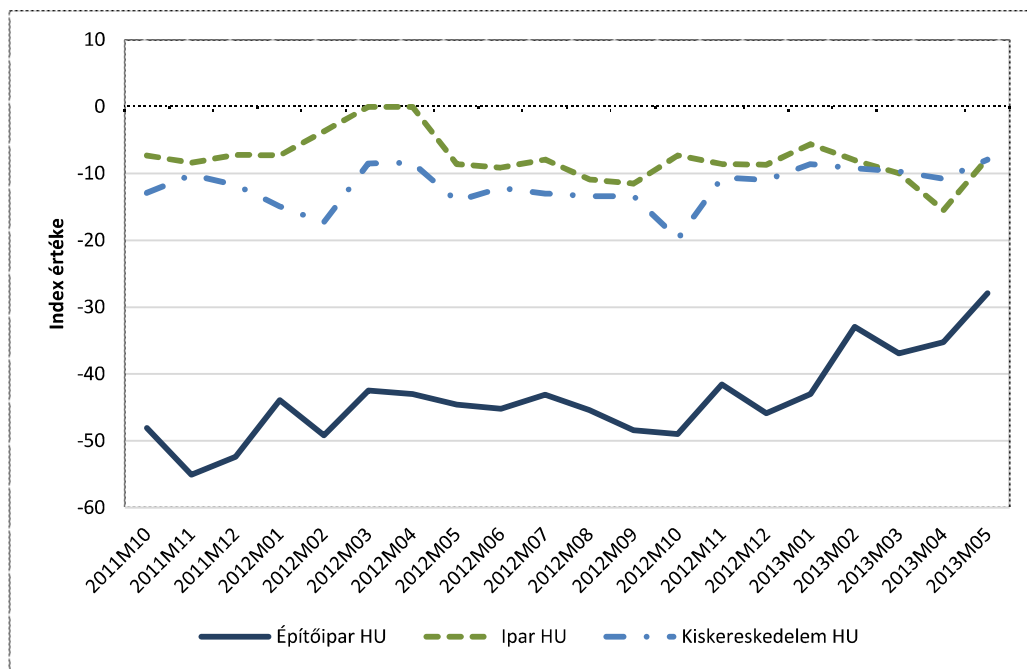
Forrás: Eurostat,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teibs020&plugi>

A magyarországi vállalkozások bizalmi indexe jelentősen emelkedett, ezzel az elmúlt két év legmagasabb értékét érte el. Az üzleti szférán belül májusban minden ágazatban látványosan javultak a várakozások.

2. ÁBRA: BIZALMI INDEXEK A MAGYARORSZÁGI VÁLLALKOZÁSOK KÖRÉBEN (MÉRLEG, SZEZONÁLISAN

KIIGAZÍTVA)



Forrás: Eurostat,

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=teibs020&plugi>

Összességében a legjellemzőbb megállapítások az alábbiak:

- Az üzleti szférán belül gyakorlatilag minden bizalmi index érdemben javult: ipar, építőipar, kereskedelem.
- Az ipari bizalmi index áprilisban rendkívül sokat csökkent, így az emelkedéssel együtt is csak a februári szintet sikerült elérni.
- Az építőipari index folytatva az eddig is jellemző pozitív tendenciát emelkedett.
- A foglalkoztatási szándék végre érdemben javult az iparban – összhangban a pozitívabb várakozásokkal, míg a szolgáltatásokban, a kereskedelemben kissé gyengült.
- Úgy tűnik, hogy az áprilisi visszaesést korrigálva a lakossági várakozások is emelkedő tendenciát mutatnak, a lakosság a saját pénzügyi helyzetét, várható megtakarítási képességét, illetve a nagy értékű tartós fogyasztási cikkek vásárlási lehetőségét egyaránt jobbnak tartja az előző hónapnál.

Jelenleg mind a konjunktúra várakozások, mind az általános gazdasági klíma optimistának tűnik. Ezzel összhangban azt is meg kell említeni, hogy alig egy hónappal ezelőtt még minden várakozás inkább negatív jellegű volt, ezért javasolt a jelenlegi – kedvezőbb – helyzetet mértéktartó óvatossággal kezelni.

1.3 MNB Hitelprogramja

Az MNB 500 milliárdról 750 milliárd forintra (425 milliárd forinthal és 325 milliárd forint devizahitel kiváltására) emelte májusban a KKV-knak nyújtott növekedési hitelprogram keretét. A

program indítása jól sikerült, a kereskedelmi bankok kiemelt érdeklődése kísérte. Negyven bankból harminchat jelentkezett, ebből harminckettő a teljes igényelt összeget megkapta. A keretre közel háromszoros volt a túljelentkezés. Az MNB becslései szerint 150-200 milliárd forinttal növelheti a KKV-k hitelállományát az eszköz, ami így hozzájárul a beruházások növekedéséhez.

Az első tapasztalatok alapján feltételezhető, hogy a bankok az olcsó forrást inkább a portfólió tisztítására fogják használni. A kedvező hitel-konstrukciót a portfólióban lévő, piaci kamatok mellett nehezen törlesztő vállalkozásoknak felajánlva tudják mérsékelni a kockázataikat. Ez közvetetten ugyanúgy hozzájárulhat a hitelállomány növekedéséhez, de a hatás várhatóan kisebb lesz a várakozásoknál.

II. Elemzések

2.1 A közösségi finanszírozás szerepe a KKV-fejlesztésben

A kétezres években számos területen új jelenségeket figyelhetünk meg a KKV- finanszírozásában. **Közös az új termékekben, hogy az internetet használják kommunikációs eszközként, és valamilyen szempontból szakítottak a hagyományos pénzügyi megoldásokkal.** A legutóbbi időben elterjedt szóhasználat szerint az új módszereket a közösségi finanszírozás² fogalommal jelölik.

A közösségi finanszírozás szerepe az elmúlt években több területen is gyorsan növekszik. Bár jelenleg súlya viszonylag kicsi, terjedése nagyon gyors, és jó eséllyel számolhatunk azzal, hogy a KKV-k finanszírozásában jelentős szerephez jut a következő időszakban.

Az elemzésben áttekintjük a közösségi finanszírozás jelenlegi helyzetét, bemutatjuk fő típusait, áttekintjük, hogy milyen szerephez juthat a hazai KKV-finanszírozásban.

Számos, jó ötlettel rendelkező leendő vállalkozó finanszírozási problémákkal néz szembe a vállalkozásindítás során, hiszen az „ötletgazda” nem biztos, hogy megtalálja a szükséges pénzügyi forrásokat. Az utóbbi években, az internetes közösségi oldalak elterjedésével egy új támogatási, finanszírozási forma is létrejött, amely nem csak üzleti, hanem szinte minden területen tevékenykedő emberek részére segít „adományokat” gyűjteni. A vállalkozók egy része az internetre támaszkodik és közvetlenül ott keresi a pénzügyi segítséget – a pénzügyi befektetők, üzleti angyalok, bankok helyett. Ez az új finanszírozás forma a „közösségi finanszírozás” (crowd-funding), amely hálózatba szerveződő és közös pénzügyi alappal rendelkező, rendszerint interneten keresztül, magánszemélyek vagy szervezetek által kezdeményezett beruházásainak támogatását szolgálja³. Közösségi finanszírozás esetén a cél beruházásra fordítható pénz gyűjtése, ezt általában közösségi hálózatok használatával valósítják meg. A közösségi finanszírozás alapgondolata, hogy tapasztalt befektetők nagyon kis csoportja helyett nagyobb közönségtől (a „közösség”) gyűjtik össze a pénzt, melyben minden egyén nagyon kis összeggel járul hozzá. Ez saját tőke vásárlás, hitel, adomány, illetve az előállítandó termék előrendelésének formájában valósulhat meg⁴.

A gondolat, miszerint néhányan úgy dönthetnek, hogy fizetnek egy termék előállításáért és népszerűsítéséért (annak megvásárlása helyett), valamint vállalják a döntéssel járó kockázatot, továbblépést jelent a fogyasztói szerepek evolúciójában, amely magában foglalja a vállalkozás és a társadalmi hálózatban való részvétel elegyét. A támogatandó kezdeményezések kiválasztása, a

² Az angol „crowd funding” kifejezés legelterjedtebb fordítása a „közösségi finanszírozás”, ami csak közelítőleg adja vissza az eredeti jelentést.

³ Ordanini, A. – Miceli, L. – Pizzetti, M. – Parasuraman, A (2011): Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms. *Journal of Service Management*, 4, 443-470. o.

⁴ Belleflamme, P. – Lambert, T. – Schwienbacher, A. (2012): Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. in *International Conference of the French Finance Association (AFFI), May 11-13, 2011*,

fogyasztóktól származó pénzügyi befektetés, a vállalkozói kockázat kiszervezése a közösségi finanszírozási tevékenységet elindító szervezet által, valamint a marketing és pénzügy közötti határvonalak elmosódása csak néhány a közösségi finanszírozási kezdeményezésekhez kapcsolódó új problémák közül.

A nagymértékű crowd-sourcing-ot a „Web 2.0” megjelenése tette lehetővé. A Web 2.0 egy rövidített kifejezés azokra az új internet alkalmazásokra, amelyek megkönnyítik a kétirányú kommunikációt. A crowd-sourcing kifejezést Jeff Howe alkotta meg a *Wired* című számítógépes magazinban. Eredeti cikkében a közösségi finanszírozást a következőképpen értelmezte: „az olcsó munkaerő új gyűjtőhelye: hétköznapi emberek tartalékaikat (forrásaikat) tartalom létrehozására, problémák megoldására, sőt vállalati K+F tevékenységre fordítják.” A közösségi finanszírozás először a régebbi trend kvantitatív kibővítését jelenti a fogyasztók alkotó folyamatba történő bevonásának irányába, így lehetővé teszi a vállalatok számára, hogy több egyénhez jussanak el⁵.

Kleemann et al. (2008) definíciója szerint: „a „crowdsourcing” akkor valósul meg, amikor egy profitorientált vállalat a termék előállításához, illetve értékesítéséhez alapvető fontosságú konkrét feladatokat szervez ki a közvéleménynek (a közösségnek) nyílt felhívás formájában az interneten keresztül, azzal a szándékkal, hogy mozgósítsa az egyéneket [önkéntes] hozzájárulásra a vállalat gyártási folyamatához ingyen, illetve jelentősen kevesebért, mint amennyit a hozzájárulás ér a vállalat számára.” Más szóval, a profitorientált vállalatok értéket teremtenek a fogyasztók önkéntesként és szinte ingyenes alegységként történő felhasználásával⁶.

Az egyik első szervezet, amely a közösség segítségével teremtette elő a pénzügyi alapokat a Kiva.org.⁷ A Kiva egyesítette a mikrofinanszírozás és a crowdsourcing fogalmát egy olyan online közösség létrehozása érdekében, ahol a Kiva közösség tagjai kisebb pénzügyi összegeket kölcsönözhetnek fejlődő országok vállalkozóinak⁸. A Kiva 2005 áprilisában adta ki első hiteleit és 160 millió dollárt kölcsönzött több, mint 400.000 vállalkozó számára 208 országban.

A közösségi finanszírozás három fő területe a következő:

- adományok projektek finanszírozására;
- mikrohitelezés;
- tőkefinanszírozás.

⁵ Kleemann, F., Voss, G.G. and Rieder, K. (2008), „Un(der)paid innovators: the commercial utilization of consumer work through crowdsourcing”, *Science, Technology & Innovation Studies*, Vol. 4 No. 1, pp. 5-25.

⁶ Schwienbacher, A., & Larralde, B. (2010). Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.1699183

⁷ A KIVA működését a későbbiekben részletesebben tárgyaljuk

⁸ Pope, N. (2011): Crowdfunding Microstartups: It's Time for the Securities and Exchange Commission to Approve a Small Offering Exemption. 13 U. PA. J. BUS. L. 101.

2.2 Adományok projektek finanszírozására

Olyan weboldalak, mint például a Kickstarter és az IndieGoGo egyablakos elszámolóházat biztosítanak, ahol a vállalkozók és a művészek potenciális donorokkal találkozhatnak. A továbbiakba e két projektfinanszírozó oldalt mutatjuk be részletesen, illetve kitérünk a magyar kezdeményezésekre, amelyek jelenleg még gyerekcipőben járnak.

Kickstarter és IndieGoGo

A 2009. áprilisi indulása óta a Kickstarter felhasználóinak száma több millióra duzzadt, és jelenleg több száz millió dollárral járulnak hozzá a kreatív ötletek finanszírozásához többek között a művészet, film és videó, tánc, tervezés és technológia területén. Az anekdotaszzerű esettanulmányok arra utalnak, hogy a Kickstarter projektek rendszerint jelentős támogatáshoz jutnak a finanszírozási ciklus első és utolsó hetében – a barátok és családtagok általában a projekt korai fázisát támogatják, míg az ismeretlenek, akik a hozzájárulók többségét alkotják, gyakran a projekt lezárásának közeledtével biztosítanak finanszírozást⁹.

Független filmesek, vállalkozók projektjük finanszírozása érdekében bemutatják ötleteiket az IndieGoGo vagy a Kickstarter közösségnek, és a közösségi tagok eldöntik, mely projekteket, (amennyiben van ilyen) támogatják adományaikkal. A Kickstarter és IndieGoGo oldalakon a vállalkozó egy meghatározott minimális finanszírozási összeg iránti igénnyel nyújthatja be projektjét. Amennyiben elegendő közösségi tagnak tetszik az ötlet és hajlandóak együttesen megadni a minimális finanszírozási összeget a pénzgyűjtési határidő lejártáig, a projekt továbbjut. A Kickstarter és az IndieGoGo közösségei többféle ötletet finanszíroztak már, többek között kisvállalkozásokat, független színházi előadásokat, és még egy olyan kezdeményezést is, amely módosítja az értékpapír szabályozásokat a közösségi finanszírozáson keresztül történő saját tőke finanszírozásra vonatkozó mentesség érdekében.

2009-es indulásuk óta több, mint 4.2 millió személy nyújtott hozzájárulást több, mint 655 millió dollár értékben és finanszírozott több, mint 43.000 kreatív projektet. Az emberek nem pénzkeresési szándékkal ruháznak be az egyes projektekbe, adományaikért cserébe valamilyen kézzel fogható jutalmat vagy páratlan élményt kapnak, például személyes köszönet üzenetben, egyedi pólók, vacsora az íróval, példány az elkészült könyvből, filmpremierre történő bejutás stb. (Kickstarter.com). Az alkotók 100% tulajdonnal rendelkeznek a munkájuk felett. **A támogatók a projektek életre hívását támogatják, nem pedig a pénzügyi nyereséget.**

A projekt létrehozói megadnak egy finanszírozási célt és egy határidőt. Ha az embereknek tetszik a projekt, pénzt ajánlhatnak fel a megvalósításhoz. A Kickstarter-en a finanszírozás mindent vagy semmit alapú (all-or-nothing) – a projekteknek el kell érniük a finanszírozási céljukat ahhoz, hogy pénzhez jussanak. A mindent vagy semmit finanszírozás ijesztőnek tűnhet, viszont hihetetlenül

⁹ Kuppuswamy, V. - Bayus, B. L. (2013): Crowdfunding creative ideas: the dynamics of project backers in kickstarter.

hatékonyan ad lendületet és gyűjt össze embereket egy ötlet köré. Eddig a projektek 44%-a érte el a finanszírozási célját.

Egy kis statisztika a Kickstarter 2012-es évéből:

- 2012-ben 2.241.475 ember nyújtott hozzájárulást összesen 319.786.629 dollár értékben és sikeresen finanszírozott 18.109 projektet.
- 2.2 millió támogatóból 2012-ben 570.672 ember támogatott két vagy több projektet, 50.047 ember támogatott tíz vagy több projektet, 452 ember támogatott 100 vagy több projektet.
- 177 országból támogattak projekteket 2012-ben. Ez a világ országainak 90%-a.
- A Kickstarter 13 kreatív kategóriájából a zene kategóriában volt a legtöbb finanszírozott projekt, szám szerint 5.067.
- A játékok gyűjtötték a legtöbb pénzt, 83 millió dollárt.
- A művészet, film, zene, könyvkiadás és színház egyaránt több, mint 1000 finanszírozott projekttel bírt.
- 17 projekt gyűjtött több, mint 1 millió dollárt 2012-ben.
- A Sundance filmjeinek 10%-át a Kickstarter finanszírozza.
- 19 filmet választottak ki, négy nyert díjat.

2011-hez képest az összes hozzájárulás 221 százalékkal, az összes gyűjtött pénz 238 százalékkal nőtt.

Az alábbi táblázatban összegzésre kerülnek a KICKSTARTER legfontosabb „eredményei” a számok tükrében.

2. TÁBLÁZAT: KICKSTARTER ELINDÍTOTT ÉS SIKERES PROJEKTJEINEK SZÁMA, VALAMINT A HOZZÁJÁRULÁSOK ÉS HOZZÁJÁRULÓK SZÁMA KATEGÓRIÁK SZERINT 2012

Kategória	Elindított (db)	Sikeres (db)	Hozzájárulás (USD)	Hozzájárulók
Művészet	3783	1837	10 477 939	155 782
Képregények	1170	542	9 242 233	177 070
Tánc	512	381	1 773 304	23 807
Tervezés	1882	759	50 124 041	536 469
Divat	1659	434	6 317 799	83 067
Film és videó	9600	3891	57 951 876	647 361
Étel	1828	688	11 117 486	138 204
Játékok	2796	911	83 144 565	1 378 143
Zene	9086	5067	34 953 600	522 441
Fotográfia	1197	427	3 283 635	46 550
Könyvkiadás	5634	1666	15 311 251	262 738
Technológia	831	312	29 003 932	270 912
Színház	1787	1194	7 084 968	95 225
Összesen	41 765	18 109	319 786 629	4 337 769

Forrás: Kickstarter.com

A CNNMoney¹⁰ kapcsolatba lépett az 50 legmagasabb összeggel finanszírozott Kickstarter kampánnyal, melyek becsült megjelenési ideje 2012 novemberére vagy korábbra esett. Úgy találták, hogy az 50 projektből csupán nyolc teljesítette a határidőt. Az 50 projektből 15 még nem jelent meg. A 27 projekt között, melyek megjelentek, de késve indultak, az átlag késés két hónap volt, bár néhány a fennmaradókból még sokkal tovább tartott. A legelkésettebb projekt az adatbázisban, egy otthoni kávéfőző gép a ZPM Espresso fejlesztésében, kilenc hónapos késében van és nem várható a megjelenése 2013 közepéig.

Feltétlenül ki kell emelni, hogy ebből is látszik: **az adományok megléte önmagában még nem garantálja a projekt sikerességét, hiszen a hiányzó üzleti érzék, műszerek, eszközök,**

¹⁰ CNN Money: Why 84% of Kickstarter's top projects shipped late. <http://money.cnn.com/2012/12/18/technology/innovation/kickstarter-ship-delay/index.html>

hozzaértés, illetve megfelelő tanácsadó szervezetek nélkül a nyertes projektek jövője bizonytalan marad.

A Kickstarter mellett az Indiegogo a legismertebb projektfinanszírozó oldal, melyet Danae Ringelmann, Slava Rubin és Eric Schell alapított 2008-ban. Központja San Francisco-ban, Kaliforniában található. A weboldal felépítése lehetővé teszi a felhasználóknak, hogy finanszírozási kampányukhoz oldalt hozzanak létre, PayPal számlát nyissanak, elkészítsék az adományok különböző szintjeihez a „juttatások” listáját, majd a közösségi médián alapuló nyilvánosságra irányuló erőfeszítést tegyenek. Az oldal 4%-os díjat szab ki a sikeres kampányokra. A célösszeget nem elérő kampányok esetében a felhasználók vagy díj nélkül visszajuttatják a hozzájárulóknak az összes pénzt, vagy megtartják az összes összegyűjtött pénzt 9%-os díj fejében. A Kickstarterrel ellentétben az Indiegogo azonnal kiadja a pénzalapot, amennyiben a hozzájárulásokat a felhasználó PayPal számláján keresztül gyűjtik. Továbbá az Indiegogo közvetlen hitelkártyás fizetést elfogadásának lehetőségét is kínálja saját portálján keresztül. Az ilyen pénzalapot a kampány lezárása utáni két héten belül kiadják¹¹.

Mindkét platformon az alkotók tulajdonában van a szellemi alkotás és a finanszírozók „jutalmat” kapnak adományukért cserébe. A jutalmakra példa a koncertjegy, termék, illetve egy ebéd az alkotóval. **A finanszírozók nem válnak tulajdonossá és nem is várnak visszafizetést.** Az összes internet felhasználóval összevetve a közösségi finanszírozási platformok általában a 35 év alatti, gyermektelen egyetemi diplomásokat vonzzák, akik a munkahelyükről böngésznek és 30.000 dollárnál magasabb jövedelemmel rendelkeznek. A Kickstarter az USA-ból származó alkotókat és finanszírozókat vonzza, míg az IndieGoGo globálisan teszi azt. A Kickstarter „mindent vagy semmit” finanszírozási modellt alkalmaz, mely azt jelenti, hogy amennyiben nem érnek el egy finanszírozási célt, a pénzalapot visszajuttatják a finanszírozóhoz és az alkotó nem kap pénzt. A sikerráta 43%. Az IndieGoGo a „tartsd meg, amit gyűjtesz” finanszírozási modellt alkalmazza. Viszont magasabb díjat számol fel az alkotóknak, amennyiben nem valósítják meg a finanszírozási célokat. Mindkét oldal megfizetteti az alkotókkal az elszámolási díjat (ha elérik a célt, 3-5%).

A mindent vagy semmit kampány struktúráját tartják általánosságban a jobb modellnek, számos okból kifolyólag. A siker vagy bukás jellegű cél a sürgősség érzetét kelti, amely segít az adományok ösztönzésében. Továbbá biztosítja a donorokat arról, hogy a pénzük nem lesz egy gyengén kivitelezett vagy soha be nem fejezett projektre pazarolva, mert a szükséges pénzalap csak egy töredékét gyűjtötte össze.

¹¹ IndieGogo.com

3. TÁBLÁZAT: KICKSTARTER ÉS INDIEGOGO ÖSSZEHASONLÍTÁSA

	Kickstarter	IndieGoGo
A kampány időtartama	1-60 nap (mindent vagy semmit)	1-60 nap (mindent vagy semmit) 1-120 nap (rugalmas finanszírozás)
Fizetési mód	Amazon Payments	PayPal vagy hitelkártya
Platform díja	5%, ha sikeres	4%, ha sikeres 9% a rugalmas finanszírozásért
További díj	Kb. 3% (Amazon)	3% hitelkártya feldolgozás

Forrás: saját gyűjtés

Hazai kitekintés

Hazánkban is megjelentek a projektfinanszírozó oldalak, azonban a siker még várat magára, hiszen mind a sikeres projektek száma, mind a beérkező támogatások összege egyelőre meglehetősen elenyésző. A továbbiakban a hazánkban működő három oldalt mutatnánk be röviden, hiszen igen kevés információ található róluk, nevezetesen:

- kezdheted.hu
- indulj.be.
- CreativeSelector.hu

A Kezdheted.hu lényegesen szigorúbban ellenőrzi a projekteket, mint a Kickstarter. Amennyiben sikerül összegyűjteni az összeget, akkor a projektgazda megkapja az adományt, azonban köteles a szerződéseket és számlákat bemutatni három hónapon belül a Kezdhetednek¹². A projekt feltöltéséhez szükséges egy részletes költségvetés, valamint egy ütemterv, amelyekben be kell mutatni a felmerülő költségeket, a részfeladatokat, megvalósulás időtartamát stb. A Kezdheted a befolyó adományokból, sikeres projekt esetén bruttó 15% szolgáltatási díjat kap. Ez az összeg tartalmazza a banki átutalások kezelési költségét¹³. A kezdheted.hu-n minden projektnek el kell érnie a megjelölt összeget, mielőtt a maximalizált 90 napos határidő lejár.

Az Indulj.be a Kezdheted.hu-val ellentétben nem ad közvetlenül pénzt a győztes pályázónak, hanem tárgyal az ötletet megvalósító cégekkel. A folyamat végén az ötletgazda megkapja saját megvalósult termékét, elkészül a fejlesztés, amelyre gyűjtöttek, pénzt viszont senki nem kap kézhez, mert az üzemeltetők tartanak a rossz szándékú ötletgazdától, akik meglépnének az

¹² origo: Milliók helyett egy lökést adnak a magyar ötletportálok.
<http://www.origo.hu/techbazis/internet/20120203-induljbe-es-kezdhetedhu-felnek-penz-adni-a-magyar-otletportalok.html>

¹³ kezdheted.hu

összegyűjtött összeggel. Az Indulj.be két fő területen futtat projekteket: művészet, illetve üzlet. Az Indulj.be bemutatkozási lehetőséget biztosít az új projektek számára az angyal befektetők és kockázati tőkések felé. Az oldalra beérkezett támogatások összege nem éri el az 1,5 millió forintot. Amennyiben a támogatási időszak alatt nem folyik be a kívánt összeg a projekt kasszájába, úgy a projekt-gazda dönthet arról, hogy így is megvalósítja-e a projektet vagy annak egy részét, illetve hogy meghosszabbítja-e a támogatási időszakot. Ha nem tudja vállalni a projektnek vagy ennek egy részének megvalósítását, és a támogatási időszakot sem szeretné meghosszabbítani, akkor a projektet „sikertelennek” minősítik, és az összegyűlt támogatási összeget visszautalják a támogatók részére. Ha a projekt-gazda úgy dönt, hogy megvalósítja a teljes projektet vagy annak egy részét, akkor számla ellenében kiutalják neki¹⁴.

A CreativeSelector.hu 2010 szeptemberében jött létre és egyelőre 5 sikeres projektet tud felvonultatni, ahol a támogatások összege 1000 Ft és közel 600.000 Ft között helyezkedik el. Az oldal az IndieGoGo-hoz hasonlóan működik, így a projekt-gazda minden esetben megkapja az összegyűjtött összeget. Abban az esetben, ha 100%-os sikert ért el, akkor a CreativeSelector.hu által levont összeg 5%, amennyiben nem érte el a kitűzött célokat, akkor a levont összeg 9%, emellett ebben az esetben is hozzájön 2-3% a banki szolgáltatások igénybevételéért¹⁵.

A hazai oldalak sikere egyelőre elmarad a külföldi nagytestvéreiktől, azonban ez a terület még világviszonylatban is gyerekcipőben jár, így nehéz megmondani, hogy mekkora jövője van hazánkban a közösségi adományozásnak. Mindenesetre mindhárom oldalon számos projekt keresi az adományozó-kedvű ötlettámogatókat, de egyelőre igen kevesen élnek a lehetőséggel, amely annak is betudható, hogy még széles körben nem vált ismertté ez a támogatási forma.

2.3 Mikrohitelezés

A közösségi mikrohitelezés megjelenése a kétezres évek elejéhez köthető, azonban a történetét nem lehet megérteni a hagyományos mikrohitel-programok tanulságai nélkül.

A hetvenes évek második felétől elindult néhány új típusú mikrohitelprogram, amelyek valóban nagyon szegény embereket segítettek vállalkozás elindításában vagy jövedelemtermelő tevékenység folytatásában. A két legismertebb példa a bangladesi Grameen Bank és a bolíviai BancoSol. Ezekre a programok később bankok épültek, és olyan módon érték el a teljes pénzügyi fenntarthatóságot, hogy közben nem adták fel eredeti céljaikat, a szegények életkörülményeinek megváltoztatást hitelezés útján. A mikrohitel-bankok története nagyon sok szempontból eltérően alakult, de közös tanulságaik is vannak. (Kállay, 2000) Ezek lényege, hogy a hitelezettekkel együttműködve tartósan megvalósítható a mikrohitelezés pénzügyi fenntarthatósága, a vissza nem fizetés 1-2%-os szinten tartható, a tárgyi fedezet alternatív módszerekkel kiváltható, és a hitelezés tranzakciós költségei leszoríthatók anélkül, hogy a kockázatok megnőnének. A sikeres

¹⁴ indulj.be

¹⁵ CreativeSelector.hu

mikrohitel-programok szinte mindegyike fejlődő országokban működik, általában kedvezőtlen makrogazdasági környezetben.

A sikeres mikrohitelezés példája adta az ötletet azoknak a programoknak az elindításához, amelyek nem helyi szervezeteken, hanem internetes platformokon keresztül nyújtanak mikrohiteleket. Az általános működési modell az, hogy a mikrohitelre pályázó vállalkozók, személyek projektjeinek rövid leírása felkerül a mikrohitelezéssel foglalkozó webhelyre. A leírást általában helyi szervezetek készítik el, ellenőrzik azok valóságtartalmát, és a formai követelményeknek megfelelően prezentálják az információkat. A helyi szervezetek nem vesznek részt a hiteldöntésekben, munkájukért javadalmazást kapnak. A helyi szervezetek által bemutatott és finanszírozott projektek portfólióteljesítményét általában nyilvántartják, ami egyrészt információ a finanszírozók számára, másrészt, ha túl gyenge a teljesítmény, akkor a szervezet kikerülhet a programból.

A finanszírozás leggyakoribb módja az, hogy a programhoz csatlakozó donorok, vagy hitelezők megadják, hogy egy adott projektet mekkora összeggel finanszíroznának. Így tehát rendszerint nem egy finanszírozó hitelez egy adóst, hanem több. Az egy projektre fordítható összeg alsó határa nagyon kicsi (például 25 dollár, vagy 10 euró). A hitelezési ajánlatok megtételére korlátozott idő áll rendelkezésre, és a webhelyek folyamatosan mutatják, hogy mekkora összeget ajánlottak fel a hitelezők. Ha a felajánlott összeg nem éri el a kérelmező által megadottat, akkor a hitelügylet meghiúsul.

Ha a felajánlási folyamat vagy a licit sikeres, a kérelmező megkapja a hitelt, és a vállalt feltételekkel törlesztenie kell. Az eddigi tapasztalatok szerint az internetes mikrohitel-programok visszafizetési aránya magas, átlagosan meghaladja a 95%-ot.

Ez a fajta mikrohitelezés kezdetben kizárólag fejlődő országokban működő vállalkozásokat finanszírozott, a fejlett országokban élő donorok, hitelezők felajánlásaiból. Napjainkban a fejlett országokban is működik hasonló mikrohitelezés, ez még nagyon korai szakaszban van.

A konkrét internetes mikrohitel-programok több fontos vonásban különböznek egymástól. A programok egy része nem kér kamatot a kölcsönadott összeg után, mások viszont üzleti alapon végzik a mikrohitelezési tevékenységet. Az internetes mikrohitelezéssel foglalkozó szervezetek száma az utóbbi tíz évben gyorsan növekszik, napjainkra meghaladja a húszat az érdemi tevékenységet folytatók száma. Ezek közül a három legfontosabbnak tekinthető szervezet tevékenységét mutatjuk be röviden, esősorban a különbségekre koncentrálva.

KIVA

A KIVA-t 2005-ben alapították San Franciscóban. A program 68 országban folytat mikrohitelezési tevékenységet, 196 helyi partnerszervezete van. Több, mint 943 ezer felhasználója finanszírozott eddig hitelt 1057 ezer hitelfelvevő számára. Az átlagos hitelösszeg 407 dollár, vagyis kb. 90 ezer forint. A minimális hitelezhető összeg 25 dollár, egy felhasználó eddig átlagosan 9,6 hitelügyletet finanszírozott. A program eddigi működése során több, mint 440 millió dollár hitelt adott. A

visszafizetés arány 99% fölött van. A KIVA felhasználói nem kérnek kamatot a kölcsönadott összeg után. A program működését adományokból finanszírozzák, támogatóik között olyan globális cégek vannak, mint a Google, a Facebook, a Visa, a Yahoo és a Cisco. A KIVA volt az első internetalapú mikrohitelprogram, és egyben a nonprofit modell kialakítója és legfőbb képviselője.

MYC4

A MYC4-t 2007-ben Koppenhágában alapították. Jelmondata szerint a program nem jótékonykodás, hanem üzlet, ami segít. A MYC4 közvetítésével eddig közel 20 millió dollár értékű hitelt adott a közel 20 ezer hitelező, közel 15 ezer tranzakció keretében valamivel több, mint 12 ezer kisvállalkozásnak.

A MYC4 kizárólag afrikai országokban van jelen, és a KIVA-hoz hasonlóan helyi szervezetekkel működik együtt, amelyek funkciója, hogy a hitelígénylők projektjeiről objektív tájékoztatást adjanak. A szervezet hitelezői (befektetői) technikai értelemben licitálnak a lehetséges projektekre. Meg kell adniuk a hitelre szánt összeget és a kamatlábat, amit kapni szeretnének. Egy adott projektet itt sem egy hitelező finanszíroz. A licit úgy zajlik, hogy miután a hitelezők megtették az ajánlataikat, a legkedvezőbb kamatozású felajánlásokat vonják be a hitel finanszírozásába. A legkisebb lehetséges ajánlat 10 euró. A program működtetői a KIVA-val ellentétben jutalékot (2%) kérnek a közvetített tranzakciók után.

A portfólió közel 90%-át problémamentesnek minősítik, a 108 napnál nagyobb késedelemmel rendelkező hitelek aránya 0,1%.

Zidisha

A Zidishat 2009-ben alapították az Egyesült Államokban. Napjainkig egy millió dollárnál több hitelt közvetített, 2700 vállalkozásnak, 5600 donortól származó forrással. A Zidisha 90 országban van jelen. A hitelekért kamatot kérhetnek a finanszírozók, az átlagos kamatláb 5% alatt van. A visszafizetés teljesítménye ennek a szervezetnek is jó, 98% fölötti.

A Zidisha nem alkalmaz helyi szervezeteket a hitelkérelmek auditálásra, ellenőrzésére, a kérelmezők közvetlenül töltik fel a szervezet oldalára a projektjükkel kapcsolatos információkat. A hitelezők itt is licitálnak, hogy a projektet részben, vagy egészében finanszírozhassák. Az összegyűjtött összeg teljes egészében kölcsönvevőhöz kerül, a szervezet nem számít fel jutalékot. A hitelezők és az adós a hitel futamideje alatt is kapcsolatban maradhatnak a webhely közvetítésével, és kommunikálhatnak egymással a projekt helyzetéről. A Zidisha honlapja külön figyelmezteti a tagjait (hitelezőit), hogy a pénzügyi veszteségekért nem vállal felelősséget, senki ne hitelezzen többet a program keretében, mint amennyit kész akár el is veszíteni.

2.4 Tőkefinanszírozás

A tőkefinanszírozás a közösségi finanszírozás legújabb területe, tapasztalatok még alig vannak. Az internetes tőkefinanszírozás lehetősége akkor merült fel, amikor az Egyesült Államokban – az akkor már tömegesen működő adomány jellegű projektfinanszírozás – egyik sikeres akciója egy eladásra váró sörgyár részesedéseinek megvásárlása volt. A projekt összegyűjtötte a szükséges összeget, de az amerikai értékpapír-felügyelet megtiltotta a tranzakciót, mert úgy minősítette, hogy valójában nyilvános részvényeladás történt, és alkalmazni kellett volna a tőzsdei szabályokat.

Felismerve annak lehetőségét, hogy **a közösségi finanszírozásnak ez a formája olyan viszonylag kis vállalkozásokat is tőkéhez juttathat, amelyek a tőzsdén hiába próbálkoznának**, és a hagyományos módszerekkel nem jutnának elég forráshoz, Obama elnök törvényjavaslatot nyújtott be a Kongresszusnak, amely szabályozta a közösségi tőkefinanszírozást. Az elfogadott törvény ellenére a tényleges működéshez szükséges részletszabályok még nem születtek meg, mert az értékpapír-felügyelet problémásnak tartja a befektetési tevékenység érdemi liberalizálását. Így jelenleg csak az egy millió dollárnál kisebb tranzakciók valósulhatnak meg a törvény hatálya alatt.

A viták ellenére feltételezhető, hogy a közösségi tőkefinanszírozás növekvő szerepet kap a jövőben, kezdetben az Egyesült Államokban, később a többi fejlett tőkepiacú országban. Erre azért van nagy esély, mert a születőben levő megoldás egy olyan piaci szegmenset teremtené meg, amelyre van valóságos igény, de a jelenlegi tőkepiaci megoldások nem szolgálják ki. A tőzsdei finanszírozásnak olyan jelentős költségei vannak, hogy azt a kisebb tranzakciók esetében ésszerűtlen lenne megfizetni. A tőzsdén kívüli befektetők (kockázati tőkések, üzleti angyalok) nehezen tudnak tőkét gyűjteni nagy számú kisbefektetőtől. Ennek az a következménye, hogy a néhány millió, néhány tízmillió dollár értékű tranzakciók lehetséges piacán nem valósul meg sok pénzügyileg ígéretes tranzakció. **A közösségi tőkefinanszírozás a közösségi mikrohitelhez hasonlóan alacsonyabb tranzakciós költségekkel működhetne, így kiterjeszthetné a tőkepiacot a kisebb vállalkozások számára.**

A megvalósítás szempontjából az időzítés nem szerencsés, a 2008-ban kitört pénzügyi válság óta a pénzügyi prudenciális szabályok lazítását sokan nagyon kockázatosnak tartják, és a tőkefinanszírozás különösen érzékeny terület, ezért az új megoldások intézményesítésével szemben jelentős ellenállás van. A jelenleg folyó viták legvalószínűbb kimenetele az, hogy megszületik az új szabályozás és a kisebb vállalkozások tőkefinanszírozása új lehetőségekkel gazdagodik.

2.5 Következtetések

- A közösségi finanszírozás több területen gyorsan terjed a világban a fejlett és a fejletlen országokban egyaránt.
- A közösségi finanszírozás jelentős részben a kisebb, sokszor a mikrovállalkozások finanszírozását szolgálja hitel, adományok és tőke formájában.

- A közösségi finanszírozás fontos jellemzője, hogy a pénzügyi közvetítőket, vagy azok néhány funkcióját kihagyja a rendszerből. Elsősorban a kockázatviselést teszi közvetlenné. Ezáltal a közösségi finanszírozás tranzakciós költségei jelentősen csökkennek.
- Az alacsonyabb költségek lehetővé teszik, hogy korábban gazdaságtalan pénzügyi tranzakciók is megvalósuljanak.
- A közösségi finanszírozás eddigi (rövid) története bővelkedik a jó pénzügyi teljesítményt nyújtó programokban, szervezetekben.
- A közösségi finanszírozás feltétele, hogy a jogszabályi keretek alkalmasak legyenek a működtetésre.
- A hazai gyakorlatban még nem játszik érdemi szerepet a közösségi finanszírozás, ugyanakkor azok a problémák, amelyekre megoldást jelenthet nálunk is fennállnak. Javasoljuk annak megfontolását, hogy a hazai jogszabályokat olyan módon alakítsuk át, hogy kedvezzenek a közösségi finanszírozás egyszerűbb formáinak (projektfinanszírozás, mikrohitelzés).