

A megosztásos üzleti modell: a logisztikai vállalkozások új finanszírozási lehetőségei



Tóth Róbert

Ph.D hallgató, Szent István Egyetem, Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori Iskola, Üzleti Tudományok Intézete, Tevékenység-menedzsment és Logisztika Tanszék

Email: toth.robort.nemet@gmail.com

Mester Éva

Ph.D hallgató, Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskola

Email: mester.evike@gmail.com

Dr. Kozma Tímea

adjunktus, Szent István Egyetem, Üzleti Tudományok Intézete, Tevékenység-menedzsment és Logisztika Tanszék

Email: kozma.timea@gtk.szcie.hu

Röviden a szerzőkről

Tóth Róbert a Szent István Egyetem Gazdaság- és Társadalomtudományi Karán szerzett közgazdász oklevelet gazdálkodási és menedzsment alapszakon, majd pénzügy mesterszakon. Tanulmányokat folytatott a Budapesti Gazdasági Egyetemen – vállalkozói mérlegképes könyvelői képzés –, valamint a Károli Gáspár Református Egyetemen német nyelvtanári és gazdasági szakfordító szakon. 2015 szeptemberétől a SZIE Üzleti Tudományok Intézetében, a Tevékenység-menedzsment és Logisztika Tanszék demonstrátora, majd 2016 szeptemberétől a SZIE Gazdálkodás és Szervezéstudományok Doktori hallgatója. Kutatási területe a kis- és középvállalkozások finanszírozása, valamint az ellátásilánc-menedzsment és kontrolling.

Mester Éva banki pályafutását a Magyar Nemzeti Bankban kezdte. A 90-es években már a Raiffeisen Bankban nagy hazai blue chip vállalatok referenseként behatóan vizsgálta a hazai energiaszolgáltatás meghatározó szereplőit, a nagy alapanyag felhasználókat és az ezekhez kapcsolódó beszállítói és szolgáltatói szektor főbb szereplőit. 1998-tól 7 évig ügyvezető igazgatóként vezette a Raiffeisen Bank Strukturált Ügyletek Főosztályát, amely irányítása alatt piacvezetővé vált a kereskedelem és árufinanszírozás, valamint strukturált finanszírozás területén. 2011-től dolgozik a Gránit Bankban, mely a piaci rést kihasználva banki termékek értékesítése helyett, egyedi megoldásokat nyújt a KKV-k finanszírozási problémáira. 2010-től az SZTE GTK Közgazdaságtani Doktori Iskola hallgatója. Az abszolutóriumot követően kutatási területe: az állam szerepe a magyar bankrendszer működésében, a KKV szektor hitelezésének elősegítése állami szerepvállalással, ezen belül a pszichológia és közgazdaságtan kapcsolódási pontjai például a bizalom szerepe a hitelezésben.

Dr. Kozma Tímea a SZIE GTK Üzleti Tudományok Intézete Tevékenység-menedzsment és Logisztika Tanszékének adjunktusa. Oklevelét a SZIE GTK gazdasági agrármérnök szak pénzügyi-számviteli szakirányán abszolválta. Egyetemi diplomája mellett megszerezte az okleveles mérnök-tanár, felsőfokú minőségirányítási rendszerfejlesztő és a felsőfokú logisztikai képzéseket is. Ph.D dolgozatát a felsőoktatás minőségbiztosításának kutatásából írta. Kutatási és oktatási területei: ellátási lánc menedzsment, kis- és középvállalkozások életciklus szakaszai, minőségbiztosítás a felsőoktatásban. Több, mint 10 éves oktatói tapasztalattal rendelkezik.

Absztrakt

A magyarul megosztáson alapuló közösségi gazdaságnak nevezett modell csak néhány éve bukkant fel a szakirodalomban, de máris rengeteg pénz és ember mozog a területen, ami jól mutatja az így szerveződő vállalatok sikerességét. Hiába nézik őket mindenhol ferde szemmel a hatóságok, az biztosnak látszik, hogy a sharing

economy velünk marad a következő évtizedekben, nem árt számolni vele, hogyan alakíthatja át az erőviszonyokat vállalatok és államok, munkaadók és munkavállalók, bankok és ügyfelek között. A bankok a "peer-to-peer lending" vagyis a hagyományos pénzintézetek kiiktatásával pénzt közvetítő vállalkozások működését figyelik gyanakodva, amire van is okuk, elég ránézni a forgalmi adatok exponenciálisan emelkedő görbéire. Jelen

tanulmány a hazai bankok versenyképességének elemzése során megpróbálja a kiválasztott szektorban az új tranzakciós platformokat bemutatni és a modellt elhelyezni a közgazdaságtan ismert elméletei közé.

Kulcsszavak: finanszírozás, üzleti modell, sharing economy, közösségi gazdaság

1. Bevezetés

Alapvetően kijelenthetjük, hogy minden gazdálkodó egység ugyanazt csinálja, vagyis ötletekből, részegységekből, alapanyagokból, információkból, pénzügyi erőforrásokból, a humán tőke közreműködésével értéket teremt, termék, vagy szolgáltatás formájában a végső fogyasztó számára (Csath, 2010). Azonban abban lényeges különbség van, hogy melyik szervezet mindezt hogyan

valósítja meg. Milyen pénzügyi struktúrában, milyen minőségű és mennyiségű alapanyagokból, milyen humán tőke felhasználása mellett, milyen, más szervezetekkel együttműködve. Mindezt összegezve azt mondhatjuk, hogy az eltérés az alkalmazott üzleti modellben van, vagyis egy vállalat alapvető logikájában és egy értékhálózaton belül az értékteremtést és értékszerzést szolgáló stratégiai elemekben. Üzleti modellről

csak a szervezet céljainak – a vevői elvárások – ismeretében érdemes beszélni, azonban egy sikeres üzleti modellhez egy kreatív üzleti ötletre is szükség van, aminek megtalálása nem könnyű feladat. Az alapvető ötlet, illetve a célok ismeretében építhető fel az üzleti modell. A gyors változások, valamint a nemzetgazdaságok egymástól való globális függősége jelentősen fokozzák a vállalatok bizonytalanságát az üzleti életben.

A gyors változásokhoz való rugalmas alkalmazkodáshoz nélkülözhetetlen a tanulás. Annál is inkább, mert a termelési folyamat mind nagyobb részben szellemi termelés, vagyis tudástermelés. A tudástermelés folyamata két fázisra bontható: az új tudás létrehozására, ami az innovációban ölt testet, és a mások által létrehozott új tudás elsjajátítására, azaz a tanulásra (Hámori, 2013). Fontos megjegyezni azonban, hogy az üzleti modell csupán a belső szemléletmód (Demeter, 2010) alapján értelmezhető, azaz a külső környezettel – a piaccal, a versenytársakkal, változó gazdaság és jogi feltételekkel – nem foglalkozik. Ezért az üzleti modell megfogalmazása még kevés. A nemzetközi szinten is tevékenységet folytató vállalatoknak a jelenlegi globalizált és rohamosan változó környezetben új üzleti modelleket szükséges kialakítaniuk, amelyet nem csupán a mindenkori pénzügyi világrendszer támasztotta újszerű lehetőségek, hanem az újrastrukturálódó ellátási lánc rendszerek is megkövetelnek. Ehhez szükséges bevezetni az üzletimodell-innováció fogalmát, ami nem más, mint a vállalkozás egészének átszervezése, megújítása, a környezethez való folyamatos alkalmazkodás. A sharing economy is egy ilyen újszerű, innovatív üzleti modell, melynek részletes ismertetése a következő részben olvasható.

2. Sharing economy, vagyis a megosztáson alapuló közösségi gazdaság

A sharing economy, vagyis a megosztáson alapuló közösségi gazdaság nem újdonság az emberiség történelmében. Korábban mindez csak kisebb közösségeken belül – család, baráti kör – működött, mára azonban, az internet és az okos telefonok elterjedésével sokkal szélesebb körben alkalmazható. Ami az újszerűséget jelenti a hagyományos gazdasági gyakorlattal szemben, az az internet, valamint az abból fakadó hálózati szerveződés (Deloitte, 2015). Többrotatoros helikopter, vagy klasszikus, szárnnyakkal rendelkező légszavaros vagy sugárhajtóműves repülőgép egyaránt lehet drón, méretük pedig a pár centis játék eszközöktől a több 10 méter szárnyfesztávolságú bombázókig, súlyuk a pár száz grammtól a tonnákig terjedhet. A katonai felhasználás mellett a drónok kiváló segítők lehetnek az élet számtalan területén. A hobbi, vagy játék felhasználáson túl többek között a légi térképezésben, a régészetben, a mezőgazdaságban, a bűnüldözésben, a fényképészetben, a filmkészítésben, a telekommunikációban, televíziós közvetítéseknél és természetesen az áruszállításban egyaránt

használhatóak. A közösségi gazdaság mögött néhányan olyan globális, megállíthatatlan trendet feltételeznek, amely gyökeresen átalakíthatja a gazdaság számos területét: első sorban a túlfogyasztáson alapuló életmódból vezethet el egy zöldebb, fenntarthatóbb fogyasztáshoz, valamint a helyi, közösségi termelés megerősödéséhez – ez pedig következőképpen a személyek közötti kapcsolatok fontosságának növekedését eredményezi gazdasági és társas értelemben egyaránt (Kálóz, 2015). A sharing economy jelenségre számos meghatározás létezik.

A definíciók közös pontja, hogy mindenhol különbséget tesznek a peer-to-peer (amely az egyenlő felek közötti együttműködést hangsúlyozza a hagyományosan vertikális, a vállalatoktól a fogyasztók felé irányuló hierarchikus fogyasztási modellel szemben), a business-to-consumer (B2C) és a business-to-business (B2B) modellek között. A közösségi gazdaság P2P-modelljének struktúrájában a kereslet és a kínálat egy platform közreműködésével kerül kapcsolatba egymással. A sharing economy egy olyan üzleti modellt foglal magában, amely a már rendelkezésre álló eszközök megosztásán alapszik, és lehetőséget biztosít használói számára, hogy akkor használják azokat, amikor épp szükségük van rá. Belk, a közösségi gazdasági modell által elfoglalt helyet, a megosztás és a piaci javak cseréje közé helyezi el (2014). Ezen üzleti modell további sajátossága a tulajdonlásban áll, vagyis az adott eszközöket használója a nélkül veheti igénybe, hogy azt megvásárolta volna (Weber, 2014). Hyung és szerzőtársai a sharing economy modelljét a jövő azon üzleti modelljének tekintik, amely képes a profitmaximalizálás biztosítására (2014). A sharing economy sajátosságát egy mondatban az alábbiak szerint foglalhatjuk össze: a saját tulajdonról való lemondás a használati jogok megszerzésének javára (1. ábra).

A sharing economy lényege, hogy a felhasználók

- megosztják egymással kihasználatlan kapacitásaikat, erőforrásaikat (pl. tárgy, eszköz, szolgáltatás, pénz),
- on-demand jelleggel (a fogyasztási igény felmerülésekor azonnal), rendszerint egy IT platformon keresztül,



1. ábra. A sharing economy alapvető logikája
Forrás: saját szerkesztés, 2016.

- bizalmi alapon, kiemelt jelentőséget tulajdonítva a személyes interakciónak, közösségi élménynek,
- törekedve a fenntarthatóságra (I2).

A megosztásos üzleti modell létjogosultságát mutatja, hogy egyre több területen születnek ilyen jellegű vállalkozások (Theurl, 2015). A következő ábra a legfontosabb olyan szektorokat foglalja össze, amelyekben az elmúlt évek során megvetette a lábát a sharing economy modell. A sharing economy modellben működő vállalkozások elképesztő mértékű növekedést produkáltak az elmúlt fél évtizedben világszerte (3. ábra). Ez egyben kihívást támaszt a meglévő üzleti modellel szemben, ellenben igazolja az üzleti modell innovációbeli létjogosultságát. A rohamosan növekvő közösségi modellek nem csupán a hagyományos modellek számára jelentenek komoly kihívást, de a törvényalkotás és az adóhatóságok munkájára is hatással vannak. Szakemberek véleménye szerint a magánszemélyek egymás közti szolgáltatáskereskedelmére nehezen alkalmazhatóak a hatályban lévő adójogszabályok. Az új üzleti modellben a kereslet és kínálat közvetítése sokkal egyszerűbb, transzparensabb, gyorsabb és egy időben globális mértékű. Decentralizált szervezeti forma jellemzi a legtöbb ilyen vállalatot. A sharing economy formájában megvalósított világméretű beruházások növekedését az alábbi ábra jól szemlélteti.

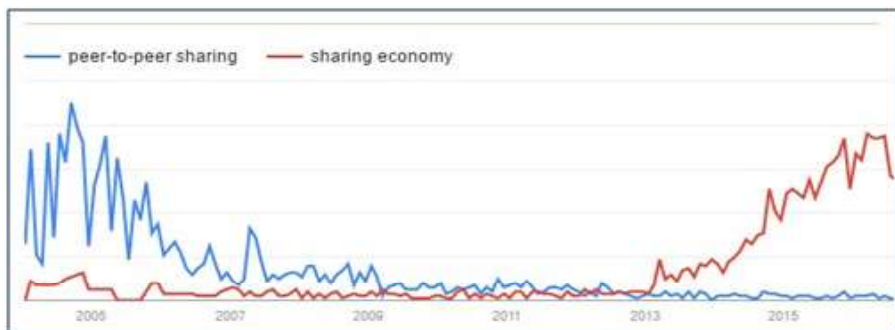
A 3. ábrán jól megfigyelhető, hogy a hagyományos peer-to-peer megoldással szemben a sharing economy milyen mértékű fejlődést képes felmutatni rövid időn belül. Ezen rohamos előretörés hátterében olyan tényezők húzódnak meg, mint:

- technológiai és technikai, IT innovációk (tudás),
- értékek milyenségének változása,
- fogyasztói elvárások változása,
- gazdasági feltételek változása (költségtudatosság),
- szociális tényezők változása (összetartozás iránti igény),
- környezettudatosság fokozódása és ökológiai nyomás.

A megosztáson alapuló közösségi gazdaság keretében folytatható gazdasági tevékenységek szorosan összefüggnek a tranzakciós költségekkel. Coase a tranzakciós költségek két fajtáját említi meg művében: (1) az a költség, amibe a releváns árak felfedezése kerül, (2) a tárgyalás és a szerződésalkötés költségei (1937). Coase szerint, ha bizonyos piaci tranzakciókat belsővé teszünk, azaz vállalaton belül szervezzük meg őket, ezen költségek csökkenthetőek.



2. ábra. A sharing economy leggyakoribb megjelenése, Forrás: Brenke, 2013 alapján saját szerkesztés, 2016.



3. ábra. A peer-to-peer, valamint a sharing economy formában megvalósított beruházások alakulása (2005-2015), Forrás: Theurl, 2015.

A sharing economy Coase ezen felvetését használja ki, mivel a fogyasztók számára lényegesen lecsökkennek a „felfedezés” költségei, valamint egyéb más tranzakciós költségek. A tranzakciós költségek visszaesése várhatóan hatással lesz az olyan globális szintű társadalmi problémákra, mint a környezetszennyezés, a fenntarthatóság, a tömegfogyasztás, illetve a társadalmi egyenlőtlenségek. A használók számára a sharing economy rugalmasságot jelent, mivel a termékeket és szolgáltatásokat csupán bérelni szükséges (Kapás, 2000).

3. Megosztásos üzleti modell és a logisztikai szolgáltatás kapcsolata

A közösségi gazdaság olyan üzleti modellt takar, amely az eszközök megosztására épül, lehetővé téve számunkra, hogy akkor használjunk valamit, amikor épp szükségünk van rá, mindezt anélkül, hogy az eszközt meg kelljen vásárolnunk (European Union, 2013). A fentiekben részletesen bemutatott új, innovatív üzleti modell nem csupán a start-up vállalatok számára előnyös, hanem a nagyvállalatok számára is jelentős lehetőségeket és beruházási potenciálokat kínálhat. Érdemes megjegyezni, hogy a nagyobb vállalatok gyakran hálózatszerű szerkezetben működnek, vagyis általában érdekeltek vagy részesek kisebb start-up vállalatokban, avagy kutatóintézetekben is. A 2. ábra azon szektorokat foglalta össze, amelyek esetében a legmeghatározóbb ezen újszerű modell

alkalmazása. Ezek közül érdemes kiemelni a logisztikai szektort, hiszen ez az a terület, amely rohamosan fejlődött és jelenleg is jelentős fejlődés előtt áll. Karmazin így ír könyvében: „a globális logisztikai piac folyamatosan növekszik, teljesítménye a becslések szerint jelenleg eléri a világszintű GDP 13,8 százalékát, ami mintegy 6700 milliárd dollárt jelent” (2016. 13. o.). A legkiemelkedőbb példák a sharing economy-ra a szállítási szektorban figyelhető meg, így a megosztásos gazdaság új megvilágításba helyezheti mind a személyszállítási, mind az áruszállítási piacokat. A megjelenő új felületek számos alternatívát kínálnak az autó birtoklás és bérlés mellett, kényelmi, rugalmassági, gyors, magas technológián alapuló kínálatokkal.

Ezen újszerű üzleti modellt a nagyon „felaprotózott” szállítási szektort úgy tömöríti össze, hogy egyben biztosítja a fogyasztót egy egyszerűbb és intelligensebb – igény szerinti – szolgáltatás nyújtásáról. Horváth és Karmazin szerzőpáros kiemeli, hogy „a közúti fuvarozás az a közlekedési alágazat, amely leginkább megfelel napjaink logisztikai igényeinek, képes arra, hogy átrakás nélkül megvalósítsa a háztól házig történő fuvarozást, pontos kiszolgálásra képes” (2014, 35-36. o.). Nem véletlen tehát, hogy a sharing economy ezen ágazatban vetett először gyökereket. A sharing economy forradalmasíthatja a közúti fuvarozási és szállítmányozási tevékenységeket, hiszen egy közösségi platformot üzemeltető vállalkozással együttműködve rövid

időn belül meg lehet szervezni bármilyen Európán belüli árutovábbításhoz kapcsolódó szolgáltatást. Ez a trend hosszú távon egy erőteljes lépés lehet a fenntartható fejlődés felé, hiszen például egy közösségi modellhez kapcsolódó logisztikai szolgáltató bevonásával, jóval kisebb mértékben szennyezzük a környezetünket, mintha az áru továbbítását egy fuvarozó vállalkozásra bízánk.

A GPS nyomkövető segítségével nyomon követhető az áru útja, a megrendelők a teljesítést követően azonnali fizetéssel egyenlíthetik ki a logisztikai vállalkozás követeléseit, így nincs szükség a logisztikai folyamatok közreműködői részéről a hosszú távú előfinanszírozásra, azaz az áru továbbításában közreműködő vállalatok finanszírozására sem. A nemzetközi és hazai bankrendszer gyanakodva figyeli a „per-to-per lending” vagyis a hagyományos pénzintézetek kiiktatásával pénzt közvetítő vállalkozások működését és van is erre okuk, ránézve a forgalmi adatok exponenciálisan emelkedő görbéire. Az online kereskedelem elszámolását segítő, tranzferok terén megjelenő, a start-up cégek között külön kasztot alkotó pénzügyi szolgáltatók (fintech vállalkozások) és a magyarul közösségi gazdaságnak nevezett modell csak néhány éve bukkant fel, de máris rengeteg pénz mozgat ezen a területen, ami jól mutatja az így szerveződő társaságok sikerét. A vállalatok, az adóhatóságok és az állam viszont több okból is kifolyólag új kihívásokkal szembeül az egyre erősödő közösségi modellek miatt. Példának okáért megemlíthetjük az egymás közötti szolgáltatás-kereskedelmet, melyre nehezen alkalmazhatóak a hatályban lévő adójogszabályok, így azokat felül kell (ene) vizsgálni, és a megváltozott körülményekre való hivatkozással, az új trendekhez kell (ene) azokat igazítani (I3). A megosztásos üzleti modell természetesen a finanszírozásra is hatással van, így ezen területen is újszerű formák jelennek meg, úm. a közösségi finanszírozás, amely esetében a forrást maguk a „vevők” biztosítják. A közösségi finanszírozás elsősorban az új, egyedi termék vagy szolgáltatás bevezetése előtt álló vállalkozóknak szól. Egyes vélemények szerint a crowdfunding paradigma-váltást eredményezhet – hiszen az innovatív gondolkodásmóddal abszolút konform ez a megoldás – amely folyamatból nem lenne célszerű kimaradni. Egyetlen óriási hátránya van: ellenőrizhetetlen. A crowdfunding a kockázati tőke versenytársának tekinthető –, de egy alap túl sokat „kér” (túl magas a kockázatokat visszatükröző diszkont), ott van a vállalat menedzsmentjében, ráadásul még ellenőriz is.

Ennek következtében a finanszírozást kereső vállalat inkább kisbefektetőktől próbálja összegyűjteni a tőkét. Fontos megjegyezni, hogy a crowdfunding nem csak „adomány” jellegű finanszírozást jelent, hiszen léteznek olyan modellek is, ahol a befektető üzletrészt szerez. A magyar retail piac egyrészt abszolút nem elég edukált ahhoz, hogy megértse a crowdfunding-hoz kapcsolódó kockázatokat, másrészt a hazai retail befektetők között jelenleg elenyésző azok aránya, akik egyrészt rendelkeznek érdemi megtakarítással egy ilyen jellegű befektetésre, más részről nyitottak is az ilyen jellegű befektetések iránt (11). A hazai piacon még nem alakult ki az ehhez szükséges üzleti, bizalmi és vállalati kultúra, ezért aki crowdfunding által szeretne nagyobb tőkét gyűjteni, az elmegy a külföldi piacok felé. Egyes vélemények szerint a hazai piacon sokkal inkább elképzelhető az, hogy üzleti angyalok érdeklődését kelti fel valamely ötlet vagy projekt, akik bizonyos volumenben (1-5 millió Ft közötti értékben) hajlandóak lesznek ezeket megfinanszírozni. Kizárólag vállalkozói oldalról nézve ez egy nagyon támogatható dolog, hiszen miért ne próbálhatná meg valaki eladni az ötletét másoknak. A crowdfunding egyik előnye,

hogy nagyon rugalmas, viszont nagyon nehéz a folyamatból kiszűrni azokat, akiket elsősorban nem gazdasági érdek motivál. Minél vadabb egy innováció, annál nagyobb a csalás valószínűsége is. Ennek következtében itt a megfelelő, transzparens és hiteles riportolás jelentősége óriási. A leírtak alapján látható, hogy a crowdfunding esetében nagyon sok faktort kell óvatosan mérlegelni és kezelni, amelynek során a szabályzók felelőssége is jelentős.

4. Összefoglalás

A sharing economy ma a 21. század egyik megatrendjeként értelmezhető. Kijelenthetjük, hogy amilyen mértékben a világ-gazdaság keretrendszere változik, fejlődik, olyan mértékben nőnek a potenciálisan közös előnyökkel rendelkező üzletek is. A sharing economy társadalmilag koncentráltabb és felelősségteljesebb gazdaságot képes kialakítani, ami napjainkra rendkívül fontossá vált. A Pwc által végzett felmérés olyan további realizálható előnyöket is említ, mint pl. a gazdasági értelemben vett „vevő és eladó” kölcsönösen előnyös kapcsolatait, rugalmasabb gazdasági megoldások, hatékonyság- és eredményesség-fokozás a vállalatok számára (2015).

Míndez képes lehet a társadalmat alkotó személyeket újra „összekovácsolni” és egy olyan, együttműködésen és bizalmon alapuló – a gazdasági racionalitást, valamint a technológiai infrastruktúrát és kulturális összefonódást is figyelembe vevő – új társadalmi rendszert kialakítani, amely képes lesz alapjaiban megváltoztatni a jelenleg uralkodó gazdasági (Kalóz, 2015) és kormányzási mechanizmust. Túróczi arra hívja fel a figyelmet, hogy a gyorsan változó, versengő világban tudomásul kell venni a minden irányú hatékonyság igényét (2015), ami a jövedelmezőség és növekedés (Botsman, 2015) egyik záloga.

