

IZVORI FINANSIRANJA STARTAPA

Ekonomika i upravljanje MSP

Prof. dr Saša Petković

sasa.petkovic@efbl.org

Cilj predavanja

- Upoznati studente sa inovativnim modelima i formama podrške startapa
- Analizirati mogućnosti i ograničenja ranog (sjemenskog) preduzetničkog kapital: Anđeli investitori, VC Funds & Crowd financing
- Finansiranje rasta – berza kapitala

Literatura:

- Petković, S., i Milanović, M. (2017). *Laboratorija ideja. Od ideje do preduzetničkog poduhvata*. Banja Luka: Univerzitet u Banjoj Luci, Ekonomski fakultet.
- Petković, S. (2021). *Preduzetništvo i inovacije u digitalnoj eri*. Banja Luka: Univezitet u Banjoj Luci, Ekonomski fakultet i Udruženje ekonomista Republike Srpske SWOT.
- Petković, S. (2023). *Preduzetnički menadžment inovativnih startapa u I 4.0 eri*. (Monografija u izradi).

Rane faze razvoja poslovne ideje

- Sjemenski kapital (seed capital) – business from scratch
- Sponzori intraprenera u korporacijama - startup preduzetnički timovi (Ries, 2018)



Institucije podrške razvoja preduzetništva i sektora malih i srednjih preduzeća

Institucije finansijske podrške malih i srednjih preduzeća	Institucije nefinansijske i kombinovane podrške malih i srednjih preduzeća
„Anđeli“ investitori	Nadležna ministarstva i odjeljenja za privredu na lokalnom nivou
Fondovi rizičnog kapitala	Kreditno-garantni fondovi (na primjer, Garantni fond Republike Srpske, gradski i opštinski garantni fondovi)
Mikrokreditne organizacije	Institucije formalnog i neformalnog obrazovanja i naučnoistraživački centri
Specijalizovane i komercijalne banke	Konsultanti (agencije i eksperti individue)
Factoring kompanije	Privredne komore
Berza hartija od vrijednosti	Strukovna udruženja
Penzioni i investicioni fondovi	Inkubatori, klasteri, tehnološki parkovi, industrijske zone, univerzitetski preduzetnički centri, inovacioni centri (na primjer, Univerzitetski preduzetnički centar Banja Luka, Inovacioni centar Banja Luka), poslovni akceleratori, poslovni habovi
Štednokreditne asocijacije	
Fondovi Evropske unije	Javni fondovi ili državne razvojne banke (na primjer, Investiciono-razvojna banka Republike Srpske)
	Lizing kompanije
Crowdfunding	Razvojne agencije na lokalnom i nacionalnom nivou (na primjer, Republička agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća, Gradska razvojna agencija Banje Luke)
	Republički fondovi (za razvoj i zapošljavanje, ruralni razvoj i tako dalje)

**Do kraja 2018.
godine bilo je
sljedeće stanje:**

„U Republici Srpskoj možemo zaključiti da nemamo ministarstvo koje se isključivo bavi malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima, nemamo anđele investitore, fondove rizičnog kapitala, faktoring kompanije i tehnološke parkove” (Petković & Berberović, 2013).



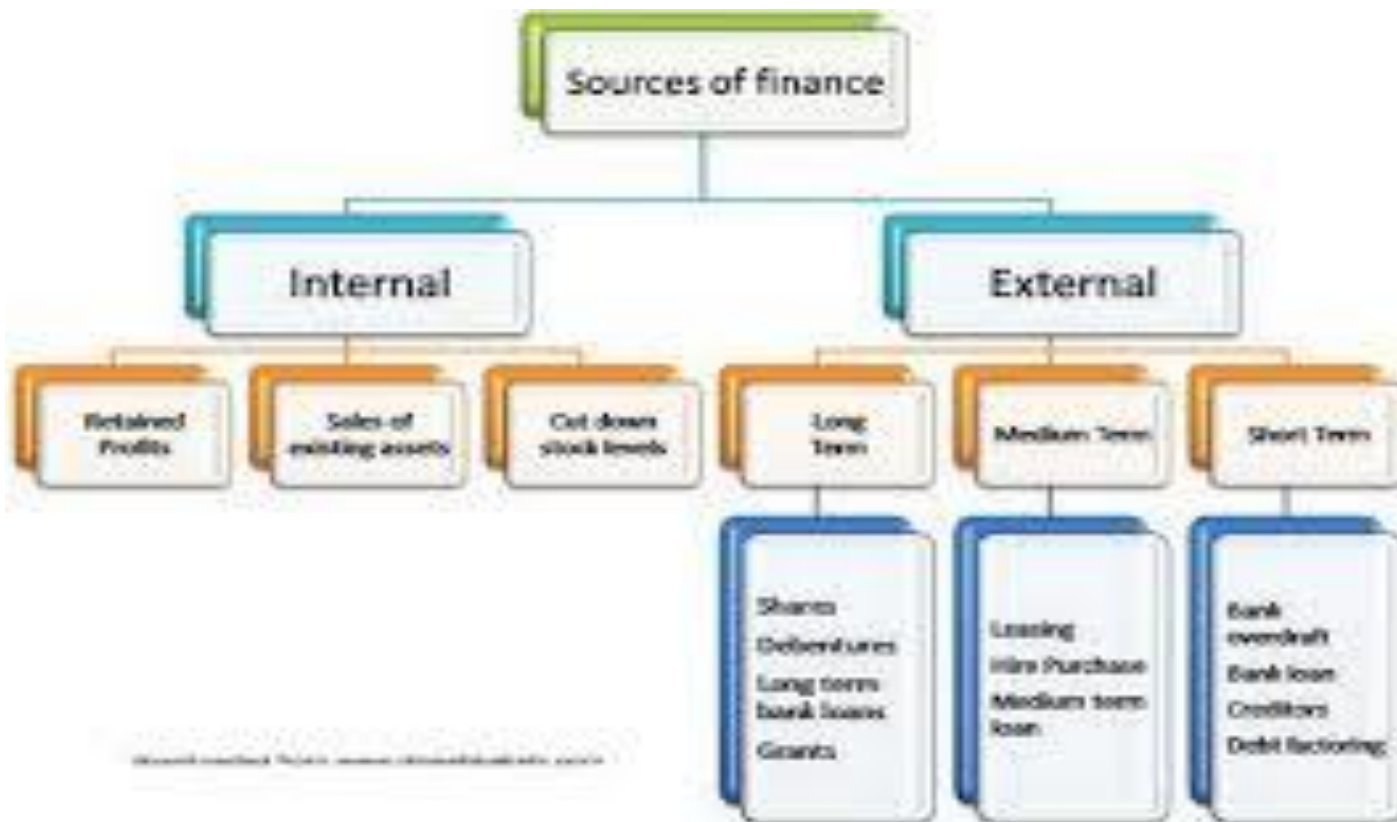
2019. godina

- ✓ Ministarstvo privrede i preduzetništva
- ✓ Ministarstvo za naučnotehnološki razvoj, visoko obrazovanje i informaciono društvo.
- ✓ Coworking prostori u Banja Luci (<https://www qlab.space/>;
<https://www.smartoffice.ba/>,
<http://www.blcoworking.com/>;
<http://lonac.ba/en/>)



Izvore finansiranja dijelimo na:

- 1) Interne izvore finansiranja
- 2) Eksterne izvore finansiranja



Za preduzeća koja se tek trebaju formirati, potencijalni izvori finansiranja su:

- ušteđevina
- porodica i prijatelji
- „anđeli“ investitori
- **fondovi rizičnog kapitala**
- mikrokreditne organizacije
- faktoring
- mezanin finansiranje
- javni fondovi ili državne razvojne banke uz garanciju kreditno – garantnih fondova
- spezijalizovane i komercijalne banke
- velika preduzeća na bazi javno–privatnog ili privatno–privatnog partnerstva i kooperacije
- **Crowdfunding**
- **Finansiranje preko berze kapitala**



Izvori finansijske podrške preduzetničkim poduhvatima u preduzetničkim startupima – predsemenska i rana početna faza

Bootstrapping

Zacharakis i drugi (Zacharakis et al., 2020) navode da **većina preduzetnika započinje vlastiti posao sa vlastitim sredstvima** (bootstrapping, engl.).

- ❑ Butstraping (Bootstrapping) je **pokretanje poslovanja sa vlastitim raspoloživim resursima bez traženja vanjskog kapitala**. Osnivači se u osnovi samofinansiraju i smanjuju troškove radeći od kuće, koristeći postojeću opremu i računare i ne isplaćujući platu sebi ili suosnivačima.



3 F - *family, friends and fools*

Kada iscrpe vlastite izvore finansiranja, preduzetnici se okreću svojim **neformalnim investitorima, porodici i prijateljima** (poznati kao 3F, engl. *family, friends and fools*).



Za razliku od ostalih investitora, članovi porodice i prijatelji **često su strpljiviji i ne miješaju se u samo poslovanje preduzetnika**. Isto tako, najčešće se **ne sklapaju formalni ugovori**, a preduzetnik za posuđena sredstva **ne plaća nikakve kamate** (ako i postoje, one su beznačajne) (Kolaković & Mihić, 2020, str. 118)

Mogućnosti finansiranja u ranim fazama?

Prije obraćanja spoljnim kapitalnim investitorima za početni kapital, trebalo bi pogledati **sve mogućnosti dobijanja finansiranja iz drugih spoljnih izvora, u kombinaciji sa vlastitim sredstvima osnivača**. Ovi izvori mogu da uključuju sljedeće (Zacharakis et al., 2020, str. 303):



- Usluge po sniženim stopama (neke računovodstvene i advokatske kancelarije nude niže naknade startapima kao način dobijanja novih klijenata)
- Finansiranje od strane dobavljača (dobijanje povoljnih uslova plaćanja od dobavljača)
- Finansiranje od strane kupaca (dobijanje avansa unaprijed za isporuku robe ili usluga)
- Smanjena kirija od stanodavca

Mogućnosti finansiranja u ranim fazama?

- Poslovni inkubatori i akceleratori koji nude iznajmljivanje prostora, opreme i usluge niže od tržišnih cena
- Zakup (lizing) umjesto kupljene opreme
- Vladini i nevladini programi podrške razvoja preduzetništva kroz grantove, sufundiranje i tzv. socijalne kredite



Zadatak za istraživanje:
Istražite mogućnosti
finansijske podrške
startapima u BiH
(grantovi, kreditne linije)


Unutrašnje finansiranje i anđeosko finansiranje

Unutrašnje finansiranje ili imovina se definiše kao fondovi koje obezbijedi osnivač ili osnivači biznisa (partneri, ortaci, prijatelji, rođaci) isključivo za pokretanje biznisa

Anđeosko finansiranje je neformalno, bez posrednika **direktno finansiranje** gdje „anđeli“, koji su po pravilu bogati pojedinci, direktno investiraju u mala preduzeća ***kroz ugovor o osnivanju i uzimanje dijela vlasništva preduzeća***, ali **bez upravljačke uloge** (Sahlman, 1990).



Unutrašnje finansiranje ili imovina se definiše kao fondovi koje obezbijedi osnivač ili osnivači biznisa (partneri, ortaci, prijatelji, rođaci) isključivo za pokretanje biznisa, dok je anđeosko finansiranje **neformalno, bez posrednika, direktno finansiranje** gdje „anđeli“, koji su po pravilu bogati pojedinci, direktno investiraju u mala preduzeća kroz **ugovor o osnivanju i uzimanje dijela vlasništva preduzeća, ali bez upravljačke uloge** (Sahlman, 1990).

A man in a dark suit and striped tie is holding a large fan of US dollar bills in front of his face. He has a white chalk-like halo around his head and large, feathered angel wings drawn on his back. The background is dark.

„Generalno govoreći, ovi investitori su **strpljiviji od 'venture' kapitalista**, koji često žele deset puta veći povrat investicije u manje od pet godina“ (Awe, 2006, str. 90).

Vrlo često „anđeli“
rade kao male
investicione grupe
unutar kojih
ukrupnjavaju svoj
kapital i koordinišu
investicione odluke,
te uz pomoć advokata i
računovođa sklapaju
ugovore i investiraju u
mala preduzeća
(Prowse, 1998).



Ulaganje „anđela“ u formi pozajmice

- Ponekad se ulaganje odvija i u **formi zajma**, odnosno poslovni anđeo daje zajam, koji se ne mora vraćati ukoliko se ispune određeni unaprijed dogovoreni uslovi, već se pretvara u vlasnički udio (Erić et al., 2012)





Postoji nekoliko različitih vrsta „anđela“ investitora (Burk & Lehmann, 2006, str. 125–126):

1. Penzionisani investitori;
2. Investitori dodatne vrijednosti;
3. Profesionalni anđeli;
4. Menadžeri ulagači;
5. Investitori preduzetnici;
6. Društveno odgovorni investitori;
7. Porodični investitori;
8. Investitori posrednici.

Poslovni anđeli – poslovni investitori

- Zainteresovani su za **brzorastuće biznise** (IKT, bioinženjering, farmacija, elektronika, zdravstveni sektor i sl.), jer očekuju, na kratak rok, višestruko veći povraćaj inicijalnih investicija i visok godišnji prinos na investicije.
- Uz novac najčešće pokušavaju da ulože i svoje profesionalno znanje, pa se zbog toga sve češće za poslovne anđele koristi termin **profesionalni investitori.**

Anđeosko finansiranje u Republici Srpskoj

Andeli investitori u Bosni i Hercegovini ne djeluju organizovano niti se javljaju u oblicima gore navedenim. Inovacioni centar Banja Luka (www.icbl.ba, 2012) je početkom 2012. godine organizovao prvu investicionu večer i formirao mrežu poslovnih anđela.

U Srbiji, mreža poslovnih anđela osnovana je 2010. godine (Srpska asocijacija Private Equity fondova www.spea.rs)

Mreža poslovnih anđela Inovacionog centra Banja Luka postala je prvi punopravni bosanskohercegovački član Evropske mreže poslovnih anđela (EBAN), krovne organizacije koja okuplja 350 organizovanih mreža i grupa, 20.000 anđela i primi do 40.000 poslovnih planova godišnje.

Startup kapital za početak poslovanja od nule se može nabaviti i od javnih fondova ili državne razvojne banke uz garanciju kreditno-garantnih fondova. Takvih primjera ima poprilično u razvijenim zemljama svijeta.



Подршка развоју

► Кредити

- Кредити за почетне пословне активности
- Кредити за микробизнис у пољопривреди
- Кредити за пољопривреду
- Кредити за предузетнике и предузећа
- Стамбени кредити
- Кредити за јединице локалне самоуправе
- Кредити за подршку и опоравак микро, малих и средњих предузећа
- Зајмови за запошљавање демобилисаних бораца

► Грантови

- Подршка емисијама ХОВ
- Међународни пројекти
- Подршка јединицама локалне самоуправе

 [Базе података](#)
 [Новости](#)
 [Документи](#)
 [Календар догађаја](#)
 [Галерије](#)
 [Пријава за newsletter](#)
[Почетна](#) > [Подршка развоју](#) > [Кредити](#) > [Кредити за почетне пословне активности](#)


КРЕДИТИ ЗА ПОЧЕТНЕ ПОСЛОВНЕ АКТИВНОСТИ (START-UP)

Корисници

Предузетници и правна лица која обављају регистровану дјелатност не дуже од пет година од дана подношења захтјева за кредит.

Намјена

Набавка основних и обртних средстава, плаћање пореских обавеза и рефинансирање.

Износ

Од 5.000 до 500.000 КМД

Период отплате

До 10 година.

Грејс период

До 12 мјесеци.

Каматне стопе

Важеће до 30.09.2023. године:

- основна каматна стопа: 4,49%
- за набавку основних средстава - увођење нових технологија: * 3,0%

Начин пласмана

Преко финансијских посредника. Листа банака и микрокредитних друштава, код којих се може поднијети захтјев за средства из ове кредитне линије, налази се [овдје](#).

Накнаде и провизије

Финансијски посредник може обрачунати кориснику накнаде и провизије по основу обраде кредита, надзора и контроле и/или пријевремене отплате кредита, при чему укупан износ накнада и провизија не може бити већи од 0,5% од одобреног износа кредита (за физичка лица), односно од 1% (за правна лица).

Инструменти обезбјеђења

Одређује их финансијски посредник.

* Само у случајевима у којима је маржа финансијског посредника до 2,5 процентна поена, при чему минимално 40% износа кредита мора бити искориштено за увођење нових технологија. Преостали дио кредита може се искористити за рефинансирање набавке основних средстава (макс. 40% износа кредита) и набавке обртних средстава (макс. 20% износа кредита).

Додатне информације

- Израчунавање отплатног плана (кредитни калкулатор)
- Провјера статуса кредитног захтјева
- Преглед пласираних кредита
- Извјештаји о пласираним средствима
- Развојне агенције у РС

Повезани документи

- Упутство о примјени Правила пласмана средстава по кредитним линијама и зајмовима (PDF, 693 kB)
- Правила пласмана средстава по кредитним линијама и зајмовима 67-21 (PDF, 924 kB)
- Захтјев за кредит за почетне пословне активности (PDF, 1,428 kB)

[Сви документи >>](#)

Најчешћа питања

- Како поднијети захтјев за кредит?
- Које дјелатности не финансирамо?
- Које банке и МКД пласирају кредите ИРБРС?
- Која документација мора да се достави уз захтјев за кредит?
- Кога се обратити за помоћ у изради бизнис плана?
- Да ли у РС постоје кредитно-гарантни фондови за предузетнике?
- Које институције дају субвенције за кредите ИРБРС?

Требате још информација?

- Пошаљите своје питање >>
- Позовите нас >>

Kako mikro i malo preduzeće raste, dobija pristup posrednicima, tj. organizacijama i institucijama koje se bave finansiranjem, pozajmljivanjem novca i investiranjem kapitala.



Otvoraju se mogućnosti pristupu tzv. **fondovima rizičnog kapitala** (Venture Funds, engl.) sa aspekta ulaska tuđeg kapitala u biznis **kroz mijenjanje vlasničke strukture**, kao i sa dugovne strane, otvaraju se mogućnosti zaduživanja kod komercijalnih ili specijalizovanih banaka.

Fondovi rizičnog kapitala (primjeri iz SAD i EU)

Poslovni poduhvati mogu proizići iz brilijantnih ideja ili mukotrpnog istraživačkog rada u improvizovanim uslovima, od strane pojedinaca koji imaju znanje, viziju i spremnost za rizik.

“Rizični kapital (venture capital, engl.) se odnosi na fondove investirane u nova ili visoko-rizična preduzeća, obično **u zamjenu za vlasnički udio**” (Corman i Lussier, 1996, p. 293).

„Firme rizičnog kapitala skupljaju novac privatnih investitora i očekuju visoki godišnji povrat (20 – 40%) na svoju investiciju i obično investiraju u kompanije na period od tri do sedam godina ” (Awe, 2006, p. 90).



Šta finansiraju fondovi rizičnog kapitala (Venture Capital Funds)

- Fondovi rizičnog kapitala su jedan od mnogih izvora finansiranja za nove poduhvate. Međutim, nije pogodan za većinu novih poduhvata ili MSP (Smith, 2010).

- Pogodni su za specifične tipove novih poduhvata - one koji imaju visok potencijal rasta i koje karakteriše visok nivo



"I call my invention 'The Wheel,' but so far I've been unable to attract any venture capital."

Najčešće finansirani poduhvati iz Venture Capital fondova prema istraživanju Metrick i Yasusa (2011) :

- **Informacione tehnologije** uključujući komunikacije, software, hardware, industrija poluprovodnika i elektronika.

- **Zdravstvena njega** uključujući biotehnologiju i medicinsku opremu.



Fondovi rizičnog kapitala (VC) imaju pet glavnih karakteristika (Metrick i Yasusa, 2011):

1. **VC je finansijski posrednik**, što znači da koristi kapital investitora i ulaže ga direktno u portfolio kompanija.
2. **VC ulaže samo u privatne kompanije**. To znači da kada se investira, kompanije ne mogu odmah biti predmet razmjene na tržištu.



Fondovi rizičnog kapitala (VC) imaju pet glavnih karakteristika (Metrick i Yasusa, 2011):

- 3. VC preuzima aktivnu ulogu** u praćenju i pomaganju kompanijama u svom portfoliju.
- 4. VC primarni cilj je da maksimizira povrat** svojih ulaganja kroz prodaju ili inicijalnu javnu ponudu (IPO).
- 5. VC ulaže u finansiranje unutrašnjeg rasta** preduzeća



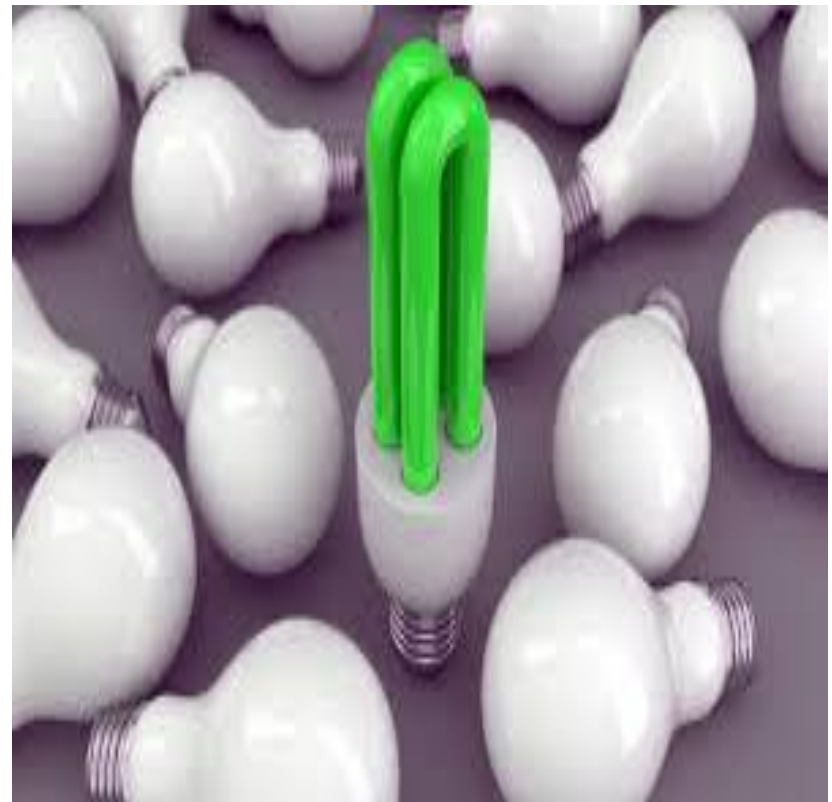
Po čemu se razlikuju VC od bankarskih kredita?

- VC firme često preuzimaju aktivnu ulogu u pomaganju novih poduhvata da uspiju **pružanjem menadžerskih savjeta** i davanjem preporuka potencijalnim klijentima, partnerima i drugim investitorima (Hellmann and Puri, 2002; Hsu, 2006; Hochberg et al., 2007).



Po čemu se razlikuju VC od bankarskih kredita?

- Fondovi **dobro poznaju mreže dobavljača, kupaca** i drugih preduzeća iz oblasti u koju investiraju svoj kapital.
- Dakle, postali su važni ne samo zbog kapitala koji posjeduju već i **zbog pružanja profesionalne podrške preduzećima u koja ulažu**, po čemu se znatno razlikuju od klasičnih bankarskih kredita.



Kada su preduzeća zainteresovana za rizični kapital?

- kada žele da plasiraju novi proizvod,
- da penetriraju sa novim proizvodom na novo tržište,
- ili jednostavno, kada očekuju visok rast.



Naziv fonda	Osnivan	Procjena obima investiranja (u milionima evra)	Broj investicija od početka rada fonda do 2010.god.	Status
Nexus Alpha	Hrvatska, 2007.	11,0	3	Sredstva nisu u potpunosti uložena. Fond je po procjenama obezbijedio 35 miliona evra. Procjenjuje se da fond raspolaže sa 15 miliona evra spremnih za ulaganje.
Questus Private Equity Capital	Hrvatska, 2003.	26,5	7	Potpuno investirana sredstva, procjenjuje se da je obezbijeđeno 35 miliona evra. Fond je do sada ostvario jedan izlaz.
RSG Capital	Slovenija, 2008.	1,5	1	Jedna investicija u Hrvatskoj, mogućnost investiranja u svim zemljama Balkana. Obezbijeđeno je 19 miliona evra, a procjene su da je 15 miliona dostupno za investicije.
SEAF South Balkan Fund	Srbija, Makedonija, Crna Gora, 2005	7,1	7	Sedam investicija u Srbiji, potpuno investirano, ukupno je obezbijeđeno 13 miliona evra.
SEAF Macedonia	Makedonija, 1998.	10,4	14	Potpuno investirana sredstva, su još u portfoliju.
SEAF Macedonia, SIF	Makedonija, 2007.	1,0	3	Uloženo u tri makedonska preduzeća. Potpuno investirana sredstva. Obezbijeđeno je još dodatnih milion evra za investicije u 2011. god.
SEAF Croatia	Hrvatska, 1997.	6,3	22	Potpuno investirana sredstva. Tri preduzeća su još u portfoliju.
Poteza innovation & Growth Fund	Slovenija, 2007.	1,0	1	Jedna investicija u Hrvatskoj. Fond više ne postoji.
Horizonte Ventures	Austrija, 2001.	20,0	8	Osam investicija u BiH, Srbiju, Hrvatsku. Izlaz ostvaren iz većine investicija.
CC patership LP	Poljska, 1997.	23,0	8	Osam investicija u BiH, Srbiju, Hrvatsku. Izlaz ostvaren iz svih investicija. Fond ne postoji više.
UKUPNO		107,8	74	

VC ulaganja u BiH i regionu

- Neka od preduzeća u koja je ulagano su: Fratelo a.d. (BiH), Fabrika cementa Lukavac a.d. (BiH), Tele2 d.o.o. (Hrvatska), Magma d.o.o. (Hrvatska), Imlek a.d. (Srbija), Bambi a.d. (Srbija), i dr.





U EU se pokušava izgraditi tzv. panevropsko tržište rizičnog kapitala, koje je trenutno fragmentirano i uokvireno u nacionalne granice zemalja članica (Latest trends in SMEs access to finance and EU financial instruments, 2010).

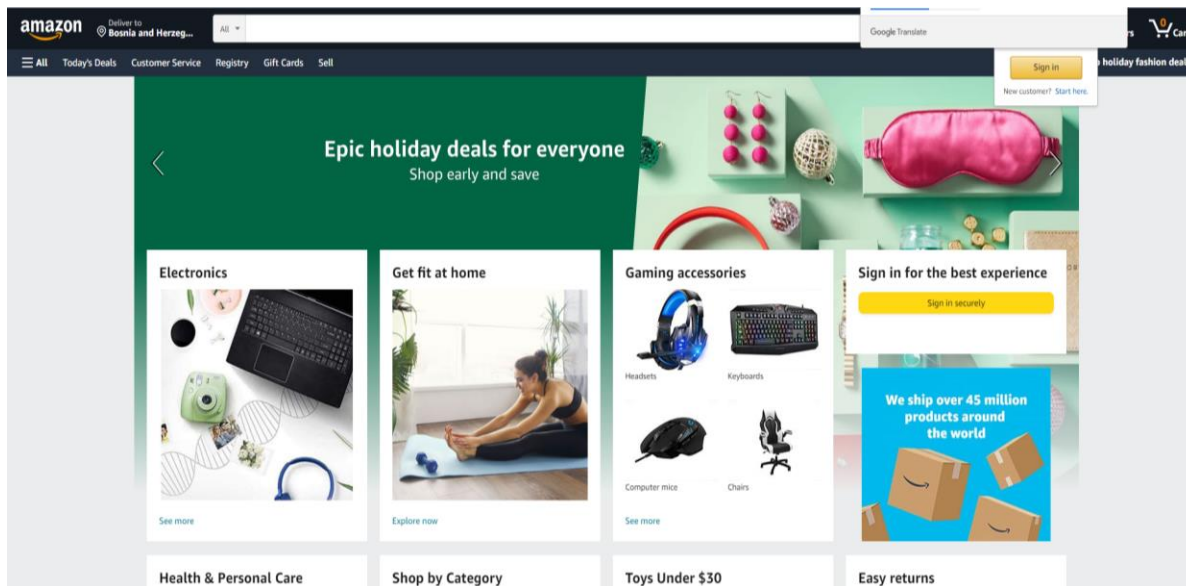
Iako se Evropska komisija trudi da uspostavi bolje mehanizme privlačenja kapitala u fondove rizičnog kapitala, **jedan od razloga nedostatka tzv. sjemenskih investitora u EU** (u BiH fondovi rizičnog kapitala ne egzistiraju uopšte, prim.aut.) je **mala atraktivnost takvih ulaganja i slab povrat na uloženi kapital.**

Tabela 1

Razlike između anđela investitora i rizičnog kapitaliste

	Anđeo investitor	Rizični kapitalista
Profesionalni status	Individualni investitor	Institucionalni investitor
Prosječan nivo ulaganja	< 1 000 000 \$	> 1 000 000 \$
Udio vlasništva	20-30%	25-55%
Učešće u donošenju odluka	Minimalno, Savjetodavna uloga	Operativna glasačka moć

Studija slučaja: Analiza finansiranja rasta kompanije Amazon.com



Amazon.com Inc (AMZN)

94.13 ↓ -1.37 (-1.43%) USD | NASDAQ | Dec 02, 16:00 94.05 ↓ -0.08 (-0.08%) After-Hours: 07:57

Quote Performance Key Stats **Financials** Estimates News Events Y-Rating Valuation Multichart Fundamental Chart Scatter Plot Tech Chart

Amazon.com Market Cap: 960.28B for Dec. 2, 2022

VIEW 4,000+ FINANCIAL DATA TYPES:

Search

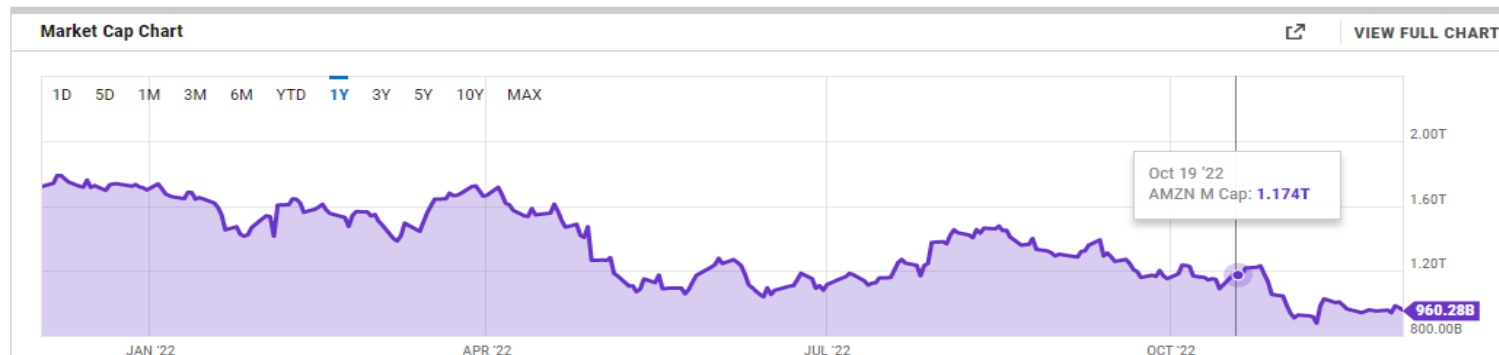


Tabela 2*Izvori finansiranja kompanije Amazon*

Vremenska linija	Izvor kapitala
Juli - Novembar 1994	Osnovano Jeff Bezos je osnovao Amazon.com
Februar - Juli 1995	Porodica Roditelji osnivača su investirali 245 500\$
April-Decembar 1995	Andeli investitori Dva anđela investitora su investirali 54 400\$
Decembar 1995 - Maj 1996	Grupa anđela investitora 20 anđela investitora investiralo 937 000\$
Maj 1996	Porodica 20 000\$
Jun 1996	Rizični kapitalisti Investirali 8 miliona \$
Maj 1997	Berza 3 miliona akcija ponuđeno za sumu od 49.1 milion \$
Decembar 1997-Maj 1998	Kredit i zajmovi 401 milion \$

Bilješke. Preuzeto i adaptirano iz Ramandani (2009, str. 250).

Crowd finansiranje (individulno finansiranje velikog broja individua) start up projekata

- Crowd finansiranje je **inovativni model finansiranja novih rizičnih poduhvata**, koji omogućuje individuama da pojedinačnim donacijama i uplatama učestvuju u finansiranju profitnih, kulturnih ili socijalnih projekata, često s ciljem sticanja budućih proizvoda ili udjela u vlasništvu (Mollick, 2013).

Najveća Crowdfunding platforma je <https://www.kickstarter.com/> preko koje je „obećano“ 237 mil. \$ za 48,526 projekata u 2013. godini, od malih umjetničkih projekata do start up projekata iz IT sektora.

Explore projects, everywhere

Check out Kickstarter for iPhone and iPad — now with Apple Pay!

Download it now

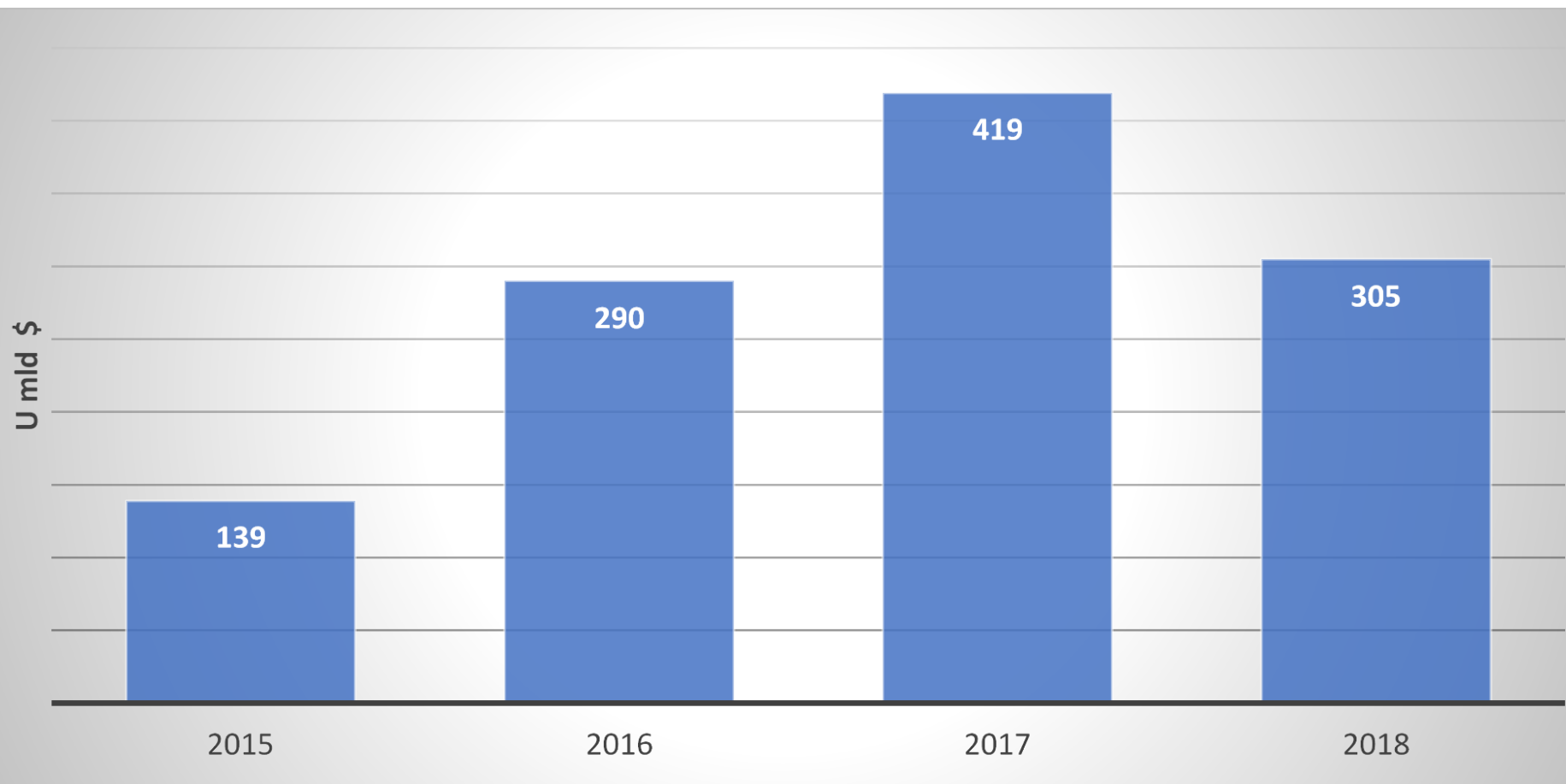


Kraudfanding kampanja

- Kraudfanding služi kao **alternativni izvor kapitala** za podršku širokom spektru ideja i poduhvata. Entitet ili pojedinac koji prikuplja sredstva putem kraudfandinga obično traži male pojedinačne doprinose od velikog broja ljudi.
 - Kraudfanding kampanja obično ima **određeni ciljni iznos koji treba prikupiti ili ima jasan cilj i identifikovanu planiranu upotrebu tih sredstava.**
- Pojedinci zainteresovani za kraudfanding kampanju - članovi „gomile“ - **moгу međusobno dijeliti informacije o projektu**, uzroku, ideji ili biznisu i na osnovu tih informacija odlučiti da li će kampanju finansirati na osnovu kolektivne „mudrosti gomile.“
 - Kraudfanding se koristi za finansiranje različitih projekata, uključujući umjetničke poduhvate, tehnološke startape, pisce stripova, plesne predstave, filmsku produkciju, fotografiju i prehrambenu industriju, između ostalih. (Zacharakis, 2020, str. 311)

Grafikon 1

Ukupan obim svjetskog finansiranja putem crowdfunding-a u periodu od 2015-2018. u mld \$



Bilješke. Adaptirano i preuzeto 16.10.2020. godine sa <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide/>.



- Jedna od najuspješnijih Crowdfunding inicijativa: Pledge Smart Watch – 85,000 individualnih donacija i prikupljenih 10 mil. \$ (The New York Times 2012)

pebble

PEBBLE TIME

PEBBLE WATCH

STEEL

OUR STORY

Stay connected to what m



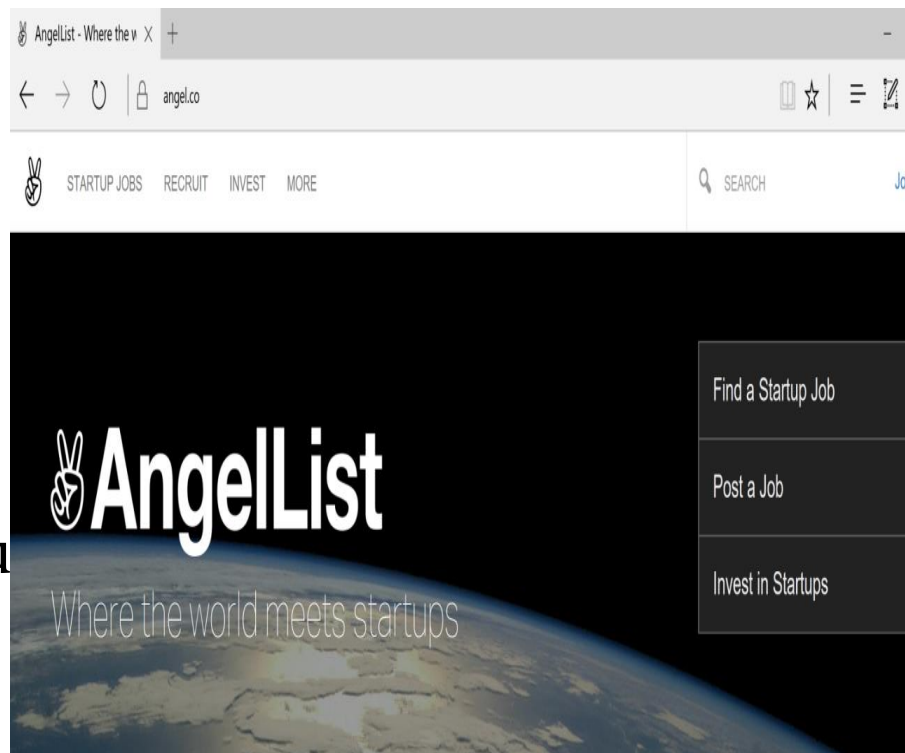
[Get Pebble Time](#)



[Buy Pebble C](#)

4 tipa kraudfandinga

- U osnovi postoji četiri tipa kraudfanding modela: *kapital, dug, nagrade i milosrđe.*
- Hisrič i Ramadani (Hisrich & Ramadani, 2017) navode da kraudfanding sajтови bazirani na kapitalu kao što su **Angellist** i **CircleUp** imaju platforme koje zapravo **prodaju akcije kompanije koja traži kapital.**



Get a Job at a Startup

Platforme bazirane na kapitalu

- Možemo razlikovati dvije vrste platformi: *platforme koje vode investitori* i *platforme koje vode kompanije* (Schmidt, 2020).



- Kada je riječ o **platformi koju vode investitori**, pregovaranje će se voditi između **glavnog investitora i kompanije koja traži finansiranje**, što uključuje pravne procedure i procjenu preduzeća.
- Prednost ovog modela je u tome što omogućava sigurnost vođstva od strane iskusnog investitora da je izabrao dobar projekat.

- Na platformama koje vode kompanije, **kompanija koja prikuplja sredstva diktiraće uslove investiranja**, pokušavajući da dobije najbolju procjenu i prava za sebe



- Pet najvećih startup kraudfanding platformi baziranih na kapitalu u Evropi su: Seedrs, Crowdcube, FundedByMe, Companisto, Invesdor.
- Pet najvećih startup Seeders platformi baziranih na kapitalu u SAD su: WeFunder, StartEngine, Fundable, Republic, SeedInvest (Schmidt, 2020, citirano u Guska-Jevtić, 2020, str. 10).

Kraudfanding platforme *zasnovane na dugu*

-koji se ponekad naziva vršnjačko (peer to peer) kreditiranje, jedan je od dijelova veće grupe „Fin Tech“ internet softvera.
- Dok su banke primarni nosioci finansiranja duga kroz različite vrste kredita, finansiranje duga kroz kraudfanding **obezbjeduje ljudima da pozajmljuju novac direktno onima kojima je to potrebno.**
- Kroz kraudfanding, davaoci sredstava **primaju obećanje da će dobiti nešto zauzvat u zamjenu za pružanje sredstava**, ali oni mogu ništa da ne dobiju i ostanu bez sredstava kada se tako nešto desi.
- Prema posljednjim podacima, ovaj model pribavljanja sredstava sve je više dominantniji u svijetu i čini **99,6% svjetskih sredstava prikupljenih ovim putem** (najveći dio od 99,7% otpada na kinesko tržište, zatim 93,3% američko, 89,8% UK, 83,5% azijsko-pacifičkog i 79,1% evropskog tržišta) (Schmidt, 2019).

Najpoznatiji *kraudfanding* *sajt koji nudi nagrade* je Kickstarter (www.kickstarter.com)

... Korišćen je za finansiranje razvoja i proizvodnje proizvoda, kao što su 3D štampači i pametni satovi, usluge, muzički albumi, pa čak i filmovi.

❑ Jedan MBA program želio je da prikupi novac za snimanje dokumentarnog filma, a kraud finansijeri bi za nagradu bili izlistani na kraju filma. Veličina fonta slova kojima su bila napisana imena donatora zavisila su od iznosa donacije.

- ❑ Pravno, ovi sajtovi su posmatrani na isti način kao dobrotvorni crowdfunding sajtovi s obzirom na to da **ne nude udio u vlasništvu ili novac u zamjenu za novac koji su dali finansijeri**
- ❑ Od pokretanja platforme 28. aprila 2009. godine, 19 miliona ljudi podržalo je projekte, uloženo je 5,4 milijardi US\$ i uspješno finansirano 190.078 projekata (Kickstarter, 2020).

Bring your creative project to life.

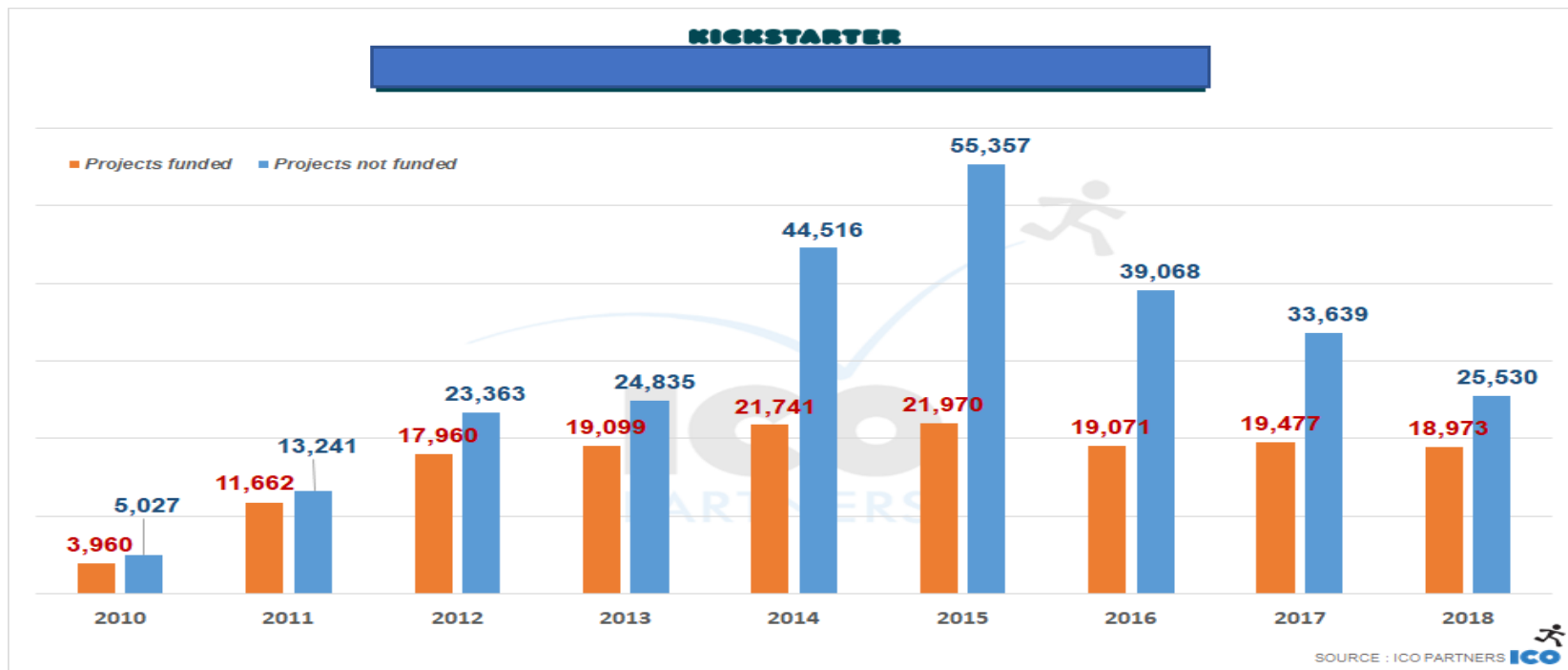
Start a project



Projekat koji se želi finansirati putem ove platforme mora imati jasan cilj, biti dobro dizajniran, jasno iskomuniciran i bez lažnih informacija. Naknada platforme iznosi 5%, a provizija za troškove platnog prometa 3%+0,20 \$. Praksa u Kickstarter-u jeste da svake godine objavljuju izvještaje o prethodnoj godini.

Grafikon 2

Ukupna ulaganja u projekte po godinama (finansirani/nefinansirani), za period 2010-2018. godine



Bilješke. Preuzeto 20.10.2020. godine sa <https://icopartners.com/2019/01/games-and-crowdfunding-in-2018/>.

Charity (dobrotvorne) kraudfanding platforme

- Sa takozvanim *charity* (dobrotvornim) kraudfanding platformama, davaoci kapitala ne ostvaruju dobit, **već dobar osjećaj čineći dobro koje samo po sebi predstavlja veliki povrat uloženog.**
- Dvije dobrotvorne kraudfanding platforme *Causes i Crowdrise* uvijek pružaju informacije o tome koliko se novca (donacije) prikupilo i kako će se koristiti, kao i informacije o postignutim rezultatima.

9 crowdfunding platforms for charities, community groups and social entrepreneurs

and how they can help you crowdfund your next project.

Share



[Crowdfunder](#) - a crowdfunding platform for community groups, businesses, charities and social enterprises.



[CrowdJustice](#) - crowdfunding legal action and public interest law.



[Ethex](#) - making investing into projects with a social purpose easy to understand and do.

[GoGetFunding](#) - helping individuals crowdfund for the causes they care about.

[Hubbub](#) - crowdfunding university student and alumni projects.

[Spacehive](#) - crowdfunding local projects to transform public spaces.

[JustGiving Crowdfunding](#) - helping anyone raise money to fund their own good cause.

[DigVentures](#) - crowdfunding archaeology and heritage projects.

[GlobalGiving UK](#) - crowdfunding for grassroots organisations around the world.

I na kraju, želimo da pojasnimo razliku između kraudfandinga i kraudsorsinga (crowdsourcing). Prema Neku i drugima (Neck et al., 2020, str. 816):

Kraudfanding se često miješa sa kraudsorsingom iako se ne radi o identičnim pojmovima. **Kraudfanding se fokusira na prikupljanje novca za nove projekte i biznise, dok kraudsorsing uključuje upotrebu interneta da privuče, prikupi i upravlja tobože jeftinom ili čak besplatnom radnom snagom oduševljenih kupaca i istomišljenika.**

- Dakle, kraudfanding je resurs za novac, a kraudsorsing je **resurs za talente i rad**. Kao i crowdfunding, kraudsorsing je oblik pokretanja (bootsrapping) jer je to vrijedan metod uštede novca korišćenjem stručnosti i znanja mnoštva (gomile) da vaše ideje ožive.

Preduzeću koje je uspješno prebrodilo takozvane “dječije bolesti“ i koje posluje više od tri godine od osnivanja, na raspolaganju su brojni **interni izvori samofinansiranja** (Mikerević, 2009, p.165):

- Amortizacija.
- Naplaćena glavnica dugoročnih potraživanja.
- Dugoročna rezervisanja na teret prihoda.
- Akumulirani neto dobitak.
- Efekti revalorizacije nadoknađeni iz ukupnog prihoda.

Finansiranje MSP na berzi

- Kada se govori od dugoročnim izvorima finansiranja preduzeća, u obzir se uzimaju dva izvora – akcijski kapital (koji odražava spostvena sredstva) i dug (koji odražava pozajmljena sredstva (Erić, 2003).



Finansiranje emisijom akcija

- 1) Prvi preduslov da se do kapitala dođe preko berze je **promjena pravnog statusa preduzeća**, iz društva ograničene odgovornosti (d.o.o.) u akcionarsko društvo (a.d.).
- 2) Drugi preduslov je da preduzeće zadovolji precizne i **zahtjevne kriterije za kotizaciju na berzi** hartija od vrijednosti, tj. da bude član berze, što povlači za sobom prava i obaveze. Npr., Zakon o tržištu hartija od vrijednosti (član 155, stav 1) reguliše pravila na banjalučkoj berzi.

IPO – Initial Public Offering (Inicijalna javna ponuda akcija)

U Republici Srpskoj je samo jedno preduzeće transformisano iz d.o.o. u a.d. i primarnom emisijom akcija (IPO) izvršilo je dokapitalizaciju imovine i steklo dodatni kapital. Razlozi zašto to nije pravilo su za daljnja istraživanja.

Mogući odgovori su nezainteresovanost ili neznanje preduzetnika o mogućnostima koje pruža berza, transparentnost poslovanja i široka dostupnost finansijskih izvještaja preduzeća koja kotiraju na berzi, visoki troškovi kotizacije, globalna finansijska kriza i pad berzanskih indeksa.





- Nakon prve emisije akcija, akcije će imati svoju **tržišnu vrijednost** koja po pravilu, u slučaju privrednog prosperiteta i dobrog poslovanja emitenta, akcionarima garantuje rast cijena akcije i njihove vrijednosti iznad nominalne vrijednosti.
- S toga, već etablirana preduzeća na berzi, **daljim emisijama akcija mogu pribaviti dodatni kapital** namijenjen ekspanziji preduzeća, **u zamjenu za smanjenje vlasničkog udjela** za procenat emitovanih akcija.

Emisija preferencijalnih (prioritetnih) akcija

Preko berze, MSP mogu emisijom preferencijalnih (prioritetnih) akcija doći do dodatnih izvora kapitala. Radi se o hibridnim hartijama od vrijednosti jer imaju karakteristike povjerilačkih i vlasničkih hartija.

- **Prioritetne akcije imaju određene sličnosti i sa obveznicama** (instrumentom dugoročnog duga), ali obaveze isplate dividende nije zakonska, pa se iz toga razloga preduzeće ne može odvesti u stečaj kao u slučaju neplaćanja kamate na obveznicu.
- S obzirom da su sličnog rizika kao i obveznice, većina preduzeća radije izdaje obveznice, nego preferencijalne akcije.

Finansiranje emisijom obveznica (dugom) i kratkoročnim hartijama od vrijednosti

Obveznice kao hartije od vrijednosti se često identifikuju kao **instrumenti duga**. Međutim, instrument duga nije samo obveznica, već su to i note, bondovi, debenture, promisorne note, zapisi, certifikati (Vunjak i Kovačević, 2009).

Obveznice su samo jedan od instrumenata duga, ali istovremeno i najznačajnija dužnička hartija od vrijednosti.



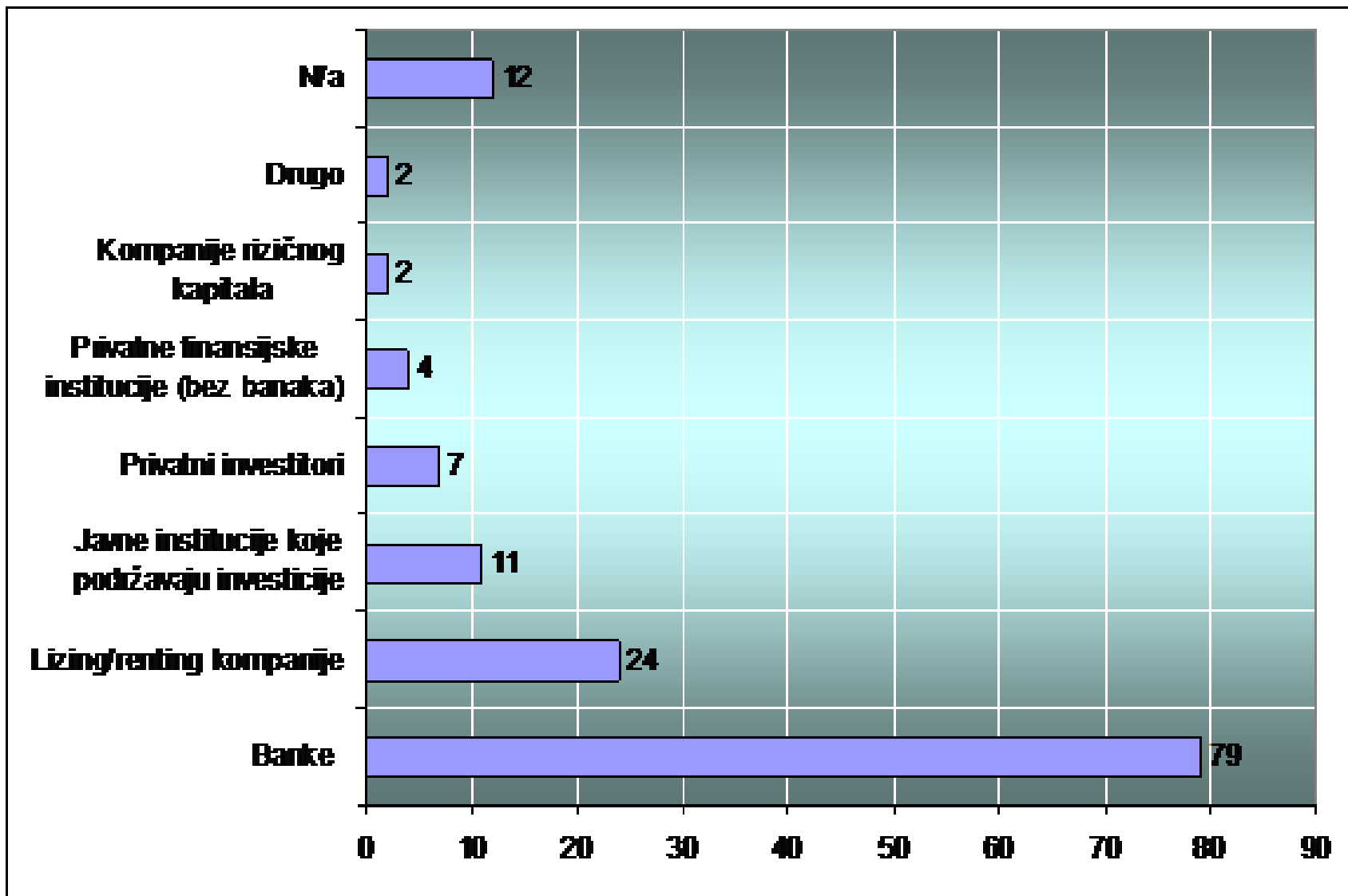
“Obveznica je povjerilačka hartija od vrijednosti kojom se potvrđuje da je povjerilac (investitor) platio dužničku (emitentnu) protivrijednost obveznice i da će emitent isplatiti povjeriocu kamatu po ugovorenoj kamatnoj stopi u ugovorenim rokovima i platiti glavnicu o roku dospjeća” (Mikerević, 2009, p. 231).

- **Obveznice emituju država i preduzeća.** Emisijom obveznica su počela da se bave i preduzeća, jer je ovaj oblik prikupljanja finansijskih sredstava jeftiniji od emisije akcija, i radi se o dužničko –povjerilačkom odnosu bez gubitka vlasničkog udjela.
- Emitovanje dugoročnih obveznica od strane firmi, u većem obimu, povećalo je i njihov stepen rizika, **dok je vlasnicima obveznica smanjio rizik, ali i niži nivo prinosa.**

Najčešće korišćeni izvori finansiranja MSP u EU

Prema Evropskoj komisiji, među predstavljanim različitim eksternim izvorima finansiranja MSP u EU, najčešće korišćeni su **bankarski krediti, okvirni krediti, lizing i faktoring.**

Drugi izvori uključuju eksterne investitore i subvencije. Pa ipak, većina evropskih MSP snažno zavisi od bankarskog finansiranja (kroz bankarske kredite i okvirne kredite).



Slika 5. Finansiranje MSP u EU (Eos Gallupe Europe, 2005, SMEs access to Finance, Flash Eurobarometer 174)

Hvala na pažnji