

Suvremeni izvori financiranja crowdfunding

Opačak, Eva

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Economics in Osijek / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:145:651381>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2025-03-11**



Repository / Repozitorij:

[EFOS REPOSITORY - Repository of the Faculty of Economics in Osijek](#)



Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Preddiplomski studij Poduzetništvo

Eva Opačak

Suvremeni izvor financiranja - crowdfunding

Završni rad

Osijek, 2020.

Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku

Ekonomski fakultet u Osijeku

Preddiplomski studij Poduzetništvo

Eva Opačak

Suvremeni izvor financiranja - crowdfunding

Završni rad

Kolegij: Financiranje poduzetničkog pothvata

JMBAG: 03030788947

e-mail: eopacak@efos.hr

Mentor: izv.prof.dr.sc. Anamarija Delić

Osijek, 2020.

Josip Juraj Strossmayer University of Osijek

Faculty of Economics in Osijek

Undergraduate Study of Entrepreneurship

Eva Opačak


Contemporary source of funding – crowdfunding

Final paper

Osijek, 2020.

IZJAVA

O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI, PRAVU PRIJENOSA INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA, SUGLASNOSTI ZA OBJAVU U INSTITUCIJSKIM REPOZITORIJIMA I ISTOVJETNOSTI DIGITALNE I TISKANE VERZIJE RADA

1. Kojom izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je završeni
(navesti vrstu rada: završni / diplomski / specijalistički / doktorski) rad isključivo rezultat osobnoga rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu. Potvrđujem poštivanje nepovredivosti autorstva te točno citiranje radova drugih autora i referiranje na njih.
2. Kojom izjavljujem da je Ekonomski fakultet u Osijeku, bez naknade u vremenski i teritorijalno neograničenom opsegu, nositelj svih prava intelektualnoga vlasništva u odnosu na navedeni rad pod licencom *Creative Commons Imenovanje – Nekomercijalno – Dijeli pod istim uvjetima 3.0 Hrvatska*. 
3. Kojom izjavljujem da sam suglasan/suglasna da se trajno pohrani i objavi moj rad u institucijskom digitalnom repozitoriju Ekonomskoga fakulteta u Osijeku, repozitoriju Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku te javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14, 60/15).
4. izjavljujem da sam autor/autorica predanog rada i da je sadržaj predane elektroničke datoteke u potpunosti istovjetan sa dovršenom tiskanom verzijom rada predanom u svrhu obrane istog.

Ime i prezime studenta/studentice: **Eva Opačak**

JMBAG: 03030788947

OIB: 83711589861

e-mail za kontakt: opacak70@gmail.com

Naziv studija: **Preddiplomski studij Poduzetništvo**

Naslov rada: **Suvremeni izvor financiranja - crowdfunding**

Mentor/mentorica rada: **izv.prof.dr.sc. Anamarija Delić**

U Osijeku, 18. 9. 2020. godine

Potpis Eva Opačak

SAŽETAK

Grupno financiranje (eng. *Crowdfunding*) je način na koji se može prikupiti novac za razne projekte i kampanje. Odvija se putem interneta gdje pojedinci mogu uplaćivati iznose vlasnicima odnosno pokretačima projekta kako bi isti realizirali svoju ideju. Za svaki projekt može se vidjeti koliko je planirano prikupiti i u kojem vremenskom periodu te koliki iznos je prikupljen.

Drugo poglavlje završnog rada je fokusirano na životni ciklus poslovnih subjekata, dok su u trećem poglavlju pojašnjeni izvori financiranja dostupni u pojedinim fazama životnog ciklusa poduzeća. Četvrto i peto poglavlje bavi se *crowdfundingom* kao izvorom financiranja, te prednostima i nedostacima odabira ovog financijskog izvora. U zaključki su iznešena zaključna razmatranja na temu financiranja poslovnih subjekata putem *crowdfundinga*.

Ključne riječi: grupno financiranje, crowdfunding, projekti, platforme

ABSTRACT

Crowdfunding is a way to raise money for various projects and campaigns. It takes place via the Internet, through which individuals can pay certain amounts of money to the owners or initiators of the project in order for them to execute their ideas. For each project we can see the planned amount, the time frame for collection and the amount collected.

The second chapter of this bachelor's thesis focuses on the life cycle of business entities and the third chapter explains the sources of funding available in certain phases of a company's life cycle. Chapters four and five explain crowdfunding as a source of funding, and list advantages and disadvantages of choosing this source of funding. Finally, closing remarks were made on the topic of financing business entities through crowdfunding in the concluding part of this thesis.

Key words: group financing, crowdfunding, projects, platforms

SADRŽAJ

| | |
|---------------------------------------------------------------|----|
| SAŽETAK..... | 5 |
| ABSTRACT | 5 |
| 1. Uvod | 1 |
| 2. Životni ciklus poslovnih subjekata..... | 2 |
| 3. O financiranju pothvata | 3 |
| 4. Izvori financiranja | 4 |
| 4.1. Tradicionalni izvori financiranja | 4 |
| 4.2. Suvremeni izvori financiranja..... | 5 |
| 5. Crowdfunding..... | 5 |
| 5.1. Povijest crowdfundinga | 5 |
| 5.2. Prikupljanje sredstava putem crowdfunding platformi..... | 6 |
| 5.3. Platforme za skupno financiranje | 7 |
| 6. Prednosti i nedostaci skupnog financiranja | 7 |
| 6.1. Prednosti crowdfundinga | 8 |
| 6.2. Nedostaci crowdfundinga | 8 |
| 7. Najpoznatije platforme | 9 |
| 8. Primjeri skupnog financiranja | 13 |
| 9. Zaključak | 29 |
| LITERATURA | 30 |
| POPIS SLIKA | 34 |

1. Uvod

U kojoj fazi se nalazi moj proizvod odnosno moje poduzeće? Možda bih trebao/la uvesti nešto novo? Ako uvedem novi proizvod, kako ću to sve financirati? Imam ideju, ali nemam sredstava kako bi ju realizirao/la, što sad? Sve su to pitanja s kojima se muče pojedinci pri pokretanju novog ili proširenju postojećeg pothvata. Kako bi dobili odgovor na svako od tih pitanja moraju pogledati u kojoj se fazi životnog ciklusa nalaze te vidjeti je li pravo vrijeme za pokretanje novog ili poboljšanje postojećeg pothvata. Kada to provjere, idući korak je istražiti koji su to sve izvori financiranja pomoću kojih mogu doći do sredstava za realizaciju ideje.

Istraživanjem izvora financiranja, tradicionalnih ili suvremenih, pojedinci dolaze do alternativnog oblika financiranja koji se naziva *crowdfunding*. Radi se o skupnom financiranju u kojem pokretači projekta odmah u startu nisu sami. Od samog pokretanja projekta imaju podršku od strane pojedinaca odnosno ulagača koji vjeruju u njih i njihovu ideju. Pomažu vlasnicima projekta u realiziranju ideje te samim time dobivaju osjećaj sudjelovanja u nečem što u konačnici ima korist za širi krug ljudi, a ne samo za pokretača projekta.

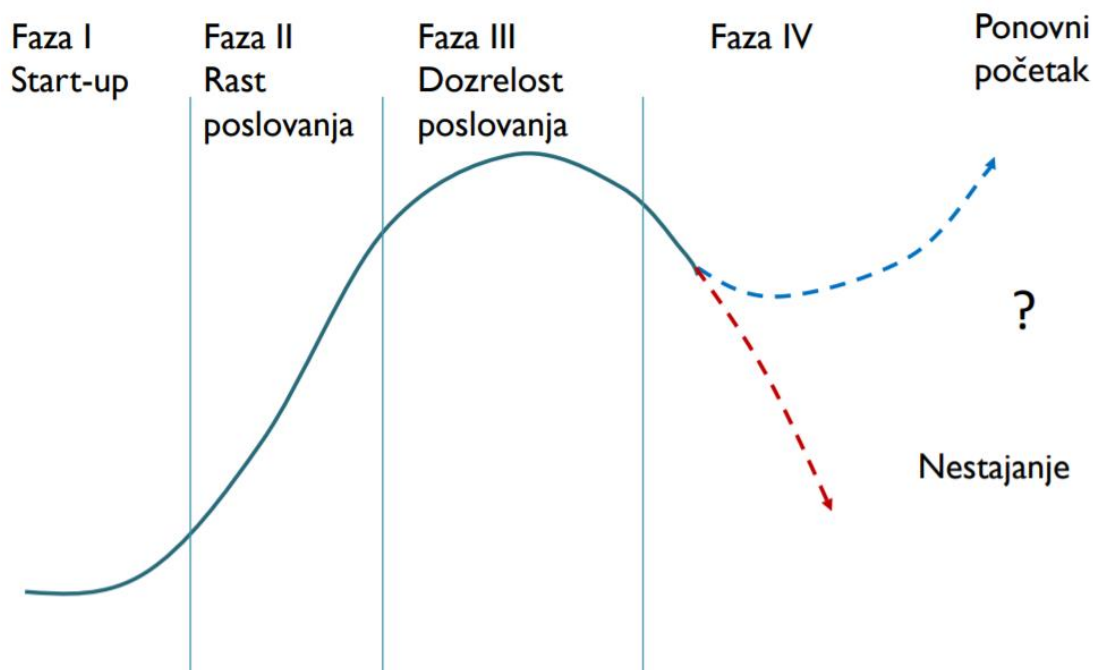
Postoji nekoliko *crowdfunding* platformi preko kojih je moguće pokrenuti projekt, ovisno o kakvom projektu se radi. Osim velikog izbora platformi, postoje i razni modeli skupnog financiranja na temelju kojih pokretači projekta postavljaju planirani vremenski period i iznos koji žele prikupiti putem kampanje.

No, prije same definicije, prednosti i nedostataka te raznih primjera *crowdfundinga*, završni rad će nas prvo upoznati sa životnim ciklusom poslovnog subjekta, financiranjem pothvata te izvorima financiranja poslovnih subjekata.

2. Životni ciklus poslovnih subjekata

Svaki poslovni subjekt, kao i svaki živi organizam, ima svoj životni ciklus te prema tom ciklusu raste ili „pada“. Postoje razni izvori odnosno podjele prema kojima se formiraju faze životnog ciklusa poslovnog subjekta. No, najjednostavnije rečeno poslovni subjekt ima četiri faze životnog ciklusa, a to su start – up faza, faza rasta poslovanja, faza dozrelosti poslovanja i četvrta faza u kojoj subjekt ima ponovni početak ili nestaje. U prvoj fazi subjekt pokreće posao i temeljni cilj je započeti s poslovanjem te je fokus na preživljavanju i stvaranju pretpostavki za stabilizaciju poslovanja. Zatim, u drugoj fazi poslovanja subjekt se fokusira na stabilizaciju, uspjeh i rast poslovanja te se brine o unutarnjoj organizacijskoj stabilnosti, zaposlenicima, kupcima, dobavljačima, okruženju i slično. Slijedi faza dozrelosti poslovanja u kojoj subjekt uvodi pravila, procedure i kontrolne sustave, smanjuje se profitabilnost te se usporava rast i jača konkurencija. Na kraju, dolazi četvrta faza u kojoj dolazi do pitanja preživjeti ili propasti. Dolazi do pada poslovnih performansi te se smanjuje konkurentna snaga subjekta. U odnosu na to, postoje dvije opcije nestajanje ili ponovni početak odnosno likvidacija poduzeća ili pokretanje novih projekata i inicijativa.

Slika 1: Životni ciklus poslovnih subjekata



Izvor: Nastavni materijali kolegija Financiranje poduzetničkog pothvata;
<http://www.efos.unios.hr/financiranje-poduzetnickog-pothvata/nastavni-materijali/> (16.7.2020.)

3. O financiranju pothvata

Kako bi poslovni subjekt imao uvid u cjelokupno poslovanje, nužno je istražiti na koji način će se financirati te osigurati uvid u vlastite troškove, a samim time i osigurati veće prihode od rashoda.

„Na početku svakog poslovanja mora se računati na troškove koje ono nosi sa sobom. Tu spadaju troškovi koji se odnose na održavanje pozitivnog tijeka novca, kapitalna ulaganja i dugoročni razvoj proizvoda. Poslom je potrebno osigurati prihode veće od rashoda kako bi daljnji razvitak i rast bio omogućen.“ (Barbarić, Dora; Završni rad, 2018.)

Odluka o financiranju pothvata dugoročno će utjecati na poslovanje poduzetnika, stoga je nužno proučiti prednosti i nedostatke pojedinih izvora financiranja. Kada se istraže sve potrebne informacije o izvorima financiranja poduzetnik odlučuje koji od tih izvora će biti najbolji za financiranje njegovog pothvata. Neki od financiranja pothvata su:

„1. Financiranje vlastitim kapitalom - naziva se samofinanciranje i smatra se dugoročnim financiranjem jer ne postoji izravna obveza njegova vraćanja osnivačima društva.

2. Financiranje emisijom dionica – iako je riječ o prikupljanju vlastitog kapitala pa se poduzetnik ne mora zaduživati, nedostatak je takvog financiranja to što može utjecati na promjenu vlasničke strukture.

3. Financiranje tuđim izvorima – odnosno dužničkim financiranjem, nastaju obveze (dugovi) koji mogu biti kratkoročni ili dugoročni. U poduzetničkom se pothvatu može rabiti kapital dobavljača, banaka i ¹bondholdera.

4. Financiranje kreditiranjem – bankarskim odnosno novčanim kreditima poduzetnici se koriste za financiranje razvoja, ali i za redovito poslovanje jer im se može dogoditi da ne mogu isplatiti plaće radnicima ili platiti dospjele račune.“ (Hafner, 2017)

¹ vlasnik obveznica

4. Izvori financiranja

Izvori financiranja se mogu podijeliti prema roku raspoloživosti, prema vlasništvu te prema porijeklu izvora. „Prema roku raspoloživosti dijeli se na kratkoročno i dugoročno financiranje odnosno ovisi jesu li izvori raspoloživi duže ili kraće od jedne godine, prema vlasništvu mogu biti vlastiti (koriste se za ulaganje sredstava na neodređeno vrijeme te ne postoji obveza vraćanja) i tuđi (koriste se za dugoročna i kratkoročna ulaganja koja se moraju vratiti vjerovnicima u određenom roku) izvori i prema porijeklu mogu biti unutarnji i vanjski izvori odnosno izvori koje je „stvorilo“ samo poduzeće ili se financira vanjskim izvorima.“ (http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf, 16.7.2020.)

Zatim, postoje tradicionalni i suvremeni izvori financiranja.

4.1. Tradicionalni izvori financiranja

Tradicionalni izvori financiranja poznati su kao vlastita sredstva i krediti, obitelj kao izvor financiranja, poticaji, leasing te kupci i dobavljači. Vlastiti izvori financiranja podrazumijevaju vlastite mogućnosti poslovnog subjekta te nisu ograničeni i nemaju definirano vrijeme vraćanja, dok kod kredita postoji definiran rok vraćanja i definirane kamate, zbog kojih na kraju „vratimo više nego što smo uzeli“. Obitelj kao izvor financiranja se najčešće pojavljuje i malim poduzećima te je prednost u tome što se uglavnom primljeni novac ne vraća nego se pruža mogućnost sudjelovanja u poslovanju, ali sve ovisi o dogovoru poslovnog subjekta i pojedinca koji ulaže. Poticaji predstavljaju sredstva državnog ili županijskog proračuna te mogu olakšati početnicima odnosno poduzetnicima koji tek ulaze u poslovni svijet, onim koji se ne mogu odlučiti žele li započeti poslovanje i slično. Leasing predstavlja zamjenu za bankarske kredite te omogućava primatelju leasinga korištenje nekog objekta, koji je u vlasništvu izdavatelja leasing-a, uz obavezna plaćanja. Kupci i dobavljači kao izvor financiranja podrazumijevaju oblik kredita u kojem dobavljači odobravaju kupcima, na način da isporučuju robu uz mogućnost naknadnog plaćanja unutar odobrenog razdoblja.

4.2. Suvremeni izvori financiranja

Neki od suvremenih izvora financiranja su mikrokrediti, franšize, factoring, EU fondovi, poslovni anđeli, crowdfunding, garantni fondovi, venture fondovi.

“Factoring je oblik suvremenog kratkoročnog financiranja poduzeća na temelju prodaje kratkotrajne imovine specijaliziranoj financijskoj organizaciji koja se naziva factoring društvo.“ (Barbarić, Dora – Završni rad, 2018)

„Javne politike Europske unije, država članica i država kandidatkinja temelj su za određivanje ciljeva čije ostvarenje će se poticati financiranjem kroz EU fondove. EU fondovi su novac europskih građana koji se, sukladno određenim pravilima i procedurama, dodjeljuju raznim korisnicima za provedbu projekata koji trebaju pridonijeti postizanju spomenutih ključnih javnih politika EU. Poslovni anđeli su fizičke osobe koje ulažu direktno u poduzeće te postaju suvlasnikom poduzeća i aktivno su uključeni u menadžment.“ (<https://strukturnifondovi.hr/eu-fondovi/>, 17.7.2020.)

Mikrokrediti su krediti manjih iznosa koji su namijenjeni poduzetničkim početnicima koji su htjeli pokrenuti svoj posao ili ga proširiti, ali za to nisu imali dovoljno kapitala². Venture capital – fondovi su fondovi nekog društva koje upravlja znatnim kapitalom namijenjenim prvenstveno srednjoročnom i dugoročnom investiranju u poduzeća koja u pravilu ne kotiraju na burzi te imaju visok potencijal rasta. „Garantni fondovi rješavaju probleme start-up poduzeća prilikom traženja financijskih sredstava, jamče (garantiraju) poslovnim bankama vraćanje kreditnih sredstava i pripadajućih kamata. Cilj je poticanje bržeg i jednostavnijeg pokretanja novih poduzetničkih pothvata.“ (Barbarić, Dora – Završni rad, 2018)

5. Crowdfunding

5.1. Povijest crowdfundinga

Skupno financiranje (eng. *Crowdfunding*) je način na koji se prikuplja novac za financiranje projekata. *Crowdfunding* je kao pojam novi u svijetu, no njegova povijest seže još u godine kada je konstruiran i postavljen Kip slobode u New Yorku. Naime, preko novina The New York World skupljale su se donacije iz cijeloga svijeta kako bi se to i ostvarilo. Naravno, u to vrijeme

² <https://www.business.hr/kredit/mikrokredit/274/> (pogledano: 20.7.2020.)

moralo je sve ići preko novina ili „od vrata do vrata“, no kako je vrijeme prolazilo vrlo brzo se tehnologija razvijala i tako je skupno financiranje postajalo sve bliže ljudima. Zahvaljujući tehnologiji, *crowdfunding* je pomogao mnogim malim i srednjim poduzećima opstanak na tržištu, jer odmah prilikom pokretanja poslovanja imali su financijsku pomoć pojedinaca koji su vršili svoje uplate preko *crowdfunding* platformi. Prva od njih je ArtistShare platforma koja je glazbenicima omogućila prikupljanje sredstava za svoje projekte i albume. Vrlo uspješan projekt na toj platformi imala je glazbenica jazz albuma Maria Schneider, koja je 2005. godine dobila Grammy upravo za taj album. Nakon tog uspješnog projekta počele su se razvijati razne platforme na kojima su se prikupljali novci, na različite načine, za različite projekte.

“Smatramo ga alternativnim oblikom financiranja jer ne dolazi iz tradicionalnog financijskog sustava. Proces je i transparentan jer u realnom vremenu za svaki projekt možemo vidjeti koliko je novca za njega prikupljeno i koliko je ljudi sudjelovalo. Vremenski je ograničen jer se novac ne prikuplja beskonačno dugo već u točno zadanom vremenskom roku, obično 30 do 60 dana.“ (Hafner, 2017)

5.2. Prikupljanje sredstava putem crowdfunding platformi

Nakon što se pojedinac odluči na pokretanje poslovnog pothvata putem *crowdfundinga*, mora odabrati koja od platformi je za njega i njegovu ideju najbolja.

„Skupnom financiranju potrebne su platforme za skupno financiranje. To su mrežna mjesta na kojima se omogućuje kontakt onih kojima treba novac i ulagača. Onaj tko želi prikupiti novac plaća naknadu platformama ako je kampanja bila uspješna. Platforme često funkcioniraju po načelu "sve ili ništa", što je povoljno ulagaču: ako se preko platforme skupi dovoljno novaca, onaj koji želi prikupiti novac dobije novac, a ako se ne skupi dovoljno novaca, svi dobiju svoj novac natrag.“ (Hafner, 2017)

To je kampanja koju pokreću pojedinci/poduzetnici/javni sektor, internet platforma na kojoj se objavljuju kampanje. Svaka kampanja ima unaprijed zadani financijski iznos koji joj je potreban za realizaciju ciljeva i vremenski period skupljanja. Pokretač kampanje može odlučiti hoće li investiciju pokrenuti ili vratiti novce ako ne postigne zadani financijski cilj. Prezentacija i opis kampanje je obavezan i ključan element za uspjeh projekta.“ (Bago, Pilipović, 2006)

„*Crowdfunding* je win-win situacija i za one koji predstavljaju projekt i za one koji investiraju u njih. Nositelji projekata putem *crowdfundinga* mogu na relativno lak i siguran način doći do kapitala te pritom testirati isplativost svog proizvoda ili usluge na tržištu, a investitori, odnosno

građani mogu doći do željenih proizvoda i usluga (koje bi u nekim slučajevima ionako kupili prije ili poslije), ostvariti profit ili neku drugu pogodnost te značajno doprinijeti gospodarskom razvoju zemlje, a što se u konačnici ponovno reflektira i na njih same.“ (Hafner, 2017)

5.3. Platforme za skupno financiranje

Postoje određeni oblici *crowdfunding* platformi preko kojih vlasnici projekta poticajima potiču pojedince na donacije i pomoć u financiranju projekta. Oblik koji se najčešće koristi za neku društvenu i neprofitnu namjenu je donacijski model. To je jednostavan model doniranja novca za humanitarnu kampanju kojoj je cilj pomoći ljudima u određenim životnim situacijama. Najpoznatije platforme za ovaj oblik su GoFundMe i Indiegogo. No, ako vlasnik projekta odluči dati pojedincima, koji sudjeluju u financiranju projekta, nešto u zamjenu za uplatu, a uglavnom se radi o materijalnim ili nematerijalnim nagradama u obliku proizvoda ili usluga, onda će taj isti vlasnik projekta odabrati nagradni model. Za ovakav oblik *crowdfunding* platformi, najpoznatije platforme su Kikstarter i Indiegogo. Zatim, zajmovni model je model u kojem se radi o malim ulozima i nema garancije da će projekt biti uspješan te pokretač kampanje odnosno projekta prikupljeni iznos, nakon nekog vremena, vraća uplatiteljima. Najpoznatije platforme za zajmovni model su Kiva i Zopa. Nadalje, ako se radi o pravnim osobama koji pokreću projekt, na raspolaganju im stoji model ulaganja u vlasničke udjele. To je model u kojem uplatitelji postaju suvlasnici tvrtke kojoj pružaju financijsku pomoć te su najpoznatije platforme za takav model Crowdcube, Angellist, Seedrs.

„U ciklusu skupnog financiranja sudjeluju pokretači projekta (eng. project initiator) s jedne i ulagači/doprinositelji (eng. crowdfunder) s druge strane. Doprinositelje ćemo smatrati ulagačima u kontekstu skupnog financiranja s financijskim povratom. Subjekti koji prikupljaju sredstva mogu uključivati mala i srednja poduzeća, nova poduzeća, mikropoduzetnike, socijalne poduzetnike, samozaposlene osobe, kulturne i kreativne sektore, tijela javne vlasti, projekte u području inovacija i ekologije, tijela od javnog interesa, znanstvenike, potrošače ili nezaposlene.“ (Bago, Pilipović, 2006)

6. Prednosti i nedostaci skupnog financiranja

Skupno financiranje odnosno *crowdfunding* odličan je izbor za novoosnovana poduzeća, nove projekte i kampanje jer nisu sami u tome te osim pomoći odmah u startu imaju i podršku od pojedinaca koji sudjeluju u njihovim projektima. No, pri pokretanju projekta ili kampanje moraju detaljno istražiti koje su to prednosti i koristi za njih i njihov projekt, ali isto tako uzeti u obzir i nedostatke koje dolaze s njima.

6.1. Prednosti crowdfundinga

Kao što je u prethodnom odjeljku navedeno da *crowdfunding* ima svoje prednosti i koristi zbog kojih su projekti uglavnom uspješni, navode se neke od prednosti koje vlasnicima projekta pomažu u odluci o odabiru *crowdfunding* platformi, oblika i izvora. “*Crowdfunding* dopire izravno do potrošača, olakšava istraživanje tržišta te pomaže onima kojima je teže doći do kredita. Pokazuje se kao izvrstan alat za mlade poduzetnike s inovativnim idejama i projektima koji na ovaj način uspijevaju izaći na tržište, svladati početničke korake, te na taj način u konačnici privući pozornost ozbiljnijih investitora i ostvariti daljnji rast. Velika je prednost skupnog financiranja raspršenost rizika na mnogo ulagača, zbog čega ako ne uspije projekt, nikoji ulagač ne trpi bitne financijske posljedice.” (Bago, Pilipović, 2006)

Osim toga, podržavaju se projekti koje građani žele da se realiziraju, zatvara se financijska konstrukcija većih projekata, niski su transakcijski troškovi (ovisno o platformi na kojoj se projekt postavlja), postoji mogućnost regionalizacije projekata, građani investiraju u konkretan, društveno koristan projekt, odnosno javnu infrastrukturu koju i sami koriste, osigurava se financijski povrat na razini oročene štednje u bankama, sigurnost ulaganja – iza investicije stoji grad koji jamči za povrat sredstava.” (Pilipović, Bago, 2006)

6.2. Nedostaci crowdfundinga

Kao što je potrebno istražiti koje su to prednosti, također vlasnici projekta moraju znati i biti spremni na moguće nedostatke *crowdfunding*. Najveća „opasnost“ koja stoji iza skupnog financiranja je prevara, koja može biti prisutna i kod vlasnika projekta kao i kod uplatitelja koji sudjeluje u financiranju projekta. Zatim, “neinformiranost šire javnosti o mogućnostima grupnog financiranja i Internet platformama (naročito u Hrvatskoj), manjak pravno-financijske regulative koja uređuje grupno financiranje (čak i na europskoj razini), neozbiljno shvaćanje

ove metode financiranja od strane investitora, nepovjerenje investitora zbog mogućnosti prevara, potreba za jakim vizualno-prezentacijskim elementima projekta kako bi se projekt učinio privlačnijim. Nadalje, za razliku od poduzetničkog kapitala, tradicionalnog investiranja ili poslovnih anđela, kod skupnog financiranja ulagači nemaju osobni kontakt ili veće saznanje od onoga što je postavljeno na web stranici projekta na nekoj od platformi.“ (Pilipović, Bago, 2006)

7. Najpoznatije platforme

Nakon analize prednosti i nedostataka *crowdfundinga*, vlasniku projekta preostaje istražiti koja platforma je najbolja za njegovu ideju. Danas je sve više *crowdfunding* platformi preko kojih se može realizirati ideja, što pojedincima pruža osjećaj sigurnosti i mogućnost izbora za neke od njih. Odnosno, pojedinci nisu ograničeni ili primorani odabrati platformu koja nije za njih i njihovu ideju.

Slika 2: Crowdfunding platforme



Izvor: Vodič za *crowdfunding*, dostupno na: <http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf> (25.7.2020.)

Kickstarter

Jedna od najpoznatijih platformi na svijetu je Kickstarter platforma za koju ljudi kažu da je sinonim za *crowdfunding*. Naime, Hrvatska nije na listi država koje Kickstarter podržava, no, sve je veći interes za takvim načinom financiranja i u Hrvatskoj te zbog velike potražnje za tom platformom postoji mogućnost da će u skoroj budućnosti ova platforma biti otvorena i za naše tržište. Kickstarter omogućava lako pokretanje projekata jer je fokus na kreativnosti te se može pokrenuti kampanja u različitim segmentima. „Za razliku od Indiegogo platforme, o čemu će više

riječi biti u nastavku, kod Kickstartera nije moguće uzeti novac prije nego je finalni cilj ostvaren, što je u neku ruku dobro jer ulagatelji mogu biti uvjereni da će dobiti proizvod ili uslugu koja im je obećana.“ (<https://pcchip.hr/internet/korisne-aplikacije/9-najboljih-crowdfunding-platformi/>, 25.7.2020.)

Indiegogo

Indiegogo je također vrlo poznata *crowdfunding* platforma preko koje je moguće realizirati svoju ideju. Privlačna je vlasnicima projekta jer nema toliko stroga ograničenja kao Kickstarter. „Indiegogo je predstavio opciju ‘Trajnog financiranja’ koja omogućuje uplate projektima čak i nakon isteka standardnog vremenskog okvira od 30 dana koji se obično nudi na crowdfunding platformama.“ (<http://www.crowdfunding.hr/indiegogo-testira-osiguranje-za-podrzavatelje-2876>, 25.7.2020.)

Ova platforma je bila vrlo popularna i u Hrvatskoj jer se moglo pokrenuti financiranje projekta kao tvrtka registrirana u Hrvatskoj. No, zbog raskida ugovora između Indiegogo platforme i PayPal-a to više nije moguće. „2018. godine Indiegogo je potpisao partnerski ugovor s američkim kartičnim procesorom plaćanja Stripe s ciljem optimizacije prije svega vlastitog poslovanja. U razdoblju od 2018. do 2019. godine Indiegogo je postupno migrirao promet plaćanja isključivo na kartično plaćanje s novim procesorom plaćanja. Već tijekom ljeta 2019. bilo je vidljivo da više nije moguće pokretati nove *crowdfunding* kampanje na Indiegogo platformi iz zemalja čiji se bankovni računi ne nalaze na popisu liste zemalja koje su odobrene kod Stripe procesora.“ (<https://novac.jutarnji.hr/aktualno/crowfundig-platforma-koja-je-omogucila-brojne-projekte-u-hrvatskoj-vise-nije-aktivna/9821242/>, 25.7.2020.)

GoFundMe

GoFundMe je *crowdfunding* platforma koja omogućuje prikupljanje novca za događaje poput različitih proslava ili izazovnih okolnosti poput bolesti i nesreća. GoFundMe ima poseban dio posvećen korisnicima koji pokušavaju prikupiti novac kako bi pokrili vlastite troškove. Korisnicima omogućuje izradu vlastite web stranice s kojom prikupljaju novac te tijekom ovog postupka članovi mogu opisati svoj uzrok prikupljanja sredstava i iznos koji žele prikupiti. Nakon izrade stranice, korisnicima je omogućeno dijeljenje projekta s ljudima putem društvenih mreža i e-maila. „Ova je platforma specifična po tome što je korisnici uglavnom koriste za privatne svrhe, odnosno za podizanje manjih svota novaca kako bi riješili neke svoje (ili tuđe probleme). Platforma ima širok raspon kategorija i mogućnosti, no u konačnici je sve završilo ipak na tim jedinstvenim i nešto sitnijim uplatama.“ (<https://www.gofundme.com/> , 26.7.2020.)

„Nažalost, ova je platforma i dosta pesimistična u neki pogledima jer većina korisnika traži novac kako bi se izvukli iz neke teške situacije. To izrazito dolazi do izražaja kada se traži novac za teško bolesne koji trebaju skupe operacije, čiji je ishod često neizvjestan.“ (<https://pcchip.hr/internet/korisne-aplikacije/9-najboljih-crowdfunding-platformi/>, 26.7.2020.)

Funderbeam

„Funderbeam je globalna platforma za financiranje i trgovanje dionicama koja povezuje mrežu investitora s visokom provjerenim tvrtkama te omogućava trgovanje privatnim investicijama. Funderbeam je zapravo *crowdfunding* platforma za startup na kojoj ulagatelji odmah nakon inicijalne faze ulaganja mogu trgovati svojim udjelima kao da je riječ o tvrtkama izlistanima na burzi, sve zahvaljujući sustavu temeljenom na bitcoin tehnologiji.“ (<https://www.netokracija.com/ivana-gazic-funderbeam-see-ulaganje-startupi-125599>, 26.7.2020.)

Ne postoji garancija i/ili jamstvo povrata uložениh sredstava, osim ako to nije izričito navedeno. Svaki ulagatelj bi trebao, prije korištenja usluga platforme i donošenja investicijskih odluka, razmotriti sve rizike povezane s ulaganjima dostupnim na Funderbeam platformi. (<https://www.funderbeam.com/see>, 26.7.2020.)

Nadalje, estonski Funderbeam i Zagrebačka burza pokrenuli su zajednički projekt pod nazivom Funderbeam SEE (South – East Europe) u kojem Zagrebačka burza, u novoosnovanoj kampanji ima udio od 20 posto. To je novi model financiranja startupa u Hrvatskoj, koji je ujedno usmjeren i na Sloveniju i Srbiju te ulagatelji iz cijeloga svijeta imaju pristup tržištu.

GoGetFunding

GoGetFunding platforma omogućava korisnicima prikupljanje novaca za sve što je njima bitno, od rješavanja osobnih problema do pokretanja ozbiljnijih projekata. Platforma nema posebna ograničenja za projekte te zbog toga pojedinci iz raznih razloga prikupljaju novce. Pomaže pojedincima u prikupljanju sredstava za medicinske troškove, volontiranje ili pak pokretanje novog posla. Platforma djeluje po načelu „sve ili ništa“ te korisnik može zadržati prikupljena sredstva čak i ako cilj nije ispunjen odnosno ima pristup sredstvima u bilo kojem trenutku, bez obzira je li kampanja gotova ili nije. U slučaju prekoračenja limita, moguće je primati dodatne donacije do isteka kampanje.

Croinvest.eu

„Croinvest.eu je prva hrvatska *crowdfunding* platforma za financiranje poduzetničkih, infrastrukturnih i društveno korisnih projekata s posebnim naglaskom na projekte koji

konkuriraju za EU fondove. Platforma kombinira pet modela (donacije, nagrade, zajmovi, vlasnički udjeli i udjeli u dobiti) prilagođenih domaćem pravu pa je tako putem platforme moguće darovati novac, uplatiti novac u zamjenu za stvar ili uslugu s počekom na točno određeno vrijeme, pozajmiti novac u obliku beskamatnog ili kamatnog investicijskog zajma na točno određeno vrijeme, uložiti novac u zamjenu za vlasnički udio u društvu s ograničenom odgovornošću ili zadruzi, uložiti novac u zamjenu za udio u dobiti sklapanjem ugovora o tajnom društvu.“ (Hafner, 2017)

Platformu mogu koristiti sve domaće fizičke (obrtni, domaće radinosti i sporedna zanimanja, slobodna zanimanja itd.) i pravne osobe (trgovačka društva, zadruge, udruge, privatne i javne ustanove, jedinice lokalne i područne samouprave itd.) te svi strani državljani koji žele investirati u Hrvatsku. Svi korisnici platforme moraju biti punoljetni, odnosno potpuno poslovno sposobni. Korisnici su dužni odgovoriti na svako pitanje podupiratelja, odnosno ulagača, prikazati ulagačima kakva prava i obveze proizlaze za njih iz društvenog ugovora, statuta zadruge ili ugovora o tajnom društvu, poštivati preuzete obveze i vremenske rokove prema podupirateljima, odnosno ulagačima, trošiti novac na točno prikazan način u projektu, voditi računa o poštivanju zakona i ostalih propisa. Dva su modela naplate i povlačenja novca – model “sve ili ništa” i fleksibilni model. Kod modela “sve ili ništa” sustav naplate funkcionira kao uvjetni račun. Novčana sredstva može povući samo projekt koji u zadanom vremenu skupi zatraženu svotu novca. Ukoliko projekt ne skupi zatraženu svotu, novac se automatski vraća građanima na njihov račun. Kod fleksibilnog modela nositeljima projekata omogućeno je da povuku novac i ako ne sakupe zatraženi iznos.“ (Hafner, 2017)

„Croinvest.eu sadrži sve modele financiranja – donacije, nagrade, pozajmice, vlasničke udjele i udjele u dobiti, dok su inozemne platforme najčešće specijalizirane za jedan do dva modela, omogućuje više načina plaćanja jer velik broj građana još uvijek nema naviku plaćanja putem kartica, ostvaruje značajne financijske uštede za nositelje kampanja jer ne naplaćuje proviziju, fleksibilniji je u svojem djelovanju jer nositelji projekata sami određuju način financiranja i duljinu trajanja kampanje te zadržavaju mogućnost produljenja ili brisanja kampanje, omogućuje dodaju uplata sakupljenih na terenu što je naročito korisno na samom početku kampanje za stvaranje pozitivnog psihičkog efekta na druge ulagače, projektima osigurava bolju vidljivost i promidžbu na domaćem tržištu, primjenjuje hrvatski jezik čime uklanja jezičnu barijeru koja za velik broj domaćih građana nastaje na stranim platformama, uz hrvatski, koristi nekoliko stranih jezika (engleski, njemački, talijanski, francuski, španjolski, portugalski, mađarski, slovenski, ruski, arapski, kineski i japanski) kako bi se kampanje mogle predstaviti i globalno, prema ocjeni korisnika i posjetitelja, jednostavniji je za korištenje od stranih platformi

što je izuzetno važno jer mnogo građana još uvijek nije upoznato s *crowdfundingom* i često ne žele odvojiti vrijeme ako se od njih iziskuje dodatan napor, zajedno s mnogobrojnim partnerima pruža pomoć u pripremi i provedbi kampanja. Sa svakim nositeljem projekta uspostavlja se izravan kontakt i nastoji pronaći optimalno rješenje.“ (<http://centar-fidelis.hr/zasto-odabrati-crowdfunding-platformu-croinvest-eu/>, 27.7.2020.)

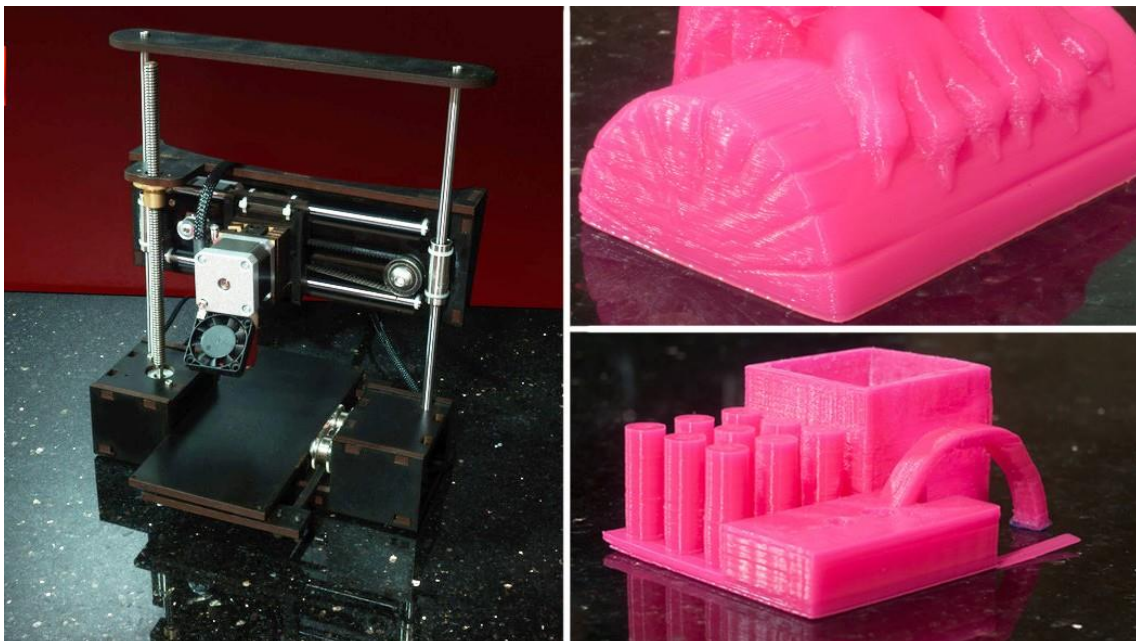
8. Primjeri skupnog financiranja

Crowdfunding se tijekom vremena, kao izvor financiranja brzo razvio i postao jedna od najboljih opcija financiranja novih projekata. Mnogi su se odlučili za taj izvor financiranja za svoje projekte te ćemo izdvojiti one najzanimljivije primjere.

QU – BD

„3D printeri velik su hit u svijetu tehnologije, što se pak ne može reći za njihove cijene. Međutim, mlada tvrtka QU-BD nagovještava kako će oni uskoro postati dostupni svakom domu. Njihov projekt na Kickstarteru prikupio je neočekivano velikih 413,5 tisuća dolara (cilj je bio tek 9 tisuća), a rezultat je stolni ”open source” 3D printer koji stoji manje od 200 dolara. Drugim riječima, jeftiniji je od Xboxa ili prosječnog pametnog telefona!“ (<http://planb.hr/top-7-kickstarter-projekata/>, 5.8.2020.)

Slika 3: QU – BD, 3D printer



Izvor: Projekt, QU-BD One Up - Open Source Production Ready 3D Printer, dostupno na: <https://www.kickstarter.com/projects/qu-bd/qu-bd-one-up-open-source-production-ready-3d-print> (5.8.2020.)

To je postupak u kojem se, za izgradnju trodimenzionalnog objekta na temelju računalnih podataka, sloj po sloj rastaljene plastike istisne kroz grijanu mlaznicu na računalno kontrolirani način.

DRONE

„Drone je bežični kontroler koji omogućava povezivanje s više uređaja i platformi, a koji je dovoljno malen da stane u gotovo svaki džep. Iza praktičnoga gadgeta stoji kompanija Evolution Controllers, a kampanju na Kickstarteru su zaključili s 54 tisuće dolara.“ (<http://planb.hr/top-7-kickstarter-projekata/>, 5.8.2020.)

Slika 4: Drone - Gaming Awesomeness



Izvor: Projekt, Drone - Gaming Awesomeness, dostupno na: <https://www.kickstarter.com/projects/evolutioncontrollers/drone-gaming-awesomeness> (5.8.2020.)

Proizvod se može pronaći u različitim bojama, tako da svatko može pronaći onu koja njemu odgovara, a na izboru su crni visoki sjaj, mat crno, bijelo, crveno, žuto, plavo ili ograničeno

izdanje KickStarter Green. Drone ima litij-ionsku bateriju koja se može puniti, što vam omogućava 17 i više sati igre.

MACHINA ARCANA

„Radi se o proizvodu hrvatskog tima, profesionalaca iz domene ilustracije, grafičkog dizajna i game dizajna koji su pokrenuli projekt na Kickstarter platformi. Stotine igrača se već okušalo u avanturi Machine Arcane, većinom kroz razne konvencije i predstavljanja. Machina Arcana je kooperativna horor društvena igra (boardgame) za 1-4 igračau kojoj je najbitnije pravilo – preživjeti. Kompletna priča je podijeljena u više scenarija, od kojih svaki predstavlja zasebnu igru. Svaki scenarij sadrži poglavlja, sa svojim narativom i pojedinostima. Cilj igre je napredovati kroz priču i suočiti se sa stravom koja vreba na završetku svakog scenarija.“ (<https://igranje.hr/novosti/machina-arcana-domaca-horror-timska-igra/>, 6.8.2020.)

Slika 5: Machina Arcana board game



Izvor: Projekt, Machina Arcana ~ From Beyond, dostupno na: <https://www.kickstarter.com/projects/456615294/machina-arcana-from-beyond> (6.8.2020.)

Glavna ideja ove društvene igre je omogućiti igračima zanimljivu ali strašnu igru koja se nikad ne igra na isti način te omogućuje, ne samo onima koji zaista vole steampunk nego i onima koji jednostavno vole igrati društvene igre, da se prepuste mašti i „odlutaju“ u neki svoj zamišljeni svijet.

WITHOUT PEOPLE

„Without People naslov je fotoknjige koju je *crowdfundingom* na Indiegogo platformi odlučio izdati Oleg Maštruko, inače urednik informatičkog časopisa Mreža, ali i veliki zaljubljenik u putovanja i fotografiju. Oleg svojim objektivom, na pomno odabranim destinacijama diljem svijeta kojima putuje već 8 godina, fotografira zanimljive lokacije za nekoliko fotografskih serija. Jedna od serija bavi se napuštenim ili dehumaniziranim mjestima. Te su fotografije tema prvog Maštrukovog foto-projekta i knjige fotografija – Without People.“ (<http://www.crowdfunding.hr/urednik-mreze-oleg-mastruko-pokrenuo-crowdfunding-kampanju-za-fotoknjigu-2419>, 6.8.2020.)

Slika 6: Without people, Oleg Maštruko



Izvor: Projekt, Without people, Maštruko, dostupno na: <https://www.indiegogo.com/projects/without-people/> (6.8.2020.)

Odličan je dar za putnike, introverte, usamljenike, zaljubljenike u zombije ili za osobe koje jednostavno vole čitati tuđa iskustva. Without people je samo prvi dio od planirane triologije, druga knjiga u nizu nosi naziv Expiations, a treća knjiga će biti o moru.

BUBA BAR

„U prosincu 2016. godine pokrenuta je *crowdfunding* kampanja na platformi Indiegogo, koja je među ostalim bila druga najuspješnija *crowdfunding* kampanja u 2016. godini, kojoj je plemeniti cilj bio otvoriti prvi kafić u Hrvatskoj koji će zapošljavati osobe s Downovim sindromom – Buba Bar. Kampanju je pokrenula Udruga Bubamara iz Vinkovaca koja brine o preko 1.600 osoba s invaliditetom u Vukovarsko-srijemskoj županiji, zapošljava preko 200 osoba, te je uspješno aplicirala i realizirala preko 100 projekta. Udruge Bubamara koja svojim odličnim rezultatima neslužbeno nosi titulu i najuspješnije udruge u Hrvatskoj, te je odličan primjer razvoja i poslovanja udruge. Možda najveća pobjeda Udruge Bubamara je da su se izborili i za promjenu zakonske regulative na način da osobe s invaliditetom sada mogu raditi bez straha kako će izgubiti svoja prava tj. invalidninu, kao što je do sada to bio slučaj.“
(<https://www.indiegogo.com/projects/buba-bar-ekstra-kromosom-za-ekstra-kavu/>, 6.8.2020.)

Slika 7: Buba Bar, Vinkovci



Izvor: Projekt, Buba Bar - Ekstra kromosom za ekstra kavu, dostupno na: <https://www.indiegogo.com/projects/buba-bar-ekstra-kromosom-za-ekstra-kavu#/> (6.8.2020.)

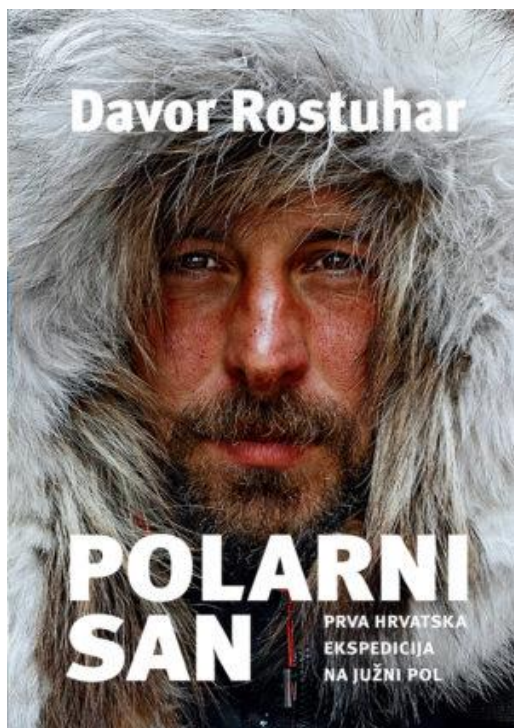
Buba bar kafić je omogućio osobama s invaliditetom uključenost u radno okruženje te im je time i osigurano stjecanje kako radnog tako i životnog iskustva.

POLARNI SAN

„Polarni san – Prva hrvatska ekspedicija na Južni pol, radi se o pothvatu koji je do sada napravilo samo 23 ljudi u cijelom svijetu. Davor Rostuhar planira proći put od 1200 km od ruba Antarktike do Južnog pola – sam, pješice, bez dostave hrane, bez pomoći vjetrova, pasa ili sl. Za potrebe projekta pokrenuta je *crowdfunding* kampanju na platformi Indiegogo.“ (<https://www.kek.hr/pokrenuli-smo-crowdfunding-kampanju/>, 6.8.2020.)

„To je dosad napravilo samo 20 ljudi u povijesti, iz samo 7 država! Više je ljudi bilo u svemiru nego što je poduzelo ovu ekspediciju! Kao što je Stipe Božić doveo Hrvatsku među najcjenjenije zemlje u alpinizmu, tako bih ja želio doprinijeti tome da Hrvatska uđe u klub najuspješnijih zemalja u polarnim ekspedicijama.“ (Rostuhar, Davor)

Slika 8: Polarni san, Davor Rostuhar



Izvor: Projekt, Polarni san, Rostuhar, dostupno na: <https://www.indiegogo.com/projects/polarni-san-polar-dream#/> (6.8.2020.)

ZAGREB EARTHQUAKE RELIEF

Zbog potresa u Zagrebu, gdje je grad je bio vrlo oštećen, pojavila se i epidemija COVID-19 te je sve to nadglasalo i hladno vrijeme sa snijegom pokrenuta je *crowdfunding* kampanja kako bi se grad mogao što brže oporaviti. Posljedice ovog potresa odmah su postale očite, ljudi su izgubili domove, bolnice su se morale evakuirati, bebe su se rađale na ulicama i u automobilima i to sve usred pandemije COVID-19. Zagrepčani su zbunjeni i pokušavaju se pridržavati preporučene udaljenosti od najmanje 1,5 m, a također moraju ostati na ulici dok se njihove kuće provjeravaju zbog sigurnosti. (<https://www.gofundme.com/f/earthquake-zagreb-relief>, 7.8.2020.)

Slika 9: Zagreb earthquake relief



Izvor: Projekt, Zagreb earthquake relief, dostupno na: <https://www.gofundme.com/f/earthquake-zagreb-relief> (7.8.2020.)

„Projekt su pokrenule, na platformi GoFundMe, Hrvatice Anamarija, Anja, Dora, Jana i Sara koje trenutno žive i rade u Amsterdamu. Kampanju organizira grupa od pet prijateljica, kojima je Zagreb i dalje doma, a koje trenutno žive i rade u Amsterdamu. Ajmo ljudi pomoći onima kojima naša pomoć sada stvarno treba.“ (<https://www.index.hr/magazin/clanak/na-gofundme-se-skuplja-novac-za-zagreb-doniraju-i-talijani/2167873.aspx>, 7.8.2020.)

COLOR BLIND GLASSES

Nakon što smo na društvenim mrežama objavili videozapis o Jonathanu koji je prvi put vidio boju, obuzelo nas je koliko ljubaznih, velikodušnih ljudi je htjelo pomoći da dobije par vlastitih naočala u boji. Jonathanu smo donirali više parova i iskoristit ćemo 100% doniranih sredstava za kupnju naočala za one koji ih ne mogu priuštiti. Tvrtka Enchroma uskladit će svaki par koji kupimo s besplatnim parom, što udvostručuje broj ljudi kojima možemo pomoći. (<https://www.gofundme.com/f/sp7m4-color-blind-glasses>, 7.8.2020.)

„Dirljivi video pogledan je preko sedam milijuna puta, a zbog popularnosti objave dječakova obitelj odlučila je pokrenuti stranicu "GoFundMe" za prikupljanje novaca kako bi Jonathan dobio vlastite naočale čija je cijena oko 350 dolara (2.363 kune).“ (<https://www.index.hr/magazin/clanak/djecak-daltonist-prvi-put-u-zivotu-vidio-boje-njegova-reakcija-slama-srce/2135121.aspx>, 7.8.2020.)

Slika 10: Jonathan Jones - Color blind glasses



Izvor: Projekt, Jonathan Jones, Color blind glasses, dostupno na: <https://www.gofundme.com/f/sp7m4-color-blind-glasses> (7.8.2020.)

Uspjeli su prikupiti preko 15 tisuća dolara te su odlučili da višak novca ide onima kojima ovakve naočale zaista trebaju, no, ne mogu si ih sami priuštiti.

ELAINE DOLFO / HOMEWORK GIRL IN RAIN

Dirljiv trenutak gdje se mlada djevojka bori sa kišom, kako bi završila domaći zadatak prije škole, na ulici. Ona i njezina obitelj postala su beskućnici tijekom sezone monsuna na Filipinima kad joj se otac razbolio od posla i izgubio posao. (<https://www.gofundme.com/f/elaine-dolfo-homework-girl-in-rain>, 7.8.2020.)

„Snimio ju je prolaznik Rolando Villanueva, kojeg je oduševila njezina predanost školi. Otkrila mu je da želi biti najbolja učenica u svom razredu i pronaći dobar posao kako bi mogla pomoći

svojoj obitelji. Za djevojčicu i njenu obitelj pokrenuta je GoFundMe kampanja kako bi se skupio novac da im se osiguraju bolji uvjeti života.“ (<https://www.index.hr/magazin/clanak/snimka-curice-beskucnice-koja-na-kisi-pise-zadacu-slama-srce/2012157.aspx>, 7.8.2020.)

Slika 11: Elaine Dolfo / homework girl in rain



Izvor: Projekt, Elaine Dolfo / homework girl in rain, dostupno na: <https://www.gofundme.com/f/elaine-dolfo-homework-girl-in-rain> (7.8.2020.)

Sav prikupljeni novac ide Elaine i njezinoj obitelji kako bi mogli plaćati stanarinu i hranu te nastaviti normalno živjeti.

PIVOVARA MEDVEDGRAG

„Kako bi zadovoljili veliku potražnju za našim pivom, riješili problem nedostatka proizvodnih kapaciteta na sadašnjoj lokaciji na staroj Samoborskoj cesti i postavili nove visoke standarde u proizvodnji piva u Hrvatskoj, odlučili su se za veliki iskorak - izgradnju nove moderne pivovare na novoj lokaciji u Zagrebu.“ (<https://www.funderbeam.com/syndicate/medvedgrad> , 7.8.2020.)

Slika 12: Pivovara Medvedgrad



Izvor: Projekt, Pivovara Medvedgrad, dostupno na: <https://www.funderbeam.com/syndicate/medvedgrad> (7.8.2020.)

„Osim većih kapaciteta nova pivovara će omogućiti i značajnu proizvodnu efikasnost, te maksimalan fokus na kvalitetu. Ovim projektom želimo postaviti i organizacijske temelje za lakši budući rast i razvijanje, ali i staviti dodatni fokus na kvalitetu piva. Želimo dodatno educirati zaposlenike, koji su nam osnova poslovnog uspjeha, te se orijentirati na nove pivske stilove kako bismo što bolje zadovoljili nadolazeće trendove u craft pivarstvu i uspjeli odgovoriti sve većoj potražnji za finim pivima. Ovakav veliki projekt zahtjeva velika ulaganja. Imali smo opciju zaduživanja kod banaka, međutim odlučili smo se za *crowdfunding* kampanju preko koje namjeravamo prikupiti do 1M EUR novog kapitala i za to omogućiti udio do 15% u kapitalu Pivovare Medvedgrad te na taj način financirati ovaj projekt. Ovo smatramo velikom prilikom da u Medvedgrad priču uključimo naše fanove, prijatelje, rodbinu, kupce, partnere, dobavljače – jer svi mi zajedno činimo Pivovaru Medvedgrad. Svi mogu investirati u Medvedgrad i na taj način postati dio jedne lijepe priče. *Crowdfunding* platforma koja nam omogućuje prikupljanje sredstava se zove Funderbeam.“ (<http://www.pivovara-medvedgrad.hr/novi-medvedgrad/>, 7.8.2020.)

INCLUDE d.o.o

„Dok mnogi govore o lošim iskustvima i propalim *crowdfunding* kampanjama, domaći startup Include razbija Funderbeam i zaključuje neke od najvećih uspjeha u povijesti ove platforme. Domaći proizvođač svima dobro znanih pametnih klupa, dobrim poslovnim idejama i modelom uspio je u dvije godine izrasti u zavidnu tvrtku. Posljednja investicija ipak je mnogo veća od prve, a iako je u vrlo kratko vrijeme dostignut cilj od 1.2 milijuna eura, kampanja je do sada prikupila više od 1.5 milijuna.“ (<https://www.netokracija.com/inlude-ivan-mrvos-intervju-funderbeam-157431>, 7.8.2020.)

Slika 13: Include d.o.o. – pametne klupe



Izvor: Projekt, Include d.o.o., pametne klupe, dostupno na: <https://www.funderbeam.com/company/include> (7.8.2020.)

„Include uvijek radi takozvani presales, odnosno tjednima ili mjesecima prije pokretanja kampanje s potencijalnim klijentima i investitorima dogovaraju iznose od pet, 10 ili više tisuća eura. Samim time se osigurava da kampanja od samog početka izgleda bolje jer se odmah od prvog dana nalazite blizu konačnog cilja, što djeluje i motivirajuće na potencijalne investitore i osobe koje bi kampanju voljele podržati.“ (<https://www.netokracija.com/inlude-ivan-mrvos-intervju-funderbeam-157431>, 7.8.2020.)

BITI BOLJI – BE BETTER

„BB je neprofitni projekt edukativno-kreativnog sadržaja usmjeren na edukaciju mladih o poduzetništvu, ali i drugih tema od osobitog društvenog značaja. Projekt je pokrenut 2013. godine od strane časopisa Poduzetnik, a u njega se dosad uključilo više od 50 srednjih škola iz cijele Hrvatske s više od 70 gosta predavača. U preko 150 aktivnosti koliko je dosad organizirano sudjelovalo je 20 000 učenika. U sljedećem ciklusu uključit se još 20 novih srednjih i osnovnih škola, a u suradnji s partnerima iz susjednih zemalja projekt bi uskoro trebao i nadrasti granice Hrvatske. Projekt podržava velik broj javnih osoba i državnih institucija.“ (<https://croinvest.eu/kampanja/bit-bolji-be-better/>, 8.8.2020.)

Slika 14: Biti bolji – Be better



Izvor: Projekt, Biti bolji – Be better, dostupno na: <https://croinvest.eu/kampanja/bit-bolji-be-better/> (8.8.2020.)

„Nositelj projekta, koji je pokrenut na Croinvest.eu platformi, je tvrtka Novi Poduzetnik d.o.o., izdavač mjesečnog časopisa Poduzetnik koji je pokrenut 2006. godine i namijenjen malim i srednjim poduzetnicima, zadrugama, obrtnicima, lokalnoj upravi, državnim institucijama koje se bave gospodarstvom, školama i sveučilištima.“ (<https://croinvest.eu/kampanja/bit-bolji-be-better/>, 8.8.2020.)

„Croresp – Respirator sa zaštitom za oči izrađen od ronilačke maske, adaptera i filtera za viruse za zdravstvene radnike. Motivirani nedostatkom zaštitne opreme i željom za pomoći, proteklih je tjedana tim entuzijasta predvođen dr. Ivorom Kovićem intenzivno radio na rješenju respiratora nazvanom CroResp. Ovaj uređaj namijenjen je zaštiti zdravstvenih djelatnika iz javnog zdravstvenog sustava Republike Hrvatske. CroResp je respirator koji štiti cijelo lice, a izrađuje se od ronilačke maske, adaptera i filtera za viruse.“ (<https://croinvest.eu/kampanja/croresp-respirator/>, 8.8.2020.)

Slika 15: Respirator Croresp – zaštitimo medicinsko osoblje zajedno



Izvor: Projekt, Respirator Croresp – zaštitimo medicinsko osoblje zajedno, dostupno na: <https://croinvest.eu/kampanja/croresp-respirator/> (8.8.2020.)

„Zahvaljujući donacijama građana uspješno je završila kampanja masovnog financiranja respiratora CroResp i prikupljen je iznos od 150.000 kuna koliko je potrebno za izradu tisuću respiratora namijenjenih zaštiti zdravstvenih djelatnika od koronavirusa. Paralelno su sredstva počeli prikupljati udruga 'Pomaganje je uvijek in' i *crowdfunding* platforma Croinvest. Donacije kampanji uputilo je više od 500 ljudi i tvrtki.“ (<https://tockanai.hr/biznis/aktualno/uspjela-kampanja-1000-zdravstvenih-djelatnika-dobit-ce-respiratore-croresp/>, 8.8.2020.)

ADRIA DUNK TANK

„Prva hrvatska *crowdfunding* kampanja provedena putem domaće *crowdfunding* platforme Croinvest.eu i prva crowdinvesting kampanja na svijetu financirana putem ugovora o tajnom društvu. Adria Dunk Tank je inovacija Centra za društvene inovacije i održivi razvoj koja na

zabavan i proaktivan način omogućuje edukaciju građana o ugroženim biljnim i životinjskim vrstama Jadrana.“ (<https://croinvest.eu/kampanja/adria-dunk-tank/>, 8.8.2020.)

Slika 16: Adria Dunk Tank



Izvor: Projekt, Adria Dunk Tank, dostupno na: <https://croinvest.eu/kampanja/adria-dunk-tank/> (8.8.2020.)

„Dunk tank je mehanička sprava koja se sastoji od velikog spremnika vode preko kojeg je postavljeno sklopivo sjedište. Pored spremnika nalazi se meta koja je povezana sa sjedištem. Pogodak lopticom u metu uzrokuje aktiviranje sjedišta nakon čega osoba koja sjedi na njemu pada u spremnik s vodom ili nekom drugom tekućinom. Iako je dunk tank u Europi relativno nepoznat, u Sjedinjenim Američkim Državama radi se o vrlo popularnoj napravi koja se najčešće koristi na humanitarnim priredbama, festivalima, promocijama i zabavama. S obzirom da dunk tank ima velike proporcije i veliki promidžbeni potencijal, odlučili smo ga iscrtati i ispisati različitim crtežima i porukama usmjerenih na zaštitu mora i morskih organizama i kao takvog ga ponuditi koncesionarima plaža, turističkim zajednicama, noćnim klubovima, organizacijama civilnog društva i ostalim zainteresiranim subjektima, čime se postiže višestruka korist: 1. skreće se pozornost na potrebu jače zaštite ugroženih vrsta koje žive u Jadranu; 2. kroz zabavu i igru educira se velik broj građana u cilju odgovornijeg ponašanja

prema ekosustavu; 3. Centar ostvaruje dodatne prihode za provođenje novih društveno korisnih aktivnosti.“ (<https://adt.cedior.org/sto-je-adt/>, 8.8.2020.)

DANAS SAM TU! ZA TEBE!

„Udruga Smiješak za sve pokreće *crowdfunding* kampanju, preko Croinvest.eu platforme, kako bi prikupila preostala financijska sredstva potrebna za preuređenje dijela prostora Centra za rehabilitaciju Stančić u Centar za volontere s prenoćištem. U sklopu projekta 'Danas sam tu! Za tebe!' volonteri udruge pomažu štićenicima i njegovateljima svojim posjetima i druženjima svake druge srijede. Uspostavom Centra za volontere s prenoćištem ta se podrška želi dovesti na višu razinu kako bi štićenici svaki dan imali život dostojan čovjeka. Cilj je prikupiti 75.000,00 HRK za opremanje Centra za volontere s prenoćištem u Centru Stančić u Dugom Selu kako bi volonteri i studenti učinkovitije pružili pomoć djelatnicima ustanove te kako bi se poboljšala kvaliteta njege i života štićenika Centra.“ (<https://croinvest.eu/kampanja/danas-sam-tu-za-tebe/>, 8.8.2020.)

Slika 17: Danas sam tu! Za tebe!



Izvor: Projekt, Danas sam tu! Za tebe!, dostupno na: <https://croinvest.eu/kampanja/danas-sam-tu-za-tebe/> (8.8.2020.)

9. Zaključak

Nakon istraživanja o pokretanju novog projekta, zaključuje se da je skupno financiranja odnosno *crowdfunding*, kao alternativni oblik financiranja, jedna od najboljih opcija financiranja projekta. Razlog tome je upravo to što pokretači projekta, osim ideje, imaju priliku doći do sredstava kako bi tu ideju i realizirali a da pri tome ne moraju dizati kredite u bankama ili posuđivati novac od nekog, kako se to prije moralo.

Osim toga, ulagači su također sigurni da novac nisu uplatiti „bez veze“ jer pri pokretanju projekta, vlasnici projekta prolaze određene provjere na platformi preko koje pokreću projekt. Također, ulagači imaju mogućnost dobiti razne nagrade za projekt za koji uplaćuju novac, ako se radi o nagradnom modelu ili ako se radi o donacijskom modelu odnosno nekakvom humanitarnom projektu, u tom slučaju neće dobiti nikakvu nagradu ali će se osjećati bolje jer su nekom zaista pomogli.

Naime, tu je i zajmovni model u kojem pokretač projekta, nakon zadanog vremena, prikupljeni iznos vraća uplatiteljima. No, ako se radi od pravnim osobama, korist će model temeljen na vlasničkim udjelima. Model u kojem uplatitelj zapravo postaje i suvlasnik tvrtke za koju je uplatio određeni iznos.

Kao dodatna sigurnost, i pokretačima projekta i uplatiteljima, tu su *crowdfunding* platforme na kojima se mogu vidjeti svi uspjeti ali i oni neuspjeli projekti. Osim navedenih platformi u ovom završnom radu, postoje i platforme poput Generosity, RocketHub, Seedrs, PledgeMusic, Croenergy, Startnext, Ulule te mnoge druge.

Sve navedene platforme stvaraju određenu vezu između vlasnika projekta i uplatitelja te na taj način povezuju ljude iz cijeloga svijeta. Čak i oni koji nisu niti vlasnik projekta niti uplatitelj mogu na internetskim stranicama i blogovima platformi vidjeti o kakvim se projektima radi te samim time biti upućeni u to što se zapravo događa oko njih.

LITERATURA

Knjige:

1. Ries, Eric (2013). Lean startup : kako današnji poduzetnici koriste neprestanu inovativnost za stvaranje u potpunosti uspješnih poslova, Zagreb : Mate : Zagrebačka škola ekonomije i menagementa
2. Adizes, Ichak (2006). Životni ciklusi tvrtke : kako nastaju, razvijaju se i zašto umiru dobre tvrtke, Zagreb : M.E.P. Consult : Adizes Southeast Europe ; Zaprešić : Visoka poslovna škola Baltazar Adam Krčelić
3. Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B. (2008). Financiranje malih i srednjih poduzeća, Zagreb : Binoza press : Hrvatska Private Equity & Venture Capital Asocijacija
4. Ožanić, Marijan (2006). Gdje smo i kamo idemo : i jos 90m kolumni iz Škole poduzetništva o poduzetništvu, menadžmentu, razvoju i konkurentnosti, društvu, Zagreb : Tehnološki park

Internet stranice:

1. Vodič za *crowdfunding*, dostupno na: <http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf>, [pristupljeno: 10.7. 2020.]
2. Delić, A., Želim postati poduzetnik, dostupno na: <https://www.hup.hr/EasyEdit/UserFiles/%C5%BDelim%20postati%20poduzetnik.pdf>, [pristupljeno: 10.7.2020.]
2. *Crowdfunding.hr* ; Blog za financiranje vaših ideja, dostupno na: <http://www.crowdfunding.hr/>, [pristupljeno: 10.7.2020.]

3. Životni ciklus obitelji i obiteljskog poduzeća, dostupno na: <http://www.efos.unios.hr/obiteljsko-poduzetnistvo/wp-content/uploads/sites/225/2020/03/%C5%BDivotni-ciklus-obiteljskog-poduze%C4%87a-30MAR2020-Read-Only.pdf>, [pristupljeno: 11.7.2020.]
4. Pojam i vrste financiranja, dostupno na: http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf, [pristupljeno: 11.7.2020.]
5. Mikrokrediti, dostupno na : <https://www.business.hr/kredit/mikrokrediti/274/>, [pristupljeno: 11.7.2020.]
6. Europski strukturni i investicijski fondovi, dostupno na: <https://strukturnifondovi.hr/eu-fondovi/>, [pristupljeno: 12.7.2020.]
7. Načini, mogućnosti i izvori financiranja, financijski plan dostupno na: <http://e-learning.efst.unist.hr/wp-content/uploads/2017/04/SPI-2016-Na%C4%8Dini-mogu%C4%87nosti-i-izvori-financiranja-financijski-plan.pdf>, [pristupljeno: 12.7.2020.]
8. Zbornik radova Veleučilišta u Šibeniku, No. 3-4/2016, 2016., *Crowdfunding*, dostupno na: https://hrcak.srce.hr/index.php?show=clanak&id_clanak_jezik=249639, [pristupljeno: 12.7.2020.]
9. Što je *crowdfunding* i kako napraviti uspješnu *crowdfunding* kampanju?, dostupno na: <https://finjak.net/crowdfunding/>, [pristupljeno: 12.7.2020.]
10. Indiegogo, dostupno na: <https://www.indiegogo.com/>, [pristupljeno: 15.7.2020.]
11. Indiegogo više ne podržava kampanje iz Hrvatske, dostupno na: <https://www.bug.hr/crowdfunding/indiegogo-vise-ne-podrzava-kampanje-iz-hrvatske-12667>, [pristupljeno: 15.7.2020.]
12. Indiegogo – kako će izuzimanje Hrvatske s ove platforme utjecati na domaće projekte?, dostupno na: <https://www.netokracija.com/indiegogo-hrvatska-nije-podrzana-alternativa-162755>, [pristupljeno: 15.7.2020.]
13. Kickstarter, dostupno na: <https://www.kickstarter.com/?ref=nav>, [pristupljeno: 15.7.2020.]
14. Top 7 Kickstarter projekata, dostupno na: <http://planb.hr/top-7-kickstarter-projekata/>, [pristupljeno: 15.7.2020.]
15. 9 najboljih *crowdfunding* platformi za ljude s kreativnim idejama, dostupno na: <https://pcchip.hr/internet/korisne-aplikacije/9-najboljih-crowdfunding-platformi/>, [pristupljeno: 17.7.2020.]

16. Funderbeam, dostupno na: <https://www.funderbeam.com/about>, [pristupljeno: 17.7.2020.]
17. EU – Startups, dostupno na: <https://www.eu-startups.com/directory/funderbeam/>, [pristupljeno: 18.7.2020.]
18. Zagrebačka burza predstavila Funderbeam SEE - novi model financiranja startupova, dostupno na: <https://zse.hr/default.aspx?id=74619>, [pristupljeno: 18.7.2020.]
19. GoGetFunding, dostupno na: <https://gogetfunding.com/about/>, [pristupljeno: 20.7.2020.]
20. Croinvest.eu, dostupno na: <https://centar-fidelis.hr/>, [pristupljeno: 20.7.2020.]
21. Kampanja - QU-BD One Up - Open Source Production Ready 3D Printer, dostupno na: <https://www.kickstarter.com/projects/qu-bd/qu-bd-one-up-open-source-production-ready-3d-print>, [pristupljeno: 25.7.2020.]
22. Kampanja - Drone - Gaming Awesomeness, dostupno na: <https://www.kickstarter.com/projects/evolutioncontrollers/drone-gaming-awesomeness>, [pristupljeno: 25.7.2020.]
23. Kampanja - Machina Arcana: Domaća horror timska igra, dostupno na: <https://igranje.hr/novosti/machina-arcana-domaca-horror-timska-igra/>, [pristupljeno: 27.7.2020.]
24. Kampanja - Without people, dostupno na: <https://www.indiegogo.com/projects/without-people#/>, [pristupljeno: 27.7.2020.]
25. Kampanja - Buba Bar - Ekstra kromosom za ekstra kavu, dostupno na: <https://www.indiegogo.com/projects/buba-bar-ekstra-kromosom-za-ekstra-kavu#/>, [pristupljeno: 28.7.2020.]
26. Kampanja - Polarni san, dostupno na: <https://www.indiegogo.com/projects/polarni-san-polar-dream#/>, [pristupljeno: 28.7.2020.]
27. Kampanja - Zagreb Earthquake Relief, dostupno na: <https://www.gofundme.com/f/earthquake-zagreb-relief>, [pristupljeno: 29.7.2020.]
28. Kampanja - Color Blind Glasses, dostupno na: <https://www.gofundme.com/f/sp7m4-color-blind-glasses>, [pristupljeno: 29.7.2020.]
29. Kampanja - Elaine Dolfo /homework girl in rain, dostupno na: <https://www.gofundme.com/f/elaine-dolfo-homework-girl-in-rain>, [pristupljeno: 30.7.2020.]
30. Kampanja - Medvedgrad Craft Brewery, dostupno na: <https://www.funderbeam.com/syndicate/medvedgrad>, [pristupljeno: 30.7.2020.]

31. Kampanja - Include d.o.o., dostupno na: <https://www.funderbeam.com/company/include>. [pristupljeno: 1.8.2020.]
32. Kampanja - Biti bolji - Be better, dostupno na: <https://croinvest.eu/kampanja/bit-bolji-be-better/>, [pristupljeno: 1.8.2020.]
33. Kampanja - Respirator Croresp – zaštitimo medicinsko osoblje zajedno, dostupno na: <https://croinvest.eu/kampanja/croresp-respirator/>, [pristupljeno: 5.8.2020.]
34. Kampanja - Adria Dunk Tank, dostupno na: <https://croinvest.eu/kampanja/adria-dunk-tank/>, [pristupljeno: 5.8.2020.]
35. Kampanja - Danas sam tu! Za tebe!, dostupno na: <https://croinvest.eu/kampanja/danas-sam-tu-za-tebe/>, [pristupljeno: 5.8.2020.]

POPIS SLIKA

| | |
|---------------------------------------------------------------------------|----|
| Slika 1: Životni ciklus poslovnih subjekata | 2 |
| Slika 2: Crowdfunding platforme | 9 |
| Slika 3: QU – BD, 3D printer | 13 |
| Slika 4: Drone - Gaming Awesomeness..... | 14 |
| Slika 5: Machina Arcana board game | 15 |
| Slika 6: Without people, Oleg Maštruko | 16 |
| Slika 7: Buba Bar, Vinkovci..... | 18 |
| Slika 8: Polarni san, Davor Rostuhar | 18 |
| Slika 9: Zagreb earthquake relief | 19 |
| Slika 10: Jonathan Jones - Color blind glasses..... | 21 |
| Slika 11: Elaine Dolfo / homework girl in rain | 22 |
| Slika 12: Pivovara Medvedgrad | 23 |
| Slika 13: Include d.o.o. – pametne klupe | 24 |
| Slika 14: Biti bolji – Be better..... | 25 |
| Slika 15: Respirator Croresp – zaštitimo medicinsko osoblje zajedno | 26 |
| Slika 16: Adria Dunk Tank | 27 |
| Slika 17: Danas sam tu! Za tebe!..... | 28 |