USPOREDBA CROWDFUNDINGA U ENGLESKOJ I NIZOZEMSKOJ

Raič, Martina

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2018

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:131675

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

USPOREDBA CROWDFUNDINGA U ENGLESKOJ I NIZOZEMSKOJ

Mentor:

doc.dr.sc. Marija Šimić Šarić

Student:

Martina Raič

Broj indeksa: 5151279

Split, kolovoz, 2018.

SADRŽAJ:

1.UVOD.....4

1.1. Definiranje problema i predmeta istraživanja.....4

1.2. Ciljevi rada.....4

1.3. Metode rada.....4

1.4. Doprinos istraživanja…….....……....…5

1.5. Struktura rada…….....….5

2. ALTERNATIVNI IZVORI FINANCIRANJA……..…...…..6

2.1. Rizični kapital……..…....….7

2.2. Poslovni anđeli……....9

3. TEORIJSKI OSVRT NA CROWDFUNDING……...…..…11

3**.1. Definicija crowdfundinga**……..……..…12

3.2. Rizici crowdfundinga……..……..…13

3.3. Vrste crowdfundinga…...……14

3.3.1. Pozajmljivanje na istoj razini (peer- to-peer)…..……...…...….15

3.3.2. Skupno financiranje temeljeno na vlasničkim udjelima…..……..... 15

3.3.3. Skupno financiranje temeljeno na nagradama…….....…..16

3.4. Platforme……..……16

3.5. Fiksno i fleksibilno financiranje……17

3. 5. 1. Sve ili ništa model.....17

3. 5. 2. Fleksibilni model.....18

3.6. Prednosti i nedostaci skupnog financiranja……..…….……18

3.6.1. Prednosti skupnog financiranja……..…….……18

3.6.2. Nedostaci skupnog financiranja…….…….……19

3.7. Crowdfunding u Europi…….…...…19

4. ANALIZA CROWDFUNDINGA U ENGLESKOJ I NIZOZEMSKOJ……..……..…24

4.1. Crowdfunding u Nizozemskoj…….....24

4.2. Crowdfunding u Engleskoj…….…....28

4.3. Usporedba ulaganja…….……...……32

5. ZAKLJUČAK…….....36

LITERATURA…….....37

POPIS SLIKA, GRAFIKONA I TABLICA ……...……..….....40

SAŽETAK……...…….....41

SUMMARY……...…42

1.UVOD

1.1. Definiranje problema i predmeta istraživanja

U današnjem svijetu razvoja digitalne tehnologije alternativni izvori financiranja postaju sve popularniji. Među alternativne izvore spadaju tržište kapitala, rizični kapital, industrija upravljanja imovinom te skupno financiranje odnosno crowdfunding[1]. Crowdfunding predstavlja skupno financiranje projekata i novi je ekonomski trend diljem svijeta. Problem istraživanja je crowdfunding kao alternativni izvor financiranja koji se nalazi u svom začetku te je još uvijek nepoznat pojam. Predmet istraživanja je analiza ulaganja crowdfundinga u Engleskoj i Nizozemskoj.

1.2. Ciljevi rada

Glavni cilj ovog rada je upoznati se s osnovnim karakteristikama skupnog financiranja, tj. crowdfundinga u Europi, utvrditi njegove prednosti i nedostatke te analizirati crowdfunding u Velikoj Britaniji i Nizozemskoj.

1.3. Metode rada

U radu će biti korištene induktivna i deduktivna metoda, metoda analize i sinteze, te metoda kompilacije i komarativna metoda.

Induktivna metoda predstavlja upotrebu odnosno primjenu induktivnog načina zaključivanja, kojim se do općih zaključaka dolazi zapažanjem konkretnih slučajeva, a do zaključaka o općem sudu dolazi se na temelju analize pojedinačnih činjenica. Deduktivna metoda znači sustavnu primjenu deduktivnog načina zaključivanja što znači da se pojedinačni i posebni zaključci izvode iz općih sudova. Da bi se spoznalo ono posebno i pojedinačno, dedukcija pretpostavlja poznavanje općih znanja. Metoda analize podrazumijeva postupak znanstvenog istraživanja u kojem se neki složeniji pojmovi, sudovi i zaključci raščlanjuju na jednostavnije dijelove. Metoda sinteze objašnjava stvarnost putem jednostavnih sudova u složenije. [2]

[1] Lider media (2015): Mjere za jaču ulogu alternativnih izvora financiranja poduzeća, [Internet], raspoloživo na : https://lider.media/aktualno/tvrtke-i-trzista/poslovna-scena/mjere-za-jacu-ulogu-alternativnih-izvora-financiranja-poduzeca/,[15.06.2018.].

[2] Sveučilište u Zadru (2016): Metode znanstvenih istraživanja, [Internet]: raspoloživo na:http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf, [16.07.2018.].

Metoda kompilacije znači preuzimanje tuđih spoznaja, zaključaka, opažanja i stavova, znači preuzimaju se tuđi rezultati znanstveno istraživačkog rada. Ona se može upotrebljavati u kombinaciji s drugim metodama. Komparativna metoda ističe ono što je zajedničko ili ono što je različito, ona uočava ista odnosno zajednička obilježja ili razlike među pojavama ili događajima[3]

1.4. Doprinos istraživanja

Istraživanje koje se provodi u ovom radu doprinijeti će boljem shvaćanju crowdfundinga kao alternativnog izvora financiranja. Skupno financiranje pomoglo je mnogim novoosnovanim poduzećima da uspiju prevladati nedostatak financija za razvoj i pokretanje ideje, te predstavlja potencijal da postane održiv izvor financiranja s ciljem promicanja malih i srednjih poduzetnika.

1.5. Struktura rada

Ovaj rad sastoji se od 5 cjelina. Prvi dio je uvod u kojem se kratko opisuje sam problem i predmet istraživanja, ciljevi rada, metode rada te struktura rada.

U drugom dijelu prikazati će se alternativni izvori financiranja, odnosno detaljno objasniti rizični kapital i poslovni anđeli.

U trećem dijelu bit će prikazan teorijski osvrt na crowdfunding. Definirat će se što je crowdfunding, vrste, te dati prikaz crowdfunding platformi .

Četvrti dio obuhvaća analiza ulaganja crowdfundinga u Engleskoj i Nizozemskoj, te njihovu usporedbu.

U petom dijelu će se prikazati zaključak, literatura, popis slika i tablica, te sažetak uz 3 ključne riječ.

[3] Sveučilište u Zadru (2016): Metode znanstvenih istraživanja, [Internet]: raspoloživo na:http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf, [16.07.2018.].

2. ALTERNATIVNI IZVORI FINANCIRANJA

Bankarsko financiranje potrebno je dopuniti s alternativnim izvorima financiranja koji obuhvaćaju tržišta kapitala, rizični kapital, te skupno financiranje. Raspoloživost različitih izvora financiranja na tržištu ima pozitivan efekt na ulaganja i samo poslovanje,odnosno ključni su za financijsku stabilnost poduzeća, jer ublažavaju učinak mogućih problema u bankarstvu zbog ograničenog pristupa različitim kreditima. Danas bi alternativni izvori financiranja trebali imati veću ulogu u osiguranju financijskih sredstava poduzećima koja se teško financiraju.[4]

„Tržište kapitala je dio financijskog tržišta, a obuhvaća trgovinu financijskim instrumentima na tržištu i izvan njega. Najčešće se na tržištu kapitala trguje dionicima i obveznicama s rokom dospijeća dužim od godine dana.“ [5]

Rizični kapital[6], alternativni je izvor financiranja za poduzeća u razvoju. Fondovi rizičnog kapitala (u privatnom ili državnom vlasništvu ili kombinirano), procjenjuju da li poduzeća sa dobrom poduzetničkom idejom imaju potencijal i mogućnost da se razviju i postanu konkurentna i time donesu visoke stope prinosa na uloženi kapital. Pozitivnom procjenom fond ulaže u poduzeće za što stječe dionice, odnosno vlasnička i upravljačka prava i prihode. Fond rizičnog kapitala time snosi sve rizike poslovnog uspjeha, odnosno neuspjeha poduzeća u koje investira. Ako kompanija postigne određeni poslovni uspjeh, fond rizičnog kapitala izlazi iz vlasničke strukture odnosno prodaje udio ili dionice i ostvaruje dobit u vidu razlike u cijeni .

„Skupno financiranje je pojam koji opisuje upotrebu malih iznosa novca, dobivenih od velikog broja pojedinaca ili neke organizacija, za financiranje projekta, poslovnog ili osobnog kredita i drugih potreba putem internetske platforme.“[7]

---

[4] Lider media (2015): Mjere za jaču ulogu alternativnih izvora financiranja poduzeća, [Internet], raspoloživo na : https://lider.media/aktualno/tvrtke-i-trzista/poslovna-scena/mjere-za-jacu-ulogu-alternativnih-izvora-financiranja-poduzeca/,[15.06.2018.].

[5] Hanfa(2013):Što je tržište kapitala, [Internet], raspoloživo na: https://www.hanfa.hr/getfile/39373/%C5%A0to%20je%20tr%C5%BEi%C5%A1te%20kapitala.pdf, [02.07.2018.].

[6] Poslovni svijet (2017) , Venture kapital,[Internet], raspoloživo na: http://poslovnisvijet.ba/venture-kapital/ ,[15.06.2018.].

[7] Eleanor Kirby and Shane Worner 'Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast', OICV-IOSCO Staff Working Paper, 2014.

2.1. Rizični kapital

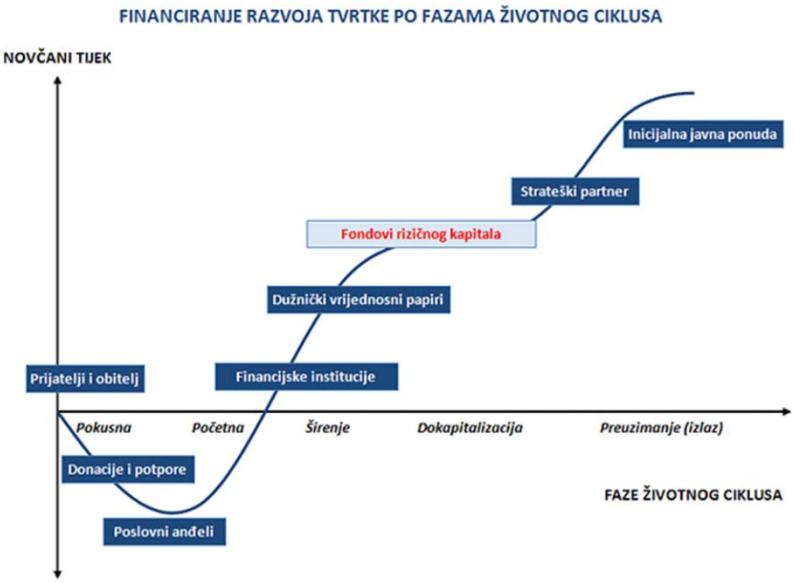
Rizični kapital ili venture capital, označava kapital odnosno novac „koji ulože financijske institucije ili imućni pojedinci kako bi poduprli rizične komercijalne poslove (često u području visoke tehnologije). To mogu učiniti ili na početku posla (kada je uloženi novac poznat kao početni kapital), ili poslije u toku njegove realizacije (da bi ga se spasilo ili drukčije usmjerilo)“[8]. Takva ulaganja nose visok stupanj rizika, ali investitori očekuju i prinose veće od prosječnih. [9]

Ulagače rizičnog kapitala karakterizira sljedeće:[10]

- Ulaganje u nova, tehnološki usmjerena poduzeća (eng. start up), koja ne mogu dobiti konvencionalni zajam za financiranje;
- Ulaganje je povezano s visokim rizikom, to može dovesti ili do velike isplativosti ulaganja ili do gubitka glavnice;
- Sredstva koja se stavljaju na raspolaganje moraju biti bez vremenskog ograničenja;
- Menadžerski know-how se nudi neiskusnim poduzetnicima da bi ulaganja bila što uspješnija, a investitori zauzvrat sustavno dobivaju informacije;

Rizični kapital [11] predstavlja ulaganje u temeljni kapital društva koja ne kotiraju na burzi. To ulaganje stvara nove vrijednosti i ima aktivnu ulagačku strategiju za upravljanje fondovima rizičnog kapitala. Ulagačka strategija služi za ostvarivanje rasta poslovanja te pruža savjete i informacije u onim trenutcima koji su ključni za razvoj tvrtke. Kako bi se tvrtka dugotrajno ojačala i povećala vrijednost, društva za upravljanje fondovima rizičnog kapitala moraju pronaći tvrtke koje kombiniraju kapital, talent i strategiju s potencijalnim rastom. Fondovi rizičnog kapitala uključeni su u poslovanje tijekom cijelog trajanja ulaganja, a pogodni su za financiraje projekata kada se oni nalaze u fazi konsolidacije ili intezivnog rasta (slika 1) .

[8] Moj bankar (2012): Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na: http://www.mojbankar.hr/Kazalo/R/Rizi%C4%8Dni-kapital, [02.07. 2018.].
[9] Moj bankar (2012): Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na: http://www.mojbankar.hr/Kazalo/R/Rizi%C4%8Dni-kapital, [02.07. 2018.].
[10] Wikipedija (2014) Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na: https://hr.wikipedia.org/wiki/Rizi%C4%8Dni_kapital, [15.06.2018.].
[11] Prosperus invest (2018): Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na: http://www.prosperus-invest.hr/content/rizicni-kapital, [15.06.2018.].



Slika 1: Financiranje razvoja tvrtke po fazama životnog ciklusa

Izvor: „Prikaz autora"- Prosperus invest (2018): Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na:http://www.prosperus-invest.hr/content/rizicni-kapital, [15.06.2018.].

Fondovi rizičnog kapitala većinom se osnivaju s rokom trajanja od 10 godina, te sa mogućnošću produljenja od 2 godine. Investicijski ciklus fondova traje 3 do 5 godina i glavni mu je cilj povećanje vrijednosti ulaganja u korist svih suvlasnika tvtrke. Ulaganje fondova ne zahtijeva kamatu i dividendu, ono se naplaćuje kada se prodaju udjeli u tvrtci te ako je poslovanje bilo uspješno, stoga ne opterećuju novčani tijek. Povećanje vrijednosti tvrtke glavni je interes suvlasnika , te time rizični kapital dijeli nagradu za uspjeh ili sam rizik neuspjeha sa ostalim suvlasnicima do trenutka prodaje svog udjela.[12]

[12] Prosperus invest (2018): Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na:http://www.prosperus-invest.hr/content/rizicni-kapital, [15.06.2018.].

2. 2. Poslovni anđeli

„Poslovni anđeli (eng. business angels) su uspješni poduzetnici ili iskusni rukovoditelji tvrtki ili korporacija koji financiraju start-up projekte visokog rizika na način da ulaze u vlasnički udio i pružaju pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekata. To čine u vrlo ranim fazama projekta. „[13]

Poslovni anđeli predstavljaju individualne investitore koji svojim iskustvom savjetuju mlade tvrtke te poduzetnike. Oni ulažu samo u sektore i regije koje razumiju. Nikad ne ulažu u poduzeća koja su u vlasništvu njihovih obitelji. Dvadesetih godina prošlog stoljeća moćni pojedinci su osiguravali novac za izvođenje kazališnih predstava i tako je nastao naziv poslovni anđeli. Prosječan broj investicija na godišnjoj razini je jedna, no neki poslovni anđeli imaju i više investicija godišnje. Ne fokusiraju se na poduzeća koja su već uspostavljena nego na startupe. [14]„Prosječna investicija poslovnih anđela je između 50 tisuća do 250 tisuća dolara.“[15]

U Hrvatskoj postoji Hrvatska mreža poslovnih anđela – CRANE koja je osnovana 2008. godine. To je neprofitna udruga koja okuplja poslovne anđele iz Hrvatske i inozemstva koji imaju interes ulagati u inovativne projekte. Članovi Hrvatske mreže poslovnih anđela CRANE do 2015. godine su uložili preko 23 milijuna kuna. Jedna od osnovnih pretpostavki za postajanje poslovnih anđela je bogatstvo, ali ne smije se pretpostaviti da poslovni anđeli ulažu cijeli svoj imetak u financiranje takvih pothvata. Poslovni anđeli ulažu u prosjeku više od 25.000,00 € po pojedinoj investiciji, te taj iznos ponekad seže i do 250.000,00 €.[16]

„Postoje dva načina ulaganja poslovnih anđela:[17]

1. Equity deal – pritom poslovni anđeo u zamjenu za investiciju dobiva manjinski udio upoduzeću te snosi rizik skupa s poduzetnikom, vrlo često je u mogućnosti sudjelovatiu radu poduzeća u donošenju odluka.

2. Konvertibilni zajam – gdje poslovni anđeo daje zajam poduzeću, koji se u slučaju neispunjavanja uvjeta iz ugovora može pretvoriti u udio u poduzeću.“

[13] Wikipedija (2013): Poslovni anđeli,[Internet], raspoloživo na: https://wikipedija.org/wiki/ Poslovni_anđeli, [15.06.2018.].
[14] Wikipedija (2013): Poslovni anđeli,[Internet], raspoloživo na: https://wikipedija.org/wiki/ Poslovni_anđeli, [15.06.2018.].
[15] Wikipedija (2013): Poslovni anđeli,[Internet], raspoloživo na: https://wikipedija.org/wiki/ Poslovni_anđeli, [15.06.2018.].
[16] CRANE(2018): O nama,[Internet], raspoloživo na: http://www.crane.hr/o-nama/, [15.06.2018.].
[17] Šimić, Šarić M. (2015.): Alternativni izvori financiranja, nastavni materijali, Sveučilište u Splitu, Split

Poslovni anđeli se prema literaturi dijele u 4 skupine:[18]

1. Lotto anđeli: (30%) niska razina investicijskih aktivnosti i ograničeno iskustvo pokretanje i vođenje poduzeća. Oni čine vrlo malo ulaganja i imaju ograničenu mogućnost dodavanja vrijednosti ulaganjima.

2. Anđeli trgovci: (24%) visoka investicijska aktivnost, ali ograničeno iskustvo početka i pokretanje poduzetničkih poduzeća. Oni su spremni uložiti, ali su ograničeni mogućnost dodavanja vrijednosti.

3. Anđeli analitičari : (21%) niska razina investicijske aktivnosti, ali posjeduju visoku stručnost.

4. Pravi poslovni anđeli: (25%) vrlo visoka razina investicijske aktivnosti i visoka kompetencija.

Kako je tema rada vezana uz crowdfunding, isti kao alternativni izvor financiranja detaljnije će se objasniti u narednom poglavlju.

[18] Mason. C., M., (2011.): Business angels in: World Encyclopedia of Entrepreneurship, Dana, L., P., (urednik), Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham str 7, pp. 1-16. ISBN 9781845424794

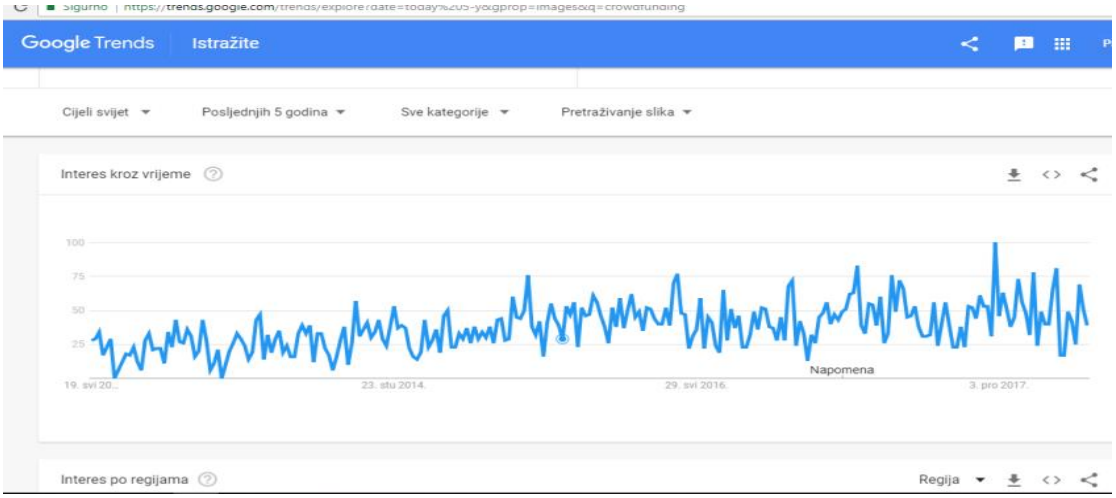
3. TEORIJSKI OSVRT NA CROWDFUNDING

Scott Steinberg u svojoj knjizi " The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup" (2012)[19]navodi kako grupno financiranje predstavlja proces kojim se od građana traže donacije koje služe kao početni kapital za nove poslovne pothvate.

„Crowdfunding je sastavljen od riječi crowd što znači skupina/grupa i funding u značenju financiranje, znači financiranje koje čini skupina ljudi. Jednostavna definicija: crowdfunding je način prikupljanja novca od brojnih donatora za određeni projekt ili određeni cilj." [20] Grupno financiranje je proces koji se odvija putem interneta. Cilj projekta je da se u njega uključi što veći broj ljudi jer oni svojim malim uplatama dovode do iznosa koji je dovoljan za njegovo pokretanje. Sve je transparentno i svatko može vidjeti koliko novca je prikupljeno i koliko ljudi sudjeluje. No, sve je vremenski ograničeno, novac se prikuplja oko 30 do 60 dana.[21]

Crowdfunding ima dugu povijest. Knjige su se puno stoljeća grupno financirale pretplatama prije nego su bile izdavane. Također ratne obveznice su jedan oblik grupnog financiranja tijekom ratnih sukoba. „Kao primjer crowdfundinga često se spominje Kip slobode. Američka vlada 1885. godine nije mogla financirati gradnju pijedestala za kip na otoku Liberty pa je urednik New York Timesa Joseph Pulitzer pokrenuo javnu kampanju putem novina i pozvao građane da doniraju novac. Financijski se uključilo 160.000 ljudi." Muhamed Janus je pokrenuo online projekt mikrodonacija za farmere u Indiji te im na taj način omogućio prve poduzetničke korake. Navedeni projekt može se istaknuti kao početak priče oko online crowdfundinga, a za isti projekt Janus je dobio Nobelovu nagradu za ekonomiju.[22]

[19] Steinberg, S., The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup, Video Game or Project. 2012.
[20] Tportal.hr (2014) : Crowdfunding je budućnost hrvatskih kreativaca i inovatora, [Internet], raspoloživo na : https://www.tportal.hr/tehno/clanak/crowdfunding-je-buducnost-hrvatskih-kreativaca-i-inovatora-20140512 [15.06.2018.].
[21] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[22] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].



Slika 2: Google trends za pojam crowdfunding

Izvor: „Prikaz autora“ - Google trends (2018):Crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: https://trends.google.com/trends/explore?date=today%205-y&q=crowdfunding,[06.07.2018.].

Trend s crowdfundingom (slika 2), pokazuje koliki je interes za ulaganje u crowdfunding na području cijelog svijeta u razdoblju od 5 godina. Crowdfunding postaje popularan 2012. uspjehom kampanje za prvi pametni sat Pebble. Tom kampanjom je prikupljeno više od 10 milijuna dolara. [23]

3.1. Definicija crowdfundinga

Crowdfunding se može definirati kao kolektivni napor mnogih pojedinaca koji udružuju svoje resurse kako bi podržali projekte koje su pokrenuli drugi ljudi ili neke organizacije. To se vrši putem ili uz pomoć interneta. Pojedinačni projekti i tvrtke financirane su malim iznosima od velikog broja pojedinaca, čime inovatori, poduzetnici i vlasnici tvrtki mogu iskoristiti svoje društvene mreže za prikupljanje kapitala.[24]

Schwienbacher i Larralde[25] definirali su skupno financiranje kao otvoreni poziv za prikupljanje financijskih sredstava, kroz donacije ili za zamjenu za određenu vrstu nagrade i/ili pravo glasovanja kako bi se izrazila potpora određenim inicijativama s posebnom svrhom, a to se sve odvija putem interneta.

[23] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[24] Kristof De Buysere, Oliver Gajda, Ronald Kleverlaan and Dan Marom 'A framework for European crowdfunding' , 2012.
[25] Schwienbacher, A, Larralde, B.,: “Crowdfunding of small entrepreneurial ventures” (2010), str. 5.

Teoretski gledano, crowdfunding je način pribavljanja novca za financiranje projekata odnosno poslovanja. To je jedan od načina pristupu dodatnim sredstvima koje koriste novoosnovana trgovačka društva i poduzeća u razvoju. Tako se na inovativan način pronalaze novci za nove projekte ili ideje.[26]

Nefinancijske koristi od skupnog financiranja: [27]

- Snažan marketinški alat: može biti učinkovit način za predstavljanje novog trgovačkog društva ili novog proizvoda.
- Pomoć s drugim vrstama financiranja: pokazuje da ljudi vjeruju da za proizvode postoji tržište, što je korisno kada se traži dodatno financiranje iz drugih izvora financiranja, kao što su banke, poduzetnički kapital, poslovni anđeli.
- Pristup skupini: obraća se velikom broju pojedinaca od kojih neki možda posjeduju stručnost i iskustva.
- Dokaz o ideji i potvrda: omogućuje da se provjeri ideja te dijele li i drugi vjeru u vrijednost projekta ili ideje.

„Treba biti svjestan da skupno financiranje nije čarobni štapić. Kao i svaki drugi poslovni pothvat, ono zahtijeva veliku količinu napora i puno rada.“[28]

3.2. Rizici crowdfundinga

Premda crowdfunding ima dosta prednosi ima i dosta nedostataka, a to su: [29]

Nema jamstva da će se ostvariti cilj: postoji rizik od neuspjeha kao i kod drugih poslovnih pothvata, novac koji se prikupio za vrijeme kampanje mora se vratiti ulagačima, ako se ne prikupe planirana sredstva.

Podcjenjivanje troškova : podcjenjuju se vrijeme i sredstva koji su potrebni za skupno financiranje, a neke vrste mogu uzrokovati dodatne troškove.

Šteta za ugled : postoji tržišno natjecanje na tržištu i ponudu razmatraju iskusni ulagači, te ne smije biti grešaka i nemara jer to loše utječe na projekt .

[26] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]
[27] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]
[28] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]
[29] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]

Kršenje zakona: što se tiče zakonodavstva, ono je još uvijek u razvoju i mnogima predstavlja nepoznanicu. Može se nesvjesno prekršiti zakon ako se ne upozna s primjenjivim zakonodavstvom EU-a i nacionalnim zakonodavstvom.

Problemi s platformom: imamo rizik od lažnih platformi.

Problemi s odgovornosti prema ulagačima i s dinamikom ulagača: kad se posluje s velikim brojem različitih ulagača javljaju se različiti problemi i očekivanja.

Ulagači koji žele napustiti projekt: ulagači mogu poželjeti prodati svoj udio ili će se novi ulagači možda željeti pridružiti pothvatu.

3.3.Vrste crowdfundinga

„Glavne vrste skupnog financiranja[30] su: Pozajmljivanje na istoj razini (peer-to-peer) što znači da skupina pozajmljuje novac trgovačkom društvu uz dogovor da će se novac vratiti s kamatama. To je veoma slično tradicionalnom pozajmljivanju od banaka, osim što se posuđuje od mnogo ulagača. Skupno financiranje temeljeno na vlasničkim udjelima znači da se prodaju udjeli u poduzeću nizu ulagača u zamjenu za njihovo ulaganje. Ideja je slična načinu kupovine ili prodaje redovnih dionica na burzi ili poduzetničkom kapitalu. Skupno financiranje temeljeno na nagradama funkcionira tako da pojedinci daju donacije za projekt ili poduzeću očekujući da će, u zamjenu za svoj doprinos, u kasnijoj fazi dobiti nagradu koja nije financijske prirode, nego na primjer robu ili usluge, a skupno financiranje temeljeno na donacijama znači da pojedinci doniraju male iznose kako bi se ostvario veći cilj financiranja posebnog dobrotvornog projekta i pritom neostvaruju financijsku ili materijalnu korist.Što se tiče skupnog financiranje temeljeno na zadužnicama , pojedinci ulažu u zadužnice koje izdaje trgovačko društvo, kao što je obveznica, te hibridni modeli gdje se poduzećima omogućuje kombiniranje elemenata više od jedne vrste skupnog financiranja.“[31]

U nastavku će se detaljno objasniti neke od najčešćih vrsta.

[30] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]
[31] Ec.Europa.eu (2015),O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU: [15.06.2018.]

3.3.1. Pozajmljivanje na istoj razini (peer-to-peer)

Pozajmljivanje na istoj razini[32] slično je kao i tradicionalno pozajmljivanje od banke, a razlika je u tome što se pozajmljiva iz više izvora zato se i ponekad naziva skupno pozajmljivanje. Znači može se pozajmiti novac od deset do nekoliko stotina pojedinaca odnosno zajmodavaca koji pozajmljuju novac nudeći različite kamate, a zajmoprimci mogu prihvatiti ponude koje im najbolje odgovaraju odnosno mogu izabrati ponudu s najnižom kamatom. Postoje različite veličine zajmova ovisno o potrebama. Zakon obvezuje na otplatu zajma isto kao i banka. Tu sudjeluju različiti zajmodavci budući da imamo različite veličine zajmova. Ako banka odbije kampanju ona može dobiti pozajmicu, a što je kampanja popularnija ulagači se mogu natjecati tako da ponude što povoljnije kamate da dobiju taj posao.

3.3.2. Skupno financiranje temeljeno na vlasničkim udjelima

„Skupno financiranje temeljeno na vlasničkim udjelima sastoji se od prodaje udjela u poduzeću nizu ulagača u zamjenu za njihovo ulaganje. Glavna je razlika između skupnog financiranja temeljenog na vlasničkim udjelima i tih tradicionalnih modela u tome što se, umjesto uspostave odnosa jedan na jedan, projekt nudi nizu mogućih ulagača, od kojih bi neki mogli biti postojeći ili budući klijenti. Skupno financiranje temeljeno na vlasničkim udjelima ostvaruje se povezivanjem trgovačkih društava s mogućim poslovnim anđelima na internetskoj platformi.“ [33]

Potrebno je iskustvo da bi se utvrdila cijena i nagrade za ulagače te koliko se toga želi prodati. Postoje različite naknade , a glavna naknada koja se plaća za pribavljanje sredstava uključuje i administrativne naknade te naknade za uspjeh. Svatko može ulagati, može biti mnoštvo malih suvlasnika što je dosta jeftinije od uvrštavanja na burzu. Za to ulaganje treba biti dosta pripremljen, odnoso trebaju se pripremiti financijske projekcije i poslovni plan. Treba biti komunikacijski pripremljen jer ulagači mogu tražiti dodatne informacije, a to sve iziskuje i dodatne troškove. Razlikuju se prava ulagača. Treba odlučiti koliko prava i kontrole nad poslovanjem treba prepustiti vanjskim ulagačima, a ako nastanu neki gubitci, odnosno povrede ugovora i sl. ulagači mogu tražiti naknadu štete.[34]

---

[32] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]
[33] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]
[34] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]

3.3.3. Skupno financiranje temeljeno na nagradama

Ovaj oblik financiranja okuplja pojedince prije nego se proizvod stavi na tržište te omogućuje narudžbe i novac prije samog pokretanja poslovanja. Pojedinci doniraju novac za projekte , a za uzvrat očekuju neku robu ili usluge u kasnijim fazama projekta. Glavna značajka ovog oblika skupnog financiranja je ta da se obećanje mora ispuniti u roku, sredstva se ne vraćaju , ali se obećana roba mora isporučiti. Ovaj oblik skupnog financiranja prikladan je za inovativne proizvode ili usluge.[35]

3.4. Platforme

Da bi se ideja financirala putem crowdfundinga potrebno je proučiti sve platforme i naći onu koja najbolje odgovara potrebama. Postoje 4 kategorije platforma koje se temelje na: donacijama, nagradama, posuđivanju i vlasnički udjelima. Sve te različite vrste platformi imaju isti koncept prikupljanja novca, ali različitu svrhu.[36]

Donacijski model

Glavni cilj ovog modela je pomoći ljudima kada se nađu u nekim teškim financijskim i životnim situacijama.Kod ovog modela podržavateljima se ne može ponuditi nagrada za uplate. GoFundMe i Generosity (Indiegogo) predstavljaju popularne platforme.[37]

Nagradni model

Crowdfunding kakvog danas poznajemo temelji se na ovom modelu. Pokretač projekta nudi materijalne i nematerijalne nagrade, ali u slučaju spora platforme se ograđuju od same odgovornosti za ne ispunjenje nagrade. Društvena igra Machina Arcana ovim je modelom prikupila 146.000 $. Kickstarter i Indiegogo su popularne platforme temeljene na ovom modelu.[38]

[35] Ec.Europa.eu (2015):O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]
[36] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[37] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[38] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].

Zajmovni model

„Model temeljen na mikro zajmovima u kojem pokretač kampanje prikupljeni iznos vraća uplatiteljima nakon zadanog vremenskog perioda (npr. godine dana) s minimalnom kamatom.“[39] Kiva i Zopa predstavljaju popularne platforme.[40]

Model temeljen na vlasničkim udjelima

Ovaj model koriste samo privatne tvrtke odnosno pravne osobe.“ Kampanja koja je prikupila najviše novca ovim modelom je Trillenium u kojoj je prikupljeno preko 200.000 funti.“ Crowdcube, Angellist i Seedrs predstavljaju popularne platforme ovog modela.[41]

3.5. Fiksno i fleksibilno financiranje

Postoje dva osnovna modela financiranja projekta, a to su fiksno i fleksibilno financiranje. Neke platforme nude jedan, a neke oba modela. Fiksno odnosno „sve ili ništa“ financiranje funkcionira tako što se za kampanju postavlja fiksni cilj, ako kampanja prikupi jednak ili veći iznos od tog cilja novac se isplaćuje u cijelosti, ali umanjen za proviziju. Ako prikupi manji iznos od zadanog cilja sav novac se vraća donatorima i nema dobitka. Fleksibilni model kao i što sam naziv kaže fleksibilan je, a funkcionira tako što se prikuplja novac za zadani cilj, ali bez obzira koliko se novca prikupilo sav novac se isplaćuje.[42]

3.5.1. Sve ili ništa model

Sve ili ništa model ima mnoge prednosti unatoč tome što ako se ne ispuni cilj ostaje se bez prikupljenog novca. Glavna prednost ovog modela je ta što se u projekt uključuje veliki broj donatora koji znaju da će se projekt ostvariti što je više prikupljenog novca, a samim time su i uplate većeg iznosa. Model sve ili ništa u sebi nosi puno rizika, a to daje uzbuđenje za donatore.[43]

[39] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[40] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[41] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[42] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[43] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].

Ovaj model ima samo jednu manu, a to je da nema dobitka ako kampanja nije uvjerila dovoljan broj ljudi da svojim uplatama dođu do zadanog cilja. Kickstarter i Pozible predstavljaju najpoznatije crowdfunding platforme koje koriste ovaj model.[44]

3.5.2. Fleksibilni model

Ovaj model ima samo jednu prednost, a ona je ta što je model privlačan zato što bez obzira kolike uplate bile donatori će dobiti sav novac. Mana ima više, a jedna od njih je da su troškovi dosta visoki. S obzirom da nema cilja, sam projekt ljudima nije uzbudljiv. Mana je i ta što nema garancije za isporuku nagrada koje kampanja nudi. Najpoznatija crowdfunding platforma koja nudi ovaj model je Indiegogo.[45]

3.6. Prednosti i nedostaci skupnog financiranja

Najveći rast skupnog financiranja zabilježen je kod novoosnovanih poduzeća, te malih i srednjih poduzeća u posljednjih par godina. Skupno financiranje dosta je zaslužno za razvoj kreativih ideja i baš zbog toga važno se je upoznati sa njegovim prednostima i nedostacima.[46]

3.6.1. Prednosti skupnog financiranja

Skupno financiranje ima niz prednosti. Glavna prednost je ta što nudi mogućnost kreditiranja subjekata koji ne mogu dobiti kredit kod banaka. Mladi poduzetnici koji imaju nove ideje putem skupnog financiranja probijaju se na tržište.[47] „Skupno financiranje pokazuje u najvećoj mjeri koja je zapravo snaga “mase” (eng. crowd) kada se udruži.“[48]

[44]Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[45] Crowdfunding.hr (2017): Vodič za crowdfunding,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodi%C4%8D-za-crowdfunding-Hrvoje-Hafner.pdf, [15.06.2018.].
[46] Bago,Pilipovic, (2016): Crowdfunding, Zbornik radova veleučilišta u Šibeniku, Hrčak No.3-4/2016,str. 23-36
[47] Bago,Pilipovic, (2016): Crowdfunding, Zbornik radova veleučilišta u Šibeniku, Hrčak No.3-4/2016,str. 23-36
[48] Bago,Pilipovic, (2016) : Crowdfunding, Zbornik radova veleučilišta u Šibeniku, Hrčak No.3-4/2016,str. 23-36

3.6.2. Nedostaci skupnog financiranja

Skupno financiranje ima dosta nedostataka. Glavni nedostatak su prijevare koje mogu nastati, jer se cijeli posao odvija na internetu, te nema osobnog kontakta. Jedan od nedostataka je mogućnost pranja novca, jer nije lako provjeriti samo podrijetlo novca. Ideja kampanje je javna, znači svatko je vidi na internetu i može doći do stvaranja konkurencije.[49]

3.7.Crowdfunding u Europi

Crowdfunding u Europi[50] je zadnjih godina postigao dosta veliku razinu rasta i zrelosti. Equity crowdfunding omogućio je malim investitorima da ostvare diverzifikaciju svojih portfelja i steknu vlasništvo u startup-ovima s visokim rastom, izravnavajući teren za igru. Nastavak rasta europskih platformi za financiranje mora zahtijevati: 1) pravni okvir za financiranje diljem Europe i 2) sustav ocjenjivanja koji će pomoći u procjeni brojnih platformi.

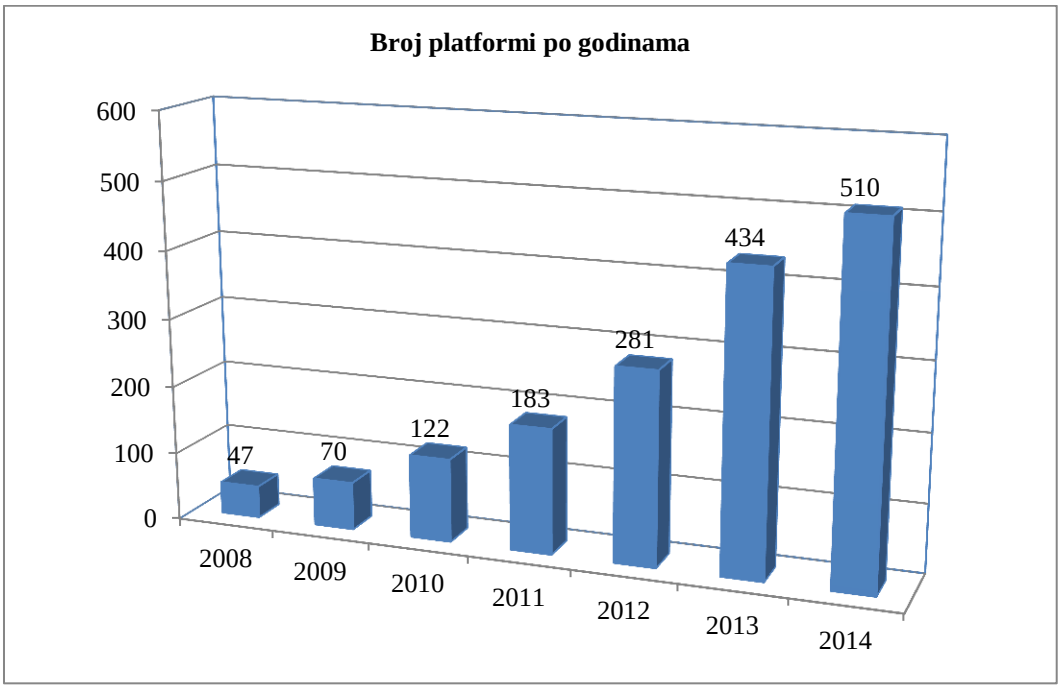
U nastavku su prikazane Crowdsourcing Week's top 15 crowdfunding platforme u Europi (uključuje jednu izraelsku platformu), sa osnivačima.[51]

1) Crowdcube, UK - Osnivači: Darren Westlake i Luke Lang
2) Funding Circle UK - Osnivači: Samir Desai, James Meekings & Andrew Mullinger
3) OurCrowd, Israel - Osnivači: Jon Medved & Steven Blumgart
4) Ulule, France - Osnivači: Alexandre Boucherot & Thomas Grange
5) FundedByMe, Sweden - Osnivači: Daniel Daboczy & Arno Smit
6) MyMicroinvest, Belgium - Osnivači: José Zurstrassen, Guillaume Desclée, Olivier de Duve & Charles-Albert de Radzitzky
7) Symbid, Netherlands - Osnivači: Korstiaan Zandvliet & Robin Slakhors
8) KissKissBankBank, France - Osnivači: Ombline Le Lasseur, Vincent Ricordeau & Adrien Aumont
9) Goteo, Spain - Osnivači: Olivier Schulbaum, Enric Senabre & Susana Noguero
10) Seedrs, UK - Osnivači: Jeff Lynn & Carlos Silva
11) Booomerang, Denmark - Osnivač: Michael Eis

[49] Bago,Pilipovic, (2016): Crowdfunding, Zbornik radova veleučilišta u Šibeniku, Hrčak No.3-4/2016,str. 23-36
[50] Crowdsourcingweek (2014): Top 15 crowdfunding platforms in Europe, [Internet], raspoloživo na: /https://crowdsourcingweek.com/blog/top-15-crowdfunding-platforms-in-europe, [15.06.2018.].
[51] Crowdsourcingweek (2014): Top 15 crowdfunding platforms in Europe, [Internet], raspoloživo na: /https://crowdsourcingweek.com/blog/top-15-crowdfunding-platforms-in-europe, [15.06.2018.].

12) Derev, Italy Osnivač: Roberto Esposito
13) Companisto, Germany - Osnivači: David Rhotert & Tamo Zwinge
14) Invesdor, Finland – Osnivači: Lasse Mäkelä & Timo Lappi
15) Wemakeit.ch, Switzerland - Osnivači: Johannes Gees, Jürg Lehni & Rea Eggl

Europska komisija (putem komunikacije i dva izvješća) i Europski parlament (kroz tri rezolucije) aktivno se zanima za ovaj oblik financiranja. Komisija je provela studiju tržišta crowdfundinga u Europi. Iako se crowdfunding brzo razvija, i dalje je koncentriran u nekoliko zemalja, a to su Velika Britanija, Francuska, Njemačka, Italija i Nizozemska, koji su uveli prilagođene domaće režime. Broj platformi po godinama raste, odnosno povećao se s 47 platformi na 510 (grafikon 1). Izvješće je identificiralo 510 platformi koje posluju u EU u razdoblju ispod s povećanjem od 23,2% u 2014. u usporedbi s 2013.[52]



Grafikon 1: Analiza i broj platformi po godinama

Izvor:Europa.eu(2015):Crowdfunding study [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf,[15.06.2018.].

[52] Europarl.europa.eu (2017):Crowdfunding inEurope, [Internet], raspoloživo na: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595882/EPRS_BRI(2017)595882_EN.pdf [15.06.2018.]

Crowdfunding predstavlja veliki izazov u Hrvatskoj.“ Najveće slabosti su mu mali broj stanovnika i korisnika Interneta, niska informatička pismenost, slaba razvijenost i nepovjerenje prema elektroničkom poslovanju, skupe poštanske usluge prema inozemstvu, nepoticajan zakonodavni okvir i osiromašenje građana.“[53]

Najuspješnija godina za Crowdfunding u Hrvatskoj bila je 2017. godina. S obzirom na pad u 2016.-oj godini, u 2017.godini je prikupljeno 15 mil. kuna sredstava, te je pokrenuto 78 projekata, a broj podržavatelja domaćih kampanji je 13531.[54]



Slika 3: Pokrenuti projekti po godinama u Hrvatskoj

Izvor: „ Prikaz autora“ - Crowdfunding(2018): 2017 Najuspiješnija crowdfunding godina [Internet], raspoloživo na : http://www.crowdfunding.hr/2017-crowdfunding-infografika-3771/, [15.06.2018.].

U Hrvatskoj je do sada pokrenuto 272. crowdfunding kampanje, od čega ih je 77 prikupilo traženi iznos (slika 3.). Novost u Crowdfundingu Hrvatske je da se prikupljeni iznos, odnosno više od polovice odnosi na kampanje koje su financirane vlasničkim udjelima.[55]

[53] Croinvest.eu (2014):Trenutni izazovi i budućnost crowdfundinga, [Internet], raspoloživo na: http://croinvest.eu/trenutni-izazovi-i-buducnost-crowdfundinga/[07.08.2018.].
[54] Novilist.hr (2018):Najuspješnija Hrvatska crowdfunding godina, [Internet], raspoloživo na:http://www.novilist.hr/Vijesti/Hrvatska/Najuspjesnija-hrvatska-crowdfunding-godina-Evo-koliko-je-novca-lani-skupljeno-grupnim-financiranjem[15.06.2018.].
[55] Crowdfunding(2018): 2017 Najuspiješnija crowdfunding godina, [Internet], raspoloživo na : http://www.crowdfunding.hr/2017-crowdfunding-infografika-3771/, [15.06.2018.].

Postoje dva hrvatska udruženja platformi:

Croinvest – „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.“ Ova platforma kombinira pet modela financiranja, a to su donacije, nagrade, zajmovi,sudjelovanje u vlasništvu i dobit sudjelovanje. Svi modeli su prilagođeni domaćem zakonu.[56]

Croenergy - platforma koja omogućuje sve modele grupnog financiranja iz sektora energetike, a pokrenuta je u suradnji s Regionalnom energetskom agencijom Sjeverozapadne Hrvatske (REGEA) i Centra za društvene inovacije.[57]



Slika 4: Zastupljenost po gradovima

Izvor: „ Prikaz autora“- Crowdfunding(2018): 2017 Najuspješnija crowdfunding godina [Internet], raspoloživo na : http://www.crowdfunding.hr/2017-crowdfunding-infografika-3771/, [15.06.2018.].

U Zagrebu su pokrenute čak 44 kampanje, a u Rijeci, Zadru, Osijeku i Vukovaru samo po 3 kampanje (slika 4).[58]

[56] Croinvest.eu (2014): O projektu, [Internet], raspoloživo na: http://croinvest.eu/o-projektu/, [15.06.2018.].
[57] Croinvest.eu (2014),:REGEA i Cedior sklopili Sporazum o suradnji na razvoju crowdfunding platforme Croenergy,[Internet] , raspoloživo na: http://croinvest.eu/regea-i-cedior-sklopili-sporazum-o-suradnji-na-razvoju-crowdfunding-platforme-croenergy/, [15.06.2018.].
[58]Crowdfunding(2018): 2017 Najuspješnija crowdfunding godina, [Internet], raspoloživo na : http://www.crowdfunding.hr/2017-crowdfunding-infografika-3771/, [15.06.2018.].

„U top pet domaćih kampanja Crowdfunding.hr smješta Sense Consulating, koji je putem Funderbeama putem 81 investitora prikupio 4.951.311 kuna, a putem iste platforme Aspida, startup poznat po aplikacijama Izzy i TVizzy, s 88 podržavatelja stigao je do 1.737.726 kuna. Na četvrtoj poziciji je MAKERbuino igraća konzola karlovačkog studenta Alberta Gajšaka koji je na Kickstarteru prikupio 603.006 kuna od 1.574 podržavatelja, dok top 5 listu završava Slice of Life režisera Luke Hrgovića koji je za snimanje hrvatskog hommagea kultnom »Blade Runneru« Ridleya Scotta na Kickstarteru prikupio 489.348 kuna od 1.403 podržavatelja.“[59]

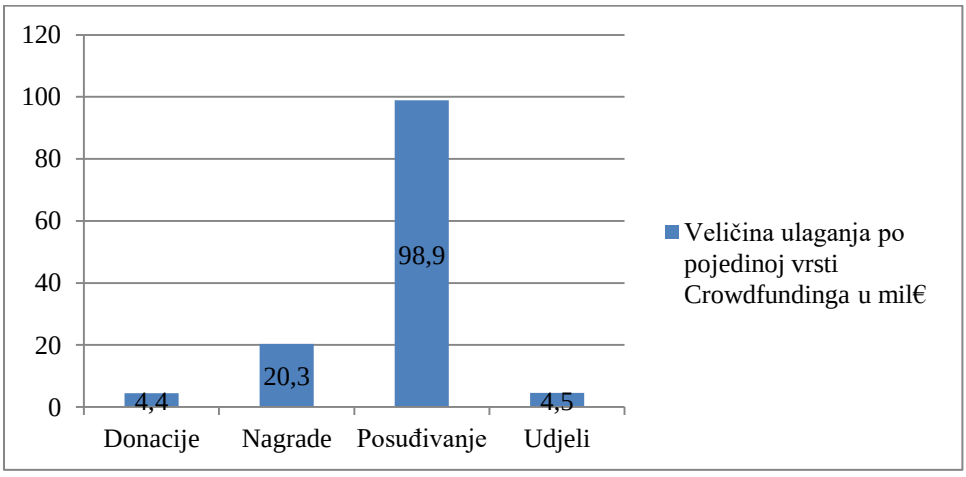
[59] Novilist.hr (2018):Najuspješnija Hrvatska crowdfunding godina, [Internet], raspoloživo na:http://www.novilist.hr/Vijesti/Hrvatska/Najuspjesnija-hrvatska-crowdfunding-godina-Evo-koliko-je-novca-lani-skupljeno-grupnim-financiranjem[15.06.2018.].

4.ANALIZA CROWDFUNDINGA U ENGLESKOJ I NIZOZEMSKOJ

4.1. Crowdfunding u Nizozemskoj

Nizozemska ima dugu povijest i širok raspon crowdfunding platformi. Crowdfunding je započeo 2006. godine s platformom Sellaband koja se temelji na nagradama. Tijekom 2010. pokrenuto je nekoliko P2P poslovnih platformi. Posljednjih godina industrija je doživjela nastup na nekoliko međunarodnih platformi. Poslovanje P2P bilježi najveći dio volumena na nizozemskom tržištu financiranja. 1. travnja 2016. godine izmijenio se nizozemski regulatorni okvir koji se primjenjuje na kreditiranje i financiranje temeljeno na kapitalu. Izmijenjenim propisima Nizozemska nastoji potaknuti daljnji rast industrije, kako bi se poboljšala pristup financiranju malih i srednjih poduzeća.[60]

Već nekoliko godina industrija crowdfunding svake se godine udvostručuje. Tijekom 2015. godine prikupljeno je 128 milijuna eura, podijeljeno na: crowdfunding temeljen na donacijama 4,4 milijuna eura ,nagradama 20,3 milijuna eura ,kreditiranju 98,9 milijuna eura te Zakup fonda na osnovi kapitala 4,5 milijuna € (grafikon 2).[61]



Grafikon 2 : Veličina ulaganja po pojedinoj vrsti crowdfundinga u 2015. godini

Izvor: Crowdfundinghub(2015): Sadašnje stanje crowdfundinga u Nizozemskoj,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfundinghub.eu/current-state-crowdfunding-netherlands/,[06.07.2018.].

[60] Crowdfundinghub(2015): Sadašnje stanje crowdfundinga u Nizozemskoj,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfundinghub.eu/current-state-crowdfunding-netherlands/,[06.07.2018.].
[61] Crowdfundinghub(2015): Sadašnje stanje crowdfundinga u Nizozemskoj,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfundinghub.eu/current-state-crowdfunding-netherlands/,[06.07.2018.].

Lokalne platforme:[62]

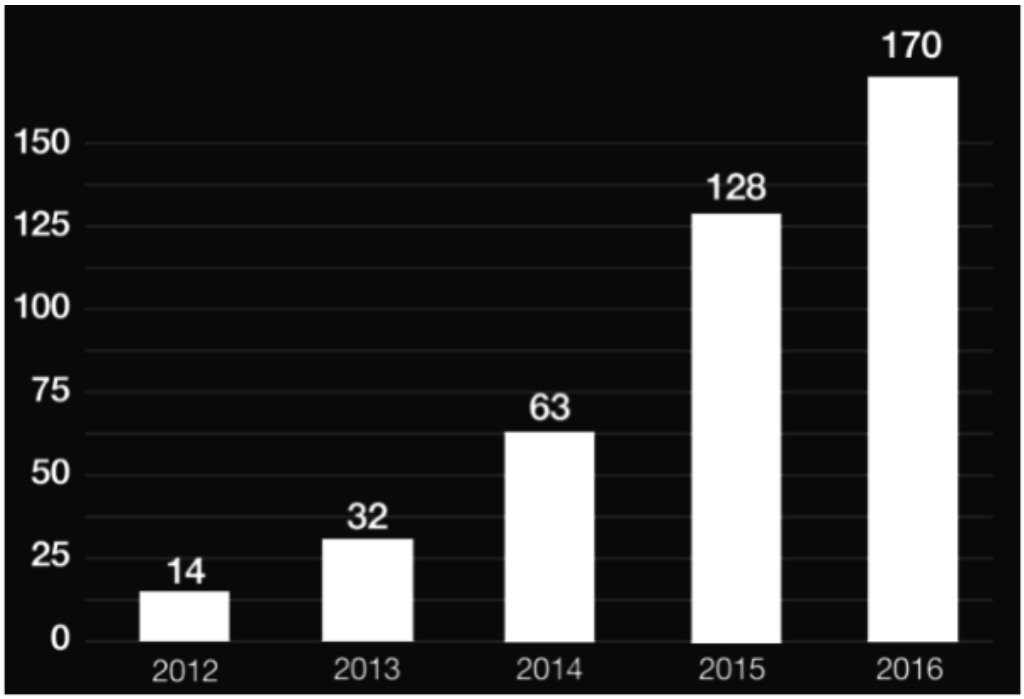
- VoorDeKunst je platforma temeljena na donacijama za kreativni sektor, osnovana 2010.
- GeldVoorElkaar je najveća P2P poslovna platforma za poslovanje i započela je 2010. godine.
- Oneplanetcrowd pokrenut u 2012. nudi kredite i konvertibilne kredite održivom projektu kroz svoju platformu .
- Collin Crowdfund i Kapitaal Op Maat su i P2P poslovne platforme za kreditiranje koje su započele s aktivnostima 2013. godine.
- Simbid je temeljna platforma koja je pokrenuta 2011. godine.

Vanjske platforme:[63]

- Spotcap sa sjedištem na njemačkom jeziku pokrenuo je P2P platformu za kreditiranje poslovanja u 2015. godini.
- Lendico , platforma P2P za poslovanje i potrošače započela je 2014. godine.
- Financijski krug P2P ušao je u nizozemsko tržište 2015. godine stjecanjem Zencap.
- Kickstarter službeno je pokrenut u 2014. u Nizozemskoj.
- Indiegogo je također prisutan.

Nizozemska nema posebnu regulaciju za crowdfunding koji se temelji na donacijama i nagradama. Od 2014. g. platforme temeljene na vlasničkim udjelima i posuđivanju moraju se registrirati kod tijela za nadzor financijskog tržišta (eng. Neatherlands Authority for the Financial Market (AFM)) kako bi dobile dozvolu za rad. Do sad je registrirano više od 60 platformi. [64]

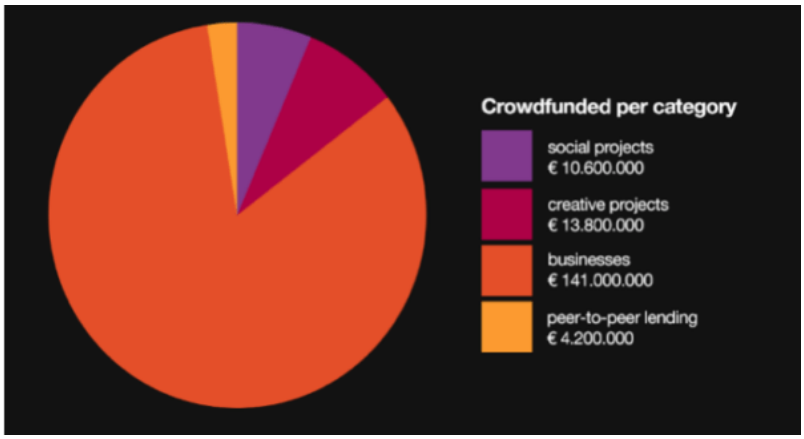
[62] Crowdfundinghub(2015): Sadašnje stanje crowdfundinga u Nizozemskoj,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfundinghub.eu/current-state-crowdfunding-netherlands/,[06.07.2018.].
[63] Crowdfundinghub(2015): Sadašnje stanje crowdfundinga u Niozemskoj,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfundinghub.eu/current-state-crowdfunding-netherlands/,[06.07.2018.].
[64] Crowdfundinghub(2015): Sadašnje stanje crowdfundinga u Nizozemskoj,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfundinghub.eu/current-state-crowdfunding-netherlands/,[06.07.2018.].



Slika 5. Veličina ulaganja po godinama

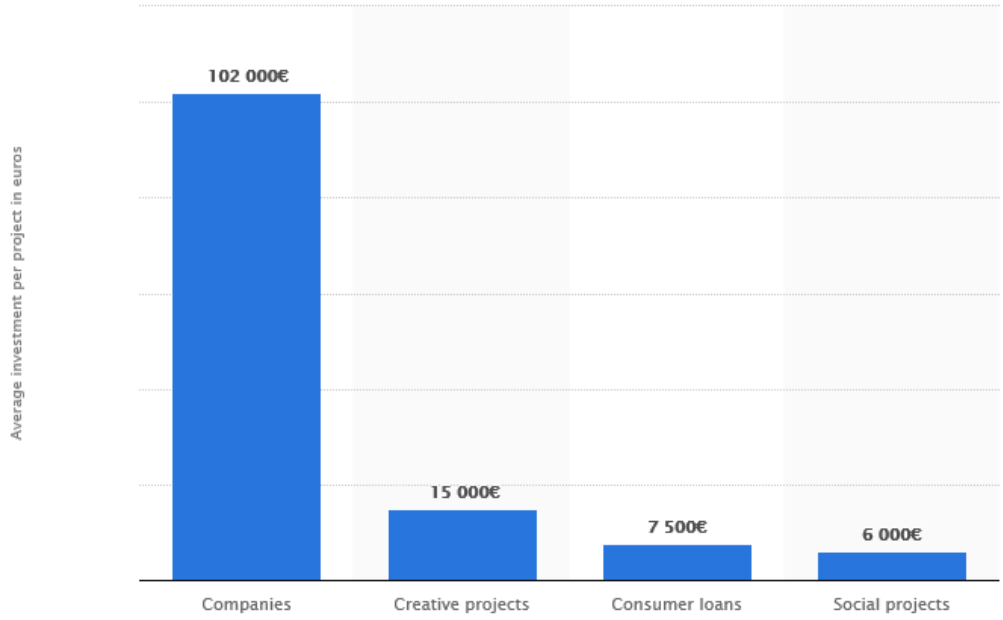
Izvor: „Prikaz autora“ -Crowdfundinsider (2018), Crowdfunding in Netherlands grows [Internet], raspoloživo na: https://www.crowdfundinsider.com/2017/04/98618-report-crowdfunding-netherlands-grows-33/ [15.06.2018.].

Slika 5 pokazuje rast crowdfundinga po godinama. U 2016. godini prikupljeno je ukupno 170 milijuna eura (povećanje od 33% u odnosu na 2015. godinu) za 4827 projekata financiranja, a na slici 6 je prikazana veličina ulaganja po pojedinoj vrsti crowdfundinga .



Slika 6 : Veličina ulaganja po pojedinoj vrsti crowdfundinga

Izvor: „ Prikaz autora“ - Crowdfundinsider (2018) : Crowdfunding in Netherlands grows [Internet], raspoloživo na: https://www.crowdfundinsider.com/2017/04/98618-report-crowdfunding-netherlands-grows-33/ [15.06.2018.]



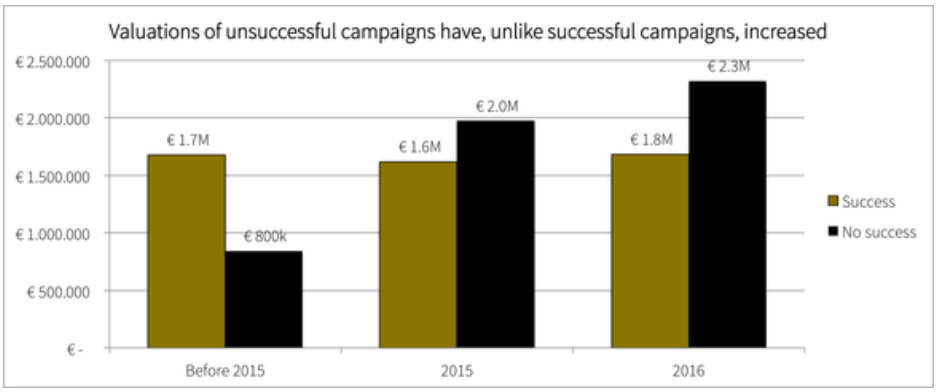
Slika 7: Prosječno Crowdfunding ulaganje po projektu u 2017 godini u mil. Eura

Izvor: "Prikaz autora"- Statista (2017): Average crowdfunding investment per project in the Netherlands in 2017, by investment category (in euros),[Internet], raspoloživo na: https://www.statista.com/statistics/653473/average-crowdfunding-investment-per-project-in-the-netherlands-by-investment-category/,[06.07.2018.].

Prosječno Crowdfunding ulaganje po projektu prikazano je na slici 7, ulaganje u društvene projekte dovelo je do prosječne investicije od oko 6.000 eura po projektu, na potrošačke kredite 7.500 eura po projektu, na kreativne projekte 15.000 eura i najviše na kompanije 102.000 eura.

Prosječno vrednovanje projekata koji nisu bili uspješni povećali su se sa 800 na 2,3 milijuna eura (slika 8).[65]

[65] Goldeneggcheck (2017): Crowdfunding valuations 2016 – Did the crowd start to punish companies with too high valuations?, [Internet], raspoloživo na: https://goldeneggcheck.wordpress.com/2017/01/02/crowdfunding-valuations-201, [06.07.2018.



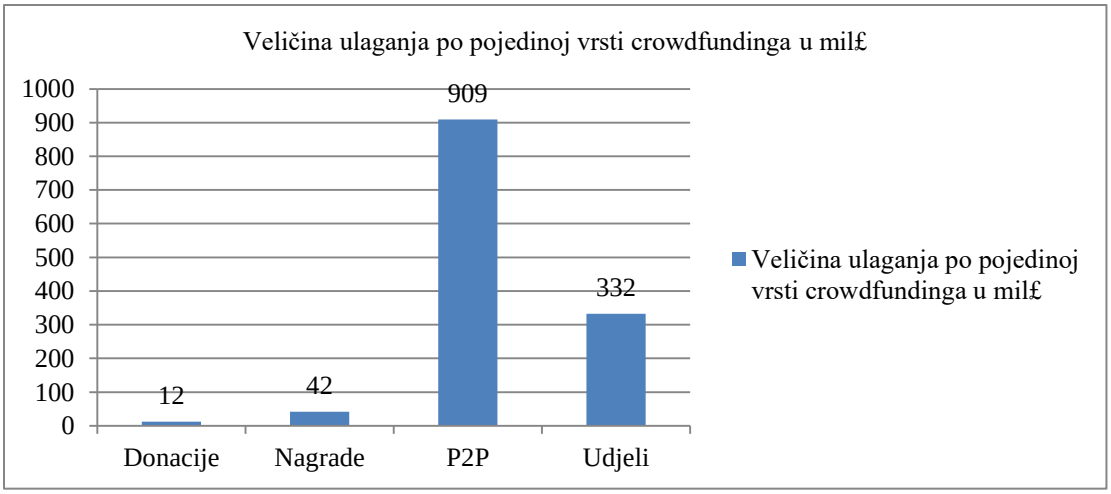
Slika 8 : Broj uspješnih i neuspješnih projekata po godinama

Izvor: „Prikaz autora“ -Goldeneggcheck (2017): Crowdfunding valuations 2016 – Did the crowd start to punish companies with too high valuations?, [Internet], raspoloživo na: https://goldeneggcheck.wordpress.com/2017/01/02/crowdfunding-valuations-201, [06.07.2018.].

4.2. Crowdfunding u Engleskoj

Sektor grupnog financiranja u Engleskoj predmet je specifičnih regulacija na području equity crowdfundinga i peer-to-peer lendinga (P2P). Tijelo zaduženo za regulaciju zove se Financial Conduct Authority (FCA), koje je u 2014. g. predstavilo novi set pravila i regulacija za P2P sektor te neke dodatne zahtjeve koji se odnose na platforme temeljene na vlasničkim udjelima, odnosno na equity crowdfunding platforme. Regulacije zahtjevaju da platforme koje djeluju u sektoru crowdfundinga moraju biti autorizirane, tj. licencirane te u skladu sa standardima koje je utvrdila FCA. [66] Vlada je predstavila zahtjeve da su banke dužne ponuditi alternativno financiranje klijentima kojima krediti nisu odobreni. Na taj način na banke se vrši pritisak da se što više uključe u sektor. Općenito pozitivan stav prema crowdfundingu od strane vlade također pripomaže popularizaciji crowdfundinga. Poticaj crowdfundingu vidljiv je kroz vladinu uporabu britanske poslovne banke da plasira sredstva na nekoliko platformi za alternativno financiranje, kroz održavanje poreznih poticaja za investitore u startupovima te uvođenje novih P2P odredbi. Kao zemlja koja obuhvaća sva četiri primarna modela udruživanja, Engleska već godinama uživa u živom i inovativnom tržištu, a usporedna zrelost gradi povjerenje sudionika na strani potražnje i ponude. [67]

[66] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].
[67] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].



Grafikon 3 : Veličina ulaganja po pojedinoj vrsti crowdfundinga u 2015. godini

Izvor: Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].

Veličina ulaganja po pojedinoj vrsti crowdfundinga u 2015 godini (grafikon 3) : crowdfunding temeljen na nagradama 42 milijuna £, donacijama 12 milijuna £, P2P 909 milijuna £, te crowdfunding temeljen na udjelima 332 milijuna £.

Lokalne platforme:[68]

- Crowdfunder.com (nagrada) proširio je svoje ponude za uključivanje pitanja Zajednice u dionici.
- FundingCircle.com i
- Zopa.com (P2P Pozajmljivanje) su dobro uspostavljene. Njihov kontinuirani rast je zasigurno funkcija nedostatak malih investicijskih mogućnosti ulaganja investitori u potrazi za traženje povrata na platforme.
- Crowdcube.com,
- Seedrs.com i
- SyndicateRoom.com (kapital) dominiraju na tržištu u smislu vrijednosti i broja ugovora. Svaki od njih ima osebujan model ili pristup .

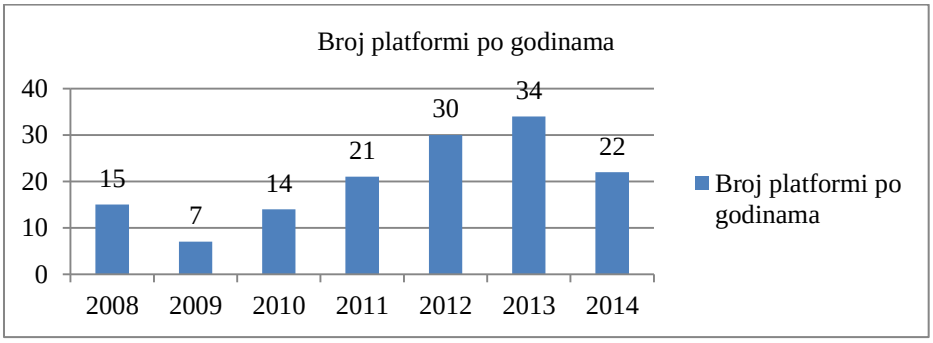
[68] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].

Vanjske platforme:[69]

- Kickstarter
- Indiegogo

Broj britanskih platformi za Crowdfunding ubrzano se povećao između 2010. i 2014., od desetak u 2010. na 78 u 2014 .; više od šesterostrukog povećanja u samo četiri godine. Između 2014. i 2015. nastalo je povećanje u broju platformi, nakon čega slijedi lagani pad. Između 2012. i 2014. godine povećanje broja platformi bilo je osobito brzo za model temeljen na kapitalu; raste od samo sedam do 25 platformi u dvije godine. Povećanje iznosa koji je prikupljen kroz fondove temeljen na kapitalu bio je još veći, što je porast od 410 posto. [70]

Brzo povećanje platformi utemeljenih na dionicama i iznos koji se povećava kroz njih može se djelomično objasniti uvođenjem Sustava ulaganja u sjemenarstvo (SEIS) u 2012. godini, koja pruža porezne olakšice od 50 posto na ulaganja u vlasničke udjele u tvrtke u ranoj fazi ; uključujući i one napravljene putem platformi crowdfunding. Smanjenje broja platformi od 2014. na dalje može se objasniti zasićenjem tržišta jer se manje platforme bore za privlačenje održivog broja projekata i investitora (grafikon 4) .[71]



Grafikon 4: Broj platformi po godinama

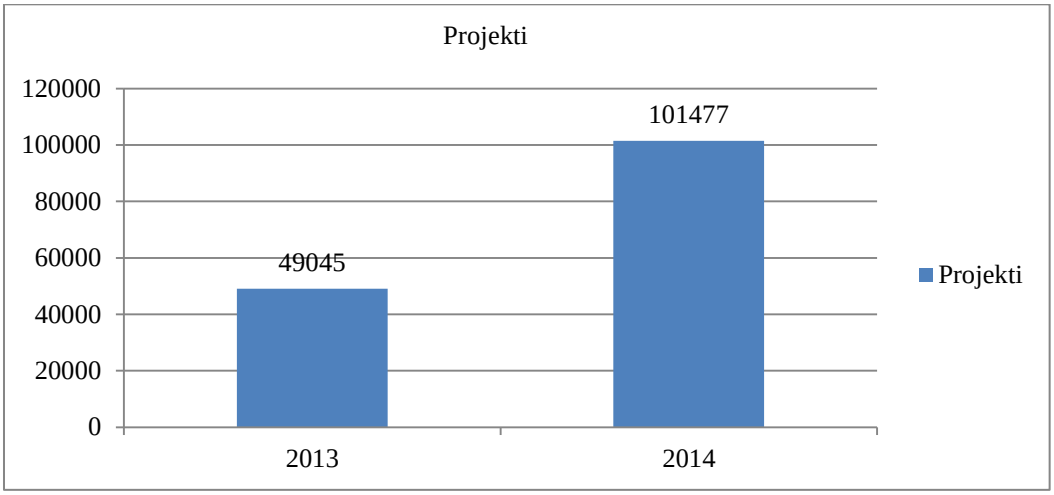
Izvor: Ec.europa.eu (2015): Crowdfunding: Mapping EU markets and events study, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf, [07.07.2018.].

[69] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].
[70] Nesta.org (2017): Crowdfunding platform trends,[Internet], raspoloživo na: https://www.nesta.org.uk/blog/uk-crowdfunding-platform-trends/, [15.06.2018.].
[71] Nesta.org (2017): Crowdfunding platform trends,[Internet], raspoloživo na: https://www.nesta.org.uk/blog/uk-crowdfunding-platform-trends/, [15.06.2018.].

Zasićenost tržišta može objasniti rastući trend za nove platforme koje se usredotočuju na određene vrste projekata, budući da te nove tvrtke pokušavaju pronaći svoju nišu na tržištu. Pad na platformama utemeljenima na investicijama, utjecale su i nove FCA pravila koja su uvedena u travnju 2014. godine, a koja imaju za cilj štititi investitore koji se bave financiranjem, ali koji su neizbježno otežali postavljanje platforme utemeljene na ulaganju.[72]

U 2013. godini bilo je 19 podržavatelja kampanja s vrijednosti od 635 milijuna €.[73]

Budućnost mnogo obećava za Englesku crowdfunding industriju ako nastavi rasti i zadrži svoju sposobnost da bude prepoznatljiv. Ona ima potencijal da promijeni sektor poslovnih financija od tradicionalnih bankovnih financija, kako bi se proširilo sudjelovanje u financiranju poslovanja i društvo s potencijalom za pravednijim ishodom i njegova sposobnost da podupre poduzetničko okruženje je obećavajuće.[74]

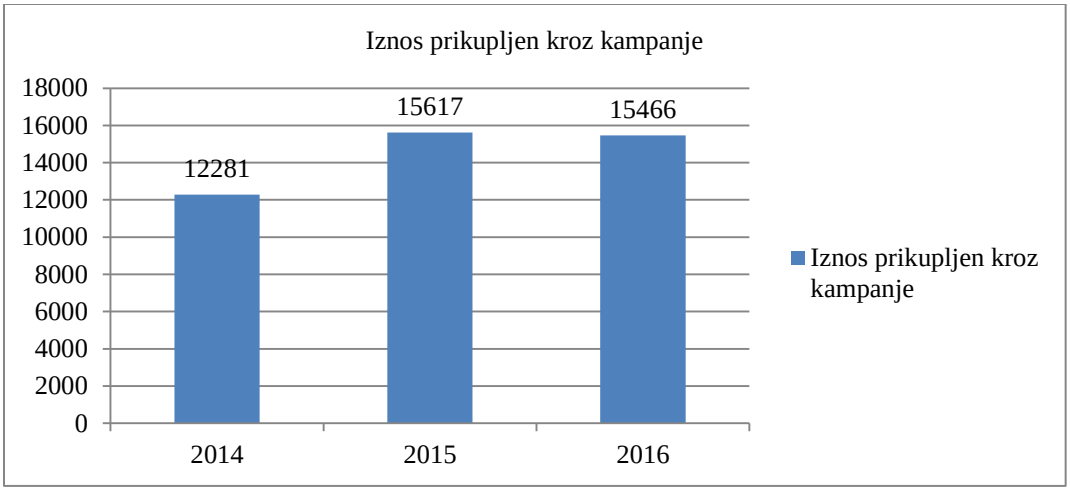


Grafikon 5 : Broj projekata po godinama

Izvor: Ec.europa.eu (2015): Crowdfunding: Mapping EU markets and events study, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf, [07.07.2018.].

[72] Nesta.org (2017): Crowdfunding platform trends,[Internet], raspoloživo na: https://www.nesta.org.uk/blog/uk-crowdfunding-platform-trends/, [15.06.2018.].
[73] Europa.eu(2015):Crowdfunding study [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf,[15.06.2018.].
[74] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].

U 2013.-oj godini Engleska je imala 49045 projekata, a u 2014.-oj imala je 101477 projekata (grafikon 5). Prosječni iznos prikupljen kampanjama po godinama prikazan je na grafikonu 6.



Grafikon 6: Prosječan iznos prikupljen kroz kampanje po godinama u mil. €

Izvor: Statista (2018): Average amount raised through crowdfunding campaigns in the United Kingdom (UK) from 2014 to 2016 (in U.S. dollars), [Internet], raspoloživo na : https://www.statista.com/statistics/757438/crowdfunding-average-amount-raised-uk/ , [09.07.2018.].

4.3. Usporedba ulaganja

Engleska je poznata po tome što ima najveće tržište Crowdfundinga temeljeno na vlasničkim udjelima. Engleska ima pozitivan stav vlade, omogućujući progresivne regulacije i porezne olakšice. Alternativna financijska industrija pruža alternativu za tradicionalna financiranja s više od 10 % sredstava za mala i srednja poduzeća.[75] Engleska ima najrazvijenije tržište za pozajmljivanje peer to peer 90% zajmova, te ima mnoštvo platformi iz različitih stilova i modela ulaganja. [76]

[75] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].

[76] Ec.europa.eu (2015): Crowdfunding: Mapping EU markets and events study, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf, [07.07.2018.].

Nizozemska je manje razvijenija zemlja od Engleske, ali ima dugu povijest i tradiciju crowdfundinga, te je iz godine u godinu uspješna , ali još je daleko od Engleske. Nizozemska pokušava potaknuti rast industrije kako bi poboljšala pristup financijama za mala i srednja poduzeća.[77]

Što se tiče propisa Engleska vlada je uvela zahtjev da banke moraju ponuditi alternativne financije klijentima kojima odbiju kredit , a u Nizozemskoj banke ne ulaze na tržište crowdfundinga (jedna banka je pokrenula svoju vlastitu platformu, ali ju je zbog neuspješnosi zatvorila nakon nekoliko godina).[78]

Tablica 1: Platforme i projekti, te vrijednost crowdfundinga u Engleskoj i Nizozemskoj

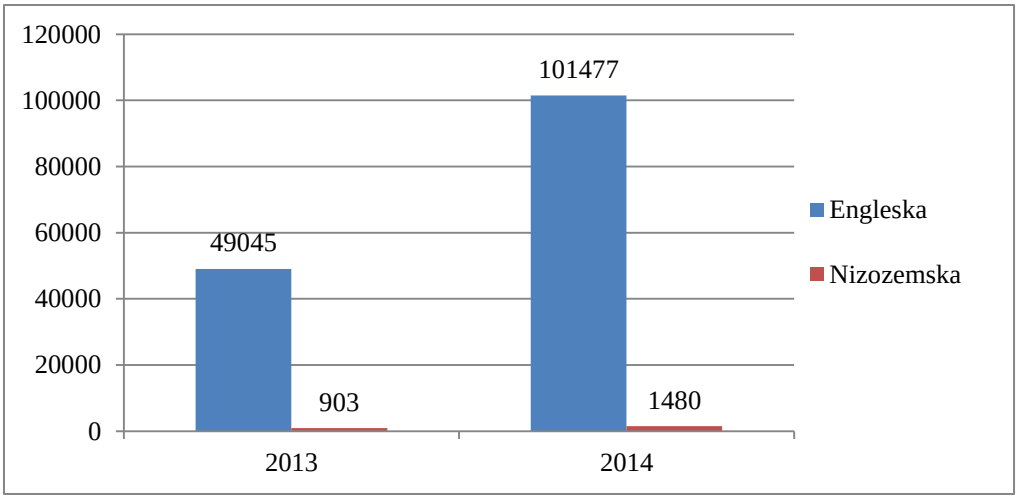
	2013. godina						
Zemlje	Platforme	Sudjelujuće platforme	Projekti	Iznos € 000	%	Max€	Preko granice€
Nizozemska	50	13	903	7730	9	556	917
Engleska	121	19	49045	634937	13	2419	24595
	2014.godina						
Zemlje	Platforme	Sudjelujuće platforme	Projekti	Iznos €000	%	Max€	Preko granice€
Nizozemska	58	24	1480	16204	11	560	1807
Engleska	143	45	101447	1397611	14	6047	28167

Izvor: Ec.europa.eu (2015): Crowdfunding: Mapping EU markets and events study, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf, [07.07.2018.].

U tablici 1 prikazane su platforme i projekti, te vrijednost crowdfundinga u Engleskoj i Nizozemskoj u 2013. i 2014. godini . Engleska je uspješnija i po platformama i po projektima te ju je jako teško stići u poslovnim rezultatima. Što se tiče Nizozemske vidi se povećanje i rast platformi i projekata ali u jako maloj mjeri. Znači 2013. godine Nizozemska je imala tek 50 platformi i 903 projekata, te iznos od 7.730 000 €, a Engleska je imala više nego duplo platformi, odnosno 121 platformu i 49045 projekata s ukupnim iznosom od 634.937 000 €. Broj platfirmi u 2014. godini raste Nizozemska je imala 58, što je za 8 projekata više nego 2013. godine , te 1480 projekata , što je 577 projekata više u odnos na prošlu godinu, te iznos € je 16 204 000. Engleska je 2014. godine imala 143 platforme, znači 22 platforme više nego 2013. godine , te 101477 projekta, što je za 52402 projekta više , iznos € 1397611 000.

[77] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].

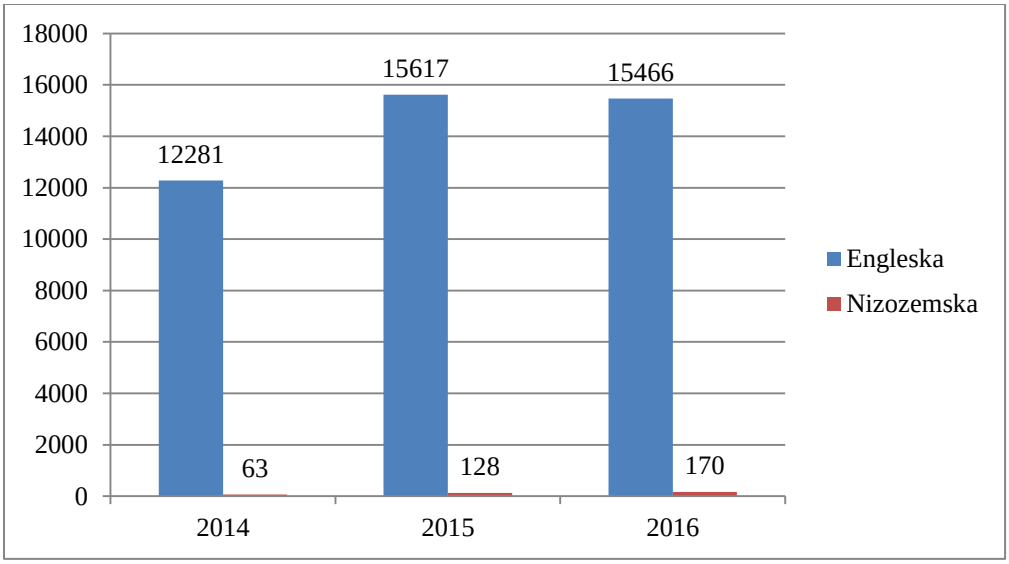
[78] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].



Grafikon 7 : Usporedba Engleske i Nizozemske po broju projekata u 2013. i 2014. godini

Izvor: Ec.europa.eu (2015): Crowdfunding: Mapping EU markets and events study, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf, [07.07.2018.].

Grafikon 7 prikazuje broja projekata u 2013. i 2014. godini , tu se vidi razlika koliko je Engleska uspješnija.



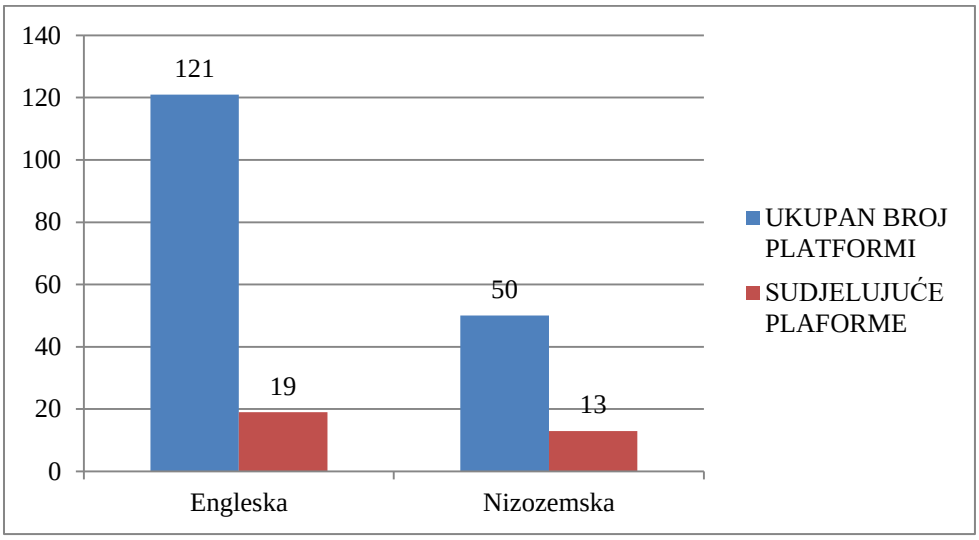
Grafikon 8 : Prosječan iznos prikupljen kroz kampanje po godinama u mil €

Izvor: Statista (2018): Average amount raised through crowdfunding campaigns in the United Kingdom (UK) from 2014 to 2016 (in U.S. dollars), [Internet], raspoloživo na : https://www.statista.com/statistics/757438/crowdfunding-average-amount-raised-uk/ , [09.07.2018.].

Na grafikonu 8 prikazan je prosječan iznos prikupljen kroz kampanje po godinama u milijunima €. Tu isto vidimo koliko je Engleska uspješnija, premda se u vrijednosti u 2016.-oj godini smanjile s obzirom na 2015. godinu. Nizozemska bilježi rast kroz sve tri godine.

Što se tiče ograničenja ulaganja u Engleskoj ako se investitor smatra nesofisticiranim ograničenja se određuju prema tome koliko je dozvoljeno uložiti, a prema tome investitor ne smije uložit više od 10% svoje neto imovine u investicije koje se prodaju putem platforma temeljenim na ulaganjima. U Nizozemskoj ograničenja koja se primjenjuju na platformama za pozajmljivanje iznose 40 000 €, dok je kod platformi temeljenih na vlasničkim udjelima to iznos do 80 000 €. Platforme trebaju testirati investitora, a test bi trebao dokazati da li investitor ulaže zdravi dio imovine kojom raspolaže.[79]

Na grafikonu 9 su prikazane ukupne te sudjelujuće platforma u Nizozemskoj i Engleskoj u 2013. godini. Tu se vidi iako je Engleska imala 121 platformu samo ih je 19 bilo sudjelujućih, Nizozemska je imala ukupno 50 platformi, a od toga 13 sudjelujućih.



Grafikon 9: Ukupan i sudjelujući broj platformi u 2013. godini za Englesku i Nizozemsku

Izvor: Ec.europa.eu (2015): Crowdfunding: Mapping EU markets and events study, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf, [07.07.2018.].

[79] Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf, [07.07.2018.].

5. ZAKLJUČAK

Crowdfunding, kao alternativan način financiranja omogućuje prikupljanje sredstava bez žrtvovanja vlasništva, nema brokera, nema papirologije, samo skupina ljudi koji ulažu svoj novac. Podnošenje zahtjeva za kredit ili provođenje drugih kapitalnih ulaganja su najgori postupci koji svaki poduzetnik mora proći, posebno u ranoj fazi tvrtke. Postupak prijave za financiranje crowdfundingom je mnogo lakši, poduzetnik mora kontaktirati odabranu platformu za financiranje, koja najbolje odgovara temi i ciljevima kampanje, podijeliti snažnu poruku svojeg pothvata i uspostaviti nagrade, a što je najbolje to je sve besplatno. Ako poduzetnik postavi cilj i ne uspije nema nikakve kazne, sva sredstva vraćaju se svakom sudioniku, a poduzetnik ne dobiva ništa, a ako je projekt uspješan svi dobivaju.

U radu su analizirane Engleska i Nizozemska. Usporedbom rezultata može se zaključiti da Engleska spada u najuspiješniju zemlju crowdfundinga, a Nizozemska dosta zaostaje za njom premda ima dugu povijest i tradiciju Crowdfundinga. Prema podacima iz 2014. Godine Engleska je imala 143 platforme, a Nizozemska tek 58. Ali zadnjih par godina industrija crowdfundinga u Nizozemskoj se udvostručuje. Što se tiče zakona Engleska je uvela zahtjev da banke moraju ponuditi alternativne financije klijentima kojima odbiju kredit, dok Nizozemske banke ne ulaze na tržište Crowdfundinga. Što se tiče projekata Nizozemska je 2014. godine imala 1480 projekata a Engleska 101447, te i tu vidimo ogromnu razliku.

Crowdfunding se pokazao kao održiv alat tisućama ljudi. Budući da se industrija još uvijek razvija i postaje učinkovitija, nema boljeg vremena nego sada da se iskoriste prednosti tih pogodnosti.

Što se tiče budućnosti potrebno je omogučiti ulagačima sudjelovanje u kapitalu. Na taj način se mogu osigurati veći iznosi, koji će cijeli projekt podići na novu razinu. Kretanja i prognoze govore da će crowdfunding imati sve veću ulogu na tržištu , tako da se ukazuje sve veća potreba za znanjem o tome kako ga iskoristiti na pravi način i u punom opsegu. U trenutnom stanju financijske krize, crowdfunding može biti jedan od načina gospodarskog oporavka. Davanje više važnosti inovacijama jedini je način rješavanja ključnih problema financijskog sektora. Treba uložiti u pravila koja doprinose reguliranju novog tržišta, a najbitnije od svega je širenje znanja o crowdfundingu među poduzetnicima. Potrebni su novi načini dostizanja i proučavanja.

LITERATURA:

1. Bago,Pilipovic (2016) : Crowdfunding, Zbornik radova veleučilišta u Šibeniku, Hrčak No.3-4/2016,str. 23-36
2. CRANE (2018): O nama,[Internet], raspoloživo na: http://www.crane.hr/o-nama/ [15.06.2018.].
3. Croinvest.eu (2014): Trenutni izazovi i budućnost crowdfundinga, [Internet], raspoloživo na: http://croinvest.eu/trenutni-izazovi-i-buducnost-crowdfundinga/, [15.06.2018.].
4. Croinvest.eu (2014): O projektu, [Internet], raspoloživo na: http://croinvest.eu/o-projektu/, [15.06.2018.]
5. Croinvest.eu (2014): REGEA i Cedior sklopili Sporazum o suradnji na razvoju Crowdfunding platforme Croenergy, [Internet], raspoloživo na: http://croinvest.eu/regea-i-cedior-sklopili-sporazum-o-suradnji-na-razvoju-crowdfunding-platforme-croenergy/,[15.06.2018.].
6. Crowdfunding.hr (2017):Vodič za crowdfunding, [Internet], raspoloživo na: https://www.crowdfunding.hr/wp-content/uploads/2018/02/Vodič-za-crowdfunding-Hrvoje-Hefner.pdf ,[15.06.2018].
7. Crowdfundinsider (2018): Crowdfunding in Netherlands grows, [Internet], raspoloživo na: https://www.crowdfundinsider.com/2017/04/98618-report-crowdfunding-netherlands-grows-33/, [15.06.2018.].
8. Crowdsourcingweek (2014): Top 15 crowdfunding platforms in Europe, [Internet], raspoloživo na: /https://crowdsourcingweek.com/blog/top-15-crowdfunding-platforms-in-europe, [15.06.2018.].
9. Crowdfunding (2018) : 2017 Najuspiješnija crowdfunding godina [Internet], raspoloživo na : http://www.crowdfunding.hr/2017-crowdfunding-infografika-3771/, [15.06.2018.].
10. Crowdfundinghub (2015): Sadašnje stanje crowdfundinga u Nizozemskoj,[Internet], raspoloživo na: http://www.crowdfundinghub.eu/current-state-crowdfunding-netherlands/,[06.07.2018.].
11. Ec.Europa.eu (2015) : O skupnom financiranju,[Internet], raspoloživo na: Crowdfunding Explained new text HR v1.indd - Europa EU, [15.06.2018.]

12. Ec.europa.eu (2015): Crowdfunding: Mapping EU markets and events study, [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf, [07.07.2018.].
13. Eleanor Kirby and Shane Worner 'Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast', OICV-IOSCO Staff Working Paper, 2014.
14. Europa. Eu (2015): Crowdfunding study , [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/crowdfunding-study-30092015_en.pdf, [15.06.2018.]
15. Europarl. Europa.eu (2017) : Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na : http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595882/EPRS_BRI(2017)595882_EN.pdf [15.06.2018.].
16. Google trends (2018),Crowdfunding,[Internet],raspoloživo na: https://trends.google.com/trends/explore?date=today%205-y&q=crowdfunding,[15.06.2018.].
17. Goldeneggcheck (2017): Crowdfunding valuations 2016 – Did the crowd start to punish companies with too high valuations?, [Internet], raspoloživo na: https://goldeneggcheck.wordpress.com/2017/01/02/crowdfunding-valuations-201, [06.07.2018.].
18. Hanfa (2013) : Što je tržište kapitala?, [Internet], raspoloživo na : https://www.hanfa.hr/getfile/39373/%C5%A0to%20je%20tr%C5%BEi%C5%A1te%20kapitala.pdf, [02.07.2018.].
19. Kristof De Buysere, Oliver Gajda, Ronald Kleverlaan and Dan Marom 'A framework for European crowdfunding' , 2012.
20. Lider media (2015): Mjere za jaču ulogu alternativnih izvora financiranja poduzeća, [Internet], raspoloživo na : https://lider.media/aktualno/tvrtke-i-trzista/poslovna-scena/mjere-za-jacu-ulogu-alternativnih-izvora-financiranja-poduzeca/,[15.06.2018.].
21. Mason. C., M., (2011.): Business angels, iz World Encyclopedia of Entrepreneurship, Dana, L., P., (urednik), Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham str 7.
22. Moj bankar (2012): Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na: http://www.moj-bankar.hr/Kazalo/R/Rizi%C4%8Dni-kapital, [02.07. 2018.].
23. Nesta.org (2017) : Crowdfunding platform trends,[Internet], raspoloživo na: https://www.nesta.org.uk/blog/uk-crowdfunding-platform-trends/, [15.06.2018.].

24. Novilist.hr (2018): Najuspiješnija Hrvatska crowdfunding godina, [Internet], raspoloživo na: http://www.novilist.hr/Vijesti/Hrvatska/Najuspjesnija-hrvatska-crowdfunding-godina [15.06.2018.].
25. Poslovni svijet (2017): Venture kapital,[Internet], raspoloživo na: http://poslovnisvijet.ba/venture-kapital/ ,[15.06.2018.].
26. Prosperus invest (2018): Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na:http://www.prosperus-invest.hr/content/rizicni-kapital, [15.06.2018.].
27. Said business school (2016): Current State of Crowdfunding in Europe, [Internet], raspoloživo na: https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf,[07.07.2018.].
28. Schwienbacher, A, Larralde, B.,: "Crowdfunding of small entrepreneurial ventures" (2010), str. 5.
29. Statista (2017): Average crowdfunding investment per project in the Netherlands in 2017, by investment category (in euros),[Internet], raspoloživo na: https://www.statista.com/statistics/653473/average-crowdfunding-investment-per-project-in-the-netherlands-by-investment-category/,[06.07.2018.].
30. Steinberg, S., The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup, Video Game or Project. 2012.
31. Sveučilište u Zadru (2016): Metode znanstvenih istraživanja, [Internet]: raspoloživo na:http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/metodologija/metode_znanstvenih_istrazivanja.pdf, [16.07.2018.].
32. Šimić, Šarić M. (2015.): Alternativni izvori financiranja, nastavni materijali, Sveučilište u Splitu, Split
33. Tportal.hr (2014) : Crowdfunding je budućnost hrvatskih kreativaca i inovatora, [Internet], raspoloživo na : https://www.tportal.hr/tehno/clanak/crowdfunding-je-buducnost-hrvatskih-kreativaca-i-inovatora-20140512 [15.06.2018.].
34. Wikipedija (2013) : Poslovni anđeli, [Internet], raspoloživo na: https://hr.wikipedia.org/wiki/Poslovni_an%C4%91eli ,[15.06.2018.].
35. Wikipedija (2014) Rizični kapital, [Internet], raspoloživo na: https://hr.wikipedia.org/wiki/Rizi%C4%8Dni_kapital, [15.06.2018.].

POPIS SLIKA , GRAFIKONA I TABLICA

SLIKE

Slika 1: Financiranje razvoja tvrtke po fazama životnog ciklusa.....8

Slika 2: Google trends za pojam crowdfunding.....12

Slika 3: Pokrenuti projekti po godinama u Hrvatskoj.....21

Slika 4: Zastupljenost po gradovima.....22

Slika 5. Veličina ulaganja po godinama.....26

Slika 6 : Veličina ulaganja po pojedinoj vrsti crowdfundinga.....26

Slika 7: Prosječno Crowdfunding ulaganje po projektu u 2017 godini u mil. Eura.....27

Slika 8 : Broj uspješnih i neuspješnih projekata po godinama.....28

GRAFIKONI

Grafikon 1: Analiza i broj platformi po godinama.....20

Grafikon 2 : Veličina ulaganja po pojedinoj vrsti crowdfundinga u 2015. godini.....24

Grafikon 3 : Veličina ulaganja po pojedinoj vrsti crowdfundinga u 2015. godini.....29

Grafikon 4: Broj platformi po godinama.....30

Grafikon 5 : Broj projekata po godinama.....31

Grafikon 6: Prosječan iznos prikupljen kroz kampanje po godinama u mil. €.....32

Grafkon 7 : Usporedba Engleske i Nizozemske po broju projekata u 2013. i 2014. godini....34

Grafikon 8 : Prosječan iznos prikupljen kroz kampanje po godinama u mil €..... 34

Grafikon 9: Ukupan i sudjelujući broj platformi u 2013. godini za Englesku i Nizozemsku...35

TABLICA

Tablica 1: Platforme i projekti, te vrijednost crowdfundinga u Engleskoj i Nizozemskoj.....33

SAŽETAK

Crowdfunding predstavlja alternativni način prikupljanja novca pri čemu velik broj ljudi doprinosi (daje) manje iznose novca za financiranje različitih kreativnih projekata. Crowdfunding je novi ekonomski trend u svijetu pa kao takav nije prisutan u svim razvijenim zemljama i mnogi ljudi nisu ni svjesni njegovih prednosti u usporedbi s klasičnim načinom načinom financiranja, što je i problem istraživanja ovog rada.

Glavni cilj ovog rada je upoznati se s osnovnim obilježjima crowdfundinga u Europi, kao i usporediti te analizirati njegove prednosti u Engleskoj i Nizozemskoj. Engleska je poznata po najvećem tržištu Crowdfundinga koji se temelji na vlasničkim udjelima. Zahvaljujući pozitivnom stavu vlade Crowdfunding omogućuje progresivne regulacije i porezne olakšice. Engleska ima najrazvijenije tržište peer to peer 90% zajmova, kao i puno platformi i modela investiranja. Nizozemska je druga zemlja s dugom tradicijom Crowdfundinga, ali još uvijek nije tako razvijena kao Engleska. Njihova vlada pokušava stimulirati rast i razvoj industrije kako bi poboljšala financiranje malih i srednjih poduzeća.

Crowdfunding se može smatrati vodećim načinom ekonomskog oporavka ako zemlje budu investirale u prosvjećivanje (obrazovanje) poduzetnika o prednostima Crowdfundinga.

Ključne riječi: Crowdfunding, vlasnički udjeli, prosvjećivanje

SUMMARY

Crowdfunding represents the alternative way of raising money where by a large number of people contribute a small amount of money to fund different creative projects. Crowdfunding is a new economic trend in the world and as such it is not present in all developed countries and many people are not aware of its advantages compared to classic ways of financing which is the issue (problem) of this research.

The main goal of the thesis is to become acquianted with the basic characteristics of crowdfunding in Europe as well as to compare and analyse its advantages and disadvantages in England and the Netherlands. England has been known for the largest crowdfunding market based on the equity. Due to the positive attitude of the government, crowdfunding enables progressive regulations and tax reliefs. England has got the most developed market of the peer to peer 90% loans as well as lots of platforms and investing models. The Netherland is the second country with a long tradition og crowdfunding but still not as developed as England. Their government tries to stimulat the growth and development of the industry in order to improve funding for small and middle entrepreneurs.

Crowdfunding can be seen as one of the leading ways of economic recovery if the countries invest in enlightning the entrepreneurs about the advantages of crowdfunding.

Keywords: Crowdfunding, equity, enlightning