

# Mikrofinanciranje startup projekata putem crowdfunding platforme

---

Mrvičin, Kristina

Master's thesis / Diplomski rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Pula / Sveučilište Jurja Dobrile u Puli**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:137:251079>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-27**



Repository / Repozitorij:

[Digital Repository Juraj Dobrila University of Pula](#)



Sveučilište Jurja Dobrile u Puli  
Fakultet ekonomije i turizma  
«Dr. Mijo Mirković»

**KRISTINA MRVIČIN**

**MIKROFINANCIRANJE STARTUP PROJEKATA PUTEM CROWDFUNDING  
PLATFORME**

Diplomski rad

Pula, 2020.

Sveučilište Jurja Dobrile u Puli  
Fakultet ekonomije i turizma  
«Dr. Mijo Mirković»

**KRISTINA MRVIČIN**

**MIKROFINANCIRANJE STARTUP PROJEKATA PUTEM CROWDFUNDING  
PLATFORME**

Diplomski rad

**JMBAG: 0303051150, redoviti student**  
**Studijski smjer: Financijski menadžment**

**Predmet: Mikroekonomija II**  
**Znanstveno područje: Društvene znanosti**  
**Znanstveno polje: Ekonomija**  
**Znanstvena grana: Financije**

**Mentor: izv. prof. dr. sc. Daniel Tomić**

Pula, lipanj 2020.



## IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Ja, dolje potpisana **Kristina Mrvičin**, kandidatkinja za magistra ekonomije/poslovne ekonomije ovime izjavljujem da je ovaj Diplomski rad rezultat isključivo mogega vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na objavljenu literaturu kao što to pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da niti jedan dio Diplomskog rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz kojega necitiranog rada, te da ikoji dio rada krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za koji drugi rad pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili radnoj ustanovi.

Studentica

---

U Puli, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_ godine



## IZJAVA

o korištenju autorskog djela

Ja, **Kristina Mrvičin** dajem odobrenje Sveučilištu Jurja Dobrile u Puli, kao nositelju prava iskorištavanja, da moj diplomski rad pod nazivom „**Mikrofinanciranje startup projekata putem crowdfunding platforme**“ koristi na način da gore navedeno autorsko djelo, kao cjeloviti tekst trajno objavi u javnoj internetskoj bazi Sveučilišne knjižnice Sveučilišta Jurja Dobrile u Puli te kopira u javnu internetsku bazu završnih radova Nacionalne i sveučilišne knjižnice (stavljanje na raspolaganje javnosti), sve u skladu s Zakonom o autorskom pravu i drugim srodnim pravima i dobrom akademskom praksom, a radi promicanja otvorenoga, slobodnoga pristupa znanstvenim informacijama.

Za korištenje autorskog djela na gore navedeni način ne potražujem naknadu.

U Puli, \_\_\_\_\_ (datum)

Potpis

---

## Sadržaj

|   |    |
|---|----|
| 1. UVOD .....   | 1  |
| 1.1. Predmet i cilj rada.....   | 1  |
| 1.2. Metode rada .....  | 2  |
| 1.3. Izvori podataka .....  | 2  |
| 2. POJAM I ULOGA MIKROFINANCIRANJA .....  | 3  |
| 2.1. Obilježja i razvoj mikrofinanciranja .....   | 4  |
| 2.2. Muhammad Yunus .....   | 5  |
| 3. MIKROKREDITIRANJE .....  | 7  |
| 3.1. Pet osnovnih modela mikrokreditiranja.....   | 8  |
| 3.1.1. Kreditne unije .....   | 9  |
| 3.1.2. Model seoskih banaka .....   | 9  |
| 3.1.3. Grameen model .....  | 10 |
| 3.1.4. Model pozajmljivanja solidarnim grupama .....  | 11 |
| 3.1.5. Model posrednika.....  | 12 |
| 3.2. Mikrokreditiranje u Republici Hrvatskoj uz potporu EU.....                             | 12 |
| 4. STARTUP PODUZEĆE .....   | 16 |
| 4.1. Poduzetnički inkubatori .....  | 20 |
| 4.2. Zemlja startup poduzetništva.....  | 20 |
| 4.3. Primjeri dobre prakse u Europi i Hrvatskoj .....                                       | 21 |
| 5. PRISTUP FINANCIJSKIM SREDSTVIMA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U<br>REPUBLICI HRVATSKOJ ..... | 25 |
| 5.1. Kreditne linije HBOR-a .....   | 30 |
| 5.2. Instrumenti HAMAG BICRO-a .....  | 33 |
| 5.3. Jamstveni program EU-početnik .....  | 36 |
| 5.4. Poslovni anđeli – CRANE.....   | 38 |
| 5.5. Fondovi rizičnog kapitala.....   | 40 |
| 6. CROWDFUNDING/GRUPNO FINANCIRANJE.....  | 45 |

|  |    |
|--|----|
| 6.1. Primjeri grupnog financiranja u Europi .....  | 49 |
| 6.2. Tri najveće svjetske crowdfunding platforme.....                                      | 51 |
| 6.3. Funderbeam SEE.....   | 57 |
| 6.3.1. Tvrtka Include prvi start up financiran putem Funderbeam SEE platforme<br>.....     | 59 |
| 6.3.2. Hrvatska startup poduzeća koja su financirana putem crowdfunding<br>platforme ..... | 62 |
| 6.4. Hrvatska trgovinska platforma Progress.....   | 62 |
| 7. PRIMJERI DOBRE PRAKSE RAZVOJA PODUZETNIČKE INFRASTRUKTURE                               | 64 |
| 7.1. Istarska razvojna agencija-IDA. d.o.o.....  | 65 |
| 7.2. Poduzetnički centar Grada Zagreba – Zicer Plavi ured.....                             | 66 |
| 7.3. Mreža poduzetničkih inkubatora Virovitičko-podravske županije.....                    | 67 |
| 7.4. Tehnološki park Varaždin.....   | 67 |
| 7.5. Centar kompetencije Vinkovci .....  | 68 |
| 8. ZAKLJUČAK.....  | 69 |
| LITERATURA .....   | 71 |
| POPIS TABLICA I GRAFIKONA.....   | 74 |
| SAŽETAK .....  | 76 |
| SUMMARY .....  | 77 |

# 1. UVOD

## 1.1. Predmet i cilj rada

Cilj je istraživanja ovog diplomskog rada objasniti ulogu i pojam mikrofinanciranja te razvoj mikrofinanciranja čiji je začetnik bangladeški profesor i utemeljitelj koncepta mikrokredita te kreditnih linija za siromašne, Muhammad Yunus. U radu će se navesti oblici mikrokreditiranja i objasniti njihova glavna obilježja, ali i koje su to vrste mikrokredita u Republici Hrvatskoj s ciljem povećanja zaposlenosti i povećanja gospodarskog rasta.

Startup projekti su projekti koji su mali i inovativni te su spremni odgovoriti na potrebe tržišta, ali im pri tome nedostaje kapital, vještine i određena znanja. Poduzetnički inkubatori su ti koji startup poduzećima pružaju potporu u svemu što im nedostaje i samim time najbolji su način ekonomskog razvoja i poticanja samozapošljavanja.

U prvom dijelu rada definiran je pojam mikrofinanciranja iz čega proizlaze korijeni crowdfundinga pomoću kojeg se različiti projekti predstavljaju velikom broju ulagača koji se odlučuju za financiranje određenog projekta ako projekt udovoljava zahtjevima ulagača. Postoje četiri vrste crowdfunding financiranja, a to su: financiranje putem nagrada, različitih donacija, određenim vlasničkim udjelima i temeljem posuđivanja.

Prilikom obrade startup poduzeća naglasak je stavljen na kreditne linije HBOR-a i instrumente HAMAG BICRO-a, agencije za poticanje i osnivanje malog gospodarstva. Pristup financijskim sredstvima poduzeća jedan je od glavnih ciljeva razvoja malih i srednjih poduzeća, a među najvažnijim oblicima financiranja poduzetničke aktivnosti su: leasing, bankarski krediti, fondovi rizičnog kapitala, kreditne linije i poslovni anđeli – CRANE.

Crowdfunding ili grupno financiranje su jedan od najznačajnijih procesa financiranja mikro i malih poduzetnika. Postoji više vrsta platformi za grupno financiranje, a najznačajnija je Funderbeam SEE platforma pomoću koje se financiraju startup poduzeća iz Hrvatske, Slovenije i Srbije, dok je najznačajnija hrvatska trgovinska platforma Progress koju je predstavila Zagrebačka burza. Također, valja istaknuti i najznačajnije primjere dobre prakse razvoja poduzetničke infrastrukture među kojima se ističu: Regionalna razvojna agencija Koprivničko-križevačke županije, Centar za



poduzetništvo Osijek, Akcelerator za društvene poduzetnike ACT Grupe, Tehnološki park Varaždin i Centar kompetencije Vinkovci.

## **1.2. Metode rada**

Prilikom izrade diplomskog rada korištene su različite znanstvene metode, a to su metoda sinteze i analize pomoću koje su raščlanjeni složeniji pojmovi u jednostavnije pojmove, zatim komparativna metoda prilikom koje se uspoređuju različiti pojmovi i metoda indukcije i dedukcije gdje se donose zaključci od pojedinačnog prema općem i obrnuto. U empirijskom dijelu rada navedeni zaključci donijet će se pomoću kvantitativnih i kvalitativnih podataka.

## **1.3. Izvori podataka**

Prilikom izrade rada korištene su informacije i podaci iz stručnih knjiga domaće i strane literature, razne publikacije i priručnik pod nazivom „Izvori financiranja startup poduzeća“, ali i izvješće Centra za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva pod nazivom „Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj-2018“. Također, korišteni su internetski izvori i stranice HBOR-a i HAMAG BICRO-a, te je korišten i stručni rad pod nazivom „Razvoj start up kulture u Hrvatskoj u funkciji razvoja gospodarstva“.

## 2. POJAM I ULOGA MIKROFINANCIRANJA

Pojam mikrofinanciranja<sup>1</sup> označava vrstu bankarskih usluga koje se pružaju nezaposlenima, pojedincima ili grupama s niskom razinom primanja i onima koji nemaju pristup ostalim financijskim uslugama. Mikrofinanciranje omogućuje ljudima uzimanje zajmova za male tvrtke na način koji odgovara etičkim praksama kreditiranja. Najveći dio operacija mikrofinanciranja odvija se u zemljama Indonezije, Ugande, Hondurasa i Srbije.

Uostalom, institucije koje djeluju u području mikrofinanciranja nude kreditiranje čiji mikro zajmovi mogu biti od 100 do 25 000 dolara, ali nude i financijsko i poslovno obrazovanje i usluge provjere i štednih računa te razne mikroproizvode. Korisnici mikrofinanciranja, odnosno klasični zajmodavci uspostavljaju posebne planove otplate plaćaju kamate na kredite. Prema procjeni Svjetske banke više od 500 milijuna ljudi imalo je koristi od operacija povezanih s mikrofinanciranjem.<sup>2</sup>

Usluge mikrofinanciranja pružaju se osobama koje su zarobljene u siromaštvu, nezaposlenima i osobama koje nemaju dovoljno prihoda za poslovanje s tradicionalnim financijskim institucijama, odnosno imaju ograničena financijska sredstva. Dakle, ljudi koji nemaju dovoljno financijskih sredstava pokušavaju potražiti pomoć od drugih posuđivanjem ili pribavljanjem mogućeg osiguranja ili kredita da bi isplatili svoj dug.

Također, u takvim situacijama često su primorani tražiti i zajmove „morski pas“.<sup>3</sup> „Morski pas“ označava subjekt ili osobu koja novac pozajmljuje po izuzetno visokim kamatnim stopama i pri tome koristi nasilne prijetnje za naplatu dugova. Kamatne stope koje naplaćuju morski psi većinom su iznad utvrđene zakonske stope te su uglavnom „morski psi“ članovi skupina organiziranog kriminala.

Pomoću mikrofinanciranja omogućeno je ljudima sigurno uzimanje zajmova za male tvrtke u skladu s etičkim kodeksom kreditiranja, dok se veliki broj mikrofinancijskih institucija usmjerava na pomoć ženama.

---

<sup>1</sup> *Osobno financiranje banaka*, Dostupno na: <https://www.investopedia.com> (pristupljeno 22. veljače 2020.)

<sup>2</sup> Što je mikrofinanciranje, Dostupno na: <https://www.investopedia.com/terms/m/microfinance.asp> (pristupljeno 22. veljače 2020.)

<sup>3</sup> *loc.cit.*

## 2.1. Obilježja i razvoj mikrofinanciranja

Velik je broj aktivnosti koje podržavaju organizacije za mikrofinanciranje koje se kreću od pružanja štednih računa i bankovnih čekova do pokretanja obrazovnih programa koji podučavaju principe ulaganja i pokretanja kapitala za male poduzetnike. Mikrofinancijske organizacije usmjerene su na pomaganje poduzetnicima u uspjehu za razliku od uobičajenih situacija financiranja.

Dakle, od ljudi koji traže pomoć od mikrofinancijskih organizacija prvo se traži osnovno znanje upravljanja novcem. Pri tome se podrazumijeva poznavanje koncepta novčanog toka, načina na koji funkcioniraju štedni računi i ugovori o financiranju, potrebno je razumjeti kamatne stope, ali bitno je i znati upravljati dugom.

Tek što obave educiranje kupci imaju pravo podnijeti zahtjev za kredit koji odobrava službenik za kredite i pomaže zajmoprimcima u prijavama, odobrava zajmove i nadgleda proces kreditiranja. Za obavljanje profitabilnih aktivnosti i pokretanje posla za mnoge osiromašene ljude dovoljno je i do 100 dolara tipičnog zajma.

Korisnici postupka mikrofinanciranja naplaćuju kamate na kredite i uz to sastavljaju posebne planove otplate o dospijeću plaćanja u redovnim intervalima. Isto tako postoji mogućnost da primatelji kredita dio svog dohotka ostave na štednom računu kako bi se osigurali u slučaju neplaćanja korisnika.

Mikrokreditori okupljaju zajmoprimce kao međuspremnik jer mnogi podnositelji zahtjeva ne mogu ponuditi kolaterale,<sup>4</sup> odnosno predmet određene vrijednosti koji zajmodavac ima pravo oduzeti dužniku ako dužnik ne otplati kredit u skladu s dogovorenim uvjetima. Primatelji zajedno nakon primanja zajma isplaćuju dugove, što znači ako osoba ima problema s korištenjem svog novca za pokretanje posla, tek tada će moći potražiti pomoć od drugih službenika zajma ili ostalih članova grupe. Primatelji kredita kroz otplatu počinju razvijati sposobnost o otplati dugova i odgovornost o vraćanju dugova čije su informacije sadržane u kreditnom izvješću.

Grupno financiranje ili crowdfunding svoje korijene pronalazi u mikrofinanciranju još iz 1700. godine kada je Jonathan Swift dao 500 funti siromašnom čovjeku iz Dublina i po uzoru na njega je glazbeno društvo iz Dublina počelo davati zajmove te je njemu kasnije omogućeno da u pojedinim gradovima imenuje osobe za davanje određene

---

<sup>4</sup> *Europska središnja banka*, Dostupno na: <https://www.ecb.europa.eu> (pristupljeno 25. veljače 2020.)

svote novca za kupnju materijala i drugih potrebitih stvari za obavljanje obrta. Nadalje, u Londonu je nakon nekoliko godina osnovan Odbor za pomoć koji je dao 55.000 funti za osnivanje Irske institucije za reproduktivni zajam.<sup>5</sup> Na taj način financiralo se oko stotinjak novih fondova koji su davali male zajmove siromašnim, ali marljivim ljudima koji ni u kojem slučaju nisu smjeli ostvarivati bilo kakav dohodak ako su koristili sredstva iz fonda.

Proces mikrofinanciranja i mikrokreditiranja popularizirao je Muhammad Yunus kreditiranjem siromašnih u Bangladešu. Grupno financiranje ili crowdfunding je takav način financiranja putem kojeg se projekti predstavljaju velikom broju donatora ili ulagača te se oni kojima je projekt zanimljiv uključuju u financiranje projekta. Prema vrsti nagrade koje osobe dobivaju, prema vrsti poticaja i prema očekivanju od projekta razlikuju se četiri vrste grupnog financiranja, a to su: financiranje putem posuđivanja, vlasničkih udjela, nagrada i donacija.

Crowdfunding je stvaranje novih vrijednosti, traženje novca i ulagača, ali i dopuštanje sudjelovanja ulagača u kapitalu. Na taj način osigurava se veći iznos temeljem kojeg će se cijeli projekt podići na jedan viši nivo i koji će uz to osigurati i dovoljan iznos potrebnih ulaganja. Doprinos crowdfundinga sve više je uočljiviji kod mikro poduzetnika i samim time javlja se potreba o tome kako ga iskoristiti na pravi način i u kojem omjeru, ali može biti i jedan od glavnih pokretača gospodarskog oporavka tijekom financijske krize.

## **2.2. Muhammad Yunus**

Pojava mikrokreditiranja pripisuje se sustavu irskih zajamnih fondova u 18. stoljeću koje je uveo Jonathan Swift. On je pomoću zajamnih fondova pokušao poboljšati uvjete irskih državljana koji su živjeli u siromaštvu.

Mikrofinanciranje ima važan uspjeh u postizanju društvenih ciljeva, ali i promicanju financijske otpornosti poput osnaživanja žena. Također, važnu ulogu ima kod razvoja malih skupina ljudi u poticanju razvoja kontrole nad vlastitim životom.

---

<sup>5</sup> Hollis, A., Sweetman, A., *THE EVOLUTION OF A MICROCREDIT INSTITUTION: THE IRISH LOAN FUNDS, 1720 – 1920*, Canada, University of Toronto, 1996., Dostupno na: <https://www.economics.utoronto.ca/> (pristupljeno 26. veljače 2020.)

Organizacija koja je prva dobila pozornost vezano uz mikrofinanciranje je Grameen banka koju je osnovao Muhammad Yunus u Bangladešu čiji je cilj pružanje zajmova klijentima i predlaganje klijentima da se pretplate na šesnaest odluka, odnosno na osnovni popis načina kako se mogu izdići iz siromaštva i poboljšati svoj život. Muhammad Yunus, profesor i dobitnik Nobelove nagrade za ekonomske znanosti, sve svoje napore upotrijebio je u razvoju ekonomskih i socijalnih poboljšanja putem mikrokreditnih operacija. Upravo tijekom rada kao profesor ekonomije, u Bangladešu razvija spoznaju o potrebama banke da daje kredite siromašnim ljudima pa je tako sam počeo davati novac siromašnim ljudima da bi mogli graditi vlastitu djelatnost malih poduzeća.

Povijesna povezanost Grameen banke bila je s manje siromašnim ljudima kojima je bila potrebna pomoć u osnivanju mikro poduzeća kako bi osigurali održivost obiteljskih prihoda. Vrlo je teško to promijeniti i utjecati na smanjenje siromaštva na taj način jer postoje problemi koji se ne mijenjaju tijekom noći, a to su slaba kvaliteta obrazovanja, loše zdravlje i prirodne katastrofe na koje ni sam čovjek ne može uvelike utjecati.

Današnja uloga Graamen banke bazira se na holističkom pristupu što znači da je u centru pojedinac kojemu se pomaže u pronalasku izgubljenih vrijednosti. Svakome pojedincu nudi se obrazovanje odraslih, pruža se osnovna medicinska skrb, financiraju se studentski zajmovi, osiguravaju se stipendije za školovanje, ali i pronalaze načini za pomoć pri velikoj poplavi ili osobnoj nesreći. Širom svijeta postoje i ostale mikrofinancijske operacije koje vode suradnju sa Svjetskom bankom i djeluju u različitim državama. Uostalom, postoje i organizacije koje kategoriziraju korisnike kredita prema određenim kriterijima kao što su: vrste malih poduzeća, zemljopisne regije ili razine siromaštva.

Isto tako u Ugandi postoje organizacije koje su usmjerene na pružanje kapitala samo ženama za otvaranje kafića ili uzgoj patlidžana. Međutim, postoje i neke skupine koje ulažu svoje napore u cilju poboljšanja cijele zajednice poput pružanja obrazovanja, rada na boljem okruženju ili pružanja obuke za posao.

### 3. MIKROKREDITIRANJE

Mikrokreditiranje se sastoji od programa davanja malih zajmova siromašnim ljudima za određene projekte samozapošljavanja koji im donose prihod i omogućuju normalnu brigu o sebi i svojim obiteljima. Za korisnike mikrokredita poželjno je da budu iz manje razvijenih zemalja i s niskim primanjima. U povijesti se javlja jedan primjer mikrokreditiranja kod žena u Bangladešu koje su pravile stolice od bambusa i nisu imale dovoljno novaca za kupovanje materijala. Nakon što su uzele zajam počele su s proizvodnjom, a nimalo nije bilo upitno hoće li vratiti zajam jer su ostvarivale prihod.

Mikrokrediti označavaju kredite malog iznosa koji su prvotno bili namijenjeni poduzetnicima koji su tek kretali u posao ili su ga htjeli proširiti, međutim nedostajao im je kapital da bi ostvarili zamišljene ideje. Uloga je mikrokredita raznolika jer se može koristiti za razvoj usluga i proizvoda, zatim za nabavu opreme ili kao neki početni kapital. Ideja mikrokreditiranja razvila se u cilju modernizacije postojeće opreme i nabave nove opreme, nadalje povećanju novih radnih mjesta te poticanju samozapošljavanja zbog čega se velik dio mikrokredita financira iz europskih fondova koji su sklopljeni sa zemljama članicama Europske unije na pet godina.

Idealni za nepredviđene situacije, mikrokrediti su potrebni fizičkim osobama za pokrivanje raznih troškova kao što su razni kvarovi, liječnički pregledi ili popravci motornih vozila. Ovisno o kreditnoj sposobnosti osobe kojoj je potreban kredit najčešće iznosi od stotinjak do tisuće kuna koji bi se trebali otplatiti kroz nekoliko dana ako se radi o manjim iznosima ili do tri godine ako je riječ o većim iznosima.

U današnje vrijeme najpoznatiji mikrokredit po kartici je kunski kredit, a namijenjen je korisnicima kreditnih kartica koji se isplaćuje na račun bez naknade. Zajedno s troškovima po kreditnoj kartici kredit se isplaćuje na tekući račun čija se otplata odvija u mjesečnim anuitetima. Rok otplate kreće od dva mjeseca pa do dvije godine, a isplata je uglavnom jedan dan od ugovaranja kredita u iznosu od 1000 do 25 000 kuna.<sup>6</sup>

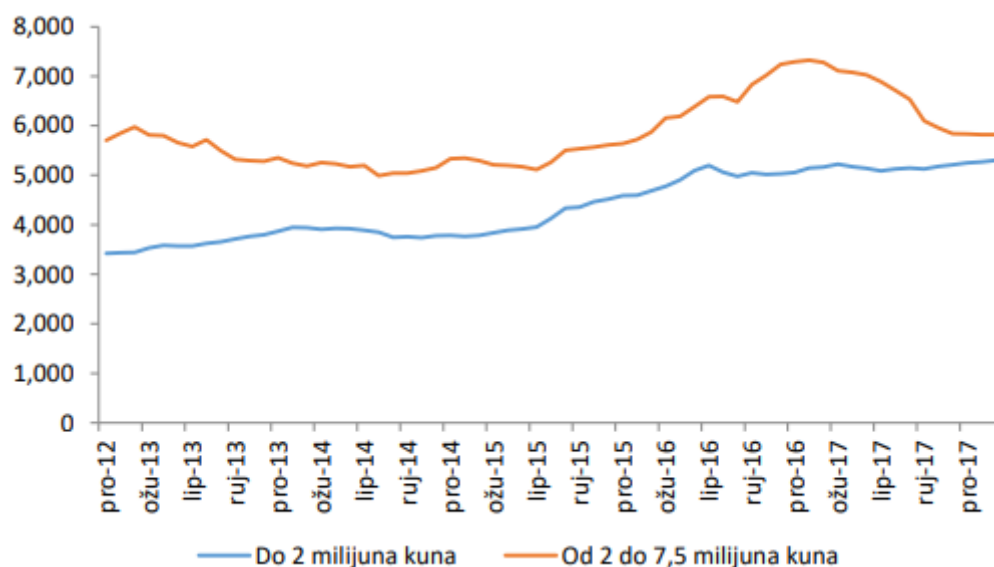
U nastavku slijedi prikaz kunskih kredita prema iznosu kredita u milijunima kuna gdje se vidi da mali krediti bilježe neprekinut rast do 2018. godine i na taj način zadržavaju

---

<sup>6</sup> Mikrokrediti, <https://www.business.hr/kredit/mikrokrediti/274/> (pristupljeno 2. ožujka 2020.)

relativno stabilan trend rasta, dok je pad kredita posljedica manjeg iznosa novoodobrenih kredita veće vrijednosti. Početkom 2018. godine krediti veće vrijednosti od 2 do 7,5 milijuna kuna značajnije se oporavljaju i dolazi od njihovog povećanja.

Graf 1. Odobreni mali i veliki kunski krediti prema iznosu kredita u milijunima kuna u Hrvatskoj od 2012. godine do 2017. godine



Izvor: Hub analize (2018): [https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/ha64\\_final.pdf](https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/ha64_final.pdf) (pristupljeno 2. ožujka 2020.)

Prilikom uzimanja mikrokredita nije potrebno dostavljati nikakvu dokumentaciju već je dovoljno preko interneta ispuniti online prijavu uz predočenje kreditne kartice tekućeg računa i osobne iskaznice. Banka pri tome mora imati uvid u račun klijenta koji je otvoren i na kojem nema nikakvih dugovanja, da nije blokiran, te da mjesečno ostvaruje redovna primanja bilo da se radi o mirovini ili plaći.

### 3.1. Pet osnovnih modela mikrokreditiranja

Modeli mikrokreditiranja predstavljaju pokušaj analiziranja različitih modela koje koriste mikrofinancijske institucije širom svijeta. U nastavku je opisano pet osnovnih modela mikrofinanciranja koji uključuju kreditne unije, seoski bankarski model, grameen model, model pozajmljivanja solidarnim grupama i reorganizirano pozajmljivanje. Većina modela u stvarnosti je vrlo slabo međusobno povezana, stoga svaka mikrofinancijska institucija u svojim aktivnostima koristi dva ili više modela.

Nadalje, velika većina modela mikrokreditiranja nalaze se u formaliziranim inačicama neformalnih financijskih sustava jer neformalni sustavi posjeduju presedane prije bankarskih modernih sustava. Danas takve sustave koriste kućanstva s niskim udjelom i uglavnom nemaju pristup formalnim bankama. Globalni razvojni centar (GDRC)<sup>7</sup> omogućava pristup istraživačkim programima i samim time osigurava kontinuitet neformalnih dobavljača kredita i stvara vezu između neformalnih sustava i pet osnovnih modela kreditiranja. Razvoj modela kreditiranja temeljen je na promatranjima i intervjuima, odnosno na terenskom radu na Filipinima, u Indiji, Šri Lanki, Indoneziji, i Tajlandu.<sup>8</sup>

### *3.1.1. Kreditne unije*

Kreditna unija označava financijsku instituciju koja je zadužena za pomoć potrebitima. Model kreditnih unija čine i organiziraju članovi određene organizacije ili skupine koji međusobno daju zajmove po prikladnim kamatama i pri tome zajednički štede svoj novac. Članovi modela kreditne unije imaju mnogo zajedničkih veza kao što su pripadnost istoj crkvi, zatim rade za istog poslodavca, pripadaju jednakom socijalnom bratstvu, ali isto tako rade i žive u istoj zajednici. Ulazak u članstvo modela kreditnih unija omogućen je svima i javno otvoren bez obzira na vjerovanje, boju, rasu i spol. Financijska institucija kreditne unije čini neprofitnu i demokratsku financijsku zadrugu u kojoj je svim članovima dopušteno upravljanje i zajedničko vlasništvo kao i jednako pravo glasovanja na izborima predsjednika institucije i predstavnika odbora.<sup>9</sup>

### *3.1.2. Model seoskih banaka*

Seoske banke predstavljaju štedne i kreditne udruge čije se sjedište nalazi unutar zajednice. Model seoskih banaka sastoji se od 25 do 50 pojedinaca koji imaju vrlo niska primanja i koji nastoje poboljšati život aktivnostima samozapošljavanja. Za seosku banku početni zajamni kapital može poticati iz vanjskog izvora, dok sami članovi seoske banke vode banku. Isto tako sami biraju vlastite službenike, svoje članove, dijele zajmove pojedincima, prikupljaju štednju i plaćanja te uspostavljaju

---

<sup>7</sup> Modeli kreditiranja, <http://www.gdrc.org/icm/model/model-fulldoc.html> (pristupljeno 2. ožujka 2020.)

<sup>8</sup> Mikrofinanciranje-modeli kreditiranja, <https://www.gdrc.org/icm/model/model-fulldoc.html> (pristupljeno 02. ožujka 2020.)

<sup>9</sup> *loc. cit.*



vlastite podzakonske akte. Zajmovi seoskih banaka podržani su moralnim kolateralima, odnosno obećanjima da grupa stoji iza svakog pojedinačnog zajma.<sup>10</sup> S modelima bankarstva u zajednici i grupnim modelima usko je povezan model seoskog bankarstva. FINCA International<sup>11</sup> ili neprofitna, mikrofinancijska organizacija koju je 1984. godine osnovao John Hatch široko je implementirala i usvojila model seoskog bankarstva na način da provodi dvije ključne inicijative u socijalnom poduzetništvu, a to su BrightLife i FINCA Ventures. Društveno poduzeće BrightLife financira krajnje korisnike osnovnim proizvodnim uslugama, dok FINCA Ventures čini inicijativu, pruža tehničku pomoć i kapital socijalnim poduzećima u ranoj fazi.

Cilj FINCA International je ljudima širom svijeta s niskim primanjima pružiti potrebna sredstva za uspjeh. Programi FINCA International nude se ljudima na pet kontinenata i to nudeći štedne račune ili male zajmove, zatim dostizanje ljudi koji su u stalnom doticaju s postojećim tehnologijama, ali i pružanje pristupa proizvodima koji poboljšavaju život poput čistih štednjaka i solarnih kućnih sustava. Samim osnivanjem organizacije došlo se do zaključka kako siromašni ljudi mogu primati i vraćati male zajmove i to je milijunima ljudi uz pomoć mikrofinanciranja pomoglo povećati prihode i izgraditi bolje živote. Današnja uloga organizacije je osnaživanje poduzetnika i malih poduzeća uz pomoć najnovijih tehnologija i inovacija i uz to sve neprofitna organizacija FINCA vodeća je u zaštiti klijenata.

### 3.1.3. Grameen model

Grameen model je model koji se javlja iz Grameen banke. Koncept Grameen banke javlja se u selu Jobra u Bangladešu 1976. godine.<sup>12</sup> Tijekom terenskog posjeta sa svojim učenicima, bangladeški profesor Yunus susreo je ženu koja izrađuje proizvode od bambusa, ali čiji uspjeh nije moguć bez dodatnog novca za kupnju

---

<sup>10</sup> Srinivas, H., "Mikrofinanciranje - modeli kreditiranja". Izlaz za istraživanje GDRC-a E-059. Kobe, Japan: Global Development Research Center, Dostupno na: <http://www.gdrc.org/icm/model/model-fulldoc.html>, (pristupljeno 2. ožujka 2020.)

<sup>11</sup> FINCA International (Neprofitna organizacija), <https://finca.org/our-work/microfinance/financial-services/>, (pristupljeno 4. ožujka 2020.)

<sup>12</sup> Ram Chandra, J. *Grameen model: Problems and Prospects*, 2008., Dostupno na: <https://www.microfinancegateway.org/> (pristupljeno 4. ožujka 2020.)

sirovina. Novac od lokalnih zajmodavaca nije mogla posuditi jer kamata je 10% tjedno ako se ne vrati na vrijeme, a kod nekih čak i 10% dnevno pa oni koji uzmu od tih zajmodavaca neće napredovati s poslom već će postati samo još siromašniji.

Muhammad Yunus je tako posudio novac 42 osobama uključujući i ženu koja se bavila proizvodima od bambusa i odredio im vraćanje novca bez kamata. Djelo bangladeškog profesora dovelo je do osnivanja Grameen banke 1983. godine koja danas broji preko 7,4 milijuna korisnika kredita i djeluje u 80 551. selu.<sup>13</sup> Grameen banka označava bankovnu jedinicu koja je uspostavljena temeljem terenskih upravitelja i brojnih bankarskih radnika koji obuhvaćaju područja oko 15 do 22 sela. Obilazak sela započinju radnici i menadžer da bi se upoznali s lokalnim okruženjem i indentificirali potencijalne klijente s kojima će surađivati te lokalnom stanovništvu objasniti funkciju, svrhu i način djelovanja Grameen banke.

Zatim je potrebno formirati pet potencijalnih zajmoprimaca. Prvo se odabiru dva potencijalna zajmoprimca koja su prihvatljiva i njima se odobrava zajam ako zadovoljavaju sve uvjete. Pod budnim okom su terenskog upravitelja i bankarskih radnika koji moraju utvrditi poštuju li zajmoprimci pravila banke. Tek nakon što se utvrdi da će prva dva zajmoprimca otplatiti glavnice plus kamate tijekom razdoblja od pedeset tjedana, onda ostali članovi mogu postati zajmoprimci podobni za kredit. Zbog ovakvih ograničenja javlja se i značajan pritisak na grupu dok se ne vide konkretni rezultati pojedinaca te na taj način kolektivna odgovornost grupe služi kao zalag zajmu.

#### *3.1.4. Model pozajmljivanja solidarnim grupama*

Osnovna filozofija modela pozajmljivanja solidarnim grupama stoji u činjenici da kod slabosti i nedostataka na individualnoj razini gdje prevladava kolektivna sigurnost i odgovornost pružena formiranjem grupe takvih pojedinaca. Okupljanje pojedinih članova grupe u svrhu jačanja svijesti i obrazovanja, zatim pritiska vršnjaka i kolektivne pregovaračke moći. Model pozajmljivanja solidarnim grupama povezan je s drugim modelima, ali isto tako je i inspirirao druge modele pozajmljivanja, a neki od tih modela su: Grameen model, model seoskih banaka, individualni model i drugi. Jedan od primjer Grupnog modela je „Zajednička odgovornost gdje grupa uzima

---

<sup>13</sup> *loc. cit.*

zajam, a članovi grupe su solidarno odgovorni za vraćanje zajma u slučaju da jedan od članova grupe ne ispuni obećanje otplate zajma.

### *3.1.5. Model posrednika*

Model posrednika čini posredni model koji organizaciju pozicionira između zajmoprimca i zajmodavca. Ključnu ulogu igra posrednik i to u stvaranju kreditne svijesti i obrazovanja među zajmoprimačima, a uključujući i programe poticanja štednje. Usmjerenje niza ovih aktivnosti je ka podizanju kreditne sposobnosti zajmoprimca na određenu razinu kako bi postali privlačni i zajmodavcima. Postoji niz veza koje su razvili posrednici, a neke od tih veza se odnose na programske veze, financiranje, obrazovanje, obuku i istraživanje.

Važno je istaknuti da se takve aktivnosti mogu odvijati na razinama od nacionalne, međunarodne i regionalne pa sve do pojedine i lokalne razine. Kada se govori o posrednicima to mogu biti programi mikropoduzeća, programi mikrokredita, nevladine organizacije, pojedinačni zajmodavci, ali i komercijalne banke vezane za programe koje financira država. Što se tiče zajmodavaca to mogu biti međunarodni donatori, komercijalne banke i vladine organizacije.

Na temelju zadnjeg posrednog modela i jednako važnog modela mikrokreditiranja može se zaključiti kako svaki od ovih pet modela ima jedan od oblika operativnog ili organizacijskog posrednika koji se izravno bavi nefinancijskim ili mikrokreditnim uslugama. Najbolji primjer partnerstva su nevladine organizacije koje čine ključne igrače na području mikrokredita. One su svojim djelovanjem bili aktivni u pokretanju mikrokreditnih programa, odnosno stvaranja svijesti o važnosti mikrokredita.

## **3.2. Mikrokreditiranje u Republici Hrvatskoj uz potporu EU**

Prije ulaska Hrvatske u Europsku uniju za razvoj i poticanje mikrokreditiranja mikro, malih i srednjih poduzetnika koristila su se nacionalna proračunska sredstva kao i sredstva iz europskih pred-prisutnih programa pomoći. Nakon ulaska Hrvatske u Europsku uniju na raspolaganju stoje sredstva iz Europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESI) gdje je više od milijardu eura namijenjeno razvoju poduzetničke infrastrukture. Uostalom, sama raspoloživost sredstava predstavlja jednu od najvažnijih prilika za razvoj sektora mikro, malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Tijela zadužena za provođenje programa poticaja za razvoj mikro, malih i srednjih

poduzeća u Hrvatskoj su: Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije – HAMAG BICRO, Hrvatska banka za obnovu i razvitak – HBOR te Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta (MINGO).<sup>14</sup>

Program mikrokreditiranja, odnosno financiranja mikro poduzetnika pokrenut je u svrhu osnivanja obrta i trgovačkih društava, zatim povećanja broja novih radnih mjesta, samozapošljavanja te modernizacije i proširenja već postojećeg poslovanja. Također, program je namijenjen financiranju zemljišta i građevinskih objekata, podizanju dugogodišnjih nasada, financiranju uređaja i opreme, razvoju usluge ili proizvoda, licence i patenti, autorska prava i koncesije.

Nadalje, program je namijenjen kako financiranju osnovnih sredstava koje smo prethodno spomenuli tako i financiranju obrtnih sredstava, ali važno je naglasiti kako nije namijenjen kreditiranju poduzetnika u sektoru: ribarstva i avakulture, nabavi vozila za cestovni prijevoz, bankarskih usluga, kockarnica, financijskog posredovanja ili osiguranja, proizvodnje oružja i prometu nekretnina.<sup>15</sup>

U Republici Hrvatskoj u 2018. godini broj mikro i malih poduzeća iznosio je 129.259 poduzeća, što je povećanje u odnosu na prethodnu godinu gdje je bilo 118.352 poduzeća.<sup>16</sup> Isto tako povećava se i broj zaposlenih u mikro i malim poduzećima i doseže brojku od 494.211 zaposlenika uzevši u obzir prethodnu godinu, ali ako bismo gledali 2014. godinu onda se taj broj smanjuje. Unatoč tome ukupni prihodi u mikro i malim poduzećima kontinuirano rastu i ostvaruju povećanje od 2,8% u odnosu na prethodnu godinu.

Korisnici mikro kredita postaju mikro poduzetnici i s njima fizičke te pravne osobe koje pri tome zadovoljavaju određene uvjete. Fizičke osobe čine osobe koje ostvaruju dohodak od samostalne djelatnosti i osobe slobodnih zanimanja. Prvi uvjet je da moraju imati manje od deset zaposlenika, drugi uvjet je da im je najviše 25% u vlasništvu društva koje po kriteriju EU ne spada u srednje i male poduzetnike, dok

---

<sup>14</sup> Financiranje mikro, malih i srednjih poduzeća: otvorena pitanja, Hub analize, 2018., Dostupno na: <https://www.hub.hr/> (pristupljeno 13. ožujka 2020.)

<sup>15</sup> Okvirni program za konkurentnost i inovacije Europske unije, Mikrokreditiranje uz potporu EU, Uprava, 2016., Dostupno na: <https://www.hbor.hr/> (pristupljeno 13. ožujka 2020.)

<sup>16</sup> FINA, Analiza financijskih rezultata poduzetnika u Republici Hrvatskoj u 2014.-2018., 2019, Dostupno na: <https://www.fina.hr/publikacije-i-analize> (pristupljeno 13. ožujka 2020.)

treći, jednako važan uvjet kao i prethodna dva glasi da imaju ukupnu aktivu ili godišnji poslovni prihod u iznosu protuvrijednosti do milijun eura. Program kreditiranja krajnjih korisnika putem poslovnih banaka, Hrvatska banka za obnovu i razvitak, provodi se na način da krajnji korisnici podnose zahtjev za kredit, a sam program provodi se po modelu podjele gubitka gdje udio poslovne banke iznosi 30%, a udio Hrvatske banke za obnovu i razvitak 70%.

Također, iznos mikro kredita u kunskoj protuvrijednosti je 25 000 eura, pri čemu se cjelokupan iznos koristi za ulaganja u obrtna ili osnovna sredstva i pri tome se PDV ne financira. Isto tako, odobravanje kredita odobrava se u kunama uz valutnu klauzulu, uz poček od jedne godine i rok otplate do pet godina uključujući rok korištenja kredita i poček, dok je minimalni rok otplate mikro kredita jedna godina. Poslovna banka HBOR-u plaća kamatnu stopu od 2% koju utvrđuje na temelju procjene plasmana i pri tome je dužna obavijestiti HBOR.<sup>17</sup>

Pri obračunavanju mikrokredita postoje dvije vrste naknada koje se naplaćuju, a to su naknada za obradu kreditnog zahtjeva za krajnjeg korisnika od 0,5% koja se naplaćuje prvim korištenjem kredita ili prije samog korištenja i naknada za rezervaciju sredstava koja se obračunava kvartalno i to u iznosu od 0,25% godišnje na iznos odobrenih sredstava nakon 30 dana sklapanja ugovora o kreditu.

Krajnji korisnik dogovara s poslovnom bankom rok korištenja kredita pri čemu su korisnici dužni koristiti kredit u skladu s uputama poslovne banke, dok je dužnost poslovne banke u praćenju korištenja kredita pojedinog korisnika. Prilikom korištenja kredita krajnji korisnici su dužni voditi evidenciju, čuvati i pribaviti svu moguću dokumentaciju koja je potrebna za evidenciju namjenskog korištenja kredita.

---

<sup>17</sup> *ibidem str. 2.*

Nakon što HBOR isplati poslovnoj banci sredstva, tada je poslovna banka dužna ta sredstva doznačiti na račun krajnjeg korisnika u dvije svrhe:<sup>18</sup>

1. ulaganja u obrtna sredstva koja poslovna banka može doznačiti na račun krajnjeg korisnika ili može plasirati izravno dobavljačima
2. ulaganja u osnovna sredstva koja poslovna banka može plasirati izvođačima radova temeljem dokumentacije ili plasirati izravno dobavljačima.

Važno je zaključiti da je cilj programa mikrokreditiranja uz potporu EU financiranje poduzetnika u različite svrhe. Jedan od najvažnijih ciljeva, a ujedno i krajnji cilj mikrokreditiranja uz potporu EU je povećanje broja radnih mjesta. Vlada Republike Hrvatske usvaja niz mjera za pomoć hrvatskom gospodarstvu među kojima se ističu mjere fondova Europske unije i mjere Ministarstva regionalnoga razvoja. Europski projekti i javne nabave za EU sredstva u velikoj mjeri doprinose cjelokupnom gospodarstvu, pomažu malom i srednjem poduzetništvu putem osiguranja kredita i financijskih instrumenata, nabavi opreme i očuvanju radnih mjesta putem Hrvatskog zavoda za zapošljavanje.

---

<sup>18</sup> *ibidem str. 3.*

## 4. STARTUP PODUZEĆE

Startup poduzeće predstavlja poduzeće s vrlo ograničenim iskustvom, odnosno to su novoformirana poduzeća u fazi traganja za tržištem, fazi razvoja i traganja za načinima ponude svojih usluga ili proizvoda.<sup>19</sup> Dakle, startup poduzeća u većini slučajeva imaju razrađenu poslovnu ideju, zatim prototip nekog proizvoda ili sam proizvod i uz to određen poslovni model, dok se kao najveći nedostatak uzima iskustvo i znanje na koji način tu ideju i ono što imaju pretvoriti u novac. Najveći uspjeh startup poduzeća temelji se na odnosu s kupcima jer nije dovoljno samo poznavati potrebe kupaca već je potrebno pronaći, kreirati, ući u svijest kupaca i staviti se na njihovo mjesto te procijeniti njihove potrebe i želje.

Ako se pojedinac odluči na otvaranje startup poduzeća u Republici Hrvatskoj mora biti vrlo pažljiv pošto samo tržište nije dovoljno veliko za plasiranje proizvoda i ostvarivanje velike zarade od koje bi se moglo živjeti, stoga je potrebno proširiti plasiranje proizvode i preko granica domicilne zemlje.

Pokretači startup poduzeća na umu prije svega moraju imati smanjivanje opcija jer put k pronalazaženju opcije je put prema uspjehu, odnosno put prema onomu što potrošači vole i držati se takve opcije u razvoju proizvoda. Hrvatsko gospodarstvo unazad nekoliko godina bilježi blag rast, ali opet nedovoljan za probijanje inovativnih proizvoda na tržištu, upravo zato situacija u drugim zemljama EU i izvan nje žudi za novim proizvodima i ulagači su spremni uložiti kapital u dobre ideje.

Za financiranje startupova postoje tuđi i vlastiti izvori sredstava. Tuđi izvori sredstava za financiranje startup poduzeća ili projekata izvor su kod kojih poduzetnik dolazi do sredstava posudbom i pri tome preuzima obvezu vraćanja preuzetih sredstava zajmodavcu.

Razvoj startup kulture odnosno poduzetništva najvažniji je činitelj kod stvaranja konkurentskih prednosti nacionalne ekonomije. Najveća institucija u Republici Hrvatskoj koja je zadužena za poticanje poduzetništva je Ministarstvo poduzetništva i obrta, nadalje isto tako važna je i Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG), Hrvatska udruga poslodavaca (HUP), Hrvatska obrtnička komora (HOK), Hrvatska

---

<sup>19</sup> Nikolić, G. i Zorić, D., Razvoj start up kulture u Hrvatskoj u funkciji razvoja gospodarstva, Visoka poslovna škola PAR, Rijeka, 2014., str. 98. (pristupljeno 20. ožujka 2020.)

gospodarska komora (HGK), Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) te Hrvatski zavod za zapošljavanje (HZZ).<sup>20</sup> Cilj je najvećih institucija koje potiču startup poduzetništvo svojim programima i poticajnim mjerama potaknuti i pomoći poduzetnicima da razviju svoje ideje i pokrenu vlastiti biznis.

Jednako važne za razvoj poduzetništva su i potporne institucije, a to su: Poduzetnički inkubatori, Tehnološki parkovi, Poduzetnički akceleratori, Poduzetnički centri, Regionalne razvojne agencije i Institucije poduzetničkog obrazovanja.<sup>21</sup>

Tablica 1. Broj pravnih osoba koje čine poduzetničku strukturu u Republici Hrvatskoj u 2017. godini

| 2017                                    | Ustanove PI RH | Registar poduzetničke infrastrukture |                      |
|---|----------------|--------------------------------------|----------------------|
|   | Aktivne        | Objavljene                           | Reg. i neobjavljene* |
| Razvojne agencije                       | 62             | 60                                   | 2                    |
| Poduzetnički centri                     | 35             | 28                                   | 7                    |
| Poslovni inkubatori                     | 54             | 45                                   | 9                    |
| Poduzetnički akceleratori               | 6              | 3                                    | 3                    |
| Poslovni parkovi                        | 1              | 1                                    | 0                    |
| Znanstveno tehnološki parkovi           | 3              | 3                                    | 0                    |
| Centri kompetencija                     | 8              | 5                                    | 3                    |
| Poduzetničke potporne institucije – PPI | 169            | 145                                  | 24                   |

Izvor: izrada autora, temeljem: Hub analize (2018) [https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/ha64\\_final.pdf](https://www.hub.hr/sites/default/files/inline-files/ha64_final.pdf) (pristupljeno 22. ožujka 2020.)

Uloga institucija je da pomažu poduzetnicima da bi brže i lakše realizirali svoje poslovanje, a samim time motiviraju i poduzetnika da zapošljava veći broj ljudi, ulaže

<sup>20</sup> *loc. cit.*

<sup>21</sup> *ibidem str.* 100.



u veće investicije i na taj način pomažu državi da postigne bolji gospodarski rast i smanji nezaposlenost. U nastavku su navedena obilježja potpornih institucija u Republici Hrvatskoj.<sup>22</sup>

1. U Hrvatskoj trenutačno postoji trideset i pet poduzetničkih centara koji čine organizirane stručne i savjetodavne pomoći poduzetnicima u gradovima, općinama i županijama.
2. Tehnološki park označava mjesto na kojem se povezuju poduzetnici i stručnjaci koji žele ostvariti svoje gospodarske ciljeve temeljene na novim tehnologijama. Često se osnivanje tehnoloških parkova javlja u blizini poduzetničkih inkubatora radi provođenja različitih aktivnosti, ali i usko povezanih ciljeva djelovanja kao potporne institucije. Tehnološko orijentiranim poduzetnicima tehnološki parkovi pružaju potporu u startup fazi rasta i osnivanja poduzeća.
3. Poduzetnički inkubatori predstavljaju institucionalnu specijaliziranu podršku startup poduzetničkim pothvatima i usredotočeni su na poduzetnike početnike. Također, okupljaju poduzetnike koji su u fazi rasta i razvoja i nemaju vlastiti prostor ili okupljaju male poduzetnike koji tek počinju s poslovanjem i trenutačno ih u Hrvatskoj ima tridesetak.
4. Regionalne razvojne agencije jedne od potpornih institucija za razvoj poduzetništva pružaju veliku pomoć poduzetnicima prilikom realiziranja svog poslovanja. Trenutačno su u Hrvatskoj osnovane 33 Razvojne regionalne agencije s uslugom pisanja i projekta i uslugom savjetovanja da bi lakše došli do financijskih sredstava i tako održali solventnost, likvidnost i daljnje širenje poduzeća.
5. Glavna razlika između akceleratora i inkubatora je ta da akceleratori program traje od tri do šest mjeseci i svojim programom pomažu u pronalaženju investitora.
6. Nadalje, institucije poduzetničkog obrazovanja čine privatna, javna i državna učilišta te akademije koje sa svojim nastavnim programom pomažu u razvijanju poduzetničkog obrazovanja.

---

<sup>22</sup> *loc.cit.*

Najsloženija komponenta razvitka poduzeća je okolina koja uključuje različite čimbenike koji na neki način oblikuju poduzeće. Čimbenici koji utječu iz okoline su: konkurencija, različite vladine regulative, konkurencije poduzeća i razne regulative. Uostalom postoje i različiti čimbenici koji na različite načine utječu na startup poduzeća i pri tome mogu imati različitu težinu utjecaja na različitim lokacijama. Prvi korak pri nastajanju poduzeća je osmišljavanje poslovne ideje koju poduzetnik razvija zajedno s poslovnim konceptom i na taj način postavlja analizu ostvarivosti. Nadalje, razmatra sve informacije da bi spoznao koje je korake potrebno poduzeti prije nego li se osnuje poduzeće. Nakon što se poduzetnik odluči za određeni poslovni plan, potrebno je odrediti detaljan način poslovanja, opisati proizvod i njegove karakteristike i strukturu novog poduzeća.

Najčešći oblik ulaska u svijet poduzetništva ili pokretanja mikro i malih poduzeća je pokretanje vlastitog poduzeća.<sup>23</sup> Ovakav pristup poduzetništvu bilježi niz prednosti, a neke od tih su izgradnja vlastitog brenda i razvoj proizvoda koji označava jedan veliki poduzetnički pothvat. Bitno je istaknuti kako se poduzetnik susreće i s nizom rizika, a kao najveći ističu se nepoznavanje konkurencije i tržišta te napredovanje u skladu s tehnologijom.

Postoje dva načina za ulazak u svijet poduzetništva, franšiza i kupnja već postojećeg poduzeća. Franšiza podrazumijeva ulazak poduzetnika u posao koji nema dovoljno iskustva u vođenju poslovanja jer takav način poslovanja podrazumijeva korištenje obrazovanog dijela tržišta i određenog brenda. Franšizno poslovanje za samog poduzetnika dosta je teško jer poduzetnik koji ima vlastite razvijene ciljeve i viziju mora se uklopiti u poduzeće koje to već ima razvijeno, zatim vrlo je mali broj poduzetnika koji imaju dovoljno sredstava za kupnju visoko rangiranih poduzeća. Može se zaključiti kako pokretanje vlastitog biznisa iziskuje argumentiran i logičan tijek poslovanja, od osnivanja ideje, provođenje ideje u djelo do pravodobne evaluacije koja će dati odgovore na pitanja što je još potrebno doraditi da bi se poboljšala proizvodnja.

---

<sup>23</sup> Izvori financiranja start up poduzeća, Priručnik za korisnike usluga i potencijalne stanare poduzetničkog inkubatora, Dostupno na: [http://bic-vukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC\\_2\\_Izvori\\_financiranja\\_start\\_up\\_poduzeca.pdf](http://bic-vukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf), (pristupljeno 20. ožujka 2020.)

Drugi način ulaska u svijet poduzetništva kupnja je već postojećeg poduzeća. Postoje nedostaci i prednosti ovakvog načina ulaska u svijet poduzetništva. Prednosti su dobavljači, proizvodni resursi i kupci koji su zainteresirani za takve proizvode, dok se kao nedostaci mogu javiti zastarjele zalihe, zastarjela oprema, velika prezaduženost poduzeća i nekvalificirani djelatnici.

#### **4.1. Poduzetnički inkubatori**

Poduzetnički inkubatori jedan su od najboljih načina samozapošljavanja i poticanja ekonomskog razvoja.<sup>24</sup> Također, poduzetnički inkubatori bilježe suradnju s poduzetnikom sve do trenutka kada poduzetnik bude spreman za otvaranje vlastitog poduzeća. Pri tome poduzetnički inkubatori su jedan od najboljih načina poticanja ekonomskog razvoj i samozapošljavanja zato što mogu u velikoj mjeri pridonijeti razvitku gospodarstva u državi i samim time od utjecajne važnosti su za lokalno stanovništvo kao i za poduzetnike. Razlikujemo nekoliko vrsta poduzetničkih inkubatora: državni inkubatori, inkubatori kao samostalna poduzeća, inkubatori korporacija, inkubatori franšizinga, inkubatori sveučilišta, veleučilišta i visokih poslovnih škola.<sup>25</sup>

Važnost poduzetničkih inkubatora proizlazi iz toga da poduzetnici koji su proizašli iz inkubatora u daljnjem poslovanju samostalno obavljaju djelatnost na temelju znanja i prakse koje su stekli boravkom u inkubatoru i samim time ostvaruju bolje i kvalitetnije poslovanje. Ulaskom poduzetnika u poduzetnički inkubator, poduzetnik stječe niz prednosti, a najvažnije su: rješavanje problema na brz i jednostavan način, olakšan pristup informacijama, razmjena informacija o poslovanju s ostalim poduzetnicima ako imaju sličnu situaciju. Nadalje, poduzetnici pokušavaju smanjiti vrijeme proizvodnje i izlaska proizvoda na tržište i svojim sudjelovanjem u poduzetničkom inkubatoru, poduzeća postaju sposobnija ispunjavati obveze prema kupcima i dobavljačima.

#### **4.2. Zemlja startup poduzetništva**

Država s oko 8 milijuna stanovnika stvara velik broj startup tvrtki u kojoj se borba za poduzetništvo razvila iz borbe za preživljavanjem, a nastala je zbog timskog rada,

---

<sup>24</sup> Nikolić, G. i Zorić, D., op. cit., str. 100.

<sup>25</sup> *loc. cit.*

jedinstvenog odnosa prema neuspjehu, izrazito velike želje za kreativnošću, visoke tehnologije i zahvaljujući velikom broju znanstvenika i inženjera. Sve navedene karakteristike čine državu na Bliskom istoku, startup naciju Izrael.

Trenutačno u Izraelu djeluje oko 5000 startupova, od koji se 2800 nalazi na području Tel Aviv. Područje grada Tel Aviv bilježi velik razvoj poduzetništva gdje s novom tehnologijom ima 84 startup akceleratora i to ga čini najuspješnijim gradom izvan Sjedinjenih Američkih država, a isto tako važno je naglasiti kako na području Tel Aviva po jedan startup ide na svakih 290 stanovnika što govori da nema osobe koja ne razmišlja o pokretanju vlastitog poduzetništva.<sup>26</sup>

U odnosu na Hrvatsku kod pokretanja posla u Izraelu potrebna je minimalna razina administracije, a država daje povoljne zajmove i financiraju startupove preko 85% i onda ako startup propadne nije potrebno vratiti novac državi jer na taj način država je svakako uložila u boljitak čovjeka i ekosustav.

Ako startup uspije tada poduzetnik vraća novac, ali bez kamata jer u Izraelu čak na jedan propali startup izrode se četiri nova startupa. Izraelci prezentiraju svoje startupove, odnosno ideje u jednom minutnom govoru „Elevator pitch“ kojeg su doveli do savršenstva. Najpoznatije izraelske inovacije su svima daleko poznate i korisne kao što su USB memory stick, chat sistem ICQ i medicinska dijagnostika, dok je najpoznatija kompanija WAZE razvila tehnologiju sličnu GPS-u koja je poznata po stanicama za punjenje baterija i električnim automobilima.<sup>27</sup>

### **4.3. Primjeri dobre prakse u Europi i Hrvatskoj**

Sve veći broj poduzetnika u Europi osniva inkubatore za podršku i razvoj poduzećima što na neki način oživljava zapuštene uredske prostore i utječe na otvaranje velikog broja novih radnih mjesta. Pomoću inkubatora poduzetnicima se nude usluge savjetovanja, obuke o financijskim i poslovnim pitanjima pri čemu inkubatoru ide određen udio u projektu. Razvoj startup projekata stvorio je oko 4000 radnih mjesta, a isto tako treba istaknuti da stotine tvrtki kupe suparnici s većim kapitalom koji su uvidjeli mogućnost zarade kupnjom startup projekta. Za jedan takav primjer može se

---

<sup>26</sup> Studentski poduzetnički inkubator, Dostupno na: <http://spi.efst.hr/izrael-startup-nacija/> (pristupljeno 6. travnja 2020.)

<sup>27</sup> *loc. cit.*

uzeti švedski developer Mojang koji je osmislio poznatu igru Minecraft i za tu igru dobio preko 2,5 milijuna dolara.<sup>28</sup>

Poduzetnički inkubatori u Europi zasigurno pomažu razvoju financijskih tržišta i pri tome konsolidiraju timove talentiranih stručnjaka i na taj način novim tvrtkama otvaraju pristup stručnosti i brojnim investicijama te stvaraju okružje u kojem tvrtke mogu rasti, biti inovativne i kupovati druge tvrtke. Jedan od velikih nedostataka je manjak visoko kvalificirane radne snage ili ICT stručnjaka. Poduzetnički inkubatori i akceleratori su ti koji mogu pomoći startup tvrtkama i to na način da pokrenu određene stvari i usmjere poduzetnika, dok sve naučeno poduzetnici moraju sami primijeniti. Također, zemlja koja bi ubrzo mogla postati nacionalni startup inkubator je Velika Britanija koja trenutačno ima oko 205 inkubatora i 163 akceleratora.<sup>29</sup> Inkubatori većini tvrtki pružaju radni prostor ili ured, dok akceleratori nude jedan od oblika financiranja kao podršku startupovima.

Rizični i početni kapital je taj koji financira tehnološke tvrtke već godinama, a inkubatori su ti koji startupovima pružaju dodatnu potporu. U nastavku se navode najuspješniji i većinom poznati inkubatori, a to su: Reddit, Airbnb, Dropbox u Silicijskoj dolini, TechStars London i Startupbootcamp u Europi te španjolski Telefonica, Deutsche Telecom i Barclays. U Hrvatskoj se javlja startup akcelerator Iskon, zatim WhoAPI servis koji omogućuje dohvat iscrpnih informacija za pretraživanje internetskih domena. API-ju od velike koristi mogu biti web development tvrtke kako bi svojim korisnicima omogućili dodatne pogodnosti ili kako bi dobili dodatne iscrpne informacije za svoje potrebe. Hrvatski startup Oradian<sup>30</sup> koji je razvio platformu za mikrofinanciranje i samim time smanjio djelovanje američke startup tvrtke Prove predstavlja sustav za podršku financijskim institucijama u mikrokreditiranju. Dakle, startup Oradian omogućava financiranje siromašnog dijela stanovništva iz nerazvijenih zemalja koji nemaju mogućnost zaduživanja u financijskim institucijama. Cijeli softver zasnovan je kao set alata s mikrofinancijskim institucijama, mikrofinancijskim bankama i ruralnim bankama.

---

<sup>28</sup> Nikolić, G. i Zorić, D., op. cit., str. 101.

<sup>29</sup> Bone, Jonathan; Allen, Olivia; Haley, Christopher (2017) : Business incubators and accelerators: The national picture, BEIS Research Paper, No. 2017/7, UK Government, Department for Business, Energy & Industrial Strategy, London (pristupljeno 7. travnja 2020.)

<sup>30</sup> Oradian, Dostupno na: <https://oradian.com/> (pristupljeno 7. travnja 2020.)

Također, zasniva se na cloud tehnologiji koja drastično umanjuje troškove izrade i implementiranja aplikacije, a način plaćanja putem broja korisnika ovu aplikaciju čini atraktivnom njezinim korisnicima. Tako u Zagrebu postoje poduzetnici koji razvijaju poduzeća gdje cijele svoje prihode ostvaruju izvan granica te im je država Hrvatska putem HAMAG INVEST-a omogućila značajne iznose. Poznata hrvatska platforma cloud „Google Analytics“ za praćenje stoke osigurala je financiranje farmeru iz Osijeka da bi se pratila laktacija mlijeka te koja je sve oprema potrebna za kvalitetnu stoku. Glavni prodajni tim Google analytics nalazi se u SAD-u, a dodatno zapošljavaju u Zagrebu i Osijeku.<sup>31</sup>

Startup tvrtka Agrivi iz Kutine sudjelovala je na globalnom natjecanju World Startup Competition u Južnoj Koreji kao hrvatski predstavnik koju je izabralo Ministarstvo poduzetništva i obrta Republike Hrvatske. Trenutačno zapošljava visokoobrazovane agronome, ekonomiste i informatičare čiji broj svake godine sve više raste. Sustav startup Agrivi omogućuje upravljanje gospodarstvom, optimizaciju te organizaciju proizvodnog procesa. Također, pomaže poljoprivrednicima da zaštite svoje kulture i prinose na vrijeme pomoću automatskih alarma za bolesti i štetnike za svako polje.<sup>32</sup> Dakle ovo je jedan od sustava koji iz jednog određenog centra upravlja ljudima, zadacima, zalihama, financijama, mehanizacijom. Na temelju navedenog može se zaključiti da upravlja cjelokupnim gospodarstvom.

Velik problem u Hrvatskoj su ulagači, teško se pronalaze, a ako se pronađu nisu spremni ulagati u rizične projekte. U Hrvatskoj postoji jedna skupina koja ulaže u rizične projekte, Poslovni anđeli ili CRANE.<sup>33</sup> Poslovni anđeli naziv je za neprofitnu udrugu koja okuplja institucijske i privatne investitore koji su zainteresirani ulagati u inovativne tvrtke. Zbog malog izbora na hrvatskom tržištu, većina se hrvatskih poduzetnika natječe i traži ulagače na inozemnom tržištu.

Dakle, bez tehničke i konkretne financijske podrške teško je krenuti u neki kvalitetan posao, a još teže je krenuti kada se projekt zasniva samo na ideji. Postoji velik broj

---

<sup>31</sup> Osijek software city, Dostupno na: <http://softwarecity.hr/opcenito/osjecki-farmeron-investicija-2-65-milijuna-dolara-zaposljavanje-osijek-zagreb/> (pristupljeno 14. travnja 2020.)

<sup>32</sup> Startup Agrivi, Dostupno na: <https://www.agrivi.com/pocetna/o-nama>, (pristupljeno 14. travnja 2020.)

<sup>33</sup> Croatia business angels network, Dostupno na: <http://crane.hr/o-nama/> (pristupljeno 14. travnja 2020.)

platformi koje pomažu poduzetnicima da bi razvili svoja startup poduzeća i primakli svoje ideje i projekte onome što se traži. Put k uspjehu je doista težak i nije lako doći do željenog cilja, upravo zato što su želje kupaca velike, treba imati unikatan proizvod i sjajan dizajn koji će kupcu doslovce približiti proizvod. Također, najviše osnivači startup projekata pribojavaju se neuspjeha koji je itekako moguć i stoga bi bilo potrebno osmisliti načine kojima bi se poduzetnicima pomoglo ili ih odvratilo od projekta koji ne garantira uspjeh.

U Hrvatskoj se polako razvijaju startup poduzeća koja opstaju te na taj način i ostaju u zemlji. Nije velik broj koji su opstali, ali bitno je da se razvijaju da bi ta kultura jednom i u Hrvatskoj zaživjela u punom jeku. Uz malo sreće uskoro bi se hrvatska startup kultura mogla naći na međunarodnoj pa čak i na nacionalnoj sceni. Važno je razvijati startup poduzeća i dati podršku njihovom razvoju jer se na taj način potiče standard određene zemlje, zatim se doprinosi razvoju gospodarstva, otvaranju novih radnih mjesta, poticanju inovativnosti i kreativnosti mladih poduzetnika i uz sve to razvija se startup kultura.

## 5. PRISTUP FINANCIJSKIM SREDSTVIMA MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA U REPUBLICI HRVATSKOJ

Kada klasificiramo poduzetnike prvenstveno je bitno da zadovoljavaju određene kriterije. Mikro poduzetnici su oni koji ostvaruju prihod do 5,2 milijuna kuna, a aktiva im iznosi 2,6 milijuna kuna, dok pri tome imaju do deset zaposlenika. Mali poduzetnici se razlikuju od mikro poduzetnika njihova je aktiva do 30 milijuna kuna, a prihod koji ostvaruju iznosi do 60 milijuna kuna, uz to imaju u prosjeku oko 50 zaposlenika. U srednje poduzetnike ubrajaju se oni koji imaju aktivu 150 milijuna kuna, te prihod od 300 milijuna kuna, a prosječan broj zaposlenih je oko 250 zaposlenika.<sup>34</sup>

Što se tiče strukture hrvatskog gospodarstva iz tablice koja je prikazana u nastavku vidljivo je da je izrazito stabilna. Najveći udio u broju promatranih poduzeća mikro, malih i srednjih poduzeća ima sektor malih i srednjih poduzeća s udjelom od 99,7% u ukupnom broju poduzeća. Također važno je i naglasiti kako se u promatranom petogodišnjem razdoblju ukupan broj poduzeća konstanto povećava i time bilježi rast poduzeća uz istovremeno otvaranje novih radnih mjesta i rast gospodarstva.

Tablica 2. Broj subjekata i postotni udio s obzirom na veličinu poduzeća od 2014. do 2018. godine

|   | 2014.          |      | 2015.          |      | 2016.          |      | 2017.          |      | 2018.          |      |
|---|----------------|------|----------------|------|----------------|------|----------------|------|----------------|------|
|   | Broj subjekata | %    | Broj subjekata | %    | Broj subjekata | %    | Broj subjekata | %    | Broj subjekata | %    |
| <b>Sektor malih i srednjih poduzeća</b> | 104.116        | 99,7 | 106.221        | 99,7 | 114.156        | 99,7 | 119.752        | 99,7 | 130.757        | 99,7 |
| <b>Mikro i mala poduzeća</b>            | 102.895        |      | 105.029        |      | 112.809        |      | 118.352        |      | 129.259        |      |
| <b>Srednja poduzeća</b>                 | 1.221          |      | 1.192          |      | 1.347          |      | 1.400          |      | 1.498          |      |
| <b>Velika poduzeća</b>                  | 354            | 0,3  | 348            | 0,3  | 327            | 0,3  | 329            | 0,3  | 360            | 0,3  |
| <b>Ukupno</b>                           | 104.470        | 100  | 106.569        | 100  | 114.483        | 100  | 120.081        | 100  | 131.117        | 100  |

Izvor: izrada autora, temeljem: FINA (2019.) Analiza financijskih rezultata poduzetnika u Republici Hrvatskoj

<sup>34</sup> Pešić, M., Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, Ekonomski fakultet Osijek, 2016., str. 430.



Nadalje, gotovo tri četvrtine odnosno 72,2% svih zaposlenih u poslovnim subjektima Republici Hrvatskoj u 2018. godini zapošljavaju mikro, mala i srednja poduzeća. U 2018. godini porastao je broj zaposlenih u mikro poduzećima u odnosu na prethodnu godinu za 5,3%. Isto tako porastao je i broj zaposlenih u srednjim poduzećima za 6,1%, zatim broj u malim poduzećima porastao je za 3,8%, ali i broj u velikim poduzećima porastao je za 10,5%.

U 2018. godini sektor mikro, malih i srednjih poduzeća ostvario je 58% u 2018. godini ukupnog prihoda ostvarenog na razini Republike Hrvatske. Dakle kod svih tipova poduzeća uključujući i mikro poduzeća porastao je ukupan prihod u 2018. godini za razliku od prošle godine. Kod mikro poduzeća ukupan prihod porastao je s 94.384 milijuna kuna na 102.094 milijuna kuna.

Tablica 3. Veličina, zaposlenost, ukupan prihod, izvoz i zaposlenost poduzeća u razdoblju od 2017. do 2018. godine

| Ekonomski<br>kriterij<br>valorizacije<br>sektora | Veličina poduzeća |                |                |                |                |                |                |                |
|--|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|  | Mikro             |                | Mala           |                | Srednja        |                | Velika         |                |
|  | 2017.             | 2018.          | 2017.          | 2018.          | 2017.          | 2018.          | 2017.          | 2018.          |
| Broj<br>zaposlenih                               | 242.867           | 255.819        | 229.752        | 238.392        | 173.713        | 184.278        | 236.552        | 261.465        |
| Zaposlenos<br>t (udio)                           | 27,5%             | 27,2%          | 26,0%          | 25,4%          | 19,7%          | 19,6%          | 26,8%          | 27,8%          |
| Ukupan<br>prihod<br>(mil. kn)                    | 94.384            | 102.094        | 161.307        | 172.766        | 148.281        | 161.166        | 274.423        | 315.134        |
| Ukupan<br>prihod<br>(udio)                       | 13,9%             | 13,6%          | 23,8%          | 23,0%          | 21,8%          | 21,4%          | 40,5%          | 42,0%          |
| Izvoz (000<br>kn)                                | 10.121.<br>387    | 10.431.<br>958 | 26.989.<br>911 | 29.670.<br>621 | 35.254.<br>300 | 37.874.<br>363 | 65.477.<br>447 | 69.204.<br>745 |
| Izvoz (udio)                                     | 7,3%              | 7,1%           | 19,6%          | 20,2%          | 25,6%          | 25,7%          | 47,5%          | 47,0%          |

Izvor: izrada autora, temeljem: FINA (2019) Analiza financijskih rezultata poduzetnika u Republici Hrvatskoj

Da bi se odabrao relevantan izvor financiranja startup poduzeća potrebno je postaviti nekoliko važnih pitanja koje će samome poduzetniku dati odgovore na određena pitanja kako bi došao do odgovora za najboljim izvorom financiranja. Ono što se poduzetnik prvo treba zapitati koja sredstva su mu potrebna i koliko je tih sredstva potrebno zato što će si tim pitanjima dati odgovor ima li dovoljno sredstava ili barem dio za financiranje osmišljenog projekta. Sljedeća pitanja su rok kredita i otplata, ali i može li ponuditi određena jamstva u slučaju da ne bude u mogućnosti vratiti kredit koji je uzeo za financiranje projekta. Što se tiče financiranja mikro i malih poduzeća putem tržišta kredita važno je naglasiti kako mikro i mala poduzeća čine polovicu tržišta kredita, odnosno oko 50% i to predstavlja jedan veliki rizik.

Tablica 4. Kreditni plasmani poduzećima prema segmentima u razdoblju od šest godina

|                                    | Mikro i Mali   | Udjel M&M | Srednji        | Veliki         | Nepoznato   | Ukupno         |
|------------------------------------|----------------|-----------|----------------|----------------|-------------|----------------|
| <b>Kreditni ukupno</b>             |                |           |                |                |             |                |
| 31.12.2012                         | 45.758.320.565 | 47,4%     | 22.832.637.768 | 27.712.896.087 | 266.789.688 | 96.570.644.107 |
| 31.12.2013                         | 46.455.599.689 | 48,6%     | 20.671.722.714 | 28.195.791.370 | 249.377.759 | 95.572.491.532 |
| 31.12.2014                         | 44.728.181.718 | 48,6%     | 21.011.645.252 | 26.037.425.652 | 248.269.103 | 92.025.521.725 |
| 31.12.2015                         | 42.480.692.352 | 48,7%     | 19.809.953.069 | 24.642.583.984 | 298.218.116 | 87.231.447.522 |
| 31.12.2016                         | 39.218.288.058 | 46,1%     | 20.029.410.847 | 25.461.438.635 | 326.002.457 | 85.035.139.998 |
| 31.12.2017                         | 35.061.038.585 | 42,0%     | 19.285.687.824 | 28.317.603.884 | 877.647.665 | 83.541.977.958 |
| <b>Loši krediti ukupno</b>         |                |           |                |                |             |                |
| 31.12.2012                         | 19.212.659.518 |           | 5.623.907.897  | 4.050.912.696  | 130.333.664 | 29.017.813.775 |
| 31.12.2013                         | 19.480.883.477 |           | 5.599.417.643  | 5.705.082.217  | 108.551.382 | 30.893.934.719 |
| 31.12.2014                         | 20.885.076.869 |           | 6.551.154.940  | 4.744.619.590  | 110.968.801 | 32.291.820.200 |
| 31.12.2015                         | 20.019.417.181 |           | 5.396.882.872  | 4.941.453.419  | 134.525.790 | 30.492.279.263 |
| 31.12.2016                         | 16.322.145.292 |           | 3.954.774.322  | 3.459.781.514  | 135.430.445 | 23.872.131.573 |
| 31.12.2017                         | 10.631.411.937 |           | 2.771.570.804  | 4.701.503.637  | 156.396.684 | 18.260.883.062 |
| <b>Omjer loših kredita</b>         |                |           |                |                |             |                |
| 31.12.2012                         | 42,0%          |           | 24,6%          | 14,6%          | 48,9%       | 30,0%          |
| 31.12.2013                         | 41,9%          |           | 27,1%          | 20,2%          | 43,5%       | 32,3%          |
| 31.12.2014                         | 46,7%          |           | 31,2%          | 18,2%          | 44,7%       | 35,1%          |
| 31.12.2015                         | 47,1%          |           | 27,2%          | 20,1%          | 45,1%       | 35,0%          |
| 31.12.2016                         | 41,6%          |           | 19,7%          | 13,6%          | 41,5%       | 28,1%          |
| 31.12.2017                         | 30,3%          |           | 14,4%          | 16,6%          | 17,8%       | 21,9%          |
| <b>Novoodobreni krediti ukupno</b> |                |           |                |                |             |                |
| 31.12.2012                         | 20.050.324.594 |           | 14.753.058.746 | 26.510.905.668 | 40.000.848  | 61.354.289.856 |
| 31.12.2013                         | 22.915.133.987 |           | 10.595.907.338 | 22.940.138.241 | 44.288.960  | 56.495.468.526 |
| 31.12.2014                         | 25.654.542.535 |           | 9.472.724.389  | 18.701.085.287 | 67.554.668  | 53.895.906.880 |
| 31.12.2015                         | 25.369.077.445 |           | 10.366.844.946 | 22.284.371.210 | 119.640.093 | 58.139.933.694 |
| 31.12.2016                         | 24.287.892.575 |           | 13.522.543.685 | 29.539.895.184 | 151.990.699 | 67.502.322.143 |
| 31.12.2017                         | 21.333.445.058 |           | 12.754.280.050 | 24.660.767.026 | 696.484.614 | 59.444.976.748 |

Izvor: Hrvatska narodna banka (2018): Hub analize

Na temelju tablice vidljivo je povećanje velikih kredita, a smanjenje mikro i srednjih. No nije potrebno to gledati vjerodostojno jer stanja kredita nisu baš pouzdan indikator, ali svakako ih valja prokomentirati. Također, u tablici je vidljivo kako je omjer loših kredita daleko veći kod mikro i malih poduzeća nego kod srednjih i velikih

poduzeća, a isto tako i broj novoodobrenih kredita mikro i malih je daleko veći od srednjih, ali u nekim godina i veći od novoodobrenih velikih kredita. Važnost mikro i malih poduzeća vidljiva je kod promatranja novoodobrenih kredita gdje za razliku od srednjih i velikih novoodobrenih kredita koji bilježe rast u 2015. i 2016. godini, mikro i mali novoodobreni krediti rastu dvije godine ranije što je potrebno za gospodarski oporavak. Isto tako važno je primijetiti i pad mikro i malih novoodobrenih kredita u 2017. godini u Hrvatskoj, a jedan od mogućih razloga njihovog pada je svakako i kriza u Agrokoru koja se prvenstveno proširila na dobavljače tvrtke koji su većinom male i srednje veličine. Iako se iz prethodnih učenja može zaključiti da postoji mogućnost kako se pad novoodobrenih kredita dogodio zbog toga što su mikro i mala poduzeća osjetljivija na vanjske šokove što objašnjava da se kod njih javila kriza prije nego kod velikih i srednjih poduzeća.

Nadalje, potrebno je poznavati određene investitore i preferencije kupaca, ali i bitno je zapitati se zašto baš odabrali taj način financiranja, možda on nije nužan ili postoji neki drugi i bolji način financiranja. Ključno pitanje koje si poduzetnik postavlja je hoće li mu taj oblik financiranja koji je odabrao moći doprinijeti ostvarenju njegove poslovne ideje i realizaciji osmišljenog poslovnog plana.

Svaki poslovni plan započinje idejom, ali zato odluke o financiranju startup projekta pripadaju financijskom menadžmentu. Poslovni plan je taj koji prikazuje na koji način će financijski menadžment iskoristiti financijska sredstva i kako ih poduzetnik planira iskoristiti. Na taj način jasno se definiraju učinci i cilj koji se namjerava postići te kako će se odvijati financiranje i kako će se odraziti uporaba posuđenih sredstva na financiranje projekta. Financiranje poduzeća je ono koje mora biti u interesu samo startup poduzeću i koje mora činiti funkciju razvoja poduzeća, odnosno projekta.

Procesom analize ostvarivosti poduzetnik testira ideju i dobiva prvu informaciju o tome što mu je još potrebno da bi krenio u poduzetnički pothvat i razvijao svoju ideju. Nakon svega navedenog poduzetnik sastavlja poslovni plan u kojem objašnjava strukturu novog poduzeća, zatim daje uvid u način poslovanja i na koja tržišta želi plasirati proizvod, ali isto tako sastavlja i detaljan opis proizvoda i određuje si višu, nižu i srednju cijenu proizvoda i određene financijske troškove koje će imati tijekom proizvodnje. Dakle, uvidom u potrebe tržišta i pristupom novim tehnologijama, poduzetnik dolazi do ideje koju realizira i pretvara u poslovni koncept, odnosno kreće

u biznis. Zatim testira svoju poslovnu ideju na temelju testa ostvarivosti kako bi dobio informacije o onome što je potrebno još učiniti prije osnivanja poduzeća. Nakon toga sastavlja poslovni plan i osniva startup poduzeće.

Poslovni koncept označava proces testiranja poslovnog projekta s četiri pitanja.<sup>35</sup> Prvo od četiri pitanja kojim se testira poslovni projekt je tko je kupac proizvoda koji se namjerava proizvesti u odabranom poduzeću, zatim slijedi drugo pitanje koje glasi koji će proizvod izazvati zainteresiranost kupaca za kupnjom. Treće pitanje koje je važno za testiranje poslovnog projekta odnosi se na koristi koje kupac ima od određene usluge ili proizvoda i kojim putem će kupac najlakše doći do proizvoda, odnosno hoće li to biti otvorena prodaja, prodaja u trgovinama namijenjena toj vrsti proizvoda ili internetska prodaja.

Kada se postavlja poslovni model, također se misli na proces koji je sastavljen od četiri faze. Prva faza odnosi se na samu poziciju poduzeća u lancu vrijednosti, druga faza je faza u kojoj se utvrđuje kome se plaća i za što se plaća, treća faza je faza u kojoj se procjenjuje utjecaj kupca na ponuđača i četvrta faza je faza u kojoj se identificiraju svi izvori prihoda. Sljedeća na redu je analiza ostvarivosti u kojoj poduzetnik dobije informacije prije nego li krene dalje s idejom i krene s osnivanjem poduzeća. U toj analizi poduzetnik mora dati odgovor na tri važna pitanja. Prvo pitanje koje si postavlja je koliki je broj kupaca na tržištu koji su u potražnji za proizvodom koji namjerava proizvoditi te kakva je veličina tržišta, odnosno je li dovoljno velika da bi ideja bila ostvariva. Sljedeći odgovor je na pitanje o razumnim i prihvatljivim izdacima, dakle temelje li se kapitalni izdaci za početak na procjeni troškova i prodaje. Zadnje pitanje na koje si poduzetnik mora dati odgovor kod analize ostvarivosti je koliko je poduzetnički tim snažan da realizira projekt. Analiza ostvarivosti testira proizvod ili uslugu, potrošače, osnivački tim i financije.

Razlikujemo dvije glavne podjele izvora financiranja startup projekata, a to su izvori vlastitog kapitala i izvori tuđeg kapitala.<sup>36</sup> Izvori tuđeg kapitala su izvori do kojih

---

<sup>35</sup> Izvori financiranja start up poduzeća, Priručnik za korisnike usluga i potencijalne stanare poduzetničkog inkubatora, Dostupno na: [http://bic-vukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC\\_2\\_Izvori\\_financiranja\\_start\\_up\\_poduzeca.pdf](http://bic-vukovar.hr/web/ink/images/BIC/dokumenti/BIC_2_Izvori_financiranja_start_up_poduzeca.pdf) (pristupljeno 15. travnja 2020.)

<sup>36</sup> *ibidem*, str. 27.

poduzetnik dolazi posudbom sredstava i pri tome preuzima obvezu vraćanja preuzetih sredstava zajmodavcu. Neki od izvora tuđeg kapitala su kreditne linije HBOR-a, instrumenti HAMAG-a, mikrokreditiranje, bespovratne financijske potpore, programi kreditiranje ženskog poduzetništva, poduzetništva mladih i poduzetnika početnika te programi jamstava EU početnik. Kada govorimo o izvorima vlastitog kapitala tada mislimo na izvore kapitala gdje se ne stvaraju dužnički odnosi i gdje poduzetnik nije dužan vratiti sredstva već poduzetnik dobiva određeni udio u poduzeću. Neki od izvora financiranja vlastitog kapitala su: poslovni anđeli – CRANE, fondovi za gospodarsku suradnju, rodbina i prijatelji kao i drugi poduzetnik, te fondovi rizičnog kapitala.

### **5.1. Kreditne linije HBOR-a**

Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR)<sup>37</sup> predstavlja razvojnu i izvoznju banku Republike Hrvatske s osnovnom zadaćom poticanja hrvatskog gospodarstva. Izdavanjem garancija, poslovnim savjetovanjem, kreditiranjem, osiguranjem izvoza od komercijalnih i političkih rizika, između poduzetničkih ideja i njihovih ostvarenja osnažuje konkurentnost hrvatskog gospodarstva. Vlasnik HBOR-a je Republika Hrvatska koja je osnovana sa svrhom kreditiranja razvitka i obnove hrvatskog gospodarstva. Glavne djelatnosti Hrvatske banke za obnovu i razvitak su: osiguranje izvoza hrvatskih roba i usluga od netržišnih rizika, poticanje izvoza, financiranje infrastrukture, poticanje zaštite okoliša, financiranje obnove i razvitka hrvatskog gospodarstva te potpora razvitku malog i srednjeg poduzetništva.

Hrvatska banka za obnovu i razvitak kroz velik broj programa potiče razvoj malog i srednjeg poduzetništva, što znači da su mikro, mala i srednja poduzeća najveći korisnici programa Hrvatske banke za obnovu i razvoj. Program kreditiranja za mlade, žene i poduzetnike početnike namijenjen je financiranju poduzetnika izravno ili putem poslovnih banaka. Prihvatljivi korisnici takvih kredita mogu biti: obrtnici, trgovačka društva, obiteljska poljoprivredna gospodarstva ili OPG, fizičke osobe koje samostalnu obavljaju djelatnost, mladi poduzetnici, početnici ili startup poduzetnici, žene poduzetnice, ali isto tako i određene ustanove i zadruge. Najveći iznos kredita namijenjen mladima, ženama i startup poduzetnicima iznosi 2 milijuna kuna ovisno o

---

<sup>37</sup> Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR), Dostupno na: <https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/otomana/> (pristupljeno 15. travnja 2020.)

namjeni i strukturi ulaganja, ali i o specifičnostima i samoj kreditnoj sposobnosti navedenih korisnika. Pri tome je moguće kreditirati samo do 85% predračunske vrijednosti investicije ili projekta i to bez PDV-a, dok za kredite do 700.000,00 kuna postoji mogućnost kreditiranja sto postotne predračunske vrijednosti investicije ili projekta bez PDV-a.<sup>38</sup> Takvi krediti su namijenjeni ulaganjima u osnovna sredstva, dakle materijalnu imovinu koju čine zemljišta, građevinski objekti, uređaji, oprema, stado i podizanje dugogodišnjih nasada, ali i nematerijalnu imovinu kao što su razvoj proizvoda, franšize, koncesije, licence i patenti. Cilj ulaganja u osnovna sredstva pokretanje je samog poslovanja, uvođenje novih tehnologija, povećanja kapaciteta i modernizacija poslovanja, ali najvažnije je cilj i poticanje novog zapošljavanja te uvođenje novih proizvoda i usluga. Druga namjena ovakve vrste kredit su ulaganja u trajna obrtna sredstva kod kojih je iznos kredita namijenjen ulaganju u obrtna sredstva, a uglavnom može iznositi do 30% kredita.

Kreditiranje mladih, žena i poduzetnika početnika ostvaruje se u suradnji s poslovnim bankama na način da korisnik kredita poslovnoj banci dostavi ispunjen zahtjev uz odgovarajuću dokumentaciju. Postoji i drugi način, a to je putem izravnog kreditiranja korisnika kredita, osim onih koji nisu u sustavu PDV-a, gdje korisnik predaje zahtjev i važeću dokumentaciju Hrvatskoj banci za obnovu i razvitak.

Valuta kredita može biti u kunama ili kunski kredit uz valutnu klauzulu vezanu za euro. Kamatna stopa unaprijed je propisana i njezina fiksna vrijednost iznosi 2% godišnje, no postoje i moguća sniženja pa je tako za -0,2 postotna boda moguće sniziti kamatu za mlade, dok je za -2 postotna boda moguće sniziti kamatnu stopu uz određenu subvenciju grada, općine ili županije.

HBOR obavljanje usluga uzima i određene naknade za obradu kreditnog zahtjeva, za rezervaciju sredstava i ostale naknade. Rok korištenja kredita ovisno o namjeni i dinamici ulaganja ide u pravilu do 12 mjeseci, ali može se produljiti i na dulji rok ako je potrebno. Na temelju dokumentacije za namjensko korištenje kredita, dio kredita za financiranje osnovnih sredstava koristi se isplatom na račun prodavatelja ili izvođača radova. Uz obavezno pravdanje dokumentacijom kojom se dokazuje

---

<sup>38</sup> Krediti za poduzetnike, Dostupno na: [https://caetus.hr/kredit-za-poduzetnike-zastupanje/?gclid=EAlaIQobChMlobjosKqS6AIVGJSyCh2Dfw31EAAYASAAEglpGfD\\_BwE](https://caetus.hr/kredit-za-poduzetnike-zastupanje/?gclid=EAlaIQobChMlobjosKqS6AIVGJSyCh2Dfw31EAAYASAAEglpGfD_BwE) (pristupljeno 15. travnja 2020.)

namjensko korištenje kredita, dio kredita namijenjen za financiranje obrtnih sredstava može se isplatiti na račun korisnika kredita. Rok otplate kredita za mlade, žene i poduzetnike početnike uglavnom je do 12 godina, uz poček od 3 godine. Uz određena izuzeća moguće je odobriti i rok otplate do 15 godina uz poček do 5 godina za obnavljanje dugogodišnjih poljoprivrednih nasada te je moguće odobriti i na rok otplate do 14 godina uz poček do 4 godine za ulaganja u turizam. Što se tiče načina otplate najčešće se obavlja u jednakim polumjesečnim, mjesečnim ili tromjesečnim ratama. Poslovne banke koje su uključene u suradnju programa kreditiranja poduzetnika početnika, žena i mladih su sljedeće: Addiko Bank d.d. Zagreb (PR), Agram banka d.d. Zagreb, Banka Kovanica d.d. Varaždin, BKS Bank AG Glavna podružnica Hrvatska, Croatia banka d.d. Zagreb, Erste & Steiermärkische bank d.d. Rijeka (PR), Hrvatska poštanska banka d.d. Zagreb (PR), Istarska kreditna banka d.d. Umag, J&T banka d.d. Varaždin, Karlovačka banka d.d. Karlovac, Kentbank d.d. Zagreb, OTP BANKA d.d. Split (PR), Partner banka d.d. Zagreb, Podravska banka d.d. Koprivnica (PR), Privredna banka Zagreb d.d. Zagreb (PR), Raiffeisenbank Austria d.d. Zagreb (PR), Sberbank d.d. Zagreb (PR), Slatinska banka d.d. Slatina (PR) i Zagrebačka banka d.d. Zagreb (PR).<sup>39</sup>

Dakle u 2017. godini za mikro poduzeća, poduzetnike početnike, mlade poduzetnike i poduzetnice odobreno je 57,82 milijuna kuna s kojima je podržano i 205 projekata. Unatoč tome u 2018. godini najveći broj korisnika kredita HBOR-a su mikro, mala i srednja poduzeća kojima je odobreno 1853 kredita u iznosu od 1,96 milijarde kuna, a pri tome su koristili 24 kreditna programa koja se koriste putem leasinga ili okvirnih kredita s poslovnim bankama.<sup>40</sup> Vidljivo je da je u 2018. godini povećanje od preko 9% što je iznimno dobar rast koji je velikim dijelom rezultat kreditiranja projekata sufinanciranih iz EU.

Također, postoje i neke druge kreditne linije HBOR-a kao što su investicije privatnog sektora, ESIF krediti za poduzetnike i ostali krediti za poduzetnike HBOR-a.

---

<sup>39</sup> Hrvatska banka za obnovu i razvitak, Program kreditiranja poduzetnika početnika, 2018., Dostupno na: [https://www.hbor.hr/kreditni\\_program/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika/](https://www.hbor.hr/kreditni_program/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika/) (pristupljeno 15. travnja 2020.)

<sup>40</sup> Izvješće o malim i srednjim poduzećima, Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, Dostupno na: <http://www.cepor.hr/wp-content/uploads/2015/03/SME-REPORT-2019-HR-WEB.pdf>, 2019., str. 79. (pristupljeno 29. travnja 2020.)

Prihvatljivi korisnici za investicije privatnog sektora su: obrtnici, trgovačka društva, fizičke osobe koje samostalno obavljaju djelatnost, mladi, poduzetnici početnici i obiteljska poljoprivredna gospodarstva. Najveći iznos kredita ovisi o kreditnoj sposobnosti korisnika kredita, namjeni i specifičnostima, ali i o raspoloživim izvorima financiranja HBOR-a i određenim vrstama ulaganja. Pri takvoj vrsti kreditiranja moguće je kreditirati do 75% predračunske investicije bez PDV-a.

Sljedeće kreditne linije važne za poduzetnike su ESIF krediti za rast i razvoj i investicijski krediti za ruralni razvoj. Prihvatljivi korisnici ESIF kredita su mikro, mali i srednji poduzetnici koji posluju na teritoriju Republike Hrvatske najmanje dvije godine, prije nego li podnesu zahtjev za kredit i pri tome moraju ispunjavati sve uvjete i odnose se samo na one koji planiraju ulaganja u prihvatljivim sektorima. Također, važna kreditna linija HBOR-a su investicijski krediti za ruralni razvoj čiji su prihvatljivi korisnici prerađivači poljoprivrednih proizvoda, poljoprivrednici i subjekti koji svoje sudjelovanje ostvaruju u sektoru šumarstva. Takav način kreditiranja obavlja se isključivo putem poslovnih banaka. Ostali krediti za poduzetnike HBOR-a su: EU projekti, obrtna sredstva, investicije javnog sektora, izvoz i drugi.

U 2018. godini iz ESIF kredita za rast i razvoj odvojeno je za investicije mikro, malih i srednjih poduzeća 173.76 milijuna kuna kredita. U okviru inicijative za zapošljavanje mladih, mala i srednja poduzeća imala su mogućnost korištenja snižene kamatne stope za 0,2 postotna boda koja je za cilj imala zapošljavanje mladih ljudi, financiranje ulaganja malih i srednjih poduzeća u vještine i obrazovanje. Također, potpisan je sporazum o financiranju pod nazivom „Investicijski krediti za ruralni razvoj“ s ciljem pružanja potpore ulaganjima iz šumarskog, prerađivačkog i poljoprivrednog sektora.<sup>41</sup>

## **5.2. Instrumenti HAMAG BICRO-a**

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije – HAMAG BICRO nastala je spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO) koja se razvija s ciljem pružanja podrške poduzetnicima kroz sve faze njihovog poslovanja. HAMAG

---

<sup>41</sup> *loc. cit.*



BICRO provodi program ESIF mikro i malih zajmova gdje se mikro dijele na zajmove investicijskih sredstava i zajmove obrtnih sredstava.<sup>42</sup>

U kredite za poduzetnike HAMAG BICRO-a ubrajamo krizne zajmove za poduzeća koja su pogođena krizom, ESIF zajmove i ESIF zajmove za ruralni razvoj.<sup>43</sup> Krizni zajmovi za poduzeća koja su pogođena krizom COVID-19 po kojoj je i financijski zajam dobio ime čini zajam za obrtna sredstva koji je namijenjen subjektima gospodarstva koji su pogođeni pandemijom koronavirusa u 2020. godini. Odnosi se na mikro, mala i srednja poduzeća, a u cijelosti je financiran iz Europskog fonda za regionalni razvoj. Rok korištenja kredita je do 6 mjeseci uz poček od 12 mjeseci i uz rok otplate minimalno 2 godine.

Iznos zajma je 750.000,00 kuna pri kamatnoj stopi od 0,25%, dok je rok otplate kredita 5 godina uz poček, a kao osiguranje služi Zadužnica samoga korisnika. Europski strukturni i investicijski fondovi koji nude mikro zajmove namijenjeni su mikro, malim srednjim gospodarstvima, a iznos mikro zajma je 25.000,00 eura s kamatnom stopom od 0,5% do 1% na rok od 3 mjeseca uz poček nekoliko mjeseci i ako je rok otplate minimalno dvije godine. Takvu vrstu zajmova izravno odobrava HAMAG BICRO gdje se kao instrument zajma uzima zadužnica korisnika zajma.

ESIF zajmovi su vrsta zajmova koja je idealna za poduzetnike početnike ili one koji imaju u planu osnivanje poduzeća, ali isto tako idealni su i za poduzetnika iz mikro, malih i srednjih poduzeća. ESIF zajmovi imaju najmanju kamatnu stopu koja se kreće od 0,1% do 1% uz poček do jedne godine bez bilo kakvih dodatnih troškova rezervacije, kamatnog ili valutnog rizika odnosno kamate su fiksne. Dakle, kao što je poznato i otprije ESIF zajmovi dijele se na mikro investicijske programe do 25.000 eura, na male investicijske zajmove do 50.000 eura i na program za obrtna sredstva do 25.000 eura.

---

<sup>42</sup> Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, Dostupno na:

<https://hamagbicro.hr/o-nama/osnivanje/> (pristupljeno 15. travnja 2020.)

<sup>43</sup> Financijski instrumenti, Dostupno na: <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/> (pristupljeno 15. travnja 2020.)

Tablica 5. Odobreni ESIF zajmovi u 2017. i 2018. godini

|  | Broj odobrenih<br>zahtjeva 2017. | Iznos<br>odobrenih<br>zahtjeva (u<br>tisućama kn)<br>2017. | Broj<br>odobrenih<br>zahtjeva<br>2018. | Iznos odobrenih<br>zahtjeva (u tisućama<br>kn) 2018. |
|--|----------------------------------|--|--|--|
| <b>ESIF Mali zajam</b>                         | 440                              | 148.110  | 455                                    | 154.732  |
| <b>ESIF Mikro zajam za<br/>obrtna sredstva</b> | 94                               | 14.950   | 45                                     | 7.605  |
| <b>ESIF Mikro<br/>investicijski zajam</b>      | 97                               | 12.009   | 113                                    | 14.805   |
| <b>UKUPNO</b>                                  | 631                              | 175.069  | 613                                    | 177.142  |

Izvor: izrada autora, temeljem: HAMAG BICRO (2018) Godišnje financijsko izvješće

Ukupan broj zaprimljenih zahtjeva u 2018. godini je 613 zahtjeva što iznosi 177.142 milijuna kuna, dok je najveći broj ulaganja u Gradu Zagrebu i Splitsko-dalmatinskoj županiji. U roku šest mjeseci investicijski zajmovi se moraju potrošiti, dok se unutar tri mjeseca moraju potrošiti nakon određenog ulaganja koje je provedeno. Njihova uloga isključivo je namjenska i koriste novim investicijama što znači da zatvaranje postojećih obveza nije moguće. Uglavnom se investicijski zajmovi koriste za ulaganja u osnovna sredstva koja čine strojevi, uređaji, alati, nekretnine i oprema. Vrlo je važno istaknuti kako se kod ESIF zajmova može prebaciti do 30% iznosa zajma u obrtna sredstva i pri tome mora najmanje 70% biti usmjereno prema sredstvima za rad. Pokrivanju tekućih troškova kao što su pokrivanje troškova bruto plaće, sirovina, najma poslovnog prostora, zaliha i repromaterijala služe obrtna sredstva. Na ESIF zajmove mogu se prijaviti fizičke osobe koje u planu imaju osnovati poduzeće ili već registrirana i postojeća poduzeća. ESIF zajmovi za ruralni razvoj, odnosno financijski instrumenti, mali zajmovi za ruralni razvoj i mikro zajmovi za ruralni razvoj

sufinancirani su iz sredstava Europskog poljoprivrednog fonda za ruralni razvoj te su namijenjeni subjektima malog gospodarstva.

Tablica 6. Odobreni zajmovi za ruralni razvoj u 2018. godini

| Program                                     | Broj odobrenih zahtjeva | Iznos odobrenih zahtjeva<br>(tisućama kn) |
|---|-------------------------|---|
| Mali investicijski zajam za ruralni razvoj  | 41                      | 13.800                                    |
| Mikro investicijski zajam za ruralni razvoj | 7                       | 788                                       |
| <b>UKUPNO</b>                               | <b>48</b>               | <b>14.588</b>                             |

Izvor: izrada autora, temeljem: HAMAG BICRO (2018) Godišnje izvješće za 2018. godinu

Do kraja 2018. godine od predanih 89 zahtjeva odobreno je 48 zahtjeva, a najveći broj odobrenih zajmova za ruralni razvoj je u Osječko-baranjskoj županiji gdje ih je odobreno 14, zatim u Koprivničko-križevačkoj županiji odobreno ih je 10, a u Bjelovarsko-bilogorskoj županiji odobreno ih je 9.

Izravno se odobravaju zajmovi subjektima malog i mikro gospodarstva u šumarskom, poljoprivrednom i prerađivačkom sektoru i to u skladu s uvjetima programa ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje od šest godina. Kao i kod klasičnih investicijskih zajmova imamo slične uvjete gdje kamata iznosi 0,25% ili 0,1%.

### 5.3. Jamstveni program EU početnik

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije izdaje jamstva za pokriće dijela glavnice kredita subjektima malog gospodarstva. Jamstveni program EU početnik pomoć je onim poduzetnicima koji namjeravaju poslovati do dvije godine. Ovaj program realizacija je potpisanog sporazuma Inovacije EU (CIP) i Okvirnog programa za konkurentnost koji za cilj ima pružiti podršku mikro, malom i srednjem poduzetništvu u Republici Hrvatskoj kako bi poticali poduzetnike početnike i omogućili dostupnost kredita važećim korisnicima. Jamstveni program EU početnik je vrsta programa u kojem se izdaju jamstva za pokriće dijela glavnice kredita subjektima koji posluju do dvije godine. Također i žene poduzetnice jedna su od ciljnih grupa ovog programa. Ovakav oblik financiranja određen je temeljem jamstva

utvrđenog u okviru Okvirnog programa za konkurentnost i inovacije Europske unije. Postotak jamstva kreće se od 10% do 80% glavnice kredita gdje je najviši iznos propisan ovisno o kojoj mjeri se radi.<sup>44</sup>

Postoje tri vrste ulaganja u mala gospodarstva za EU početnike, a to su:<sup>45</sup>

1. Mjera A – Investicije
2. Mjera B – Obrtna sredstva
3. Mjera C – Inovacije
4. Mjera D – Leasing

Mjera A – Investicije se dijele na dvije podmjere, odnosno na mjeru A1 i mjeru A2. Najviši iznos jamstva kod mjere A1 iznosi do 10 milijuna kuna, gdje je taj iznos namijenjen povećanju kapaciteta u prerađivačkoj industriji u Republici Hrvatskoj i proširenju ponude u turizmu. Kod druge mjere A2 najviši iznos jamstva iznosi do 3 milijuna kuna za sve ostale djelatnosti. U okviru ove mjere izdaju se jamstva za kredite odobrene za financiranje ulaganja u dugotrajnu nematerijalnu imovinu, kratkotrajnu imovinu i dugotrajnu materijalnu imovinu. Najviše 30% od iznosa kredita čini dopušteni udio kratkotrajne imovine.

Mjera B – Obrtna sredstva, također se dijeli na dvije podmjere i to na mjeru B1 i mjeru B2. Kod mjere B1 najveći iznos jamstva je do 1.000.000,00 kuna, dok je najviši iznos jamstva kod mjere B2 namijenjen mikrokreditiranju i iznosi do 160.000,00 kuna. Najmanje 50% iznosa kredita na žiro račune vjerovnika kreditor je dužan isplatiti namjenski sredstva kredita, dok je na žiro račun poduzetnika moguće isplatiti ostatak.

Mjera C – Inovacije za razliku od prethodne dvije mjere nema dodatnih podmjera. Najviši iznos jamstva kod mjere C iznosi 5.000.000 kuna, dok se jamstva izdaju za financiranje ulaganja u kratkotrajnu imovinu, dugotrajnu nematerijalnu i materijalnu imovinu. Najviše 30% od iznosa kredita dopušteni je udio kratkotrajne imovine u kreditu.

---

<sup>44</sup> EU početnik-jamstveni program za mlade poduzetnike, Dostupno na: <https://europski-fondovi.eu/vijesti/eu-po-etnik-jamstveni-program-za-mlade-poduzetnike> (pristupljeno 16. travnja 2020.)

<sup>45</sup> Kako do jamstva HAMG BICRO-a za EU početnike, Dostupno na: <https://www.eurokonzalting.com/index.php/bespovratna-sredstva-i-kredit/item/891-kako-do-jamstva-hamag-bicro-eu-pocetnik> (pristupljeno 16. travnja 2020.)

Mjera D – Leasing ili zadnja mjera, također ima dvije podmjere i to mjeru D1 i mjeru D2. Najviši iznos jamstva kod mjere D1 iznosi 10.000.000 kuna koji je namijenjen povećanju kapaciteta u prerađivačkoj industriji u Republici Hrvatskoj, ali i za proširenje ponude u turizmu. Najviši iznos kod mjere D2 za sve ostale djelatnosti je 3.000.000 kuna. Najčešće u okviru ovog jamstva za EU početnike moguće je dobiti jamstvo za ulaganje u dugotrajnu nematerijalni i materijalnu imovinu. Isključivo se ovom mjerom podržava financijski leasing koji je namijenjen onima koji istekom ugovora žele steći vlasništvo nad objektom, a dok traje ugovor moraju ga knjižiti kao imovinu tvrtke, dakle mjesečno amortizirati. Kod mjere D – Leasing, učešće iznosi najmanje 20%. Mjera D ili financijski leasing obrađuje se na način da zahtjev potpisuje i podnosi poduzetnik malog gospodarstva na uređenom obrascu uz potpis kreditora. Za razliku od prijašnjih mjera, kod mjere D poduzetnik malog gospodarstva ima pravo prije zahtjeva za kredit od HAMAG BICRO-a zatražiti pismo za izdavanje jamstva koje vrijedi šest mjeseci od datuma izdavanja. Na službenoj internetskoj stranici HAMAG BICRO-a nalazi se sva potrebna dokumentacija koja se prilaže uz zahtjev poduzetnika.

#### **5.4. Poslovni anđeli – CRANE**

CRANE čini hrvatsku mrežu poslovnih anđela, odnosno obuhvaća privatne investitore koji su zainteresirani za ulaganja u inovativne i proizvodne tvrtke u početnom stadiju razvoja. Hrvatska mreža poslovnih anđela – CRANE najstarija je organizacija u Hrvatskoj i jedna od najuspješnijih organizacija u Europi. Zajedničkom inicijativom nekoliko institucija pokrenuta je Udruga 2008. godine, a vrlo je važno za istaknuti da su članovi hrvatske mreže poslovnih anđela uložili preko 35 milijuna u hrvatske tvrtke. Sa sjedištem u Bruxellesu CRANE je član Europske mreže poslovnih anđela – EBAN<sup>46</sup> koja predstavlja vodeću svjetsku organizaciju ulagača u „Early stage“ tvrtke. Isto tako CRANE je nacionalni „lead“ član GBAN-a, odnosno Svjetske organizacije poslovnih anđela sa sjedištem u Washingtonu D.C. Kada se kaže pojam

---

<sup>46</sup> EBAN & BOFIDI, EBAN Compendium of Fiscal Incentives, 2018., Dostupno na:

<http://www.eban.org/wp-content/uploads/2019/11/Fiscalcompendium.pdf>

poslovni anđeli pri tome se misli na imućne pojedince, lidere, uspješne poduzetnike koji su jako zainteresirani za ulaganje u startup tvrtke, odnosno inovativne tvrtke.<sup>47</sup>

Nadalje, ulaganja se odvijaju na način da u vlasnički dio ulazi ulagač koji pri tome pruža pomoć komercijalizaciji projekta i daljnjem razvoju. Može se dogoditi i situacija gdje više investitora želi ulagati u jedan projekt i ako se dogodi takva situacija onda se odabire predstavnik investitora koji će ulagati u ime drugih investitora. Uloga poslovnih anđela je pružanje savjeta mladim poduzetnicima i tvrtkama i pri tome pomažu njihovom rastu, ali i da im pružaju posebne vještine, poslovne kontakte i ekspertize. Kada poslovni anđeli uđu u startup, tada startup dobiva otvorenje puta koji je poznat sektoru, pa je zbog toga preporučljivo da prouče u kojima je on područjima stručnjak. Najčešće poslovni anđeli ulažu u sektore i regije koji su im dobro poznati, dok je razlog njihova ulaganja stvaranje nove vrijednosti, poticanje poduzetništva i određena poslovna aktivnost. Što se tiče ulaganja, najčešće se kreću u rasponu od 10 do 150 tisuća eura. Made in CEE je inicijativa koja je pokrenuta 2018. godine s ciljem da spaja poslovne anđele i burze te da pruža podršku najboljim startup tvrtkama u Srednjoj i Istočnoj Europi.<sup>48</sup>

Poslovni anđeli – CRANE dosad su uložili u 20 investicija, a organizirali su i edukativni događaj „Startup srijedu“ koja se održava nekoliko puta godišnje. Gdje se održavaju kratka izlaganja o uspjehu, startupu i poduzetništvu te gosti koji su uspjeli iznose svoje ideje i načine na koje su pokrenuli svoje startupove i kako danas posluju.

Neke od poznatih investicija u koje su uložili poslovni anđeli su Bonamie odnosno online modna destinacija za samopouzdanu mlade djevojke koja nude outfite popularnih trendseterica i svjetskih trendova s modnih pista. Zatim X8 koji rješava volatilnosti krypto valuta. Najpoznatija krypto valuta je Bitcoin koja je u samo godinu dana porasla s 300 na 3.000 dolara, a za dva tjedna se spustila na 2.500 dolara. Zatim ABCTIM čija je ideja uspostaviti jugoistočnu Europu kao regiju inovacija. Nadalje, tu je i mobilna aplikacija Peep koja račun na instagramu pretvara u poslovnu web stranicu, te APP-RAY koji skenira aplikacije pomoću kojih bi se pronašle prijete

---

<sup>47</sup> Croatian business angels network, Dostupno na: <http://crane.hr/o-nama/> (pristupljeno 16. travnja 2020.)

<sup>48</sup> EBAN CEE, Dostupno na: <http://ebancee.org/eban-cee-community-to-launch-made-in-the-cee-with-stock-exchanges-and-business-angels/> (pristupljeno 29. travnja 2020.)

korporativnim i osobnim podacima. Sljedeća investicija je Facility softver koji upravlja hotelom koji zamjenjuje telefon, papir i komunikaciju uživo jednostavnim programom. Isto tako, uložili su u FokusPokus internetski časopis za čitatelje koji su zainteresirani za komentare i kvalitetne sadržaje. Zatim dolazi i SYMWARO koji razvija pametna rješenja za vodne ploče, vodene radove, tvrtke za gospodarenje otpadom. VIBERATE je online platforma za poslovnu inteligenciju i umrežavanje za glazbene profesionalce. ULU kroz ekosustav vozača, vozila i tvrtki povezanih s automobilskom industrijom potiče biznis automobilske industrije. Tu su još i Scorrers, Nanodiy, Unique Travel Set, Lionscube, Wemy, Ultijack, Likeri, SnapTap, Zimo Digital, KreatorTV, Trillanium, Entrio, OffSpace, Volim-novac.hr, XEE tech. X2GF, Myrio, Oncefootball, WhoAPI, Naklikaj, OPG Medić, Repsly, Hipersfera i EkoVal.<sup>49</sup>

Od 2008. godine kada je pokrenuta udruga CRANE do 2018. godine u hrvatske tvrtke uloženo je više od 35 milijuna kuna. U 2017. godini iznos ulaganja iznosio je 1,1 milijun eura što je jako mali rast od 2,9% u odnosu na 2016. godinu u kojoj je uloženo 1 milijun eura. Prema EBAN-u u 2017. godini poslovni anđeli uložili su u 4 hrvatske tvrtke i uložili preko 200.000 eura u 6 startupova.<sup>50</sup>

## 5.5. Fondovi rizičnog kapitala

Kada se govori o fondovima rizičnog kapitala kao jednom od instrumenata financiranja startup poduzeća putem kreditne linije HBOR-a bitno je prvo pojasniti što je to rizični kapital. Pojam rizičnog kapitala predstavlja oblik vlasničkog ulaganja poduzeća tijekom aktivnog sudjelovanja subjekata u poslovanju tijekom kojeg je izvršeno ulaganje. Financiranje putem fondova rizičnog kapitala obavlja se na način da fondovi ulažu kapital u poduzeće putem operativnih unaprjeđenja, pomažu poduzećima pri osvajanju novih tržišta, ali i kroz jačanje upravljačkih kompetencija.

Rizični kapital kojeg ulažu fondovi rizičnog kapitala vrsta je kapitala namijenjena poduzetnicima početnicima i ulaganju u novoosnovana poduzeća, odnosno startup poduzeća te pri tome tim poduzećima pomažu s inovativnim idejama za usluge ili proizvode, a pri tome i poduzetnicima početnicima i novoosnovanim poduzećima

---

<sup>49</sup> Croatian business angels network, Dostupno na: <http://crane.hr/investicije/>, Investicije, (pristupljeno 16. travnja 2020.)

<sup>50</sup> Empowering Europe's Angel Investors, Dostupno na: <http://www.eban.org/> (pristupljeno 16. travnja 2020.)

nude stručnu pomoć tijekom rasta poduzeća. Postoje tri vrste fondova rizičnog kapitala, a to su: FRC2 CROATIA PARTNERS, CROGIP te Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS).<sup>51</sup>

FRC2 CROATIA PARTNER SCSp je jedan od fondova rizičnog kapitala koji je pokrenut kroz suradnju s Europskim investicijskim fondom, a dijelom je pokrenut iz sredstava ESIF financijskih instrumenata. Jedan od ulagatelja u fond je i Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR), ali pri tome nema utjecaj na poduzeća u koja će fond ulagati. Fondom upravlja društvo za upravljanje FRC2 Croatia Partners. FRC2 Croatia Partners sastoji se od dvije komponente, od ulaganja vlasničkog kapitala namijenjenog poduzećima koja već posluju, a pri tome imaju kupce koji su prošli ranu fazu razvoja, te od akceleratorskog programa koji je posvećen inovativnim startup poduzećima koji imaju poslovnu ideju ili prototip, odnosno akcelerator. Iznos ulaganja u pojedina poduzeća kreće se od 10.000 EUR ovisno o stupnju razvoja pa sve do 1 milijun EUR kroz ulaganja vlasničkog kapitala. Sredstva iz Fonda namijenjena su onim poduzetnicima i poduzećima u Hrvatskoj koji u najranijoj fazi imaju želju za uspjehom i potrebu za razvijanjem inovativnosti.

Drugi tip je program CROGIP koji je uspostavljen Europskim investicijskim fondom u okviru Plana i ulaganja i EIF-NPI Equity platforme kao rezultat suradnje s nacionalnim razvojnim institucijama na razini Europske unije. Za stvaranje ove platforme HBOR se pridružio kao jedna od institucija osnivačica. CROGIP ili Croatian Growth Investment Programme je pokrenut temeljem ugovora kojeg su potpisali EIF i HBOR čiji je cilj pokrenuti ulaganja u mikro, mala i srednja poduzeća te u srednja poduzeća vrijednosti od 70 milijuna eura.<sup>52</sup>

HBOR i EIF svaki ulažu sredstva po 35 milijuna kuna u su-investiranje uz fondove koji imaju pozitivne reference i već uspostavljen odnos s EIF-om. Zatim, zajednički ulažu sredstva u fondove rizičnog kapitala kojima će upravljati društva koja EIF odabere. Cilj fonda je osigurati otvaranje radnih mjesta kroz osiguravanje dostupnosti vlasničkog/rizičnog kapitala te davanje podrške hrvatskim poduzećima. Također, jedina važna uloga fonda je razvoj institucionalnih kapaciteta za financiranje

---

<sup>51</sup> HBOR, Fondovi rizičnog kapitala, Dostupno na: <https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/fondovi-rizicnog-kapitala/> (pristupljeno 20. travnja 2020.)

<sup>52</sup> HBOR, CROGIP, Dostupno na: <https://www.hbor.hr/crogip/> (pristupljeno 20. travnja 2020.)



vlasničkim/rizičnim kapitalom u Hrvatskoj i razvoj tržišta, a uz to podržava društva za upravljanje fondovima koji veći dio svojih ulaganja usmjeravaju u hrvatska poduzeća. Zajedno s fondovima i privatnim ulagateljima po tržišnim uvjetima EIF upravlja i provodi CROGIP kroz ulaganja u fondove rizičnog kapitala i su-investiranje zajedno s fondovima. Za pružanje lokalne podrške društvima za upravljanje koja žele povećati svoju prisutnost u Republici Hrvatskoj na raspolaganju stoji HBOR.

Ulaganje sredstava iz CROGIP-a ide u one fondove koji imaju strategiju usmjerenu na razvoj i rast, zatim u one koji imaju dokazani menadžerski tim s dokazanim referencama, najmanje 70% sredstava ulažu se u poduzeća koja su osnovana u Hrvatskoj. Najveći dio financiranja CROGIP obavlja se u RH, te ulaže u mala ili srednja poduzeća i ona koja namjeravaju ostvariti dugoročno poslovanje ili u poduzeća tržišne kapitalizacije do 3000 zaposlenika.

CROGIP omogućava su-investiranje odabranim društvima koji imaju pozitivne reference, predlažu su-investiranje u poduzeće koje predstavlja postojeće ili novo ulaganje u portfelj fonda te u ona društva koja imaju uspostavljeni odnos s EIF-om. Putem društava posebne namjene osiguravaju se sredstva za su-investiranje kojima upravlja društvo za upravljanje fondom. Ovisno od slučaja do slučaja procjenjuje se iznos ulaganja, pa se tako može su-investirati u: mala ili srednja poduzeća ili poduzeća tržišne kapitalizacije, zatim u poduzeća u fazi širenja i rasta i koja traže sredstva rizičnog kapitala, u poduzeća koja su osnovana u Hrvatskoj i koja imaju snažne mogućnosti rasta. Financiranje putem CROGIP-a namijenjeno je mikro, malim i srednjim poduzećima i srednje kapitaliziranim poduzećima koja su osnovana u Hrvatskoj ili obavljaju dio poslovanja i koja planiraju započeti dugoročno poslovanje.

Fondovi za gospodarsku suradnju (FGS) čine otvorene investicijske fondove rizičnog kapitala s privatnom ponudom i koji posluju u skladu sa Zakonom o alternativnim financijskim fondovima. Cilj osnivanja fondova za gospodarsku suradnju očuvanje je sadašnjih i stvaranje novih radnih mjesta, poticanje razvoja gospodarstva, jačanje postojećih i pokretanje novih gospodarskih subjekata putem vlasničkog restrukturiranja. U provedbi aktivnosti Fondova za gospodarsku suradnju kao kvalificirani ulagatelj imenovan je HBOR, pri čemu je osnovano pet Fondova za

gospodarsku suradnju: Inspirio FGS, Prosperus FGS, Honestas FGS, Prosperus FGS II i Quaestus Private Equity Kapital II.<sup>53</sup>

Sredstva Fonda za gospodarsku suradnju namijenjena su trgovačkim društvima koja imaju pretežito ili isključivo djelatnost na području Republike i pri tome imaju prednost nad konkurencijom, dobar menadžment i transparentno poslovanje te dobar poslovni plan, proizvode i usluge s visokim potencijalom rasta. Također, imaju i prihvatljivu stopu povrata na uložena sredstva od Fonda za gospodarsku suradnju.

Tablica 7. Fondovi za gospodarsku suradnju

| Fond za gospodarsku suradnju – GS  | Društvo za upravljanje                  | Planirana veličina fonda ( u kn) | Kvalificirani ulagatelj – HBOR (u kn) | Neto imovina (u kn) |
|------------------------------------|---|----------------------------------|---------------------------------------|---------------------|
| Honestas FGS                       | Honestas Private Equity Partneri d.o.o. | 155.000.000                      | 77.500.000                            | 9.901.805           |
| Nexus FGS                          | Inspire Investments d.o.o               | 380.000.000                      | 190.000.000                           | 244.477.343         |
| Nexus FGS II                       | Prosperus Invest d.o.o.                 | 600.000.000                      | 300.000.000                           | 120.208.666         |
| Prosperus FGS                      | Prosperus Invest d.o.o.                 | 340.000.000                      | 170.000.000                           | 256.288.563         |
| Quaestus Private Equity Kapital II | Quaestus Private Equity d.o.o.          | 325.000.000                      | 162.500.000                           | 332.721.928         |
| <b>Ukupno / Total</b>              |   |                                  |                                       | <b>963.598.307</b>  |

Izvor: izrada autora, temeljem: HANFA (2018) Mjesečno izvješće

U tablici su prikazani alternativni investicijski fondovi rizičnog kapitala s privatnom ponudom. S dva fonda rizičnog kapitala upravljao je Nexus Private Equity Partneri d.o.o. u 2017. godini, a ti fondovi su: Nexus FGS II koji je imao 600 milijuna kuna prikupljenog kapitala i Nexus FGS koji je imao 390 milijuna kuna prikupljenog

<sup>53</sup> HBOR, Fondovi za gospodarsku suradnju, Dostupno na: <https://www.hbor.hr/fondovi-za-gospodarsku-suradnju-fgs/> (pristupljeno 20. travnja 2020.)

kapitala. Društvo je upravljanje Nexus FGS II fondom preuzelo još 2014. godine pod drugim nazivom koje je glasilo Alternative Private Equity FGS, te je tada njime upravljalo društvom pod istim imenom Alternative Private Equity FGS d.o.o.

Isto tako, društvu Nexus Private Equity Partneri d.o.o. u 2018. godini temeljem rješenja HANFE za upravljanje otvorenim alternativnim investicijskim fondovima oduzeto je upravljanje fondovima rizičnog kapitala Nexus FGS i Nexus FGS II, pa su stoga izabrana nova društva za upravljanje, Prosperus Invest i Inspire Investments.

## 6. CROWDFUNDING/GRUPNO FINANCIRANJE

Crowdfunding ili grupno financiranje označava proces pribavljanja novca za pretvaranje poslovne ideje u poslovni projekt, ali i za rast već postojećeg poduzeća. Posebnost grupnog financiranja u odnosu na ostale vrste financiranja je u tome što je crowdfunding usmjeren na korištenje malih novčanih iznosa s velikim brojem investitora, te takav način financiranja posjeduje pristupačnost putem društvenih mreža ili crowdfunding stranica kako bi se krug investitora proširio na što veći broj ljudi. Grupno financiranje ili crowdfunding svoje korijene vuče još stotinama godina unazad, a oni se nalaze u mikrofinanciranju koje je popularizirao Muhammad Yunus o kojem nešto više piše u početku seminarskog rada. Grupno financiranje je financiranje do kojeg se ne dolazi posredstvom banke, odnosno dio je alternativnog izvora financiranja. Neki od alternativnih izvora financiranja su: mikrokrediti, digitalno financiranje, grupno financiranje i financiranje pomoću kripto valuta.

Potrebno je razlikovati četiri tipa grupnog financiranja, a to su: donacijski, nagradni, investicijski i posudbeni.<sup>54</sup>

1. Donacijski tip – temelji se na osnovi donacija i upotreba je uglavnom za razne projekte;
2. Nagradni tip – zasnovano na nagradi, a uglavnom se koristi za preprodaju;
3. Investicijski tip – zasnovano na investiranju, dok se većinom upotrebljava kod investiranja s visokim rizikom čiji se povrat zasniva na proračunima podjele profita od izlaska;
4. Posudbeni tip – financiranje na osnovi posudbe koje se rabi za ulaganja niskog rizika čiji povrat se zasniva na proračunima na osnovi kamata.

Crowdfunding se javlja još prije sedamnaest godina, dok je interes za ovim načinom financiranja porastao tek unazad nekoliko godina. Nastaje brojni niz platformi od kojih su danas najpoznatije Kickstarter i Indiegogo.<sup>55</sup> Postoje tri faze crowdfundinga ili grupnog financiranja, a to su faze: prije, tijekom i nakon kampanje. Grupno

---

<sup>54</sup> Priručnik grupnog financiranja za mala i srednja poduzeća, Ikosom UG, Partner na projektu Interreg Central Europe Crowd-Fund-Port CE575, str. 7.

<sup>55</sup> Grupno financiranje „Crowdfunding“, Dostupno na: <https://alphacapitalis.com/2019/09/08/grupno-financiranje-crowdfunding/> (pristupljeno 22. travnja 2020.)

financiranje sastoji se od tri glavna dionika od kojih se ističu projekti, platforma i podupiratelji. Za pripremanje i uređivanje web stranice, ali i za provođenje kampanje odgovoran je vlasnik projekta. Kao posrednik između projekta i podupiratelja djeluje platforma koja olakšava uplate između vlasnika projekta i podupiratelja, ali i otkriva prevare u plaćanjima. S projektom podupiratelj sklapa sporazum da će posredstvom platforme na kraju kampanje novčani iznos doznačiti vlasniku projekta prema unaprijed definiranim uvjetima. Dakle, poslovni subjekti ili osobe koje namjeravaju prikupiti novac za razvoj poslovne ideje prijavljuju se putem jedne od crowdfunding stranica. Grupno financiranje nije samo jedan od običnih oblika financiranja, već je oblik financiranja koji pomaže mikro, malim i srednjim poduzećima na različite načine. Prvotno grupno financiranje mikro, malim i srednjim poduzećima pomaže kod istraživanja tržišta, izgradnje zajednice, marketinške kampanje, te pomaže u dobavljanju povratnim informacijama o proizvodu, distribuciji proizvoda i provjeri osmišljenih koncepata.

Kod objave ideje vlasnik projekta obavezan je definirati sljedeće elemente:

1. Koju količinu sredstva namjerava prikupiti;
2. Koliko je sredstava dosad prikupljeno;
3. Ukoliko se sredstva prikupe za što će ta sredstva biti upotrijebljena;
4. Do kada će natječaj za prikupljanje sredstva biti otvoren;
5. Što će investitori dobiti u zamjenu za kapital.

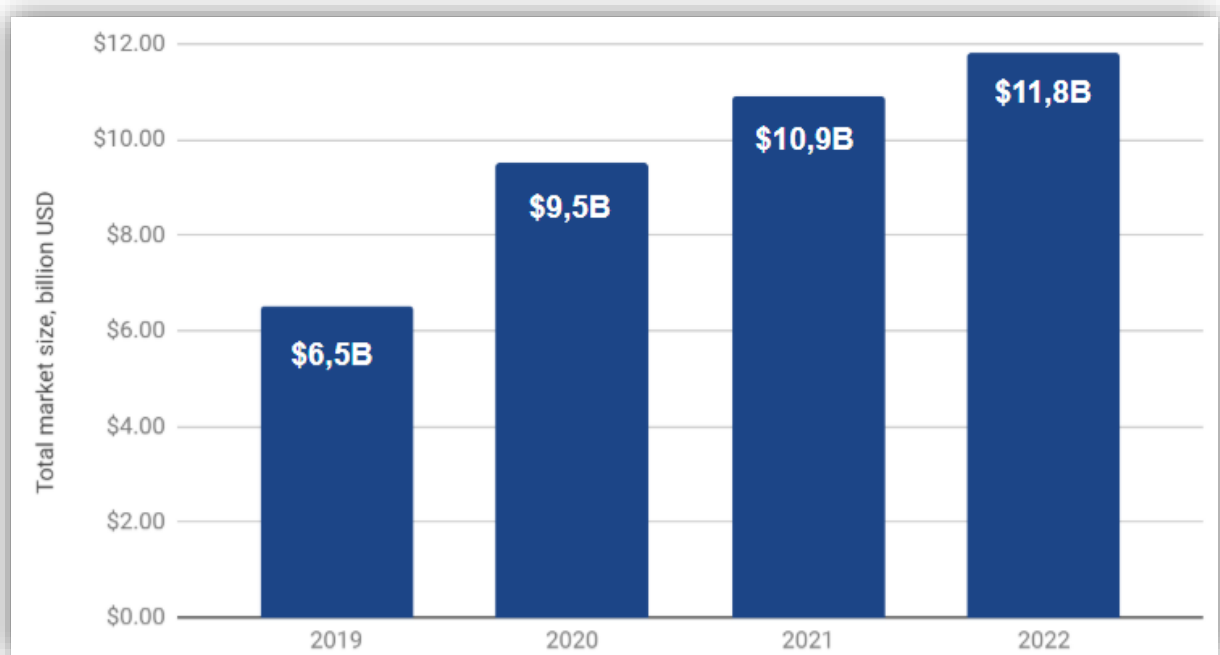
Ako se prikupi tražena količina novca, tada će prikupljeni kapital biti vlasništvo osobe koja je objavila projekt, a u slučaju da se ne prikupi tražena količina novca tada će taj novac biti vraćen investitorima. U trajanju od dva tjedna svaki investitor na crowdfunding platformi ima „cooling period“ u kojem ima pravo povući sva investirana sredstva u slučaju da zaključi da je to potrebno. Investitori se ulogiraju na određenu platformu za sudjelovanje, ovisno o projektu o kojem se radi. Iznos novca kojeg investitor mora uplatiti u određeni projekt odredila je većina crowdfunding platformi, što je u prosjeku oko 100 američkih dolara.

Kod grupnog financiranja postoje i rizici s kojima se mogu susresti investitori. Prvi rizik je taj da poslovna ideja može propasti, a crowdfunding platforme najčešće financiraju startup poduzeća koja imaju najveći rizik od propadanja. Drugi rizik je da ako poslovna ideja uspije, ne postoji nikakva garancija da će određeni udjeli u tom

društvu biti od neke velike vrijednosti. Zadnji rizik grupnog financiranja s kojim se poduzetnici susreću glasi da ako je cijena dionica porasla, ne mora značiti da će vlasnici odmah na njima pokušati zaraditi jer nije jednostavno naći kupce za njihovu prodaju i grupno financiranje je jedna velika novost na tržištu.

Ukupna veličina tržišta crowdfundinga prelazi 6,5 milijardi američkih dolara. Procjenjuje se da će crowdfunding na globalnoj razini porasti upravo zbog toga što će porasti i potražnja za startup poduzećima i samim time crowdfunding će biti brz, učinkovit i bez granica, te na taj način pokreće potražnju i sudjelovanje startup poduzeća iz cijeloga svijeta.

Graf 2. Veličina globalnog tržišta crowdfundinga u milijardama USD u 2019. godini

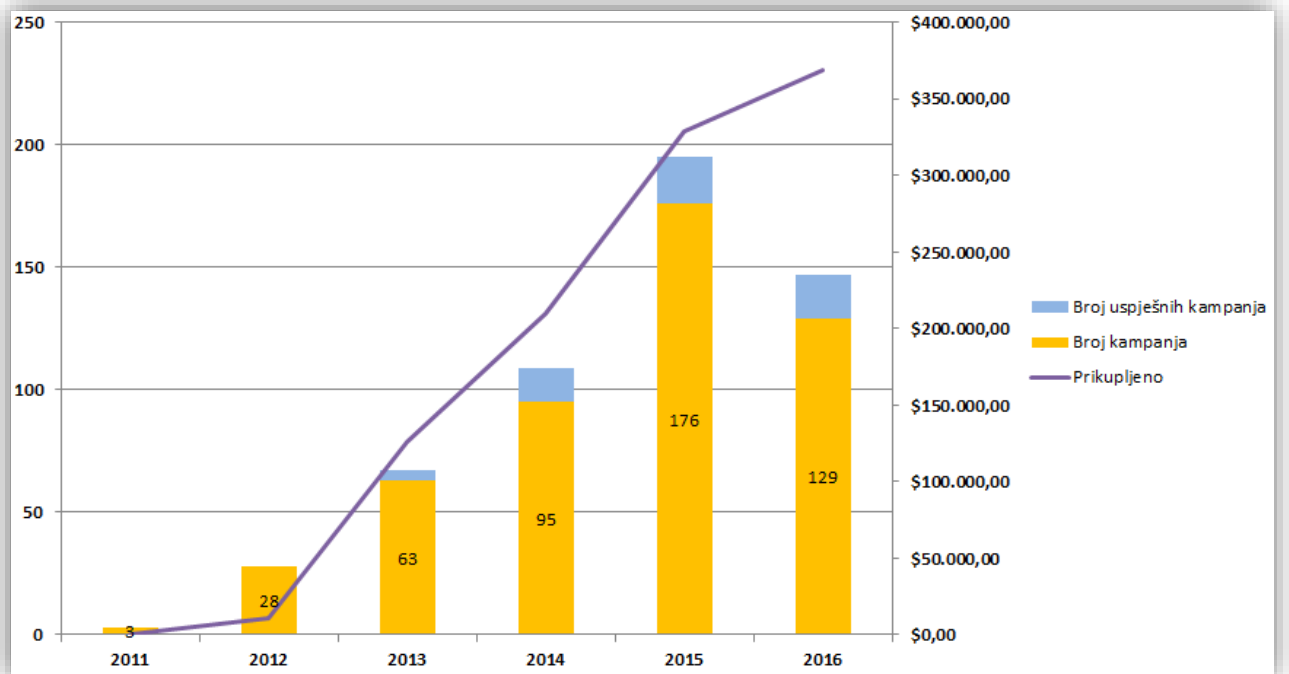


Izvor: Market opportunity (2019): Statista, Preuzeto s: <https://medium.com/boomstarter-network/why-startups-on-blockchain-is-the-next-big-thing-eaf18894fc71> (pristupljeno 16. svibnja 2020.)

Što se tiče razvoja crowdfundinga u Hrvatskoj vidljiv je rast do 2015. godine u kojoj je ostvareno 176 kampanja, što je povećanje od 5000% s 3 kampanje u 2011. godini na 176 kampanja u 2015. godini, no i dalje je uspješnost kampanja oko 12%, odnosno 62 uspješne crowdfunding kampanje. Iako je broj uspješnih kampanja u 2016. godini

pao kao i ukupan broj kampanja, iznos prikupljenog novca i dalje raste i iznosi preko milijun kuna.

Graf 3. Rast crowdfundinga u Hrvatskoj od 2011. do 2016. godine



Izvor: Brodoto (2016): Razvoj crowdfundinga u Hrvatskoj (pristupljeno 16. svibnja 2020.)

Najuspješnija godina do sada za Hrvatsku na području crowdfundinga bila je 2017. godina jer je u toj godini prikupljeno 15 milijuna kuna. Promatrajući 2016. godinu moguće je zaključiti da je u Hrvatskoj nedostajalo stručnjaka, kreativaca, ali u 2017. godini javlja se zaokret s velikim skokom gdje su domaće kampanje prikupile 25 milijuna kuna. Također, pokrenuto je 78 projekata od kojih je većina na Indiegogo platformi i pri tome njih 26 prikupilo tražene iznose. U 2018. godini kroz grupno financiranje u Hrvatskoj je prikupljeno oko 30 milijuna kuna.

U 2017. godini u Hrvatskoj provedeno je 78 kampanja od kojih je 26 bilo uspješno, dok je u prethodnoj 2016. godini prikupljeno 2,3 milijuna kuna.<sup>56</sup> Prilikom usporedbe Hrvatske sa Slovenijom, u Sloveniji je uloženo preko 80% sredstava i pri tome

<sup>56</sup> Crowdfunding.hr, Dostupno na: <http://www.crowdfunding.hr/infografika-crowdfunding-u-hrvatskoj-2016-3620> (pristupljeno 25. svibnja 2020.)

ostvareno 2200 kampanja.<sup>57</sup> Valja istaknuti kako crowdfunding u Hrvatskoj raste i polako se razvija za razliku od ostatka svijeta, no svakako suradnjom Zagrebačke burze i Funderbeama domaće tvrtke se mogu financirati putem vlasničkih udjela i poticati grupno financiranje.

### **6.1. Primjeri grupnog financiranja u Europi**

Pivovara Brlog je pivovara u Hrvatskoj koja je koristila crowdfunding ili grupno financiranje za financiranje pivovarske opreme na Indiegogo.<sup>58</sup>

Indiegogo crowdfunding kampanje su mjesta za lansiranje novih proizvoda prije nego što dođu do dostupnosti i na taj način mladi poduzetnici objavljuju svoje kampanje, koje je moguće podržati putem Indiegogo stranice i doprinjeti financiranju projekata. Brlogom upravljaju žene što nije baš uobičajeno u izradi i proizvodnji piva koja je većinom namijenjena kako proizvodnjom tako i degustacijski muškoj populaciji. Na lokalnoj i nacionalnoj razini dobila je veliku medijsku pokrivenost jer je prva kooperativna ženska craft pivovara u Hrvatskoj.<sup>59</sup>

Cilj osnivanja pivovare Brlog bio je putem crowdfunding platforme financirati pivarsku opremu za proizvodnju piva, uključujući boce, etikete i kutije, ali je ipak većina tog novca bila iskorištena za pokretanje pivovare. Pivovara je osnovana kao zadruga u kojoj svi članovi sudjeluju ravnopravno u donošenju odluka. Također, osnivači su mladi i ambiciozni ljudi koji su bez ikakvog kapitala i nasljedstva putem platforme svoju ideju doveli do realizacije. I tako su se putem crowdfunding akademija informirali kako pokrenuti startup poduzeća, a pri tome imati samo ideju i uz to povezati se s ostalim pivarima jer su ljudi na raspolaganju u takvom pokretanju posla od presudne važnosti. Isto tako, važnu ulogu za uspjeh odigralo je i oglašavanje putem socijalnih medija, gdje su uz privlačan izgled etike i fenomenalan okus privukli kupce i pomogli osnivačima da prikupe novac za svoj pothvat i uz to sa svojim timom

---

<sup>57</sup> Crowdfunding.hr Dostupno na: <http://www.crowdfunding.hr/infografika-crowdfunding-u-hrvatskoj-2016-3620> (pristupljeno 25. svibnja 2020.)

<sup>58</sup> Priručnik grupnog financiranja za mala i srednja poduzeća, Dostupno na: [https://www.crowdfundport.eu/wp-content/uploads/2019/07/CR\\_Toolbox.pdf](https://www.crowdfundport.eu/wp-content/uploads/2019/07/CR_Toolbox.pdf) (pristupljeno 22. travnja 2020.)

<sup>59</sup> Crowdfundreport, Dostupno na: <https://www.crowdfundport.eu/croatia-brlog-brewery/> (pristupljeno 22. travnja 2020.)



moгу koristiti besplatan uredski prostor za daljnje razvijanje ideja. Trenutačno je za Brlog pivovaru na Indiegogo platformi prikupljeno 82.475 kuna i uz to projekt prati 302 podupirača.

Sljedeći primjer financiranja javlja se u Njemačkoj gdje je putem projekta osnovana radio stanica detektor.fm koja postoji već šest godina. Svojim programom od sat vremena uveseljava slušatelje, a na zahtjev gledatelja razvijena je i jutarnja emisija. Sav sadržaj detektor.fm dostupan je uživo ili kao i podcast što znači da svaki slušatelj ima pravo sastaviti vlastiti osobni program i slušati ga kada i kako njemu odgovara. Najpoznatija emisija koje se emitira je Die Tag, a obuhvaćaju područje ekonomije, digitalne glazbe, politike, kulture i društva. Detektor. fm je poseban baš zato što ga sami osnivači grade, ali uz pomoć Visionbakery platforme za financiranje startup projekata kako za pokretanje projekata tako i za njihovo proširivanje. Upravo ova platforma zadužena je za besplatno savjetovanje i davanje podrške mladim poduzetnicima početnicima. Jedan od projekata koji je predstavljen na crowdfunding platformi Visionbakery je detektor.fm, gdje je za njegovo osnivanje, odnosno opremu skupljena dostatna količina novca putem donatora. Također, poduzetnici moraju snimiti video u kojem na kratak način objašnjavaju svoju ideju i njihove ciljeve. Novac koji se prikuplja unovčiti će se ako projekt bude uspješan i pomoći će u daljnjem razvijanju projekta. U slučaju da nije moguće doći do potrebne količine novca svakom donatoru se vraća novac. Također, takvim poduzetnicima uvelike pomažu pratitelji koji su podrška u razvijanju popularnosti određenog projekta, gdje za samu podršku dobivaju sjajne pakete zahvale. Na platformi Visionbakery prikupljeno je 48.068,65 eura uz pratnju 717 ulagatelja.<sup>60</sup>

Treći primjer grupnog financiranja u Europi javlja se u Sloveniji gdje je izumljen Red Pitaya alat za mjerenje i kontrolu otvorenog koda koji je uključen u pametni telefon ili prijenosno računalo i koji pri tome nije ni skup. Dakle Red Pitaya omogućuje razvoj, učenje, otkrivanje i dijeljenje različitih aplikacija. Proizvod je razvio direktor i osnivač Technologies.<sup>61</sup> Ekosistem se sastoji od tri sustava: Red Pitaya, Bazzar i Back Yard.

---

<sup>60</sup> Visionbakery, Dostupno na: <http://www.visionbakery.com/detektorfm2> (pristupljeno 25. svibnja 2020.)

<sup>61</sup> Priručnik grupnog financiranja za mala i srednja poduzeća, Dostupno na: [https://www.crowdfundport.eu/wp-content/uploads/2019/07/CR\\_Toolbox.pdf](https://www.crowdfundport.eu/wp-content/uploads/2019/07/CR_Toolbox.pdf) (pristupljeno 25. svibnja 2020.)

Red Pitaya predstavlja alat visokih performansi po iznenađujućoj cijeni. Bazaar čini besplatno tržište na kojem su aplikacije otvorenog koda za neposredni doživljaj i upotrebu, a uključuje: osciloskop, analizator spektra, proizvoljni generator signala, analizator frekvencije odziva i PID kontroler kojem se može pristupiti s bilo kojeg web preglednika. Backyard je organizirano skladište koje sadržava otvoreni kod i alate potrebne za razvoj aplikacija.

Jednako tako važno je i mjesto Spark Center koje ima ulogu mjesta razmjene i pridonošenja novih ideja, objavljivanja prijedloga i skica te stvaranja ulaznih podataka za nove Red Pitaya aplikacije i module hardverskog proširenja. Razlog okretanju grupnog financiranja bila je potreba za financiranjem proizvodnje i vidjeti kako će samo tržište reagirati na proizvod. Trenutačno na Kickstarter platformi 826 ulagatelja doniralo je novac kako bi pomogli da projekt zaživi i razvija se u željenom smjeru te je na taj način prikupljeno 256.125 dolara.

## **6.2. Tri najveće svjetske crowdfunding platforme**

Tri najveće svjetske platforme za grupno financiranje su:<sup>62</sup>

1. Kickstarter;
2. Indiegogo;
3. Funderbeam.

U nastavku su prikazani ključni igrači crowdfunding financiranja u 2019. godini. Na prvom mjestu nalazi se Kickstarter platforma sa udjelom od oko 37% na globalnom crowdfunding tržištu, sljedeća platforma je Indiegogo sa udjelom od 26% i treća platforma je GoFundMe čiji udio na svjetskom tržištu iznosi oko 23%.

---

<sup>62</sup> Kickstarter vs. GoFundMe vs. Indiegogo, Dostupno na:

<https://grasshopper.com/resources/tools/crowdfunding-platforms-kickstarter-gofundme-indiegogo/>

(pristupljeno 25. svibnja 2020.)

Graf 4. Ključni igrači crowdfunding financiranja u 2019. godini



Izvor: Worldwide public Relations openPR (2019): Dostupno na:

<https://www.openpr.com/>

1. Kickstarter crowdfunding platforma je jedna od tri najveće svjetske platforme koja je usredotočena na kreativnu i potrošačku industriju uz opreznu ekspazivnu strategiju. U 120.000 projekata dosad je prikupljeno gotovo 3 milijarde kuna, dok su u 2019. godini prikupili 4.606.789.065 dolara od 171.851 projekata i 17.014.829 podupiratelja – od tih 17 milijuna podupirača, 5.595.691 višestrukih projekata. Promet koji se obavlja na Kickstarter platformi u jednom mjesecu uključuje oko 22,05 milijuna posjetitelja. Kampanju na crowdfunding platformi Kickstarter moguće je pokrenuti unutar 15 primarnih kategorija i 155 primarnih podkategorija. Misija Kickstater platforme je pomoći u oživljavanju kreativnih projekata. Među navedenim kategorijama izdvajaju se tri najbolje kategorije koje platforma financira, a to su igre u iznosu od \$ 1,13 B, dizajn od 1,03 USD i tehnologija od 872 milijuna USD.<sup>63</sup> Statistika je vrlo zanimljiva jer najveći broj financiranja odlazi na igre i upravo zato tko god osmisli neku videoigru objavi ju na Kickstarter platformi te je važno istaknuti da je zajednica za igre na Kickstarteru daleko veća od one na Indiegogo platformi. Popularni primjeri projekata za igre na Kickstarter platformi su Double Fine Adventure i Shadowrun Returns, a ostali značajni projekt uključuje igraču konzolu OUYA, a

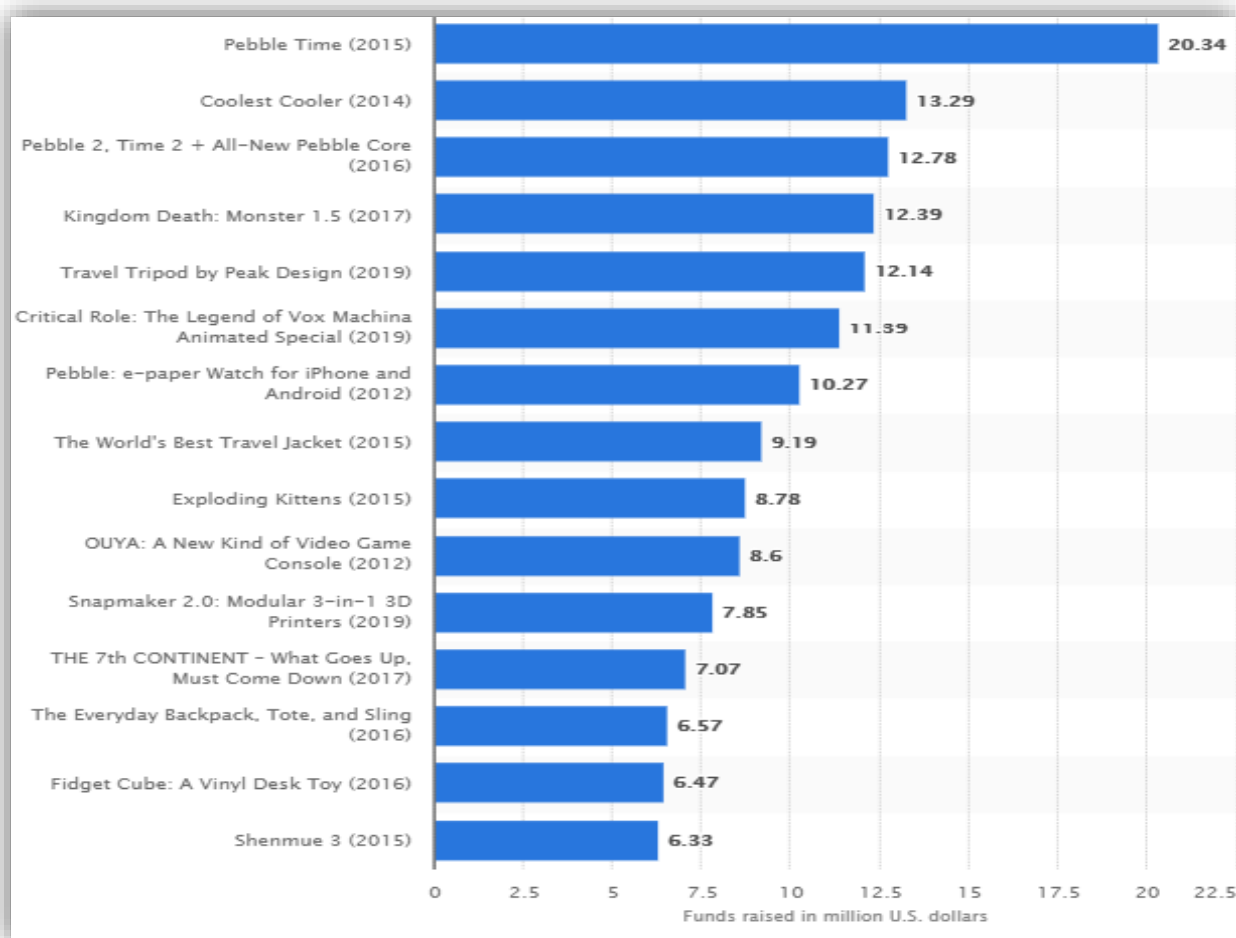
<sup>63</sup> Launchboom, Dostupno na: <https://learn.launchboom.com/kickstarter-vs-indiegogo-updated-october-2019-45fa1d3699c9> (pristupljeno 16. svibnja 2020.)

projekt je zanimljiv po tome što je u prva dva sata dosegao dva milijuna američkih dolara.

Kickstarter se pretvorio u najefikasniju platformu na svijetu čija web lokacija omogućuje kreativnim ljudima da generiraju projekte i pri tome zaobilazi tradicionalne načine ulaganja. Svaki projekt ima rok i ako pri tome nije ispunjen cilj financiranja, sredstva se više ne prikupljaju. Do 2012. godine oni koji generiraju projekt morali su biti iz Sjedinjenih američkih država, dok podržavatelji projekta nisu morali biti iz SAD-a. Kickstarter je omogućio da se velik broj projekata ostvari plodom iako ne postoji jamstvo da će projekti biti isporučeni i da će se novac za financiranje izravno koristiti na projektu.

U nastavku slijedi prikaz projekata rangiranih po uspješnosti od sredine 2019. godine na Kickstarter platformi. Coolest cooler završio je djelovanje na Kickstarter platformi s više od 13,28 milijuna američkih dolara za financiranje projekta, dok je Pebble Time držao titulu najfinanciranijeg projekta na crowdfunding platformi s 20,34 milijuna američkih dolara.

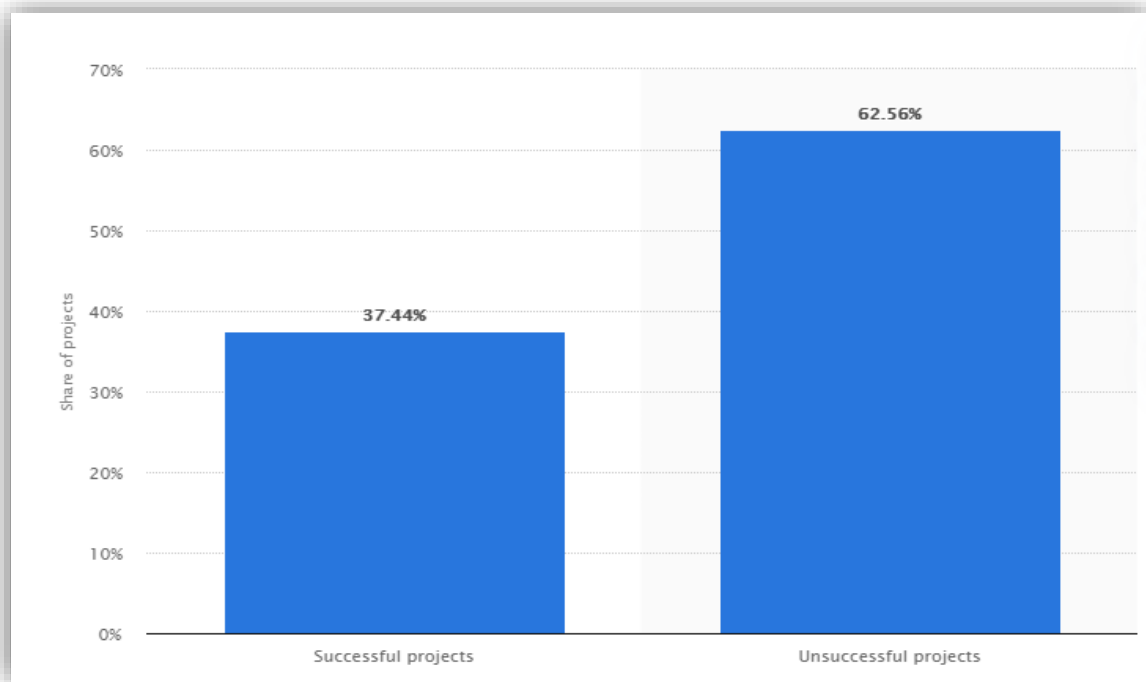
Graf 5. Najuspješniji završeni projekti Kickstartera od siječnja 2019. godine temeljno na ukupnom broju prikupljenih sredstva u milijunima američkih dolara



Izvor: Statista (2019): Most successfully completed Kickstarter projects as of January 2019, based on amount of total funds raised (pristupljeno 16. svibnja 2020.)

Sljedeća statistika odnosi se na udio uspješno financiranih projekata na Kickstarter platformi. Pa je tako vidljivo kako je stopa uspješnosti financiranja projekta iznosila 37,44%, što bi značilo da je u uspješno financirane projekte uloženo gotovo 4,7 milijardi američkih dolara. Što se tiče neuspješnih projekata postotak prelazi preko 50%, ali tu se također ubrajaju i projekti koji nisu ostvareni u zadanom roku pa se može zaključiti da je omjer uspješnih i neuspješnih projekata relativno zadovoljavajući.

Graf 6. Uspješno financirani projekti na Kickstarter platformi od 2019. godine



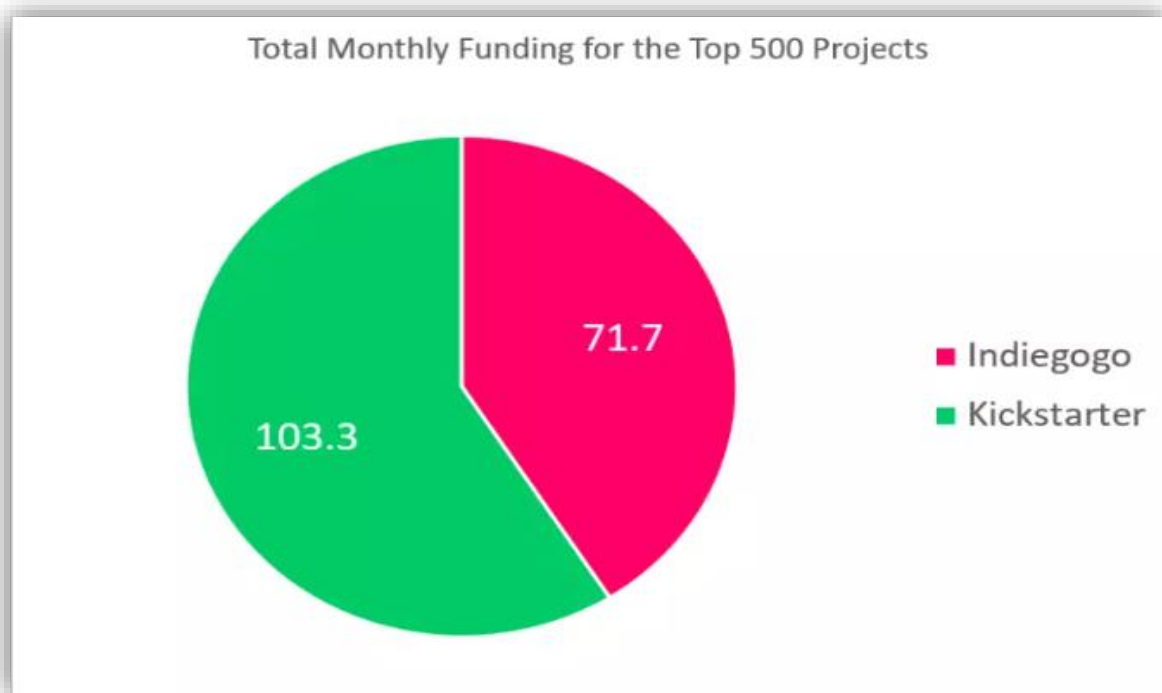
Izvor: Statista (2019): Percentage of successfully funded Kickstarter projects as of December 2019.

Druga platforma Indiegogo, crowdfunding je platforma koja pomaže poduzetničkim idejama da zažive, dok pri tome 5% ide platformi. Indiegogo crowdfunding kampanje su vrste kampanja pomoću kojih se financiraju revolucionarni proizvodi prije nego li dođu do dostupnosti u vrlo ograničenim vremenskim ograničenjima i cijenama za najranije potpore. Putem Indiegogo platforme poduzetnici dobivaju podršku i savjetovanje uz novu tehnologiju od najranijih faza razvoja. Financiranje projekata je dostupno svima, ali prije svake podrške i financiranja potrebno je istražiti sve faze razvoja i potencijalne rizike. Pomoću crowdfunding kampanje moguće je prikupiti sredstva, odnosno nabaviti početni kapital i svoju ideju tako potvrditi na Indiegogovu mrežu ranih posvojitelja. Nakon kampanje za crowdfunding, moguće je nastaviti s proširivanjem kampanje i izgradnjom zajednice putem InDemanda. Valja istaknuti kako Indiegogo otima postprodajne procese Kickstarteru i za razliku od njega posluje po cijelome svijetu što je zasigurno rezultat agresivne politike ubacivanja i izbacivanja. Također Indiegogo crowdfunding platforma ostvaruje i suradnju s MicroVenturesom, te je na Indiegogo platformi dosad prikupljeno oko

jedna milijarda dolara.“<sup>64</sup> Najvjerojatnije da će se taj iznos proširiti do dvije milijarde dolara pa možda čak i preko tijekom 2020. godine. U prosjeku Indiegogo platformu pregleda oko 12,16 milijuna posjetitelja mjesečno. Kod platforme Indiegogo postoje tri glavne kategorije od kojih se ističu tehnologija i inovacije, zatim kreativna djela i projekti u zajednici, a te kategorije su dalje razvrstane u 28 podkategorija. Da bi se usmjerili na tehnološke poduzetnike promijenili su svoj primarni položaj, a uglavnom su umjereni na Tech i Inovation gdje zaista ostvaruju impresivne rezultate.

Analizom mjesečnih podataka 500 projekata na Kickstarter i Indiegogo platformi vidljivo je da Indiegogo koristi 2,3 puta više prometa od Indiegogo platforme, te da je ukupni novac prikupljen na Kickstarteru 1,4 puta veći nego na Indiegogo platformi. Dakle prvih 500 projekata je dobilo 103,3 milijuna dolara, dok je najboljih 500 projekata dobilo 71,7 milijuna dolara.

Graf 7. Ukupna mjesečna zarada na prvih 500 projekata na Indegogu i Kickstarteru



Izvor: The crowdfunding formula (2019): Kickstarter vs Indiegogo

<sup>64</sup> Crowdfunding.hr, Blog za financiranje vaših ideja, Dostupno na: <http://www.crowdfunding.hr/infografika-crowdfunding-u-hrvatskoj-2016-3620> (pristupljeno 29. travnja 2020.)

Treća najpoznatija svjetska crowdfunding platforma je GoFundMe. GoFundMe platforma namijenjena je prikupljanju sredstava neovisno radi li se o pojedincu, grupi ili organizaciji. Prilikom započinjanja kampanje na GoFundMe potrebno je postaviti cilj prikupljanja sredstava, zatim ispričati svoju priču i nakon toga se dodaje slika ili videozapis projekta. Također, projekt se može podijeliti s prijateljima, na društvenim mrežama i u medijama kako bi ga ljudi što više prepoznali. Nakon toga slijedi prihvaćanje donacije i zahvala donatorima ili povlačenje sredstava u slučaju da nije prikupljeno dovoljno. Crowdfunding platforma, GoFundMe je u 2019. prikupila više od 9 milijardi dolara i donirala više od 120 milijuna puta kroz velike i male donacije za pomoć ljudima, stvarima i organizacijama u potrebi. Broj donacija pristiže iz brojnih zemalja, a neke od njih su: Irska, Sjedinjene Američke Države, Australija, Kanada, Ujedinjeno Kraljevstvo i druge.

Također, tijekom 2019. godine povećalo se prikupljanje sredstva za 20%, a najviše se povećalo prikupljanje sredstava za klimatske promjene i to oko 65%. Donatori su prikupljali sredstva od prirodnih katastrofa do klimatskih promjena, pa do reproduktivnih prava za životinje, čiste vode do obrazovanja. Cilj ulaganja svih donatora je da svijet učine boljim mjestom za život. Preko 50% donacija iznosi manje od 50 USD, ali i to malo znači mnogo. Najpopularniji dan za doniranje je petak i uz njega najpopularnije vrijeme darivanja ili CST je u 15 sati. Najpopularniji dan u 2019. godini bio je 4. rujna jer su na taj dan ljudi skupili velik iznos novaca za one koji su bili pogođeni uraganom Dorianom. Skoro njih 60% donatora bili su novi darivatelji pri čemu prikupljanje sredstava započinje svakih 8 sekundi, a skoro 20% prikupljenih sredstava u 2019. godini primljeno je iz novih donacija.<sup>65</sup>

### **6.3. Funderbeam SEE**

Funderbeam SEE platforma za grupno financiranje pokrenuta je 2016. godine u Hrvatskoj, a pokrenuta je kao zajednički projekt Zagrebačke burze koja ima 20% vlasništva u novoosnovanom poduzeću i estonskog Funderbeama. Funderbeam je globalna platforma za grupno financiranje koja ima nekoliko specifičnosti, a minimalan iznos za ulaganje mora biti sto eura. Prvenstveno nudi velik broj besplatnih informacija za investitore, izbriši mogućnost zajedničkog investiranja malih investitora s ostalim investitorima i nepostojanje posrednika ni brokera. Funderbeam

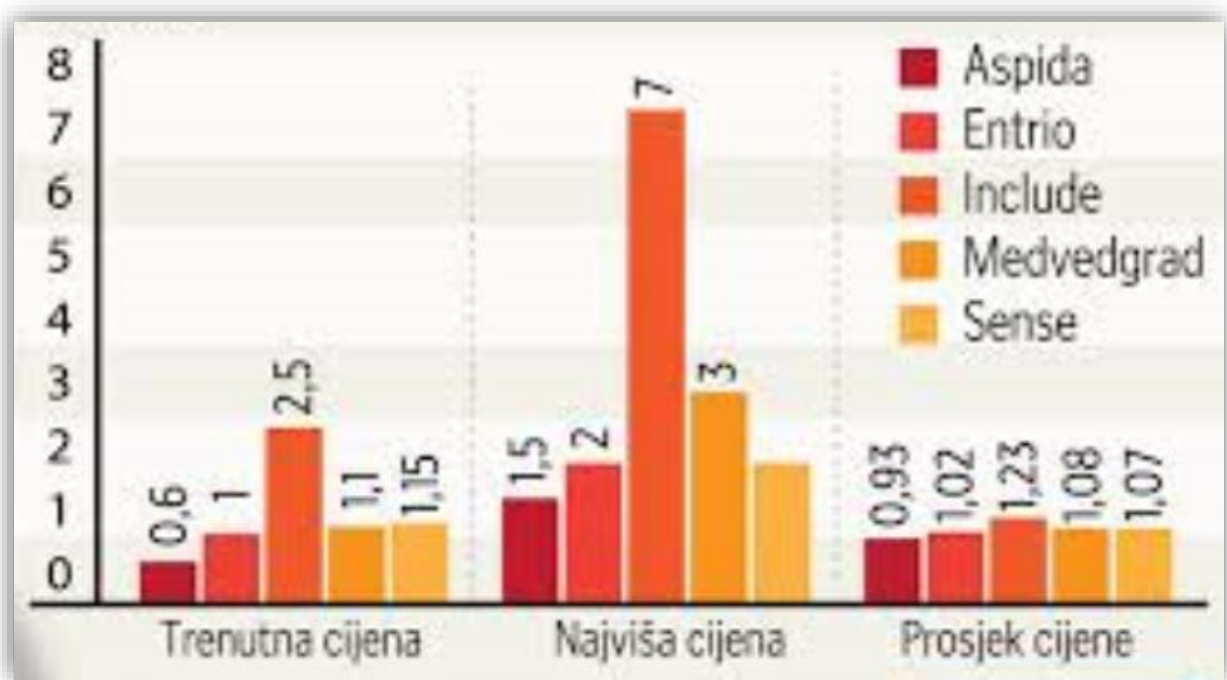
---

<sup>65</sup> GoFundMe, Dostupno na: <https://www.gofundme.com/2019> (pristupljeno 29. travnja 2020.)



platforma posebna je zato što nudi mogućnost trgovanja na zahtjev nakon inicijalne faze ulaganja. Dvije su kampanje koje je Funderbeam crowdfunding platforma provela u 2018. godini. Prva kampanja je investiranje u poduzeće Entrio d.o.o. gdje je 105 investitora uložilo 134 600 eura, a druga kampanja je financiranje Pivovare Medvedgrad gdje je 259 investitora uložilo oko milijun eura.<sup>66</sup> Funderbeam je globalna platforma na kojoj startup kompanije prikupljaju sredstva, a nakon toga ulagatelji nakon inicijalne faze zahvaljujući inovativnom sustavu mogu trgovati svojim udjelima na blockchain tehnologiji. Jednako je zanimljivo da je jedan od prvih ulagača u Funderbeam platformu i osnivač Skypea, što znači da platforma ima dosta velik ugled i utjecaj i da pomaže startup poduzećima prilikom njihovog razvoja i nabave opreme, kao što pruža usluge savjetovanja i ostale usluge.

Graf 8. Rezultati hrvatskih tvrtki na Funderbeamu u eurima u 2019. godini



Izvor: Funderbeam SEE (2019): Tvrtke koje trenutno trguju

Dakle, prema rezultatima hrvatskih tvrtki koje trenutačno trguju na Funderbeam platformi od kojih se ističu: Aspida, Entrio, Include, Pivovara Medvedgrad i Sense Consulting, uz iznimku Apside, sve tvrtke zasad ostvaruju cijenu u pozitivnom

<sup>66</sup> Izravna korespondencija s Funderbeam SEE, Dostupno na: <https://zse.hr/default.aspx?id=74619> (pristupljeno 29. travnja 2020.)

području, što znači da investitori koju su uložili u navedene tvrtke mogu očekivati zaradu i do sedam puta. Prema podacima Funderbeama najveće povećanje bilježi tvrtka Include čija vrijednost tokena od 2,5 eura raste za 150%. Tvrtka Include bavi se proizvodnjom pametnih klupa, a njezina cijena tokena je jednom dosegla visinu od sedam eura, a prosječna cijena je 1,23 eura.

Potrebno je istaknuti kako je Include ostvarila ukupan promet od 192.000 eura i pri tome ostvarila 549 transakcija što ju dovodi na mjesto najlikvidnije tvrtke.

### *6.3.1. Tvrtka Include prvi start up financiran putem Funderbeam SEE platforme*

Tehnološka kompanija Include iz Solina prvi je hrvatski startup koji je započeo prikupljanje sredstava preko crowdfunding platforme. Tvrtka se u početku zapravo financirala samom zaradom od prodaje klupa te je započela kao mikropoduzeće. Utemeljena 2014. godine i trenutačno broji 15-ak zaposlenika uključujući i samog vlasnika tvrtke. Pametna klupa jedan je od najnaprednijih i najkompleksnijih proizvoda na tržištu jer kod nje energija dolazi iz solarnih modula te je omogućeno bežično i žično punjenje uređaja, hlađenje sjedala u ljetnim danima, besplatan pristup internetu i noćno svjetlo. Također, kupcima je omogućeno da mogu kontrolirati klupe na način da imaju mogućnost očitovanja broja korisnika ili kvalitete zraka te uključivanje lokacije i aktivacije alarma. Kompanija je u prvoj godini, u 2014. proizvela 25 klupa dok je u 2018. godini prema godišnjem financijskom izvještaju prodala 445 klupa te izvozi na 40 svjetskih tržišta i uz to još su osmislili novi proizvod.<sup>67</sup>

Na kraju 2018. godine kompanija bilježi rast prihoda što je vidljivo i u sljedećem grafikonu što samoj kompaniji garantira dobit na kraju godine i time jamči njihovu kvalitetnu upotrebu resursa i stabilizaciju poslovanja. U 2016. godini prihodi su s 178.740 eura porasli na 1.2012.830 eura u 2018. godini što znači da poduzeće u 2018. ostvaruje dobit nakon oporezivanja od 26.773. eura. Kompanija je u tom razdoblju isporučila 445 Steora pametnih klupa i ostvarila oko 80% isporuka u inozemstvo. Malo dubljom analizom lako je zaključiti da očekivanja i plan u 2016. godini nisu bili realistični te zbog toga kompanija u tako kratkom vremenskom roku nije uspjela ostvariti planirano, što nam i govori da je od svih stavki jedino porasla

---

<sup>67</sup> Include, Godišnji izvještaj 2018., Dostupno na:

[https://www.include.eu/report/Include\\_Godisnji%20Izvjestaj%202018\\_HRV.pdf](https://www.include.eu/report/Include_Godisnji%20Izvjestaj%202018_HRV.pdf)

jedinična cijena proizvoda. Također, radi se o inovativnom proizvodu koji je još uvijek nepoznanica na hrvatskom i luksuz koji si ne mogu svi gradovi i mjesta priuštiti te je zato bilo potrebno razviti plan ka globalnim tržištima.

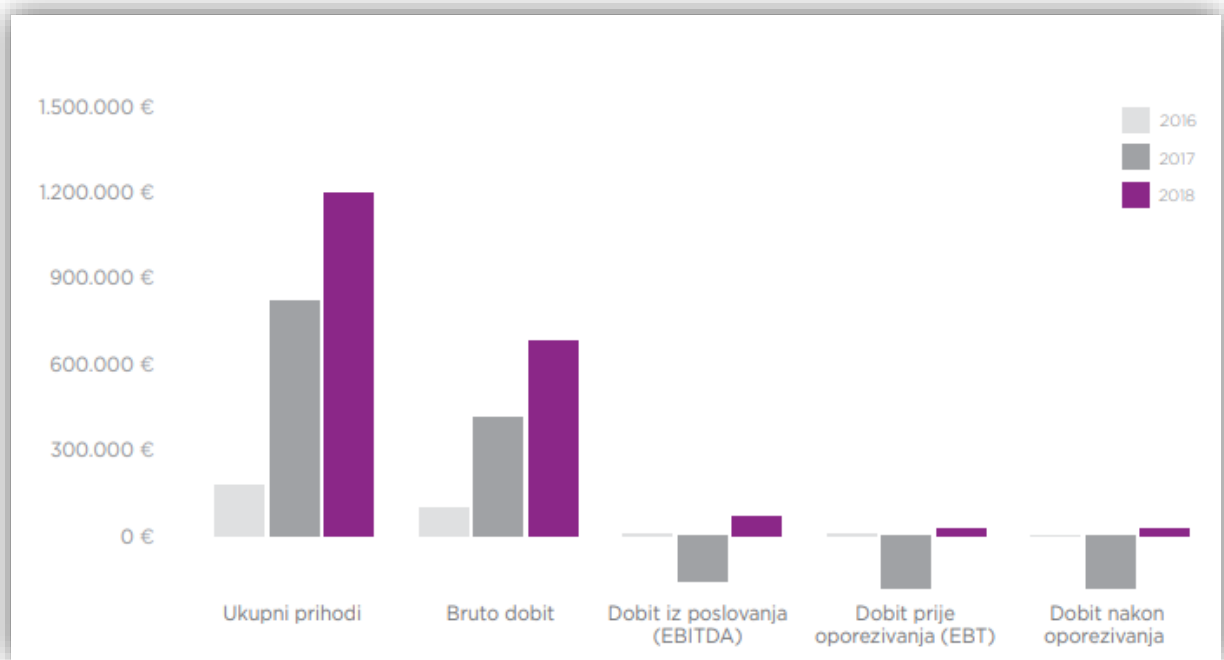
Graf 9. Dobit nakon oporezivanja na kraju 2018. godine



Izvor: Include (2018) Godišnji financijski izvještaj

Sljedeći grafikon prikazuje ukupne prihode, bruto dobit, dobit iz poslovanja (EBITDA), dobit prije oporezivanja (EBT) i dobit nakon oporezivanja. Vidljivo je da prihodi rastu, iako je rast broja isporučenih klupa samo 19% što nije ni polovica od očekivanog. Razlog tomu je proizvodnja skupljih verzija klupa, korištenje nekih dodatnih opcija i mogućnost različitih vrsta usluga. Rezultat manjeg iznosa ostvarenih bespovratnih sredstava u odnosu na 2017. godinu javlja se zbog pada poslovnih prihoda. Za čak 65% porasla je bruto dobit, dok je dobit iz poslovanja (EBITDA) porasla za 143% i to sve zahvaljujući rastu operativnih troškova. Rashodi su porasli za 16%, a ukupni prihodi za 46% što daje rast neto financijskog rezultata za 114%.

Graf 10: Financijski rezultati dobiveni na temelju poslovanja kompanije Include za 2016., 2017. i 2018. godinu



Izvor: Include (2018): Godišnji financijski izvještaj 2018. (pristupljeno 25. svibnja 2020.)

Valja istaknuti da je tvrtka započela tako što je mladi poduzetnik došao na ideju proizvodnje Led stolaca za ugostiteljske objekte koja je zaintrigirala mnoge potencijalne kupce i na taj način dospjela na tržište, te se od mikro poduzeća razvija u srednje poduzeće i pomoću Funderbeam SEE platforme prikuplja potrebna sredstva za rad. Proizvod se razvijao sve više i na kraju su Led stolci prerasli u klupe sa solarnim panelima, punjačima za mobitele i Wi-fi modulom. Valja istaknuti da je u početku samo njih pet zaposlenika „ostvarivalo zaradu od 20 kuna“, a danas tvrtka vrijedi preko sto milijuna kuna. U Hrvatskoj je doista teško pokrenuti startup tvrtku jer da bi kupili svu opremu i okupili tim potrebno je imati oko 40 tisuća eura, ali javlja se i problem velike konkurencije, plasiranje proizvoda na globalna tržišta. Kao problem javlja se nepovoljna investicijska klima zbog velikih državnih nameta, ali i brže pravosuđe i nedostatak institucija koje bi pomogle poduzetnicima kao alata za rješavanje njihovih problema kod prikupljanja sredstava i razvijanja samog projekta.

### 6.3.2. Hrvatska start up poduzeća koja su financirana putem crowdfunding Funderbeam see platforme

Poduzeća koja su tijekom godina u Hrvatskoj najviše financirana alternativnim izvorima financiranja, a pri tome njima se trguje na Funderbeam SEE platformi su tvrtka Include i Sense consulting.<sup>68</sup> Include hardware je startup koji razvija pametne proizvode i ulični namještaj za koji je putem alternativnog načina financiranja prikupljeno 510.300 dolara. Sense consulting je savjetodavna tvrtka koja pomaže poduzećima i javnom sektoru da ostvare svoje poslovne ciljeve. Putem alternativnog načina financiranja, dakle na crowdfunding platformi tvrtka je prikupila 759.880 dolara.

## 6.4. Hrvatska trgovinska platforma Progress

U 2017. godini Zagrebačka burza osnovala je crowdfunding platformu s usmjerenjem na mikro, mala i srednja poduzeća. Suradnjom Ljubljanske i Zagrebačke burze omogućit će se alternativan način financiranja i prikupljanja kapitala u Hrvatskoj i Sloveniji.

Ulagачi trebaju uzeti u obzir određene instrumente ako se odluče za ulaganje u projekte na Progress trgovinskoj platformi.<sup>69</sup>

- Trgovinska platforma Progress je platforma namijenjena financiranju projekata mikro, malih i srednjih poduzeća kojim upravlja Zagrebačka burza;
- Niži zahtjevi transparentnosti za izdavatelje u odnosu na regulirano tržište su glavna karakteristika napretka na tržištu, no uz to se javlja i veći rizik ulaganja u financijske instrumente kojima se trguje;
- Također, informacije o financijskim izvještajima, financijskim instrumentima, informacije o izdavateljima javno su dostupne ulagateljima;
- Izdavatelj se obvezuje na temelju čije je primjene odobren financijski instrument za trgovanje, javno objaviti informacije;

---

<sup>68</sup> Country Report Croatia, 2018., Dostupno na: <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2018-european-semester-country-report-croatia-en.pdf>

<sup>69</sup> Progress Market, Dostupno na: <https://progress.market/index.php?id=2> (pristupljeno 25. svibnja 2020.)

- Prije donošenja odluke o ulaganju potrebno je napraviti odgovarajuću analizu i konzultirati savjetnika.

Dakle, kako mikro, mala i srednja poduzeća nisu dovoljno samostalna da odgovore na zahtjeve i potrebe, Zagrebačka burza je zbog toga uvela Institut ovlaštenih savjetnika čija je zadaća pomagati barem prve dvije godine u prikupljanju kapitala i vođenju društva. Na Progress tržištu u 2018. godini status savjetnika stekla su 4 hrvatska društva i 5 slovenskih društava, dok je u 2017. godini ukupno devet društava steklo status savjetnika.

Prilikom sporazuma s Hrvatskom poštanskom bankom izdavanjem vrijednosnih papira omogućeni su mikro, malim i srednjim poduzećima povoljniji krediti uz određene pogodnosti. Svi troškovi za mikro, mala i srednja poduzeća na Progress platformi razvrstani su na fiksne troškove naknade za primanje u trgovinu i pritom iznose 11.000,00 kuna te na operativne troškove i troškove savjetnika. Sukladno komercijalnim uvjetima poduzetnici sa savjetnicima sklapaju ugovore, zatim poduzetnik nema dodatnih troškova u vidu depozita, kolaterala ili garancija, ali pri tome je bitno istaknuti da sredstva koja prikupi javnom ponudom su nepovratna.

## 7. PRIMJERI DOBRE PRAKSE RAZVOJA PODUZETNIČKE INFRASTRUKTURE

Poduzetničku infrastrukturu Republike Hrvatske čine poduzetničke potporne institucije i poduzetničke zone čija je zadaća brži rast poduzetništva, povećanja investicija i zaposlenosti. U poduzetničke potporne institucije ulaze poduzetnički centri, poslovni inkubatori, centri kompetencije, slobodne zone, razvojne agencije i znanstveno-tehnološki parkovi. U 2020. godini evidentirano je 454 subjekata koji su korisnici poticajnih mjera, potpora, darovnica od Ministarstva gospodarstva, poduzetništva i obrta.<sup>70</sup> U 2019. godini zabilježen je 431 subjekt poduzetničke infrastrukture, dok je u 2018. godini zabilježeno 380 subjekta poduzetničke infrastrukture pa se na temelju ovih podataka vidi kako se poduzetnička infrastruktura razvija, odnosno kako raste broj potpornih institucija i poduzetničkih zona koje grade temelje na kojima se poduzetnička infrastruktura planira.

Poduzetničke zone definiraju se kao infrastrukturno opremljena područja koja su definirana prostornim planovima koja su namijenjena obavljanju gospodarskih odnosno poduzetničkih aktivnosti. Poduzetnička zona omogućuje racionalizaciju poslovanja i korištenje raspoloživih resursa poduzetničke zone s ostalim korisnicima poduzetničke zone uz korištenje organiziranog i opremljenog prostora od strane poduzetnika.<sup>71</sup> U 2019. godini evidentirano je 246 poduzetničkih zona.<sup>72</sup>

Kada se definiraju poduzetničke potporne institucije, kaže se da su to subjekti s usmjerenjem na stvaranje korisnički orijentiranog poduzetničkog okruženja u Republici Hrvatskoj i pri tome provode programe usmjerene na razvoj poduzetništva. U nastavku su prikazani primjeri poduzetničkih potpornih institucija.

---

<sup>70</sup> Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, Dostupno na: <http://reg.mingo.hr/pi/public/#> (pristupljeno 30. svibnja 2020.)

<sup>71</sup> Središnji državni portal, Poduzetnička infrastruktura, Dostupno na: <https://gov.hr/moja-uprava/poslovanje/pokretanje-poslovanja/poduzetnicka-infrastruktura/1842> (pristupljeno 30. svibnja 2020.)

<sup>72</sup> Jedinствени регистар подузетничке инфраструктуре, MINGO, 2019., Dostupno na: <http://reg.mingo.hr/pi/public/#> (pristupljeno 30. svibnja 2020.)

## 7.1. Istarska razvojna agencija-IDA. d.o.o.

Razvojne agencije zadužene su za provođenje mjera za razvoj poduzetništva i gospodarstva, privlačenje i poticanje investicija i realizacija te iniciranje projekata gospodarskog razvitka i poduzetništva. Regionalne agencije objedinjuju rad gospodarskih subjekata, regionalnih i lokalnih poduzetničkih institucija te visokoobrazovnih institucija i centara znanja.<sup>73</sup>

IDA. d.o.o. ili Istarska razvojna agencija osnovana je kao razvojna agencija u Republici Hrvatskoj u 1999. godini kao ključno tijelo za pripremu i provedbu razvojnih programa Istarske županije. Istarsku razvojnu agenciju – DA d.o.o osnovala je Istarska županija u suradnji s još deset gradova čija je misija provedba i kreiranje mjera za razvoj poduzetništva s ciljem podizanja konkurentnosti gospodarstva Istarske županije. Aktivne Istarske razvojne agencije važne za razvoj poduzetničke infrastrukture: Coworking Pula, Poduzetnički inkubator „IZAZOV“ i Tehnološki inkubator Pula, mreža poduzetničkih inkubatora i coworking prostor Istarske županije, pružanje financijske podrške putem kreditnih linija i jamstvenog fonda, priprema i provedba EU projekata, privlačenje i promocija investicija, kao i provedba obrazovnih programa za mala i srednja poduzeća i javni sektor. Istarska razvojna agencija usmjerena je na strateško planiranje kao temelj razvoja i savjetovanje za evaluaciju strategija, brendiranje Istarske županije putem oznake IQ i ulaganje u istraživanje, inovacije i razvoj putem osnovanog Centra za istraživanje materijala Istarske županije METRIS, IstraLab mreže te Centra za popularizaciju znanosti i inovacija Istarske županije.

Valja istaknuti kako je do sada provedeno ukupno 50 EU projekata preko Istarske razvojne agencije čije je vrijednost oko 500.000.000,00 kuna od čega je za IDA-u odobreno 54 milijuna kuna, zatim jamstva i kreditiranje za 1100 poduzetničkih projekata dolaze do iznosa od 700.000.000,00 kuna. Trenutačno ukupan broj poduzetničkih zona je 24, dok je 75 inkubiranih poduzetnika u poduzetničkim

---

<sup>73</sup> Središnji državni portal, Poduzetničke potporne institucije, Dostupno na: <https://gov.hr/moja-uprava/poslovanje/pokretanje-poslovanja/poduzetnicka-infrastruktura/1842> (pristupljeno 30. svibnja 2020.)



inkubatorima. Zanimljivo je kako je Istarska razvojna agencija osposobila jako velik broj polaznika, njih 12.000 iz privatnog i javnog sektora što je izrazito zadivljujuće.<sup>74</sup>

## **7.2. Poduzetnički centar Grada Zagreba – Zicer Plavi ured**

Poduzetnički centri zaduženi su za provođenje mjera za razvoj i poticanje poduzetništva kako na lokalnom tako i na regionalnom području. Također, poduzetnički centri predstavljaju središta edukativne i tehničke pomoći poduzetnicima radi razvoja poduzetništva u sredinama odakle dolaze poduzetnici. Zagrebački inovacijski centar d.o.o. poslovna jedinica Poduzetnički centar iliti Plavi ured čini poduzetnički centar Grada Zagreba koji za cilj ima unaprjeđenje poduzetničkog okruženja. Kao platforma i kanal za komunikaciju nadležnih gradskih i državnih institucija na gradskoj i državnoj razini sa zagrebačkim poduzetnicima mikro, malim i srednjim služi Plavi ured. Da bi utjecao na poboljšanje poduzetničkih kompetencija Plavi ured organizira brojne edukacije i savjetovanja poduzetnika. Jedna od vrlo poznatih edukacija je Startup akademija koja je namijenjena poduzetnicima početnicima koji pomoću nje dobivaju savjete za razvoj projekta i nabavu sredstava za daljnji napredak. Glavni cilj Plavog ureda je prijenos znanja na zanimljiv i učinkovit način.

U 2018. godini u Zagrebačkom inovacijskom centru poslovala su 116 poduzeća. Ukupni prihodi u 2018. godini iznose 11.462.138 kuna, dok su ukupni rashodi manji i iznose 11.379.293 kune što ukazuje na to da tvrtke koje djeluju u okviru Zagrebačko inovacijskog centra ostvaruju rast u приходima. Do 2018. godine u Zagrebačko inovacijskom centru inkubirano je 112 tvrtki što je za 63% više tvrtki nego 2017. godine. Također, tvrtke zapošljavaju 277 djelatnika što je za 12% više nego u odnosu na 2017. godinu. Proces inkubacije započelo je 42 tvrtke od čega je 42 poduzetnika početnika sa startup tvrtkom do dvije godine poslovanja, zatim 21 mladi poduzetnik, 8 inovatora, 7 poduzetnika, 23 izvoznika, 15 poduzetnica.<sup>75</sup>

---

<sup>74</sup> Istarska razvojna agencija, O nama, Dostupno na: <https://ida.hr/hr/tn/o-nama/> (pristupljeno 30. svibnja 2020.)

<sup>75</sup> ZICER, Poslovno izvješće za razdoblje od 01.01.2018. do 31.12.2018., Dostupno na: [file:///C:/Users/Kristina/Downloads/ZICER\\_Poslovno%20izvje%C5%A1%C4%87e%202018..pdf](file:///C:/Users/Kristina/Downloads/ZICER_Poslovno%20izvje%C5%A1%C4%87e%202018..pdf)

### **7.3. Mreža poduzetničkih inkubatora Virovitičko-podravske županije**

Za pružanje podrške i pomoći poduzetnicima u ranoj fazi razvoja poduzetničkih projekata zaduženi su poslovni inkubatori. Isto tako poslovni inkubatori pružaju pomoć za pokretanje poduzetničkih projekata i njihov održiv i brz razvoj. Nasuprot tome akceleratori pružaju podršku poduzetnicima u post-inkubacijskoj fazi, tj. u fazi širenja i razvoja poslovanja na stranom i domaćem tržištu.

Četiri inkubatora čine mrežu poduzetničkih inkubatora Virovitičko-podravske županije a nalaze se u Virovitici, Slatini, Pitomači i Orahovici. Cilj mreže poduzetničkih inkubatora Virovitičko-podravske županije je ostvarenje veće dostupnosti usluga poduzetničkih potpornih institucija poduzetnicima, ponajviše mladima. Početak poslovanja omogućuje se za 60 poduzetnika početnika kojima se u prvoj godini poslovanja sufinanciraju cjelokupni troškovi najma. Mreža poduzetničkih inkubatora svojim stanarima daje usluge savjetovanja kao i usluge izrade marketinških planova, edukacije i usluge vođenja poslovnih knjiga. Trenutačno se u Virovitici na korištenje poslovnog prostora poduzetničkog inkubatora daju 15 poslovnih prostora u najam, dok se na ostale tri lokacije nalazi 42 poslovna prostora.<sup>76</sup>

### **7.4. Tehnološki park Varaždin**

Zemljištem, resursima za smještaj malih, srednjih i velikih poduzetnika na komercijalnoj osnovi raspolažu poslovni parkovi koji su usredotočeni na privlačenje inozemnih i domaćih investicija, dok se osnivanje znanstveno-tehnoloških parkova provodi radi poticanja suradnje gospodarstvenika i znanstvenika.

Dobar primjer tehnoloških parkova je Tehnološki park Varaždin d.o.o. koji predstavlja inkubacijski centar za inovativna tehnološka startup poduzeća, mikropoduzeće, poboljšanje transfera znanja s učilišta i razvojnih centara u gospodarstvo, uspostavu mehanizama za unaprjeđenje postojećih tehnološki inovativnih poduzeća, umrežavanje poduzeća, razvojnih agencija, obrazovnih institucija, inovativnih pojedinaca.<sup>77</sup> Stanovanje u prostorima za inkubaciju kreće se u prvoj godini od 75% beneficija pa do četvrte godine dok se ne postigne puna tržišna cijena. Isto tako stanarima u inkubaciji omogućeno je 12 sati konzultantskih usluga na godinu. Uloga

---

<sup>76</sup> Mreža inkubatora Virovitičko-podravske županije, Dostupno na: <http://inkubatorivpz.hr/o-nama/vazni-dokumenti/> (pristupljeno 30. svibnja 2020.)

<sup>77</sup> Tehnološki park Varaždin, Dostupno na: <https://www.tp-vz.hr/> (pristupljeno 30. svibnja 2020.)

je tehnološkog parka Varaždin priprema i provođenje projekata iz domaćih i EU fondova kao i izrada poslovnih planova, ali i pružanje konzultantskih usluga. U 2009. godini Tehnološki park Varaždin d.o.o. proglašen je najboljim tehnološkim parkom u Hrvatskoj.

### **7.5. Centar kompetencija Vinkovci**

Centri kompetencije provode istraživačke projekte proizvodnog ili razvojnog karaktera i pri tome razvijaju kompetencije u pojedinim područjima s kojima drugi poslovni subjekti imaju pravo ugovoriti usluge razvoja i istraživanja u cilju jačanja određenih industrijskih grana. U 2019. godini u Hrvatskoj evidentirano je 9 centara kompetencije.<sup>78</sup>

Jedan od devet najboljih primjera je Centar kompetencija Vinkovci koji provodi istraživačke projekte proizvodnog ili razvojnog karaktera. Centar kompetencija d.o.o. razvija kompetencije pružajući jačanje i potporu intelektualnog vlasništva u području biokemije. Unatoč tome Centar kompetencija pruža usluge razvoja i istraživanja drugim poslovnim subjektima. Usmjerenost centra vodi k primjeni suvremenih tehnologija, povećanju zaposlenosti, jačanju suradnje između šumarstva i drvne industrije te prijenosu tehnologija i znanja kroz suradnju sa znanstveno-istraživačkim institucijama. U 2018. godini započinje EU projekt ROSEWOOD za promicanje korištenja drvne sirovine gdje je Centar kompetencija jedan od glavnih partnera projekta, te u 2018. godini Centar kompetencija ostvaruje prihode od 41.754 kune.

---

<sup>78</sup> Jedinstenveni registar poduzetničke infrastrukture, MINGO, 2019., Dostupno na: <http://reg.mingo.hr/pi/public/> (pristupljeno 30. svibnja 2020.)

## 8. ZAKLJUČAK

Mikrofinanciranje se javlja kao jedna od vrsta bankarskih usluga koja omogućuje ljudima uzimanje zajmova za male tvrtke na temelju kojih se sastavljaju posebni planove otplate kredita u određenim intervalima, dok korisnici mikrofinanciranja naplaćuju kamate na kredite. Mikrokreditiranje se javlja još u 18. stoljeću čiji je začetnik profesor i dobitnik Nobelove nagrade, Muhammad Yunus koji siromašnim ljudima daje novac kako bi pomogao da grade i razviju svoju djelatnost malih tvrtki.

Najvažnija povijesna organizacija vezana za mikrofinanciranje je Grameen banka koja je manje siromašnim ljudima kojima je potrebna pomoć u osnivanju mikro poduzeća pomogla u osiguranju održivosti obiteljskih prihoda. Na temelju Grammen banke danas se javlja Grameen model koji je jedan od pet značajnih modela mikrofinanciranja, uz kojeg se još javljaju model pozajmljivanja solidarnim grupama, kreditne unije, model seoskih banaka i model posrednika.

Na temelju zadnjeg posrednog modela može se zaključiti kako svaki od ovih pet modela ima jedan od oblika operativnog ili organizacijskog posrednika koji se izravno bavi nefinancijskim ili mikrokreditnim uslugama. Stoga su kao najbolji primjer partnerstva nevladine organizacije koje čine ključne igrače na području mikrokredita.

U 2018. godini u Republici Hrvatskoj broj mikro i malih poduzeća iznosio je 129.259 poduzeća. Značajnu ulogu na tržištu kreditiranja mikro, malih i srednjih poduzeća imaju HBOR, HAMAG BICRO i Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta. Mikrokreditiranje se razvija polagano, ali ne baš najbolje jer nema dovoljno jasne vizije poticaja za razvoj tržišnih problema. HBOR ima daleko veću ulogu u kreditiranju mikro, malih i srednjih poduzeća, dok HAMAG BICRO ima manji utjecaj, ali je zato usmjeren na posebne programe financiranja.

Također, velik je broj pravnih osoba koje čine poduzetničku strukturu u Republici Hrvatskoj, no čini se da nisu dovoljno povezane s vladinim politikama, odnosno nemaju dovoljno jasan cilj njihova stvaranja i učinaka. Što se tiče fondova za gospodarsku suradnju i mreže poslovnih anđela u početku pomažu poduzeću, no kasnije tijekom poslovanja nisu najbolje rješenje. Razvijanje tržišta kapitala sputava se zbog preranog zaustavljanja privatizacije, zatim uvode se porezi na dividende i porezi na kapitalne dobitke što koči sustav mikrokreditiranja u razvijanju. Isto tako

smanjuje se i likvidnost na tržištu kapitala, odnosno rijetko koje poduzeće je spremno podmiriti svoje obveze u kratkom roku bez definiranih financijskih poteškoća.

U Hrvatskoj se tek polako razvijaju startup poduzeća, no nije velik broj koji su opstali, ali se razvijaju i ta će kultura s vremenom i u Hrvatskoj zaživjeti. Grupno financiranje svoje korijene pronalazi u mikrofinanciranju. Crowdfunding ili grupno financiranje predstavlja jedan od načina financiranja putem kojeg se projekti predstavljaju velikom broju donatora ili ulagača gdje se oni kojima je projekt zanimljiv uključuju u financiranje projekta. U skladu s razvojem grupnog financiranja razvijaju se nova tehnološka rješenja, a to su crowdfunding platforme koje su namijenjene financiranju startup poduzeća i putem kojih se prikuplja novac za financiranje projekata objavljenih na crowdfunding platformi. Tri najveće svjetske trgovinske platforme su: Kickstarter, Indiegogo i GofundMe. U Hrvatskoj je 2016. godine pokrenuta Funderbeam SEE platforma za grupno financiranje, dok je godinu kasnije Zagrebačka burza osnovala trgovinsku platformu Progress koja daje jasne informacije o brzorastućim tvrtkama te njihove poslovne i financijske podatke.

Crowdfunding nudi brojne prednosti financiranja poput networkinga, osluškivanja tržišta, razvijanja šireg kruga potencijalnih ulagatelja, besplatnog savjetovanja od potencijalnih ulagatelja. U usporedbi s ostalim izvorima financiranja za uspješan crowdfunding potrebno je uložiti mnogo truda prvenstveno u marketing jer ako vlasnik nije dovoljno dobar u tome javit će se i dodatni troškovi financiranja crowdfunding kampanje. Najpoznatiji primjeri grupnog financiranja su: pivovara Brlog u Hrvatskoj, detektor.fm u Njemačkoj i Red Pitaya u Sloveniji. Crowdfunding model financiranja koristi se kada ostali modeli zakažu, pa se čak može vidjeti kako i banke ostvaruju dobit podržavajući određene platforme.

Mikrofinanciranje u svijetu postaje značajan izvor financiranja. Razvoj nove tehnologije zajedno sa bankama omogućava plasiranje ponude mikrofinanciranja. Također mobilni operateri lakše nude svoje usluge i financijske proizvode izoliranom i siromašnijem stanovništvu. Mikrofinanciranje je poduzetnicima širom svijeta omogućilo posuđivanje i prikupljanje sredstava za rast poduzeća, nabavu nove opreme i razvoj novih proizvoda.

# LITERATURA

## I. KNJIGE

1. Bone, J., Allen, O. i Haley, C. (2017): Business incubators and accelerators: The national picture, BEIS Research Paper, No. 2017/7, UK Government, Department for Business, Energy & Industrial Strategy, London
2. Nikolić, G. i Zorić, D. (2014.): Razvoj start up kulture u Hrvatskoj u funkciji razvoja gospodarstva, Visoka poslovna škola PAR, Rijeka
3. Pešić, M. (2016.): Financiranje malog i srednjeg poduzetništva u Republici Hrvatskoj, Ekonomski fakultet Osijek, Osijek

## II. INTERNETSKE PUBLIKACIJE

1. Country Report Croatia, 2018.
2. EBAN & BOFIDI, EBAN Compendium of Fiscal Incentives, 2018.
3. Financiranje mikro, malih i srednjih poduzeća: otvorena pitanja, Hub analize, 2018.
4. Hollis, A., Sweetman, A., THE EVOLUTION OF A MICROCREDIT INSTITUTION: THE IRISH LOAN FUNDS, 1720 – 1920, Canada, University of Toronto, 1996.
5. Include, Godišnji izvještaj 2018.
6. Izvješće o malim i srednjim poduzećima, Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, 2019.
7. Izvori financiranja start up poduzeća, Priručnik za korisnike usluga i potencijalne stanare poduzetničkog inkubatora, 2015.
8. Okvirni program za konkurentnost i inovacije Europske unije, Mikrokreditiranje uz potporu EU, Uprava, 2016.
9. Priručnik grupnog financiranja za mala i srednja poduzeća, Iksom UG, Partner na projektu Interreg Central Europe Crowd-Fund-Port CE575
10. Priručnik grupnog financiranja za mala i srednja poduzeća, 2019.
11. Ram Chandra, J. Grameen model: Problems and Prospects, CASESTUDY, 2008
12. Srinivas, H., "Mikrofinanciranje – modeli kreditiranja". Izlaz za istraživanje GDRC-a E-059. Kobe, Japan: Global Development Research Center
13. ZICER, Poslovno izvješće za razdoblje od 1.1.2018. do 31.12.2018.

### III. INTERNETSKE STRANICE

1. Croatia business angels network, URL: <http://crane.hr/o-nama/>
2. Crowdfunding.hr, URL: <http://www.crowdfunding.hr/infografika-crowdfunding-u-hrvatskoj-2016-3620>
3. Crowdfundreport, URL: <https://www.crowdfundport.eu/croatia-brlog-brewery/>
4. Crowdfunding.hr, Blog za financiranje vaših ideja, URL: <http://www.crowdfunding.hr/infografika-crowdfunding-u-hrvatskoj-2016-3620>
5. Europska središnja banka, URL: <https://www.ecb.europa.eu>
6. Empowering Europe's Angel Investors, URL: <http://www.eban.org/>
7. EBAN CEE, URL: <http://ebancee.org/eban-cee-community-to-launch-made-in-the-cee-with-stock-exchanges-and-business-angels/>
8. FINCA International (Neprofitna organizacija), URL: <https://finca.org/our-work/microfinance/financial-services/>
9. Grupno financiranje „Crowdfunding“, URL: <https://alphacapitalis.com/2019/09/08/grupno-financiranje-crowdfunding/>
10. Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR), URL: <https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/o-nama/>
11. Hrvatska banka za obnovu i razvitak, Program kreditiranja poduzetnika početnika, 2018., URL: [https://www.hbor.hr/kreditni\\_program/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika/](https://www.hbor.hr/kreditni_program/poduzetnistvo-mladih-zena-i-pocetnika/)
12. Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije, URL: <https://hamagbicro.hr/o-nama/osnivanje/>
13. HBOR, URL: <https://www.hbor.hr/naslovnica/hbor/fondovi-rizicnog-kapitala/>,  
Fondovi rizičnog kapitala
14. HBOR, CROGIP, URL: <https://www.hbor.hr/crogip/>
15. HBOR, Fondovi za gospodarsku suradnju, URL: <https://www.hbor.hr/fondovi-za-gospodarsku-suradnju-fgs/>
16. Istarska razvojna agencija, O nama, URL: <https://ida.hr/hr/tn/o-nama/>

17. Izravna korespondencija s Funderbeam SEE, URL: <https://zse.hr/default.aspx?id=74619>
18. Jedinstveni registar poduzetničke infrastrukture, MINGO, URL: <http://reg.mingo.hr/pi/public/#>
19. Krediti za poduzetnike, URL: [https://caetus.hr/kredit-za-poduzetnike-zastupanje/?gclid=EAlaIqobChMlobjosKqS6AIVGJSyCh2Dfw31EAAYASAAEqlpGfD\\_BwE](https://caetus.hr/kredit-za-poduzetnike-zastupanje/?gclid=EAlaIqobChMlobjosKqS6AIVGJSyCh2Dfw31EAAYASAAEqlpGfD_BwE)
20. Kako do jamstva HAMG BICRO-a za EU početnike, URL: <https://www.eurokonzalting.com/index.php/bespovratna-sredstva-i-kredit/item/891-kako-do-jamstva-hamaq-bicro-eu-pocetnik>
21. Launchboom, URL: <https://learn.launchboom.com/kickstarter-vs-indiegogo-updated-october-2019-45fa1d3699c9>
22. Mikrokrediti, URL: <https://www.business.hr/kredit/mikrokredit/274/>
23. Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, URL: <http://reg.mingo.hr/pi/public/#>
24. Modeli kreditiranja, URL: <http://www.gdrc.org/icm/model/model-fulldoc.html>
25. Mreža inkubatora Virovitičko-podravske županije, URL: <http://inkubatorivpz.hr/ona/vazni-dokumenti/>
26. Osobno financiranje banaka, URL: <https://www.investopedia.com>
27. Oradian, URL: <https://oradian.com/>
28. Osijek software city, URL: <http://softwarecity.hr/opcenito/osjecki-farmeron-investicija-2-65-milijuna-dolara-zaposljavanje-osijek-zagreb/>
29. Progress Market, URL: <https://progress.market/index.php?id=2>
30. Središnji državni portal, Poduzetnička infrastruktura, URL: <https://gov.hr/moja-uprava/poslovanje/pokretanje-poslovanja/poduzetnicka-infrastruktura/1842>
31. Studentski poduzetnički inkubator, URL: <http://spi.efst.hr/izrael-startup-nacija/>
32. Tehnološki park Varaždin, URL: <https://www.tp-vz.hr/>
33. Visionbakery, URL: <http://www.visionbakery.com/detektorfm2>



## POPIS TABLICA I GRAFIKONA

### I. TABLICE

|   |    |
|---|----|
| Tablica 1. Broj pravnih osoba koje čine poduzetničku strukturu u Republici Hrvatskoj u 2017. godini.....                | 17 |
| Tablica 2. Broj subjekata i postotni udio s obzirom na veličinu poduzeća od 2014. do 2018. godine.....                  | 25 |
| Tablica 3. Veličina, zaposlenost, ukupan prihod, izvoz i zaposlenost poduzeća u razdoblju od 2017. do 2018. godine..... | 26 |
| Tablica 4. Kreditni plasmani poduzećima prema segmentima u razdoblju od šest godina.....                                | 27 |
| Tablica 5. Odobreni ESIF zajmovi u 2017. i 2018. godini .....   | 35 |
| Tablica 6. Odobreni zajmovi za ruralni razvoj u 2018. godini .....  | 36 |
| Tablica 7. Fondovi za gospodarsku suradnju .....  | 43 |

### II. GRAFIKONI

|   |    |
|---|----|
| Graf 1. Odobreni mali i veliki kunski krediti prema iznosu kredita u milijunima kuna u Hrvatskoj od 2012. godine do 2017. godine .....                            | 8  |
| Graf 2. Veličina globalnog tržišta crowdfundinga u milijardama USD u 2019. godini.....  | 47 |
| Graf 3. Rast crowdfundinga u Hrvatskoj od 2011. do 2016. godine .....   | 48 |
| Graf 4. Ključni igrači crowdfunding financiranja u 2019. godini .....   | 52 |
| Graf 5. Najuspješniji završeni projekti Kickstartera od siječnja 2019. godine temeljno na ukupnom broju prikupljenih sredstva u milijunima američkih dolara ..... | 55 |
| Graf 6. Uspješno financirani projekti na Kickstarter platformi od 2019. godine ...  | 56 |
| Graf 7. Ukupna mjesečna zarada na prvih 500 projekata na Indiegogu i Kickstarteru.....  | 53 |

|   |    |
|---|----|
| Graf 8. Rezultati hrvatskih tvrtki na Funderbeamu u eurima u 2019. godini .....                                     | 58 |
| Graf 9. Dobit nakon oporezivanja na kraju 2018. godine .....  | 60 |
| Graf 10. Financijski rezultati dobiveni na temelju poslovanja kompanije Include za 2016., 2017. i 2018. godinu..... | 61 |

## SAŽETAK

Diplomski rad temelji se na mikrofinanciranju startup projekata putem crowdfunding platforme. Kroz navedena obilježja, modele i razvoj mikrofinanciranja nastojalo se objasniti važnost mikrofinanciranja u postizanju društvenih ciljeva, te na koji način se razvija i potiče mikrokreditiranje mikro, malih i srednjih poduzetnika u Republici Hrvatskoj. Institucije važne za mikrokreditiranje, odnosno provođenje poticaja su: Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta, HAMAG BICRO i HBOR. Najveći korisnici mikrofinanciranja su startup poduzeća koja imaju razrađenu ideju ili proizvod, a nedostaje im iskustva ili novca za to. Kako bi se financirala startup poduzeća, objavljuju svoje startup projekte putem crowdfunding platforme, te putem grupnog financiranja prikupljaju sredstva za ostvarivanje svojih projekata. Crowdfunding je jedan od pristupa financijskim sredstvima mikro, malih i srednjih poduzeća čiji korijeni proizlaze iz mikrofinanciranja. U ostale izvore financiranja ubrajaju se i poslovni anđeli, fondovi za gospodarsku suradnju te fondovi rizičnog kapitala. Najviše se projekata financira putem tri najveće svjetske platforme, a to su: Indiegogo, Kickstarter i GofundMe. U Hrvatskoj je u 2016. godini osnovana Funderbeam SEE platforma preko koje je tvrtka Include postala prvi hrvatski startup koji je započeo prikupljanje novca putem crowdfunding platforme.

Ključne riječi: mikrofinanciranje, mikro poduzeća, startup projekti, crowdfunding

## SUMMARY

### STARTUP MICROFINANCING THROUGH THE CROWDFUNDING PLATFORM

This thesis is based on startup microfinancing through a crowdfunding platform. Through these characteristics, models, and development of microfinancing, I attempted to explain the importance of microfinancing in achieving social goals. It was also explained the development and encouragement of micro crediting of micro and SME's (small and medium enterprises) in the Republic of Croatia. Institutions important for micro crediting processes, i.e. the implementation of support and incentives are the Ministry of economy, entrepreneurship and crafts, HAMAG BICRO (Croatian Agency for SMEs, Innovations, and Investments), and HBOR (Croatian Bank for Reconstruction and Development). The most frequent users of microfinancing are startup companies that have a business plan or product idea (prototype), and they lack the capital for it. In order for startup companies to acquire money, they must publish their projects through the crowdfunding platform. Then, through group fundraising, if successful, they collect enough capital to fund their projects. Crowdfunding is one of the ways to finance micro and SME's whose roots derive from microfinance. Other sources of funding include business angels, economic cooperation funds (FGS), and venture capital. Most projects are funded through the world's three largest platforms: Indiegogo, Kickstarter, and GofundMe. In Croatia, the Funderbeam SEE platform was established in 2016. The "Include" company became the first Croatian start-up to start raising money through a Funderbeam SEE crowdfunding platform.

Keywords: microfinance, micro-enterprises, startup projects, crowdfunding