



Imajući u vidu da je posljednjih godina finansiranje privatnog sektora doživjelo svojevrsnu mini revoluciju koja ima potencijal da značajno utiče na proširenje dijapazona izvora finansiranja, Evropska mreža za crowdfunding u saradnji sa partnerima projekta Mreža evropskih preduzetnika EEN je 8 i 11.septembra 2020.godine organizovala dvodnevni online seminar. .

Predstavnica PKCG, **Ana Filipović** učestvovala je na ovom skupu, budući da je PKCG aktivan član Mreže evropskih preduzetnika EEN.

Armando Melone iz Direktorata za razvoj Evropske komisije, pojasnio je kako se crowdfunding pojavio kao rješenje za diversifikaciju finansiranja privatnog sektora. Prema zvaničnim podacima o korišćenju alternativnih izvora finansiranja, među kojim se ubraja i crowdfunding, od 2013. do 2018.godine korišćenje ovih izvora raste na godišnjem nivou oko 40%. Posmatrano po zemljama, najviše se koristi u Velikoj Britaniji, dok ga zemlje jugoistočne Evrope još uvijek nedovoljno prepoznaju.

Raffaela Bruzzone, predstavnica tematske grupe za pristupe finansiranju EEN projekta, predstavila je načine na koje privatni sektor može da nađe partnera ili investitora za planirane projekte. Predstavila je i novu uslugu EEN projekta i to: procjena spremnosti investicija, organizacija skupova koji povezuju investitore i inovatore, preporuke za kompanije koje žele da se predstavljaju investitorima, procjene stanja i poslovanja kao i mapiranje finansijskih instrumenata i investitora. Najavila je saradnju EEN partnera sa Evropskim udruženjem za inkubatore i inovativne centre EBN, Evropska mreža za konkurentnost ECN i Evropskim institutom za inovacije i tehnologiju EIT KIC.

Francesca Passeri iz Evropske mreže za crowdfunding ECN, definisala je crowdfunding kao online poziv za prikupljanje finansijskih sredstava koja bi bila korištena za završavanje unaprijed definisanog projekta. Kao vrste crowdfunding-a navela je: donacije, avansnu prodaju, pozajmice i akcijski kapital. Koja vrsta crowdfunding-a će se koristiti zavisi od vrste kompanije, ciljeva, vrste kapitala i ciljne grupe. Dodala je da su benefiti za privatni sektor od crowdfunding-a: omogućavanje pristupa dodatnom finansijskom kapitalu, ublažavanje rizika započinjanja bisnisa, a takođe isti može da se koristi u promotivne svrhe, služi kao potvrda uspjeha, omogućava razradu biznis ideje i sl.

Drugi dan online seminara otvorio je **Oliver Gajda** iz Evropske mreže za crowdfunding ECN, predstavljajući zakonodavni okvir za crowdfunding. Prva crowdfunding platforma se pojavila 2006.godine dok su crowdfunding kampanje počele da dobijaju na značaju tek 2008. godine, u vrijeme krize bankarskog sektora. Pojasnio je da zemlje EU imaju različiti zakonodavni okvir koji obuhvata crowdfunding finansiranje i da se očekuje da uskoro crowdfunding bude obuhvaćen u akcionom planu Evropske komisije FinTech. "Očekujemo da će crowdfunding doprinijeti: povećanju tržišta i unapređenju konkurencije, povećati povjerenje korisnika, povećanjem broja investitora, većoj likvidnosti MSP, većim mogućnostima za ulaganje kao i povećanju institucionalnog ko-ulaganja"

zaključio je Gajda.

Učesnicima seminara Passere je predstavila osnovne elemente koje inovatori treba da razrade prije postavljanja na crowdfunding platform, a to su: koncizno definisanje ideje, jasan i precizan opis, video promocija, definisanje ciljnog budžeta, biznis plan i budući koraci razvoja. Dodala je da konstantna komunikacija sa publikom se smatra važnim jer to daje mogućnost boljeg poznavanja potreba tržišta. Procenat uspjehnosti crowdfunding kampanje zavisi od platform, ali se kreće oko 40%. Predstavila je crowdfunding platforme za tržište EU: lita.co (Francuska, Belgija, Španija), goteo.org (Španija) i produzionidalbasso.com (Italija). Passere je zaključila da crowdfunding je aktuelan alat za unapređenje preduzetništva ali predhodno mora da se razumije.

Source URL: <https://euroinfo.me/vijesti/crowdfunding-kao-alternativni-nacin-finansiranja>