

ULOGA POSLOVNIH ANĐELA U PODUZETNIŠTVU

UDK 331:338.3
Stručni rad

mr.sc. Neven Garača, Ivana Marjanović bacc. ekonomije za informatički menadžment

Visoka škola za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici

Trg Ljudevita Patačića 3. Virovitica, Hrvatska

Telefon: 098 175 28 13, e-mail: neven.garaca@po.t-com.hr

SAŽETAK- Poduzetništvo današnjice obnavlja, transformira i potiče razvoj ekonomija diljem svijeta. Ono generira pojavljivanje novih poslovnih pothvata, otvaranje novih poduzeća, novih prilika za zapošljavanje, nove inovativne proizvode i usluge. Svaki novi poduzetnički pothvat nova je prilika. Poduzetnik sa znanjima i vještinama koje posjeduje, koliko god bio kreativan, odvažan i hrabar, u realizaciji svog pothvata nailazi na brojne poteškoće. Često najveća poteškoća je kako financirati svoj projekt? Kao moguće opcije nude se brojni načini financiranja: vlastita ušteđevina, posudba rodbine i prijatelja, bankarski krediti, kreditne linije za poticanje poduzetništva, leasing, franšiza, rizični kapital (Venture Capital). Ako prethodne opcije nisu povoljne ili dostupne, poduzetniku mogu pomoći samo anđeli. Poslovni anđeli, sa specifičnom ulogom ne samo u financiranju poduzetničkog pothvata, nego i tijekom ostalih faza njegove provedbe. U svijetu, a pogotovo u SAD-u poznat su i često korišten izvor financiranja poduzetništva, ipak u Hrvatskoj još uvijek nedovoljno zastupljen. Stoga je namjera ovog rada upoznati se sa samim pojmom poslovnih anđela, gdje ih pronaći i koje uvjete poduzetnik treba ispunjavati da bi dobio njihovu financijsku pomoć.

Ključne riječi: poduzetnički pothvat, financiranje, poslovni anđeli.

ABSTRACT- Present-day entrepreneurship rebuilds, transforms, and encourages the development of economy all over the world. It generates the launch of new business ventures, new companies start ups, new employment opportunities, new innovative products and services. Every new entrepreneurial venture is a new chance. An entrepreneur with his knowledge and skills, no matter how creative, daring and brave he or she is, in the performance of his or her venture, is faced with many obstacles. The biggest obstacle often is how to finance the project. As possible options, there are numerous methods of financing: ones own savings, borrowings from family or friends, bank loans, loan lines for encouraging entrepreneurship, leasing, franchise, venture capital and so on. If those options are not favourable or available, only business angels can help entrepreneur. Business angels, with their specific role not only in financing entrepreneurs venture, but in other stages of its implementation in the world, and specially in USA are well-known and often used resource for entrepreneurial financing. In Croatia, they are still insufficiently represented. Consequently, the aim of this paper is to provide introduction to this term of business angels, where to find them and which requirements an entrepreneur has to meet to get their financial help.

Key words: entrepreneurial venture, financing, business angels.

I. UVOD

Tijekom povijesti poduzetništvo se različito tretiralo i manifestiralo, a staro je koliko i ljudska civilizacija. Poseban značaj, ali i poseban doprinos daje pojavom suvremenog industrijskog načina proizvodnje. Poduzetništvo se može promatrati kao praksa, ali i kao poseban način razmišljanja, ponašanja i rješavanja problema u svim oblastima ljudske djelatnosti. Uvođenjem koncepta slobodnog tržišta i tržišnog gospodarstva poduzetništvo ponovno dobiva novi značaj unutar gospodarskog sustava Republike Hrvatske. Poduzetništvo, pače, postaje uzdanica daljnjeg napretka, gospodarskog i društvenog razvoja, te se kao takvo promiče stvaranjem poduzetničke klime i ostalih uvjeta koji će pomoći da pojedinci i gospodarski subjekti oslobode svoju kreativnost i prihvate rizike kao i nagrade koje donosi poduzetništvo.

Poduzetništvo je po svojoj definiciji inovacija, kreacija i ideja koja za svoju realizaciju, kao uvjet bez koga ne može, treba novac. Potreba za financiranjem poduzetničkih projekata najveća je prepreka s kojom se susreću

poduzetnici i ukoliko ne nađu zadovoljavajuća rješenja njihova ideja nikad neće biti ostvarena. Srećom, i na strani onih koji raspoložu novcem postoji poduzetničkog duha, spremnosti za preuzimanjem rizika i volje da se uključe u ostvarivanje poduzetničke ideje. Među brojnim načinima financiranja poslovne ideje, poslovni anđeli, zbog odnosa kojeg uspostavljaju sa poduzetnikom, predstavljaju po svemu specifičan oblik financiranja.

II. PODUZETNIŠTVO

Do danas se poduzetništvu pristupalo na različite načine, a razvijene su i brojne teorije o poduzetništvu. Poduzetništvo se može promatrati na temelju tri važna teorijska pristupa:

- personalni
- neoklasični
- sociokulturni

Personalni pristup gleda na poduzetništvo kao na djelatnost ljudi koji posjeduju posebna psihološka svojstva, među kojima se ističu inovativnost, kreativnost, samouvjerenost, fleksibilnost, sposobnost predviđanja, potreba za postignućem, usmjerenost na akciju.

Neoklasični pristup prikazuje poduzetništvo kao aktivnosti ljudi čiji je temeljni cilj optimizacija inputa sa ciljem maksimiranja outputa, odnosno profita. Ovaj pristup bazira se na racionalnom ponašanju i poznavanju tržišnih procesa i stoga isključuje neizvjesnost, koja je po mnogim osnovni element poduzetništva.

Sociokulturni pristup vidi razloge bavljenja poduzetništvom u posljedici spleta društvenih odnosa i okolnosti. Poduzetnik u okviru sociokulturnih institucija efikasno koristi prirodne, društvene i ekonomske potencijale (Škrtić, 2006).

Navedene pristupe ne treba promatrati na način da jedan isključuje drugi, već na način da se prožimaju i nadopunjuju. Iz ovoga proizlazi da je za poduzetništvo potrebno:

- imati određene urođene i socijalizacijom stečene osobine, znanja i vještine;
- racionalno se ponašati s ciljem isključivanja neizvjesnosti na najmanju moguću mjeru i težiti maksimizaciji profita;
- naći se u situaciji, okolnostima i društvenoj zajednici koji će nas potaknuti i motivirati na poduzetništvo.

Europska komisija¹ definira poduzetništvo kao: „način razmišljanja, odnosno proces stvaranja i razvijanja ekonomskih aktivnosti kombiniranjem rizika, kreativnosti i/ili inovativnosti uz pouzdanu upravljačku strukturu nove ili postojeće organizacije“ (Europska komisija, 2003:7). Uobičajeno je da se na poduzetništvo gleda prvenstveno kao na gospodarsku aktivnost (što ne isključuje druga područja ljudskog djelovanja) koja podrazumijeva određenu organizaciju unutar novog ili postojećeg poduzeća. Ipak, ono što će odvojiti osobu ili organizaciju kao poduzetnu, od onih koji to nisu, nalazi se u ključnim riječima prethodne definicije:

- način razmišljanja,
- kreativnost i inovativnost
- rizik.

Isto tako „poduzetništvo je izazov. Prilika za provjeru vlastitih sposobnosti. Poduzetništvo je puni nadzor nad rezultatima vlastita rada. Poduzetništvo je vlastita sloboda, materijalna i duhovna. Poduzetništvo je dokaz nazočnosti u okruženju i isticanje izvan prosječnosti. No poduzetništvo se ne događa samo za sebe i samo po sebi. Ostvaruje se i izvodi u zadanim uvjetima, prema utvrđenim pravilima u susretu s drugima (Ministarstvo gospodarstva RH, 2005:26).

Prihvaćajući sve prethodne pristupe poduzetništvu treba postaviti i pitanja: Zbog čega je poduzetništvo značajno? U čemu je njegov doprinos gospodarskom sustavu i društvenoj zajednici u cjelini?

Poduzetništvo potpomaže otvaranju novih radnih mjesta u novim i malim poduzećima, potiče gospodarske aktivnosti u slabije razvijenim područjima i integrira nezaposlene u radni odnos.

Novim poduzetničkim inicijativama jača se pritisak na konkurentnost, potiču se ostala poduzeća da ojačaju svoju produktivnost ili inovativnost. Ovaj proces donijet će

¹ European Commission – jedna od tri političke institucije Europske unije, to jest institucija koja sudjeluje u političkom procesu donošenja odluka na europskoj razini. Komisija zastupa i promiče opće interese EU, osmišljava politike i pokreće zakonodavni postupak.

potrošačima brojne prednosti u vidu pojačanog izbora dobara i nižih cijena.

Poduzetništvo razvija osobne potencijale koji ne leže samo u materijalnoj motivaciji, nego i u mogućnosti samoispunjenja, slobode, samostalnosti i izazova.

Poduzetništvo potiče i ostvarivanje društvenih interesa uvođenjem socijalne i ekološke svijesti u poslovanje sa spoznajom da odgovorno ponašanje u poslovanju može predstavljati potporu poslovanom uspjehu. Isto tako poduzetništvo može imati pozitivnu ulogu u efikasnom pružanju zdravstvenih, obrazovnih i socijalnih usluga (Razrađeno prema: Europska komisija, 2003).

III. PODUZETNIŠTVO U HRVATSKOJ

U Republici Hrvatskoj poticanje i razvoj poduzetništva predstavlja jedan od presudnih činitelja stvaranja konkurentskih prednosti nacionalne ekonomije. Poduzetništvo se ne odvija izolirano, u zrakopraznom prostoru, već u određenom društvenom i ekonomskom okruženju i stoga je potrebno osigurati određene uvjete za razvoj poduzetništva.

Temeljna pretpostavka za razvoj poduzetništva je sloboda. Sloboda u gospodarskom smislu podrazumijeva slobodu: osnivanja poduzeća, odabiru predmeta poslovanja, sklapanja poslova, odabira poslovnih partnera, odabira oblika organiziranja, raspolaganja viškom dobiti, od monopola. Također, na poduzetništvo će utjecati ekonomski, politički i sociološki uvjeti (Dobre, 2006). Poticanje poduzetništva kao cjelovit pristup mora obuhvatiti razine:

- pojedinca; približiti im koncept poduzetništva, razvijati znanja i vještine koje će im omogućiti uspješne poslovne projekte;
 - poduzeća; omogućavati razvijanje i rast poduzeća, a isto tako omogućivati njihovo opravdano smanjivanje ili prestanak;
 - društva; društvo se treba odnositi prema poduzetnicima tako da uspjeh bude popraćen priznanjem, a neuspjeh umanjen.
- „Slično kao i u EU u Republici Hrvatskoj postoje razne mjere, programi i institucije koje se primjenjuju sa zadaćom poticanja malog gospodarstva i poduzetništva. Brojni programi i projekti usmjereni su na:
- stvaranja pozitivne poduzetničke klime;
 - izgradnju poduzetničke infrastrukture;
 - izobrazbu i stručnu pomoć poduzetnicima;
 - tehnološki razvoj, inovacije i nove proizvodne programe;
 - poticanje poduzetništva ciljanih skupina“ (Buble i Kružić, 2006:204).

Vlada Republike Hrvatske donijela je u travnju 2008. godine Program poticanja malog i srednjeg poduzetništva 2008. – 2012. koji sadrži pregled smjernica za provedbu poticaja razvoja malog gospodarstva, te utvrdila ciljeve, mjere, zadatke i mehanizme za provedbu i praćenje aktivnosti.

Stvaranje uvjeta za razvoj malog i srednjeg poduzetništva zahtjeva usklađenu državnu politiku kojom se obuhvaćaju aktivnosti od obrazovanja i znanosti, uklanjanja administrativnih prepreka i prevelike propisanosti, do jačanja potpornih institucija poduzetništva

i poslovne infrastrukture, te regionalnog razvoja. Ovakav pristup razvoju malog i srednjeg poduzetništva pretpostavka su jačanja konkurentne sposobnosti gospodarstva, povećanju zaposlenosti, učinkovitosti sustava socijalne sigurnosti, poticanju domaće proizvodnje i izzova i stvaranju poduzetničke klime i ostvaruju se smjernice o malom gospodarstvu kao generatoru razvoja (Program poticanja malog i srednjeg poduzetništva 2008.-2012., <http://www.mingorp.hr> 28.10. 2010.).

Ove mjere prvenstveno će obuhvatiti aktivnosti: obrazovanja i znanosti, uklanjanja administrativnih prepreka, uklanjanje prevelike propisanosti, jačanje potpornih institucija poduzetništva, jačanje poslovne infrastrukture kao i jačanje regionalnog razvoja.

Uz određene pomake i prilagođavanje praksi i iskustvima EU, dostignuti stupanj ukupnog razvoja malog i srednjeg poduzetništva u Hrvatskoj nije zadovoljavajući, a posebno su uočeni nedostaci u:

- nedovoljno razvijenom tržištu kapitala (dioničko tržište, tržište vrijednosnica, nema razvijenih oblika privatnih ulaganja),
- niskoj razini upotrebe interneta za platni promet i trgovanje,
- nepovezanosti poduzetništva sa istraživanjem i razvojem,
- niskoj produktivnosti i nedovoljnoj kvaliteti proizvoda;
- značajnim regionalnim razlikama u kpoduzetničkim aktivnostima (Program poticanja malog i srednjeg poduzetništva 2008.-2012., <http://www.mingorp.hr> (28.10. 2010.).

IV FINANCIRANJE PODUZETNIČKOG PROJEKTA

„Sam izraz projekt dolazi od latinske riječi *projectum*, izveden iz riječi *projicere*, što znači baciti nešto naprijed, pri čemu prefiks *pro* označava da nešto prethodi akciji. U prijevodu bi riječ projekt značila doslovno nešto što dolazi prije što je bilo što drugo načinjeno.“ (Omazić, 2005:31)

„Projekt je konačni proces izvođenja određenih radova, aktivnosti, koje su međusobno logički povezane za postizanje ciljeva projekta, a daljnjim povezivanjem aktivnosti putem ciljeva, postupno realizira konačni cilj“ (Hauc, 2007:39).

Drugim riječima, kreativni proces kroz koji prolazi poduzetnik završit će elaboriranjem ideje, inovacije, novog proizvoda ili usluge u formi projekta koji prethodi izvođenju ili komercijalizaciji, a mora opisati aktivnosti koje će omogućiti ostvarivanje ciljeva.

U skladu sa prethodnim poduzetnički projekt moguće je definirati kao sustavno struktuiran elaborat iz kojega se mogu iščitati odgovori na pitanja glede planiranja, pokretanja, financiranja, organiziranja, vođenja, razvijanja i nadzora konkretnog poduzetničkog pothvata tijekom njegovog životnog vijeka (Kuvačić, N. 2001).

Područja namjene projekta, kao i korisnici su: poduzetnici, financijeri, dobavljači, distributeri, partneri, menadžeri i zaposlenici, državna uprava i državni fondovi. Potrebno je naglasiti da je dobar projekt prije svega potvrda samom poduzetniku u opravdanost ili neopravdanost komercijalizacije, odnosno izlaska na tržište njegove ideje. Samo postojanje ideje nije dovoljno i ne

znači njen tržišni uspjeh, zbog toga ju je potrebno provjeriti putem projekta kroz sva relevantna područja koja će utjecati na njenu daljnju sudbinu na tržištu. Kvalitetan opis projekta, poslovni plan kao i njegova prezentacija su preduvjet da započnete pregovore oko načina njegovog djelomičnog ili potpunog financiranja.

Poduzetniku je za pokretanje projekta potreban novac, isto tako novac mu je potreban tijekom poslovanja. Stoga je zadaća financijske funkcije poduzetnika da osigurava novac za financiranje poslovnog sustava koje obuhvaća poslove:

- planiranja, pribavljanja i upotrebe svih financijskih sredstava poslovnog sustava,
- usklađivanje priljeva toga novca s rokovima dospijeca obveza plaćanja,
- reguliranje i praćenje financijskih odnosa i tijekova novca,
- financijske kontrole i analize pri racionalnoj upotrebi novca. Iz ovoga proizlazi da se pojam financiranja može shvatiti kao stalan proces pribavljanja, ulaganja i vraćanja novca usklađenog po obujmu, strukturi i dinamici (Horvat i Tintor, 2006).

Obzirom na različite metodologije i karakteristike izvora financiranja, najjednostavnije ih je promatrati kao tuđe i vlastite.

Financiranje iz tuđih izvora provodi se zaduživanjem kod financijskih organizacija ili poslovnih partnera. Do ovih izvora dolazi se posudbom, a posudba se ne odnosi isključivo na gotovinu, već i na nekretnine, robu, prava i drugo. Osnovni tuđi izvori financiranja su: osobe, krediti banaka, državni fondovi i institucije, dobavljači i leasing tvrtke (Buble i Kružić, 2006).

Vlastiti su izvori financiranja oni izvori kojima se ne stvaraju dužnički odnosi, tj. poduzetnik nije dužan vratiti ta sredstva onako kako bi to učinio kada bi dobio kredit od banke. Moguće je razlikovati nekoliko izvora vlastitog financiranja: osobna ušteđevina, rodovina i prijatelji, tržište vrijednosnih papira, ulagači (Venture Capital) i poslovni anđeli (Buble i Kružić, 2006).

Valja uočiti temeljnu razliku između ova dva oblika financiranja, a to su odnosi koji se stvaraju između poduzetnika i financijera. Kod vanjskih izvora financiranja to su „klasični“ dužničko – vjerovnički odnosi, dok se kod vanjskih izvora stvaraju i izgrađuju partnerski odnosi, koji često podrazumijevaju i veću strpljivost sa stajališta očekivanog povrata.

V POSLOVNI ANĐELI

Poznato je da je financiranje poduzetničkog pothvata, pogotovo u njegovoj početnoj fazi, zahtjevan i nadasve rizičan posao. Stoga se postavlja pitanje tko se krije iza ovog neobičnog imena „poslovnog anđela“ ?

„Poslovni anđeli (eng. *business angels*) su bogati pojedinci koji traže poduzetničke pothvate u koji žele uložiti svoja sredstva u zamjenu za stjecanje vlasničkog udjela u poduzeću. To je tip neformalnog rizičnog kapitala čija se priroda još nije dovoljno shvatila. Nositelji ovog tržišta kapitala su visokoobrazovani poslovni ljudi, često i s doktoratom znanosti“ (Dobre, 2006:168).

Poslovni anđeli su privatne osobe koje investiraju svoj osobni novac u poslove sa visokim potencijalom koji se nalaze u početnoj (start up) fazi u zamjenu za udio u

kompaniji. Oni također doprinose svojim znanjima upravljanja poslom kao i osobnim vezama unutar mreže.²⁴

Poslovni anđeli su (bivši) uspješni poduzetnici te (bivši) uspješni lideri tvrtki/korporacija koji financiraju start-up projekte visokog rizika na način da ulaze u vlasnički udio i pružaju pomoć u daljnjem razvoju i komercijalizaciji projekta. To su neformalni individualni investitori koji svojim poslovnim iskustvom savjetuju mlade tvrtke i poduzetnike i pomažu njihovom budućem rastu. Najveća vrijednost poslovnih anđela jest „pametno financiranje“ – pružanje ekspertize, vještina i poslovnih kontakata. Poslovni anđeli prvenstveno ulažu u sektore koje razumiju i regiju koju poznaju. Najčešći razlozi zašto anđeli ulažu su profit, poticanje poduzetništva, poslovna aktivnost, ali i zabava u stvaranju nove vrijednosti.²⁵

Na temelju prethodnog može se prepoznati da se poslovni anđeli razlikuju od ostalih izvora financiranja po tome jer:

- su pojedinci, individualci, a ne institucije,
- predstavljaju tip neformalnog rizičnog kapitala,
- ulažu u poslove sa visokim potencijalom, a koji se nalaze u početnoj fazi,
- profit ostvaruju prodajom vlasničkog udjela, a time dijele rizik projekta zajedno sa poduzetnikom,
- posjeduju poslovno iskustvo, vještinu i poslovne kontakte kojima također pridonose razvoju i rastu posla,
- nisu motivirani samo profitom, već i radošću stvaranja novog.

S obzirom na njihove karakteristike, razlikuju se četiri skupine poslovnih anđela:

1) *Anđeli čuvari* (eng. guardian angels) donose i poduzetničko iskustvo i poznavanje određene industrije. To su osobe koje su bile uspješni poduzetnici u istom sektoru u koji ponovno žele ulagati;

2) *Anđeli poduzetnici* (eng. entrepreneur angels) imaju iskustvo poduzetničkog pothvata, ali u nekom drugom sektoru različitog od onog u koji ulažu.

3) *Operativni anđeli* (eng. operational angels) imaju iskustva i znanja stečena u određenoj industriji, ali radeći u velikim poduzećima. Možda im nedostaju iskustva u malim, tek osnovanim poduzećima.

4) *Financijski anđeli* (eng. financial angels) investiraju isključivo radi ostvarivanja povrata na uložena financijska sredstva. (Cvijanović i dr., 2008)

Da bi našao svojega poslovnog anđela, prvi korak koji poduzetnik mora napraviti je da pažljivo izradi poslovni plan ili poduzetnički projekt. U projektu je potrebno opisati svoj poslovni model koji mora biti valjano dokumentiran, odnosno mora sadržavati kalkulacije i objašnjenja koje izvore prihoda planira. Ulagачima je vrlo bitno da poduzetnik ima jasnu ideju na koji način će se njegova ideja unovčiti i otkud će stizati prihodi. Četiri petine poslovnih planova odbije anđele već u početku jer su loše napisani ili iznose neozbiljne tvrdnje poput „mi nemamo ozbiljnu konkurenciju“. U potrazi za sredstvima treba razmišljati tržišno i nikako podcjenjivati konkurenciju. Važno je biti na zemlji i biti svjestan svojeg položaja na tržištu. Pokazalo se da anđeli radije daju novac osobama

koje su već razradile ne samo razvoj posla nego i planove izlaza iz moguće krize. Ozbiljnost pristupa vrlo je važna, a poslovni anđeli će u pravilu biti više zainteresirani za biznis koji ima veći izvozni potencijal²⁶.

Kada ste pronašli svojeg poslovnog anđela i kada se desi „kemija“, prije investiranja potrebno je ugovorom definirati međusobne odnose: koje će vrijednosti poslovni anđeo unijeti u poduzeće, na koje vrijeme i kako će „izaći“ iz posla. Kao što je već rečeno, najčešći oblik ulaganja poslovnih anđela je tzv. *equity deal*, odnosno udio (najčešće manjinski) u vlasništvu tvrtke. Koliki će udio u tvrtki uzeti poslovni anđeo ovisi u kojoj se fazi nalazi projekt. Što je ranija faza u kojoj ulagač ulazi u tvrtku, to je njegov udio u pravilu veći, a što se više odmaklo za razvojem posla, naravno udio u ukupnom vlasništvu je manji. Ipak, poslovni anđeli dijele rizik projekta, znanjima i iskustvom koje posjeduju sudjeluju i u vođenju te operativnom radu poduzeća, u pravilu bez ikakve posebne naknade, kao „besplatni djelatnik“. Osim financijskog, ovo ulaganje vlstitog rada i znanja, pogotovo kad je riječ o projektima u sasvim ranoj fazi, kad poduzetnik ne posjeduje ništa osim ideje, izuzetno je važno za pokretanje i razvoj posla. Poslovni anđeli u pravilu ulažu iznose u rasponu od 20.000 do 100.000 Eura, iako su moguća i veća ulaganja kada se u projekt uključi više anđela.

Jedini način da poslovni anđeo ostvari profit jest da proda svoj udio u tvrtki, odnosno da izađe iz posla, za što se koristi enleski naziv *exit*. Izaći se može na jedan od sljedećih načina:

- ponudom osnivača da otkupi njegov udjel,
- da se udio proda nekom drugom ulagaču,
- da tvrtka izađe na javnu burzu dionica,

Ulagач može prodati samo svoj udio, ali je moguće da neka tvrtka ili fond kupe cijelu firmu i preuzme udjele svih vlasnika u cijelosti.

VI. MREŽE POSLOVNIH ANĐELA

Radi što kvalitetnijeg nastupa na financijskim tržištima poslovni se anđeli organiziraju u klubove i poslovne mreže. Tome je najviše pridonijela brzina promjena i novih mogućnosti u ICT²⁷ sektoru. Neka istraživanja u SAD-u i Velikoj Britaniji pokazuju da se u posljednjih nekoliko godina poslovni anđeli kao sektor neformalnog tržišta kapitala, razvijaju u pravcu jače formalizacije tržišta kapitala, ponajviše zbog:

- želje da se privuku bolji projekti i generiraju veći povrati, nego što to mogu anđeli pojedinačno;
- rasta rizičnih fondova i privlačnosti investicijskih ulaganja;
- pravne i gospodarske kompleksnosti investicija;
- volumena novčanih tokova;
- socijalne povezanosti između investitora (Cvijanović i dr. 2008).

Poslovni anđeli se udružuju u grupe, klubove, mreže kako bi što kvalitetnije zadovoljili sve veće potrebe za ulaganjem novoosnovanih i brzorastućih poduzeća i tako ostvarili veće prinose. Članovi očekuju da će se kao grupa

²⁴<http://www.eban.org/component/article/43/112-Business-angels.html> (29.10.2010.)

²⁵ <http://crane.hr/onama> (29.10.2010.)

²⁶<http://www.pametnakuna.hr/na-poslu/gdje-su-poslovni-andjeli-koji-dijele-svoj-kapital> (30.6.2010.)

²⁷ Information Communication Technologies

bolje prepoznati i privući povoljnije investicijske mogućnosti nego da to rade individualno. Isto tako mnogi poslovni anđeli, premda su učlanjeni u klub, djeluju i individualno. U ovako organiziranim grupama, klubovima, mrežama djeluje od nekoliko anđela do više desetaka.

„Poslovni anđeli financiraju rad klubova ili mreža uplatama članarinakako bi pokrili administrativne i druge troškove... kao što je sklapanje poslova, dubinsko snimanje, profesionalne usluge. Plaćanje ovih troškova zavisi od organizacijske strukture i financijskog modela“ (Cvijanović i dr., 2008:121).

EBAN – European Business Angel Network²⁸ okuplja sve mreže poslovnih anđela u Europi, a osnovana je 1999. godine u suradnji sa Europskom komisijom. U Europi trenutno funkcionira oko 290 mreža, a najprivlačniji su im projekti ICT sektora u koje se plasira čak 52% ukupnih investicija. Nakon toga slijede ulaganja u proizvodnju (41%), trgovinu i usluge (38,5%), energetiku (24%), zdravstvo (24%) i biotehnologiju (22%). Statistika EBAN-a pokazuje da u 35 do 40% slučajeva poslovni anđeli ostvaruju profit od svojeg ulaganja, u 10 do 15% slučajeva pokriju svoju investiciju, dok u 20 do 30% slučajeva bilježe potpuni gubitak sredstava. U Europi trenutno postoji 8.277 poslovnih anđela. Godišnje 6.066 poduzeća zatraže pomoć poslovnih anđela, od toga broja 653 ih se realizira, odnosno u njih investiraju poslovni anđeli. Prosječna vrijednost po svakom projektu iznosi 194.819 Eura.

U Hrvatskoj je 2008. godine osnovana prva mreža poslovnih anđela, CRANE. CRANE²⁹ (Croatian Angel Network) je hrvatska mreža poslovnih anđela, odnosno privatnih investitora zainteresiranih za ulaganja u proizvodne i inovativne tvrtke u vrlo ranom stadiju razvoja. CRANE je neprofitna³⁰ udruga koja okuplja poslovne anđele iz Hrvatske i inozemstva koji imaju interes ulagati u inovativne projekte. Poslovni anđeli CRANE mreže su neformalni individualni investitori koji pružaju:

- know-how (tehničko i poslovno znanje, poznavanje određene industrije, poslovne kontakte itd.)

- ulaganje u rasponu od 25.000 do 250.000 Eura.

Ciljevi CRANE-a su: poticanje i razvoj inovativnog poduzetništva u RH; pružanje pomoći poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata koji imaju internacionalni potencijal; pružanje pomoći poslovnim anđelima u pronalazjenju, selekciji i realizaciji zanimljivih projekata.

CRANE je osnovan jer su s jedne strane, male i srednje tvrtke pokretači hrvatskog gospodarstva: čine 99,4% registriranih tvrtki, zapošljavaju 64,7% svih zaposlenih, ostvaruju 44% BDP-a i 40,5% izvoza. S druge strane, male i srednje tvrtke se suočavaju s problemom pokrivanja nedostatka kapitala, pogotovo u start-up fazi, budući da banke traže kolateralu³¹, a fondovi rizičnog kapitala teže većim investicijama u kasnijoj, manje rizičnoj fazi poslovanja.

²⁸ razrađeno prema: <http://www.eban.org> (29.10.2010.)

²⁹ razrađeno prema: <http://www.crane.hr/onama> (29.10.2010.)

³⁰ Neprofitna je udruga kao pravni subjekt, a članovi udruge kao pojedinci ili grupe ulažu svoja sredstva radi profita.

³¹ Određeni iznos novca koji tvrtke ostavljaju banci kao polog vezan uz kredit.

Aktivnosti CRANE-a su: identifikacija potencijalnih projekata; selekcija kvalitetnih projekata prema kriterijima za odabir projekata i interesima investitora; organizacija predstavljanja selektiranih projekata poslovnim anđelima; organiziranje edukacije mladih poduzetnika; organiziranje edukacije poslovnih anđela; suradnja sa EBAN-om; suradnja sa sveučilištima, institucijama i tvrtkama koje imaju interes razvoja malog i srednjeg inovativnog poduzetništva.

Proces prijave projekata poslovnim anđelima povezanim u CRANE odvija se u nekoliko koraka:

1. Poduzetnik prijavljuje projekt putem sustava *Angelsoft*, ulazna Web stranica nalazi se na: <http://crane.hr/prijava>.

2. CRANE-ov stručni tim periodički analizira pristigle projekte, sortira ih prema nekoliko kriterija, od kojih su najvažniji kompletnost prijave (poželjno je što detaljnije popuniti prijavu, a pogotovo financijski plan i detalje o timu i konkurenciji i općenitu održivost projekta).

3. Svi projekti dobivaju odgovor, a oni koji su prošli primarnu analizu dolaze na uvid članovima mreže, koji donose svoje osobne zaključke i ocjene svakog pojedinog projekta. Od svakog člana se očekuje da za svaki projekt da općenitu ocjenu 1-4 zvjezdice, zatim kratak komentar, te osobnu razinu interesa koja se kreće od „nisam zainteresiran“ do „ulažem“.

4. Članovi mogu već u ovoj fazi izravno kontaktirati poduzetnika ukoliko ih projekt izuzetno interesira. Ipak u većini slučajeva najprije će pozvati poduzetnika na tzv. *showcase event* na kojem će se projekt prezentirati prisutnim članovima.

5. Nakon što projekti uspiju pronaći zainteresiranog ulagača i uspostave sa njim komunikaciju ulaze u proces ulaganja koji više nema izravne veze s CRANE-om.

VII. ZAKLJUČAK

Da bi ste postali poduzetnik morate imati određene socijalne i psihološke osobine; racionalno koristiti sredstva sa ciljem maksimizacije profita; naći se u okolnostima i društvenoj situaciji koje potiču poduzetništvo.

Poduzetništvo donosi brojne prednosti, a među najvažnijim su: potpomaže otvaranje radnih mjesta; povećava konkurentnost; razvija osobne potencijale i ostvaruje društvene interese ekološke i socijalne svijesti.

Slično kao i u EU u Republici Hrvatskoj postoje razne mjere, programi i institucije koje se primjenjuju sa zadaćom poticanja malog gospodarstva i poduzetništva.

Među brojnim poteškoćama koje stoje na putu od ideje do komercijalizacije, odnosno pojave proizvoda ili usluge na tržištu, najčešća je i najteže savladiva potreba za novcem. Poslovni anđeli su poseban oblik pomoći u financiranju poduzetničkog projekta.

Njihove posebnosti u donosu na druge izvore financiranja su te što: su oni pojedinci, individualci, a ne institucije; predstavljaju tip neformalnog rizičnog kapitala; ulažu u poslove sa visokim potencijalom, a koji se nalaze u početnoj fazi; profit ostvaruju prodajom vlasničkog udjela, a time dijele rizik projekta zajedno sa poduzetnikom; posjeduju poslovno iskustvo, vještinu i poslovne kontakte kojima također pridonose razvoju i rastu posla; nisu motivirani samo profitom, već i radošću stvaranja novog.

U Hrvatskoj od 2008. godine postoji mreža poslovnih anđela CRANE koja pruža pomoć poduzetnicima u realizaciji inovativnih projekata. Isto tako ova mreža pruža pomoć poslovnim anđelima u pronalaženju, selekciji i realizaciji zanimljivih projekata.

LITERATURA

1. Buble, M., Kružić, D., (2006): Poduzetništvo, Split, RRIF
2. Cvijanović, V., Marović, M., Sruk, B., (2008): Financiranje malih i srednjih poduzeća, Zagreb, Binoza press
3. Dobre, R. (2006), Poduzetništvo, Zadar
4. Europska komisija, (2003): Zelena knjiga, Poduzetništvo u Europi, Bruxelles
5. Hauc, A., (2007): Projektni menadžment & Projektno poslovanje, Zagreb, M.E.P. Consult
6. Horvat, Đ., Tintor, Ž., (2006): Poduzetnička ekonomija, Zagreb, Trgovačka akademija
7. Kuvačić, N., (2001): Poduzetnički projekt, Veleučilište u Splitu
8. Omazić, M., (2005): Projektni menadžment, Zagreb, Sinergija
9. Republika Hrvatska, Ministarstvo gospodarstva, urednik Žanić, V., (2005): Poslovni plan poduzetnika, Zagreb, Masmedia
10. Škrtić, M., (2006): Poduzetništvo, Zagreb, Sinergija
11. Vlada Republike Hrvatske, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva (2008): Program poticanja malog i srednjeg poduzetništva, Zagreb
12. <http://www.eban.org/component/article/43/112-Business-angels.html> (29.10.2010.)
13. <http://crane.hr/onama> (29.10.2010.)
14. <http://www.pametnakuna.hr/na-poslu/gdje-su-poslovni-andjeli-koji-dijeje-svoj-kapital> (30.6.2010.)
15. <http://www.eban.org> (29.10.2010.)
16. <http://www.mingorp.hr>(28.10.2010.)