



**Univerzitet u Tuzli**

Ekonomski fakultet

# PODUZETNIŠTVO

Školska 2019/2020 godina

**Dr.sc.Bahrija Umihanić, red.prof.**



- e-mail: [bahrija.umihanic@untz.ba](mailto:bahrija.umihanic@untz.ba)
- Kabinet: Ekonomski fakultet – kabinet broj 309
- **KONSULTACIJE**
- Ponedjeljak : 10:00 -11:00;
- Srijeda: 10:00 -11:00;
- U drugim terminima po zahtjevu studenta
- (korespodencija za najavu putem mejla [bahrija.umihanic@untz.ba](mailto:bahrija.umihanic@untz.ba))

# Sadržaj nastavnog programa

|   |  |  |   |   |
|---|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Uvodno predavanje</li><li>• Poduzetništvo u 21.stoljeću</li></ul> <p>Odluka da se postane poduzetnik</p> <p>4</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Uvod u poduzetništvo</li></ul> <p>Odluka da se postane poduzetnik</p> <p>4</p>       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Prepoznavanje prilika i generiranje ideja</li></ul> <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Analiza izvodljivosti</li></ul> <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Analiza privredne grane i konkurencije</li></ul> <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>     |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Razvoj efikasnog poslovnog modela</li></ul> <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• Pisanje poslovnog plana</li></ul> <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Priprema pravilne pravne i etičke osnove</li></ul> <p>Kretanje od ideje prema poduzetničkoj firmi</p> <p>4</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Procjena financijske snage i održivosti novog poduhvata</li></ul> <p>Kretanje od ideje prema poduzetničkoj firmi</p> <p>4</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Stvaranje tima novog poduhvata</li></ul> <p>Kretanje od ideje prema poduzetničkoj firmi</p> <p>4</p>    |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Financiranje novog poduhvata</li></ul> <p>Kretanje od ideje prema poduzetničkoj firmi</p> <p>4</p>                | <ul style="list-style-type: none"><li>• Temeljni oblici započinjanja biznisa</li></ul> <p>Poduzetništvo u BiH</p> <p>4</p>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• Tradicionalno, korporativno i socijalno poduzetništvo</li></ul> <p>Poduzetništvo u BiH</p> <p>4</p>            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Infrastruktura za razvoj poduzetništva</li></ul> <p>Poduzetništvo u BiH</p> <p>4</p>  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Omladinsko poduzetništvo,</li><li>• Žensko poduzetništvo;</li></ul> <p>Poduzetništvo u BiH</p> <p>4</p> |

# **Financiranje novog poslovnog poduhvata**

# Ciljevi poglavlja

1 od 2

---

1. Objasniti zašto većina poduzetničkih poduhvata treba da prikupi sredstva u ranoj fazi postojanja.
2. Identifikovati tri izvora vlastitih sredstava koja poduzetnicima stoje na raspolaganju.
3. Navesti primjere bootstrapping tehnike za prikupljanje novca ili smanjene troškova.
4. Identifikovati tri koraka za pripremu za zaduživanje ili finansiranje dioničkim kapitalom.
5. Razmotriti razlike između zaduživanja i finansiranja dioničkim kapitalom.

# Ciljevi poglavlja

2 od 2

---

6. Objasniti ulogu “govora u liftu” za privlačenje finansiranja poduzetničkih poduhvata.
7. Opisati razliku između poslovnog anđela i ulagača rizičnog kapitala
8. Objasniti zašto inicijalna javna ponuda (IPO) predstavlja ključnu tačku za poduzetnički poduhvat.
9. Opisati SBA program garantovanih kredita
10. Objasniti prednosti lizinga za poduzetnički poduhvat.

# Klasična poduzetnička priča

## BIZOOKI

Prikupljanje novca iz raznih izvora sredstava



**ANDY TABAR**  
Osnivač kompanije Bizooki  
Student poduzetništva na Univerzitetu  
Belmont, očekuje da diplomira 2010.

### Upoznavanje

sa Andy-jem Tabar-om

TREKUTNO NA MOM I-POD-U

Joe Satriani

MOJA NAJVEĆA BRIGA KAO  
PODIZETNIKA

Neispunjenje vlastitih  
očekivanja

NAJTEŽI DIO VEZAN ZA  
FINANSIRANJE  
PODIZETNIČKOG  
PODUHVATA

Godine rada koje vode ka tome

NAJBOLJI SAVJET KOJEG  
SAM IKAD ODBIO

Fokusiraj se. Uspjeh zahtijeva  
napor, glj ne i prekomjeren rad

ŠTA RADIM U SLOBODNO  
VRIJEME

Sviram gitaru, često putujem,  
provodim vrijeme sa prijateljima  
i porodicom

PRVO PODIZETNIČKO  
ISKUSTVO

Takmičenje protiv članova moje  
porodice prilikom garažnih  
prodaja

## INDINERO

Raising Money Carefully and  
Deliberately



Cofounders:

**JESSICA MAH**

Computer Science  
University of California Berkeley, 2010

**ANDY SU**

Computer Science  
University of California Berkeley, 2010

Dialogue with  
**Jessica Mah**

CURRENTLY IN MY  
SMARTPHONE

Born *This Way* by Lady Gaga

MY BIGGEST WORRY  
AS AN ENTREPRENEUR  
Making bad hiring decisions

FIRST ENTREPRENEURIAL  
EXPERIENCE

Selling drawings as a 1st grader

BEST ADVICE I'VE RECEIVED  
Be skeptical about all the advice  
you receive, even from people who  
seem successful and experienced.

WHAT I DO WHEN I'M NOT  
WORKING  
Reading and playing video games

FAVORITE PERSON I FOLLOW  
ON TWITTER  
Tony Hsieh

# Klasična poduzetnička priča

**INDINERO** - *Raising Money Carefully and Deliberately*

The screenshot shows the inDinero website and mobile app interface. The website header includes the inDinero logo, navigation links for 'Early Stage', 'Enterprise', and 'About inDinero', a phone number '855-463-4637', and buttons for 'Login' and 'Request Invite'. The main content area features the text 'Accounting, Taxes, & Payroll for Businesses. One Solution.' Below this, a large green button with the text 'Request an Invite' is overlaid on a screenshot of the software interface. The software interface displays financial data for 'myCompany' for September, including Revenue of \$38,973.94 and Spending of \$14,305.36. It also shows a 'Recent Revenue / Spending' section with bar charts for August 2013, July 2013, and June 2013. The mobile app interface shows an 'Overview' screen with a balance of \$8,350.12 and a change of -\$2,742.61. A 'Request an Invite' button is overlaid on the software screenshot.

## Growth Partners



500startups

Y Combinator

THE ALCHEMIST  
ACCELERATOR

BOLT

mc mass  
CHALLENGE

20 thiel  
fellowship

blue startups

wh



Microsoft

DUINWAY



ROCK

holyst

NVU



...

# Značaj dobivanja finansijskih sredstava

---

- Priroda procesa finansiranja
  - Mali broj ljudi se suočava sa procesom prikupljanja ulagačkog kapitala sve dok im ne zatreba kapital za njihova vlastita preduzeća.
    - Rezultat toga je da mnogi poduzetnici pristupaju tom procesu neplanski, jer nemaju dovoljno iskustva u ovom području
- Zašto je većini novih poduhvata potrebno finansiranje
  - Tri su razloga zbog kojih novi poduhvati moraju pribaviti novčana sredstva u ranoj fazi svog životnog ciklusa.
    - Ova tri razloga su prikazana na sljedećem slajdu.



# Zašto je većini novih poduhvata potrebno finansiranje

## Izazovi gotovinskog toka

Oprema mora biti kupljena, zaposlenici moraju biti obučeni, reklamiranje mora biti plaćeno prije ostvarivanja prihoda od prodaje.

## Kapitalna ulaganja

Troškovi nabavke nekretnina, građevinskih objekata i opreme obično prevazilaze mogućnosti preduzeća da ove potrebe samostalno finansiraju.

## Dugi razvojni ciklus proizvoda

Neki proizvodi se razvijaju godinama prije nego što ostvare prihod. Ti troškovi često prevazilaze mogućnosti preduzeća da ove aktivnosti samostalno finansiraju.

# Šta je pošlo KRIVO?

**Webvan:** Kako previše novca na raspolaganju može biti štetno baš kao i nedovoljno novca?

**GXStudios:** Kako je novopokrenuti biznis privuklo pažnju VC-a, prikupio novac i ipak nije uspio?

## Webvan

part of the **amazon.com** family

Search Type in what you're looking for

Home | Cart | Your Account | Order Status

Top Sellers | Breakfast Foods | Herbs, Spices & Seasonings | Snacks, Cookies & Candy | Household Supplies

**Browse All Categories**

- Baking Supplies
- Beverages
- Boxed Meals & Side Dishes
- Breads
- Breakfast Foods
- Coffee, Tea & Cocoa
- Condiments, Sauces & Spreads
- Dairy & Eggs
- Desserts & Pastries
- Fruits & Vegetables
- Health & Family
- Herbs, Spices & Seasonings
- Home Brewing & Wine Making
- Household Supplies
- Meats
- Pasta & Grains
- Pet Supplies
- Seafood

**Shop @ Webvan.com Today!**

- More than 45,000 non-perishable items and growing every day
- All items eligible for free shipping

**Featured Categories**

- Snacks, Cookies & Candy**  
Orville Redenbacher's
- Breakfast Foods**  
Special K
- Baked Meals & Side Dishes**  
Nutter's

**Top Sellers**

- Tasty Bite Jodhpur Lentils Heat & Eat Entree, 10 Ounce Pouches (Pack of 6) \$10.74
- Regain for Men Hair Regrowth Treatment, 5% Minoxidil Topical Aerosol, Easy-to-Use Foam, 2.11 Ounce, 3 Month Supply (Packaging May Vary) \$36.52
- Amazing Grass Green SuperFood Original, 30 Servings, 8.5 Ounce

<http://www.webvan.com/>

## GXStudios

gocrosscampus win your world | PickTeams what team are you on? | gocrossoffice produced by GXStudios

the story | our products | press / buzz

"As one of its first movers, GXStudios caused a stir in the online social gaming industry with its products: GoCrossCampus, a massively multiplayer (and massively popular) team-based strategy game, PickTeams, a real-time multiplayer flash gaming platform, and GoCrossOffice, a revolutionary corporate team-building program."

The company ceased operations in early 2010.

**The Story**

GoCrossCampus (and later PickTeams) was the flagship product of GXStudios, a venture-backed company founded by four Yale students and one Columbia student active 2007 to 2010. GXStudios was one of the early players in the online social gaming space. As a new type of massively multiplayer, rivalry-based game, GoCrossCampus (GXC) was one of the biggest gaming crazes in the college world, involving hundreds of thousands of simultaneous players and reaching millions of students. Over half of all students on many college campuses played, and GXC inspired many players to recruit friends in cafeterias and dormitories to join a virtual battle, elect commanders, chat with teammates and foes in real-time, and attend war strategy council meetings in their basements, libraries and dorm rooms.

All of the games were team-based tournaments, typically featuring multiple teams representing different affinity groups (colleges, high schools, sports teams, geographies, etc.) facing off asynchronously (as in GoCrossCampus) or in real-time (as in AlphaBlitz and Pocket Towers). These games were fueled by team spirit, taking sports and college rivalries beyond the playing field and onto every student's laptop.

GoCrossCampus, the company's flagship game, was a strategy game of territorial conquest in which opposing schools competed online to conquer each others' campuses. With the launch of PickTeams (a team-based social gaming platform), three new real-time multiplayer games were developed. In AlphaBlitz, players raced to find the most words in a grid with the fastest team winning. In Pocket Towers, teams cooperated to build defenses and send waves of attackers at others teams in a "tower defense" style of play. In DomNabon, players competed in a rapid-fire "lightning" version of GoCrossCampus, set on a number of fun, themed maps.

**Testimonials**

- "This kind of game is a product of how people live and interact today—a tool that enhances real-world collaboration." — Jonathan Rochelle, Product Manager, Google
- "GoCrossCampus is appealing because it was personal. I felt like I was really fighting for Wash. U." — Tristan Sopp, Student, Washington University
- "Sierra Online has offices around the world. GXO brought us all together in a..."

<http://www.gocrosscampus.com/>

# Alternativne možnosti pribavljanja novčanih sredstava za novi poduhvat

---

**Vlastita sredstva**

**Dionički kapital**

**Finansiranje  
zaduživanjem**

**Kreativni izvori**

# Izvori finansiranja iz vlastitih sredstava

1 od 2

- **Vlastita sredstva**

- Velika većina osnivača u svoju poduzetničke poduhvate ulaže vlastita sredstva zajedno sa nenovčanim kapitalom (*tzv. sweat equity*).
  - Nenovčani kapital (*sweat equity*) predstavlja vrijednost vremena i truda kojeg osnivač uloži u novi poduzetnički poduhvat.

- **Prijatelji i porodica**

- Prijatelji i porodica su drugi izvor finansijskih sredstava za veliki broj novih poduzetničkih poduhvata.

## Izvori vlastitih sredstava

Uključuje i finansijska sredstva i nenovčani kapital (*tzv. sweat equity*). *Sweat equity* predstavlja vrijednost vremena i truda koje osnivač ulaže u preduzeće.

## Prijatelji i porodica

Obično dolazi u obliku pozajmice ili ulaganja, ali može takođe obuhvatiti izravne poklone, unaprijed date ili odložene naknade ili smanjenu odnosno besplatnu najamninu.

## Bootstrapping

Pronalaženje metoda kako bi se izbjegla potreba za eksternim kapitalom. Te metode uključuju kreativnost, dosjetljivost, štedljivost, smanjenje troškova, dobijanje donacija itd.

# Izvori finansiranja iz vlastitih sredstava

2 od 2

- **Bootstrapping**

- Treći izvor novca potrebnog za pokretanje novog poduzetničkog poduhvata je bootstrapping.

*Termin je izveden iz poznate izreke „pull yourself up by your bootstraps“ – izvuci se pomoću svog sopstvenog truda, bootstraps – uzice sa obuće).*

- Bootstrapping podrazumijeva pronalaženje načina za izbjegavanje potrebe za eksternim finansiranjem korištenjem kreativnosti, domišljatosti, smanjenjem troškova i korištenjem bilo kojih drugih potrebnih sredstava.
- Mnogo poduzetnici provode bootstrapping iz nužnosti.

# Primjeri bootstrapping metoda

Kupovina korištene  
umjesto nove opreme

Koordinirati kupovine  
sa drugim  
poslovnim poduhvatima

Iznajmljivati opremu  
putem lizinga,  
umjesto kupovine

Potraživati unaprijedna  
plaćanja od kupaca.

Minimizirati  
lične troškove

Izbjegavati  
nepotrebne troškove

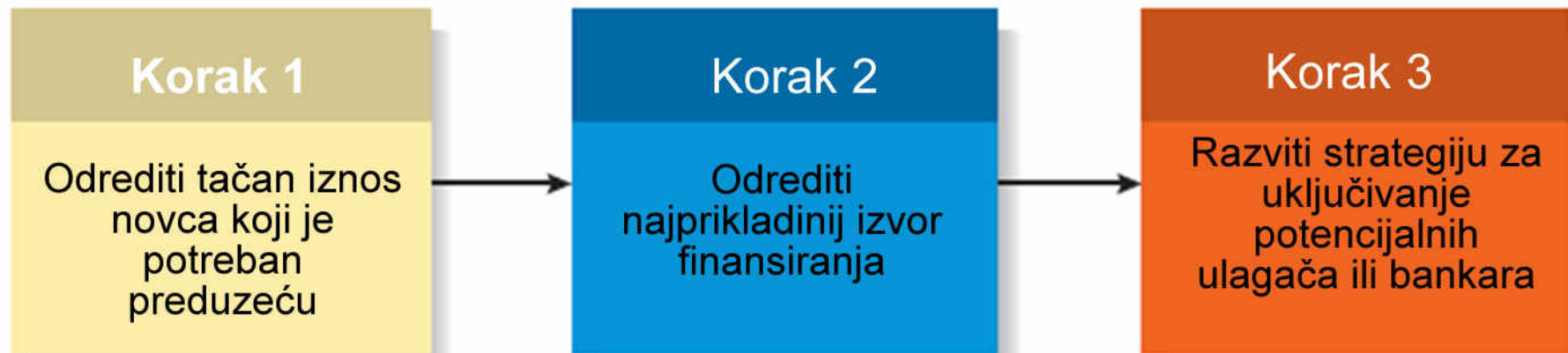
Kupovati stvari  
jeftino ali pažljivo,  
koristeći opcije  
poput eBay-a.

Dijeliti uredski prostor  
sa zaposlenicima  
drugih preduzeća

Unajmljivati stažiste

# Priprema za zaduživanje ili finansiranje dioničkim kapitalom

1 od 3



# Priprema za zaduživanje ili finansiranje dioničkim kapitalom

2 od 3

## Dvije najčešće alternative

### **Finansiranje dioničkim kapitalom**

Podrazumjeva djelimičnu razmjenu vlasništva preduzeća putem dionica, a u svrhu sticanja finansijskih sredstava.

### **Finansiranje zaduživanjem**

Podrazumjeva uzimanje zajma.



# Priprema za zaduživanje ili finansiranje dioničkim kapitalom

3 od 3

## Povezivanje karakteristika novog poduzetničkog poduhvata sa odgovarajućim izvorima finansiranja

| Karakteristike poduhvata   | Adekvatan izvor finansiranja   |
|--|--|
| <b>Visoko rizični poduhvati sa nesigurnim povratom:</b><br>Slab gotovinski tok<br>Visoka stopa zaduživanja<br>Nizak do umjeren rast<br>Neprovjeren menadžment                                      | Vlastiti izvori sredstava, kapital od prijatelja i porodice i bootstrapping metode |
| <b>Preduzeće ima nizak rizik sa malo sigurnijim povratom:</b><br>Jak gotovinski tok<br>Niska stopa zaduženosti<br>Revidirani finansijski izvještaji<br>Dobar menadžment<br>Primjeren bilans stanja | Finansiranje zaduživanjem  |
| <b>Preduzeće nudi veliki povrat:</b><br>Jedinstvena poslovna ideja<br>Visok rast<br>Tržišna niša<br>Provjereni menadžment  | Finansiranje dioničkim kapitalom   |

# Priprema “Govora u liftu”

1 od 2

## Govor u liftu

### Svrha

- “Govor u liftu” je kratki, dobro promišljeni govor koji obuhvata vrijednosti poslovne prilike.
- Mnogo je prilika kada dobro promišljeni „govor u liftu“ može biti od koristi.
- Većina “govora u liftu” traje od 45 sekundi do 2 minute.

# Priprema “Govora u liftu”

2 od 2

|         |  |            |
|---------|--|------------|
| Korak 1 | Opišite priliku ili problem koji se treba riješiti.                | 20 sekundi |
| Korak 2 | Opišite kako Vaš proizvod iskorištava priliku ili rješava problem. | 20 sekundi |
| Korak 3 | Opišite Vaše kvalifikacije.  | 10 sekundi |
| Korak 4 | Opišite Vaše tržište.  | 10 sekundi |
| Ukupno  |  | 60 sekundi |

# Izvori dioničkog kapitala

---

Rizični kapital

Poslovni anđeli

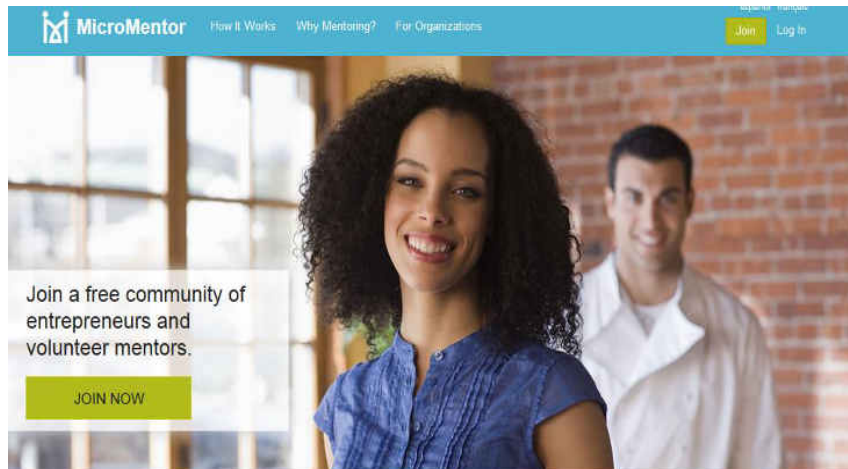
Inicijalna javna  
ponuda

# Partnerstvo za USPJEH

Želite li pomoć u procesu namicanja sredstava? **Pronađite mentora**

Novi brend start-up inkubatora

## MicroMentor.org



The screenshot shows the MicroMentor.org homepage. At the top, there is a navigation bar with the MicroMentor logo and links for 'How It Works', 'Why Mentoring?', and 'For Organizations'. A 'Join' button and a 'Log In' link are also present. The main content area features a large image of a smiling woman and man. Below the image, the text reads: 'Join a free community of entrepreneurs and volunteer mentors.' A prominent yellow 'JOIN NOW' button is located below the text. At the bottom of the page, there is a section titled 'AS SEEN IN' with logos for Inc., Forbes, The New York Times, The Wall Street Journal, and Entrepreneur Magazine.

<http://www.micromentor.org/>

## TechStars

<http://www.techstars.com/>



The screenshot shows the TechStars website. On the left, there is a navigation menu with links for 'ABOUT', 'Mentors', 'Locations', 'Schedule', 'Partners', 'FAQs', 'PORTFOLIO', 'BLOG', 'TECHSTARS.TV', 'JOBS', and 'CONTACT US'. A green 'APPLY FOR TECHSTARS' button is also visible. The main content area features a video player with a play button. The video title is 'Techstars is a global ecosystem that empowers entrepreneurs to bring new technologies to market wherever they choose to build their business.' Below the video, there is a green banner with text: 'Techstars provides \$116,000 in seed funding, intensive mentorship, and an amazing network of mentors and alumni for 7-10% equity in your company. Check out the results and start doing more faster by joining forces with our incredible network.' At the bottom, there are links for 'MEET A FEW OF THE MENTORS', 'RESULTS', and 'View All'.

## Y Combinator <https://www.ycombinator.com/>



The screenshot shows the Y Combinator website. At the top, there is a navigation bar with the Y Combinator logo and links for 'About', 'FAQ', and 'Resources'. A yellow 'Apply for 2015 batch' button is also present. The main content area features a video player with a play button. The video title is 'Y Combinator created a new model for funding early stage startups.' Below the video, there is text: 'Twice a year we invest a small amount of money (\$120k) in a large number of startups (most recently 85). The startups move to Silicon Valley for 3 months, during which we work intensively with them to get the company into the best possible shape and refine their pitch to investors. Each cycle culminates in Demo Day, when the startups present their companies to a carefully selected, invite-only audience. But YC doesn't end on Demo Day. We and the YC alumni network continue to help founders for the life of their company, and beyond.' At the bottom, there is a 'Learn More' link. On the right side of the page, there is a photo of two people sitting on a stage, one speaking and one listening.

# Poslovni anđeli

1 od 2

---

- Poslovni anđeli

- su pojedinci koji ulažu vlastiti kapital direktno u novoosnovana preduzeća.
- Tipični poslovni anđeo ima oko 50 godina, ima visoke prihode i bogatstvo, obrazovan je, uspješan je kao poduzetnik i zainteresiran za proces osnivanja novih poduhvata.
- U posljednoj deceniji broj poslovnih anđela se dramatično povećao u SAD-u.

# Poslovni anđeli

2 od 2

---

- Poslovni anđeli (nastavak)
  - Poslovni anđeli su dragocjeni zbog njihove spremnosti da ulože relativno male iznose novca.
    - Ovi ulagači uglavnom ulože između 10.000 i 500.000 dolara u jednu kompaniju.
    - U potrazi su za kompanijama koje imaju potencijal za godišnji rast od 30% do 40%.
  - Poslovne anđele je jako teško pronaći.

# Rizični kapital

1 od 3

- Rizični kapital

- je novac uložen u novoosnovana i mala preduzeća sa izuzetnim potencijalom za rast.
- Postoji oko 650 firmi rizičnog kapitala u SAD-u, koje obezbjeđuju finansiranje za oko 2.600 preduzeća godišnje.
  - Firme rizičnog kapitala su vrsta ograničenog partnerstva, gdje menadžeri prikupljaju novac u „fondove“ da bi uložili u novoosnovana ili rastuća preduzeća.
  - Sredstva u fondove se prikupljaju od bogatih pojedinaca, penzijskih fondova, univerzitetskih zaklada, stranih ulagača i sličnih izvora.
  - Tipični fond iznosi 75 do 200 miliona \$ i finansira 20 do 30 preduzeća u vremenskom periodu od 3 do 5 godina.



# Rizični kapital

2 od 3

---

- Rizični kapital (nastavak)
  - Firme rizičnog kapitala finansiraju mali broj poduzetničkih poduhvata za razliku od poslovnih anđela.
    - Mnogi poduzetnici se obeshrabre kada više puta budu odbijeni za finansiranje rizičnim kapitalom, čak i kada imaju odlične poslovne planove.
    - Ulagači rizičnog kapitala traže velike kapitalne dobitke za kratak vremenski period (siguran uspjeh ili tzv. „home run“) i zbog toga odbijaju većinu ponuda koje razmatraju.
    - Ipak, za firme koje se uspiju kvalificirati, rizični kapital je izuzetno dobra alternativa za finansiranje dioničkim kapitalom.

# Rizični kapital

3 od 3

---

- Rizični kapital (nastavak)
  - Važan dio prilikom dobivanja rizičnog kapitala je proces ispitivanja vrijednosti potencijalnog poduhvata i provjera ključnih tvrdnji iznešenih u poslovnom planu (due diligence).
  - Ulagači rizičnog kapitala ulažu novac u novosnovana preduzeća u “fazama”, što znači da se cjelokupan iznos ulagačkog novca ne dobije u isto vrijeme.
  - Neki ulagači rizičnog kapitala su također specijalizirani za određene “faze” finansiranja.

# Inicijalna javna ponuda

1 od 3

---

- Inicijalna javna ponuda

- Inicijalna javna ponuda (IPO) je prva javna ponuda dionica nekog preduzeća. Kada kompanija javno ponudi svoje dionice, njima se obično trguje na nekoj velikoj berzi.
- Mnoge poduzetničke firme koje svoje dionice nude javno, trguju njima na berzi NASDAQ, koja se fokusira na informacionu tehnologiju, biotehnologiju i dionice malih preduzeća.
- Inicijalna javna ponuda predstavlja važnu prekretnicu za preduzeće. Naime, prije nego počne trgovati svojim dionicama, preduzeće mora pokazati održivost kao i to da je pred njim svijetla budućnost.

# Inicijalna javna ponuda

2 od 3

## Razlozi koji motiviraju preduzeća za javnu ponudu dionica

### Razlog 1

Način za povećanje dioničkog kapitala dostupnog za finansiranje trenutnih i budućih aktivnosti.

### Razlog 2

Poboljšava ugled preduzeća u javnosti, što olakšava privlačenje izuzetno kvalitetnih kupaca i poslovnih partnera.

# Inicijalna javna ponuda

3 od 3

## Razlozi koji motiviraju preduzeća za javnu ponudu dionica

### Razlog 3

Radi se o unovčavanju dionica što omogućava ulagačima preduzeća da povrate svoja ulaganja.

### Razlog 4

Stvara određenu vrstu valute koja se može iskoristiti za rast kompanije putem akvizicija.

# Zaduživanje kao izvor sredstava

---

Komercijalne  
banke

SBA garantovani  
krediti

# Komercijalne banke

---

- Banke
  - Komercijalne banke se, uglavnom, ne smatraju praktičnim izvorom finansiranja za novoosnovana preduzeća.
  - Ovo mišljenje ne predstavlja udar na banke; radi se o tome da banke imaju averziju prema riziku, a finansiranje novoosnovanih preduzeća predstavlja rizičan posao.
    - Banke su zainteresirane za preduzeća sa snažnim novčanim tokom, niskom stopom zaduženosti, koje posjeduju revidirane finansijske izvještaje, dobar menadžment i primjeren bilans stanja.

# SBA garantovani krediti

1 od 2

- SBA program garantovanih kredita
  - Približno 50% od ukupno 9.000 banaka u SAD-u učestvuje u SBA (Small Business Administration) programu garantovanih kredita.
  - Program funkcioniše kroz pozamljivače iz privatnog sektora koji obezbjeđuju pozajmice, dok SBA garantuje za njihovu otplatu.
  - Pozajmice su namijenjene za male poslovne poduhvate koji nisu u mogućnosti da obezbijede kredite iz drugih izvora.
- 7(A) program garantovanih kredita
  - Najistaknutiji SBA program dostupan malim poslovnim poduhvatima.



# SBA garantovani krediti

2 od 2

---

- Iznos i vrste kredita

- Skoro svi mali poslovni poduhvati mogu aplicirati za SBA garantovani kredit.
- SBA može garantovati za najviše 85% iznosa kredita do 150.000 \$ i 75% za kredite preko 150.000 \$.
- SBA garantovani kredit se može iskoristiti za bilo koju legitimnu poslovnu svrhu.
- Od svog osnivanja SBA je pomogla blizu 1,3 miliona poslovnih poduhvata sa kreditima u ukupnoj vrijednosti od 280 milijardi dolara.

# Drugi izvori zaduživanja

---

- Prijatelji i porodica
- Kreditne kartice
  - Treba ih koristiti sa oprezom i rijetko.
- Mreže pozajmljivanja za slične subjekte
  - Primjeri su Propser.com i Zopa.com.
- Organizacije koje posuđuju novac specifičnim grupama
  - Primjer je Count Me In, organizacija koja obezbjeđuje zajmove u iznosu od 500 do 10.000 dolara za žene koje pokreću poslovni poduhvat ili ga žele razvijati.

# Poduzetnička firma za PRIMJER

Kako je SBA garantni fond pomogao poduzetnicima da dobiju potrebno finansiranje?  
**Nove opcije za dolazak pred poslovne anđele**

## John i Caprial Pence

### Chefs Caprial and John Pence Now Working in Seattle

by Danielle Centoni Sep 26, 2014, 4:30p @eaterpdx | 1 COMMENT

SHARE (28) TWEET (5)



<http://pdx.eater.com/2014/9/26/6852029/chefs-caprial-and-john-pence-now-working-in-seattle://www.sba.gov/tools/local-assistance/sbdc>

## Angel Forum <http://www.openangel.co>

Angel Forum VANCOUVER  
Introducing Companies to Private Equity Investors Since 1997

Home Page For Investors For Companies Workshops About us

**For Investors**

**Current theme for Investors:** "The best way to make money is buy low and sell high", says a well know Valley angel. "And right now, you're more likely to get reasonable valuations (on startup investments.) I'm assuming the crisis is temporary in nature. I've gone through eight of them in my lifetime, and although they seem permanent when you're in them, they end".

For an angel investing overview, please read: [Why be an Angel?](#)

[Forum Cost & Registration](#) [1st time Sign-up/Registration](#)

[Log in if you have User ID & Password. Then register or amend here.](#)

Many people refer to Guy Kawasaki's [Top 10 Lies of Entrepreneurs](#).

Since 1998, we have semi-annually offered the Investor Ready seminar for entrepreneurs and now [Investor](#) workshops.

Investor Menu

- >> Overview
- Why Join?
- Features & Benefits
- Forum Format
- Forum Cost & Registration
- Invest Outside BC?
- Questions?

## AngelList <https://angel.co/>

SYNDICATES STARTUPS INVESTORS STARTUP JOBS RECRUITING MORE

SEARCH Join Log In

Startup Jobs

Apply Privately · No Middlemen · See Salary Uprfront

Find a Job Post a Job

VSCO Tilt Warby Parker Uber Sequoia Capital Asana

# Kreativni izvori finansiranja

---

Lizing

Grantovi za Inovacijska  
istraživanja malih preduzeća  
(*Small Business Innovation  
Research*)

Ostali grant programi

Strateški partneri

# Lizing

1 od 2

---

- Lizing
  - Ugovor o lizingu je pismeni sporazum prema kojem vlasnik neke vrste imovine prepušta pojedincu ili preduzeću da se koristi tom imovinom na određeni vremenski period u zamjenu za određenu naknadu.
  - Najveća prednost se sastoji u tome da lizing kompaniji omogućuje korištenje imovine sa veoma malim početnim ulaganjem.

# Lizing

2 od 2

---

- Lizing (nastavak)

- Većina lizinga uključuje skromno početno ulaganje i mjesečnu naknadu za vrijeme trajanja najma.
- Po isteku najma, novi poduhvat može birati između više opcija; može prestati sa korištenjem opreme, kupiti je po tržišnoj vrijednosti ili obnoviti najam.
- Lizing aranžmani su skoro uvijek skuplji od kupovine imovine ili opreme gotovinom, tako da većina poduzetnika lizing smatra alternativnom zaduživanju ili finansiranju dioničkim kapitalom.

# SBIR i STTR grantovi

1 od 4

- SBIR i STTR programi

- Inovacijsko istraživanje malih preduzeća (*The Small Business Innovation Research -SBIR*) i Prijenos tehnologije malih preduzeća (*Small Business Technology Transfer – STTR*) predstavljaju dva važna izvora početnih sredstava za preduzeća iz oblasti tehnologije.
- Ovi programi obezbjeđuju grantove u gotovini preduzećima koja rade na projektima iz specifičnih oblasti.
  - Osnovna razlika između SBIR i STTR programa je ta da STTR zahtjeva učešće istraživača koji rade na univerzitetima ili drugim istraživačkim institucijama.

# SBIR i STTR grantovi

2 od 4

- SBIR program

- SBIR program je program natječaja za grantove, koji obezbjeđuje preko 1 milijarde dolara godišnje malim preduzećima za ranu fazu funkcionisanja preduzeća kao i za razvojne projekte.
- Svake godine, SBIR zahtijeva od 11 federalnih ministarstava i agencija da izdvoje dio svojih fondova za istraživanje i razvoj kako bi obezbjedili nagrade za mala preduzeća.
- Smjernice za način apliciranja za grantove nalaze se na web stranici svake pojedinačne agencije.



# SBIR i STTR grantovi

3 od 4

- SBIR program (nastavak)
  - SBIR program se sastoji iz tri faze, što znači da preduzeća koja se kvalificiraju imaju šansu da dobiju više od jednog granta za finansiranje određenog predloženog projekta.
  - Uobičajeno je da se finansira manje od 15% svih projektnih prijedloga faze 1. Međutim uspješan prijedlog rezultira veoma velikom koristi.
    - Novac je u osnovi „besplatan“. To je grant, znači da se ne mora vraćati i dionice preduzeća nisu stavljene na kocku.
    - Mali poslovni poduhvat koji dobije grant zadržava pravo na bilo koje intelektualno vlasništvo razvijeno tokom rada omogućenog grantom.

# SBIR i STTR grantovi

4 od 4

## SBIR (Inovacijsko istraživanje malih preduzeća)

| Faza   | Namjena faze   | Trajanje     | Dostupna finansijska sredstva (Podaci se razlikuju u zavisnosti od agencije)   |
|--------|--|--------------|--|
| Faza 1 | Dokazivanje tehničke izvodljivosti inovacije   | Do 6 mjeseci | Do 100.000 \$  |
| Faza 2 | Dostupna uspješnim preduzećima iz faze 1. Namjena granta je da razvije i testira protip inovacije iz faze 1. * | Do 2 godine  | Do 7500.000 \$   |
| Faza 3 | Period u kojem inovacije iz druge faze prelaze iz laboratorija za istraživanje i razvoj na tržište.            |              | SBIR fond nije dostupan. Federalne agencije mogu dodijeliti naknadne grantove ili ugovore za proizvode i procese koji zadovoljavaju njihove potrebe ili za dalje istraživanje i razvoj |

# Ostali grant programi

---

- Privatni grantovi

- Postoji ograničen broj programa dodjele grantova.
- Za dobivanje granta potrebno je malo istraživačkog posla.
- Agencije koje daju grantove su po prirodi neupadljive, pa ih obično treba potražiti.

- Drugi vladini grantovi

- Federalna vlada posjeduje i druge grant programe osim SBIR i STTR programa.
- Kompletan popis grantova dostupan je na web stranici [www.grants.gov](http://www.grants.gov)
- Pripazite na prevare povezane sa grantovima.

# Strateški partneri

1 od 2

- **Strateški partneri**

- Strateški partneri su još jedan izvor kapitala za nove poslovne poduhvate.
- Mnoga partnerstva se stvaraju kako bi se podijelili troškovi razvoja proizvoda ili usluge, kako bi se dobio pristup određenom resursu ili omogućila veća brzina djelovanja na tržištu.
- Starije etablirane firme imaju korist od uspostavljanja partnerstva za mladim poduzetničkim firmama zbog pristupa njihovim kreativnim idejama i poduzetničkom duhu.

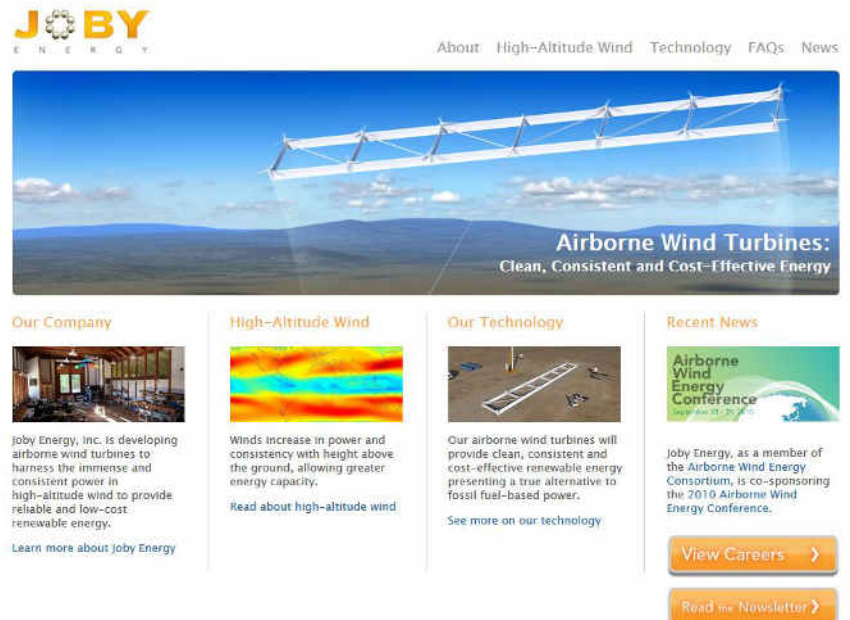
# Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 10.1.

**Kompanija: Solix Biofuels**  
[www.solixbiofuels.com](http://www.solixbiofuels.com)



The screenshot shows the Solix Biofuels website. At the top left is the Solix logo with the tagline 'ALGAE TO ENERGY'. To the right are three small images: a field of algae, hands holding a small container, and a large industrial facility. Below the logo is a navigation menu with links: Home, Company, Technology, Strategic Partners, Products, and Contact. On the left side, there is a vertical list of links: Request Oil, Company, Technology, Strategic Partners, Products, Social Responsibility, Investor Relations, News, FAQ, Careers, Contact, and Site Map. The main content area features a large image of an algae production facility with the text 'THE PRODUCTION TECHNOLOGY COMPANY' and a search bar. Below this image are three columns of text: 'Company' (Solix Biofuels Inc. is the leader in production technology used to create energy from algae...), 'Technology' (Our technology is low-cost, adaptive and scalable...), and 'News' (BASF And Solix Biofuels Collaborate To Produce Specialty Chemicals From Algae - [Sept. 22, 2010] BASF SE and Solix Biofuels, with a 'Request Oil' button).

**Company: Joby Energy:**  
<http://www.jobyenergy.com/>



The screenshot shows the Joby Energy website. At the top left is the Joby Energy logo. To the right are links: About, High-Altitude Wind, Technology, FAQs, and News. The main banner features a large image of an airborne wind turbine with the text 'Airborne Wind Turbines: Clean, Consistent and Cost-Effective Energy'. Below the banner are four columns: 'Our Company' (with an image of a modern office interior), 'High-Altitude Wind' (with a colorful wind speed map and text: 'Winds increase in power and consistency with height above the ground...'), 'Our Technology' (with an image of a turbine and text: 'Our airborne wind turbines will provide clean, consistent and cost-effective renewable energy...'), and 'Recent News' (with an image of a conference and text: 'Joby Energy, as a member of the Airborne Wind Energy Consortium, is co-sponsoring the 2010 Airborne Wind Energy Conference.'). At the bottom right are two orange buttons: 'View Careers' and 'Read our Newsletter'.

**Poslovna ideja:** Kreirati komercijalno održivo biodizelsko gorivo koristeći alge kao osnovni sastojak.

**Poslovna ideja:** Izraditi zračne turbine koje bi skupljale veliku i trajnu snagu vjetrova na velikim visinama, sa svrhom proizvodnje pouzdane, održive i jeftine obnovljive energije..

# Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 10.2.

**Kompanija: Crushpad**  
<http://thewinefoundry.com//>

**THE WINE FOUNDRY**

ABOUT US | MAKE WINE | SELL WINE | BUY WINE | CUSTOM LABEL | CONTACT US | LOGIN

**We take care of everything**

The Wine Foundry offers a full range of services to customize your wine experience - create and market your own wine brand, wow your clients with a custom label wine, or shop our online store for ultra-premium small lot wines.

**MAKE WINE**

Our winery is equipped to make excellent wines with the know-how and passion of our experienced winemaking team using the latest techniques and state-of-the-art equipment. As a Wine Foundry client you are invited to participate in sorting, punching down, pressing, and blending your own wine according to your own personal tastes.

**SELL WINE**

Selling your wine is easy and seamless with our E-commerce business platform. We help our clients to build their own unique brand and sell their production. We can set up an online storefront, perfect your marketing strategy, and provide the licensing and paperwork to facilitate a wider network for distribution.

**BUY WINE**

The Wine Foundry online store is a place where the wine enthusiast can find some of the finest ultra-premium small lot wines from the best vineyards in Napa, Sonoma, Santa Barbara, and Mendocino counties. You can find over 80 commercial brands with many 90+ point wines available at great prices.

**CUSTOM LABEL**

Design your personalized label for your wine or use designs from our extensive library. We have online tools and you can also consult with our design team. Choose the bottle that fits your needs and make a unique label that showcases your wine to customers, business associates, friends, or commemorates those special occasions.

**Company: PledgeMusic**  
<http://www.pledgemusic.com/>

**PLEDGE MUSIC**

Leigh Nash

Blackalicious

Dawes

Music As It Happens

Megadeth

Hollie Stephenson

Pierce Turner

Emerging Artist Series

Popular Recently Launched Ending Soon

Follow Us: [Facebook] [Twitter] [YouTube] [Instagram] [SoundCloud]

**Join / Sign In**

What is PledgeMusic?

**PLEDGE MUSIC** Find Learn Launch

Search [ ] Sign In [ ]

**Poslovna ideja:** Omogućiti ljubiteljima vina širom zemlje da naprave svoje vlastito vino koristeći grožđe iz najpoznatijih kalifornijskih vinograda, i stvoriti internetsku platformu za ljubitelje vina kako bi mogli osnovati grupe koje će proizvoditi vino, ali i ostvarivati druge vidove interakcije.

**Poslovna ideja:** Obezbijediti muzičarima platformu (osnovu) da dopru do njihovih obožavatelja baziranoj na finansijskom doprinosu za predstojeće snimke i druga muzička ostvarenja.