

Grupno finansiranje – kako ga lokalne zajednice mogu koristiti za finansiranje javnih projekata

Crowdfunding - how local communities can use it to fund public projects

Zorica Golić, Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Pale

Sažetak — Istorijski posmatrano, jedan od prvih primjera grupnog finansiranja bila je akcija prikupljanja sredstava za postolje Kipa slobode (*Statue of Liberty*) kojom je 1875. godine u Njujorku (*New York*) prikupljeno preko 100 hiljada tadašnjih američkih dolara. Ono što je tada pošlo za rukom Džozefu Puliceru (*Joseph Pulitzer*) i što je reklo bi se staro, ponovo je aktuelno. Ako situaciju posmatramo sa jedne strane, uočićemo da su savremena budžetska ograničenja dovela do toga da je alternativno finansiranje neophodnije nego ikada. Posmatramo li situaciju sa druge strane, uočićemo da visoke tehnologije imaju potencijal da grupno finansiranje učine praktičnijim nego ikada. Grupno finansiranje ima sposobnosti za brzo i fleksibilno prikupljanje novca bez učešća tradicionalnih finansijskih posrednika i često se koristi kao alternativni oblik finansiranja u kreativnoj industriji i malom biznisu, ali tek odnedavno i nešto rjeđe, počele su da ga koriste i lokalne zajednice za finansiranje javnih projekata. Međutim, lokalne zajednice nedovoljno koriste potencijal ovog oblika finansiranja uglavnom zbog opreza i nepovjerenja prema alternativnim oblicima finansiranja. Ovaj oprez velikim dijelom proizilazi iz neznanja i zbnjenosti šta je tačno grupno finansiranje, kako funkcionise i u kom kontekstu i za koje projekte ga mogu koristiti lokalne zajednice. Cilj ovoga rada je da ukaže na potencijal grupnog finansiranja, te da pokaže kada i kako ga lokalne zajednice mogu koristiti za finansiranje javnih projekata.

Ključne riječi – grupno finansiranje, alternativne finansije, finansiranje projekata, društvene mreže, Internet, platforme za grupno finansiranje

Abstract – Historically, one of the first examples of crowdfunding was the fundraising campaign for the Statue of Liberty, by which in 1875, New York collected more than 100,000 US dollars at that time. What was the success of Joseph Pulitzer and what can be said to be an old practice is again up to date. If we look at the situation on the one hand, we will notice that modern budget constraints have led to alternative funding more than ever. Looking at the situation on the other hand, we will notice that high technologies have the potential to make crowdfunding more practical than ever. Crowdfunding has the ability to quickly and flexibly collect money without the involvement of traditional financial intermediaries and is often used as an alternative funding model in the creative industry and small business, but only recently and more often, it has been used by local communities to finance public projects. However, local

communities are not sufficiently using the potential of this funding model, mainly because of cautiousness and distrust towards alternative funding forms. This caution largely stems from ignorance and confusion about what exactly crowdfunding is, how it works and in what context and for which projects it can be used by local communities. The aim of this paper is to point out the potential of crowdfunding and to show when and how local communities can use it to finance public projects.

Keywords – crowdfunding, alternative funds, project funding, social networking, Internet, crowdfunding platforms

I. UVOD

Za manje od deceniju potpuno nova metoda prikupljanja finansijskih sredstava podstredstvom Interneta poznatija pod nazivom grupno finansiranje doživjela je svoju evoluciju i primjenu u svim sferama od kulturnog, umjetničkog, poslovnog, društvenog i političkog života. Uprkos naglom razvoju i širokom spektru primjene čini se da akademski i širi društveni krugovi još uvijek premalo znaju o fenomenu grupnog finansiranja, njegovom načinu korištenja, mogućnostima i prednostima uopšte, a posebno u domenu finansiranja javnih projekata.

Iako je ovo relativno novo područje za lokalnu samoupravu, ima potencijal za prikupljanje novca za javne projekte i može biti svojevrsno sredstvo samopomoći kojim se nadomješta manjak sredstava (*funding gaps*) za finansiranje javnih projekata i tako doprinosi realizaciji javnih projekata i konačno razvoju lokalnih zajednica.

Grupno finansiranje omogućava onima koji su najzainteresovaniji za određeni javni projekat, odnosno samim građanima – stanovnicima, da brzo identifikuju, planiraju, prikupe resurse i implementiraju projekat za kojim postoji trenutna potreba. Osim toga, uz ovakvu vrstu finansiranja u obliku malih skromnih doprinosa iz lokalne zajednice postoji i ugrađen određeni stepen odgovornosti i identifikacije sa projektom koju većina lidera lokalnih zajednica i instucija naprosto nemaju. Konačno finansijski gepovi koji se popunjavaju na ovakav način pružaju mogućnost i stručnjacima za razvoj lokalnih zajednica da iskoriste ove potpuno nove alate ujedno i za jačanje lokalnih zajednica.

Usljed sve veće dostupnosti Interneta i blagodeti koje pružaju savremene informaciono-komunikacione tehnologije mnoge zemlje u razvoju imaju mogućnost da koriste ovaj inovativni načina finansiranja javnih projekata, ali da bi se to dogodilo treba da uče od razvijenih, koriste njihova pozitivna iskustva i prouče regulativu kako bi kreirali što bolju vlastitu. Pored toga, neophodna je kultura koja se mora navići na inovativni model finansiranja i investiranja. Ova kultura mogla bi se usvojiti uz podršku vlada i razvoj specijalizovanih organizacija i agencija, tematskih edukacija, i na taj način grupno finansiranje bi moglo postati koristan i moćan mehanizam za prikupljanje finansijskih sredstava u cilju finansiranja javnih projekata u zemljama u razvoju.

Postoje mnoga pitanja na koja treba pronaći odgovor, a ovaj rad je samo skromni doprinos tome. Cilj ovoga rada je da pokaže da je grupno finansiranje jedna od uzbudljivijih promjena umrežene globalizacije od koje koristi mogu imati svi akteri, a ponajviše obični građani koji svojim skromnim doprinosima mogu poboljšati i povećati kvalitet svoga života u lokalnim zajednicama u kojima žive i rade.

Ovaj rad je organizovano na sljedeći način: istorijat grupnog finansiranja dat je u narednom dijelu. Zatim se govori o pojmu i potencijalu grupnog finansiranja. Nadalje ukazujemo na to kako ga lokalne zajednice mogu koristiti za finansiranje javnih projekata. Ovaj dio ima za cilj da skrene pažnju na savremene probleme u finansiranju javnih projekata, te da ukaže na niz prednosti koje korišćenje grupnog finansiranja može donijeti u rješavanju ovih problema. Konačno, rad završavamo sa zaključnim razmatranjima.

II. ISTORIJAT GRUPNOG FINANSIRANJA

Obezbeđenje finansijskih sredstava za kupovinu postolja pod Kipom slobode, daleke 1875. godine u Njujorku, smatra se jednom od prvih velikih kampanja grupnog finansiranja kojom je za samo pet mjeseci prikupljeno čak 101.091 tadašnjih američkih dolara (USD) i to skromnim doprinosima više od 160.000 ljudi. Upućujući javni poziv svim amerikancima da uzmu učešće u ovome projektu putem svojih novina *New York World* Džozef Pulicer počinje da prikuplja nedostajuća finansijska sredstva za ovaj poduhvat i u rekordnom roku uspijeva u tome [1, 2]. Može se reći da je Džozef Pulicer ovom kampanjom i njenim konceptom postavio osnove uspješnog grupnog finansiranja. Nameće se pitanje kako i zašto? Kao prvo, podigao je ovaj projekat sa lokalnog nivoa na nacionalni. Kao drugo, uputio je apel svim amerikancima da uzmu učešće i daju svoj skromni doprinos izazivajući im pri tome osjećaj da učestvuju u veoma kreativnom kolektivnom poduhvatu koji je daleko značajniji od samog postavljanja spomenika [3]. Dakle, iskoristio je snagu i mudrost velike grupe ljudi (stanovnika) i na taj način uspio prikupiti nedostajuća finansijska sredstva mnoštvom zaista simboličnih doprinosa, jer je prosječna donacija bila manja od jednog tadašnjeg USD. Istovremeno, ovo je generalno jedan od prvih primjera kako se grupno finansiranje može uspješno iskoristiti za finansiranje javnih projekata. Danas bi ovakav način finansiranja javnih projekata svrstali u grupno finansiranje zasnovano na donacijama.

Međutim, mnogo godina ranije, tačnije 1713. godine u Londonu tada još uvijek mladi i neafirmisani britanski pjesnik

Aleksander Poup (*Alexander Pope*) ne znajući kako da obezbjedi sredstva za objavljivanje prevoda Homerove Ilijade na engleski jezik započinje kampanju za prikupljanje sredstava. Vizionarski se opredjelio za model grupnog finansiranja na način da je u svojoj poemi „*Rape of the Lock*” napisanoj godinu dana prije prevoda Ilijade objavio poziv za prikupljane finansijskih sredstva. Ovaj model grupnog finansiranja nazvao je „metodom pretplate”, danas bi rekli rane kupovine/kupovine unaprijed, gdje je potencijalnim finansijerima obećano da će zauzvrat dobiti djelo kada bude spremno, kao i da će njihova imena biti odštampana u prvom izdanju prevoda. I zaista, imena 750 finansijera su štampana u prvom izdanju Poup-ovog prevoda Homerove Ilijade [4]. Dakle, projekat jednog od najboljih satiričnih pjesnika osamnaestoga vijeka Poup-a bio je možda prvi kreativni projekat u istoriji koji je realizovan zahvaljujući grupnom finansiranju.

Slična sudbina zadesila je 1783. godine velikog kompozitora Wolfganga Amadeusa Mocarta (*Wolfgang Amadeus Mozart*). Naime, čuvenom kompozitoru su nedostajala finansijska sredstva za izvođenje tri nova pisana koncerta u Bečkoj koncertnoj dvorani. Kako bi obezbjedio nedostajuća sredstva uputio je javni poziv za prikupljanje sredstava, a finansijerima je zauzvrat obećao mjesta u koncertnoj dvorani i lijepo pisane kopije ova tri koncerta sa imenom svakog pojedinačnog finansijera na originalnom rukopisu. Prvi pokušaj mu je nažalost propao. Kako čuveni kompozitor nije bio čovjek koji lako odustaje nedostajuća finansijska sredstva je skupio u drugom pokušaju zahvaljujući podršci 176 finansijera. Koncert je održan i pored obećanih nagrada Mozart se lično zahvalio svakom od finansijera. Danas bismo ovaj model grupnog finansiranja mogli svrstati u grupno finansiranje zasnovano na nagradama.

Sa pojavom Interneta i društvenih mreža sve funkcioniše drugačije, pa i grupno finansiranje. Priča o grupnom finansiranju se nastavlja u Amsterdamu avgusta 2006. godine sa online platformom SellaBand tj. od trenutka kad se muzička zajednica putem Interneta povezala sa svojim obožavaocima, a muzički bendovi u usponu pokušali da prikupe novac za izdavanje prvog profesionalnog albuma. Ova online platforma omogućila je muzičarima da postave demo verzije svojih kompozicija, a sa druge strane, njeni posjetioци su mogli besplatno poslušati te numere i na taj način se odlučiti za izvođače kojima daju svoje povjerenje i novac. Uplatama od skromnih 10 USD muzičari su pokušavali dostići iznos od 50.000 USD, a za vrijeme trajanja kampanje uplaćeni novac je stajao na povereničkom računu sve do okončanja kampanje tj. do momenta prikupljanja konačne sume. Na kraju, kada se prikupi cjelokupna novčana suma ona se koristi za finansiranje snimanja muzičkog albuma, a na ulagače se ravnomjerno raspodjeljuje 10% prihoda od prodaje albuma [5].

Dakle, u početku se prikupljao novac za štampanje knjiga, održavanje koncerata, izdavanje debitantskog muzičkog albuma, snimanje filmova, druge vidove umjetnosti, a zatim se taj fenomen proširio i na projekte iz raznih industrijskih grana, pa sve do finansiranja javnih projekata.

Intenzivni razvoj grupnog finansiranja rezultirao je brojnim modalitetima ovoga oblika finansiranja koji su

uglavnom kombinacija ili izvedenica iz četiri osnovne vrste grupnog finansiranja: donatorsko, kreditno – dužničko, grupno finansiranje zasnovano na nagradama i vlasničkim udjelima [6, 7]. U zavisnosti načina na koji se odnose prema prikupljenim sredstvima razlikujemo dvije vrste platformi grupnog finansiranja. Prva vrsta funkcioniše po principu *Keep-it-All*, odnosno omogućava pokretačima inicijative da zadrže sva prikupljena sredstva, dok druga vrsta platformi koristi princip *All-or-Nothing* tj. čuva sredstva na povjereničkom računu ali ako se ne prikupi ukupan iznos uplaćeni novac vraća investitorima [8, 9].

III. POJAM I POTENCIJAL GRUPNOG FINANSIRANJA

Grupno finansiranje predstavlja složeni spoj, prije svega, informacionih tehnologija i finansija, zatim marketinga i menadžmenta, uz sveprisutnu psihološku i sociološku dimenziju, kao i pitanje motivacije [10]. Upravo ova interdisciplinarnost grupnog finansiranja i njegova sve češća primjena od strane različitih aktera u različitim oblastima života i biznisa, uvažavajući činjenicu da se ovaj alternativni oblik finansiranja još uvijek razvija čini njegovu širu definiciju nemogućom i neuhvatljivom. Iz navedenih razloga u radu [11] se daje uža definicija grupnog finansiranja prema kojoj ovaj oblik finansiranja predstavlja pokušaj zainteresovanih profitnih, kulturnih i socijalnih grupa i preduzetnika i/ili drugih subjekata kojima nedostaju finansijska sredstva (npr. lokalnih zajednica) da bez učešća tradicionalnih finansijskih posrednika realizuju svoje projekte prikupljanjem skromnih doprinosa od velikog broja, odnosno grupe potencijalnih investitora preko Interneta.

Nešto drugačije, a opet slično grupno finansiranje definišu autori u referenci [12] i prema njima grupno finansiranje kao relativno novi koncept finansiranja omogućava preduzetnicima da obezbjede novčana sredstva za svoje projekte direktnim prikupljanjem relativno niskih/malih uloga od relativno velikog broja zainteresovanih pojedinaca koristeći Internet.

Prema radu [9] grupno finansiranje je istovremeno i inovativni način uspostavljanja veze između tri tipa učesnika, tj. onih koji prikupljaju finansijska sredstva, internet posrednika – specijalizovanih platformi i potencijalnih investitora i samo uspješne veze između ova tri tipa učesnika obezbjeđuju prikupljanje finansijskih sredstava. Međutim, ako samo jedan od učesnika u ovome lancu ne saraduje izostaju i rezultati.

Grupno finansiranje je u zadnju deceniju steklo brojne pristalice širom Amerike, Australije, Kanade, a od evropskih zemalja u Velikoj Britaniji, Finskoj, Italiji, Francuskoj, Njemačkoj, Holandiji, Španiji, Turskoj, ... Uprkos tome što je ovaj alternativni model finansiranja rasprostranjen i korišten isključivo u razvijenim zemljama, istovremeno predstavlja svojevrsni izazov i pravo rješenje za zemlje koje se, još uvijek nalaze u recesiji i pate zbog niske privredne aktivnosti. Prema procjenama Svjetske Banke [13], negdje oko 344 miliona domaćinstava u zemljama u razvoju je sposobno da napravi male grupne investicije u zajedničke poduhvate (*community*

business), što ujedno predstavlja značajan potencijal za ove zemlje. Međutim, da bi ovaj potencijal bio iskorišćen na adekvatan način ključno je da lideri kako na državnom, tako i na lokalnom nivo, zajedno sa širom društveno političkom zajednicom zemalja u razvoju prepoznaju šansu u grupnom finansiranju, te da ga što efikasnije iskoriste u svrhu razvoja preduzetništva, lokalnih zajednica i cjelokupne ekonomije, a da sa druge strane obezbjede sistemske mjere kako bi zaštitili i stimulisali investitore [1].

Ako posmatramo ovo pitanje isključivo iz ugla investicionog potencijala, zaključićemo da se ogroman finansijski i investicioni potencijal zemalja u razvoju nalazi kod stanovništva van regularnih ekonomskih tokova. Kada stavimo grupno finansiranje u ovaj kontekst zaključujemo da se ono može iskoristiti kao snažan mehanizam za transformaciju štednje domaćeg stanovništva u investicioni potencijal, sa jedne strane. Dok, sa druge strane može poslužiti kao sredstvo samopomoći vlastitom ekonomskom razvoju tako što će se stanovništvo podstaći da kroz grupno finansiranje ulaže u preduzetničke i javne projekte i poduhvate u lokalnim i nacionalnim zajednicama [1, 14].

Konačno, model grupnog finansiranja se može iskoristiti i kao snažan mehanizam za afirmisanje domaćih stanovnika koji se nalaze u dijaspori da doprinesu razvoju lokalnih zajednica iz kojih potiču i svoje matične zemlje. Prema referenci [13], pod pojmom dijaspore podrazumjeva se domaće stanovništvo trenutno rasuto širom svijeta koje spaja zajednička nacionalna pripadnost svojoj domovini. Kako bi se ovo realizovalo neophodne su specifične lokalne i regionalne platforme grupnog finansiranja koje će biti u stanju da privuku donacije ili investicije iz dijaspore [13].

Kroz vremensku epohu finansiranja bilo koje vrste projekta je bilo i ostalo jedan og gorićih problema i najtežih aspekata na putu do njihove realizacije. Uprkos tome što je ovo i dalje ogroman izazov za većinu pokretača inicijative čini se da je ekonomska kriza donijela čitav niz fleksibilnih opcija finansiranja i udružena sa razvojem internet tehnologija bila osnovni pokretač i okidač evolucije grupnog finansiranja. Stoga, slobodno možemo reći da grupno finansiranje predstavlja svojevrsan oblik demokratizacije finansija i finansiranja i moćan alat za širenje i razvoj pametnog biznisa i pametnih gradova (lokalnih zajednica).

IV. GRUPNO FINANSIRANJE I/ILI KAKO GA LOKALNE ZAJEDNICE MOGU KORISTITI ZA FINANSIRANJE JAVNIH PROJEKATA

Savremena budžetska ograničenja sve više ometaju investiranje u javne projekte, stoga imperativ postaje razmatranje inovativnih strategija finansiranja ovih projekata od strane lokalnih zajednica – opština i gradova [15]. U radu [16] se navodi da su zadnjih nekoliko godina vlade i lokalne zajednice počele da koriste grupno finansiranje kao alternativni alat za finansiranje javnih projekata, kao što su, naprimjer rekonstrukcija parkova i javnih površina, obrazovni programi i slično.

Ovo je ujedno posebna vrsta grupnog finansiranja koja se može nazvati građanskim (*civic*) grupnim finansiranjem koje

se bavi prikupljanjem novčanih sredstava za finansiranje projekata lokalnih zajednica, dajući stanovništvu/građanima priliku da ulažu u projekte koji su za njih najznačajniji [17]. Prema drugim autorima [16, 18] pod građanskim grupnim finansiranjem se podrazumjeva direktno finansiranje od strane velikog broja ljudi/građana projekata u lokalnim zajednicama ili zajedničkih projekata od strane građana u saradnji sa lokalnim, saveznim ili nacionalnim vladama. Udruživanjem vlastitih resursa, bez obzira koliko oni skromni bili, da bi se napravila vidljiva, pozitivna promjena u lokalnoj zajednici, stanovnici mogu stvoriti zajednički osjećaj vlasništva koji može fundamentalno promijeniti način na koji oni vide mjesto na kojem žive i rade, kao i vlastitu moć da ga poboljšaju. Drugačije rečeno, ovakav način finansiranja javnih projekata ujedno promovise građanski angažman, osjećaj zajednice i pripadnosti istoj, jer ljudi doslovno postaju finansijski investitori u projekte lokalnih zajednica u kojima žive i rade [17].

Ono što je potrebno naglasiti je da grupno finansiranje ne može parirati državnim ulaganjima u infrastrukturu i osnovne usluge, nego se uglavnom radi o finansiranju skromnijih javnih projekata kao što su: zidne slike koje su nacrtali učenici na sumornim čoškovima gradskih ulica, privremena transformacija prometnih raskrsnica sa pješačkom i biciklističkom stazom što omogućava prijatniji osjećaj na ulici, zelene površine – javne bašte, dječija igrališta i slično. Dakle, ne radi se o projektima izgradnje mostova i autoputeva, nego se radi o skromnim javnim projektima koji čine prijatnijim život stanovništva u određenoj lokalnoj zajednici i koji se pored grupnog finansiranja često oslanjaju i na volonterski rad i donirane materijale

Odavno smo shvatili i prihvatili da neprofitni i filantropski sektor popunjavaju jaz između javnog finansiranja i potreba zajednice [19], stoga danas kada više od 30% svjetske populacije ima pristup Internetu, a prema podacima Svjetske banke [13] oko 85% koristi mobilnu telefoniju, pametni telefoni (*smartphone*) su sve rasprostranjeniji, mnoge komunikacione barijere su uklonjene i troškovi znatno sniženi, čak i najnerazvijenijim lokalnim zajednicama je omogućeno da putem javnog poziva upućenog preko Interneta, odnosno društvenih mreža i specijalizovanih platformi za grupno finansiranje upute poziv za prikupljane sredstava za finansiranje javnih projekata.

U radu [16] se kao primjer uspješne kampanje grupnog finansiranja javnih projekata navodi da, kada je popularna američka platforma grupnog finansiranja Kickstarter započela sa radom u Velikoj Britaniji u oktobru 2012. godine, je prvi projekat koji je uspio da skupi finansijska sredstva na ovaj način zapravo bio studentski arhitektonski projekat za dizajniranje novog paviljona za park u vlasništvu Nacionalnog fonda za očuvanje mira (*The National Trust conservation charity*). Slično prethodnom primjeru, u jesen te iste godine, *Mansfield Business Improvement District* uspješno je prikupio 38.000 britanskih funti (skoro 44.000 eura) preko

platforme za grupno finansiranje Spacehive.com kako bi kreirao zonu besplatnog *Wi-Fi* pristupa u centru *Mansfield*-a. Isti autor [16] navodi da se u Helsinkiju/Finska uspostavlja nova platforma grupnog finansiranja pod nazivom Brickstarter.com za koju projektanti tvrde da će omogućiti običnim ljudima, da koristeći uobičajene tehnologije i kulturu, artikulišu i unapređuju održive ideje o svojoj zajednici.

Istražujući prednosti korišćenja grupnog finansiranja za javne projekte u svome radu [20] autori naglašavaju da grupno finansiranje može pružiti ključni pristup kako bi se doprlo do građana/stanovništva i omogućilo da se finansiraju projekti koji su pokrenuti od strane javnog sektora. Pored toga, u istom radu [20] se naglašava da grupno finansiranje može djelovati i kao aktivnost ko-kreacije, gdje više stranaka, kao što su građani, socijalna preduzeća i vlade, mogu zajednički učestvovati u odabiru i razvoju javnih projekata putem privatne i javne saradnje. Sa druge strane, posmatrano iz perspektive lidera lokalnih zajednica i vlada, oni mogu iskoristiti grupno finansiranje ne samo da obezbjede nove resurse za javne projekte, već i da poboljšaju transparentnost izbora projekata i raspodele budžeta.

Konačno, građansko udruživanje kroz grupno finansiranje donosi više od novca: ojačava lokalne društvene veze i mreže, održava lokalno rukovodstvo i uliva osjećaj nade da su promjene moguće, pogotovo nakon decenija zanemarivanja i sistemskog dezinvestiranja u pojedinim lokalnim zajednicama, ta nada može biti itekako transformativna.

V. ZAKLJUČAK

Kako procenat finansiranja projekata i poduhvata iz tradicionalnih izvora opada tako i grupno finansiranje dobija sve više na značaju i izaziva sve veću pažnju naučne i stručne javnosti. Osim toga, kombinovanje grupnog finansiranja sa tradicionalnim izvorima finansiranja dovodi do nastanka inovativnih modela finansiranja koji su naročito pogodni i podobni za korištenje u finansiranju javnih projekata, odnosno za lokalne i sve druge nivoe vlasti i građane. U zadnje vrijeme ovaj način finansiranja javni projekata se sve više afirmiše i praktikuje, tako da postoje brojni uspješni primjeri partnerstva između specijalizovanih platformi grupnog finansiranja i lokalnih i/ili drugih nivoa vlasti.

Ovaj vid saradnje koji je u literaturi poznat pod nazivom međusobno finansiranje engl. *match-funding* [21] pomaže jačanju i realizaciji projekata koji nemaju prioritet za javne vlasti, ali za koje su zainteresovane lokalne zajednice.

Kako se radi o novom obliku finansiranja, odnosno finansijskoj inovaciji koju lokalne zajednice tek nedavno koriste za finansiranje javnih projekata, nameće se niz pitanja. Prvo od njih je, da li je to zapravo i upravo prijateljsko finansiranje (*friendly finance*) ili jednostavno brzi novac? Drugo, da li je grupno finansiranje istinska finansijska inovacija koja bi mogla biti od koristi lokalnim zajednicama i u konačnom, svima nama – stanovništvu? Dosadašnja praktična iskustva pokazuju da je grupno finansiranje i jedno i drugo istovremeno i da u velikoj mjeri može da doprinese pronalazenju nedostajućih finansijskih sredstava za određene

javne projekte. Šta će se dešavati u budućnosti zavisi od toga kako ćemo pristupiti ovom alternativnom obliku finansiranja, ovoj prilici i koliko smo u stanju da brzo uhvatimo korak sa finansijskim inovacijama.

LITERATURA

- [1] Golić, Z. (2016). Crowdfunding: Waker of Small Hidden Insignificant Funds?. In D. Assadi (Ed.), *Strategic Approaches to Successful Crowdfunding* (pp. 250-269). Hershey, PA: IGI Global. doi:10.4018/978-1-4666-9604-4.ch012
- [2] Rudan, I. (2018, April 28). Crowdfunding novo oruđe osobnog i društvenog napretka. *Večernji list*, p. 32.
- [3] Calveri, C. & Esposito, R. (2013). *Crowdfunding world 2013: report, analysis & trends*. Pristupljeno 07.09.2018. godine. Dostupno na: http://download.derev.com/files/DeRev_Crowdfunding_World_2013_en_g.pdf
- [4] ImpactGuru (n.d.). *12 Key Moments in the History of Crowdfunding (so far): Have we been crowdfunding since the 18th century?* Pristupljeno 07.09.2018. godine. Dostupno na: <https://medium.com/@ImpactGuru/12-key-moments-in-the-history-of-crowdfunding-so-far-3f614273d95>
- [5] SellaBand. (n.d.). Pristupljeno 06.09.2018. godine. Dostupno na: <https://www.sellaband.com/>
- [6] De Buysere, K., Gajda, O., Kleverlaan, R. & Marom, D. (2012). *A Framework for European Crowdfunding*. Pristupljeno 18.09.2018. godine. Dostupno na: <http://www.crowdfundingframework.eu/index.html>
- [7] Gajda, O., & Walton, J. (2013). *Review of Crowdfunding for Development Initiatives*. UK: Evidence on Demand. doi: http://dx.doi.org/10.12774/eod_hd061.jul2013.gadja;walton
- [8] Cumming, D. J., Leboeuf, G., & Schwienbacher, A. (2014, September 27). *Crowdfunding Models: Keep-it-All vs. All-or-Nothing*. In Paris December 2014 Finance Meeting EUROFIDAI-AFFI Paper. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2447567>
- [9] Valanciene, L., & Jegeleviciute, S. (2013). Valuation of Crowdfunding: Benefits and Drawbacks. *Economics and Menagement*, 18(1), 39-48. doi: <http://dx.doi.org/10.5755/j01.em.18.1.3713>
- [10] Giudici, G., Nava, R., Rossi Lamastra, C., & Verecondo, C. (2012). *Crowdfunding: The New Frontier for Financing Entrepreneurship?* doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2157429>
- [11] Mollick, E. R. (2014). The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16. doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2088298>
- [12] De Buysere, K., Gajda, O., Kleverlaan, R. & Marom, D. (2012). *A Framework for European Crowdfunding*. Pristupljeno 17.09.2018. godine. Dostupno na: <http://www.crowdfundingframework.eu/index.html>
- [13] World Bank. (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. Washington, DC: Information for Development Program (infoDev)/The World Bank.
- [14] Golić, Z. (2014). *Sinergija realnih i portfolio investicija i ekonomski oporavak Bosne i Hercegovine* (Neobjavljena doktorska disertacija). Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Pale, Pale, Bosna i Hercegovina.
- [15] Gasparro, K. (n.d.). *Funding Municipal Infrastructure: Integrating Project Finance and Crowdfunding*. Stanford University, Global Project Center, National Science Foundation. Pristupljeno: 05.09.2018. godine. Dostupno na: <https://gpc.stanford.edu/sites/default/files/wp87.pdf>
- [16] Hollow, M. (2013). Crowdfunding and civic society in Europe: A profitable partnership? *Open Citizenship* 4(1), 68–73.
- [17] Sanders, S. (February 1, 2017). *Civic Crowdfunding for Local Government*. Pristupljeno: 02.09.2018. godine. Dostupno na: <https://blog.ecivis.com/crowdfunding-for-local-government-whats-new-in-civic-crowdfunding>
- [18] Davies, R. (2015). Three provocations for civic crowdfunding. *Inform Commun Soc*, 18(3), 342–355.
- [19] Lorah, K. (April 4, 2016). *Let's Talk About Civic Crowdfunding and Government Responsibility*. Pristupljeno: 02.09.2018. godine. Dostupno na: <https://www.planetizen.com/node/85437/lets-talk-about-civic-crowdfunding-and-government-responsibility>
- [20] Lee, C.H., Zhao, J.L. & Hassna, G. (2016). Government-incentivized crowdfunding for one-belt, one-road enterprises: design and research issues. *Financial Innovation*, 2(2). doi: <https://doi.org/10.1186/s40854-016-0022-0>
- [21] Eurocrowd. (n.d.) Pristupljeno: 02.09.2018. godine. Dostupno na: <http://eurocrowd.org/2018/05/24/webinar-civic-crowdfunding-finance-local-projects-citizens/>