



THECROWDFUNDINGCENTER



Prema analizi PwC-a i Crowdfunding centra, žene su uspješnije od muškaraca u skupnom investiranju (eng. *seed crowdfunding*¹)

Novo izvješće pokazuje da, iako više muškaraca nego žena koristi mogućnosti skupnog investiranja, žene su uspješnije u postizanju ciljeva financiranja od muškaraca u svim sektorima i geografskim regijama svijeta

- Ova analiza više od 450.000 kampanja skupnog investiranja na devet najvećih svjetskih platformi za skupno financiranje pokazuje da su kampanje koje vode žene 32 % uspješnije u postizanju ciljanog financiranja od kampanja koje vode muškarci
- Iako muškarci obično pokušavaju doseći više financijske ciljeve, projekti koje vode žene postižu veći prosječno uloženi iznos od projekata koje vode muškarci: u prosjeku svaki pojedini ulagač daje 87 dolara ženama, a 83 dolara muškarcima (razlika od gotovo 5 %)
- Čak i u sektorima u kojima dominiraju muškarci, kao što je tehnološki sektor, u kojem na svaku kampanju koju vodi žena dolazi devet kampanja koje vode muškarci, kampanje koje vode žene su uspješnije, 13 % naprama 10 %
- SAD i Velika Britanija su najuspješnije zemlje za skupno investiranje s najvećim brojem kampanja. U obje ove zemlje, 20 % kampanja koje su vodili muškarci postiglo je cilj u usporedbi s 24 % američkih i 26 % britanskih kampanja koje su vodile žene
- Međutim, muškarci i dalje koriste skupno prikupljanje početnog investicijskog kapitala značajno više nego žene i prikupljaju značajno više sredstava nego kampanje koje vode žene; 89 % kampanja koje su prikupile više od milijun dolara vodili su muškarci, u usporedbi s 11 % kampanja koje su vodile žene

PwC i Crowdfunding centar danas su objavili zajedničko izvješće, *Women Unbound: Unleashing female entrepreneurial potential*, koje se bavi iskustvima žena u postizanju uspjeha u prikupljanju sredstava putem skupnog investiranja u usporedbi s tradicionalnim načinima prikupljanja sredstava.

Nalazi izvješća koji se temelje na podacima o skupnom prikupljanju početnog investicijskog kapitala za dvije pune godine (2015. i 2016.) koje je pratio Crowdfunding centar, uključuju rezultate više od 465.000 kampanja skupnog investiranja s devet najvećih svjetskih platformi za skupno financiranje.

Izvješće navodi da, iako muškarci očito više od žena koriste mogućnosti skupnog financiranja, žene su uspješnije u prikupljanju sredstava na taj način od muškaraca. Sedamnaest posto kampanja koje vode muškarci postižu svoj financijski cilj, u usporedbi s 22 % kampanja koje vode žene. Ukupno su kampanje koje vode žene bile 32 % uspješnije u postizanju cilja financiranja od kampanja koje su vodili muškarci u širokom rasponu sektora, geografskih područja i kultura.

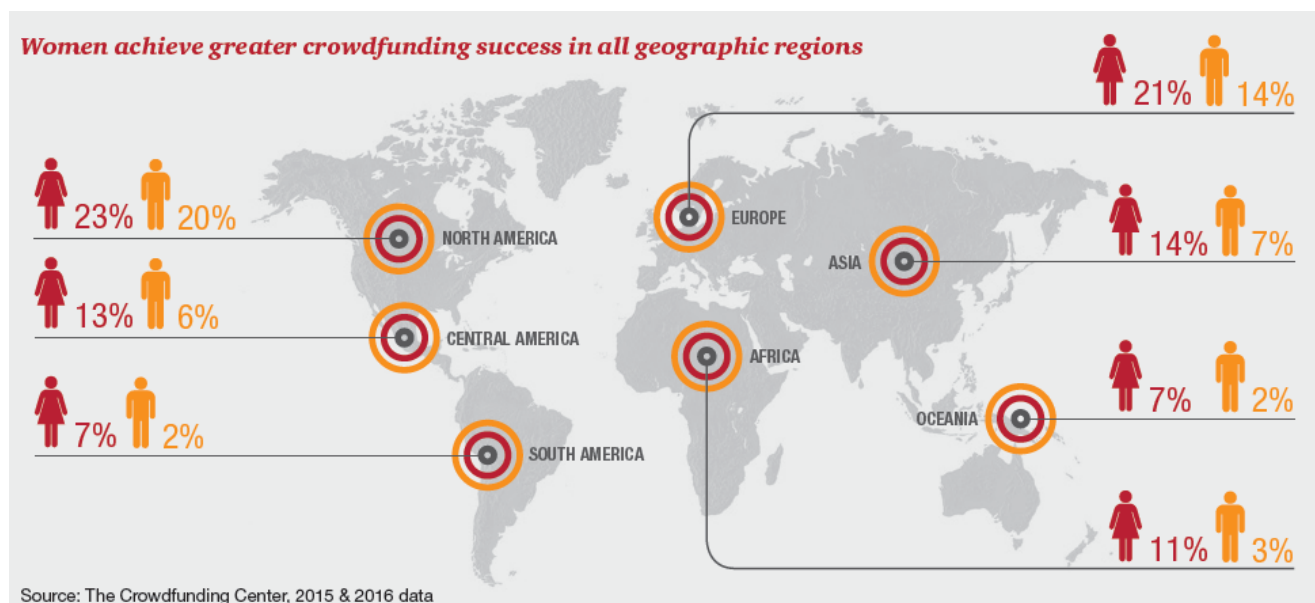
Skupno financiranje je inovacija koja mijenja uobičajene načine poslovanja i koja je omogućila pojedincima, *startup* tvrtkama i tvrtkama koje izuzetno brzo rastu (eng. *growth business*) nove načine financiranja. Omogućuje

¹ Seed crowdfunding - skupno prikupljanje početnog investicijskog kapitala, gdje se tradicionalni investicijski kapital prikuplja na platformama za skupno financiranje u početnoj fazi poslovanja, prije nego poslovanje počne generirati vlastiti profit

im da rade i komuniciraju izravno s tržištem i s tisućama ulagača, podupiratelja, kupaca i potencijalnih partnera, kao nikada prije. Skupno investiranje koristi platforme za skupno financiranje s „nagradama“ za financiranje stvaranja, pokretanja ili razvoja novih tvrtki, proizvoda i usluga gdje ulagači unaprijed plaćaju proizvod, uslugu ili projekt. Od samog početka trag skupnog investiranja nezaustavljivo se širi, a količine sredstava prikupljenih na devet platformi analiziranih u ovom izvješću rastle su s 10 milijuna dolara 2009. godine na više od 767 milijuna dolara 2016. godine, uz ulagače iz više od 200 zemalja.

Ako se razdvoje podaci za svaki sektor i svaku državu, kampanje koje su vodile žene bile su uspješnije u pogledu osiguravanja ciljeva financiranja od kampanja koje su vodili muškarci. U zemljama s najvećim obujmom skupnog investiranja, Velikoj Britaniji i SAD-u, 20 % kampanja koje su vodili muškarci postiglo je svoj cilj. Ipak, kampanje koje su vodile žene bile su uspješnije – 24 % žena u SAD-u i 26 % žena u Velikoj Britaniji uspješno je postiglo investicijski cilj svojih kampanja.

Ovaj trend nastavlja se u zemljama u kojima skupno investiranje još nije toliko rašireno ili uspješno. Na primjer, u Africi je 11 % kampanja koje su vodile žene bilo uspješno u usporedbi s 3 % onih od muškaraca. U državama E7 (Kina, Indija, Brazil, Meksiko, Rusija, Indonezija i Turska), 10 % kampanja koje su vodile žene postiglo je cilj u usporedbi s 4 % kampanja koje su vodili muškarci.



Čak i u onome što neki smatraju pretežno muškim sektorima, na primjer tehnologiji, gdje na svaku kampanju skupnog investiranja za tehnološke pothvate koju vodi žena dolazi devet kampanja koje vode muškarci, 13 % žena bilo je uspješno u postizanju ciljeva financiranja u usporedbi sa samo 10 % muškaraca. Slično tome, u sektoru digitalne tehnologije, gdje na svaku kampanju koju vodi žena dolaze tri kampanje koje vode muškarci, žene su postigle stopu uspjeha od 16 % naprama samo 9 % za muškarce.

Suosnivač i generalni direktor Crowdfunding centra, Barry E James navodi:

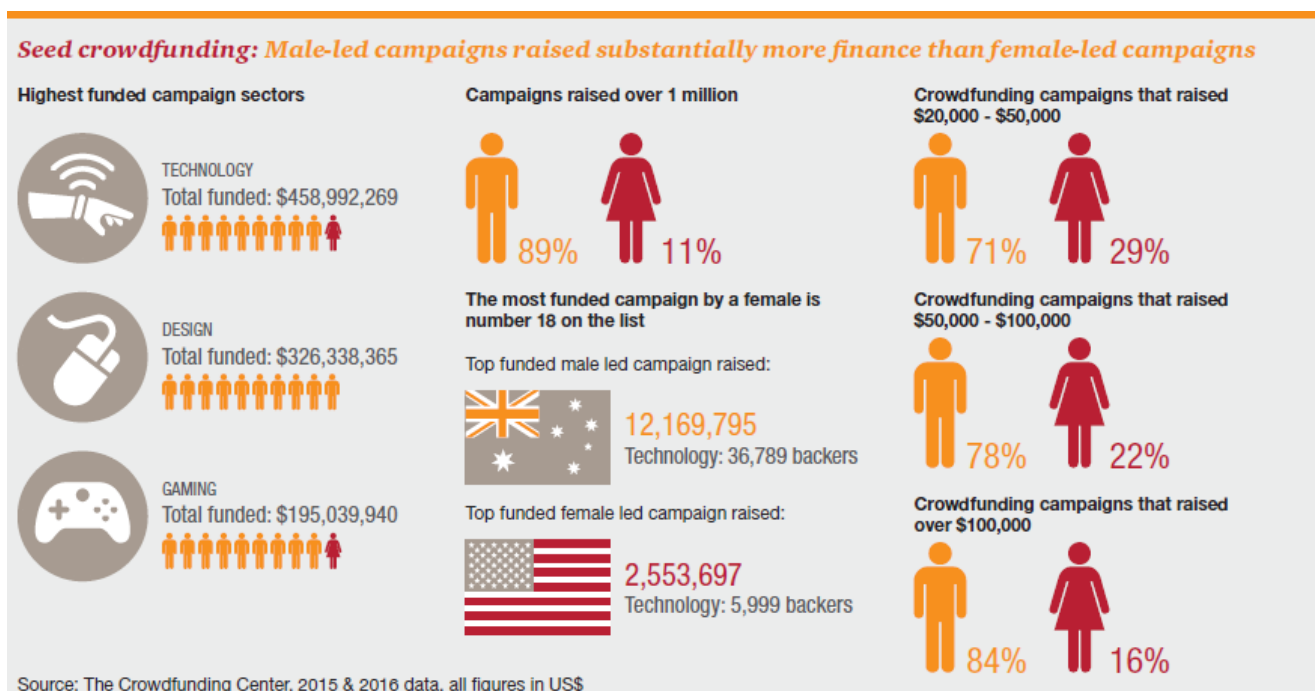
„Tko je mogao očekivati da će se, kad se iz jednadžbe izbace posrednici, a žene i muškarci poduzetnici dobiju jednak i izravan pristup tržištu, pokazati da će žene, trenutačno i definitivno, biti uspješnije od muškaraca na svim poljima? Ovo baca novo svjetlo na endemsku neravnotežu i uzroke koji su dugo poticali ograničeni pristup financiranju za poduzetnice putem tradicionalnih načina financiranja. Činjenica da dvostruko manje žena trenutačno pokreće kampanje skupnog financiranja nedvojbeno je odraz niskih očekivanja koje imaju isti korijen. Dakle, vrijeme je da prilagodimo ne samo svoja očekivanja i percepciju, nego i stavove, institucije, ponašanja, te način donošenja odluka.“

Ženski uspjeh u skupnom financiranju u potpunosti je suprotnosti s uobičajenim mehanizmima financiranja *startup* i *growth* tvrtki u kojima se tvrtke koje vode žene i dalje suočavaju s preprekama u pristupu financiranju.

Manoj Kashyap, PwC-ov globalni direktor za financijske tehnologije, navodi:

„Nalazi našeg izvješća *Women unbound* predstavljaju veliki izazov postojećim poduzetničkim i poslovnim standardima budući da ozbiljno razmatraju postoje li duboko ukorijenjene predrasude koje sprečavaju veći pristup financiranju poduzetnicama. Iznimno je pozitivno vidjeti da rast i globalni doseg skupnog investiranja predstavlja više velikih prilika, od kojih svaka ima potencijal za veliki društveni i gospodarski učinak. Uključujući i razumijevanje i prihvaćanje činjenice da je skupno investiranje danas afirmirano okruženje kroz koji žene mogu prosperirati.“

Međutim, ima prostora za još veći napredak. Značajno više muškaraca nego žena koristi skupno investiranje pa posljedično muškarci prikupe značajno više financijskih sredstava putem ovog kanala. Muškarci su i ambiciozniji u postavljanju viših ciljeva financiranja od svojih kolegica i po sektorima vidljivo dominiraju u kampanjama koje su najviše financirane. Izvješće naglašava da je u 63 kampanje prikupljeno više od 1 milijun dolara, ali od toga su samo sedam (11 %) vodile žene, a kampanja koju su najviše financirali, a koju je vodila žena zauzela je 18. mjesto.



Sharmila Karve, PwC-ov globalni direktor za pitanja različitosti, kaže:

„Ženama imaju značajne prilike da postanu aktivnije i zastupljenije u skupnom financiranju te da budu ambicioznije pri utvrđivanju ciljeva prikupljanja sredstava. Nadamo se da će uspjeh žena pokretača kampanja za skupno financiranje, istaknut u ovom izvješću, motivirati više početnica i već etabliranih poduzetnica da razmotre mogućnosti skupnog financiranja te da će potaknuti njihovo samopouzdanje i vjeru u vlastiti poduzetnički talent i prilike.“

Ovo izvješće nastoji učiniti vidljivima potencijalne prepreke s kojima su se, čini se, tvrtke koje vode žene i poduzetnice dugo suočavale u pristupu financiranju; naglašava da prilike za poduzetnice, čini se, nisu bile ravnopravne. Ali, zahvaljujući skupnom financiranju, poduzetnici sada mogu izravno pristupiti tržištu, a u tome leži ključ promjene.

Prije svega, ovi podaci o skupnom financiranju jasnije rasvjetljava izazove i prilike na koje moramo odgovoriti. Iskorjenjivanje bilo kakvih potencijalnih prepreka za koje se čini da više prevladavaju u tradicionalnim kanalima financiranja pruža prilike koje će koristiti ženama i muškarcima, poslovanju i društvu. Izvješće navodi aktivnosti

koje vlade, ulagači, poslovni savjetnici, edukatori, poduzetnici, žene i muškarci mogu poduzeti kako bi iskoristili ove prilike i iskorijenili takve prepreke.

Crowdfunding centar

Jamie Veitch

Telefon: +44 (0)7904 272 200

E-mail: press@thecrowdfundingcentre.com

Michelle Rodger

Telefon: +44 (0)844 8844 943

E-mail: press@thecrowdfundingcentre.com

PwC

Aoife Flood

Telefon: +353 (0)87 2799296

E-mail: aoife.flood@ie.pwc.com

Maya Bhatti

Telefon: +44 (0) 7808105682

Email: maya.bhatti@uk.pwc.com

Bilješke

1. Kako biste saznali više i preuzeli izvješće *Women unbound: Unleashing female entrepreneurial potential*, posjetite www.pwc.com/womenunbound. Izvješće se temelji na podacima o kampanjama skupnog financiranja za dvije pune godine (2015. i 2016.) koje je pratio Crowdfunding centar na devet najvećih svjetskih platformi za skupno financiranje.
2. Za pregled podataka po državama, regijama ili sektorima, posjetite www.pwc.com/womenunbound.
3. PwC je predan promicanju različitosti i uključivanja te vodi niz programa za povećanje napretka po tom pitanju. Jedan od njih je [Aspire to Lead: The Women's Leadership Series](#), globalni forum o ženama i vodstvu za studente širom svijeta. PwC je i partner u UN-ovoj kampanji [HeForShe](#), kojoj je cilj mobilizirati milijardu muškaraca i dječaka kao zagovornike i zastupnike promjena u okončanju postojećih nejednakosti s kojima se susreću žene i djevojčice širom svijeta.
4. Kako biste pročitali PwC-ovo istraživanje o ženama na radnom mjestu, pogledajte [The female millennial: A new era of talent](#); [Next Generation Diversity: Developing tomorrow's female leaders](#); [Millennials at work](#); [Modern mobility: Moving women with purpose](#); te [Winning the fight for female talent: How to gain the diversity edge through inclusive recruitment](#).
5. Saznajte više o akceleratoru poslovnog financiranja za žene Crowdfunding centra na www.BizFundingAccelerator.com/BeBoldForChange te saznajte više o korištenju skupnog financiranja kao alata za osiguravanje pozitivnog novčanog toka i tržišne validacije na <http://routesto.info/toolsforwomen>

O Crowdfunding centru

Crowdfunding centar je svjetski opservatorij skupnog financiranja, kojeg su 2013. godine osnovali Barry James i njegov tim, a koji danas predstavlja najveću svjetsku arhivu podataka o skupnom financiranju te pruža tvrtkama, vladama, poduzetnicima, ulagačima i akademskim istraživačima izvješća i alate koji se temelje na podacima i dokazima. Saznajte više i pronađite izvješća i podatke za svoj sektor, državu ili grad na TheCrowdfundingCentre.com

O PwC-u

Cilj je PwC-a u Hrvatskoj izgraditi povjerenje u društvu i riješiti važne probleme. Činimo mrežu tvrtki u 157 zemalja s više od 223.000 ljudi koji se zalažu za pružanje kvalitetnih usluga na područjima revizije i računovodstvenog savjetovanja, poslovnog savjetovanja i poreznih usluga. Posjetite www.pwc.hr da biste doznali više i rekli nam što vam je važno.

PwC se odnosi na mrežu PwC-a i/ili jednu ili više tvrtki članica, od kojih je svaka zasebna pravna osoba. Više pojedinosti provjerite na www.pwc.com/structure