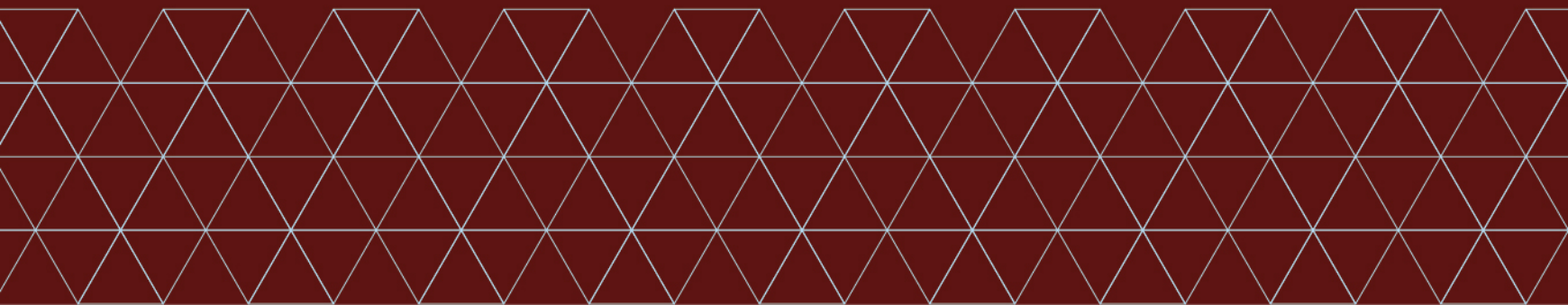


POLAZNA STUDIJA O PREDUZETNIŠTVU ŽENA U SRBIJI

DR MARIJA BABOVIĆ

BEOGRAD, 2012.



POLAZNA STUDIJA O PREDUZETNIŠTVU ŽENA U SRBIJI

DR MARIJA BABOVIĆ

BEOGRAD, 2012.

DR MARIJA BABOVIĆ
POLAZNA STUDIJA O PREDUZETNIŠTVU
ŽENA U SRBIJI

IZDAVAČ:
PROGRAM UJEDINJENIH NACIJA ZA
RAZVOJ
INTERNACIONALNIH BRIGADA 69,
BEOGRAD

ZA IZDAVAČA:
UN WOMEN
AGENCIJA UJEDINJENIH NACIJA ZA RODNU
RAVNOPRAVNOST I OSNAŽIVANJE ŽENA

RECENZENTI:
DR MIHAIL ARANDARENKO
DR ISIDORA JARIĆ
MR ANAMARIA GOLEMAC POWELL

LEKTURA I KOREKTURA:
SLAVICA MILETIĆ

DIZAJN I PRELOM:
BENUSSI DESIGN

ŠTAMPA:
ŠTAMPARIJA DMD

TIRAŽ
500 PRIMERAKA



Ova publikacija nastala je u okviru projekta „Unapređenje ekonomskih i socijalnih prava žena u Srbiji i u Crnoj Gori”, koji UN Women sprovodi uz finansijsku podršku Vlade Kraljevine Norveške.

Stavovi izraženi u publikaciji pripadaju isključivo autorima, i ne predstavljaju nužno stavove UN Women, Ujedinjenih nacija, ili bilo koje druge organizacije pod okriljem UN-a.

This publication was produced in the framework of the project “Advancing Women’s Economic and Social Rights in Serbia and Montenegro,” implemented by UN Women with funding from the Government of the Kingdom of Norway.

The views and analysis contained in the publication are those of the authors and do not necessarily represent the views of UN Women, the United Nations or any of its affiliated organizations.

PREDGOVOR

Jačanje ekonomske sigurnosti i prava žena je osnovni prioritet Agencije Ujedinjenih nacija za rodnu ravnopravnost i osnaživanje žena – UN Women, kako na globalnom nivou tako i u Srbiji. Značaj ekonomskog osnaživanja žena i koristi koje iz toga proizlaze su neosporni i iz ugla ženskih prava i sa stanovišta ekonomskog rasta i produktivnosti. Međutim, kada je reč o formalnom zapošljavanju i uživanju u plodovima rada, u realnosti još uvek nije ostvarena jednakost između žena i muškaraca. Iako se smanjio procenat radno aktivne populacije oba pola, žene u Srbiji ipak imaju za jednu trećinu manje izgleda od muškaraca da se zaposle: oko polovine ženske populacije je ekonomski neaktivno. Pored toga, postoje znatne razlike u nivou i tipu ekonomskog angažovanja žena, u zavisnosti od starosti, stepena obrazovanja i mesta gde žive.

Preduzetništvo je ključni element potencijala za rast i razvoj svake zemlje, i u Evropskoj uniji je prepoznato kao glavni pokretač moderne i dinamične privrede koja je zasnovana na znanju. Uprkos tome, širom Evrope, pa i u Srbiji, preduzetnički potencijal žena je velikim delom neiskorišćen ili nedovoljno razvijen.

Uočivši ovu prazninu, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja prošle godine se obratilo UN Women i zatražilo pouzdanije podatke o obimu i prirodi ženskog preduzetništva u Srbiji, kao i o delotvornosti postojećih mera

državne podrške preduzetništvu i malim i srednjim preduzećima (MSP) iz rodne perspektive. Studije koje su sprovedli SeConS – Grupa za razvojnu inicijativu i FREN – Fondacija za razvoj ekonomske nauke, uz podršku UN Women, daju prvi sveobuhvatan prikaz strukture, obima i profila ženskog preduzetništva u Srbiji, kao i izazova i barijera s kojima se žene suočavaju, i istovremeno pokazuju u kojoj meri žene koriste različite državne programe za podršku MSP.

Studije pružaju uvid u mere koje treba sprovesti i uslove koje je neophodno stvoriti da bi se žene u većem broju uključile u preduzetništvo i uspešno poslovale. Istraživanje takođe daje značajan uvid u raspoloživost i ograničenja podataka iz različitih izvora i predloge kako bi se ovi podaci mogli poboljšati da bi se na adekvatan način pratili trendovi u ženskom preduzetništvu i efekti državnih politika u ovoj oblasti.

Nadamo se da će ove studije pomoći donosiocima mera da bolje razumeju ulogu, karakteristike i iskustva žena preduzetnica i da će predstavljati osnovu za prilagođavanja u planiranju i sprovođenju politika usmerenih na poboljšanje učešća i izgleda žena u procesu preduzetništva. Takođe se nadamo da će se istraživanja ovog tipa redovno sprovoditi u budućnosti i da će služiti kao važan instrument u planiranju mera podrške preduzetništvu.

ZAHVALNICE

U izradi ove dve studije svoj doprinos dali su mnogi:

FREN se zahvaljuje Ministarstvu ekonomije i regionalnog razvoja, Nacionalnoj službi za zapošljavanje, Nacionalnoj agenciji za regionalni razvoj, Agenciji za privredne registre i Agenciji za strana ulaganja i promociju izvoza za značajnu pomoć i podršku u procesu izrade ove analize; kao i prof. dr Mihailu Arandarenku, UN Women i SeConSu na veoma dobroj saradnji i komentarima bez kojih ne bi bilo moguće uspešno realizovati studiju.

SeConS izražava zahvalnost Ministarstvu ekonomije i regionalnog razvoja i Zavodu za statistiku za njihove doprinose u sprovođenju istraživanja. Tim SeConSa je posebno

zahvalan Udruženju poslovnih žena Srbije na pomoći u istraživanju, kao i ženama preduzeticama koje su pristale da učestvuju u istraživanju i podele svoja lična iskustva.

UN Women se zahvaljuje Debi Badlender, za komentare o studiji FREN-a, pogotovo za sugestije u procesu utvrđivanja metodologije za analizu; kao i Sanji Popović-Pantić, za sugestije i komentare o studiji SeConSa.

Konačno, zahvaljujemo se autorima studija Sonji Avlijaš, Marku Vladislavljeviću i Sanji Popović-Pantić (FREN) i Mariji Babović (SeConS), čija su stručnost, posvećenost, fleksibilnost i kolegijalni duh omogućili da studije koje se nalaze pred vama budu kvalitetne i sveobuhvatne.

SADRŽAJ

SAŽETAK	8
---------	---

SUMMARY	11
---------	----

UVOD	14
------	----

1. DEFINICIJE POJMOVA I METODOLOGIJE PRAĆENJA PREDUZETNIŠTVA ŽENA	15
--	-----------

1.1. DEFINISANJE PREDUZETNIŠTVA	15
--	-----------

ŠTA JE PREDUZETNIŠTVO?	15
SRODNI POJMOVI	16
PRIMENJENE DEFINICIJE PREDUZETNIKA I PREDUZETNIŠTVA	17

1.2. METODOLOGIJE PRAĆENJA PREDUZETNIŠTVA I DOSTUPNOST PODATAKA	19
--	-----------

1.2.1. MEĐUNARODNE METODOLOGIJE PRAĆENJA PREDUZETNIŠTVA I IZVORI PODATAKA	20
1.2.2. METODOLOGIJA PRAĆENJA I IZVORI PODATAKA O PREDUZETNIŠTVU ŽENA U SRBIJI	22

1.3. POJMOVNI OKVIR I METODOLOGIJA PRIMENJENA U POLAZNOJ STUDIJI	24
---	-----------

1.3.1. DEFINICIJE PRIMENJENE U STUDIJI	24
1.3.2. METODOLOŠKE NAPOMENE	26
1.3.3. REZIME	28

2. DRUŠTVENO-EKONOMSKI KONTEKST OD ZNAČAJA ZA PREDUZETNIŠTVO ŽENA	30
--	-----------

2.1. DRUŠTVENO-EKONOMSKI KONTEKST	30
--	-----------

2.1.1. EKONOMSKI USLOVI I PREDUZETNIŠTVO	30
2.1.2. RODNE NEJEDNAKOSTI	31

2.2. INSTITUCIONALNI I NORMATIVNI OKVIR OD ZNAČAJA ZA PREDUZETNIŠTVO	36
---	-----------

2.2.1. ZAKONSKI OKVIR	36
2.2.2. INSTITUCIONALNI OKVIR	37
2.2.3. STRATEŠKI OKVIR	39
2.2.4. REZIME	41

3.	OBIM I OSNOVNE KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA ŽENA – UVIDI NA OSNOVU POSTOJEĆIH PODATAKA U KOMPARATIVNOJ PERSPEKTIVI	42
3.1.	OBIM PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI	42
3.1.1.	PROCENA OBIMA PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI PREMA PODACIMA GEM ISTRAŽIVANJA	42
3.1.2.	PROCENA OBIMA NA OSNOVU BAZA REGISTROVANIH PREDUZETNIKA I PRIVREDNIH DRUŠTAVA RZS	45
3.2.	KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI	48
3.2.1.	PRAVNE FORME KROZ KOJE SE OSTVARUJE PREDUZETNIŠTVO ŽENA I MUŠKARACA	48
3.2.2.	DEMOGRAFIJA PREDUZEĆA	51
3.2.3.	SEKTORSKE RAZLIKE U PREDUZETNIŠTVU ŽENA I MUŠKARACA	54
3.2.4.	REZIME	56
4.	KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA ŽENA – ISTRAŽIVAČKI NALAZI O AKTIVNIM PREDUZETNICAMA	57
4.1.	PROFIL PREDUZETNICA	57
4.1.1.	SOCIO-DEMOGRAFSKI PROFIL PREDUZETNICA	57
4.1.2.	PREDUZETNIČKI PROFIL	62
4.1.3.	REZIME	68
4.2.	KARAKTERISTIKE POSLOVANJA I FAKTORI USPEHA	68
4.2.1.	PREDUZETNIČKI POČECI	68
4.2.2.	KARAKTERISTIKE POSLOVANJA	73
4.2.3.	FAKTORI USPEŠNOG POSLOVANJA	77
4.2.4.	STRATEŠKI PLANovi	80
4.2.5.	REZIME	82
4.3.	USKLAĐIVANJE POSLOVNOG I PRIVATNOG ŽIVOTA	83
4.3.1.	KARAKTERISTIKE PORODICE I DOMAĆINSTVA	83
4.3.2.	USKLAĐIVANJE PROFESIONALNOG I PRIVATNOG ŽIVOTA	85
4.3.3.	REZIME	89
5.	NEUSPEŠNI PREDUZETNIČKI POKUŠAJI	90
5.1.	ISTORIJA NEUSPEHA	90

5.2.	RAZLIKE U ODNOSU NA AKTUELNE PREDUZETNICE	91
5.3.	PLANOVI ZA BUDUĆNOST	95
5.4.	ŽIVOTNI STILOVI BIVŠIH I AKTUELNIH PREDUZETNICA	95
5.5.	REZIME	98
6.	PORTRETI PREDUZETNICA – STUDIJE SLUČAJA	99
6.1.	RURALNA PREDUZETNICA U ZANATSTVU – OD HOBIJA DO BIZNISA	99
6.2.	RURALNA PREDUZETNICA U INDUSTRIJI – POSLUJ MUŠKI	100
6.3.	URBANA PREDUZETNICA U SEKTORU KLASIČNIH USLUGA – LABUDOVA PESMA	102
6.4.	PREDUZETNICA U IT BIZNISU – I EKONOMIJA ZNANJA I EKONOMIJA NEGE	104
6.5.	ULAZAK U PREDUZETNIŠTVO IZ NEFORMALNE EKONOMIJE – PRIČA O LEGALIZACIJI	106
6.6.	DIREKTORKA, SUPRUGA I MAJKA - ŽENA NA ČELU PORODIČNOG BIZNISA	109
6.7.	PREDUZETNICA PROTIV SVOJE VOLJE – FIRMA KAO PORODIČNO NASLEDSTVO	110
6.8.	PREDUZETNICA SA INVALIDITETOM – (NE)JEDNAKE ŠANSE	111
6.9.	IZMEĐU EKONOMSKE I POLITIČKE MOĆI – PREDUZETNICA I/ILI POLITIČARKA	113
6.10.	ŽENA KOJA ZAPOŠLJAVA ŽENE	114
6.11.	NEUSPEŠAN PREDUZETNIČKI POKUŠAJ	116

6.12.	
DRUGA ŠANSA – PREDUZETNICA KAO FENIKS	117
7.	
PROBLEMI I PREPREKE U PREDUZETNIŠTVU ŽENA	120
7.1.	
PROBLEMI I PREPREKE PRI ULASKU U PREDUZETNIŠTVO	120
NALAZI ANKETNOG ISTRAŽIVANJA	120
NALAZI FOKUSIRANIH GRUPNIH DISKUSIJA	122
7.2.	
PROBLEMI I PREPREKE U POSLOVANJU I RAZVOJU PREDUZEĆA	122
NALAZI ANKETNOG ISTRAŽIVANJA	122
NALAZI FGD	124
8.	
ZAKLJUČCI, PREPORUKE I PREDLOZI	127
8.1.	
ZAKLJUČCI	127
8.2.	
OSNOVNE PREPORUKE I PREDLOZI REŠENJA	130
PRILOG 1:	136
GEM INDIKATORI	136
PRILOG 2:	138
EIP INDIKATORI PREDUZETNIŠTVA OECD I EUROSTATA	138
PRILOG 3:	140
PREDLOG INDIKATORA ZA PRAĆENJE PREDUZETNIŠTVA ŽENA	140
PRILOG 4:	144
EKONOMSKI KONTEKST PREDUZETNIŠTVA	144
LITERATURA	148

SAŽETAK

Polaznu studiju o preduzetništvu žena u Srbiji sačinila je organizacija SeConS – grupa za razvojnu inicijativu, kao deo projekta „Unapređenje ekonomskih i socijalnih prava žena u Srbiji i Crnoj Gori“, koji sprovodi Agencija Ujedinjenih nacija za rodnu ravnopravnost i osnaživanje žena UN Women, u periodu 2010-2012.

Osnovni cilj polazne studije je da ponudi uvide u:

- obim i karakteristike preduzetništva žena u Srbiji,
- faktore koji podstiču uključivanje žena u preduzetništvo i njihovo uspešno poslovanje,
- prepreke s kojima se žene suočavaju pri započinjanju, vođenju ili razvoju samostalnog poslovnog poduhvata.

Izrada studije utemeljena je na kompleksnoj metodologiji u kojoj su kombinovane analize na postojećim podacima i originalno kvantitativno i kvalitativno istraživanje. Analiza sprovedena na postojećim podacima iz različitih izvora (baza privrednih društava i preduzetnika/ca, zvanični statistički podaci i javne evidencije, međunarodna statistika, rezultati domaćih istraživanja) ima za cilj da obezbedi informacije o bitnim karakteristikama društveno ekonomskog i institucionalnog konteksta, kao i da obezbedi uvide u obim i osnovne karakteristike preduzetništva žena. Kvantitativno istraživanje sprovedeno je anketiranjem na reprezentativnom uzorku od 455 aktivnih i 52 bivše preduzetnice u Srbiji, sa ciljem da obezbedi detaljnije uvide u karakteristike preduzetništva žena i njihove subjektivne percepcije šansi i prepreka. Kvalitativno istraživanje obuhvatilo je dubinske intervjue sa 10 preduzetnica različitog profila, na osnovu kojih su sačinjene studije slučaja, kao i tri fokusirane grupne diskusije koje su imale za cilj da prodube nalaze o pojedinim aspektima preduzetništva žena i teškoćama s kojima se preduzetnice suočavaju.

Ovako složena metodologija za izradu polazne studije bila je potrebna zbog toga što u Srbiji ne postoji zvanična definicija preduzetništva niti sistem redovnog praćenja preduzetništva prema polu preduzetnika/ca, te je nemoguće steći potpuna saznanja o preduzetništvu kao specifičnoj pojavi, a posebno o pre-

duzetništvu žena. Nepostojanje sistematskog, rodno osetljivog praćenja preduzetništva žena sputava profilisanje adekvatnih mera za njegovo unapređivanje.

U skladu s naučno-stručnim definicijama, preduzetnice/i su u ovoj studiji shvaćeni kao oni ekonomski akteri koji kombinuju faktore proizvodnje i druge relevantne resurse na inovativan način i tako ih premeštaju iz sektora niže u sektor više produktivnosti i višeg dohotka, pri čemu otkrivaju i iskorišćavaju šanse u datom kontekstu, i procenjuju i preuzimaju rizike svojih odluka i akcija.

Polazeći od ove osnovne definicije, razvijena je i operacionalna definicija, po kojoj su kao preduzetnice prepoznate sve žene koje su vlasnice (bilo kog udela) nad preduzećem uz uslov da istovremeno obavljaju i vodeću upravljačku ulogu u tom preduzeću, a bez obzira na način na koji su stekle vlasništvo. Ova definicija preduzetnice u skladu je sa definicijom koju su OECD i Eurostat uzeli kao osnovu za razvoj sistema praćenja preduzetništva. Na praktičnom nivou to je značilo da su kao preduzetnice identifikovane sve žene koje su registrovane kao preduzetnice, odnosno lica koja poseduju i vode bilo koju vrstu radnje (trgovinsku, zanatsku, agenciju, ordinaciju i sl.), kao i žene koje su vlasnice i upravljačice privrednih društava (društvo sa ograničenom odgovornošću, ortačko, komanditno i deoničarsko društvo).

Analiza institucionalnog okruženja koje je od značaja za razvoj preduzetništva žena pokazala je da se institucionalni okvir poslednjih godina značajno razvio uspostavljanjem i unapređivanjem različitih institucija nadležnih za regulisanje poslovnog okruženja ili samog preduzetništva i poslovanja, koje pružaju različite oblike podrške ili integrišu mere i politike vezane za preduzetništvo u druge oblasti podsticanja razvoja. Razvoj institucionalnog okvira je ostvaren i donošenjem zakona i propisa koji regulišu oblasti poput registracije, poslovanja, uslova za vršenje različitih transakcija, saradnje i ugovornih odnosa, namirivanja obaveza prema državi i zaposlenima, poštovanja prava zaposlenih i regulisanja socijalnih dažbina i dr. Pored toga, razvoju institucionalnog okvira doprineo je i razvoj politika iskazanih u različitim strateš-

kim i akcionim planovima. Sa druge strane, ovi napori da se prostor poslovanja više i bolje uredi, vode velikom usloznavanju propisa koje je teško pratiti, posebno u slučaju malih preduzetnika/ca. Složenost propisa i politika razvoja preduzetništva praćena je i nedovoljnom integrisanošću rodne perspektive u ključne strategije i mere; naime, propisi i politike često ne prepoznaju neke specifične probleme i potrebe žena u biznisu i zato ne omogućuju specifične oblike podrške.

Kada je u pitanju šire socio-ekonomsko okruženje, istraživanje je pokazalo da ono sadrži niz nepovoljnih uslova za razvoj preduzetništva žena, kao i da same preduzetnice često percipiraju to okruženje kao nepodsticajno za preduzetništvo. Naime, uz nepovoljne ekonomske uslove, koji prate trendove odložene i otežane tranzicije u Srbiji, a od pre nekoliko godina i efekte svetske ekonomske krize, kao otežavajuća okolnost za preduzetništvo žena javljaju se i značajne rodne nejednakosti koje deluju kao prepreka i pri ulasku u preduzetništvo i kasnije, tokom vođenja i razvoja posla. Zbog toga ne iznenađuje suštinski nepovoljna percepcija poslovne klime među preduzetnicama iz uzorka istraživanja: 91% preduzetnica smatra da je u Srbiji teško započeti posao zbog nedostupnosti finansijskog kapitala, a 73% smatra da je to teško zbog komplikovanih administrativnih procedura. Ova nepovoljna poslovna klima percipira se i u nizu drugih aspekata: nedovoljno podsticaja za preduzetništvo u obrazovnim institucijama, stvaranje nepovoljne slike o preduzetnicima u našem društvu i sl.

Analiza obima i karakteristika preduzetništva žena sprovedena na podacima iz registra radnji i privrednih društava o aktivnim privatnim preduzećima, pokazala je da preduzetništvo žena ima znatno manji obim od preduzetništva muškaraca. Od ukupnog broja aktivnih (privatnih) privrednih društava i radnji na preduzetništvo žena otpada tek 26%. Rodne razlike u karakteristikama preduzetništva ispoljavaju se i u tome što je preduzetništvo žena znatno više koncentrisano u sektoru usluga (posebno u trgovini) nego što je to preduzetništvo muškaraca (80,4% radnji i privrednih društava preduzetnica je u sektoru usluga, dok je udeo preduzetnika u tom sektoru 70%); žene su počele da se uključuju

u preduzetništvo kasnije nego muškarci, češće biraju jednostavnije pravne forme (radnje nasuprot privrednim društvima) i samostalno vlasništvo. Pored toga, preduzetništvo žena odlikuje se i većom stopom gašenja preduzeća: 47% preduzeća koje su osnovala i vodile žene je ugašeno, dok je među preduzećima koja su osnovali i vodili muškarci ugašeno 38%. Rizicima od neuspeha posebno su izložena preduzeća žena u ranoj fazi rada („starosti“ do 42 meseca prema GEM metodologiji), iz čega se može zaključiti da je preduzetništvo žena „krhkije“ i teže održivo, te da mu je potrebno pružiti dosledniju podršku u fazi „mladosti“ preduzeća.

Nalazi anketnog istraživanja sprovedenog na uzorku od 455 aktivnih preduzetnica ukazuju na to da su prema socio-demografskom profilu preduzetnice pretežno žene srednjih godina (prosečna starost iznosi 41,9 godina), srednjeg obrazovanja (srednju školu završilo je 66% preduzetnica), udate žene (79%) koje imaju decu (85%). Podaci o preduzetničkom profilu žena iz uzorka ukazuju i na to da je pretežno reč o mikropreduzetništvu (99% preduzetnica zapošljava manje od 10 lica), koje predstavlja poslovanje u sektoru usluga na lokalnom tržištu (76% preduzetnica nastupa isključivo na lokalnom tržištu). Preduzetnice su najčešće prva generacija preduzetnika u porodici (76% nema porodičnu preduzetničku tradiciju) i najčešće su ušle u preduzetništvo ne zbog dobre poslovne ideje i prepoznatih poslovnih šansi, već iz ekonomske nužde, odnosno zbog toga što drugačije nisu mogle da obezbede bilo kakvo ili odgovarajuće zaposlenje (68%). Nalazi istraživanja potvrdili su početne uvide o „krhkosti“ preduzetništva žena, jer se pokazalo da su tek u 55% slučajeva njihovi biznisi izašli iz faze povoja (da su se održali duže od 42 meseca); a više od polovine njihovih preduzeća stagnira ili se suočava s problemima u poslovanju koji ugrožavaju i opstanak firme.

Podaci iz istraživanja pokazuju da pri ulasku u preduzetništvo najvažnije potencijale žena predstavljaju snažno izražena želja za autonomijom u radu, za samostalnim poslovnim poduhvatima, i rešenost da se ne odustaje lako (nakon prvog pokušaja). Glavne slabosti predstavljaju čest ulazak u preduzetništvo zbog pukog pritiska ekonomske nužde a bez

dovoljno razvijenih poslovnih ideja i nepovoljni resursi za start-up, posebno nedostatak finansijskog kapitala. Prethodno radno iskustvo je značajno za započinjanje samostalnog posla – 80% preduzetnica iz uzorka istraživanja koje su bile zaposlene neposredno pre osnivanja sadašnje firme, radile su u sektoru u kom posluje i sadašnja firma. One su svoje radno iskustvo prenele u samostalan posao, a gotovo trećina je unela i menadžersko iskustvo s prethodnog posla. Pokazalo se da pri započinjanju samostalnog posla jedan od ključnih resursa predstavlja socijalni kapital, odnosno vredni poslovni kontakti koje su preduzetnice ostvarile na prethodnom zaposlenju.

U cilju procene uspešnosti preduzetnica iz uzorka konstruisan je poseban indeks na osnovu kog su njihova preduzeća prepoznata kao neuspešna (sa dve potkategorije – ona čiji je opstanak ugrožen i ona koja se suočavaju s problemima u poslovanju), stagnantna (preduzeća koja opstaju i reprodukuju se, ali ne pokazuju znakove rasta ni u jednom pogledu niti bolje finansijske performanse) i uspešna (među kojima su izdvojena ona koja pokazuju veliku uspešnost i istovremeni rast). Ispitivanje velikog broja faktora pokazalo je da je tek nekolicina faktora statistički značajno povezana sa uspešnim poslovanjem preduzeća: sektor (u smislu smanjenih šansi za uspeh ukoliko je reč o preduzeću koje posluje u sektoru klasičnih, uglavnom ličnih usluga), starost preduzetnice (u smislu većih šansi mladih preduzetnica da posluju uspešno), učešće preduzetnice u obukama (koje značajno povećava šanse njenog preduzeća da posluje uspešno), inoviranje proizvoda i usluga i saradnja sa drugim preduzećima (pre svega ona forma saradnje koja se odvija sa preduzećima koja su klijenti preduzeća iz našeg uzorka).

Od uspešnosti preduzeća zavise i planovi za budućnost. Među neuspešnim preduzećima češće su zastupljeni planovi gašenja nego među stagnantnim i uspešnim preduzećima, dok su među uspešnim znatno češće prisutni planovi razvoja (u pogledu broja zaposlenih, inovacija, osvajanja novih tržišta, a pogotovo u pogledu proširenja delatnosti novim proizvodima i uslugama).

Analiza na uzorku od 52 žene koje su nekad bile preduzetnice a čija su preduzeća ugaše-

na i izbrisana iz registra ukazala je na neke značajne razlike između bivših i aktivnih preduzetnica i time pružila dodatna saznanja o faktorima (ne)uspeha koje treba imati u vidu kada se oblikuju programi podrške preduzetnicama. Bivše preduzetnice razlikuju se od aktuelnih već prema nekim socio-demografskim odlikama i elementima preduzetničkog profila. One su prosečno starije od aktivnih preduzetnica, češće dolaze iz ruralnih sredina i češće su udate i imaju porodicu. Važna razlika se ispoljava i u tome što su bivše preduzetnice po motivacionom profilu češće preduzetnice iz ekonomske nužde, što je delom razumljivo s obzirom na to da je među njima učešće žena koje su biznis pokrenule tokom ekonomskog propadanja i osiromašenja 90-ih godina prošlog veka daleko veće nego među aktuelnim preduzetnicama (44% prema 15%).

Bivše preduzetnice su češće bile nezaposlene pre osnivanja preduzeća nego što su to bile aktivne, a to se odražava i na početne resurse za preduzetničku aktivnost jer one su ređe raspolagale značajnim poslovnim vezama nego aktuelne preduzetnice i slabije su poznavale odgovarajuće tržište. Njihova preduzeća nisu bila bitno različita od preduzeća aktivnih preduzetnica, jer su takođe spadala u kategoriju mikropreduzeća, po pravnoj formi najčešće su bila radnje koje posluju u sektoru usluga (najčešće trgovine) i to na lokalnom tržištu. Preduzeća ovih ispitanica u većini slučajeva ugašena su na osnovu odluke osnivačica i to zbog finansijskih teškoća.

Međutim, ono po čemu se poslovanje bivših preduzetnica značajno razlikuje od poslovanja aktivnih, a što može da objasni i njihov neuspeh jeste činjenica da su one daleko manje investirale u inovacije proizvoda, usluga, tehnologija, marketinga i organizacije, kao i da su znatno manje ulagale u obuku zaposlenih (uključujući i sopstvenu), u toku poslednje dve godine poslovanja preduzeća.

Nešto manje od polovine bivših preduzetnica razmišlja o novom preduzetničkom poduhvatu, ali planovi ne ukazuju na to da bi njihovi poduhvati bili bitno različiti od prethodnih, izuzev što se ne bi koncentrisali u sektoru trgovine kao u prethodnom pokušaju.

Sve istraživačke komponente (anketno istraživanje sa aktivnim i bivšim preduzeticama, dubinski intervjui i FGD) istakle su činjenicu da žene ne odustaju lako od preduzetničkih pokušaja i inicijativa. Svaka deseta aktivna preduzetnica već je prethodno imala neuspešan pokušaj, a 48% bivših preduzetnica opet planira nov preduzetnički pokušaj. Interesantni su i primeri iz dubinskih intervjua, u kojima su preduzetnice istakle kako su iz ne-

uspešnog pokušaja naučile važne lekcije koje su im omogućile da u drugom pokušaju budu uspešne.

Napokon, istraživanje je obuhvatilo i aspekte usklađivanja poslovnog i privatnog života preduzetnica. Polovina smatra da provodi previše vremena na poslu. Istovremeno, polovina ispitanica smatra da ne provodi dovoljno vremena s porodicom, 64% da ne provodi dovoljno

vremena s prijateljima, a 74% da ne provodi dovoljno vremena u aktivnostima dokolice. Nalazi su pokazali da 40% žena ima izraženu subjektivnu percepciju sukoba između privatnog i poslovnog života. Većinu ispitanica ovaj konflikt, ipak, ozbiljnije ne frustrira. Njihov položaj u porodici je ravnopravniji nego što je to u proseku položaj žena u Srbiji, i one su pretežno zadovoljne načinom života koji ide uz preduzetništvo.

SUMMARY

The baseline study on women entrepreneurship in Serbia was prepared by SeConS – Development Initiative Group as part of the *Improvement of Economic and Social Rights of Women in Serbia and Montenegro* project, conducted by the Agency of the United Nations for gender equality and empowerment of women, UN Women, for the 2010-2012 period.

The main goal of the baseline study is to offer insights into:

- The scope and characteristics of women entrepreneurship in Serbia
- The factors that encourage inclusion of women in entrepreneurship and their successful business conduct
- The obstacles they face while starting, running and developing their own business endeavor.

The making of the study was based on a complex methodology which combines analysis of existing data and an original quantitative and qualitative research. The analysis of existing data collected from various sources (the business record of entrepreneurs and companies, official statistic data and public records, international statistics, the results of research conducted in the country) aims to provide information on key characteristics of the socio-economic and institutional context, and offers insights into the scope and basic characteristics of women entrepreneurship. The quantitative research was conducted through a survey on a representative sample of 455 active and 52 former women entrepreneurs in Serbia, with the aim of obtaining a more detailed knowledge of the characteristics of entrepreneurship of women and their subjective perception of the chances and obstacles they face. The qualitative research encompassed in-depth interviews with 10 women entrepreneurs of various profiles, on the basis of which case studies were made, alongside with 3 focus group discussions with an aim to deepen the findings on the specific aspects of women entrepreneurship and the hardships they are faced with.

Such a complex methodology for making the initial study was required because there is neither an official definition of entrepreneurship in Serbia, nor a system of regu-

lar monitoring of women entrepreneurship according to the gender of the entrepreneur, making it impossible to acquire both the overall information on entrepreneurship as a specific phenomenon and women entrepreneurship in particular. The lack of a systematic, gender-sensitive monitoring of women entrepreneurship limits the designing of adequate measures for its improvement.

As laid down in scientific-expert definitions, entrepreneurs are in this study regarded as economic actors that combine factors of production and other relevant resources in an innovative way, promoting them from a lower to a higher income bracket, during which process they discover and use the opportunities that present themselves in a given context, as well as assess and take on risks of their decisions and actions.

Starting from this basic definition, an operational definition was developed according to which all women who own (any share of) a company are recognized as entrepreneurs, provided that they, at the same time, also perform a lead management role in the company, regardless of the way they acquired ownership in that particular company. This definition of a woman entrepreneur is in accordance with the definition which was taken by OECD and Eurostat as a basis for the development of a system for entrepreneurship monitoring. At a more practical level, it meant that all women registered as entrepreneurs were identified as women entrepreneurs, which is to say, any persons who own and run any kind of business (trade, craft, agency, surgery and the like), as well as women owners and managers of companies (limited liability companies, partnership organizations, limited companies and stock companies).

An analysis of the institutional environment relevant to the development of women entrepreneurship has shown that, in the last couple of years, the institutional framework has developed significantly through establishing and promoting various institutions in charge of regulating the business environment or entrepreneurship and business conduct itself. These institutions provide various kinds of support or integrate measures and policies linking entrepreneurship with other

areas of encouraging development. The development of the institutional framework was also secured by passing laws and regulations that govern areas such as registration, business conduct, conditions in which a variety of transactions is conducted, cooperation and contractual relations, settlement of financial obligations towards the state and one's own employees, respect for the rights of employees, payment of social contributions and the like. Besides this, the development of policies presented in diverse strategy and action plans has aided the development of the institutional framework. On the other hand, all efforts directed at making the business environment better and more thoroughly regulated typically result in a greater complexity of regulations that are hard to follow, especially in the case of small entrepreneurs. This complexity of regulations and policies aimed at encouraging the development of entrepreneurship is also accompanied by insufficient integration of the gender perspective into the key strategies and measures, as these regulations and policies often fail to recognize some specific problems and needs of women in business, to whom they consequently offer no specific forms of support.

In terms of the wider socio-economic environment, the research has shown that it features a number of unfavorable conditions for the development of women entrepreneurship, alongside with the fact that women entrepreneurs themselves more often than not perceive this environment as unsupportive to entrepreneurship. That is to say that with the current unfavorable economic conditions, which are accompanying the trends of prolonged and aggravated transition in Serbia, and, in the last couple of years, the effects of the global economic crisis, women entrepreneurship has been faced with new difficult circumstances characterized by significant gender inequalities that pose serious obstacles both when entering the world of entrepreneurship and later during the phase of running and developing a business. It comes as no surprise then that the perception of the business climate among entrepreneurs is essentially unfavorable, as shown by the research sample, which indicates that 91% of women entrepreneurs think that starting a business in Serbia is very hard due to the unavailability

of financial capital, while 73% of them feel that this is so because of complicated administrative procedures. This unfavorable business climate is also perceived in a number of other aspects: insufficient encouragement for entrepreneurship in educational institutions, a bad image that entrepreneurs have in the society and so on.

The analysis of the scope and characteristics of women entrepreneurship, which was conducted on the data from the business register of entrepreneurs and companies, has shown that women entrepreneurship is significantly lower in scope than men entrepreneurship. Of the total number of active (private) businesses, women entrepreneurship accounts for only 26%. Apart from that, gender differences in the characteristics of entrepreneurship are evident in the fact that women entrepreneurship is significantly more concentrated in the service sector (especially trade) than is the case with men entrepreneurship (80.4% of businesses owned and/or run by women is in the service sector, compared to a 70% share in businesses owned and/or run by men); women have started to engage in entrepreneurship later than men, they more often choose simpler legal forms (shops rather than companies) and independently owned businesses. Besides this, women entrepreneurship is marked by a higher percentage of business closure cases: 47% of the enterprises started and run by women have closed down, compared to 38% of the companies opened and run by men. Women enterprises are especially exposed to the risk of failure in the early business phase (within the first 42 months of operation according to GEM methodology), which points to the fact that women entrepreneurship is more “fragile” and harder to maintain, and that it also requires more consistent support in the early phase of running a business.

The survey findings based on the sample of 455 active women entrepreneurs show that according to their socio-demographic profile, women entrepreneurs are predominantly middle-aged (average age is about 41.9), with secondary education (66% of women entrepreneurs have high-school diplomas), married (79%) and with children (85%). The information on the entrepreneurship profile of women included in the sample shows that

we are mainly looking at micro-entrepreneurship (99% of women entrepreneurs have fewer than 10 employees) in the local-market service sector (76% of women entrepreneurs are active solely on the local market). Women entrepreneurs are more often than not the first generation of entrepreneurs in the family (76% of them have no family entrepreneurship tradition) and have most often engaged in entrepreneurship not because they had a good business idea and recognized business opportunities, but because of economic necessity, i.e. because they could not find another way to secure any, or at least appropriate, employment (68%). The research findings have confirmed the initial argument about the “fragile quality” of women entrepreneurship, because it turned out that in only 55% of the cases did their businesses progress further from the initial phase of development (and were maintained for longer than 42 months); while more than half of their companies are stagnating or facing problems in doing business that is endangering the very survival of the company.

The research data point to the fact that, when engaging in entrepreneurship, the most important potentials in women are: a strong desire for autonomy and independence in their business endeavors, as well as determination to persevere in the face of adversity (refusing to quit after the first try). Their main weaknesses are that they often engage in entrepreneurship because of the sheer pressure of economic necessity and without sufficiently developed business ideas, with insufficient resources for start-up ventures, especially lack of business capital. Previous work experience is significant when starting independent business – 80% of women entrepreneurs from the research sample who had been employed before they founded their own company, worked in the same sector as the company they were starting. They transferred their work experience into their own business, with almost a third of them bringing along their managerial experience from their previous job. One of the key resources for starting one’s own business turned out to be “social capital” – that is, valuable business contacts that women entrepreneurs have already established in their previous employment.

With the aim of assessing the success of the women entrepreneurs from the sample, a special index was devised, on the basis of which one can consider their businesses as: unsuccessful (with two subcategories – those whose survival is threatened and those facing problems in their work), stagnant (companies that manage to survive and perpetuate themselves, but do not show signs of growth in any respect, nor have more significant financial returns) and successful (especially those showing a high success rate accompanied with steady growth). Research of a large number of factors has revealed that only a few of them are linked in a statistically significant way with how successful the management of the company is. These factors are: operating sector (a company doing business in the sector of traditional, mainly personal, services has slimmer chances of success), age of women entrepreneurs (younger women entrepreneurs have higher chances of having successful businesses), training of women entrepreneurs (professional training significantly increases the chances of women entrepreneurs having successful businesses), innovation of products and services and cooperation with other companies (primarily the form of cooperation established with the companies that are clients of the company from our sample).

A company’s plans for the future depend very much on how well it is doing business. Termination plans are more frequent among unsuccessful companies than among stagnant and successful ones, with successful companies often considering development plans (in regard to number of employees, innovation, conquering new markets, and especially in regard to expanding their scope of business by offering new products and services).

An analysis of the sample of 52 women who were once entrepreneurs and whose companies were terminated and erased from the register have indicated some significant differences between former and active women entrepreneurs, providing in this way additional insights into the success/failure factors that should be taken into account when creating women entrepreneurship support programs. Former women entrepreneurs differ from active ones already in terms of their socio-demographic characteristics as well as

in the elements of their respective entrepreneurship profiles. On average, they are older than active women entrepreneurs; they more often come from rural areas and are more often married and have a family. An important difference is that, according to their motivational profile, former women entrepreneurs are more frequently entrepreneurs out of economic necessity, which is partially understandable considering that a far larger share of women entrepreneurs started their businesses during the economic downfall and general population impoverishment of the 1990s (44% as opposed to 15%).

Former women entrepreneurs were more recurrently unemployed before they started their own businesses than was the case with active ones. This is also reflected in the start-up resources required for entrepreneurial activity in the sense that they had fewer significant business connections than the active women entrepreneurs and had less knowledge of their potential market. Their businesses were not significantly different from those owned by active women entrepreneurs because they were also in the category of micro-companies, legally regarded as shops doing business in the service sector (mostly trade) limited to local markets. In most cases,

the businesses of these women had to close down owing to a decision of their founders and mainly because of financial difficulties. However, one of the most significant differences in the way former women entrepreneurs and active ones conducted their business operations (which might also explain the failure of the former) is that former women entrepreneurs invested far less in the innovation of their products, services, technologies, marketing and business organization, as well as in employee training (including their own) during the last two years of their company's business operations. Somewhat less than a half of former women entrepreneurs are considering a new business endeavor, but their plans do not indicate that these endeavors would differ much from the previous ones, except that they would not focus on the trade sector as was the case with their previous attempt.

All research components (survey research with both active and former women entrepreneurs, in-depth interviews and FGDs) have pointed out the fact that women do not give up easily on their entrepreneurship attempts and initiatives. One in ten active women entrepreneurs has already had an unsuccessful attempt, while 48% of former

women entrepreneurs are planning a new entrepreneurial effort. Examples from the in-depth interviews are also interesting because women entrepreneurs have stressed that they have learned valuable lessons from their unsuccessful attempts, lessons that have taught them to be more successful the second time around.

Finally, the research has also encompassed the aspects of women entrepreneurs trying to adjust their work with their private life. A half of them believe that they spend too much time at work. At the same time, the other half feel that they do not spend enough time with their families, 64% think the same about spending time with their friends and 74% regret that they do not have enough time for leisure activities. The findings have shown that 40% of the women have a strong subjective perception of the conflict between private life and work. Most of the subjects are, however, not seriously frustrated by this conflict. Their position in the family is more equal than that of an average woman in Serbia and they are for the most part satisfied with the way of life that goes hand in hand with their entrepreneurship.

UVOD

Polaznu studiju o preduzetništvu žena u Srbiji sačinila je organizacija SeConS – grupa za razvojnu inicijativu, kao deo projekta „Unapređenje ekonomskih i socijalnih prava žena u Srbiji i Crnoj Gori“, koji sprovodi Agencija Ujedinjenih nacija za rodnu ravnopravnost i osnaživanje žena UN Women, u periodu 2010-2012. Projekat finansira Vlada Kraljevine Norveške, a on se sprovodi u tesnoj saradnji s Ministarstvom ekonomije i regionalnog razvoja Republike Srbije, kao i sa drugim relevantnim državnim institucijama. Najvažniji cilj projekta je da pruži podršku ključnim institucijama da integrišu rodnu perspektivu u svoje politike, programe, delovanje i budžetiranje i time *doprinesu suzbijanju rodno zasnovane diskriminacije na tržištu radne snage*.

U okviru ovog šireg projekta sačinjena je polazna studija o preduzetništvu žena s namerom da se posebna pažnja posveti učešću žena u segmentu tržišta radne snage u kom se pokreću razvojni procesi, stvaraju ekonomske vrednosti i radna mesta. Preduzetništvo se smatra važnim pokretačem ekonomskog i društvenog razvoja. Praćenje na međunarodnom nivou pokazalo je da preduzetništvo žena daje značajan doprinos svetskoj ekonomiji i to posebno u zemljama niskog i srednjeg dohotka (Allen et al., 2007). Stoga je podsticanje preduzetništva žena u Srbiji istovremeno značajno i za *korišćenje punijeg ekonomskog potencijala* i za *ostvarivanje rodne ravnopravnosti* u oblasti ekonomske participacije.

Statistički podaci ukazuju na izrazito slabo iskorišćen ekonomski potencijal žena u Srbiji. Samo 38,8% žena u radnom dobu (15-64) bilo je zaposleno u aprilu 2011. godine, u odnosu na 52,2% muškaraca (RZS, 2011b: 8). Među zaposlenim ženama tek 13% obavlja samostalni posao (bez obzira na to da li zapošljava druga lica ili ne), dok to čini 28,0% zaposlenih muškaraca (Ibid.: 9). Čak 23,1% aktivnih žena je nezaposleno i pokušava da pronađe zaposlenje, u čemu tek neznatno bolje stoji muškarci među kojima je takvih 22,7% (Ibid.: 8). Pored toga, stope aktivnosti žena u Srbiji kontinuirano opadaju (RZS, 2011a: 10) i značajno su niže u odnosu na stope muškaraca u Srbiji i proseku za EU27, a 7% neaktivnih žena (RZS, ARS 2010: 91) predstavlja zapravo obeshrabbrenu radnu snagu koja je napustila tržište radne snage nakon neuspešnih pokušaja da

se zaposli. Neiskorišćen ekonomski potencijal žena u značajnoj meri može biti pokrenut adekvatnim programima podrške preduzetništvu žena, što će doprineti i ukupnom ekonomskom rastu i povećanju zaposlenosti u Srbiji.

Da bi se omogućio razvoj adekvatnih i efektivnih politika podrške preduzetništvu žena, potrebno je obezbediti kvalitetne uvide u stanje i trendove, potencijale i probleme s kojima se suočavaju žene koje nastoje da pokrenu sopstveni posao ili ga već vode. Zbog toga je osnovni cilj ove polazne studije da ponudi uvide u:

- obim i karakteristike preduzetništva žena u Srbiji,
- faktore koji podstiču uključivanje žena u preduzetništvo i njihovo uspešno poslovanje,
- prepreke s kojima se žene suočavaju pri započinjanju, vođenju ili razvoju samostalnog poslovnog poduhvata.

Namera je i da se preduzetništvo žena u Srbiji, bar u osnovnim aspektima, sagleda u *komparativnoj perspektivi*, u odnosu na preduzetništvo muškaraca u Srbiji, ali i u odnosu na preduzetništvo žena u regionu i EU. Na taj način biće jasnije uočene specifične karakteristike i problemi preduzetništva žena u Srbiji, koji nameću i izradu posebnih mera podrške, a dobre prakse iz drugih sredina mogu pomoći u pronalaženju odgovarajućih rešenja.

Da bi opisani ciljevi bili realizovani, izrada studije utemeljena je na kompleksnoj metodologiji koja kombinuje analize na postojećim podacima i originalno kvantitativno i kvalitativno istraživanje. Analiza sprovedena na postojećim podacima iz različitih izvora (baza privrednih društava i preduzetnika/ca, zvanični statistički podaci i javne evidencije, međunarodna statistika, rezultati domaćih istraživanja) ima za cilj da obezbedi informacije o bitnim karakteristikama društveno-ekonomskog i institucionalnog konteksta, kao i da obezbedi uvide u obim i osnovne karakteristike preduzetništva žena. Kvantitativno istraživanje sprovedeno je anketiranjem na reprezentativnom uzorku od 507 preduzetnica u Srbiji, sa ciljem da obezbedi detaljnije uvide u karakteristike preduzetništva žena i njihove subjektivne percepcije u pogledu šansi i prepreka. Kvalitativno istraživanje obuhvatilo je dubinske intervjue sa 10 preduzetnica

različitog profila, na osnovu kojih su sačinjene studije slučaja, kao i tri fokusirane grupne diskusije koje su imale za cilj da prodube nalaze o pojedinim aspektima preduzetništva žena i teškoćama s kojima se preduzetnice suočavaju.

Studija je organizovana u više celina. U prvom poglavlju objašnjeni su pojmovni okvir i metodologija na kojima se temelji studija. U drugom poglavlju pažnja je usmerena na karakteristike društveno-ekonomskog, institucionalno-normativnog okvira, kao i ključnih primenjenih politika koje stvaraju uslove za preduzetništvo ili direktno utiču na njegove tokove. U trećem poglavlju prikazane su opšte karakteristike preduzetništva žena u višestruko uporednom okviru – u odnosu na druge oblike zaposlenosti žena (posebno neformalne samozaposlenosti), u odnosu na preduzetništvo muškaraca u Srbiji i u odnosu na preduzetništvo žena u regionu i EU. Od četvrtog do osmog poglavlja sledi analiza koja se oslanja na podatke iz istraživanja sprovedenih za potrebe ove studije. U četvrtom poglavlju detaljno je opisan profil preduzetnica iz uzorka prema nizu karakteristika: od socio-demografskih, motivacionih, preko karakteristika i uspešnosti biznisa, percepcija razvojnih potencijala i prepreka, do usklađivanja karijere s porodičnim i individualnim životom. Peto poglavlje posvećeno je preduzetnicama koje su doživele poslovni neuspeh i bile prinuđene da ugase svoj biznis. Ispitivanje ove grupe preduzetnica omogućile jasnije uvide u najvažnije probleme s kojima se suočavaju preduzetnice u Srbiji. Šesto poglavlje se oslanja na nalaze kvalitativnog istraživanja i ima za cilj da kroz portrete tipičnih i izuzetnih preduzetnica pokaže dublje osobene teškoće, faktore uspeha, neuspeha i sl. U sedmom poglavlju biće sumirani nalazi o preprekama s kojima se suočavaju preduzetnice od početne namere da započnu samostalni posao, preko procesa registracije, pristupa kapitalu, izazova i problema u vođenju posla, do nastojanja da posao razviju ili obezbede njegov opstanak u kriznim trenucima. Nakon osmog poglavlja, u kom će biti izloženi najvažniji zaključci i preporuke za mere podrške preduzetništvu žena, sačinjeno je i poglavlje – rezime najvažnijih nalaza studije koji može poslužiti kao kraća verzija čitaocima/teljicama koji/e ne žele ili ne mogu da čitaju studiju u celini.

1. DEFINICIJE POJMOVA I METODOLOGIJE PRAĆENJA PREDUZETNIŠTVA ŽENA

Osnovni cilj polazne studije je da ponudi sistematsku i pouzdanu sliku o obimu i karakteristikama preduzetništva žena u Srbiji, njegovom potencijalu i problemima, kako bi se obezbedila kvalitetna osnova za kreiranje politika i mera usmerenih na podršku preduzetništvu, podsticanje socio-ekonomskog razvoja i ostvarivanje veće rodne ravnopravnosti i ekonomskog osnaživanja žena. Da bi ovaj opšti cilj bio ostvaren, izrada polazne studije usmerena je nizom specifičnih ciljeva:

- da pruži uvide u obim preduzetništva žena u Srbiji;
- da opiše preduzetništvo žena prema najvažnijim karakteristikama: od regionalne rasprostranjenosti, sektorske strukture, preko pokazatelja uspešnosti, do razvojnih planova i potencijala;

- da identifikuje profil preduzetnica u Srbiji prema njihovim najvažnijim socio-demografskim karakteristikama, odlikama kulturnog i socijalnog kapitala, motivaciji za ulazak u preduzetništvo;
- da prepozna potencijale preduzetništva žena koji treba da budu predmet podrške u cilju osnaživanja preduzetnica i ostvarivanja punijeg ekonomskog potencijala u Srbiji i da osvetli doprinos ženskog preduzetništva ekonomskom rastu;
- da identifikuje prepreke i probleme s kojima se suočavaju preduzetnice u naporima da osnuju, vode i razvijaju svoje poslovne poduhvate;
- da ustanovi najvažnije faktore poslovne uspešnosti, ali i faktore propadanja preduzetničkih poduhvata žena;
- da uporedi nivo i karakteristike preduzetništva žena u Srbiji s preduzetništvom

muškaraca u Srbiji i preduzetništvom žena u drugim državama regiona i EU;

- da ukaže na raspoloživost podataka o preduzetništvu žena u Srbiji, prepozna nedostatke u postojećim sistemima prikupljanja podataka i pruži preporuke na koji način raspoloživost podataka može biti unapređena;
- da pruži pregled metodologija i ključnih indikatora koji se koriste za merenje nivoa preduzetništva žena, a koji bi omogućili upoređivanje stanja sa zemljama u regionu i zapadnoj Evropi.

Da bi navedeni ciljevi bili ostvareni, a slika o preduzetništvu žena dovoljno obuhvatna, precizna i pouzdana, bilo je potrebno oblikovati kompleksan pojmovni i metodološki okvir istraživanja i analize koji je prikazan u nastavku poglavlja.

1.1. DEFINISANJE PREDUZETNIŠTVA

Iako se od 70-ih godina prošlog veka istraživanju i praćenju preduzetništva poklanja velika pažnja jer se ono smatra „pokretačem ekonomskog i društvenog razvoja“ (Audretsch, 2003:5), „pokretačem inovacija i ekonomskih promena“ (Schumpeter 1942; Shane, Venkatamaran, 2000), osnovom dugoročne održivosti i konkurentnosti nacionalnih ekonomija (OECD 2009), do sada nije uspostavljena saglasnost oko teorijskih ili primenjenih definicija ovog pojma. Nedostatak standardizovane definicije stvara teškoće u nastojanjima da se nalazi različitim istraživanjima porede čak i u društvenom kontekstu jedne zemlje, a svakako sprečava i šira regionalna i međunarodna poređenja.

Teškoće u definisanju preduzetništva potiču od višestruke složenosti pojma: preduzetništvo predstavlja aktivnost koja obuhvata veliki broj komponenti kao što su prikupljanje i distribucija resursa, inovacije, preuzimanje rizika i sl.; javlja se u vrlo različitim organizacionim formama; predstavlja ekonomsku ali i socijalnu aktivnost; ispoljava se i može se proučavati na različitim nivoima – individualnom, grupnom, sektorskom, geografskom itd. Teškoće nastaju

i usled toga što se često bez preciznih i eksplicitnih definicija naizmenično koriste pojmovi preduzetnik/ca, preduzetništvo, preduzetnička aktivnost, preduzetnički poduhvat, preduzeće, samozaposlenost, pa se ne zna šta tačno podrazumevaju ovi pojmovi niti koga sve kategorija preduzetnika/ca treba da obuhvati.

Stoga je prvi važan korak u proučavanju i praćenju preduzetništva njegovo nedvosmisleno i precizno definisanje, kako na teorijskom tako i na praktičnom, operacionom nivou.

Do sada nije uspostavljena saglasnost oko teorijskih ili primenjenih definicija preduzetništva, što otežava poređenje rezultata naučnih istraživanja, kao i praćenje stanja u međunarodnom okviru.

ŠTA JE PREDUZETNIŠTVO?

U odgovoru na pitanje „šta je preduzetništvo?“, ni najistaknutiji ekonomisti i sociolozi nisu postigli saglasnost koja bi omogućila usvajanje jedinstvene definicije. Sumirajući različite definicije najuticajnijih autora uočava se nekoliko ključnih elemenata preduzetniš-

tva: kombinovanje faktora proizvodnje i drugih resursa na inovativan način, preuzimanje rizika i iskorišćavanje šansi.

Šumpeter i Draker posebno ističu inovacije kao važnu komponentu preduzetništva. Za Šumpetera, preduzetnik je inovator u sferi privređivanja i to ne nužno onaj koji dolazi do samih „pronalazaka“, već onaj koji uočava ekonomsku stranu pronalazaka i unosi te pronalazke u datu oblast delovanja (Schumpeter, 1961., nav prema Bolčić, 1994:76). Šumpeter je video preduzetnike kao agente ekonomskih promena – oni reformišu ili radikalno menjaju obrasce proizvodnje primenom inovacija i na taj način vrše kreativnu destrukciju ekonomije, jer nove firme s preduzetničkim duhom zamenjuju stare, rutinizovane firme, stvaraju u tom procesu nove vrednosti i generišu ekonomski rast (Schumpeter, 1942, nav. prema Audretsch, 2003: 2). Draker smatra da je inovacija specifično oruđe preduzetnika, sredstvo pomoću kojeg oni koriste promene kao šanse za novi poslovni poduhvat (Drucker, 1985: 19). Tako pronalazanje i iskorišćavanje šansi postaje važan element definisanja preduzetništva i u mnogim savremenim definicijama

ovog pojma. Napokon, brojne definicije uzimaju u obzir i element preduzetništva na koji je ukazao još Kantijon – spremnost na preuzimanje rizika. Naime, preduzetnik je osoba koja donosi i rizične ekonomske odluke, osoba koja procenjuje rizik, nastoji da ga kontroliše i preuzima rizik u poslovanju (Cantillion, nav. prema Bolčić, 1994: 76).

Međutim, u istraživanjima je potrebno definisati preduzetništvo pre svega na praktičnom, primenjenom nivou. Zbog toga je potrebno povući jasniju razliku između preduzetništva i drugih srodnih pojmova.

Na osnovu teorijskih definicija preduzetnika/ca i preduzetništva, može se zaključiti da preduzetnici/e predstavljaju ekonomske aktere koji kombinuju faktore proizvodnje i druge relevantne resurse na inovativan način i tako ih premeštaju iz sektora niže u sektor više produktivnosti i višeg dohotka. U tim nastojanjima oni otkrivaju i iskorišćavaju šanse u datom kontekstu, i procenjuju i preuzimaju rizike svojih odluka i akcija.

SRODNI POJMOVI

PREDUZETNICI/E, VLASNICI/E I MENADŽERI/KE.

U literaturi i praksi postoji široka saglasnost da preduzetnici/e i vlasnici/e nisu isto. Već je francuski ekonomista Sej (1767-1832) ukazao na to da preduzetnike treba razlikovati od kapitalista (vlasnika kapitala) zato što se preduzetnik *ne odlikuje pukim posedovanjem kapitala, već premeštanjem ekonomskih resursa iz oblasti niže produktivnosti u oblast više produktivnosti i većeg dohotka* (Say, nav. prema Drucker, 1985: 21). Razlika se često objašnjava time što standardni operativni menadžer barata *raspoloživim* resursima, uvažava uspostavljene strukture, traži odgovarajuće prilike da bi izvršio zadate upravljačke odluke, dok preduzetnik radi na *stvaranju* potrebnih resursa, uočava povoljne prilike, uspostavlja strukture koje omogućuju preduzetničko delovanje (Cingula, nav. prema Bolčić, 1994: 76). U praksi, *vlasnici i menadžeri mogu, ali i ne moraju biti preduzetnici* (Bolčić, 1994: 77). Vlasnici/e često traže preduzetnike/ce kojima će prepustiti poslove “aktiviranja” njihovih sredstava, a preduzetnici/e često traže menadžere/ke kojima prepuštaju poslove svakodnevnog rukovođenja preduzećem. Preduzetnici/e deluju u međuprostoru između vlasnika/ca i operativnih rukovodilaca/teljki preduzeća. U stvarnosti, te su uloge često “stopljene” u jednoj osobi naročito u malim preduzećima, ali i u nekim većim poslovnim sistemima (Ibid.)

PREDUZETNICI/E I SAMOZAPOSLjeni/E.

Samozaposlenost je status na tržištu radne snage koji označava da osoba obavlja samostalnu delatnost i ne radi za drugog poslodavca. Ovaj pojam se preklapa s preduzetništvom, ali se ne sme s njim poistovetiti. Preduzetništvo je uvek u nekoj formi samozaposlenost, jer preduzetnici/e sami kreiraju svoj biznis a time i svoje zaposlenje. S druge strane, samozaposlenost nije uvek preduzetništvo, jer sadrži i neke oblike koji nemaju osnovne karakteristi-

ke preduzetništva, na primer lica koja obavljaju slobodne profesije, neformalno samozaposleni koji čak mogu obavljati i netržišni rad i sl.

PREDUZETNIŠTVO I PREDUZEĆA.

Preduzeća nisu isto što i preduzetništvo. To su pravne organizacione forme unutar kojih se preduzetništvo odvija.¹ U ovoj studiji će se pod preduzećima podrazumevati i *radnje² i privredna društva*, za razliku od prakse da se samo za ova druga koristi termin „preduzeće“, dok se prva nazivaju preduzetnicima/cama (u skladu sa zakonom na osnovu koga se radnje registruju). Mala i srednja preduzeća (MSP) predstavljaju sektor ekonomije s kojim se preduzetništvo najčešće poistovećuje. To nije bez osnova jer u Srbiji ovaj sektor (ukoliko obuhvati i lica registrovana kao preduzetnike, odnosno mikropreduzeća – do deset zaposlenih) obuhvata 99% svih preduzeća. Međutim, iz dva važna razloga preduzetništvo ne treba poistovetiti sa MSP. Prvo, time se isključuju preduzetnici/e iz velikih preduzeća, koja (iako ih je malo) ostvaruju značajno učešće u BDP, ostvaruju veću produktivnost i zapošljavaju oko trećine radne snage u Srbiji (Vlada RS, 2011). Važno je napomenuti da je u pojmu preduzetništva naglasak na aktivnosti i poduhvatu koji je povezan s pojedincima/kama, njihovim karakteristikama, sklonostima, naporima, motivacijama i percepcijama. U praćenju i proučavanju preduzetništva karakteristike preduzeća i poslovnih poduhvata tesno se dovode u vezu sa ovim individualnim obeležjima, jer se smatra da upravo preduzetnici/e predstavljaju važne pokretače delovanja preduzeća. Ovo je važno i zbog mera kojima se nastoji podstaći preduzetništvo jer takve mere nisu usmeravane prema preduzećima, već prema preduzetnicima/cama, posebno u aspektima otpočinjanja samostalnog posla, inovacije i razvoja preduzetničkih poduhvata. Ipak, u uslovima nedostajućih podataka za ovakvu analizu preduzetništva, praćenje MSP sektora predstavlja najbolju aproksimaciju praćenja preduzetništva.

¹ U EU preduzeće je definisano kao „najmanja kombinacija pravnih jedinica koja predstavlja organizacionu jedinicu proizvodnje dobara ili usluga koja stiče koristi od izvesnog stepena autonomije u odlučivanju, posebno u alokaciji resursa. Preduzeće vrši jednu ili više aktivnosti na jednoj ili više lokacija“ (Council Regulation (EEC) No 696/93, 15/03/1993). Ova definicija je usklađena sa sistemom Nacionalnih računa i Međunarodnom standardnom industrijskom klasifikacijom.

² Po Zakonu o preduzetnicima (Sl. glasnik SRS 54/89, 9/90, Sl. glasnik RS 19/91, 46/91, 31/93, 39/93, 53/93, 67/93, 48/94, 53/95, 35/2002, 101/2005), u radnje se klasifikuju različiti „oblici poslovanja“ poput radionica, kancelarija, biroa, servisa, agencija, studija, pansiona, apoteke, ordinacije i sl. (čl. 3).

SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO

je oblik preduzetništva kom se poslednjih godina sve više posvećuje pažnja, posebno u kontekstu uključivanja ranjivih grupa na tržište radne snage, kao i u kontekstu obezbeđivanja kvalitetnijih socijalnih usluga u privatnom sektoru. Međutim, važno je imati u vidu da je predmet proučavanja u ovoj studiji „klasično preduzetništvo“, dakle ono koje je usmereno na ostvarivanje profita. U tom smislu socijalno preduzetništvo nije obuhvaćeno ovom studijom zato što se najčešće odvija u organizacionim formama koje nisu privatna profitna preduzeća i koje sadrže ograničenje u pogledu raspolaganja ostvarenim dobitima (može ih reinvestirati isključivo u ostvarivanje socijalnih ciljeva) i ima drugačije postavljene ekonomske i socijalne ciljeve u odnosu na profitno orijentisano preduzetništvo (više u Cvejić, Babović, Vuković, 2009).

Preduzetnici deluju u međuprostoru između vlasnika i operativnih rukovodilaca preduzeća – oni najčešće poseduju i elemente vlasnika i elemente menadžera, ali se zbog specifične uloge ne mogu svesti ni na jedno ni na drugo.

Kada nedostaju podaci za analizu preduzetništva, praćenje sektora malih i srednjih preduzeća predstavlja najbolju aproksimaciju praćenja preduzetništva.

Predmet ove studije je klasično preduzetništvo, usmereno na stvaranje profita.

**PRIMENJENE DEFINICIJE
PREDUZETNIKA I PREDUZETNIŠTVA**

Zbog značaja koji se pridaje preduzetništvu u savremenim ekonomijama, suočenim s nizom teškoća u generisanju rasta i uspostavljanju održivog socio-ekonomskog razvoja, nametnula se potreba da se preduzetništvo intenzivnije prati, da se obezbede kvalitetne empirijske osnove za formulisane odgovarajućih politika podrške i da se prate efekti tih politika i na njima zasnovanih mera. U tom cilju usvojene su i određene konceptualne definicije koje omogućavaju standardizovano praćenje u nacionalnim i međunarodnim okvirima. Ova nastojanja su novijeg datuma (nakon 2000. godine) i stoga u oblasti praćenja preduzetništva još ne postoje dovoljno standardizovani i razvijeni sistemi sa odgovarajućim definicijama i metodologijama, poput recimo sistema za praćenje stanja na tržištu radne snage.

Za područje Evropske unije, Evropska komisija definisala je preduzetništvo kao „proces stvaranja i razvoja ekonomske aktivnosti putem kombinovanja aktivnosti preduzetništva rizika, kreativnosti i/ili inovacije sa snažnim upravljanjem, u okviru nove ili postojeće organizacije“ (CEC, 2003).

OECD je 2006. godine započeo program razvoja indikatora za praćenje preduzetništva, u saradnji sa Eurostatom (Entrepreneurship indicator programme – EIP). Na osnovu analize najuticajnijih pristupa u definisanju i proučavanju preduzetništva, predložene su i konceptualne definicije preduzetnika/ca, preduzetničke aktivnosti i preduzetništva, koje su u skladu sa dostupnim empirijskim indikatorima (Ahmad, Seymour, 2008: 14):

- Preduzetnici/e su osobe (vlasnici/e biznisa) koji nastoje da stvore vrednost osnivanjem ili proširivanjem ekonomske aktivnosti putem identifikovanja i eksploatacije novih proizvoda, procesa ili tržišta.
- Preduzetnička aktivnost je ljudska akcija usmerena na stvaranje vrednosti osnivanjem ili proširivanjem ekonomske aktivnosti putem identifikovanja i eksploatacije novih proizvoda, procesa ili tržišta.

- Preduzetništvo je fenomen povezan sa preduzetničkom aktivnošću.

Najznačajnija međunarodna inicijativa da se na svetskom nivou prati preduzetništvo odvija se u okviru neprofitnog akademskog istraživačkog konzorcijuma The Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Prema metodologiji GEM u preduzetnike/ce se svrstavaju osobe koje su istovremeno i vlasnici/e i menadžeri/ke u svojim preduzećima. Zapravo pojamni okvir GEM razlikuje četiri kategorije preduzetnika/ca:

1. Potencijalne preduzetnike/ce – osobe koje poseduju znanja i veštine potrebne za preduzetništvo;
2. Preduzetnike/ce u osnivanju – osobe koje su već preduzele aktivnosti na osnivanju firme;
3. Preduzetnike/ce u povozu – osobe koje su vlasnici/e i menadžeri/ke firmi starih do 42 meseca;³
4. Preduzetnike/ce utemeljenih firmi – osobe koje su vlasnici/e i menadžeri/ke firmi starih preko 42 meseca.

Ove kategorije definisane su u kontekstu specifičnih ciljeva GEM istraživanja o kojima će kasnije biti reči, ali je važno uočiti da su kao preduzetnici/e prepoznate samo osobe koje *istovremeno poseduju vlasništvo nad kapitalom preduzeća i upravljaju preduzećem*.

Međutim, kada se na sasvim praktičnom, operacionalnom nivou nastoje identifikovati preduzetnici i preduzetnice, otvara se niz dilema:

1. Da li preduzetništvo treba da obuhvati isključivo sektor formalne ekonomije ili treba da uključi i neformalni sektor?
2. Da li preduzetništvo treba da obuhvati i samozaposlenost ili samo slučajeve u kojima preduzetnici/e zapošljavaju drugu radnu snagu?
3. Ko su preduzetnici/e? Da li su to samo vlasnici/e i koliki udeo u vlasništvu treba da imaju da bi bili preduzetnici/e u slučajevima kada je više vlasnika/ca?

³ Naime, smatra se da je taj period presudan za opstanak preduzeća, Zbog toga se firme koje postoje duže od 42 meseca smatraju stabilnim, odnosno utemeljenim (established).

4. Da li je uslov da neko bude preduzetnik/ca to da istovremeno poseduje vlasništvo nad firmom i da njome upravlja? Koliki udeo u vlasništvu u tom slučaju treba da ima data osoba da bi se smatrala preduzetnikom/com? Odnosno, da li u ovakvim slučajevima preduzetnici/e mogu biti osobe koje poseduju manjinski udeo u vlasništvu nad preduzećem?
5. Da li su preduzetnici/e samo osobe koje su osnovale preduzeća ili i osobe koje su preduzeća kupile, nasledile?

Navedene dileme su prisutne u slučaju kada je potrebno identifikovati aktere koji obavljaju preduzetničke uloge uopšte, a posebno onda kada ih je potrebno razvrstati po polu. Poseban problem nastaje kada se analize sprovode na preduzećima jer se otvara pitanje da li i pod kojim uslovima jedno preduzeće može biti identifikovano kao „žensko“ ili „muško“, odnosno kada može biti prepoznato kao deo preduzetništva žena, a kada kao deo preduzetništva muškaraca.

Pojedini autori i autorke postavljaju vrlo stroge uslove pri definisanju preduzetnica, pa tako u ovu kategoriju uključuju samo „žene koje su vlasnice 50% ili više kapitala formalnog preduzeća (bez obzira na to kako su stekle vlasništvo nad preduzećem), koje su aktivno uključene u poslovanje preduzeća upravljačkim ili rukovodećim ulogama i koje kreiraju radna mesta za sebe i druge“ (Avolio: 20).

Navedena definicija teži da suzi kategoriju preduzetnica, pre svega isključivanjem samozaposlenih žena koje (još uvek) ne zapošljavaju drugu radnu snagu, ali i isključivanjem žena koje imaju manjinski udeo u vlasništvu preduzeća ali obavljaju aktivnu preduzetničku ulogu.

Ovako zahtevna definicija posebno ne bi bila primerena za društveni kontekst Srbije u kom je tradicija preduzetništva istorijski diskontinuirana, u kom se reforme i nastojanja da se preduzetnička aktivnost podstakne odvijaju u uslovima otežane transformacije i efekata ekonomske krize i u kom postoje izražene rodne nejednakosti koje suštinski mogu sputati preduzetničke potencijale žena, a nekada ih i zamaskirati.

Zbog toga se u ovoj studiji pošlo od fleksibilnije definicije preduzetnica i preduzetništva žena po kojoj se kao preduzetnice prepoznaju sve **žene koje su vlasnice (bilo kog udela) nad preduzećem uz uslov da istovremeno obavljaju i vodeću upravljačku ulogu u tom preduzeću, a bez obzira na način na koji su stekle vlasništvo nad tim preduzećem.** Takva definicija je u skladu s najuticajnijim teorijskim definicijama, kao i s najrelevantnijim međunarodnim primenjenim definicijama preduzetništva i preduzetnika/ca (poput OECD i GEM definicija). Ona je takođe dovoljno ograničavajuća da ne dopusti da se u ovu kategoriju uključe neke kategorije (neformalno samozaposleni, vlasnici i menadžeri) koje su srodne preduzetnicima/cama, ali nisu isto što i oni/e, a istovremeno i dovoljno *fleksibilna*, jer omogućava da iz ove kategorije, zbog prestrogih uslova ne ispadnu granični slučajevi preduzetnika/ca (oni/e koji/e ne zapošljavaju druge radnike, koji/e nisu osnovali već dobili ili kupili vlasništvo nad preduzećem, kao i oni/e koji/e stvarno preduzetnički vode preduzeće iako nemaju većinsko vlasništvo nad njim).

Međutim, dok je preduzetnike i preduzetnice relativno lako identifikovati na osnovu navedenih kriterijuma, kada se analiza usmeri na preduzeća, nastaju dodatne teškoće. Naime, otvara se pitanje kada se za neko preduzeće može reći da spada u preduzetništvo žena, odnosno u preduzetništvo muškaraca? Ovo pitanje lako je rešiti za većinu preduzeća jer je većina preduzeća mala, poseduje najčešće jednog vlasnika/cu koji/a je istovremeno i glavni/a direktor/ka. Problem se javlja kod većih preduzeća, složenije strukture, sa više vlasnika/ca i više upravljačkih funkcija, kao što je to naročito slučaj sa akcionarskim društvima. U ovakvim preduzećima je moguće da i žene i muškarci istovremeno obavljaju preduzetničke uloge, te se ona ne daju jednoznačno razvrstati ni u preduzetništvo žena ni u preduzetništvo muškaraca. U našoj analizi će u ovakvim slučajevima biti cilj ne da se preduzeća razvrstaju prema polu preduzetnika, već da se registruje u kom obimu se u takvim preduzećima žene javljaju kao osobe koje obavljaju preduzetničku ulogu zajedno sa drugima.

Preduzetnice su žene koje su istovremeno vlasnice nad (bar delom) preduzeća i obavljaju ključnu upravljačku ulogu, bez obzira na način na koji su stekle vlasništvo nad preduzećem.

Iako se preduzeća s malim brojem vlasnika/ca i jednostavnih struktura najčešće mogu identifikovati kao „ženska ili muška“ jer se može utvrditi jedan ili glavni vlasnik/ca i upravljač/ica, kod velikih i složenih preduzeća to često nije moguće jer preduzetničke uloge mogu zajednički obavljati muškarci i žene.

U Srbiji zasad ne postoji zvanična primenjena definicija preduzetnika/ca niti preduzetništva, na osnovu koje bi bilo uređeno praćenje ovog sektora. Jedina zvanična definicija preduzetnika/ce nalazi se u Zakonu o privatnim preduzetnicima (Sl. glasnik SRS 54/89, 9/90, Sl. glasnik RS 19/91, 46/91, 31/93, 39/93, 53/93, 67/93, 48/94, 53/95, 35/2002, 101/2005). Po ovoj definiciji „privatni preduzetnik je fizičko lice koje, radi sticanja dobiti, osniva *radnju* i samostalno obavlja svoju delatnost“ (član 1), pri čemu radnja može biti radionica, kancelarija, biro, servis, agencija, studio, pansion, apoteka, ordinacija i sl. (član 3). Sa stanovišta ranije pomenutih teorijskih i primenjenih definicija preduzetništva, ova zakonska definicija je preuska jer isključuje preduzetnike/ce iz sektora privrednih društava i sužava pojam samo na vlasnike/ce radnji.

Najvažnije međunarodne definicije kao preduzetnike/ce prepoznaju ekonomske aktere koji istovremeno poseduju vlasništvo nad preduzećem i njime upravljaju.

Naizmenična upotreba različitih termina kao što su radnja, privredno društvo ili preduzeće mogu dovesti do zabune. Stoga je ovde potrebno dati neka pojašnjenja i preciznije definicije. Termin „preduzeće“ prilično široko obuhvata različite ekonomske institucije i organizacije kojima se uspostavlja relativno trajna poslovna aktivnost radi ostvarivanja određenih poslovnih ciljeva (Bolčić, 2003: 294). Međutim, preduzeća se mogu javljati u različitim pravnim formama, poput radnji ili privrednih društava, među kojima je opet moguće razlikovati pravne tipove kao što su društvo sa ograničenom odgovornošću, komanditno, ortačko društvo i akcionarsko društvo. U ovoj studiji će termin preduzeće obuhvatiti sve ove oblike (i radnje i privredna društva), a kada se misli na tačno određen tip, biće upotrebljen odgovarajući naziv.

RADNJE

su jednostavna preduzeća u svojini fizičkih lica, odnosno građanskih pravnih lica kao osnivača, a u praksi su to najčešće jednopersonalna preduzeća s jednim licem koje je istovremeno i vlasnik i glavni upravljač. One mogu imati različite oblike, kao što je u prethodnom odeljku naznačeno, a osnivaju se na temelju Zakona o preduzetnicima. Lice koje je istovremeno osnivač, vlasnik i upravljač jamči neograničeno (i svojom privatnom imovinom) za rad preduzeća, snosi puni rizik, ali i prisvaja u celini dobit preduzeća (Ibid.).

ORTAČKA DRUŠTVA

nastaju na osnovu udruživanja sredstava ortaka – fizičkih lica koja su vlasnici preduzeća – čija su konkretna vlasnička prava i obaveze definisane ugovorom. Ortaci jamče celokupnom imovinom za rad preduzeća, sporazumno dele dobit i gubitke (na jednake delove ili zavisno od uloženog kapitala). Načelno, preduzećem upravljaju ortaci sa jednakim pravima i obavezama. I u ovom slučaju, kao i kad je reč o radnjama, uspostavlja se personalna veza između osnivača i preduzeća, pa su vlasnici ujedno i preduzetnici koji donose osnovne preduzetničke odluke u vezi sa izborom osnovne poslovne delatnosti, sa aktiviranjem faktora proizvodnje, s procenjivanjem rizika i sa snošenjem rizika u poslovanju preduzeća.

KOMANDITNA DRUŠTVA

predstavljaju jedan oblik personalnih društava, kao i ortačka društva, ali su ovde uloge osnivača različite. Ova društva uspostavljaju komplementari, koji jamče za preduzeće ne samo svojim ulogom već i celokupnom imovinom, i komanditori, koji jamče za preduzeće samo onim što su u njega uložili. Mada obe kategorije imaju status vlasnika, upravnu, a često i preduzetničku ulogu imaju komplementari. Ugovorom između svih osnivača preciziraju

1.2. METODOLOGIJE PRAĆENJA PREDUZETNIŠTVA I DOSTUPNOST PODATAKA

Pre nego što izložimo definicije i analitički okvir primenjen u ovoj studiji, ukazaćemo na najvažnije metodologije praćenja preduzet-

ništva u međunarodnim i nacionalnim okvirima, kao i na izvore podataka koji su dostupni za takvo praćenje.

DRUŠTVA SA OGRANIČENOM ODGOVORNOŠĆU

su društva kapitala u kojima se udružuju vlasnici kapitala koji odgovaraju za obaveze preduzeća do visine svog uloga. Ulozi mogu biti u novcu, ali i u stvarima i pravima (npr. autorskim, rentnim i sl.). Statutom se preciziraju način upravljanja društvom i organi, a u praksi se ova društva vrlo često javljaju u jednostavnoj formi, s jednim vlasnikom koji istovremeno obavlja i preduzetničku i menadžersku funkciju.

AKCIONARSKA DRUŠTVA

predstavljaju društva kapitala, specifična po tome što se personalni i drugi vlasnici kapitala (npr. pravna lica, druge organizacije, javne institucije, država) često ne uključuju neposredno u samo preduzeće. Naime, funkcija vlasnika je jasno razdvojena od upravne i preduzetničke funkcije. Akcionarsko društvo je pravni vlasnik i finansijer preduzeća, s tim što pojedinačni vlasnici deonica ne jamče neposredno za obezbeđivanje deoničarskog društva, pa je njihov mogući maksimalni gubitak ograničen na iznos potrošen za kupovinu deonica. Akcionarskim društvom upravljaju organi kao što su glavna skupština deoničara, upravni odbor, nadzorni odbor i poslovodstvo (menadžeri/direktori preduzeća). Nominalno, vlasnici preduzeća su vlasnici deonica, preduzetnici su nosioci upravnih funkcija (često izabrani iz kruga deoničara s takozvanim kontrolnim paketom deonica), a menadžeri su oni kojima je dodeljena operativna poslovodna uloga (Ibid.).

Termin „preduzeće“ koristi se u studiji da označi i radnje i privredna društva u različitim pravnim formama.

1.2.1. MEĐUNARODNE METODOLOGIJE PRAĆENJA PREDUZETNIŠTVA I IZVORI PODATAKA

Praćenje preduzetništva na međunarodnom nivou predstavlja relativnu novinu. Potreba da se preduzetništvo prati kao osobena pojava prepoznata je zbog toga što ni statistike zaposlenosti ni statistike preduzeća nisu bile dovoljno precizne da obezbede dovoljno adekvatne uvide u preduzetništvo, zbog toga što ono zahteva istovremene uvide i u karakteristike lica koja vrše preduzetničke uloge i u karakteristike njihovih preduzeća i poslovnih poduhvata.

Ovde ćemo ukazati na dva najvažnija međunarodna sistema praćenja preduzetništva koja se oslanjaju na različite metodologije.

1. Metodologija koju sprovodi međunarodni GEM konzorcijum (Global Entrepreneurship Monitor);
2. Metodologija Evropske unije u okviru SBS (Structural Business Statistics) koju primenjuje Eurostat, sa nekim specijalizovanim komponentama za preduzetništvo.

Ova dva sistema praćenja su značajna za Srbiju zbog toga što je, kad je reč o prvom, Srbija jedna od zemalja u kojima se praćenje sprovodi, a drugi sistem predstavlja model s kojim se usklauđuje statističko praćenje u Srbiji.

Pored ovih sistema praćenja, izvesne uvide omogućuje i statistika zaposlenosti, pre svega na osnovu ankete o radnoj snazi koja se sprovodi na standardizovan način u državama članicama EU, kao i Srbiji. Međutim, definicije i indikatori u okviru ove metodologije nisu prilagođeni potrebama praćenja preduzetništva.

Svaka od navedenih metodologija počiva na osobenim definicijama, izboru ključnih aspekata koji se prate, na skupovima odgovarajućih indikatora i izvorima podataka. S obzirom na to da su u prethodnom poglavlju već izložene definicije preduzetništva i preduzetnika/ca od kojih polaze navedena praćenja, na ovom mestu pažnja će biti posvećena metodologijama praćenja i izvorima podataka.

STATISTIKA ZAPOSLENOSTI U EU

Statistika zaposlenosti se u uporednom međunarodnom okviru temelji na redovnim istraživanjima koja se sprovode na opštoj populaciji – Anketi o radnoj snazi (ARS). Prema ovoj metodologiji, podaci se prikupljaju od pojedinaца, i većina tih podataka se odnosi na individualne karakteristike i iskustva zaposlenosti/nezaposlenosti, dok se tek mali broj podataka prikuplja o karakteristikama preduzeća u kojima su oni zaposleni. Stoga ARS zapravo nije pogodan za uvide u karakteristike preduzeća i poslovanja, ali nije ni sasvim adekvatan za praćenje rasprostranjenosti preduzetništva. Naime, ARS razlikuje četiri kategorije zaposlenih lica prema radnom statusu: samozaposlene sa zaposlenima, samozaposlene bez zaposlenih, zaposlene radnike i pomažuće članove domaćinstva. Dve kategorije samozaposlenih se ne poklapaju sa definicijom preduzetnika/ca zbog toga što uključuju i neformalno samozaposlene, kao i lica koja obavljaju slobodne profesije (umetnike/ce, sportiste/kinje) na osnovu ovlašćenja nadležnog udruženja ili regulatorne institucije. Zbog toga što su kategorije samozaposlenih u ARS šire od kategorije preduzetnika/ca, ova statistika ne pruža adekvatne uvide u rasprostranjenost preduzetništva, a time ni u karakteristike preduzetnika/ca, iako ova anketa obiluje podacima o individualnim karakteristikama aktera i njihovim radnim iskustvima i omogućava razvrstavanje prema polu.

Imajući u vidu ograničenja statistike zaposlenosti iz domena ARS, razumljivo je da se praćenje preduzetništva u EU više oslanja na statistike preduzeća i ekonomskih aktivnosti o kojima će kasnije biti reči. Pre toga ćemo ukazati na GEM metodologiju, koja je zbog usmerenosti na nivo pojedinca i opštu punoletnu populaciju u izvesnoj meri bliska metodološkim principima ARS, ali zbog toga što prati pojedine karakteristike preduzetničkih poduhvata, sadrži i elemente (mada u vrlo rudimentarnoj formi) statistike preduzeća.

GEM METODOLOGIJA

Globalno praćenje preduzetništva (Global Entrepreneurship Monitor – GEM) predstavlja godišnju procenu preduzetničke aktivnosti koja se sprovodi za preko 80 zemalja. To je trenut-

no najobuhvatnije praćenje preduzetništva u svetu, koje se sprovodi istraživanjem *na opštoj punoletnoj populaciji* u svakoj od zemalja obuhvaćenih praćenjem. Preduzetništvo se prati na opštoj populaciji a ne na uzorku preduzetnika/ca, sa ciljem da se izmeri obim, odnosno rasprostranjenost preduzetništva, kao i spremnost stanovništva da se uključi u preduzetništvo. Metodologija je definisana na osnovu tri ključna cilja:

- Da se izmere razlike u nivou preduzetničke aktivnosti između zemalja;
- Da se otkriju faktori koji vode odgovarajućim nivoima preduzetništva;
- Da se ukaže na politike koje mogu podstaći preduzetništvo.

Prema ovoj metodologiji preduzetništvo se prati preko 20 osnovnih i velikog broja izvedenih indikatora kojima se mere preduzetničke aktivnosti, aspiracije i stavovi (lista osnovnih indikatora data je u Prilogu 1). GEM metodologija se razlikuje u odnosu na druga statistička praćenja preduzetništva po tome što je više usmerena na pojedince nego na preduzeća, a posebno po tome što je usmerena na praćenje potencijalnih i novih preduzetničkih aktivnosti o kojima pruža detaljnije uvide nego što to čine redovni statistički izvori. Prema ovoj metodologiji se razlikuju novi preduzetnici/e (u osnivanju i u povoju – biznis koji traje između tri i 42 meseca) od utemeljenih preduzetnika/ca (onih koji vode firme starije od 42 meseca), čime se obezbeđuju uvidi u faktore i procese širenja preduzetništva, opstajanja i razvoja preduzetničkih poduhvata i sl.

Pošto se prikupljanje podataka sprovodi na nivou pojedinaca, ova metodologija omogućuje punu rodnu osetljivost, odnosno omogućuje praćenje svih važnih aspekata prema polu potencijalnih ili aktuelnih preduzetnika/ca. Tako je, pored osnovnih stopa rasprostranjenosti rane ili utemeljene preduzetničke aktivnosti među ženama i muškarcima, moguće obezbediti i uvide u druge karakteristike preduzetništva poput inovacija, rasta, međunarodne orijentacije i brojnih drugih aspekata preduzetništva prema polu.

Podaci dobijeni na osnovu ovog praćenja dostupni su na Internetu i moguće je sasvim

lako pristupiti podacima prema zemljama i osnovnim indikatorima, bez posebnih uslova⁴. Pored toga, redovno se priređuju i izveštaji za pojedinačne zemlje ili na međunarodnom nivou, a jedan od izveštaja je bio posvećen i ženskom preduzetništvu (Allen et al., 2007).

SBS METODOLOGIJA EUROSTATA

SBS statistika Eurostata⁵ zapravo obuhvata različite komponente koje su usmerene na praćenje različitih aspekata poslovnih aktivnosti širom EU, zasnovano na specifičnim indikatorima i izvorima podataka. Ova statistika se odnosi na biznis sektor ekonomije, koji obuhvata industriju, građevinarstvo i veliki broj usluga.⁶ Za ovaj sektor ekonomije koristi se termin „nefinansijski sektor“, dok su finansijske delatnosti i delatnosti osiguranja izdvojene zbog specifične prirode i ograničene dostupnosti podataka. SBS praćenje ne obuhvata sektor poljoprivrede, šumarstva i ribarstva, niti javnu administraciju i netržišne usluge poput obrazovanja i zdravstvene zaštite.

SBS prati stanje u ekonomiji preko posmatranja privrednih subjekata i njihovih aktivnosti. Jedinica posmatranja je preduzeće, a statistika pruža uvide u dodatnu vrednost, investicije i radne inpute u različitim ekonomskim delatnostima. Ona omogućava da se prate strukturne karakteristike ili promene (granske, prema veličini preduzeća i sl.), produktivnost, profitabilnost, poslovna demografija i druge karakteristike poslovanja.

Kao posebna oblast u okviru ovog sistema praćenja izdvaja se statistika o malim i srednjim preduzećima (MSP), koja obuhvata samo preduzeća veličine do 250 zaposlenih. Ovaj segment ekonomije se posebno izdvaja u praćenju zbog toga što se sektor MSP smatra jezgrom EU ekonomije, koje predstavlja izvor novih radnih mesta i ekonomskog rasta.⁷

U okviru SBS sistema nalaze se i dve specifične oblasti praćenja koje su relevantnije za pre-

duzetništvo: Statistika o faktorima poslovnog uspeha i statistika o preduzetništvu.

Statistika o faktorima poslovnog uspeha nastaje na osnovu statističkog istraživanja, kao produkt istraživanja o poslovnoj demografiji. Dok poslovna demografija prikuplja podatke o osnivanju, opstanku i gašenju preduzeća, promenama u zaposlenosti i slično, statistika o faktorima uspeha se više usmerava na determinante poslovnog uspeha, motivaciju za pokretanje biznisa, prepreke i rizike. Ovom metodologijom se prikupljaju podaci na nivou preduzeća i na nivou pojedinca (preduzetnika/ce), čime se omogućuju uvidi i u specifične karakteristike i probleme preduzetništva žena i muškaraca.

Statistika o preduzetništvu koja se razvija u okviru SBS statistike Eurostata zapravo je rezultat jednog programa OECD kojim se nastoji razviti sistem međunarodnog praćenja preduzetništva u širim međunarodnim okvirima.

OECD EIP PROGRAM

Upravo zbog svesti o tome da postojeće statistike zaposlenosti i preduzeća nisu dovoljno prilagođene potrebama praćenja preduzetništva, OECD u saradnji sa Eurostatom sprovodi EIP program od 2006. godine sa ciljem uspostavljanja harmonizovane statistike o preduzetništvu na međunarodnom nivou. Ovaj poduhvat je još u toku i zasad je uspostavljen osnovni model koji grupiše indikatore u tri osnovne kategorije: indikatore determinanti, indikatore karakteristika preduzetništva i indikatore uticaja preduzetništva (OECD, 2009). Ovi indikatori su detaljnije prikazani u Prilogu 2 na kraju studije.

Za sada je u okviru EIP programa u usklađivanje i praćenje preduzetništva uključena 21 zemlja, a radi se na tome da se inicijativa proširi na veći broj OECD i G20 zemalja. Ovi podaci su dostupni na internet stranama Eurostata, u okviru SBS statistike. U skladu sa ciljevima ove inicijative, razrađen je i sistem praćenja poslovne demografske statistike

OSNOVNI SKUPOVI INDIKATORA PREMA OECD EIP METODOLOGIJI

DETERMINANTE	KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA	POSLEDICE
<ul style="list-style-type: none"> • Zakonski okvir • Tehnološke inovacije • Preduzetničke sposobnosti • Tržišni uslovi • Pristup finansijskim tržištima • Kultura 	<ul style="list-style-type: none"> • Indikatori preduzeća • Indikatori zaposlenosti • Drugi indikatori karakteristika preduzetništva 	<ul style="list-style-type: none"> • Kreiranje radnih mesta • Ekonomski rast • Smanjenje siromaštva

Izvor: OECD, 2009.

koji daje standardne definicije i metodologije za prikupljanje podataka na jedinstvenim statističkim poslovnim registrima (OECD, Eurostat, 2007). Međutim, u ovim nastojanjima da se razviju međunarodno standardizovane definicije i metode praćenja zasad se ne prepoznaju mogućnosti za lako, redovno i dosledno praćenje rodničkih razlika u

preduzetništvu. Ove EU i OECD inicijative značajno će odrediti i okvir praćenja u Srbiji, s obzirom na procese usklađivanja statistike u okviru pristupanja Srbije EU.

4 Zvanična internet prezentacija GEM sa bazom podataka nalazi se na sledećoj internet adresi: <http://www.gemconsortium.org/>

5 SBS ima zakonsku osnovu u Uredbi (EZ) 295/2008 Evropskog parlamenta i Saveta od 11. marta 2008. godine u vezi sa strukturnom poslovnim statistikom (Regulation (EC) No 295/2008 of the European Parliament and of the Council of 11 March 2008 concerning structural business statistics).

6 Sektore B-N prema međunarodnoj statističkoj klasifikaciji ekonomskih aktivnosti (NACE), revizija 2.

7 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Small_and_medium-sized_enterprises

1.2.2. METODOLOGIJA PRAĆENJA I IZVORI PODATKA O PREDUZETNIŠTVU ŽENA U SRBIJI

U Srbiji ne postoji zvanična definicija preduzetništva niti sistem regularnog praćenja preduzetništva, pa je uvide u preduzetništvo moguće obezbediti više indirektno, preko dve vrste statistika: statistika o zaposlenosti i statistika o preduzećima. Statistika zaposlenosti, u delu koji se oslanja na ARS metodologiju, usklađena je sa metodologijom i standardima EU, odnosno sa Eurostatom. I SBS statistika u Srbiji je u značajnoj meri usklađena sa ovom statistikom u EU, mada je taj proces još uvek u toku i zasad nisu dostupne specijalizovane komponente koje se odnose na praćenje preduzetništva (poput statistika o preduzetništvu i statistika o faktorima poslovnog uspeha), a koje omogućuju rodno osetljive uvide.

Zbog takvog stanja u Srbiji još uvek nije moguće steći sasvim adekvatne uvide u karakteristike i kretanja preduzetništva, odnosno takve uvide koji istovremeno pružaju sliku o *individualnim karakteristikama* preduzetnika/ca kao i o *karakteristikama njihovih preduzeća*.

Pored ove dve vrste statistika koje su dostupne kontinuirano, u Srbiji se povremeno sprovode i istraživanja u okviru međunarodnog praćenja preduzetništva (GEM). Na osnovu GEM praćenja preduzetništva, u Srbiji su objavljeni izveštaji za 2007. i 2008. godinu, a vrednosti za osnovne indikatore moguće je direktno preuzeti iz baze podataka koja je objavljena na internet stranama GEM, gde su dostupni i podaci za 2009. godinu. Podatke dobijene ovom metodologijom moguće je razvrstati prema polu, pa se tako mogu ostvariti uvidi u preduzetništvo žena prema posmatranim dimenzijama. Međutim, problem je to što podaci prema polu nisu lako dostupni. Zapravo samo dva osnovna indikatora predstavljaju rodno specifične stope rane preduzetničke aktivnosti, dok se podaci za ostale indikatore ne objavljuju prema polu. Stoga rodno diferencirani uvidi nisu lako dostupni, izuzev u globalnom izveštaju za 2007. godinu, koji je u potpunosti bio posvećen preduzetništvu žena.

Pored toga, problem s podacima dostupnim na osnovu GEM praćenja je to što nije izvesno do kada će oni biti dostupni u regularnim

godišnjim ciklusima, kao i to što oni ne obuhvataju pokazatelje koji bi objektivnije merili performanse preduzeća, već se više oslanjaju na subjektivne ocene ispitanika/ca.

U Srbiji ne postoji zvanična definicija preduzetništva niti sistem regularnog praćenja preduzetništva, pa je uvide u preduzetništvo moguće obezbediti više indirektno, preko dve vrste statistika: statistika o zaposlenosti i statistika o preduzećima, kao i preko periodičnih GEM izveštaja.

STATISTIKA O ZAPOSLENOSTI U SRBIJI

Ovu vrstu statistike obezbeđuje Republički zavod za statistiku i to kroz dve vrste podataka: o zaposlenosti i zaradama, koji se prikupljaju RAD istraživanjem, i o zaposlenosti i nezaposlenosti, koji se prikupljaju Anketom o radnoj snazi.

Statistika zaposlenosti i zarada (RAD) obuhvata samo osobe zaposlene u pravnim licima (privredna društva, preduzeća, zadruge, ustanove i organizacije), kao i osobe zaposlene kod preduzetnika. Ova statistika primarno pokazuje stanje sektorske i regionalne zaposlenosti (do opštinskog nivoa), kao i visine zarada i ne omogućava razlikovanje preduzetnika/ca od zaposlenih, pa je posve neadekvatna za praćenje preduzetništva.

Anketa o radnoj snazi (ARS) se sprovodi dva puta godišnje (u aprilu i oktobru) i predstavlja najvažniji izvor podataka u oblasti statistike zaposlenosti koji su sadržinski i metodološki međunarodno uporedivi, jer su definicije i metodologije usklađene sa standardima EU i Eurostat. ARS razlikuje četiri kategorije zaposlenih lica prema radnom statusu: samozaposlene sa zaposlenima, samozaposlene bez

zaposlenih, zaposlene radnike i pomažuće članove domaćinstva. Kao i u slučaju ARS u EU, dve kategorije samozaposlenih se ne poklapaju sa našom definicijom preduzetnika/ca, zbog toga što uključuju i neformalno samozaposlene, kao i lica koja obavljaju slobodne profesije (umetnike/ce, sportiste/kinje), na osnovu ovlašćenja nadležnog udruženja ili regulatorne institucije. Podaci o samozaposlenima se razvrstavaju po polu i dostupni su za niz karakteristika (starost, obrazovanje, karakteristike zaposlenosti, primanja i sl.). U redovnim izveštajima iz ARS detaljniji opis karakteristika zaposlenosti samozaposlenih se ne prikazuje, ali ga je moguće dobiti na osnovu upita.

Statistika o zaposlenosti i zaradama se bazira na nekoliko osnovnih izvora podataka:

1. RAD
2. ARS

RAD statistika ne omogućava razlikovanje preduzetnika/ca od zaposlenih, pa je posve neadekvatna za praćenje preduzetništva, ali načelno, podaci ARS bi mogli biti usklađeni i sa našom definicijom preduzetnika/ca.

STATISTIKA O PREDUZEĆIMA U SRBIJI

Statistika o preduzećima dostupna je iz više izvora. Najvažniju bazu svakako predstavlja registri privrednih društava i preduzetnika Agencije za privredne registre. S obzirom na to da se svi preduzetnici i privredna društva moraju registrovati kod Agencije, ova baza je i najpotpunija. U bazama preduzetnika i privrednih društava dostupni su podaci o različitim karakteristikama ovih privrednih subjekata.

kata.⁸ *Podaci o polu preduzetnika, vlasnika i zastupnika za sada nisu automatski dostupni, ali se mogu rekonstruisati na osnovu jedinstvenog matičnog broja građana.*

Baze podataka o privrednim društvima i preduzetnicima poseduju i Privredna komora Srbije, kao i Republički zavod za statistiku. Podaci Privredne komore nisu dovoljno pouzdani s obzirom na to da je registrovanje preduzeća kod ove institucije dobrovoljno. Podaci Republičkog zavoda za statistiku su obuhvatni i uključuju, pored podataka o aktivnim preduzećima i onima u procesu registracije, i podatke o preduzećima izbrisanim iz registra.

Kod registra preduzetnika i privrednih društava može se uočiti nekoliko problema:

- Prvi se odnosi na nepotpunost podataka o osnivačima i licima koja zastupaju preduzeća, zbog čega nije moguće rekonstruisati preduzetnike prema polu. Tako u našem istraživanju nije bilo moguće razvrstati oko 8% aktivnih privrednih društava prema polu preduzetnika zbog toga što su podaci nedostajali ili za vlasnike ili za zastupnike društva. Recimo, kada su u pitanju samo podaci koji se odnose na vlasništvo nad udelima privrednih društava, od ukupno 152.323 vlasnička udela, pol vlasnika je poznat za 125.035 vlasničkih udela.
- Drugi važan problem u vezi sa ovom bazom je što podaci iz baze nisu pristupačni zbog cene i nemogućnosti izdvajanja slučajnog reprezentativnog uzorka.⁹
- Treći problem se odnosi na ažuriranost podataka. Naime, prilikom realizacije istraživanja na uzorku preduzetnica koji je formiran na osnovu baze registrovanih preduzetnika i privrednih društava, pokazalo se da neka odabrana preduzeća više ne postoje, ali da još uvek nisu izbrisana iz registra (oko 10%).¹⁰ Pored toga, pronađeno je oko 3% preduzeća i radnji koji postoje, ali su preduzetnice neaktivne. Ovakva situacija nije neuobičajena za sektor koji je obeležen izrazitom dinamikom, ali bi radi preciznosti

praćenja trebalo unaprediti sisteme ažuriranja ove baze.

Praćenje strukture i poslovanja preduzeća u Srbiji moguće je i preko strukturne poslovne statistike RZS, koja se sinhronizuje sa ovom vrstom statistike u EU (Eurostat – Structural Business Statistics). Međutim, dok u okviru evropske strukturne poslovne statistike postoji komponenta koja se odnosi na poslovni uspeh (Factors of Business Success Statistics) i koja omogućuje razvrstavanje preduzeća prema polu osnivača i vlasnika, u Srbiji ova kva statistika zasad nije dostupna.

U Srbiji je za potrebe praćenja sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika formirana Radna grupa za statističko praćenje MSPP koju čine predstavnici Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja, Republičkog fonda za razvoj, Republičkog zavoda za statistiku, Nacionalne agencije za regionalni razvoj, Agencije za privredne registre, Poreske uprave, Uprave carina i Nacionalne službe za zapošljavanje. Poslednji izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu objavljen je za 2009. godinu (MERR, 2010) za preduzeća u nefinansijskom sektoru. Analiza je zasnovana na objedinjenim bazama podataka za sektor MSPP prema metodologiji Eurostata, koje su formirane u Republičkom zavodu za statistiku (a obuhvataju broj preduzeća, broj zaposlenih, ukupan promet, bruto dodatu vrednost, spoljnotrgovinski bilans i investicije u osnovna sredstva). Baze podataka o broju preduzeća, broju zaposlenih, prometu i bruto dodatoj vrednosti formirane su na osnovu završnih računa pravnih lica predatih APR, a broj preduzetnika i broj zaposlenih kod preduzetnika, na osnovu podataka Poreske uprave. Za kreiranje objedinjene baze podataka o spoljnotrgovinskom bilansu korišćeni su podaci Uprave carina, a podaci o investicijama u osnovna sredstva preuzeti su od RZS (Ibid.). Ovakva baza bi mogla poslužiti kao osnova za redovno praćenje preduzetništva žena. Međutim, zasad se, izuzev u bazi registrovanih rad-

nji i privrednih društava (a i to tek indirektno, na osnovu matičnih brojeva vlasnika i glavnih zastupnika) mogu razlikovati preduzeća predvođena preduzetnicama od onih koje vode preduzetnici. To znači da bi varijablu pola preduzetnika/ce trebalo uvesti i u ostale evidencije i statistike o preduzećima.

Ranije pomenut projekat praćenja preduzetništva koji sprovode OECD i Eurostat predviđa uspostavljanje takvih statističkih baza poslovnih subjekata koje će objediniti podatke iz različitih statističkih praćenja i zvaničnih evidencija u okviru jedinstvene baze. U Srbiji je u toku usklađivanje poslovnih statistika i statistika o preduzećima sa Eurostatom, ali formiranje ovakve jedinstvene baze još nije na pomolu.

Sa stanovišta praćenja preduzetništva, posebno su značajni podaci o inovativnim aktivnostima malih i srednjih preduzeća. Ove podatke je prikupio RZS Anketom o inovativnosti MSP, sprovedenom na reprezentativnom uzorku od 3000 MSP, 2008. godine. Rezultati ovog istraživanja prikazani su u izveštaju Evropske komisije za 2009. godinu – European Innovation Scoreboard 2009. Ovo istraživanje prati inovativnost preko tri skupa indikatora:

1. Faktora okruženja, koji predstavljaju važne društvene determinante za podsticanje inovativnosti, poput indikatora humanog kapitala (obrazovne karakteristike populacije, nedovoljan broj visoko obrazovanih osoba i osoba visokih kvalifikacija) i indikatora finansijske podrške inovacijama (mere podrške vlade podsticaju inovacija, ulaganje u inovacije i sl.).
2. Indikatora aktivnosti preduzeća, koji obuhvataju indikatore investiranja u istraživanje i razvoj, povezivanje sa drugim MSP u cilju ostvarivanja inovacija i pokazatelje tehnoloških inovacija.
3. Indikatora učinka, koji predstavljaju pokazatelje rasprostranjenosti inovacija u MSP sektoru, kao i indikatore efekata inovacija na tržište radne snage i performanse ekonomije u datoj zemlji (EC, 2009).

8 U bazi preduzetnika dostupni su podaci o datumu registrovanja radnje, sektoru delatnosti, tipu radnje (jedan vlasnik ili ortačka radnja), aktuelnom statusu, periodu početka aktuelnog statusa. U bazi privrednih društava dostupni su podaci o pravnoj formi preduzeća, periodu osnivanja, sektoru delatnosti, vlasničkim udelima, aktuelnom statusu, periodu početka aktuelnog statusa (što je značajno kod preduzeća u stečaju, likvidaciji, gašenju, brisanju iz registra), o zastupnicima preduzeća.

9 Naime, za sada ne postoji mogućnost izdvajanja slučajnog reprezentativnog uzorka preduzetnika i privrednih društava u bazi, već je svako praćenje koje treba da bude sprovedeno na slučajnom uzorku prinudeno da preuzme bazu u celini, a zbog velikog broja registrovanih privrednih društava i preduzetnika (preko 300.000) cena ovakve baze je izuzetno visoka (u zavisnosti od kategorije podataka koja se potražuje po jedinici, cena po jedinici se kreće od pet do 20 dinara).

10 Glavni razlog je izbegavanje plaćanja troškova za gašenje preduzeća/radnje. Ovaj problem u selekciji uzorka je prevaziđen pretragom preko registra poreske uprave.

Statistika o preduzećima u Srbiji se bazira na nekoliko osnovnih izvora podataka:

1. Registar privrednih društava i preduzetnika Agencije za privredne registre
2. Baze podataka o privrednim društvima i preduzetnicima Privredne komore Srbije
3. Baza podataka Republičkog zavoda za statistiku
4. Strukturna poslovna statistika RZS
5. Baza podataka o MSPP
6. Podaci iz istraživanja o inovativnosti malih i srednjih preduzeća
7. Nacionalna baza u okviru međunarodnog praćenja GEM

1.3. POJMOVNI OKVIR I METODOLOGIJA PRIMENJENA U POLAZNOJ STUDIJI

Definisanje pojmovno-metodološkog okvira na kom se temelji polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji vodilo je računa o teškoćama, dilemama i kvalitetnim rešenjima u definisanju preduzetništva i metodologijama praćenja ovog fenomena. Istovremeno, u obzir su uzeti i dostupni izvori podataka, na osnovu čega je oblikovana metodologija na kojoj se temelje analize u ovoj studiji.

1.3.1. DEFINICIJE PRIMENJENE U STUDIJI

Da ponovimo, u ovoj studiji polazi se od teorijske definicije po kojoj *preduzetnici/e predstavljaju ekonomske aktere koji kombinuju faktore proizvodnje i druge relevantne resurse na inovativan način i tako ih premeštaju iz sektora niske u sektor više produktivnosti i višeg dohotka. U tim nastojanjima oni/e otkrivaju i iskorišćavaju šanse u datom kontekstu, i procenjuju i preuzimaju rizike svojih odluka i akcija.*

Na operacionalnom nivou, preduzetnici/e su definisani kao *lica koja su osnivači/ce radnji* (koje obuhvataju oblike poslovanja definisane Zakonom o preduzetnicima) *u okviru kojih obavljaju samostalnu delatnost, odnosno lica registrovana kao preduzetnici/e u Agenciji za privredne registre Republike Srbije, kao i (su)vlasnici/e privrednih društava registrovanih u Agenciji* (bez obzira na udeo u vlasništvu) *u nekoj od sledećih pravnih formi:*

društvo sa ograničenom odgovornošću, ortačko društvo, komanditno društvo, akcionarsko društvo, bez obzira na to da li zapošljavaju druga lica ili ne, ali uz uslov da obavljaju neku od vodećih upravnih/rukovodećih uloga u preduzeću (članstvo u UO i funkcija glavnog direktora).

U skladu s navedenom definicijom izraz **preduzetništvo žena** označava da skup aktivnosti koji podrazumeva osnivanje preduzeća ili vlasništvo nad preduzećem ili bar njegovim delom i istovremeno upravljanje tim preduzećem obavljaju žene. **Sektor preduzetništva žena** obuhvata sektor radnji čije su vlasnice žene i sektor privrednih društava među čijim se vlasnicima nalaze žene, pri čemu bar jedna od (su)vlasnica obavlja i upravljačku ulogu u preduzeću, bez obzira na veličinu vlasničkog udela i bez obzira na način na koji su stekle vlasništvo nad firmom.

Izbor ovakve definicije preduzetnika/ca i preduzetništva vođen je namerom da operacionalna definicija bude u potpunosti u skladu s teorijskom definicijom, kao i s najuticajnijim međunarodnim operacionalnim definicijama. U postavljanju definicije vodilo se računa o dva važna uslova:

1. Da se obezbedi dovoljno precizna definicija koja ne dopušta da se u kategoriju preduzetnika/ca uključe drugi akteri koji su im srodni ali nisu s njima istovetni. To

je postignuto sledećim kriterijumima koji treba da budu ispunjeni istovremeno:

- posedovanje faktora proizvodnje, odnosno (bar dela) ključnih resursa kojima preduzetnici/e manipulišu u oblikovanju ekonomske aktivnosti – što znači vlasništvo nad preduzećem (bar njegovim delom), čime se preduzetnici/e suštinski razlikuju od menadžera;
- formalna registracija preduzeća u formi radnje ili privrednog društva, čime su eliminisani slučajevi neformalne samozaposlenosti kojima nedostaju neke od osnovnih preduzetničkih odlika kao što su preduzumljivost, inicijativnost, pa i preuzimanje rizika da se ekonomsko delanje organizuje u okviru zakonski registrovanog pravnog entiteta (bilo kroz osnivanje preduzeća ili njegovo preuzimanje u registrovanoj formi) i da se za njegovo poslovanje preuzme odgovornost i snose posledice;
- upravljanje preduzećem bilo kroz samostalno obavljanje najviše rukovodeće pozicije u preduzeću s više rukovodećih položaja ili obavljanje upravljačke funkcije na osnovu članstva u UO koje predstavlja značajno komplikovaniju organizacionu formu, čime se, preduzetnici/e razlikuju od pukih vlasnika/ca.

2. Da se obezbedi fleksibilnost kako se zbog restriktivnih uslova ne bi isključili neki granični slučajevi preduzetnica. To je postignuto sledećim kriterijumima:

- pored žena koje su osnovale preduzeće, u ovoj kategoriji se nalaze i žene koje su ga nasledile ili kupile (bar deo);
- pored preduzetnica koje su poslodavci, omogućeno je da se obuhvate i preduzetnice koje za sada ne zapošljavaju druga lica jer, posebno u ranim fazama postojanja preduzeća, one mogu biti i jedina zaposlena lica;
- da se ne insistira na većinskom vlasništvu, pošto i manjinsko vlasništvo, uz uslov da žena obavlja vodeću uprav-

ljačku ulogu u preduzeću, može biti dovoljan vlasnički osnov za preduzetničko odlučivanje.

Dakle, prema našoj definiciji u preduzetnike/ce su uključene i samozaposlene osobe koje ne zapošljavaju drugu radnu snagu, ukoliko imaju formalno registrovan posao, kao i manjinske suvlasnici/e pod uslovom da upravljaju ili rukovode firmom. Sa druge strane, isključene su osobe koje su neformalno samozaposlene, osobe koje upravljaju i rukovode poslovanjem firmi a nisu (su)vlasnici/e kapitala u datom preduzeću, kao i osobe koje su (su)vlasnici kapitala ali ne obavljaju nikakvu upravljačku ulogu u preduzeću.

U poređenju s teorijskom definicijom manjkavost ovakve operacionalne definicije je u tome što se jedan od suštinskih elemenata definicije preduzetništva – *inovativnost* – ne može automatski pripisati svim akterima koji će ući u kategoriju preduzetnika/ca. S obzirom na dostupne statističke evidencije, nije moguće razlikovati stvarne od potencijalnih preduzetnika/ca na osnovu kriterijuma inovativnosti. To će biti moguće tek na osnovu podataka iz anketnog istraživanja sprovedenog za potrebe ove studije.

U ovoj studiji preduzetnici/e su definisani kao lica koja su osnivači/ce radnji (koje obuhvataju oblike poslovanja definisane Zakonom o preduzetnicima) u okviru kojih obavljaju samostalnu delatnost, odnosno lica registrovana kao preduzetnici/e u Agenciji za privredne registre Republike Srbije, kao i (su)vlasnici/e privrednih društava registrovanih u Agenciji (bez obzira na udeo u vlasništvu) u nekoj od sledećih pravnih formi: društvo sa ograničenom odgovornošću, ortačko društvo, komanditno društvo, akcionarsko društvo, bez obzira na to da li zapošljavaju druga lica ili ne, ali uz uslov da obavljaju neku od vodećih upravnih/rukovodećih uloga u preduzeću (članstvo u UO i funkcije glavnih direktora) .

Ova definicija uključuje u preduzetnike/ce i samozaposlene osobe koje ne zapošljavaju drugu radnu snagu, ukoliko imaju formalno registrovan posao, kao i manjinske suvlasnike/ce pod uslovom da upravljaju ili rukovode firmom. Definicija isključuje iz kategorije preduzetnika/ca osobe koje su neformalno samozaposlene, osobe koje upravljaju i rukovode poslovanjem firmi a nisu (su)vlasnici/e kapitala u datom preduzeću, kao i osobe koje su (su)vlasnici/e kapitala ali ne obavljaju nikakvu upravljačku ulogu u preduzeću.

1.3.2. METODOLOŠKE NAPOMENE

Analize sprovedene u studiji oslanjaju se na tri različite metodologije prikupljanja podataka, pa je moguće razlikovati i tri osnovne komponente studije:

1. Takozvanu „desk analizu“, odnosno analize zasnovane na već postojećim podacima, među kojima najvažniji izvor predstavlja baza preduzeća i preduzetnika Republičkog zavoda za statistiku.
2. Originalno anketno istraživanje na reprezentativnom uzorku preduzetnica.
3. Kvalitativno istraživanje sprovedeno metodom dubinskih intervjua i fokusiranih grupnih diskusija sa odabranim preduzetnicama.

Svaka od navedenih metodoloških komponenti treba da doprinese ostvarivanju različitih ciljeva postavljenih pred polaznu studiju.

DESK ANALIZA treba da omogući da se na postojećim podacima sagledaju:

- Najvažnije karakteristike socio-ekonomskog konteksta u kom se odvija preduzetništvo žena u Srbiji;
- Institucionalno-normativni i politički okvir koji oblikuju arenu u kojoj se odvija preduzetništvo žena, definišu pravila pod kojima se ono uspostavlja i razvija, određuju mesto razvoja preduzetništva u sklopu ciljeva socio-ekonomskog razvoja i obezbeđuju različite programe podrške.
- Obim i karakteristike preduzetništva žena u uporednim okvirima.

Analiza relevantnog socio-ekonomskog konteksta u kom se uspostavlja i odvija preduzetništvo žena predstavlja nezaobilazan deo analize, jer se karakteristike, potencijali i prepreke preduzetništva žena ne mogu dovoljno razumeti bez uvida u specifična stanja i probleme povezane s procesima restrukturiranja, karakteristikama ekonomskog rasta, stanjem i trendovima na tržištu radne snage, uslovima u sektoru MSP, ali i širim karakteristikama društvene strukture, rodni odnosa i kulturnih obrazaca.

Analiza institucionalno-normativnog i političkog okvira pružiće pregled najrelevantnijih institucija, zakona, nacionalnih strategija i

programa koji su od značaja za razumevanje stanja i trendova u preduzetništvu žena. Cilj je da se ustanovi da li postojeći okvir deluje podsticajno na razvoj preduzetništva žena ili već u ovom institucionalno-normativnom okviru postoje značajne prepreke snažnijem razvoju preduzetništva žena.

Najvažnija komponenta desk analize odnosi se na ispitivanje **rasprostranjenosti i karakteristika** preduzetništva žena u višestruko uporednom okviru. Kada je u pitanju rasprostranjenost, odnosno obim preduzetništva žena, analiza treba da omogući:

- Da se uoči u kom obimu se žene angažuju u preduzetništvu u poređenju sa drugim oblicima njihove zaposlenosti na tržištu radne snage u Srbiji;
- Da se uoči u kom obimu žene učestvuju u ukupnoj preduzetničkoj aktivnosti u Srbiji, odnosno koji je obim njihovog preduzetništva u odnosu na muškarce;
- Da se uporedi obim preduzetničkog angažovanja žena u Srbiji sa ženama u regionu i EU.

Pored merenja obima preduzetništva žena u Srbiji, desk analiza treba da omogući i uvide u osnovne karakteristike preduzetništva žena, takođe i u komparativnom okviru. Ove osnovne karakteristike obuhvataju strukturu preduzetništva žena prema pravnim formama preduzeća, granama delatnosti, njihovu regionalnu distribuciju, stope osnivanja firmi i njihovog gašenja i sl.

Analiza obima i osnovnih karakteristika preduzetništva žena u uporednom okviru biće sprovedena pre svega na bazi preduzeća i preduzetnika Republičkog zavoda za statistiku, kao i na GEM podacima za Srbiju. Međunarodna poređenja osloniće se na podatke o preduzetništvu kojima raspolažu Eurostat i GEM, dok će za poređenja sa zemljama iz regiona biti korišćeni podaci o samozaposlenosti iz Anketa o radnoj snazi. Potrebno je naglasiti da je usaglašenost podataka takva da je analize zasnovane na bazi preduzeća za Srbiju moguće porediti samo s podacima Eurostata o strukturnim karakteristikama biznisa; da su podaci o samozaposlenosti iz Ankete o radnoj snazi potpuno uporedivi s podacima iz istih izvora u Eurostatu i statističkim službama

zemalja iz regiona, te da su podaci iz GEM istraživanja za Srbiju uporedivi s podacima iz istog istraživanja za druge zemlje u regionu i EU, jer se zasnivaju na istim definicijama i pokazateljima.

Podaci iz desk istraživanja pružaju uvide u obim i neke osnovne karakteristike preduzetništva žena, ali ne omogućavaju dublja i preciznija znanja o nizu karakteristika preduzetnica i njihovih poslovnih poduhvata, faktorima uspeha, preprekama, specifičnim rodni aspektima i sl. Stoga je za potrebe izrade ove polazne studije SeConS sproveo anketno istraživanje preduzetnica.

ANKETNO ISTRAŽIVANJE je sprovedeno na reprezentativnom uzorku od 507 preduzetnica, među kojima je bilo 455 aktivnih i 52 neaktivnih. Istraživanje je sprovedeno tokom septembra 2011. godine s namerom da se ustanovi širok spektar karakteristika preduzetništva žena.

Preduzetnice su odabrane iz baze registrovanih preduzetnika/ca i preduzeća RZS, na kojoj je prethodno sprovedena desk analiza. Uzorak je stratifikovan na osnovu starosti preduzeća iz dva razloga: (1) istraživanja preduzetništva u svetu su pokazala da je dužina trajanja na tržištu izuzetno važna za objašnjenje strategije poslovanja preduzeća; (2) preliminarna analiza baze podataka o svim ženskim preduzećima u Srbiji je pokazala da će se pri planiranoj veličini uzorka pojaviti broj starijih preduzeća koji nije dovoljan za pouzdano zaključivanje. Preduzeća su podeljena na starija (osnovana do 2000. godine), srednje stara (osnovana od 2001. do 2007) i mlada (do 3,5 godine). Iz svakog od stratuma je slučajno birana po 1/3 uzorka, a podaci su naknadno ponderisani tako da veličine ovih stratuma odgovaraju njihovoj realnoj proporciji. Da bi se proverilo da li odabrano preduzeće postoji na navedenoj adresi, kao i da li odgovara definiciji korišćenoj u istraživanju, najpre je obavljen kraći preliminarni telefonski intervju na osnovu kojeg je popunjen selekcion list. Prilikom realizacije uzoračkog plana konstatovano je da jedan broj odabranih preduzeća ne postoji, ali da još uvek nisu izbrisana iz registra (oko 10%). Pretpostavljamo da je glavni razlog za to izbegavanje plaćanja troškova za gašenje preduzeća. Ovaj problem u selekciji uzorka je

prevaziđen pretragom preko registra poreske uprave. Osim toga, pronađeno je oko 3% preduzeća i radnji koji postoje, ali su preduzetnice neaktivne, kao i oko 5% preduzeća u kojima ženska osoba samo figurira kao vlasnica firme, a zapravo muškarac obavlja preduzetničke aktivnosti. Uz ove korekcije uzoračkog okvira, planirani uzorak je realizovan uz stopu odbijanja učešća u anketi od 45%. Naknadna deskriptivna analiza uzorka pokazuje da on odlikava izučavanu populaciju u nizu bitnih karakteristika (regionalna distribucija, sektorska distribucija, tip firme i sl.).

Metodologija korišćena u ovom istraživanju je u potpunosti prilagođena prirodi istraživačkog zadatka. Ona omogućuje da se pruži detaljan opis karakteristika ženskog preduzetništva, kao i da se testiraju neke polazne pretpostavke o ključnim činiocima razvoja ili stagnacije preduzetničkih poduhvata žena. U istraživanju je korišćen strukturisani upitnik koji su popunjavali anketari u direktnom razgovoru. Upitnik je razvijen u skladu s principima rodno osetljivih metodologija koje omogućavaju da se registruju specifične odlike i problemi vezani za preduzetništvo koji proističu iz osobenih rodni uloga i odnosa u datom društvenom kontekstu. Ovo je posebno napomenuti, zbog toga što se proučavanje preduzetništva žena često pretvori u proučavanje preduzetništva uopšte, sa usmeravanjem pažnje na opšte probleme poslovanja, a zanemarivanjem važnih rodni aspekata. Opšte je poznato da su u istraživanjima preduzetništva na međunarodnom nivou dugo bili zapostavljeni ovi rodni aspekti. Preduzetništvo je proučavano na temelju teorija i metodologija koje je odlikovala rodna pristranost jer su se razvijale oko pojmova centriranih oko muških modela. Ovakvi pristupi sadržali su brojne stereotipe koji nisu bili primenjivi čak ni na sve muškarce, a posebno su bili neprimenjivi na žene u preduzetništvu ili na preduzetnike koji su bili pripadnici manjina u datim društvima. Tek su novija istraživanja preduzetništva žena obeležena nastojanjima da se razviju i primene rodno osetljive metodologije koje omogućavaju da se sagledaju izvesne specifičnosti koje potiču od odlika rodni uloga i odnosa u datom društvenom kontekstu, kao što su pitanja motivacije ulaska u preduzetništvo, pristupa kapitalu i programima podrške, načina usklađivanja poslovne aktivnosti sa drugim

životnim aktivnostima, a naročito porodičnim i sl. I više od toga, ovaj rodno osetljivi pristup omogućava da se preduzetnicama ne pristupi stereotipno, kao homogenoj kategoriji, već da se one sagledaju kao heterogena grupa koja iz različitih razloga i na različite načine ulazi u preduzetništvo, različito vodi i razvija posao, nosi različite potencijale i suočava se sa različitim preprekama, u zavisnosti od niza specifičnih faktora.

U skladu sa navedenim principima i zadacima, upitnik za anketno istraživanje oblikovan je tako da sadrži šest tematskih modula:

- *Socio-demografske karakteristike* preduzetnica, poput starosti, porodičnog statusa i sl.
- *Kulturni i humani kapital preduzetnica* koji obuhvata ne samo njihove obrazovne karakteristike već i vrednosne orijentacije, prisustvo preduzetničke porodične tradicije i sl.
- *Socijalni kapital preduzetnica* koji je od izuzetnog značaja za uspostavljanje i razvoj poslovnog poduhvata, a koji pored poslovnih veza i formalne umreženosti (u udruženja, poslovne sisteme i sl.) uključuje i neformalne mreže podrške (porodične, prijateljske, poznanicičke).
- *Uslovi osnivanja sopstvenog posla* koji obuhvataju čitav niz faktora i okolnosti, od pristupa finansijskom kapitalu, programima podrške, percepciji procedura i propisa, načinima informisanja, motivima osnivanja sopstvenog posla itd.
- *Karakteristike preduzeća i poslovanja* – ovaj modul obuhvata veliki broj pokazatelja, od onih koji se odnose na finansijsko poslovanje, preko indikatora zapošljavanja i razvoja ljudskih resursa, pristupa tržištima, izvozu, pa do onih povezanih sa planovima i strategijama razvoja preduzeća.
- *Usklađivanje ličnog, porodičnog i profesionalnog života* je modul koji obuhvata pokazatelje rasporeda opterećenja preduzetnica poslovnim i porodičnim obavezama i aktivnostima, zatim pritisaka i konflikata koji iz toga proizlaze, kao i indikatore stilova života i odnosa koje preduzetnice grade u sferi privatnosti.

Instrument za prikupljanje podataka u anketnom istraživanju sačinjen je tako da sadrži i indikatore uporedive s međunarodnim siste-

mima za praćenje preduzetništva žena, kao što su GEM i Eurostat.

DUBINSKI INTERVJU

U cilju dubljeg sagledavanja specifičnih uslova, problema, potencijala, kao i subjektivnih aspekata preduzetništva žena, sprovedeno je i kvalitativno istraživanje metodom dubinskih intervju sa 12 preduzetnica različitog profila. Studije slučaja nastale iz ovog kvalitativnog istraživanja imaju za cilj da pokažu na realnim primerima kako se pojedini faktori i okolnosti kombinuju tako da stvore specifične uslove i rezultate nastojanja žena da postanu uspešne preduzetnice. Zbog toga su odabrane preduzetnice posve različitih profila:

- Preduzetnica iz ruralne sredine koja se bavi tradicionalnom delatnošću;
- Preduzetnica iz ruralne sredine koja se bavi netradicionalnom delatnošću, odnosno savremenom industrijskom proizvodnjom;
- Preduzetnica iz urbane sredine koja se bavi klasičnim delatnostima usluga;
- Preduzetnica iz „ekonomije znanja“ – poslovanje u oblasti IKT tehnologija;
- Preduzetnica koja je počela samostalno posao u zoni neformalne ekonomije, pa je prešla u formalnu;
- Preduzetnica koja je pokrenula porodični biznis u periodu ekonomske krize 90-ih godina prošlog veka i koja taj biznis uspešno vodi i razvija zapošljavajući ne samo članove porodice već i oko 70 zaposlenih izvan porodičnih krugova;
- Preduzetnica koja to nije postala po sopstvenom izboru, već na osnovu nasledstva;
- Preduzetnica sa invaliditetom;
- Preduzetnica koja je bila na pozicijama ekonomske i političke moći, pa se opredelila za ekonomsku;
- Preduzetnica koja je i značajan poslodavac ženskoj radnoj snazi;
- Preduzetnica koja je ugasila preduzeće zbog neuspešnog poslovanja;
- „Feniks“ preduzetnica – uspešna iz drugog pokušaja.

Nalazi kvalitativno istraživanja ne mogu se generalizovati, ali neki od njih veoma dobro ilustruju i dodatno osvetljavaju pojedine aspekte uočene anketnim istraživanjem.

FOKUSIRANE GRUPNE DISKUSIJE

Drugu komponentu kvalitativnog istraživanja čine fokusirane grupne diskusije s različitim tipovima preduzetnica. Nakon analize kvantitativnih podataka dobijenih anketnim istraživanjem, kao i kvalitativne analize različitih profila preduzetnica, uočeno je da bi kroz FGD bilo dobro osvetliti posebno neke specifične aspekte i probleme preduzetništva u tri pravca:

1. Specifični potencijali i problemi preduzetništva žena u ruralnim sredinama;
2. Potencijali i prepreke preduzetnica u „ekonomiji znanja“¹¹;
3. Potencijali i prepreke s kojima se suočavaju mlade preduzetnice.

Ovi nalazi su prikazani pretežno u poglavlju o problemima i preprekama s kojima se suočavaju preduzetnice.

1.3.3.

REZIME

U ovom, prvom delu studije pažnju smo usmerili na tri ključna aspekta:

1. Teorijsko i operacionalno definisanje preduzetništva i preduzetnika/ca;
2. Razmatranje važnih metodoloških problema i izlaganje metodoloških rešenja na kojima se temelji studija;
3. Pregled domaćih i međunarodnih metodologija praćenja preduzetništva uopšte i preduzetništva žena posebno, kao i pregled postojećih izvora podataka na osnovu kojih se ta praćenja odvijaju ili mogu osloniti u budućnosti.

Nakon pregleda najuticajnijih teorijskih definicija, a uzimajući u obzir ključne karakteristike koje razlikuju preduzetnike/ce od drugih ekonomskih aktera, opredelili smo se za sledeću teorijsku definiciju:

Preduzetnici/e predstavljaju ekonomske aktere koji kombinuju faktore proizvodnje i druge relevantne resurse na inovativan način i tako ih premeštaju iz sektora niže u sektor više produktivnosti i višeg dobitka. U tim nastojanjima oni otkrivaju i iskorišćavaju šanse u datom kontekstu, procenjuju i preuzimaju rizike svojih odluka i akcija.

ma oni otkrivaju i iskorišćavaju šanse u datom kontekstu, procenjuju i preuzimaju rizike svojih odluka i akcija.

Polazeći od ovakve teorijske definicije, a imajući u vidu i najrelevantnije praktične definicije koje su usvojene u ključnim međunarodnim inicijativama praćenja preduzetništva (EIS program OECD i Eurostat i GEM), formulisali smo i sledeću operacionalnu definiciju preduzetnika/ca:

Preduzetnici/e su lica koja su osnivači/ce radnji u okviru kojih obavljaju samostalnu delatnost, odnosno lica registrovana kao preduzetnici/e u Agenciji za privredne registre Republike Srbije, kao i (su)vlasnici/e privrednih društava registrovanih u Agenciji (bez obzira na udeo u vlasništvu) u nekoj od sledećih pravnih formi: društvo sa ograničenom odgovornošću, ortačko društvo, komanditno društvo, akcionarsko društvo, bez obzira na to da li zapošljavaju druga lica ili ne, ali uz uslov da obavljaju neku od vodećih upravnih/rukovodećih uloga u preduzeću (članstvo u UO i funkcije glavnih direktora).

Ocenili smo da je ova definicija dovoljno **ograničavajuća** da ne dopusti da se u ovu kategoriju uključe neke kategorije koje su srodne, ali nisu isto što i preduzetnici/e (poput neformalno samozaposlenih, vlasnika i menadžera), a istovremeno i dovoljno **fleksibilna**, jer omogućava da iz ove kategorije, zbog prestrogih uslova, ne ispadnu granični slučajevi preduzetnika/ca (oni/e koji/e ne zapošljavaju druge radnike, koji/e nisu osnovali/e već dobili/e ili kupili/e vlasništvo nad preduzećem, kao i oni/e koji/e stvarno preduzetnički vode preduzeće iako nemaju većinsko vlasništvo nad njim).

Kada je u pitanju izbor metodologije na osnovu koje je sačinjena analiza u polaznoj studiji, odlučeno je da se u ostvarivanju postavljenih ciljeva treba poslužiti kombinacijom analiza sprovedenih na postojećim podacima, originalnog anketnog istraživanja i kvalitativnih istraživanja sprovedenih kroz dubinske inter-

vjuje i fokusirane grupne diskusije. Prvi oblik analize ima za cilj da opiše kontekst u kom se odvija preduzetništvo žena, te da na postojećim podacima (pre svega na bazi registrovanih preduzetnika/ca i privrednih društava, ali i na podacima iz ARS, GEM i drugih evidencija) omogući uvide u obim i najvažnije karakteristike preduzetništva žena i to u uporednom okviru – u odnosu na preduzetništvo muškaraca u Srbiji i žena u regionu i EU. Drugi oblik analize ima za cilj da obezbedi produbljene uvide u niz važnih aspekata preduzetništva žena, od uslova vezanih za započinjanje biznisa, preko karakteristika uspešnosti poslovanja, razvojnih trendova i planova, do usklađivanja poslovnog, porodičnog i individualnog života preduzetnica. Jedan od najvažnijih zadataka ove komponente istraživanja jeste da identifikuje ključne prepreke ženskom preduzetništvu, ali i njegove snage i potencijale. Takođe, ovaj drugi oblik ima za cilj da na manjem uzorku proverii i najvažnije faktore gašenja preduzeća na čijem su se čelu nalazile preduzetnice. Kvalitativna istraživanja poslužila su da se još dublje osvetle pojedini problemi i snage preduzetništva žena, sa ciljem da posluže kao istaknuti primeri ili da ukažu na pojedine manje transparentne aspekte preduzetništva žena.

Napokon, pregled metodologija koje se primenjuju u Srbiji i na međunarodnom nivou u praćenju preduzetništva žena i pregled dostupnih izvora podataka ukazali su na velike nedostatke. Naime, standardizovani, široko primenjivani, redovni sistemi praćenja preduzetništva žena nisu uspostavljeni ni u EU ni u Srbiji. Obim i karakteristike preduzetništva žena moguće je u Srbiji pratiti preko tri vrste statistika: GEM istraživanja, domaće statistike rada i zapošljavanja, kao i statistike preduzeća. GEM istraživanja koja su u više navrata sprovedena u Srbiji kao deo međunarodnih praćenja imaju ograničene domete iz više razloga: sprovode se na opštoj populaciji a ne isključivo preduzetničkoj, beleže više subjektivne aspekte nego objektivne pokazatelje performansi preduzeća i nije izvesna njihova redovnost u budućnosti. Statistika rada i zapošljavanja, do-

¹¹ U ovoj FGD učestvovalo je devet preduzetnica iz Beograda, čije firme posluju u oblasti IT, marketinga, dizajna, pravnog, zdravstvenog konsaltinga, elektronske štampe, elektronskog obeležavanja.

stupna kroz Anketu o radnoj snazi nije dovoljno adekvatna zbog toga što prikuplja podatke samo o pojedincima a ne i o preduzećima, što ne razlikuje preduzetnike od ostalih kategorija samozaposlenih, ali i zato što ne nudi niz važnih individualnih pokazatelja preduzetnika/ca. Statistika preduzeća, sa druge strane, manjkava je zbog toga što ne nudi podatke o individualnim karakteristikama preduzetnika/ca, dok pruža uvide u niz karakteristika preduzeća. S obzirom na navedene prepreke u

uspostavljanju jedinstvenog sistema za praćenje preduzetništva žena, čini se da zasad najpogodniju osnovu za praćenje predstavlja jedinstvena baza MSPP koju MERR koristi za praćenje ovog sektora. No, čak i ukoliko zanemarimo da i ovakvoj bazi podataka nedostaje niz važnih pokazatelja o individualnim karakteristikama i stavovima preduzetnika/ca, njen nedostatak krije se i u tome što nije lako razlikovati MSP koja predvode preduzetnice od onih koje predvode preduzetnici.

Imajući u vidu da je kvalitetna iskustvena osnova neophodna za formulisanje adekvatnih politika i mera podrške, kao i za praćenje njihove realizacije, izuzetno je važno preduzeti korake na uspostavljanju odgovarajućeg sistema praćenja preduzetništva, koji bi obuhvatao elemente i statistike preduzeća i statistike rada i zapošljavanja, ali i prevladao njihove nedostatke obuhvatanjem pokazatelja specifičnih za praćenje preduzetništva.

2. DRUŠTVENO-EKONOMSKI KONTEKST OD ZNAČAJA ZA PREDUZETNIŠTVO ŽENA

Poznavanje relevantnih društveno-ekonomskih karakteristika konteksta u kome se uspostavlja, oblikuje i razvija preduzetništvo žena, važno je za puno razumevanje njegovih aktuelnih karakteristika, potencijala i problema, a

onda i za usmeravanje političkih intervencija koje treba da omoguće pogodniji kontekst za razvoj preduzetništva žena. Stoga će u ovom poglavlju sažeto biti prikazani najznačajniji društveno-ekonomski uslovi u koje je smešte-

no preduzetništvo žena, uključujući i relevantan institucionalno-normativni okvir i ključne primenjene politike.

2.1. DRUŠTVENO-EKONOMSKI KONTEKST

Istorijski posmatrano, preduzetništvo u Srbiji ima slabo razvijenu i diskontinuiranu tradiciju. Početne procese razvoja preduzetništva tokom kratke faze kapitalističke industrijalizacije u Srbiji, u prvoj polovini 20. veka, prekinuo je dolazak socijalizma. Tokom perioda socijalizma nije bilo ni tržišta ni privatnog vlasništva, pa ni preduzetništva u pravom smislu, jer osnovni preduslovi za slobodno kombinovanje faktora proizvodnje, premeštanje resursa između ekonomskih sektora, inovacija i preuzimanja rizika nisu bili prisutni u regulisanoj ekonomiji. Doduše, neke grupe samozaposlenih postojale su na marginama ove ekonomije, poput sitnih zanatlija i nekih drugih kategorija samozaposlenih, ali ni oni nisu predstavljali preduzetnike u punom smislu.

Slom socijalizma i početak postsocijalističke transformacije obeleženi su novim teškoćama – blokiranjem reformi koje vode tržišnoj ekonomiji, ratovima vezanim za raspad Jugoslavije, sankcijama međunarodne zajednice. Iako u ovakvim okolnostima nisu stvoreni adekvatni podsticajni uslovi za razvoj preduzetništva, pojedini autori zapažaju da su građani – istisnuti iz sfere formalne zaposlenosti i prinuđeni da obezbede opstanak u nepovoljnim uslovima – usvajali i razvijali veštine preduzetništva u zoni neformalne ekonomije (Bolčić, 2006, 2008).

Posle promene političkog režima 2000. godine dolazi do intenziviranja reformi i restrukturiranja ekonomije, pa i do značajnog porasta preduzetništva. Međutim, i nakon više od decenije transformacije ka tržišnoj ekonomiji, razvoj preduzetništva i dalje je obeležen velikim brojem teškoća i slabosti, a preduzetnici i dalje ne predstavljaju dovoljno snažan društveni sloj koji bi mogao snažnije podsticati društveno-

ekonomski razvoj. Ove tegobe uspostavljanja preduzetničkog sloja i probleme vezane za nastojanja da se „razvija kapitalizam bez kapitalista“ u Srbiji opisane su u stručnoj sociološkoj literaturi (Bolčić, 1994, 2006, Lazić, 2005, 2011).

Uslovi za razvoj preduzetništva bili su još nepovoljniji za žene nego za muškarce. Razlog tome su duboko ukorenjeni patrijarhalni rodni režimi obeleženi izrazitom rodnom neravnopravnošću. Iako su u periodu socijalizma žene ostvarile značajan pomak u emancipaciji, pre svega u oblasti obrazovanja, a u priličnoj meri i uključivanjem na tržište radne snage, u sferi privatnosti bili su očuvani patrijarhalni obrasci rodni uloga i odnosa, prema kojima je veći deo odgovornosti za brigu o porodici i domaćinstvu padao na žene (Milić, 1994; Blagojević, 2002). Nakon sloma socijalizma, u uslovima urušavanja institucija, ekonomske krize, ratova i drastičnog propadanja materijalnog standarda, uočavaju se trendovi retradicionalizacije i repatrijarhalizacije (Blagojević, 2002: 294). Ove trendove odlikuje značajno povlačenje žena iz sfere javnosti, pre svega sa formalnog tržišta radne snage, u sferu privatnosti u kojoj njihovi resursi bivaju stavljeni u funkciju obezbeđivanja opstanka porodice i domaćinstva (Blagojević, 2002: 294). Sa ulaskom u period reformi nakon 2000. godine, ekonomska participacija žena nije značajno poboljšana, što delom treba pripisati i slabom razvoju preduzetništva, a što delimično stvara i nepovoljnu osnovu za razvoj preduzetništva žena.

Na ovom mestu nemoguće je sagledati sve relevantne kontekstualne karakteristike, pa će pažnja biti posvećena onim najvažnijim: karakteristikama ekonomije i ekonomskog rasta, uslovima u sektoru MSP i zaposlenosti, kao i rodnim nejednakostima.

2.1.1. EKONOMSKI USLOVI I PREDUZETNIŠTVO

Ekonomski uslovi u kojima se razvija preduzetništvo u Srbiji tokom poslednjih deset godina obeleženi su sledećim ključnim karakteristikama:

- Ostvarivanjem ekonomskog rasta koji se pretežno zasnivao na domaćoj agregatnoj tražnji i koji ni uz prosečnu stopu rasta BDP od 5,4% godišnje do 2008. godine nije uspeo da dostigne nivo iz perioda pre sloma socijalizma (RZR, 2009: 5). Nakon 2008. godine negativne, a zatim jedva pozitivne stope rasta BDP predstavljaju posledicu ekonomske krize i nemogućnosti da se pokrene održivi i povoljan rast u novom ciklusu i na novim osnovama.
- Ekonomija Srbije ispoljava teškoće u povećanju konkurentnosti. Prema izveštaju Svetuskog ekonomskog foruma za period 2010-2011. godine, Srbija se na osnovu vrednosti indeksa kompetitivnosti nalazila na 96. mestu od 132 rangirane zemlje (World Economic Forum, 2009:15). Ekonomski analitičari ukazuju na to da su najvažniji razlozi niske konkurentnosti Srbije nedovoljna efikasnost tržišnih institucija, nerazvijena infrastruktura, makroekonomska i politička nestabilnost, nedostatak radne etike, prepreke u dostupnosti kapitala i korupcija (Jakopin, E., 2008, nav. prema EC, 2008).
- Stanje na tržištu radne snage je kontinuirano nepovoljno i odlikuje se izrazito niskim stopama zaposlenosti i visokim stopama nezaposlenosti. Stope zaposlenosti stanovništva starog 15 i više godina opale su sa 50,1% u 2000. godini na 36,2% u 2011. godini, dok su stope nezaposlenosti porasle sa 12,1% na 22,2% (RZS, ARS 2010, 2011).

- Sektor malih, srednjih preduzeća i preduzetništva je od izuzetnog značaja za ostvarivanje ekonomskog rasta i zapošljavanje, jer su upravo preduzeća iz ovog sektora činila 99,4% svih preduzeća u zemlji u 2009. godini i učestvovala u ukupnom prometu privrede sa 67,8%, u bruto dodatoj vrednosti privrede sa 57,4, u ukupnom izvozu sa 50,5%, a zapošljavala su preko 2/3 zaposlenih u Srbiji (Vlada RS, 2011). Međutim, mala i srednja preduzeća nisu produktivna kao velika, a svetska ekonomska kriza posebno je pogodila ovaj sektor, pa su se MSP suočila s padom tražnje, otežanom naplatom potraživanja, smanjenim investicijama, prezaduženosti, smanjenom kreditnom sposobnošću i smanjenom likvidnošću, što je rezultiralo njihovim slabijim položajem na tržištu (više u Prilogu 4).
- U nepovoljnim uslovima svetske ekonomske krize smanjio se broj lica koja su preduzela korake da osnuju sopstveni biznis (sa 3,6% na 2,8% punoletnih lica), kao i broj preduzetnika/ca u povelju (sa 4% na 2,2% u punoletnoj populaciji) (GEM baza podataka). Usporedni podaci za zemlje u regionu pokazuju da Srbija dosta nepovoljno stoji prema stopi preduzetničke aktivnosti u povelju (više u Prilogu 4).
- Srbiju odlikuje prilično nepovoljna poslovna klima. Na primer, u poređenju sa

zemljama Višegradske četvorke (Češka, Slovačka, Mađarska i Poljska), Srbija ima znatno nepovoljniju poslovnu klimu zbog korupcije, regulacija, nepovoljnih propisa, administrativnih barijera i sl. (Kočišova, Tartalova, 2010).

- Ekonomiju Srbije, odnosno njena preduzeća, odlikuje slaba inovativnost. Istraživanje o inovativnosti MSP u Srbiji, koje je sprovedeno za međunarodno praćenje inovativnosti (European Innovation Scoreboard 2009) pokazalo je da Srbija beleži najniže vrednosti na indeksu inovativnosti, zajedno sa Turskom (EC, 2009: 72).

2.1.2. RODNE NEJEDNAKOSTI

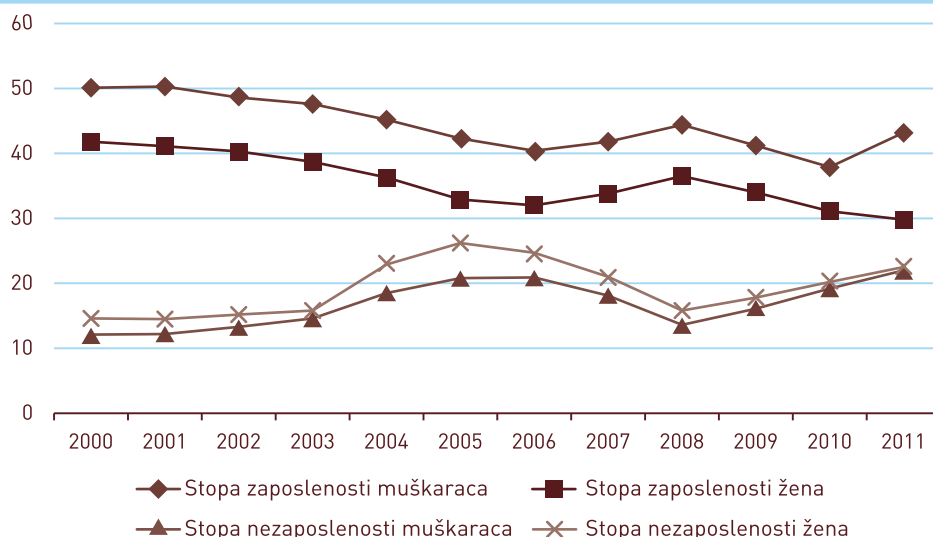
Rodne nejednakosti su u Srbiji značajno izražene u brojnim aspektima. Ona se ispoljava u vidu nedovoljne političke participacije žena, ekonomskih nejednakosti, neravnopravnu podelu obaveza u porodici, neravnotežnih odnosa moći u sferi privatnosti i sl. Rodne nejednakosti stvaraju nepovoljne predušlove i nepodsticajan kontekst za preduzetništvo žena. Bez mogućnosti da se uđe u širu analizu rodni nejednakosti, potrebno je ukazati na nekoliko najvažnijih aspekata koji su od neposrednijeg značaja za preduzetništvo žena:

- položaj žena na tržištu radne snage je nepovoljniji od položaja muškaraca;
- imovinski rodni jaz stvara nepovoljnu ekonomsku osnovu žena za započinjanje sopstvenog posla;
- nejednaki odnosi moći u sferi privatnosti nameću ženama većinu obaveza vezanih za brigu o domaćinstvu i porodici, ostavljajući manje prostora za posvećivanje karijeri uopšte a posebno preduzetničkoj;
- još uvek rasprostranjene patrijarhalne vrednosti, koje su često internalizovane i od samih žena, stvaraju manjak samopouzdanja i spremnosti da se otisnu u poduhvate koji podrazumevaju izvesne rizike.

RODNI JAZ NA TRŽIŠTU RADNE SNAGE

Tokom prve decenije ovog veka pogoršava se položaj i žena i muškaraca na tržištu radne snage – njihove stope aktivnosti i zaposlenosti opadaju, a stope nezaposlenosti i neaktivnosti rastu. Međutim, položaj žena je kontinuirano nepovoljniji u odnosu na položaj muškaraca o čemu svedoče stope zaposlenosti i nezaposlenosti prikazane u narednom grafikonu. Doduše, tokom 2007. i 2008. godine, kada je došlo do privremenog blagog poboljšanja, za-beležen je diskontinuitet u nepovoljnim kretanjima, ali to poboljšanje je poništeno efektima ekonomske krize.

STOPE ZAPOSLENOSTI I NEZAPOSLENOSTI STANOVNIŠTVA STARIJEG OD 15 GODINA 2000-2011, PREMA POLU



Prema longitudinalnim podacima ARS, u aprilu 2011. godine bilo je zaposleno oko 360.000 žena manje nego u 2000. godini (RZS, 2011a, 2011b). Prema podacima ARS

iz aprila 2011. godine, broj zaposlenih žena opao je za samo šest meseci (od oktobra prethodne godine) za dodatnih 50.000 i iznosio je 974.977 (Ibid.). Osnovni indikatori položaja

na tržištu radne snage iz aprila 2011. godine ukazuju na značajno nepovoljniji položaj žena na tržištu radne snage u poređenju sa muškarcima.

OSNOVNI INDIKATORI TRŽIŠTA RADNE SNAGE ZA STANOVNIŠTVO U RADNOM DOBU (15-64), PREMA POLU, APRIL 2011.

INDIKATORI TRŽIŠTA RADNE SNAGE	ŽENE	MUŠKARCI
Stopa aktivnosti ¹²	50,4	67,5
Stopa zaposlenosti ¹³	38,8	52,2
Stopa nezaposlenosti ¹⁴	23,1	22,7
Stopa neaktivnosti ¹⁵	49,6	32,5

Izvor: RZS, 2011b.

Kada se stanje u Srbiji upoređi sa onim u Evropskoj uniji, uočava se da je u Srbiji stanje generalno nepovoljnije, a rodne nejednakosti izraženije u odnosu na prosek EU¹⁶ (više u Babović, 2010).

INDIKATORI TRŽIŠTA RADNE SNAGE ZA STANOVNIŠTVO U RADNOM DOBU (15-64) PREMA POLU, UPOREDNI PODACI ZA EU I SRBIJU, 2010.

INDIKATORI TRŽIŠTA RADNE SNAGE	EU			SRBIJA		
	Ukupno	Muškarci	Žene	Ukupno	Muškarci	Žene
Stope aktivnosti	71,8	78,1	65,5	59,0	67,3	50,8
Stope zaposlenosti	64,6	70,4	58,9	47,2	54,4	40,1
Stope nezaposlenosti	10,0	9,8	10,1	20,0	19,2	21,0

Izvor: za EU – Eurostat, za Srbiju – RZS, ARS 2010.

Rodni jaz je izražen i u pogledu samozapošljavanja. Naime, žene čine manjinu u kategoriji samozaposlenih, a u ukupnoj zaposlenosti žena samozaposlenost beleži manji udeo nego

u ukupnoj zaposlenosti muškaraca. U drugoj polovini prve decenije 21. veka zabeleženi su pozitivni, mada blagi trendovi porasta samozaposlenosti žena,¹⁷ ali se nakon izbivanja

ekonomske krize, u Srbiji učešće samozaposlenih smanjuje i među zaposlenim muškarcima i među zaposlenim ženama.

12 Stopa aktivnosti predstavlja proporciju aktivnog stanovništva (koje obuhvata sve zaposleno i nezaposleno stanovništvo) u odnosu na stanovništvo u radnom dobu (15-64 godine).

13 Stopa zaposlenosti predstavlja proporciju zaposlenog stanovništva u odnosu na stanovništvo u radnom dobu (15-64 godine).

14 Stopa nezaposlenosti predstavlja proporciju nezaposlenog stanovništva (koje u referentnom periodu nije obavljalo nikakav posao kojim je sticalo sredstva za život u novcu ili naturi a koje je aktivno tražilo zaposlenje u toku prethodnog meseca i moglo

bi da stupi na posao u roku od dve nedelje ukoliko se za to ukaže prilika) u odnosu na aktivno stanovništvo.

15 Stopa neaktivnosti predstavlja proporciju neaktivnog stanovništva (koje nije zaposleno niti traži zaposlenje, a u koje spadaju kategorije poput penzionera, studenata i učenika, drugih izdržavanih lica i lica koja nisu sposobna za rad) u odnosu na stanovništvo u radnom dobu (15-64 godine).

16 Detaljnija komparativna analiza rodni nejednakosti na tržištu radne snage u EU i Srbiji može se naći u Babović, M., 2010.

17 U kategoriji samozaposlenih sa zaposlenim licima učešće žena se povećalo sa 23,8% u 2005. godini na 28,4% u 2009. godini, dok se učešće žena u kategoriji samozaposlenih koji ne zapošljavaju druge radnike povećalo sa 23,9% u 2005. na 26,8% (Vlada RS, 2010). U istoj godini, u EU27 učešće žena među samozaposlenima koji zapošljavaju druga lica iznosilo je 24,4%, dok je učešće žena u kategoriji samozaposlenih bez zaposlenih iznosilo 33,2% (Eurostat).

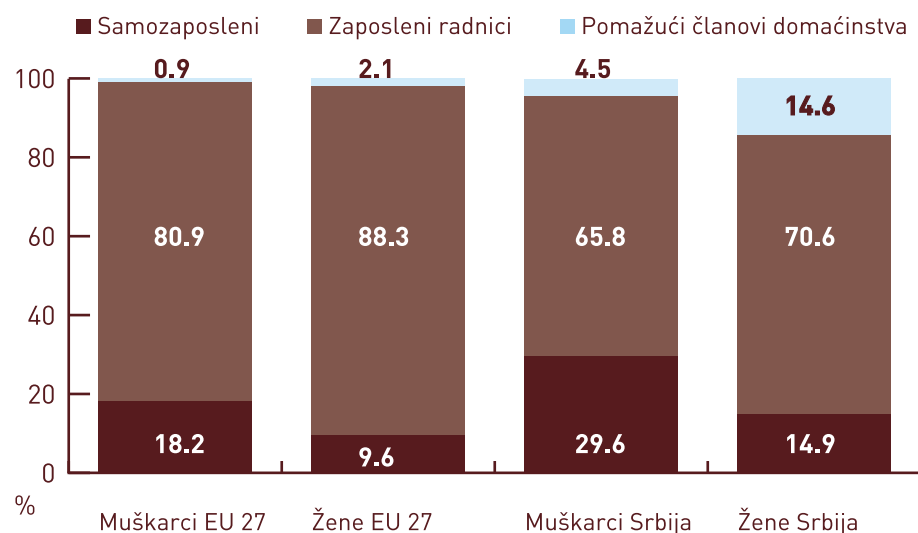
UČEŠĆE SAMOZAPOSLENIH U UKUPNOM BROJU ZAPOSLENIH, PO POLU, SRBIJA

GODINA	UČEŠĆE SAMOZAPOSLENIH U UKUPNOJ ZAPOSLENOSTI	
	Muškarci	Žene
2008	31,1	16,5
2011	28,0	13,6

Izvor, RZS, 2009, 2011b.

Uporedni podaci pokazuju da se prema učešću samozaposlenih među zaposlenima Srbija nalazi iznad proseka za EU27.

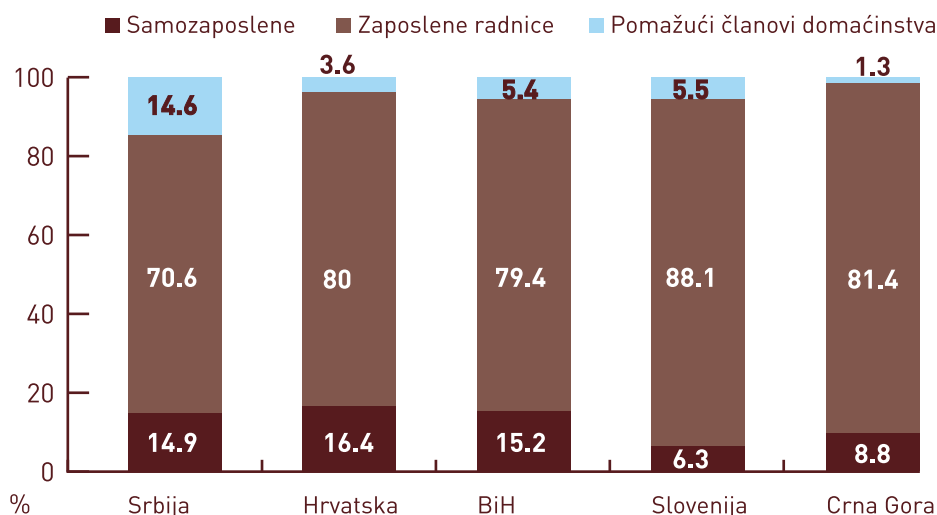
ZAPOSLENO STANOVNIŠTVO U RADNOM DOBU (15-64) PREMA PROFESIONALNOM STATUSU, 2009.



Izvor: za EU, Eurostat, za Srbiju RZS

U poređenju sa zemljama u regionu, Srbija se nalazi u sredini, između Hrvatske i BiH sa jedne strane i Crne Gore i Slovenije sa druge strane.

STRUKTURA ZAPOSLENIH ŽENA U RADNOM DOBU (15-64) PREMA PROFESIONALNOM STATUSU, 2009.



Izvor: nacionalni podaci iz anketa o radnoj snazi Srbije, Hrvatske, BiH, Crne Gore, a za Sloveniju Eurostat.

RODNI IMOVINSKI JAZ I PRISTUP VAŽNIM RESURSIMA

Žene su znatno ređe nego muškarci vlasnice imovine koja predstavlja značajan ekonomski kapital ili neposredne faktore proizvodnje, poput zemljišta (koje je od posebnog značaja za poljoprivrednu proizvodnju), sredstava za proizvodnju, stanova, poslovnog prostora. Istraživanje o životnim uslovima žena u Centralnoj Srbiji pokazalo je da je u domaćinstvima koja poseduju zemljište samo u 18% slučajeva bar deo tog zemljišta upisan na žene, među domaćinstvima koja žive u sopstvenom stambenom prostoru tek u 15% slučajeva vlasnici tih stanova su žene, a među domaćinstvima koja poseduju neki poslovni prostor tek u 19% slučajeva taj objekat je u vlasništvu žene (Babović, Ginić, Vuković, 2010). Među ženama koje su vlasnice poslovnog prostora manje od polovine (45,5%) su preduzetnice ili samozaposlene, što znači i da koriste ovaj resurs. Na kraju, među domaćinstvima koja poseduju automobil tek u 13% slučajeva taj automobil je u vlasništvu ispitanice (Ibid.).

Pored toga, rodne razlike se javljaju i u pristupu finansijskim institucijama. U Srbiji 2009. godine tek nešto više polovine stanovništva je posedovalo račun u banci (55,6%), a među njima je bilo 54% muškaraca i 46% žena. Ili, posmatrano drugačije, među punoletnim ženama račun u banci je posedovalo 52% žena dok je među punoletnim muškarcima račun imalo 59% (UNDP, Istraživanje o socijalnoj isključenosti). Zahtev za kredit (bilo koje vrste) podnelo je 24% žena i 29% muškaraca, a kredit je dobilo 94% žena i 92% muškaraca. Broj osoba čiji je zahtev za kredit odbijen je mali, pa podatke treba uzeti u obzir sa oprezom, ali oni ukazuju da se razlozi odbijanja zahteva za kredit razlikuju između žena i muškaraca. Kod žena su nedovoljne garancije i odsustvo kreditne istorije ili nepovoljna kreditna istorija češći razlozi odbijanja nego kod muškaraca, dok su kod muškaraca češće nego kod žena zastupljeni razlozi poput neodgovarajućeg biznis plana, neadekvatne dokumentacije i drugi razlozi.

RODNI JAZ U BRIZI O DOMAĆINSTVU I PORODICI

Napokon, potrebno je ukazati i na značajan segment rodni nejednakosti u sferi privatnog i porodičnog života. Istraživanja pokazuju da su poslovi održavanja domaćinstva i brige o porodici nesrazmerno prepušteni ženama, što u značajnoj meri troši njihovo vreme i druge resurse.

RASPODELA KUĆNIH POSLOVA U SRBIJI, 2007.

VRSTA KUĆNOG POSLA	OBAVLJAJU ŽENE	OBAVLJAJU MUŠKARCI	OBAVLJAJU ZAJEDNO
Kuvanje	85,4	9,0	5,6
Pranje	82,8	8,5	8,7
Čišćenje	79,0	8,8	12,2
Peglanje	84,6	8,5	6,9
Nega male dece	75,0	9,2	15,7
Briga o školskim obavezama dece	74,4	15,3	10,3

Izvor: Babović, 2010.

Nejednakosti u sferi privatnosti ispoljavaju se i kroz neke psihološke mehanizme koje nije lako spoznati kvantitativnim istraživanjima. Tako su fokusirane grupne diskusije sprovedene u okviru istraživanja o položaju žena na tržištu radne snage pokazale da žene često ističu kako im nedostaje „hrabrosti, samopouzdanja, smelosti“ da se upuste u samostalni posao, pogotovo u manjim mestima u kojima je pritisak tradicionalnih normi veći i neposredniji (Babović, 2007).

Opisani uslovi ukazuju na prilično nepovoljan kontekst u kome se odvija preduzetništvo žena. Na nivou opštih podataka, o odnosu navedenih aspekata okruženja i preduzetništva žena može se više indirektno suditi, dok će zadatak istraživanja biti da neposrednije ustanovi koje od navedenih determinanti predstavljaju značajnije prepreke i sputavajuće faktore za razvoj preduzetništva žena.

Postoji izražen rodni jaz u nivou samozaposlenosti u Srbiji. Uporedni podaci pokazuju da nivo samozaposlenosti žena u poređenju sa zemljama EU i regiona nije ni značajno niži ni značajno viši. Međutim, podaci o nivou samozaposlenosti ne ukazuju dovoljno na to da li se iza takvih nivoa samozaposlenosti kriju relativno razvijene preduzetničke aspiracije žena i izraženije sklonosti da započnu samostalne poslovne poduhvate ili se radi o samozaposlenosti koja je više svojstvena problematičnim tržištima radne snage i ekonomijama preživljavanja.

2.2. INSTITUCIONALNI I NORMATIVNI OKVIR OD ZNAČAJA ZA PREDUZETNIŠTVO

U ovom poglavlju pažnja će biti usmerena samo na najvažnije aspekte normativno-institucionalnog okvira koje je potrebno imati u vidu kada se analizira preduzetništvo žena. Pažnja će biti usredsređena na ključne zakone, institucije, strategije i politike usmerene na preduzetništvo.

2.2.1. ZAKONSKI OKVIR

Prvi sistemski preduslovi za razvoj preduzetništva u Srbiji postavljeni su još u početnoj fazi postsocijalističke transformacije na prelazu iz 80-ih u 90-te godine prošlog veka, donošenjem Zakona o preduzećima (Sl. list SFRJ, br. 77/88, 40/89, 46/90 i 61/91), koji je otvorio mogućnost za osnivanje privatnih preduzeća. Danas je osnivanje i delovanje privatnih preduzeća i preduzetnika definisano Zakonom o privrednim društvima (Sl. glasnik RS

125/2004) i Zakonom o privatnim preduzetnicima (Sl. glasnik SRS 54/89, 9/90, Sl. glasnik RS 19/91, 46/91, 31/93, 39/93, 53/93, 67/93, 48/94, 53/95, 35/2002, 101/2005). Zakonski okvir pravi razliku između privatnih preduzetnika i privrednih društava, pri čemu se prema odredbama zakona o privrednim društvima mogu osnovati sledeći tipovi privrednih društava: ortačko, komanditno društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću i akcionarsko društvo (čl. 3 Zakona o privrednim društvima), dok privatni preduzetnici mogu osnovati radnje (pod kojima se podrazumevaju vrlo različite forme poput kancelarije, biroa, radionice, servisa, agencije, studija, pansiona, apoteke, ordinacije i sl.) (čl. 3 Zakona o privatnim preduzetnicima). Prava i obaveze osnivača/čica prema zakonskim odredbama uglavnom se izvode iz vlasničkog udela, a u skladu s pravilima definisanim za specifičnu pravnu formu preduzeća.

Sam proces registracije definisan je Zakonom o registraciji privrednih subjekata (Sl. glasnik RS 55/2004, 61/2005), a za poslove registracije zadužena je Agencija za privredne registre čije je osnivanje i delovanje regulisano Zakonom o Agenciji za privredne registre (Sl. glasnik RS 55/2004; 111/2009).

Poslovanje preduzeća i preduzetnika dalje je regulisano velikim brojem zakona i propisa koji, pored opštih, obuhvataju one specifične, vezane za određene delatnosti, lokalne zajednice i sl. Osim zakona i propisa koji definišu obavljanje specifičnih delatnosti, od posebnog značaja su dve vrste zakona i propisa koje regulišu opšte obaveze preduzeća i preduzetnika u pogledu plaćanja poreza i finansijskih obaveza i u pogledu zapošljavanja.

Danas je osnivanje i delovanje privatnih preduzeća i preduzetnika definisano Zakonom o privrednim društvima i Zakonom o privatnim preduzetnicima, a poslovanje preduzeća i preduzetnika dalje je regulisano velikim brojem zakona i propisa.

- Zakon o privatnim preduzetnicima
- Zakon o registraciji privrednih subjekata
- Zakon o radu
- Zakon o bezbednosti i zaštiti zdravlja na radu
- Zakon o sprečavanju zlostavljanja na radu
- Zakon o zabrani diskriminacije
- Zakon o ravnopravnosti polova
- Posebni zakoni koji regulišu opšte obaveze preduzeća i preduzetnika u pogledu plaćanja poreza i finansijskih obaveza i u pogledu zapošljavanja.

Postojanje velikog broja zakona koji definišu različite aspekte finansijskih i poreskih obaveza nameće velike zahteve pred preduzetnike i preduzetnice da budu dobro informisani i u toku sa svim relevantnim propisima. Unajmljivanje ili zapošljavanje knjigovođa je

jedno od rešenja kojem se pribegava u nastojanjima da se regulišu finansijske obaveze, ali ovaj trošak može predstavljati veliko opterećenje za mlade preduzetničke poduhvate ili za osobe koje se odlučuju na osnivanje sopstvenog posla.

U području rada i radnih odnosa važni su Zakon o radu (Sl. glasnik RS 24/05, 61/05, 54/09), koji reguliše zapošljavanje, uslove rada i prestanka radnog odnosa, Zakon o bezbednosti i zaštiti zdravlja na radu (Sl. glasnik RS, 101/2005), koji reguliše uslove bezbednosti na

radnom mestu koje poslodavci moraju ispuniti. Tu je odnedavno i *Zakon o sprečavanju zlostavljanja na radu* (Sl. glasnik 36/2010), koji stvara zakonsku osnovu za sprečavanje zlostavljanja na radu i za unapređenje radnih odnosa.

Navedeni zakoni su rodno neutralni, a zaštiti od njihove rodno diskriminativne primene treba da obezbede *Zakon o zabrani diskriminacije* (Sl. glasnik 22/2009) i *Zakon o ravnopravnosti polova* (Sl. glasnik RS, 104/2009). *Zakon o zabrani diskriminacije* definiše diskriminaciju kao svako „neopravdano pravljenje razlike ili nepravedno postupanje“ po različitim osnovama (čl. 1). Među njima, ovaj zakon prepoznaje pol i rod kao dve zasebne kategorije, i diskriminaciju po ovom osnovu karakteriše kao tešku, tj. kao postupak protivan načelu ravnopravnosti polova (čl. 13). *Zakon o ravnopravnosti polova*, takođe zabranjuje diskriminaciju prema polu (koju definiše kao svako neopravdano ili nepravedno pravljenje razlike po polu), ali istovremeno predviđa i podsticajne mere za ostvarivanje politike jednakih mogućnosti. U zakonu se prepoznaju ključne oblasti u kojima je predviđeno da se preduzimaju posebne mere radi povećanja ravnopravnosti: zapošljavanje, socijalna i zdravstvena zaštita, porodični odnosi, obrazovanje, politički i javni život, kultura i sport.

Izloženi pregled ključnih zakona predstavlja tek površinu složenih zakonskih regulacija. Stoga se može pretpostaviti da je praćenje propisa (posebno u uslovima čestih promena i dopuna) veliko opterećenje za preduzetnike i preduzetnice koji moraju biti snažno usmereni na opstanak i razvoj poslovnog poduhvata u uslovima ekonomskih teškoća i drugih nepovoljnih okolnosti u svom okruženju.

Slabosti zakonskog okvira od značaja za preduzetništvo žena su mnoštvo i složenost propisa i odsustvo integrisane rodne perspektive.

2.2.2. INSTITUCIONALNI OKVIR

Briga o preduzetništvu podeljena je između različitih institucija. Najvažnija je svakako Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja (MERR), koje je nadležno za obavljanje poslova državne uprave u oblasti regulisanja ekonomije i ekonomskog razvoja, regionalnog razvoja, unapređenja ekonomskih odnosa sa inostranstvom, razvoja turizma i zapošljavanja. Ministarstvo definiše najvažnije politike ekonomskog razvoja, koje oblikuju kontekst u kom se odvija i razvija preduzetništvo, ali formuliše i sprovodi i posebne mere podrške koje imaju za cilj da neposredno podstiču razvoj preduzetništva. Različite aktivnosti, politike i programi Ministarstva od značaja za preduzetništvo sadržani su u različitim sektorima, strateškim dokumentima i programima, kao što su sektor malih i srednjih preduzeća, sektor upravljanja industrijom, zapošljavanja i sl.

Pored MERR, za uslove pod kojima se odvija i razvija preduzetništvo, a posebno preduzetništvo žena, značajno je i Ministarstvo rada i socijalne politike (MRSP). Ovo Ministarstvo obavlja poslove državne uprave u oblasti regulacije vezane za radne uslove i odnose, ali i u oblasti socijalne zaštite (u ovom slučaju, pre svega one koja proističe iz rada). Od posebnog značaja za unapređenje preduzetništva žena je Uprava za rodnu ravnopravnost MRSP, koja nadzire stanje u pogledu rodne ravnopravnosti i preduzima obuhvatne aktivnosti na unapređivanju rodne ravnopravnosti i osnaživanju žena.

Ministarstvo finansija je još jedna državna institucija od značaja za preduzetništvo, s obzirom na to da svojim politikama i merama kreira uslove pod kojima se ostvaruje finansijsko poslovanje i izvršavanje finansijskih obaveza preduzetnika i koje vrši nadzor nad obavljanjem ovih poslova.

Agencija za privredne registre, osnovana 2004. godine, predstavlja ključnu instituciju koja je nadležna za registraciju privrednih subjekata kod osnivanja i pojedinih ključnih promena. U cilju pojednostavljivanja procedura registracije preduzeća i preduzetnika, MERR je u saradnji sa Privrednom komorom Srbije i Republičkom agencijom za razvoj MSPP pripremio Akcioni plan za otklanjanje

i smanjenje administrativnih prepreka poslovanju malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u Republici Srbiji u 2009. godini. Sprovođenjem aktivnosti iz ovog plana, procedure registracije kod Agencije za privredne registre su pojednostavljene u 2009. godini uvođenjem „jednošalterskog“ sistema registracije privrednih subjekata („one stop shop“), koji podrazumeva dobijanje matičnog broja i PIB na jednom mestu u APR. Zahvaljujući saradnji APR i Republičkog zavoda za zdravstveno osiguranje, Republičkog fonda za penzijsko invalidsko osiguranje i Nacionalne službe za zapošljavanje biće pojednostavljene i procedure za prijavu i odjavu radnika, uspostavljanjem, primenom i predajom jedinstvenog obrasca na jednom šalteru.

Čitav niz inspekcijских službi različitih ministarstava nadležan je za praćenje zakonitosti preduzetničkih aktivnosti:

- Inspekcija rada MRSP nadzire bezbednost i zdravlje na radu, da li se rad odvija u uslovima adekvatnih formalnih ugovora, da li se poštuje ostvarivanje zakonom predviđenih prava na radu (prekovremeni rad, isplata zarada, diskriminacija i sl.);
- Tržišna inspekcija Ministarstva poljoprivrede, trgovine, šumarstva i vodoprivrede obavlja poslove nadzora nad primenom zakona i drugih propisa kojima se uređuju: uslovi za obavljanje prometa robe i vršenje usluga koje obavljaju pravna i fizička lica i preduzetnici, cene robe i usluga, kvalitet industrijsko-neprehrambenih proizvoda u proizvodnji i prometu, kvalitet usluga, utvrđivanje uslova za obavljanje privrednih delatnosti, sprečavanje nelojalne konkurencije itd.;
- Poljoprivredna inspekcija Ministarstva poljoprivrede, trgovine, šumarstva i vodoprivrede obavlja poslove nadzora proizvodnje i prometa poljoprivrednih proizvoda;
- Sanitarna inspekcija Ministarstva zdravlja vrši sanitarni i zdravstveni nadzor postupanja preduzeća, ustanova i drugih pravnih i fizičkih lica, daje mišljenja o planskim dokumentima, daje mišljenja o sanitarnim uslovima u postupku izdavanja akta o urbanističko-tehničkim uslovima u postupcima izgradnje objekata pod sanitarnim nadzorom, itd.
- Poreska inspekcija Ministarstva finansija vrši kontrolu ispunjavanja poreskih oba-

veza, utvrđuje povrede zakona i prosleđuje slučajeve povrede zakona poreskoj policiji.

- Inspekcija za zaštitu životne sredine Ministarstva životne sredine, rudarstva i prostornog planiranja nadzire zaštitu životne sredine od zagađivanja; zaštitu i korišćenje prirodnih dobara, resursa i ribarstva; postupanje u slučaju udesa; vrši inspeksijski nadzor nad primenom odredaba Zakona o planiranju i izgradnji iz oblasti prostornog planiranja, urbanizma i građevine; vrši kontrolu donetih prostornih planova, urbanističkih planova, urbanističkih projekata i sl.
- Komunalna inspekcija je u nadležnosti lokalnih samouprava, a njen delokrug takođe je definisan odlukama lokalnih samouprava.

Dok inspekcije predstavljaju službe institucija koje sprovode aktivnosti nadzora i brinu o sprovođenju zakona, odnosno brinu da se preduzetničke aktivnosti ostvaruju u skladu s različitim zakonima, posebni skup institucija ima ulogu da ostvaruje usluge i programe podrške preduzetništvu i preduzetnicima/cama:

- Fond za razvoj Republike Srbije obezbeđuje kreditnu podršku i finansijske instrumente za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Tako, između ostalog, Fond obezbeđuje kredite za početnike/ce u biznisu bez hipoteke i „start-up“ kredite za preduzetnike/ce i pravna lica, zatim različite vrste kredita za preduzetnike/ce i privredna društva, kredite za podsticanje proizvodnje i zapošljavanja u posebno devastiranim područjima, kredite za razvoj preduzeća i preduzetništva u nerazvijenim opštinama i dr.
- Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (AOFI) finansira izvozna preduzeća koja ispunjavaju određene uslove.
- MERR sprovodi programe podrške razvoju klastera, programe podsticanja preduzeća na inovativnost, programe za ublažavanje posledica ekonomske krize.
- Nacionalna agencija za regionalni razvoj sprovodi program podrške razvoju konkurentnosti MSP, programe obuke potencijalnih preduzetnika/ca, odnosno potencijalnih korisnika/ca „start-up“ kredita Fonda za razvoj RS; pruža usluge mentoringa MSP i razvija Evropsku mrežu MSP. Pored Nacionalne agencije, u Srbiji postoji još 17 regionalnih agencija za razvoj koje ostvaruju

različite programe podrške preduzetništvu i razvoju MSP.

- Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA) pruža podršku domaćim preduzećima koja doprinose povećanju izvoza.
- Nacionalna služba za zapošljavanje (NSZ) sprovodi programe obuke za preduzetništvo, subvencionise samozapošljavanje, pruža usluge mentoringa i daje subvencije za otvaranje novih radnih mesta.

Na kraju, potrebno je pomenuti i Privrednu komoru Srbije, kao i regionalne/lokalne privredne komore, koje predstavljaju mrežu institucija za podršku privredi i preduzetnicima. Uloga komora je da zastupaju interese svojih članova, kao i da pružaju različite vrste podrške: informisanje, konsultantske usluge, promocije, zagovaranje zakonskih promena i sl. Pored ovih ključnih institucija za podršku preduzetništvu na centralnom nivou, postoji i veliki broj organizacija i lokalnih institucija koje pružaju usluge podrške, poput udruženja poslodavaca, privrednih komora, privatnih pružalaca usluga obrazovanja za preduzetništvo (Poput Biznis start up centra iz Kragujevca) i sl.

Na osnovu uvida u institucionalni okvir od značaja za preduzetništvo moglo bi se zaključiti da su institucionalnim okvirom pokriveni najvažniji aspekti delovanja preduzetnika/ca i preduzeća, odnosno da je, bar formalno, sektor ureden zakonima i propisima čije se poštovanje nadzire, a da se istovremeno obezbeđuje i institucionalna podrška za razvoj preduzetništva uopšte, a posebno onih formi koje imaju za cilj da doprinesu ravnomernijem regionalnom razvoju i većoj konkurentnosti privrede Srbije na međunarodnim tržištima. Međutim, u Strategiji razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period 2008 -2013. godine (Sl. glasnik 55/05, 71/05, 101/07, 65/08) ocenjeno je da iako je Srbija ostvarila značajan napredak u razvijanju funkcionalnog okvira za pružanje podrške MSP, realizacija podrške nije koherentna ni dovoljno integrisana i ne finansira se adekvatno iz budžetskih sredstava. Osim toga, sa stanovišta analize preduzetništva žena, može se uočiti da se u institucionalnom aspektu ne mogu prepoznati službe koje bi bile posebno nadležne i programi koji bi bili posebno usmereni na preduzetništvo žena.

Na osnovu uvida u institucionalni okvir od značaja za preduzetništvo moglo bi se zaključiti da su njim pokriveni najvažniji aspekti delovanja preduzetnika/ca i preduzeća. Međutim, ocenjeno je da iako je Srbija ostvarila značajan napredak u razvijanju funkcionalnog okvira za pružanje podrške MSP, realizacija podrške nije koherentna, dovoljno integrisana i ne finansira se adekvatno iz budžetskih sredstava. Osim toga, sa stanovišta analize preduzetništva žena, može se uočiti da se u institucionalnom aspektu ne mogu prepoznati službe koje bi bile posebno nadležne i programi koji bi bili posebno usmereni na preduzetništvo žena.

U cilju efikasnijeg sprovođenja regulatorne reforme u Srbiji, formirana je Kancelarija za regulatornu reformu i analiza efekata propisa, kao stalno stručno telo. Zadatak ove Kancelarije je, pored ostalog, ažuriranje baze registrovanih propisa i analiza efekata novih ili izmenjenih propisa na MSP, pokretanje inicijativa za izmenu pojedinih propisa i sl. Strategija i politika za razvoj industrije Srbije predlaže da se u ovaj proces uključi i „MSP test“, što znači da prilikom kreiranja svih novih propisa treba uzeti u obzir potrebe MSP, kao i efekte koje bi ti propisi imali na poslovanje ovih preduzeća.

2.2.3. STRATEŠKI OKVIR

U Srbiji ne postoji strategija koja se neposredno i isključivo odnosi na razvoj preduzetništva žena. Različiti aspekti podsticanja i razvoja preduzetništva žena sadržani su u strategijama usmerenim na razvoj preduzetništva uopšte, unapređenje zapošljavanja, kao i unapređenje rodne ravnopravnosti i ekonomskog osnaživanja žena.

Za razvoj preduzetništva žena od najvećeg neposrednog značaja je Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine (Sl. glasnik 55/05, 71/05, 101/07, 65/08). Ova strategija se suštinski oslanja na okvir i preporuke definisane u Evropskoj uniji u nizu dokumenata, poput Akta o malim preduzećima za Evropu (A Small Business Act for Europe, 2008), Dokumenta Evropske komisije pod nazivom „Preliminarni izveštaj – preduzetništvo u Evropi“ (Green Paper – Entrepreneurship in Europe), Evropske povelje o malim preduzećima (European Charter for Small Enterprises) i Evropske agende za akcioni plan za preduzetništvo (European Agenda for Entrepreneurship Action Plan). Jedan od ključnih principa koje predviđa Akt o malim preduzećima za Evropu ističe opredeljenje da se preduzetništvo podstiče među ženama, kao i da se pojednostave procedure i obezbede povoljniji uslovi za razvoj preduzetništva među ženama.

Iako Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća prepoznaje značaj preduzetništva žena i njegovo podsticanje i razvoj uključuje u prioritete oblasti i

ciljeve, do sada to opredeljenje nije iskazano i posebnim akcionim planom za preduzetništvo žena. Pored toga, ova strategija ostaje suštinski opšta, bez dosledno razvijene rodne perspektive u razvoju sektora MSP. Strategija definiše pet ključnih ciljeva koji obuhvataju posebne ciljeve i mere za njihovo ostvarivanje:

1. Promocija i podrška osnivanju novih preduzeća treba da bude ostvarena kroz povećanje potencijala za osnivanje novih preduzeća i razvoj preduzetništva, unapređenje podrške razvoju novih preduzeća i unapređenje poslovnog okruženja za nova preduzeća.
2. Obezbeđivanje ljudskih resursa za konkurentan MSP sektor treba da bude ostvareno putem obezbeđivanja kvalitetnijeg preduzetničkog obrazovanja, uspostavljanja efikasnijeg sistema poslovnih usluga za podršku MSP, unapređivanja menadžerskih veština i povećanja stručnosti i kvalifikovanosti radne snage za MSP sektor, koja treba da unapredi produktivnost.
3. Finansiranje i opozreživanje MSP treba da bude optimizovano unapređenjem znanja iz oblasti finansija, unapređenjem partnerstva između bankarskog sektora i MSP, uspostavljanjem efikasnije poreske administracije i sl.
4. Razvoj konkurentskih prednosti MSP na izvoznim tržištima treba da bude ostvaren razvojem kulture investiranja MSP u inovacije, uspostavljanjem standarda i kontrolom kvaliteta, osnivanjem i razvojem klastera i poslovnim povezivanjem, podrškom izvoznorijentisanih MSP.
5. Treba da bude uspostavljeno povoljnije pravno, institucionalno i poslovno okruženje za MSP u Srbiji, i to unapređenjem zakonskog okvira i poslovnog okruženja koji podstiču preduzetništvo, obezbeđivanjem efikasnih javnih usluga za MSP, razvojem regionalnih infrastrukture za podršku MSP, efikasnim zastupanjem interesa MSP kroz dijalog javnog i privatnog sektora i adekvatnih procedura javne nabavke.

Uvid u druge ključne strategije ostavlja neizbežan utisak da je preduzetništvo žena više prepoznato kao sredstvo za ostvarivanje rodne ravnopravnosti u oblasti ekonomske participacije nego što je prepoznato kao sredstvo ekonomskog razvoja zemlje. Na značaj preduzetništva žena eksplicitno se ukazuje u Naci-

onalnoj strategiji za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti (2009–2015) (Sl. glasnik RS, br. 55/05 i 71/05), u Nacionalnom akcionom planu za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti (2010–2015) (Sl. glasnik RS, br. 67/2010) i u Nacionalnoj strategiji zapošljavanja (Sl. glasnik RS, 55/05, 71/05, 101/07, 65/08, 16/11). Jedan od važnijih problema predstavlja i to što se ne izdvaja dovoljno sredstava iz budžeta za implementaciju ovih strategija, pa se mere i programi podsticanja žena na preduzetništvo pre sporadično nego sistematski sprovode.

U Nacionalnoj strategiji za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti jedan od ključnih strateških ciljeva jeste poboljšanje ekonomskog položaja žena i ostvarivanje rodne ravnopravnosti u oblasti ekonomske participacije. U okviru ovog opšteg cilja definisan je i pojedinačni cilj podsticanja zapošljavanja, ženskog preduzetništva i samozapošljavanja. Za ostvarenje ovog cilja predviđeni su različiti instrumenti, među kojima su za razvoj preduzetništva žena važni sledeći:

- Formiranje i stvaranje uslova za rad centara za žensko preduzetništvo, informaciono-komunikacione tehnologije (IKT), biznis i menadžment i njihova dostupnost svim zainteresovanim ženama. Ovi centri treba da omoguće afirmaciju preduzetništva žena i da pruže početnu podršku u obliku informisanja, o mogućnostima finansiranja, tržištima, plasmanu i sl.
- Obezbeđivanje kreditnih programa za podsticanje ženskog preduzetništva i svih oblika samozapošljavanja. Ovim bi se osnažile polazne šanse žena u započinjanju sopstvenog posla, a pokazalo se da je njima pristup kapitalu otežan u poređenju s muškarcima.
- Formiranje posebnih programa u okviru fondova za podsticanje preduzetništva i samozapošljavanja u okviru privatizacionih fondova. S obzirom na to da su žene u procesima privatizacije i restrukturiranja preduzeća podnele velike gubitke, ova mera bi omogućila da se određeni procenat iz sredstava dobijenih privatizacijom usmeri na namenske programe podsticanja žena na preduzetništvo.

Strateški okvir od značaja za preduzetništvo žena

- Nacionalna strategija za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti (2009–2015)
- Nacionalni akcioni plan za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti (2010–2015)
- Nacionalna strategiji zapošljavanja
- Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine
- Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020.
- Evropska povelja o malim preduzećima

Nacionalna strategija zapošljavanja prepoznaje problem neravnopravnog položaja žena na tržištu radne snage u Srbiji i među ciljevima predviđa ostvarivanje jednakih mogućnosti u zapošljavanju i pozicioniranju na tržištu radne snage. U tom kontekstu se pominju i razvoj preduzetništva žena i njihovog samozapošljavanja i navodi se da je neophodno unapređivati kreditne programe za podsticanje ženskog preduzetništva i svih oblika samozapošljavanja, te da će biti usvojene i primenjene posebne mere za podsticanje preduzetništva i samozapošljavanja žena (Nacionalna strategija zapošljavanja: 43).

Slabosti strateškog okvira od značaja za preduzetništvo žena su odsustvo integrisane rodne perspective i to što strategije nisu budžetirane, pa je njihovo sprovođenje uglavnom sporadično.

Ova strategija ne sadrži nikakva posebna zahteva, ciljeve niti mere u vezi s podsticanjem preduzetništva žena, i sadrži slabost većine strategija u Srbiji – odsustvo integrisane rodne perspective.

Od istog nedostatka pati i nedavno usvojena, obimna Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine koja definiše industrijsku politiku zemlje za predstojeću deceniju. U okviru ove strategije prepoznaje se značaj MSP u unapređivanju industrijskog sektora, ali se ne predviđaju posebne mere za podršku preduzetništvu žena u industrijskim sektorima. U ovoj strategiji se konstatuje da i pored značajnih napora da se kreira podsticajnije poslovno okruženje, koje bi stimulisalo a ne sputavalo poslovanje MSP, postojeći zakonodavni i regulatorni okvir Srbije još se odlikuje veoma velikim brojem zakonskih i podzakonskih propisa, često zastarelih. Navodi se i to da preduzetnici i MSP u svom poslovanju nailaze na brojne administrativne prepreke usled dugotrajnih i skupih administrativnih procedura, zbog čega je u predstojećem periodu neophodno nastaviti proces pojednostavljenja i reforme pravnog okvira za poslovanje, kao i smanjenje administrativnih prepreka u poslovanju. Tim nastojanjima treba da doprinesu efikasni principi elektronske uprave (e-government), jednošalterske usluge (one-stop-shop) i sl. Strategija

regulatorne reforme za period 2008–2010. godine predviđa smanjenje administrativnih troškova za preduzeća za najmanje 25% do 2011. godine, što se podudara i sa ciljem EU¹⁸ (Ibid.: 117).

S obzirom na to da je Srbija prihvatila Evropsku povelju o malim preduzećima 2003. godine, ona se obavezala da svoje ekonomske politike u ovom domenu kreira i ostvaruje u skladu s principima povelje. Evropska komisija i OECD prate politike MSP na Zapadnom Balkanu preko posebnog indeksa. U izveštaju o MSP politikama na Zapadnom Balkanu iz 2009. godine, ističe se da je Srbija značajno napredovala, od početnih koraka 2002. godine, te da je pokazala značajan potencijal za politiku inovacije i razvoja. Napredak Srbije ocenjen je ukupnom ocenom 7 (od maksimalnih 9). U izveštaju se konstatuje da su osnovni elementi infrastrukture za podršku biznisu uspostavljeni, da MSP imaju pristup podršci u obliku savetovanja i pozajmica. Ističe se i da je veliki napredak učinjen u promociji preduzetništva i kulturi inovacije. Kao ključna kratkoročna pitanja navedeni su održavanje poslovne stabilnosti i likvidnosti. U dugoročnoj perspektivi ukazano je na potrebu strukturnih promena i inovacija (EC, OECD, ETF, EBRD, 2009).

¹⁸ U Strategiji za razvoj industrije konstatuje se da je Vlada Srbije usvojila 216 preporuka, a od toga je 61 sprovedena ili počela da se primenjuje u praksi. U postupku sprovođenja je još 131 preporuka. Preporuke koje su do sada sprovedene ili su u

potupku sprovođenja privredi Srbije godišnje donose uštedu od oko 142,4 miliona evra. Za sektor MSP u Srbiji, od izuzetnog je značaja nastavak sprovođenja ovih reformi (Ibid.: 117).

2.2.4.

REZIME

U sumiranju nalaza izloženih u pregledu najvažnijih kontekstualnih uslova za preduzetništvo mogu se istaći sledeća zapažanja:

- Preduzetništvo nema razvijenu tradiciju u Srbiji, pa je za njegovo podsticanje nakon sloma socijalizma bilo potrebno obezbediti povoljno ekonomsko okruženje i snažne mere podsticaja.
- Nažalost, procesi i politike nakon sloma socijalizma nisu vodili brzom i snažnom razvoju preduzetništva koje bi dalje doprinosilo višim i postojećim stopama ekonomskog rasta i stvaranju većeg broja radnih mesta.
- Reforme sprovedene nakon 2000. godine vodile su uspostavljanju makroekonom-
- ske stabilnosti, restrukturiranju ekonomije, podsticanju na osnivanje preduzeća i preduzetništvo, sa promenljivim uspesima – značajan niz problema je ostao nerešen: slaba konkurentnost privrede Srbije, niska inovativnost, teškoće u pravnom regulisanju obaveza koje se ispoljavaju u teškoćama naplate potraživanja, otežan pristup finansijskim tržištima i sl. Efekti ekonomske krize ugrozili su pozitivna postignuća iz prethodnog perioda.
- Dodatne nepovoljne uslove za preduzetništvo žena predstavljaju izražene rodne nejednakosti u Srbiji, a posebno one koje se ispoljavaju u sferi ekonomske participacije, rodnog imovinskog jaza i neravnopravnih odnosa u sferi privatnosti.
- Zakonski, institucionalni i strateški okvir su postavljeni, ali kao ključni problem se po-

kazuje često nedovoljna integrisanost rodne perspektive, dosledno i efektivno sprovođenje zakona, propisa i strategija, kao i nedovoljan obim sredstava usmeren na implementaciju strategija i planova neposrednije usmerenih na ekonomsko osnaživanje žena i preduzetništvo. Otežavajuću okolnost predstavlja i sve veća složenost propisa koje preduzetnici/e moraju pratiti u cilju ostvarivanja poslovanja u skladu s važećim regulama, što uz potrebe pažljivog praćenja nestabilnog ekonomskog okruženja može predstavljati nesavladiv zadatak za veliki broj malih i mikro preduzetnika.

Opisane karakteristike konteksta treba imati u vidu kada se analiziraju obim i karakteristike preduzetništva, što je i zadatak narednog poglavlja.

3.

OBIM I OSNOVNE KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA ŽENA – UVIDI NA OSNOVU POSTOJEĆIH PODATAKA U KOMPARATIVNOJ PERSPEKTIVI

Zadatak ovog poglavlja je da ponudi uvide u obim i najvažnije karakteristike preduzetništva žena u uporednom okviru: u odnosu na preduzetništvo muškaraca u Srbiji i u odnosu na preduzetništvo žena u regionu i EU. Cilj poređenja preduzetništva žena i muškaraca u Srbiji jeste da se ukaže na rodne razlike u ovom polju ekonomske participacije i da se tako identifikuju područja intervencije za otklanjanje rodnog jaza. Poređenje s preduzetništvom žena u regionu i EU treba da pokaže kako se Srbija pozicionira u međunarodnom kontekstu u ovom pogledu, te da identifikuje prednosti i slabosti koje treba imati u vidu pri oblikovanju politika i mera za unapređenje preduzetništva žena. Analize u ovom poglav-

lju sprovedene su na različitim bazama dostupnim iz zvaničnih statističkih izvora i međunarodnih praćenja preduzetništva. Najvažnije baze podataka na koje se oslanjaju analize obima i karakteristika preduzetništva žena u Srbiji, i to u komparativnoj perspektivi, predstavljaju baza podataka iz GEM međunarodnog istraživanja, baza podataka registrovanih preduzetnika i privrednih društava RZS, kao i poslovne statistike Eurostata.

Za potrebe analize u ovom poglavlju, od baze preduzetnika i baze privrednih društava RZS sačinjena je jedinstvena baza preduzeća koja je obuhvatila i preduzetnike/ce (prema zakonskoj definiciji) i privredna društva¹⁹, kako

ona aktivna, tako i ona koja su trenutno neaktivna ali i dalje registrovana, ona koja se nalaze u procesu registracije, prevođenja, likvidacije ili stečaja, kao i ona koja su ugašena, odnosno izbrisana iz registra. Stoga ova baza ne samo što je ponudila osnove za analizu karakteristika aktuelnog preduzetništva žena već i neke uvide u karakteristike nesupešnih preduzetničkih poduhvata.

Potrebno je napomenuti da će u daljoj analizi termin *preduzeća* biti korišćen zbirno za radnje i privredna društva, a da će ova poslednja dva termina biti korišćena onda kada se isključivo govori o datom tipu privrednog subjekta.

3.1.

OBIM PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI

Obim preduzetništva žena moguće je proceniti na više načina: preko učešća žena u ukupnom broju preduzetnika, preko udela preduzetnica u ukupnom broju zaposlenih, radno aktivnih ili punoletnih žena i dr. Prvi način omogućava da se neposredno i precizno izmeri rodni jaz u preduzetništvu, ali on ne govori ništa o tome koliko je ukupan obim preduzetništva u datom društvu, odnosno da li se taj jaz uspostavlja u uslovima visoko ili nisko rasprostranjenog preduzetništva. Drugi način procene obima preduzetništva žena takođe omogućava poređenje sa muškarcima, ali se u ovom slučaju ostvaruju i uvidi u to koliko je ekonomski potencijal žena i muškaraca iskorišćen ili ostvaren kroz preduzetništvo. Na ovom mestu biće izložene oba tipa procene obima preduzetništva žena, pri čemu će se prva oslanjati na podatke baza preduzetnika i privrednih društava RZS, a druga na podatke iz GEM istraživanja.

3.1.1.

PROCENA OBIMA PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI PREMA PODACIMA GEM ISTRAŽIVANJA

Već je više puta pomenuto da GEM istraživanje predstavlja jednu od retkih inicijativa koja omogućava praćenje preduzetništva na međunarodnom nivou prema standardizovanim pokazateljima i metodologiji. Da podsetimo, preduzetnici su po definiciji osobe koje istovremeno poseduju vlasništvo nad firmom i njome upravljaju. Nažalost, podaci koji omogućavaju sistematsko međunarodno poređenje sa uvidima u rodne razlike dostupni su samo za 2007. godinu²⁰. Prema tim podacima u Srbiji je, u 2007. godini, među ženama starosti 18-64 godine bilo 7,9% preduzetnica, dok je među muškarcima iste starosti bilo 19,9% preduzetnika. Pri tom, 5% žena navedene starosti bile su u fazi osnivanja posla ili u fazi ranog biznisa (za razliku od 12% muškaraca), dok je 2,8% žena date starosti

bilo na čelu utemeljenog biznisa (za razliku od 7,7% muškaraca). Međunarodni uporedni podaci iz naredne tabele navode na nekoliko zaključaka:

- Rasprostranjenost preduzetništva među ženama je značajno manja nego među muškarcima u svim posmatranim zemljama.
- Srbija se među posmatranim zemljama relativno visoko pozicionira, i po zastupljenosti preduzetništva muškaraca je na trećem mestu (iza Grčke i Portugala), a po preduzetništvu žena na četvrtom (iza Grčke, Portugala i Mađarske).
- Rodni jaz u rasprostranjenosti preduzetništva najizraženiji je u Srbiji i iznosi 12 procentnih poena.

¹⁹ U bazi privrednih društava zadržana su društva sa ograničenom odgovornošću, ortačka, komanditna i akcionarska društva, a isključena su javna, društvena preduzeća, zadruge, strana preduzeća i predstavništva.

²⁰ Podaci za Srbiju prikazani po polu dostupni su za 2008. godinu (Bobera et al., 2008), ali je problem to što se za svaki indikator razlikuje skup zemalja s kojima se Srbija poredi. Za 2009. godinu podaci za Srbiju nisu publikovani tako detaljno, pa su gotovo svi indikatori dostupni za ukupnu populaciju ali ne i posebno za žene i muškarce (baza podataka http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=gem_datasets). Za 2010. godinu podaci zasad nisu dostupni u GEM bazi podataka, već samo u globalnom izveštaju za tu godinu iz kog je Srbija izostavljena.

STOPE PREDUZETNIŠTVA PO STAROSTI BIZNISA I POLU, 2007. GODINE

	PREDUZETNIČKA AKTIVNOST U RANOJ FAZI (PREDUZET. U OSNIVANJU POSLA I PREDUZET. NOVOOSNOVANIH FIRMI 3-42 MESECA)		PREDUZETNICI/E USPOSTAVLJENOG BIZNISA (STARIJEG OD 42 MESECA)		UKUPNA STOPA PREDUZETNIKA/CA (RANI + USPOSTAVLJENI BIZNIS)	
	M	Ž	M	Ž	M	Ž
Srbija	12,1	5,1	7,7	2,8	19,9	7,9
Slovenija	6,8	2,7	6,8	2,3	13,7	5,0
Hrvatska	9,4	5,1	5,8	2,7	15,2	7,8
Grčka	7,9	3,5	14,6	12,0	22,6	15,6
Mađarska	9,3	4,5	5,9	3,8	15,2	8,3
Danska	6,2	4,6	8,5	3,4	14,8	8,0
Italija	6,7	3,3	8,9	2,2	15,6	5,5
Holandija	6,6	3,7	8,6	4,1	15,2	7,8
Portugal	11,7	6,0	9,8	4,4	21,5	10,4
Rumunija	4,9	3,1	3,3	1,7	8,3	4,8
Švedska	5,8	2,5	6,9	2,5	12,7	5,0
Velika Britanija	7,4	3,6	7,6	2,6	15,0	6,2
Norveška	8,6	4,3	8,2	3,5	16,8	7,8

Izvor: Allen et al., GEM, 2007: 12

Međutim, podaci o obimu preduzetništva među ženama sami po sebi ne otkrivaju mnogo. Dati obim preduzetništva može biti ostvaren iz različitih razloga. Indikatori koji ukazuju na preovlađujuću motivaciju ulaska u preduzetništvo pokazuju da se iza sličnih stopa obima preduzetništva mogu kriji vrlo različiti oblici motivacije, koji kasnije utiču na postojanost i uspešnost biznisa. Tako se iz

prethodne tabele može videti da Srbija ima slične ukupne stope preduzetništva žena kao Danska i Norveška. Međutim, iz naredne tabele se može videti da se iza istog obima preduzetništva kriju različiti razlozi – dok je u Srbiji preduzetništvo izrazito motivisano ekonomskom nuždom, u dve skandinavske zemlje koje se nalaze na suprotnom kraju prema poenima na osnovu kojih je izvršeno

rangiranje predstavljaju izrazite primere razvoja ženskog preduzetništva na osnovu prepoznatih poslovnih mogućnosti. Istovremeno, važno je prepoznati da se u Srbiji ispoljavaju i značajne rodne razlike u motivima ulaska u preduzetništvo, jer je kod muškaraca značajnije prisutan motiv poslovnih mogućnosti nego kod žena.

**PROPORCIJA MOTIVA POSLOVNIH MOGUĆNOSTI SPRAM MOTIVA EKONOMSKE
NUŽDE U FAZI RANOG PREDUZETNIŠTVA,²¹ ZA ODABRANE ZEMLJE, PREMA
POLU, 2007.**

	MUŠKARCI	ŽENE	ŽENE – RANG ²²
Srbija	1,45	0,32	1
Hrvatska	2,04	0,77	3
Mađarska	3,07	1,57	12
Rumunija	5,00	2,6	22
Velika Britanija	6,09	2,9	24
Švedska	6,00	2,93	25
Italija	5,33	2,96	26
Slovenija	10,44	3,83	32
Holandija	6,30	3,88	33
Portugal	10,10	4,90	35
Grčka	12,80	5,38	36
Norveška	29,00	12,91	40
Danska	28,00	17,69	41

Treba imati u vidu da, kada se podaci posmatraju u međunarodnom uporednom kontekstu, razlike između zemalja potiču od niza faktora koji nisu samo neposredno povezani sa šansama žena da započnu i razviju preduzetničke poduhvate, već i sa dubljim karakteristikama nacionalnih ekonomija, rodni režima i sl.

Rasprostranjenost preduzetništva među ženama je značajno manja nego među muškarcima u svim zemljama koje prati GEM. Rodni jaz u rasprostranjenosti preduzetništva najizraženiji je u Srbiji i iznosio je 12 procentnih poena u 2007. godini. U Srbiji je preduzetništvo izrazito motivisano ekonomskom nuždom, s tim što je kod muškarcima značajnije prisutan motiv poslovnih mogućnosti nego kod žena.

²¹ Što je vrednost veća, to je u datoj zemlji više žena koje su ušle u preduzetništvo motivisane poslovnim prilikama, nasuprot onima koje su ušle zbog nemogućnosti da nađu posao ili da izbegnu nepovoljne uslove na prethodnom random mestu.

²² Rangovi su preuzeti iz originalne tabele, a s obzirom na to da je broj odabranih zemalja u ovoj tabeli manji nego u originalnoj tabeli (gde su prikazane vrednosti za 41 zemalju), pozicije na rangovima su diskontinuirane.

Dok GEM statistika ukazuje na rasprostranjenost preduzetništva u ženskoj i muškoj populaciji, statistika preduzeća omogućava da se nivo preduzetništva žena sagleda iz drugačijeg ugla – sa stanovišta zastupljenosti žena među vlasnicima i menadžerima preduzeća. Stoga će u narednom delu biti izloženi nalazi procene zasnovane na podacima iz baza registrovanih preduzetnika/ca i privrednih društava RZS.

3.1.2. PROCENA OBIMA NA OSNOVU BAZA REGISTROVANIH PREDUZETNIKA I PRIVREDNIH DRUŠTAVA RZS

Da podsetimo, po našoj definiciji preduzetnici/ce obuhvataju ona lica koja su *vlasnici bar dela preduzeća i koja istovremeno upravljaju tim preduzećem*, bilo kao članovi/ce ili predsednici/e upravnih odbora ili glavni direktori. U avgustu 2011. godine jedinstvena

baza preduzetnika i privrednih društava RZS, sačinjena za potrebe ove analize, obuhvatala je ukupno 654.163 preduzeća (privrednih društava i radnji) među kojima je bilo 323.556 aktivnih.

Preciznija struktura preduzeća prema statusu po aktivnosti data je u narednoj tabeli.

STRUKTURA PRIVREDNIH SUBJEKATA PREMA AKTIVNOSTI

TIP PRIVREDNOG SUBJEKTA	UKUPAN BROJ	%
Aktivna privredna društva i radnje	323.556	59,6
Privredna društva i preduzetnici/e u procesu registracije	1.052	0,2
Privredna društva i preduzetnici/e u procesu likvidacije ili stečaja	6.154	1,1
Privredna društva i preduzetnici/e ugašeni, brisani iz registra	211.935	39,0
Ostalo	466	0,1
Ukupno	543.163	100

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Struktura aktivnih privrednih subjekata prema pravnoj formi ukazuje na većinsko učesće radnji (u najrazličitijim oblicima, kako ih definiše zakon), iza kojih slede društva sa

ograničenom odgovornošću, dok ostala tri tipa privrednih društava beleže izrazito nisku zastupljenost.

STRUKTURA AKTIVNIH PRIVREDNIH SUBJEKATA PREMA PRAVNOJ FORMI

TIP PRIVREDNOG SUBJEKTA	%
Radnje	68,5
Društva sa ograničenom odgovornošću	30,0
Ortačka društva	0,8
Komanditna društva	0,1
Akcionarska društva	0,6

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Analiza rodničkih aspekata preduzetništva na osnovu baze preduzeća bila je moguća zahvaljujući tome što je preko matičnog broja građana/ki bilo moguće registrovati pol osnivača/čice i vlasnika/ce preduzeća, kao i osoba koje se nalaze na upravljačkim položajima i zastupnika/ce preduzeća. Razlikovanje preduzeća koja pripadaju preduzetništvu žena od onih koja pripadaju preduzetništvu muškaraca sprovedeno je na osnovu kriterijuma

istovremenog vlasništva i upravljanja nad preduzećem. Za najveći broj preduzeća lako je nedvosmisleno ustanoviti da li pripadaju preduzetništvu žena ili muškaraca, jer je reč o preduzećima koja u 90,0% slučajeva imaju jednog vlasnika koji je istovremeno i glavni rukovodilac. Kod malog broja preduzeća nije moguće pripisati glavnu preduzetničku ulogu isključivo ženama ili muškarcima, jer se radi o složenim formama u kojima postoji veći broj

vlasnika i upravna struktura koja omogućava veći broj lica na ključnim upravnim pozicijama, poput članstva u upravnim odborima i sl., ili je pak pol osoba koje obavljaju preduzetničku ulogu nepoznat.

Kao što se moglo i očekivati, preduzeća koja bi se mogla svrstati u preduzetništvo žena predstavljaju manjinu u ukupnoj populaciji aktivnih preduzeća.

AKTIVNA PREDUZEĆA PREMA POLU PREDUZETNIKA/CE

	BROJ AKTIVNIH PREDUZEĆA	UČEŠĆE U UKUPNOM BROJU AKTIVNIH PREDUZEĆA
Preduzeća koja su u vlasništvu i pod upravom muškaraca	205.202	63,4
Preduzeća koja su u vlasništvu i pod upravom žena	83.490	25,8
Preduzeća u kojima preduzetničke uloge obavljaju i žene i muškarc	8.570	2,6
Preduzeća kod kojih je pol osobe koja obavlja preduzetničku ulogu nepoznat	26.294	8,1
Ukupno	323.556	100

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

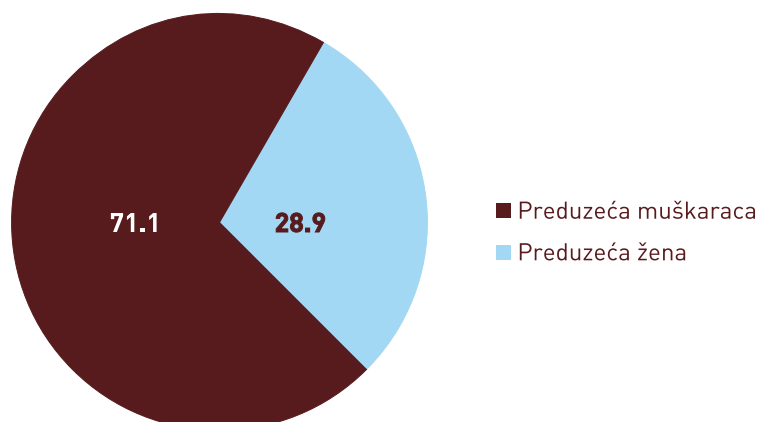
Kada se analiza ograniči na preduzeća za koja je moguće nedvosmisleno identifikovati da li pripadaju preduzetništvu žena ili muškaraca

(kada se eliminišu preduzeća u kojima preduzetničke uloge obavljaju istovremeno žene i muškarc, kao i preduzeća kod kojih je pol

osobe koja obavlja preduzetničku ulogu nepoznat), obim preduzetništva žena postaje veći za nekoliko procenata.

PREDUZEĆA PREMA POLU OSOBE KOJA OBAVLJA PREDUZETNIČKU ULOGU

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.



PREDUZEĆA PREMA PRAVNOM TIPU I POLU PREDUZETNIKA/CE

	UČEŠĆE U UKUPNOM BROJU AKTIVNIH PREDUZEĆA
Radnje u vlasništvu i pod upravom muškaraca	45,9
Privredna društva u vlasništvu i pod upravom muškaraca	17,5
Radnje u vlasništvu i pod upravom žena	21,6
Privredna društva u vlasništvu i pod upravom žena	4,2
Privredna društva u kojima su preduzetnici i žene i muškarci	2,6
Radnje i privredna društva za koja je pol osobe koja obavlja preduzetničku ulogu nepoznat	8,1
Ukupno	100

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Izloženi podaci ukazuju na izražen rodni jaz u preduzetništvu, odnosno na značajno manji obim preduzetništva žena u poređenju s preduzetništvom muškaraca. Ukoliko se pažnja obrati na obim preduzetništva kroz različite pravne forme preduzeća, zapaža se da je posebno mali udeo preduzetnica koje vode privredna društva. Može se pretpostaviti da je jedan od najvažnijih razloga za takvo stanje to što u privrednim društvima, pogotovo akcionarskim društvima koja često imaju veliki broj vlasnika i upravljača, žene teže dospevaju do vodećih upravljačkih pozicija u konkurenciji s muškim kolegama. Interesantno je da u pogledu izraženosti rodnog jaza u obimu preduzetništva žena i muškaraca u Srbiji ne postoje značajne regionalne razlike, odnosno predočeni rodni jaz je na istom nivou.

Podaci iz 2011. godine pokazuju da se od 288.692 aktivnih preduzeća za koja je moguće identifikovati (jednog) preduzetnika prema polu 28,9% mogu svrstati u preduzetništvo žena a 71,1% u preduzetništvo muškaraca.

GEM istraživanje iz 2007. godine idenitifikuje 7,9% preduzetnica i 19,9% preduzetnika. Pri tom, 5% žena bile su u fazi osnivanja posla ili fazi ranog biznisa (za razliku od 12% muškaraca), dok je 2,8% žena bilo na čelu utemeljenog biznisa (za razliku od 7,7% muškaraca).

3.2. KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI

Na osnovu baze podataka o preduzećima u Srbiji moguće je pratiti sledeće karakteristike preduzetništva:

- Strukturu preduzetništva prema pravnim formama u okviru kojih se registruje preduzetnička aktivnost, razvrstano prema

polu osobe koja obavlja preduzetničku ulogu;

- Strukturu vlasnika radnji i vlasnika udela u privrednim društvima prema polu;
- Strukturu nosilaca upravljačkih uloga u preduzećima prema polu;

- Regionalnu rasprostranjenost preduzetništva i regionalne razlike prema pojedinim karakteristikama preduzeća;
- Dinamiku osnivanja i gašenja preduzeća;
- Strukturu preduzetništva prema granama delatnosti preduzeća.

3.2.1. PRAVNE FORME KROZ KOJE SE OSTVARUJE PREDUZETNIŠTVO ŽENA I MUŠKARACA

Podaci o preduzećima pokazuju da se već kod izbora pravnih oblika za preduzetničku aktivnost muškarci i žene razlikuju. Čini se da se žene pre opredeljuju za radnje nego za

privredna društva, o čemu svedoči veće učešće žena u skupu radnji nego u kategorijama privrednih društava.

PRIVREDNA DRUŠTVA I RADNJE PREMA POLU PREDUZETNIKA, U %

	RADNJE		PRIVREDNA DRUŠTVA	
	%	broj	%	broj
Preduzetnice	32,0	69.859	19,6	13.631
Preduzetnici	68,0	148.455	80,5	56.747
Ukupno	100	218.314	100	70.378

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Izraženiju spremnost žena nego muškaraca da svoje preduzetničke poduhvate registruju u formi radnji potvrđuje i podatak da se preduzetništvo žena u 83,7% slučajeva odvija kroz neku formu radnje, dok za preduzetništvo muškaraca to važi u 72,3% slučajeva. Podaci iz istraživanja treba da više osvetle ovu pojavu, ali može se pretpostaviti da se zbog generalno slabijeg imovinskog i ekonomskog položaja žene više nego muškarci opredeljuju za formu radnje. Iako radnja kao forma poslovanja podrazumeva da se za vođenje posla odgovara čitavom imovinom, ona nudi više pogodnosti: nije obavezno imati zaposlene, komunalni porezi su niži, ukoliko se obim finansijskog prometa kreće ispod propisane granice, plaća se paušalni porez koji podrazumeva ne samo niže poreze, već i jednostavniju organizaciju (vođenje knjiga, odsustvo obaveze predavanja

godišnjeg finansijskog izveštaja i sl.). Imajući u vidu ranije izložen podatak o tome da je preduzetništvo žena u Srbiji izrazito vođeno ekonomskom nuždom, sasvim je očekivano da radnja bude najzastupljenija pravna forma, koja podrazumeva i lakše osnivanje i lakše vođenje posla.

Regionalne razlike u pogledu strukture preduzetništva žena i muškaraca prema pravnim formama preduzeća pokazuju statističku značajnost, mada ne veliku. Za potrebe ove studije izdvojena su četiri regiona kako bi se omogućilo poređenje s nalazima anketnog istraživanja, koje zbog veličine uzorka nije moglo da omogućiti razvrstavanje na veći broj regiona. Iako je podela na četiri regiona relativno gruba, ona odražava i osnovne razlike u razvijenosti, pri čemu Beograd predstavlja ekonomski i soci-

jalno najrazvijeniji region, dok Istočna i Južna Srbija predstavljaju najmanje razvijeni region. Iz podataka predočenih u narednoj tabeli može se uočiti da region Istočne i Južne Srbije beleži znatno niže učešće u ukupnoj populaciji radnji i privrednih društava, da se privredna društva koncentrišu u Beogradu (posebno u slučaju preduzetnica), te da su u tom pogledu regionalne razlike znatno veće u sektoru privrednih društava nego u sektoru radnji. Posebno su nisko zastupljena privredna društva žena u regionima Šumadije, Zapadne Srbije, Istočne i Južne Srbije.

PREDUZEĆA I RADNJE PREMA POLU PREDUZETNIKA I REGIONU

		BEOGRAD	VOJVODINA	ŠUMADIJA I ZAPADNA SRBIJA	ISTOČNA I JUŽNA SRBIJA	UKUPNO
RADNJE	Muškarci	25,4 42,2	25,7 51,3	29,3 55,7	19,6 57,2	100
	Žene	25,9 21,3	26,9 25,4	28,6 25,6	18,6 25,5	100
PRIVREDNA DRUŠTVA	Muškarci	40,8 27,1	25,0 19,0	21,5 15,6	12,7 14,1	100
	Žene	46,0 7,4	23,9 4,4	18,1 3,2	12,0 3,2	100
UKUPNO		100	100	100	100	

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Podaci dalje ukazuju na to da su važni razlozi zbog kojih se preduzetništvo žena manje ostvaruje kroz forme privrednih društava i to što one ređe poseduju vlasničke udele nad ovim formama preduzeća, kao i to što se teže „probijaju“ na najviše menadžerske pozicije onda kada su suvlasnice kapitala sa muškarcima.

RODNE RAZLIKE U VLASNIŠTVU NAD PREDUZEĆIMA

Kada se posmatra vlasništvo nad radnjama, situacija je prilično jednostavna, s obzirom na to

da 99,3% radnji ima samo jednog vlasnika/cu. Kada je reč o privrednim društvima, zapaža se da izrazitu većinu čine društva sa ograničenom odgovornošću koja takođe imaju jednog vlasnika ili vlasnicu (u 81,5% slučajeva); iza njih slede privredna društva s nekoliko vlasnika, a mali broj akcionarskih društava ima veliki broj sitnih vlasnika/ca. Tako aktivna privredna društva imaju ukupno 152.323 vlasnička udela od kojih je pol vlasnika poznat za 125.035 udela. Od tog broja vlasničkih udela, samo 25,2% (31.552) su u vlasništvu žena, dok je preostalih 74,8% u (93.483) u vlasniš-

tvu muškaraca. U pogledu veličine vlasničkih udela ne postoje velike razlike između žena i muškaraca, osim što su žene nešto sklonije da budu samostalne vlasnice preduzeća. O tome svedoči i prosečna veličina vlasničkog udela – muškarci su u proseku vlasnici nad 88,7% preduzeća, dok su žene u proseku vlasnice nad 91,4% preduzeća.

VELIČINA VLASNIČKIH UDELA PREMA POLU

VELIČINA VLASNIČKIH UDELA U PREDUZEĆU	ŽENE	MUŠKARCI
0,1-25,0%	3,0	4,1
25,01-50,0%	11,8	13,6
50,01-75,0%	1,0	1,5
75,01-99,9%	0,7	1,3
100%	83,5	79,6

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Razlike u posedovanju vlasničkih udela žena i muškaraca ne variraju u značajnijoj meri između regiona niti između privrednih sektora. Manje promene se registruju samo u nekim „tipično ženskim“ sektorima kao što su administrativna pomoć i usluge, zdravstvo i socijalna zaštita i sektor klasičnih usluga, u kojima žene poseduju između 30% i 40% vlasničkih udela, dok u drugim granama poseduju između 15% i 30% tih udela.

**RODNE RAZLIKE U UPRAVLJANJU
PREDUZEĆIMA**

Preduzeća mogu imati više različitih vrsta zastupnika/ca. Da bi se izbegle opasnosti da se različitim formalnim zastupnicima pripišu preduzetničke uloge u preduzećima, odlučeno

je da se kao preduslov za identifikovanje preduzetnika uzme u obzir obavljanje vodeće upravljačke uloge u preduzeću (naravno, uz uslov vlasništva). Zbog toga su u obzir uzeti samo položaji u upravnim odborima preduzeća koja imaju ova najviša upravljačka tela i po-

zicije glavnih direktora, a isključene su druge vrste zastupnika/ca koji mogu postojati paralelno s navedenim vodećim upravljačima. Iz podataka predloženih u narednoj tabeli može se uočiti da žene čine nešto više od petine glavnih direktora a tek 14% članova UO.

VELIČINA VLASNIČKIH UDELA U PREDUZEĆU	ČLANOVI UO	GLAVNI DIREKTORI/KE
Žene	14,2	22,0
Muškarci	85,8	78,0
Ukupno	100	100

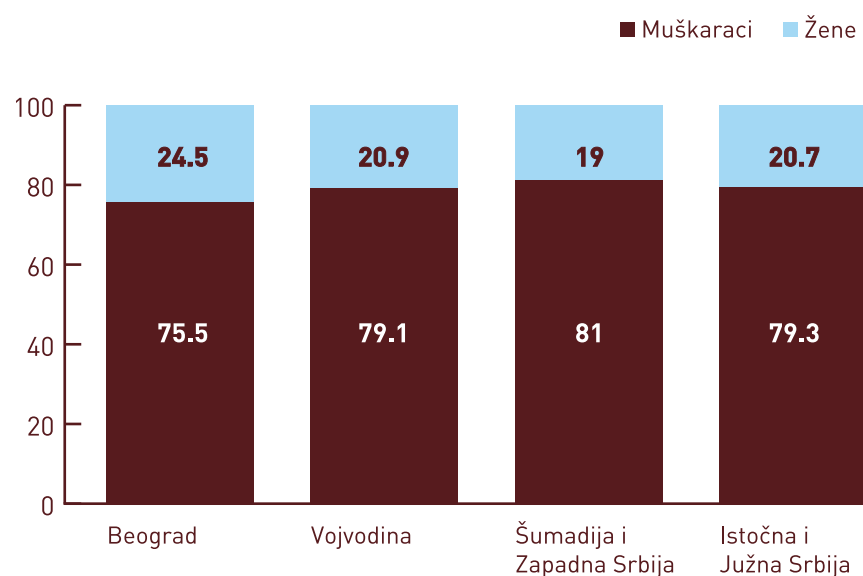
Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Ovi nalazi još jednom idu u prilog tezi da se žene teže „probijaju“ do vodećih položaja onda kada je i konkurencija s muškarcima veća, odnosno kada je više vlasnika i kandidata za te položaje. Ovi nalazi su u skladu i s ranijim nalazima o postojanju takozvanog „staklenog plafona“²³ u vertikalnoj pokretljivi-

vosti žena na glavne upravljačke položaje u preduzećima (Babović, 2007, 2010).

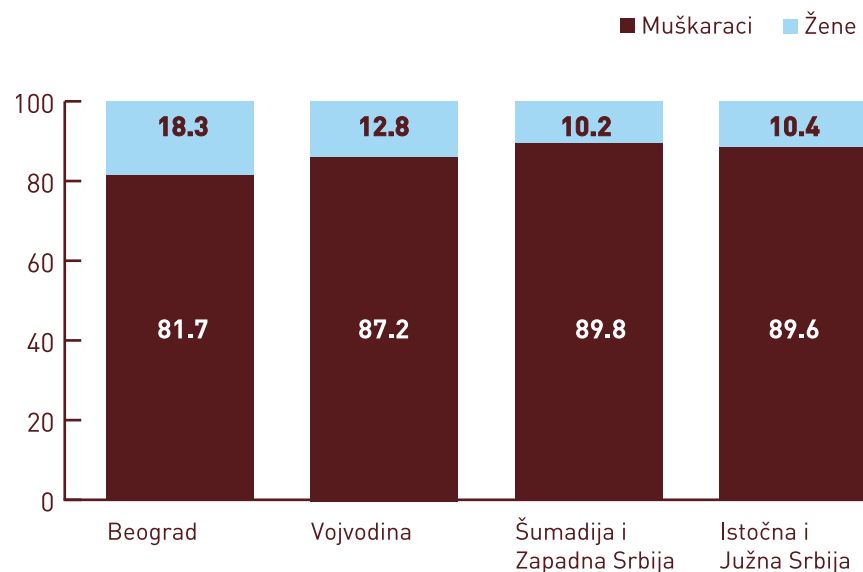
I u ovom aspektu se javljaju statistički značajne regionalne razlike, mada su one veoma male kada su u pitanju direktorski položaji i nešto veće kada su u pitanju pozicije u UO.

Podaci ukazuju na to da su žene izvan Beograda još ređe zastupljene među direktorima i značajno ređe zastupljene među članovima UO nego što je to slučaj u preduzećima iz Beograda.

DIREKTORI PREDUZEĆA PREMA POLU I REGIONU, U %

²³ Efekat „staklenog plafona“ predstavlja nevidljivu ali snažnu prepreku napredovanju na najviše organizacione položaje žena i manjina. Termin je uveden u upotrebu u feminističkoj ekonomiji da označi rodnu diskriminaciju u vertikalnoj pokretljivosti unutar organizacija, a kasnije je proširen i na druge oblike diskriminacije.

ČLANOVI UO PREMA POLU I REGIONU, U %



Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

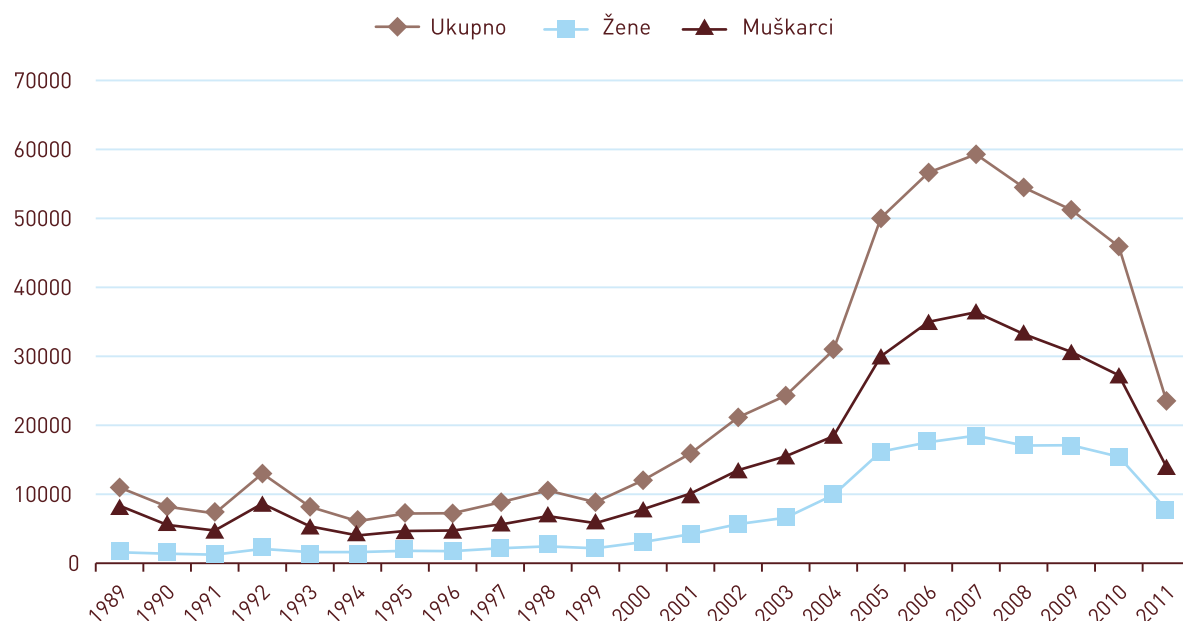
Žene su više nego muškarci sklone da osnivaju radnje, a ređe se nalaze među preduzetnicima koji vode privredna društva. One čine četvrtinu vlasnika udela nad privrednim društvima, petinu direktora i tek 14% članova UO. Žene iz unutrašnjosti, a posebno regiona Istočne i Južne Srbije, izrazito retko se javljaju u ulozi preduzetnica koje vode privredna društva.

3.2.2. DEMOGRAFIJA PREDUZEĆA

Dinamika osnivanja i gašenja preduzeća takođe pruža značajne uvide u karakteristike preduzetništva žena. Kada se posmatra ova vrsta podataka, uočava se da su se žene uključile u preduzetništvo odmah nakon stvaranja zakonskih uslova, to jest po stupanju u period postsocijalističke transformacije. Međutim, njihovo uključivanje u preduzetništvo konstantno je ispod nivoa uključivanja muška-

raca, a može se reći i da vremenski za njim zaostaje. Iz narednog grafikona može se uočiti da osnivanje preduzeća muškaraca beleži faze porasta još početkom 90-ih prošlog veka, a onda krajem 90-ih, da bi posebno naglo raslo od 2004. i opadalo od 2007, a posebno sa efektima ekonomske krize od 2009. godine. Preduzetništvo žena pokazuje prvi značajan porast nakon 2000, a posebno nakon 2004. godine.

OSNIVANJE PREDUZEĆA PREMA POLU PREDUZETNIKA/CE I GODINI OSNIVANJA



Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Može se pretpostaviti da je kasnije uključivanje žena u preduzetništvo posledica brojnih faktora: slabijeg ekonomskog položaja, povla-

čenja u sferu privatnosti i brige za opstanak porodice tokom teških društveno-ekonomskih uslova 90-ih, i sl. Ovo „zaostajanje“ može

se parcijalno uočiti i iz podataka o starosti danas aktivnih preduzeća.

AKTIVNA PREDUZEĆA PREMA PERIODU OSNIVANJA I POLU PREDUZETNIKA/CE

PERIOD OSNIVANJA PREDUZEĆA	ŽENE	MUŠKARCI
1989-1995	8,7	14,2
1996-2000	8,2	10,2
2001-2005	24,0	24,5
2006-2010	59,1	51,1
Ukupno	100	100

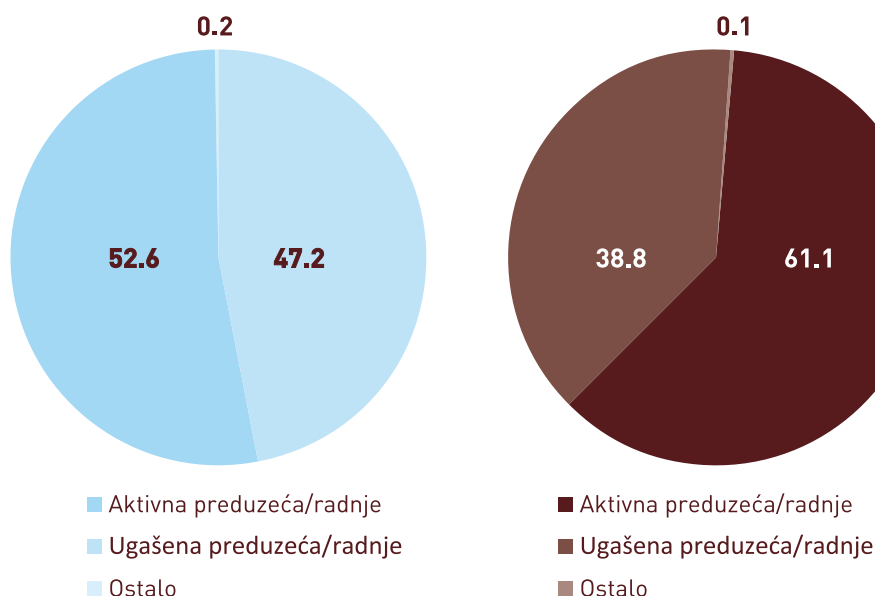
Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Međutim, ono što posebno brine u „vitalnim statistikama“ preduzeća jeste činjenica da je među preduzećima i radnjama preduzetnica

stopa gašenja preduzeća značajno viša. Naime, 47% preduzeća koje su osnovale i vodile žene

je ugašeno, dok je među preduzećima koje su osnovali i vodili muškarci ugašeno 38%.

PREDUZEĆA UGAŠENA I BRISANA IZ REGISTRA PREMA POLU PREDUZETNIKA



Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Posebno brinu podaci o stopi gašenja preduzeća osnovanih u skorijem periodu, odnosno preduzeća koja ne uspevaju da opstanu duže od pet godina. Kada posmatramo skup preduzeća osnovanih 2007. godine, uočavamo da je stopa gašenja veća među preduzećima koja su pripadala ženama (39,5%) nego među onima koja su pripadala muškarcima (32,8%).

Vitalne statistike preduzeća pokazuju da su žene masovnije ušle u preduzetništvo sa zaostatkom u odnosu na muškarce, te da njihova preduzeća imaju veću stopu gašenja ukupno, a posebno „mladog biznisa“.

3.2.3.

SEKTORSKE RAZLIKE U PREDUZETNIŠTVU ŽENA I MUŠKARACA

Značajne razlike u preduzetništvu žena i muškaraca javljaju se u pogledu sektora delatnosti. Ovaj podatak ne iznenađuje s obzirom na ranije zapaženu relativno izraženu segregaciju na tržištu radne snage koja ukazuje na profesionalne i sektorske sklonosti žena i muškaraca (Babović, 2007, 2010). Ove sklonosti se ispoljavaju i u preduzetništvu tako što su žene sklonije trgovini i sektoru usluga, dok su muškarci (uz takođe dominantnu usmerenost na trgovinu) više nego žene skloni poslovanju u sektoru saobraćaja i građevine. Više učešće poslovanja žena u oblasti IT, finansija i nekretnina, posledica je visokog učešća računovodstvenih i knjigovodstvenih usluga, koje su tradicionalno „ženski domen“, a ne novih formi ekonomije znanja (IT, tehnoloških inovacija i finansijskih tržišta).

PREDUZETNIŠTVO ŽENA I MUŠKARACA PREMA SEKTORU DELATNOSTI

SEKTOR DELATNOSTI	PREDUZETNIŠTVO ŽENA	PREDUZETNIŠTVO MUŠKARACA	UKUPNO
Poljoprivreda, šumarstvo, ribolov i vodosnabdevanje	1,0 21,4	1,7 78,6	100
Prerađivačka industrija i snabdevanje el. energijom	14,9 28,7	17,5 71,3	100
Gradevinarstvo	3,6 13,4	11,1 86,6	100
Trgovina na veliko i malo	40,0 28,7	29,9 61,3	100
Saobraćaj	1,8 6,0	13,3 94,0	100
Ugostiteljstvo	9,5 33,8	8,8 66,2	100
IT, finansije, nekretnine, stručne, naučne, tehničke i inovacione delatnosti	12,3 38,8	9,2 61,2	100
Administrativne i socijalne usluge	5,5 44,4	3,3 55,6	100
Klasične usluge	11,3 51,2	5,1 48,8	100
Ostalo	0,1 14,4	0,1 84,6	100
Ukupno	100	100	

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Regionalne razlike u sektorskoj strukturi preduzetništva žena pokazuju se kao značajne. One se ispoljavaju u većoj zastupljenosti

proizvodnih delatnosti i trgovine u regionima izvan Beograda, i u većoj zastupljenosti IT

i drugih kvartarnih usluga u beogradskom regionu.

STRUKTURA PREDUZETNIŠTVA ŽENA PREMA SEKTORU DELATNOSTI I REGIONU

SEKTOR DELATNOSTI	BEOGRAD	VOJVODINA	ŠUMADIJA I ZAPADNA SRBIJA	ISTOČNA I JUŽNA SRBIJA
Poljoprivreda, šumarstvo, ribolov i vodosnabdevanje	0,5	1,4	1,1	1,0
Prerađivačka industrija i snabdevanje el. energijom	12,3	14,0	17,4	16,4
Građevinarstvo	4,2	3,1	3,2	4,2
Trgovina na veliko i malo	34,8	39,5	42,1	45,4
Saobraćaj	1,3	2,1	2,2	1,3
Ugostiteljstvo	6,6	10,7	11,0	9,8
IT, finansije, nekretnine, stručne, naučne, tehničke i inovacione delatnosti	18,8	12,3	8,2	8,6
Administrativne i socijalne usluge	7,6	5,8	4,2	4,1
Klasične usluge	13,8	11,0	10,5	9,0
Ostalo	0,1	0,1	0,1	0,2
Ukupno	100	100	100	100

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Preduzetništvo žena se značajno razlikuje od preduzetništva muškaraca prema strukturi delatnosti. Ono je koncentrisano u sektoru trgovine, a razlike se ispoljavaju i između regiona, jer se žene izvan Beograda još više koncentrišu u trgovini i nešto više usmeravaju na proizvodne delatnosti nego preduzetnice u Beogradu, koje se pak više usmeravaju na IT i kvartarne usluge u odnosu na žene u unutrašnjosti.

3.2.4.

REZIME

Obim i karakteristike preduzetništva žena i muškaraca posmatrali smo na osnovu podataka dostupnih iz GEM istraživanja, kao i originalnih baza registrovanih preduzetnika i privrednih društava RZS. Na ovom sasvim praktičnom nivou, preduzetnice smo identifikovali kao osobe koje istovremeno poseduju vlasništvo nad preduzećima i njima upravljaju kao glavne direktorke ili članice UO. Ako se sumiraju nalazi vezani za obim i osnovne karakteristike preduzetništva žena u uporednoj perspektivi, može se zaključiti sledeće:

- GEM istraživanje za 2007. godinu pokazalo je da u evropskom kontekstu Srbija ne zauzima loše mesto prema obimu preduzetništva žena i muškaraca – po zastupljenosti preduzetništva muškaraca je na trećem mestu, a po zastupljenosti žena na četvrtom. Međutim, rodni jaz u rasprostranjenosti preduzetništva najizraženiji je u Srbiji i iznosi 12 procentnih poena. Isto istraživanje je pokazalo da je motivacija za započinjanje preduzetništva u Srbiji najčešće ekonomska nužda, te se preduzetništvo pre javlja kao aktivnost koja vodi ka zapošljavanju nego kao sektor inovativnih i razvojnih

ekonomskih poduhvata. Ovakva društveno-ekonomska osnova preduzetništva nije povoljna za njegovu stabilnost i razvoj.

- Na osnovu najobuhvatnije baze radnji i privrednih društava koja je dostupna u Srbiji, ocenili smo da preduzetništvom u Srbiji dominiraju muškarci. Žene znatno ređe nego muškarci poseduju radnje ili udele nad privrednim društvima – tek 32% radnji je u vlasništvu žena a samo 25% vlasničkih udela privrednih društava pripada ženama. Žene ređe upravljaju preduzećima – tek u 22% privrednih društava nalaze se na položajima glavnih direktora, a samo 14% mesta u upravnim odborima zauzimaju žene. Stoga ne čudi da tek četvrtina preduzeća u Srbiji može biti svrstana u preduzetništvo žena.
- Pri započinjanju samostalnog posla i muškarci i žene u Srbiji češće se opredeljuju za model radnje nego za model privrednog društva. Ipak, očigledna je tendencija žena da češće nego muškarci osnivaju radnje, a ređe privredna društva. Osim toga, žene su nešto sklonije nego muškraci da budu samostalne vlasnice preduzeća.
- Vitalne statistike preduzeća pokazuju da su žene masovnije ušle u preduzetništvo nakon sloma socijalizma sa zaostatom u odnosu

na muškarce, te da njihova preduzeća imaju veću stopu gašenja ukupno, a posebno u prvih pet godina od osnivanja preduzeća.

- Rodni jaz se javlja i u pogledu sektorske strukture preduzetništva žena i muškaraca – žene se češće okreću trgovini i sektoru usluga, a muškarci, sektorima saobraćaja i građevine. Više učešće poslovanja žena u oblasti IT, finansija i nekretnina može se objasniti visokim učešćem računovodstvenih i knjigovodstvenih usluga.
- Regionalne razlike se ispoljavaju u nekoliko aspekata: preduzetnici i preduzetnice izvan Beograda znatno su manje skloni da svoje preduzetničke poduhvate ostvaruju kroz pravne forme privrednih društava nego što su to oni iz Beograda; žene izvan Beograda još teže dospevaju na vodeće položaje u privrednim društvima, a sektorska struktura preduzetničkih poduhvata žena se značajno razlikuje između Beograda i drugih regiona, jer su preduzetnice izvan Beograda nešto sklonije da posluju u oblasti industrije, da još više koncentrišu biznise u oblasti trgovine, dok su žene iz Beograda sklonije da posluju u oblasti informatičkih tehnologija i kvartarnih usluga.

4. KARAKTERISTIKE PREDUZETNIŠTVA ŽENA – ISTRAŽIVAČKI NALAZI O AKTIVNIM PREDUZETNICAMA

Ovo poglavlje ima za cilj da odgovori na nekoliko važnih pitanja: ko su preduzetnice u Srbiji, kakve su karakteristike njihovih preduzeća, koliko uspešno posluju i na koji način usklađuju profesionalni i privatni život. Da bismo odgovorili na ova pitanja rekonstruisaćemo socio-demografski i preduzetnički profil žena iz uzorka, ukazati na karakteri-

stike poslovanja njihovih preduzeća i faktore uspeha, a potom sagledati na koje načine one usklađuju karijeru i privatni život.

Navedeni aspekti biće prikazani na osnovu podataka dobijenih anketnim istraživanjem koje je sprovedeno za potrebe izrade ove polazne studije.²⁴

4.1. PROFIL PREDUZETNICA

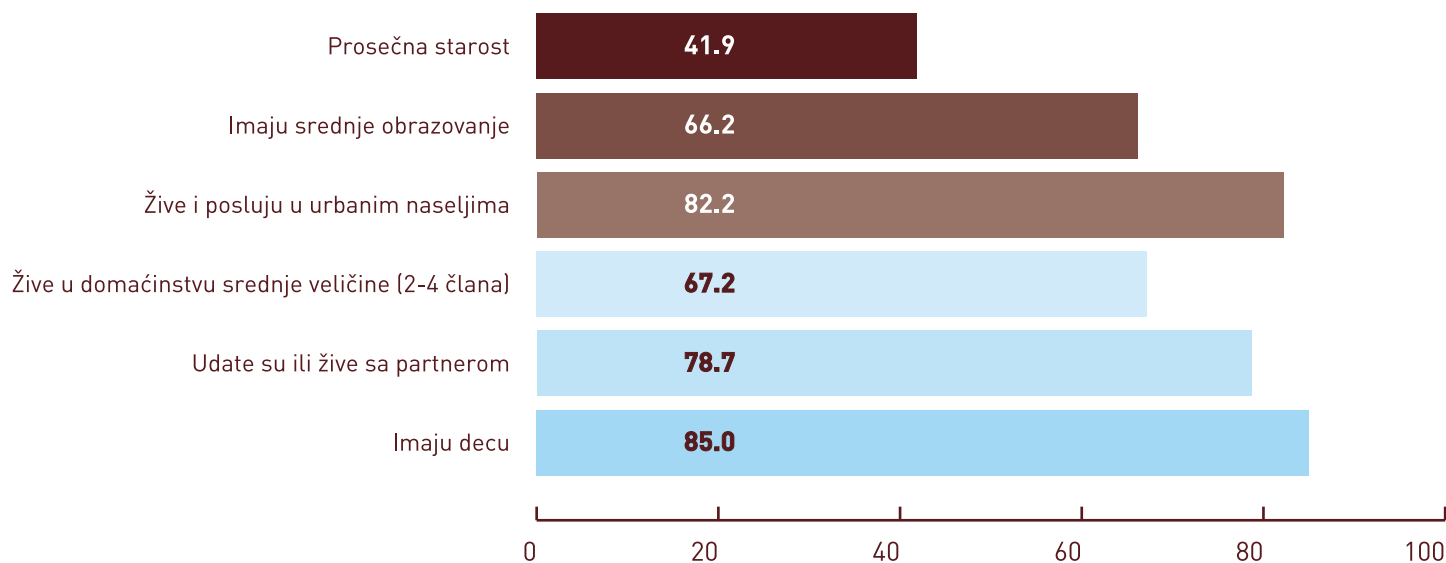
U ovom poglavlju nastojaćemo da odgovorimo na dva osnovna pitanja: ko su preduzetnice u Srbiji i kakve su njihove preduzetničke karakteristike? Da bismo to učinili predočićemo dva profila preduzetnica: socio-demografski i preduzetnički. Prvi ukazuje na njihove osnovne karakteristike u pogledu starosti, obrazovanja, društvenog porekla, porodičnih

karakteristika, dok drugi više ukazuje na njihova ključna obeležja kao preduzetnica – da li su „velike“ ili „male“ preduzetnice, tradicionalne ili moderne, preduzetnice zbog šansi ili iz ekonomske nužde i sl.

4.1.1. SOCIO-DEMOGRAFSKI PROFIL PREDUZETNICA

Preduzetnice u Srbiji su u proseku žene srednje starosti, dominantno iz urbanih područja, srednjeg obrazovanja, žene koje su pretežno udate i žive u porodicama i domaćinstvima srednje veličine i najčešće imaju decu.

SOCIO-DEMOGRAFSKI PROFIL PREDUZETNICA (% OD UKUPNOG UZORKA)



Preduzetnice se nalaze u svim regionima Srbije i u tom pogledu ne postoje veće razlike

između regiona Beograda, Vojvodine i Šumadije i Zapadne Srbije. One su nešto manje

prisutne u regionu Istočne i Južne Srbije – tek je svaka peta preduzetnica iz ovog regiona.

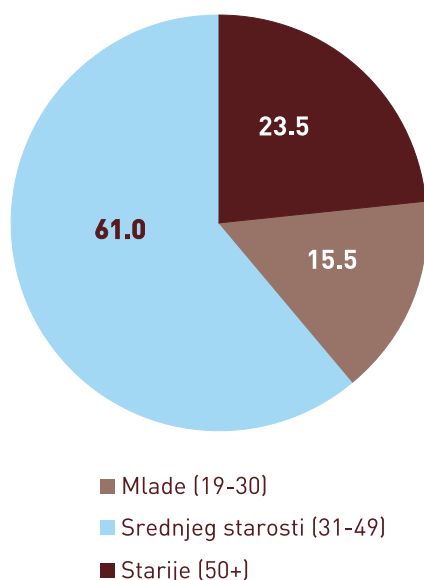
²⁴ Metodologija istraživanja i uzorak su detaljnije opisani u poglavlju 1.3.

PREDUZETNICE PREMA REGIONU SEDIŠTA PREDUZEĆA²⁵

REGION	%
Beograd	27,7
Vojvodina	26,5
Šumadija i Zapadna Srbija	25,7
Istočna i Južna Srbija	20,1

Najmlađa preduzetnica iz uzorka istraživanja stara je 19, a najstarija 67 godina. Ukoliko razvrstamo preduzetnice po starosti na mlade²⁶, srednje starosti i starije, jasno se zapaža da je učešće mladih preduzetnica niže u odnosu na preostale dve starosne kategorije.

PREDUZETNICE PREMA STAROSTI



Niže učešće mladih preduzetnica nije samo posledica manjeg broja godišta uključenih u kategoriju mladih u odnosu na preduzetnice srednje i starije dobi. Kada se posmatra učešće preduzetnica prema petogodišnjim starosnim kohortama, na osnovu kojih se otklanja uticaj broja godišta uključenih u jednu starosnu ka-

tegoriju, zapaža se takođe niže učešće mladih preduzetnica (kohorte 19-24 i 25-29 godina) u ukupnom uzorku preduzetnica.

PREDUZETNICE PREMA STAROSTI

STAROSNE KATEGORIJE	%
19-24	3,3
25-29	9,4
30-34	12,8
35-39	15,3
40-44	15,9
45-49	19,8
50-54	12,2
55-59	7,8
60-64	2,6
65+	0,9
Ukupno	100

Starosna struktura preduzetnica ne razlikuje se značajno između regiona, niti po tipu naselja, ali se statistički značajne razlike is-

poljavaju u sektorskoj distribuciji njihove poslovne delatnosti – mlade preduzetnice se uravnoteženije distribuiraju po sektorima ekonomije, odnosno njihova sektorska struktura je uravnoteženija u poređenju sa starijim preduzeticama.

Naime, uočava se da mlade preduzetnice svoje poslovne aktivnosti koncentrišu uglavnom u četiri sektora: industrija, trgovina, ekonomija znanja i informacija i klasične usluge. Preduzetnice srednje starosti izrazito se koncentrišu u sektoru trgovine, iza kojih ostali sektori daleko zaostaju, dok se starije nalaze negde između prethodne dve grupe – znatno se koncentrišu u trgovini poput preduzetnica srednje starosti, ali se koncentrišu i u ekonomiji znanja i industriji slično mlađima. U odnosu na ove poslednje ipak se značajno razlikuju po većoj koncentraciji u trgovini i ekonomiji znanja, a manjoj koncentraciji u industriji, te po vrlo slaboj zastupljenosti u sektoru klasičnih usluga (ovaj sektor u našoj klasifikaciji obuhvata lične usluge poput frizerskih i kozmetičkih salona, kao i usluge zabave).

²⁵ Mesto sedišta preduzeća je najčešće i mesto u kome preduzetnice žive.

²⁶ Granica mladih definisana je na osnovu zvanične granice koja je određena u Strategiji za mlade Vlade RS.

PREDUZETNICE PREMA STAROSTI I GRANI DELATNOSTI PREDUZEĆA

GRANA DELATNOSTI	STAROST		
	MLADE (19-30)	SREDNJE STAROSTI (31-49)	STARIJE (50 I VIŠE)
Poljopriv.	-	2,2	1,9
Indust. i energetika	25,4	13,5	16,3
Gradevinar.	4,2	0,4	6,7
Trgovina	19,7	46,8	35,6
Saobraćaj	5,6	1,1	-
Ugostitelj.	9,9	5,2	5,8
IT, finans., nekretn., nauč. teh.	15,5	10,4	22,1
Admin. i soc. usluge	5,6	11,2	6,7
Klasične usluge	14,1	9,2	4,9
Ukupno	100	100	100

Razlike u sektorskoj strukturi između preduzetnica različite starosti tek delimično se mogu objasniti razlikama u obrazovanju, jer među mladim preduzeticama nešto veće učešće beleže žene koje su stekle srednje radničko obrazovanje, koje može da ih usmerava prema proizvodnim delatnostima, dok među

starijim preduzeticama veće učešće beleže žene visokog obrazovanja, koje može da ih usmerava prema ekonomiji znanja, odnosno delatnostima poput komunikacijskih i informatičkih poslova, finansija i osiguranja, naučnih i stručnih delatnosti, tehnoloških inovacija i poslovanja sa nekretninama. Međutim,

treba imati na umu da povezanost starosti i obrazovanja ne pokazuje veću statističku značajnost (tabela X), a da povezanost obrazovanja i sektora delatnosti nije tako jednoznačna (tabela Y).

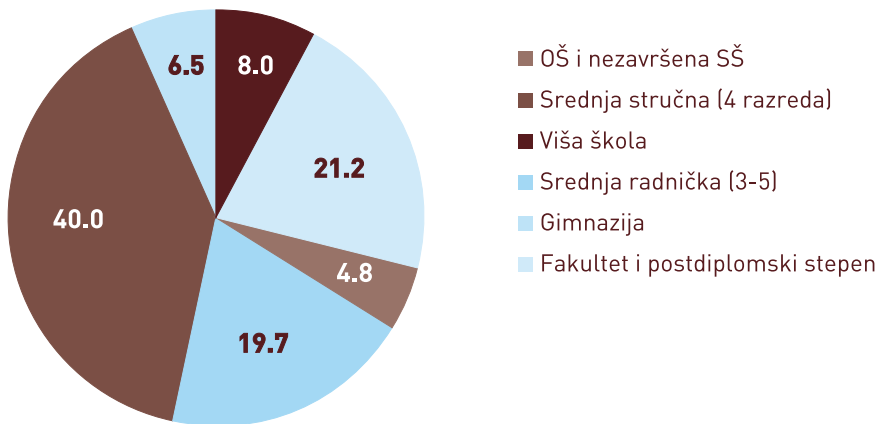
PREDUZETNICE PREMA STAROSTI I OBRAZOVANJU

OBRAZOVANJE	STAROST		
	MLADE (19-30)	SREDNJE STAROSTI (31-49)	STARIJE (50 I VIŠE)
Osnovno i do dva razreda srednje škole za radnička zanimanja	-	6,8	2,9
Srednje radničko (3-5 razreda radničke SŠ)	26,1	18,4	19,2
Srednje stručno i gimnazijsko	39,1	51,1	39,4
Više i visoko	34,8	23,7	38,5
Ukupno	100	100	100

Može se pretpostaviti da se razlozi za ovakve sektorske strukture poslovnih aktivnosti mlađih, srednjih i starijih preduzetnica nalaze i u karakteristikama ekonomskog okruženja, odnosno ekonomskim trendovima i strukturnim promenama, koje utiču na otvaranje pojedinih tržišta, povećavajući šanse da se novi poslovni poduhvati koncentrišu u tim oblastima, čemu će kasnije biti posvećena pažnja.

Kao što je već napomenuto, obrazovna struktura preduzetnica ukazuje na dominantno učešće srednje obrazovanih, i to posebno onih koje su završile četvorogodišnje srednje stručne škole. Ovo nije nov podatak i ranija istraživanja preduzetništva u Srbiji (Bolčić, 2008, 2006, 1994) pokazala su da se preduzetnici i preduzetnice najčešće odlikuju srednjim nivoom obrazovanja.

OBRAZOVNA STRUKTURA PREDUZETNICA



Obrazovanje preduzetnica pokazuje najznačajniju povezanost sa sektorom delatnosti njihovih preduzeća, a ona se ispoljava kroz sledeće obrasce:

- Poslovanje u sektoru industrije, energetike, vodoprivrede i reciklaže najzastupljenije je među ženama bez kvalifikacija (koje su završile samo osnovnu školu) i onima koje su stekle samo PKV nivo na osnovu jedne do dve godine školovanja u srednjim školama za radnička zanimanja u sektoru industrije; iza njih prema učešću industrijskog sektora slede žene srednjeg stručnog i gimnazijskog obrazovanja.
- Trgovina je najzastupljenija grana delatnosti među preduzeticama svih obrazovnih kategorija, mada najveće učešće ima u kategoriji preduzetnica sa srednjim stručnim ili opštim (gimnazijskim) obrazovanjem.
- Preduzetnice sa srednjim radničkim kvalifikacijama (tri do pet razreda škole za radnička zanimanja), uz trgovinu, beleže najveće učešće poslovnih aktivnosti u oblasti klasičnih usluga.
- Među poslovnim aktivnostima preduzetnica visokog obrazovanja najveće učešće, uz trgovinu, beleže sektori takozvane ekonomije znanja.

PREDUZETNICE PREMA STAROSTI I GRANI DELATNOSTI PREDUZEĆA I OBRAZOVANJU

GRANA DELATNOSTI	OBRAZOVANJE			
	OSNOVNO I 1-2 SŠ ZA RADNIKE	SREDNJE RADNIČKO	SREDNJE STRUČNO I GIMNAZIJSKO	VIŠE I VISOKO
Poljopriv.	-	4,7	-	2,3
Indust. i energetika	23,8	9,4	19,6	14,0
Građevinar.	-	2,4	3,9	1,6
Trgovina	33,3	40,0	44,6	34,9
Saobraćaj	-	3,5	1,0	1,6
Ugostitelj.	-	11,8	4,9	3,9
IT, finans., nekretn., nauč. teh.	19,0	2,4	12,7	23,3
Admin. i soc. Usluge	14,3	8,2	6,9	12,4
Klasične usluge	9,5	17,6	6,4	6,2
Ukupno	100	100	100	100

Pored toga, analiza ukazuje na statistički značajne razlike u obrazovanju preduzetnica koje žive i rade u različitim regionima Srbije i slabe razlike između preduzetnica koje žive i

posluju u urbanim i onih u ruralnim sredinama. Učešće visoko obrazovanih preduzetnica izrazito je veće u Beogradu nego u bilo kom drugom regionu Srbije, a takođe je general-

no veće među preduzeticama urbanih nego među preduzeticama ruralnih sredina.

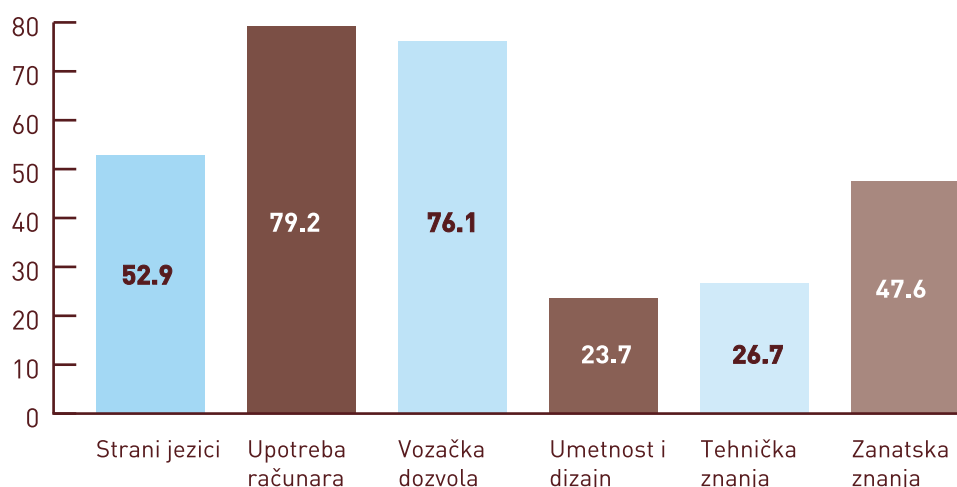
PREDUZETNICE PREMA OBRAZOVANJU, REGIONU I TIPU NASELJA

OBRAZOVANJE	REGION					TIP NASELJA	
	SVEGA	BEOGRAD	VOJVODINA	ŠUMADIJA I ZAPADNA SRBIJA	ISTOČNA I JUŽNA SRBIJA	GRADSKO	SEOSKO
OŠ i nezavršena srednja	4,8	0,8	6,8	2,7	10,1	4,4	6,4
Srednja radnička (3-5 razreda)	19,7	18,4	19,7	24,1	16,9	17,4	32,1
Srednja stručna (4 razreda)	40,0	29,6	47,9	42,9	40,4	40,1	41,0
Gimnazija	6,5	7,2	6,0	3,6	10,1	7,2	3,8
Viša škola	8,0	6,4	6,0	12,5	6,7	7,2	7,7
Fakultet i postdiplomski stepen	21,2	37,6	13,7	14,3	15,7	23,8	9,0
Ukupno	100	100	100	100	100	100	100

Dodatne veštine i znanja preduzetnica takođe mogu biti od značaja za održivost i uspešnost preduzeća. Ovom aspektu će kasnije biti

posvećeno više pažnje. Na ovom mestu samo ćemo pokazati koja dodatna znanja i veštine poseduju žene iz uzorka.

DODATNA ZNANJA I VEŠTINE



Iako će porodičnim karakteristikama preduzetnica posebna pažnja biti posvećena u poglavlju o usklađivanju privatnog i profesionalnog života, ovde je potrebno, u cilju potpunijeg socio-demografskog profila preduzetnica istaći da su u pitanju uglavnom žene s porodičnim obavezama. Slabe razlike u porodičnim strukturama preduzetnica pokazuju se između regiona i tipa naselja, a ispoljavaju se u tome što preduzetnice iz ruralnih naselja, a pogotovo žene iz Šumadije i Zapadne Srbije, češće nego druge žive u većim domaćinstvima, dok preduzetnice u Vojvodini, češće nego druge žive same.

PREDUZETNICE PREMA VELIČINI DOMAĆINSTVA, REGIONU I TIPU NASELJA

VELIČINA DOMAĆINSTVA	REGION					TIP NASELJA	
	SVEGA	BEOGRAD	VOJVODINA	ŠUMADIJA I ZAPADNA SRBIJA	ISTOČNA I JUŽNA SRBIJA	GRADSKO	SEOSKO
Žive same	10,1	8,7	19,2	4,3	7,6	9,7	12,3
2-4 člana	67,2	71,4	65,0	64,1	68,5	70,9	50,6
5 i više članova/ica	22,7	19,8	15,8	31,6	23,9	19,4	37,0
Ukupno	100	100	100	100	100	100	100

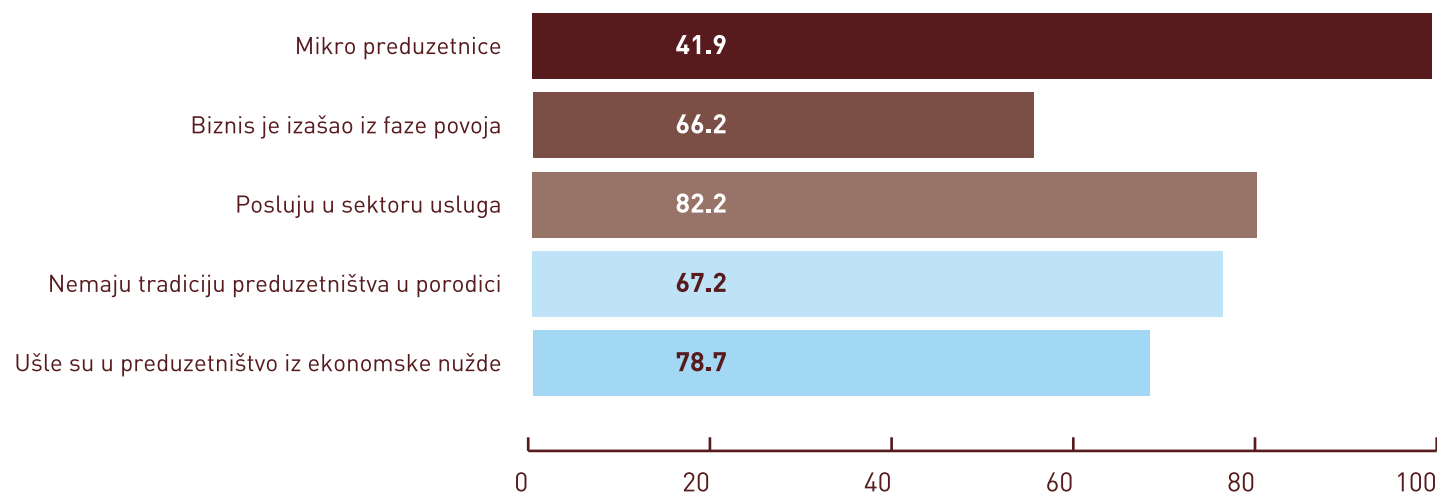
Napokon, 85% ispitanica ima decu, a u 83% slučajeva ta deca žive sa preduzeticom u domaćinstvu.

4.1.2.
PREDUZETNIČKI PROFIL

Pokazatelji preduzetničkog profila odabrani su sa ciljem da se ukaže na najvažnije karakteristike preduzetnica u pogledu poslovne orijentacije, preduzetničkog porodičnog zaleđa i dominantne motivacije za preduzetništvo. Preduzetnice iz uzorka su pretežno mikro preduzetnice, odnosno nalaze se na čelu preduzeća koja zapošljavaju manje od 10 osoba. Preostalih 1% preduzeća spada u mala preduzeća (nijedno nema više od 49 zaposlenih). Zaposleni u ovim preduzećima su većinom žene (73,4%), što je razumljivo s obzirom na činjenicu da su u većini slučajeva to upravo

preduzetnice. Ova preduzeća su najčešće (u 85% slučajeva) registrovana u pravnoj formi radnje, a u 94% slučajeva ispitanice su jedine vlasnice preduzeća. U preostalim 6% slučajeva, u kojima preduzetnice nisu jedine vlasnice, reč je uglavnom o samo još jednoj osobi koja je suvlasnik, a ta osoba je u polovini slučajeva takođe žena. Oko 55% preduzetnica nalazi se na čelu firmi koje su izašle iz perioda povišja (prema definiciji GEM postoje duže od četiri godine). Poslovne aktivnosti preduzetnica koncentrišu se u sektoru usluga, i mada one ističu snažno želju za autonomijom u radu kao važan motiv za otiskivanje u preduzetništvo, ipak su većinski započele samostalne poslove iz ekonomske nužde a ne zbog poslovnih ideja i prepoznatih povoljnih šansi.

PREDUZETNIČKI PROFIL ŽENA IZ UZORKA



Izrazita većina preduzetnica (91,6%) osnovala je samostalno ili sa drugim suvlasnicima sadašnje preduzeće, dok je mali broj nasledio ili dobio na poklon sadašnje preduzeće (7,4%), a svega nekoliko (0,9%) je kupilo vlasništvo nad preduzećem.²⁷ Sedam preduzetnica (1,6%) pored preduzeća na osnovu koga su izabrane u uzorak poseduju samostalno još jedno preduzeće u Srbiji, dok 11 preduzetnica (2,6%) poseduje udeo u vlasništvu dru-

ge firme. U proseku, preduzetnice su imale 35 godina kada su osnovala, dobile ili kupile sadašnje preduzeće.²⁸ U 89% slučajeva drugi članovi porodice nisu uključeni ni formalno ni neformalno u rad preduzeća, dok je u 7,4% slučajeva uključen suprug preduzetnice, u 2,1% slučajeva jedan od roditelja, a u preostalih 1,5% slučajeva drugi srodnici (bilo formalno ili neformalno, kao pomažući članovi u porodičnom poslu).

Najveći udeo preduzetnica iz uzorka bio je zaposlen neposredno pre osnivanja sadašnje firme (56,7%), formalno ili neformalno, samostalno ili kod drugog poslodavca. Kao što se vidi iz naredne tabele, najveći procenat sadašnjih preduzetnica bio je formalno zaposlen kod drugog poslodavca.

PREDUZETNICE PREMA POLOŽAJU NA TRŽIŠTU RADNE SNAGE NEPOSREDNO PRE OSNIVANJA/PREUZIMANJA SADAŠNJE FIRME

STATUS	%
Formalno zaposlena kod drugog poslodavca	40,5
Neformalno samozaposlena	3,2
Neformalno zaposlena kod drugog poslodavca	9,5
Imala prethodnu firmu koja je u međuvremenu ugašena	3,5
Bila je nezaposlena (nije radila ni formalno ni neformalno i aktivno je tražila zaposlenje)	25,5
Bila je neaktivna zbog obrazovanja	7,3
Bila je neaktivna zbog brige o deci i porodici	4,0
Bila je neaktivna iz drugih razloga	6,5
Ukupno	100

²⁷ Reč je o malom broju slučajeva koji ne omogućava dalje statističko razvrstavanje ove dve poslednje grupe, pa ni pouzdane uvide u okolnosti pod kojima su te preduzetnice nasledile ili kupile preduzeće. Ipak, pomenićemo da su samo tri preduzetnice kupile vlasništvo nad udelom ili celim preduzećem zbog toga

što je prepoznalo njegove potencijale, jedna zbog toga što je bila u tom preduzeću zaposlena, dok su u ostalim slučajevima kao najvažniji razlozi navedene slučajnosti, spletovi okolnosti, onda kada nije reč o nasleđivanju preduzeća od člana porodice.

²⁸ Raspon starosti na osnivanju/preuzimanju preduzeća kreće se u uzorku od 18 do 61 godine.

Među preduzeticama koje su bile nezaposlene neposredno pre osnivanja ili kupovine sadašnjeg preduzeća bilo je čak 59% dugo-ročno nezaposlenih, odnosno onih koje su čekale na posao duže od 12 meseci. Prosečna dužina čekanja na posao za preduzetnice koje su osnovale ili kupile sadašnje preduzeće²⁹ iznosi oko 46 meseci. Razlozi zbog kojih su preduzetnice bile nezaposlene pre započinjanja sadašnjeg samostalnog posla su različiti. Najviše je onih (35,7% od onih koje su bile nezaposlene pre osnivanja sadašnje firme) koje nikada nisu ni bile zaposlene, već su tražile prvo zaposlenje; iza njih slede žene koje su napustile posao zbog nepovoljnih uslova (17,5%), žene koje su napravile prekid u karijeri zbog materинства pa su ponovo počele da traže zaposlenje (17,2%), žene koje su tražile posao jer su ostale bez posla kao tehnološki višak (13,7%), žene koje su se našle u statusu nezaposlenosti jer je firma ugašena (10,7%), te one koje su ostale bez posla iz drugih razloga (5,2%).

Preduzetnice koje su bile zaposlene neposredno pre osnivanja/preuzimanja sadašnjeg preduzeća u proseku su imale radni staž duži od 11 godina. Među njima je 80% žena radno iskustvo imalo upravo u sektoru delatnosti u kome posluje sadašnja firma, a dužina tog radnog iskustva iznosila je prosečno 10 godina. Među ispitanicama koje su bile zaposlene, 31% je imalo upravljačkog iskustva tokom prethodne radne karijere, a dužina upravljačkog staža iznosila je u proseku devet godina, što ukazuje na to da su preduzetnice iz ove podgrupe zauzimale važne upravljačke pozicije pre nego što su osnovale sadašnju sopstvenu firmu.

Svaka deseta preduzetnica iz uzorka imala je prethodno bar još jednu sopstvenu firmu (ne nužno neposredno pre osnivanja sadašnje). U 79% slučajeva ta firma je u međuvremenu ugašena, u 14% slučajeva ona je preregistrovana, dok je u preostalih 7% slučajeva ta firma i dalje aktivna, ali je preduzetnica prodala ili je zadržala vlasništvo a prestala njom da upravlja. Broj ovih preduzetnica koje su ranije

imale sopstvenu firmu je mali (45) pa ne dopušta statistički pouzdanu analizu sa daljim razvrstavanjima prema različitim obeležjima. Stoga će se uz veliku dozu opreza ovde samo napomenuti da su prethodna preduzeća bila aktivna u proseku oko osam godina, da su u polovini slučajeva poslovala u sektoru trgovine, da su najčešći razlozi za gašenje prethodnih firmi bili teškoće u poslovanju i lični i porodični razlozi.

Većina preduzetnica bila je zaposlena pre osnivanja/preuzimanja sadašnje firme. Prethodno radno iskustvo je značajno za započinjanje samostalnog posla – najveći broj zaposlenih radio je u sektoru u kom posluje i sadašnja firma. Preduzetnice koje su bile nezaposlene u najvećem broju se odlučuju na preduzetništvo i registrovanje firme tek posle višegodišnje nezaposlenosti.

Važan aspekt preduzetničkog profila predstavlja motiv s kojim su žene ušle u preduzetništvo. Motivacija i različiti razlozi iz kojih su se žene iz uzorka upustile u preduzetništvo mogu biti izrazito kompleksni. Naime, često iza odluke da se osnuje sopstveno preduzeće stoje složeni procesi promišljanja, odmeravanja, obeleženi i ambivalentnim i protivrečnim stavovima i percepcijama. Ove mehanizme motivacije i odlučivanja o preduzetništvu ispitali smo dublje kvalitativnim metodama i o njima će biti više reči u odgovarajućem poglavlju. Ovde ćemo ukazati na učestalost pojedinih razloga za ulazak u preduzetništvo i relativnu težinu pojedinačnih razloga, a potom ćemo pokušati da u okviru jednostavnije, „crno-bele“ slike sagledamo dva gruba tipa preduzetničkog profila žena iz uzorka.

U okviru anketnog istraživanja preduzetnice su mogle da odaberu tri razloga koja su ih navela da započnu samostalni posao i da te razloge rangiraju po važnosti. Pogledaćemo prvo koje su razloge ispitanice najčešće navodile, bez obzira na to da li su ih rangirale kao najvažnije, odnosno kao druge ili treće po važnosti.

²⁹ Preduzetnice koje su nasledile preduzeće su ovde isključene, jer bi se zbog malobrojnih preduzetnica koje su nasledile firmu posle više decenija neaktivnosti znatno povećala prosečna dužina čekanja na posao u kategoriji preduzetnica koje su bile nezaposlene pre nego što su postale preduzetnice.

NAJVAŽNIJI RAZLOZI ZA ULAZAK U PREDUZETNIŠTVO

RAZLOG	% JAVLJANJA RAZLOGA U UKUPNOM BROJU ŽENA U UZORKU
Dobra poslovna ideja, uočena konkretna poslovna prilika	38,2
Želja da se izađe na međunarodno tržište	2,5
Šansa da postane podgovarač za prethodnog poslodavca	3,1
Želja da se upusti u nove izazove	20,0
Želja da bude samostalna u radu	54,8
Želja da od hobija napravi posao	10,4
Želja da nastavi porodičnu tradiciju	5,6
Želja da lakše uskladi karijeru s porodičnim obavezama	17,5
Želja da se posveti poslu nakon što su deca odrasla	12,8
Želja da zaradi više novca	34,5
Želja da reši problem nezaposlenosti	34,0
Želja da pobegne od loših uslova na prethodnom poslu	13,5
To je bio jedini način da radi u svojoj struci	5,6

Važno je uočiti da je želja za samostalnošću u radu i profesionalnoj karijeri razlog koji se najčešće javlja među preduzeticama iz uzorka. Ovaj nalaz je vrlo indikativan i ukazuje na snage i potencijale preduzetnica, jer uz ovakav motiv se prirodno javlja i spremnost da se podnese odgovornost, a kako ćemo videti iz podataka o percepciji poslovne klime, i visoka spremnost da se preuzimaju rizici. Iza želje za autonomijom u radu, po učestalosti

javljanja slede dobre poslovne ideje i prepoznate konkretne poslovne prilike, želja da se na ovaj način reši problem nezaposlenosti i želja za zaradom.

Kada se pažnja usmeri na pet razloga koje su preduzetnice najčešće navodile kao razloge za započinjanje samostalnog posla i njihove rangove uočava se da je želja za samostalnim radom najfrekventniji razlog u sva tri ranga po

važnosti. Takođe, uočava se da iza ove želje za samostalnošću slede prepoznate poslovne prilike i želja da se na ovaj način reši problem nezaposlenosti, a da se veća zarada i novi izazovi javljaju češće među drugorazrednim i trećerazrednim razlozima, nego među najvažnijim, što pokazuje da žene te razloge percipiraju kao manje važne.

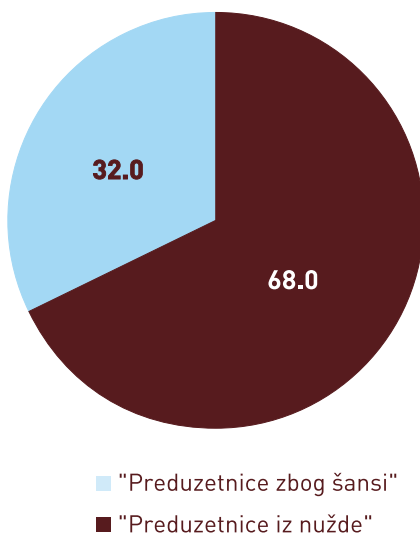
NAJČEŠĆE ZASTUPLJENI RAZLOZI ZAPOČINJANJA SAMOSTALNOG POSLA PREMA VAŽNOSTI

RAZLOG	NAJVAŽNIJI	SREDNJE VAŽAN	NAJMANJE VAŽAN
Želja da bude samostalna u radu	25,7	20,2	18,3
Dobra poslovna ideja, uočena konkretna poslovna prilika	23,3	12,1	9,0
Želja da reši problem nezaposlenosti	22,8	8,8	7,8
Želja da zaradi više novca	6,4	16,4	18,1
Želja da se upusti u nove izazove	5,1	8,2	10,3

Međutim, kada su vrlo eksplicitno zamoljene da procene koji je od dva razloga bio presudan da započnu sopstveni biznis, ekonomska nužda ili dobre poslovne šanse, većina preduzetnica se opredelila za prvu opciju (u ovom slučaju nisu mogle da odaberu ništa osim dve ponuđene opcije). Ovakvo pitanje je postavljeno i u cilju uporedivosti sa istraživanjima preduzetništva u EU, koje sprovodi Eurobarometar u određenim vremenskim intervalima³⁰.

Podaci dobijeni na osnovu odgovora na navedeno pitanje pokazuju da u Srbiji prevladuje preduzetništvo iz ekonomske nužde, jer je većina preduzetnica (68%) započela samostalni posao primarno zbog toga što nije mogla na drugi način da reši problem nezaposlenosti, odnosno nekvalitetnog zaposlenja kod drugih poslodavaca, dok je manjina to učinila zbog prepoznatih dobrih poslovnih šansi ili poslovnih ideja. Stoga se prve mogu okarakterisati kao „preduzetnice iz nužde“, dok je drugima primereniji naziv „preduzetnice zbog šansi“.³¹

PREDUZETNICE PREMA KLJUČNOM MOTIVU ZAPOČINJANJA SAMOSTALNOG POSLA



30 U EU preduzetnički profili se uporedno, za sve države članice izrađuju prema definisanim indikatorima u okviru Eurobarometar istraživanja. Na osnovu različitih kombinacija osobina preduzetnica, ova tipologija pravi razliku između četiri tipa preduzetnica: „push“ preduzetnice, odnosno one koje su započele samostalni posao pod pritiskom nepovoljnih uslova zapošljavanja, „pull“ preduzetnice – one koje su privučene u preduzetništvo na osnovu prepoznatih poslovnih šansi i ideja; „mlade preduzetnice“ (junior entrepreneurs), to jest mlade preduzetnice kod kojih je veliku ulogu u preduzetničkoj orijentaciji odigralo obrazovanje i kod kojih je takođe visoko prisutan motiv postignuća, ali koje iskazuju i nisku spremnost za preduzimanje

Udeo preduzetnica koje su u samostalni posao krenule zbog prepoznatih poslovnih šansi je u Srbiji značajno manji nego u zemljama EU. Iako zbog različitih u metodologija³² poređenja treba uzeti sa oprezom, razlike nesumnjivo postoje: u EU27 „preduzetnice zbog šansi“ u proseku čine 66,5%, dok „preduzetnice iz nužde“ čine 33,5%, što je gotovo obrnuta srazmera u odnosu na Srbiju (EC, 2009b: 156).

Regionalne razlike se ne pokazuju kao posebno značajne u motivacijskim profilima preduzetnica. Veće odstupanje od proseka pokazuje samo region Šumadije i Zapadne Srbije u kojem je preduzetništvo iz ekonomske nužde prisutno u preko 80% slučajeva. Osim toga, preduzetnica iz ekonomske nužde više je među ruralnim nego među urbanim preduzeticama (76% naspram 66%), što je logično s obzirom na slabije šanse za zapošljavanje u ruralnim sredinama.

Dok se razlike u starosti preduzetnica nisu pokazale kao statistički značajne u tipu motivacije za preduzetništvo, razlike prema obrazovanju jesu. Naime, visoko obrazovanje ozbiljno povećava izgleda da se u preduzetništvo uđe zbog poslovnih šansi i ideja, a ne zbog ekonomske nužde. Tako je motiv ekonomske nužde u kategoriji najobrazovanijih preduzetnica prisutan u 54% slučajeva, a u kategorijama osnovnog i srednjeg obrazovanja između 71% i 73%. Ovaj nalaz nije neočekivan, i može se delom tumačiti time što su uslovi zapošljavanja za žene visokog obrazovanja povoljniji, te njih ekonomska nužda manje pritiska da pronađu samostalno rešenje. Delom se to može tumačiti i suštinski pozitivnim uticajem obrazovanja, koje povećava kompetentnost u različitim profesionalnim i poslovnim oblastima i tako stvara pogodnije tlo za razvoj poslovnih ideja.

rizika; „starije preduzetnice“ (senior entrepreneurs) – one koje su starije od 54 godine, koje uglavnom predstavljaju drugu generaciju preduzetnika/ca u porodici i koje nisu iskusile finansijske teškoće pri započinjanju sopstvenog posla. Ova klasifikacija nije primenjiva na preduzetnice u Srbiji, jer čisti tipovi obuhvataju tek oko 16% celog uzorka. Stoga je odlučeno da se u analizi preduzetničkog profila uzmu u obzir navedene dimenzije, ali bez osobenih kombinacija koje nisu toliko prisutne u našim uslovima (recimo, kao što je prikazano, kod nas su preduzetnice druge generacije gotovo odsutne iz starije grupe i sl.). <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/eurobarometer/#h2-2>

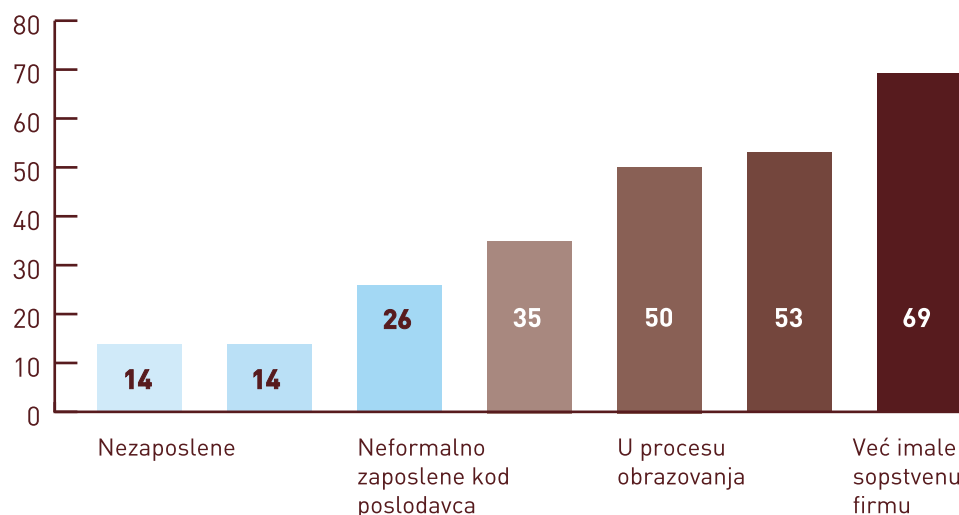
Na osnovu podataka iz istraživanja uočava se da sektor delatnosti nije značajno povezan s vrstom motivacije, ali status na tržištu radne snage pre ulaska u preduzetništvo i preduzetničko porodično zaleđe jesu. Nalazi nedvosmisleno pokazuju da obrazovanje i radna aktivnost povećavaju šanse za ulazak u preduzetništvo zbog prepoznatih dobrih poslovnih prilika, dok nezaposlenost i rad u neformalnoj ekonomiji značajno smanjuju šanse za ulazak u preduzetništvo na osnovu ovakvog motiva. Tako je motiv dobre poslovne ideje najmanje zastupljen među ženama koje su neposredno pre osnivanja sadašnjeg preduzeća bile nezaposlene ili su radile u neformalnoj ekonomiji, dok je najviše zastupljen među ženama koje su bile formalno zaposlene i posebno među onima koje su već imale prethodni preduzetnički pokušaj. Pored toga, među preduzeticama iz nužde 71% nije imalo prethodno iskustvo u upravljanju preduzećem, dok je među preduzeticama zbog šanse takvih 61%.

Na ovom mestu treba naglasiti dva važna zapazanja. Prvo, neformalna samozaposlenost najverovatnije ne predstavlja dobar potencijalni rezervoar za preduzetnice motivisane poslovnim idejama i prepoznatim šansama. Drugo, preduzetništvo se uči, to jest svaki preduzetnički pokušaj može voditi ka većim šansama da se razviju poslovne ideje ili sposobnosti za prepoznavanje poslovnih šansi, te sistem ne sme kažnjavati neuspešne preduzetnice, odnosno otežavati im uslove za ponovne pokušaje.

31 GEM pristup takođe pravi razliku između preduzetnica „iz nužde“ (out of necessity) i preduzetnica „zbog šansi“ (opportunity)

32 Podaci su iz 2009. godine, uzorak je obuhvatio i žene koje su tek u procesu osnivanja preduzeća, a ostavio je i mogućnost da se žene ne opredelile ni za jedan od motiva, već da pokažu neodlučnost (EC, Entrepreneurship in the EU and beyond, Flash Eurobarometer, 2009.).

UDEO ISPITANICA KOJE SU UŠLE U PREDUZETNIŠTVO NA OSNOVU POSLOVNIH IDEJA I PREPOZNATIH POSLOVNIH ŠANSI MEĐU KATEGORIJAMA PREDUZETNICA SA RAZLIČITIM SOCIO-EKONOMSKIM STATUSOM PRE OSNIVANJA SADAŠNJE FIRME



Na tip motivacije za ulazak u preduzetništvo utiče i preduzetnička porodična tradici-

ja. Među ispitanicama koje nisu imale preduzetnike u porodici tek je 28,4% započelo

samostalni posao zbog prepoznatih poslovnih šansi, dok je ovaj motiv prisutan u 44,3% slučajeva preduzetnica kod kojih su jedan ili oba roditelja bili preduzetnici. Međutim, treba imati u vidu da je udeo preduzetnica s preduzetničkim porodičnim zaledem mali u ukupnom uzorku – tek je 21,2% ispitanica imalo bar jednog roditelja preduzetnika. Razlike se u ovom pogledu ispoljavaju između preduzetnica različite starosti. Među mladim preduzeticama (19-30) više od polovine (51,5%) imalo je bar jednog roditelja preduzetnika, dok je takvih među preduzeticama srednje starosti 21,2%, a među starijima 10,6%. Ova razlika je razumljiva s obzirom na to da su roditelji starijih preduzetnica karijeru započinjali ili ostvarili u periodu socijalizma, kada nisu postojali sistemski uslovi za preduzetništvo. Ovaj nalaz je značajan i zbog toga što pokazuje da je ulaganje u sadašnju generaciju preduzetnica istovremeno ulaganje i u buduću, jer značajno povećava šanse da deca sadašnjih mladih preduzetnica takođe budu preduzetnici/e zahvaljujući prepoznatim poslovnim šansama i idejama.

PREDUZETNICE PREMA PREDUZETNIČKOM PORODIČNOM ZALEĐU

DA LI SU RODITELJI BILI PREDUZETNICI?	STAROST			
	SVEGA	MLADE (19-30)	SREDNJE STAROSTI (31-49)	STARIJE (50 I VIŠE)
Ne, nijedan	76,1	48,5	78,9	89,4
Otac je bio preduzetnik	16,4	35,3	13,7	9,6
Majka je bila preduzetnica	4,5	10,3	4,8	-
Oboje su bili preduzetnici	3,0	5,9	2,6	1,0
Ukupno	100	100	100	100

„Preduzetnice zbog šansi“ imaju i u proseku veća preduzeća: zapošljavaju prosečno 2,84 zaposlenih, dok „preduzetnice iz nužde“ zapošljavaju prosečno 1,99 zaposlenih. One su imale i veći obrt u 2010. godini – prosečno 7,9 miliona dinara, nasuprot 3,4 miliona di-

nara koliko je iznosio obrt „preduzetnica iz nužde“. Indirektan pokazatelj uspešnosti „preduzetnica zbog šansi“ predstavlja i subjektivna procena materijalnog standarda domaćinstva. Naime, „preduzetnice zbog šansi“ prevlađuju u dve najviše kategorije po ovom

pokazatelju – onoj čiji je opisani standard na takvom nivou da prihvodi omogućavaju potrošnju iznad osnovnih životnih potreština i onoj gde standard omogućuje potrošnju luksuznih stvari.

PREDUZETNICE PREMA MOTIVU ULASKA U PREDUZETNIŠTVO I SUBJEKTIVNOJ PROCENI MATERIJALNOG STANDARDA DOMAĆINSTVA

MOTIV	SUBJEKTIVNA PROCENA MATERIJALNOG STANDARDA DOMAĆINSTVA			
	„JEDVA SASTAVLJAJU KRAJ S KRAJEM“	„IMAJU DOVOLJNO ZA OSNOVNE POTREBE“	„IMAJU DOVOLJNO ZA VIŠE OD OSNOVNOG“	„IMAJU I ZA LUKSUZNE STVARI“
Ekonomska nužda	89,3	78,6	48,5	37,5
Poslovne šanse	10,7	21,4	51,5	62,5
Ukupno	100	100	100	100

Naravno, ove procene materijalnog standarda domaćinstva su subjektivne i veoma grube, ali su i u pozitivnom odnosu sa drugim pokazateljima uspešnosti o kojima će kasnije biti više reči. Pored toga, istraživanja u EU su pokazala iste tendencije. Naime, istraživanje o preduzetništvu u EU i šire pokazalo je da prihod domaćinstva ima značajan uticaj na verovatnoću da se u preduzetništvo uđe zbog jednog od dva motiva. Tako je prema istraživanju iz 2009. godine među preduzeticama/cama dobrog materijalnog položaja bilo oko 60% ispitanika i ispitanica koji su u samostalni posao ušli zbog poslovnih šansi, dok je takvih među onima s nepovoljnim materijalnim položajem bilo 44% (EC, 2009: 69).

4.1.3.

REZIME

Pokazatelji socio-demografskog i preduzetničkog profila žena iz uzorka opisuju najvažnije lične i profesionalne karakteristike preduzetnica. Socio-demografski profil pokazuje da je pretežno reč o ženama srednje starosne

dobi, iz urbanih sredina, srednje obrazovanim, porodičnim ženama. Načelno, preduzetnički profil ukazuje na dva osnovna tipa preduzetnica:

1. „Preduzetnice iz nužde“ su žene koje su se otisnule u samostalni posao primarno zbog nemogućnosti da drugačije reše problem nezaposlenosti i koje se odlikuju skromnijim poslovnim poduhvatima (s manje zaposlenih i manjim obrtom), pretežno u sektoru nisko kvalifikovanih usluga. One su više zastupljene među starijim ženama, niže i srednje obrazovanim, više među ruralnim nego među urbanim, više među ženama koje nemaju preduzetnike u prethodnoj generaciji svojih porodica i znatno više među ženama koje ocenjuju materijalni standard svojih domaćinstava kao nepovoljan.
2. „Preduzetnice zbog šansi“ su se u samostalan posao otisnule prvenstveno zbog prepoznavanja dobrih poslovnih šansi, iz želje da ostvare svoje poslovne ideje. Njihovi poslovni poduhvati su u proseku veći od poslovnih poduhvata „preduzetnica iz nuž-

de“ (više zaposlenih, veći obrt) i značajnije su zastupljeni u „ekonomiji znanja“. One su zastupljenije među mlađim ženama, onima koje već imaju preduzetničko porodično zaleđe, među visoko obrazovanim ženama, kao i među ženama koje povoljnije ili visoko ocenjuju materijalni standard svoga domaćinstva.

Opisani profili samo pružaju početnu i osnovnu sliku o preduzeticama. Ne treba zaboraviti da, uz ostale ključne motive za ulazak u preduzetništvo, deluje i najučestaliji motiv koji se iskazuje kao potreba za autonomijom u radu, za samostalnošću. No, ovaj motiv ne deluje samostalno, već udružen sa drugim motivima različitih vrsta. U narednim poglavljima biće dublje sagledani različiti aspekti njihovog poslovanja kao i privatnog života koji je potrebno uskladiti sa osobenim karijerama. U narednom poglavlju posebna će pažnja biti posvećena poslovnim počecima.

4.2.

KARAKTERISTIKE POSLOVANJA I FAKTORI USPEHA

U ovom poglavlju prezentovani su nalazi o tri važna aspekta preduzetništva žena:

- Uslovima pod kojima su započele svoje preduzetničke poduhvate;
- Karakteristikama poslovanja;
- Faktorima uspešnosti poslovanja.

4.2.1.

PREDUZETNIČKI POČECI

U istraživanjima preduzetničkih početačka smatra se da percepcija poslovne klime značajno utiče na odluku o osnivanju firme i otpočinjanju samostalnog posla. Da bi se percepcija poslovne klime ispitivala standardizovano u uporednom EU okviru, pri-

menjuje se skup pitanja kojima se mere percepcije različitih aspekata poslovne klime i preduzetničke „smelosti“. U istraživanjima koja sprovodi Eurobarometar širom EU, ovi različiti aspekti operacionalizovani su preko četiri aspekta: dostupnost finansijskog kapitala pri započinjanju preduzetničkih poduhvata, komplikovanost administrativnih pro-

cedura, preduzetničke sklonosti merene preko spremnosti da se preuzmu rizici i blagonaklon stav prema preduzeticama koji nisu uspeli iz

prvog puta, i kojima treba dati novu šansu. U cilju uporedivosti ista pitanja su primenjena i u istraživanju preduzetnica u Srbiji. U nared-

noj tabeli dati su uporedni podaci za EU27 i Srbiju.

PERCEPCIJA POSLOVNE KLIME U VEZI SA ZAPOČINJANJEM PREDUZETNIČKOG PODUHVA, UPOREDNI PODACI ZA EU³³ I SRBIJU

PITANJE O ASPEKTIMA POSLOVNE KLIME	% POTVRDNIH ODGOVORA	
	EU27	SRBIJA
Da li je teško započeti posao zbog nedostupnosti finansijskog kapitala?	82,6	90,7
Da li je teško započeti posao zbog komplikovanih administrativnih procedura?	71,8	72,8
Da li smatrate da ne bi trebalo započeti samostalni posao ukoliko postoji rizik od neuspeha?	49,7 ³⁴	26,4
Da li preduzeticama koji su propali treba dati drugu šansu?	80,6	80,7

Izvor za EU: EC, 2009b.

Prikazani podaci pokazuju da su u Srbiji, u poređenju sa EU, jače izražene percepcije nedostupnosti finansijskog kapitala. U pogledu komplikovanosti administrativnih procedura ne ispoljavaju se značajnije razlike i ovo je dobar pokazatelj da je pojednostavljuvanje procedura tokom registracije negde na liniji sa trendovima u EU. Donekle iznenađuje podatak da preduzetnice u Srbiji iskazuju veću toleranciju prema rizicima nego što je reč (doduše u ukupnoj preduzetničkoj a ne ženskoj populaciji) u EU, dok je tolerancija prema neuspešnim preduzeticama na istom, visokom nivou kao i u EU. Ipak, tek bi 19% ispitanica u Srbiji, prema sopstvenoj oceni, bilo spremno da uloži novac u posao koji vodi preduzetnik/ca čija je prethodna firma propala. Dakle, na osnovu predočenih (vrlo svedenih) indikatora, moglo bi se zaključiti da je percepcija poslovne klime od značaja za početke biznisa u Srbiji nepovoljnija u odnosu na EU samo u pogledu manje dostupnosti finansijskog kapitala.

Kada su u pitanju resursi od značaja za započinjanje samostalnog posla, ovde ćemo razlikovati tri ključne grupe resursa, odnosno tri forme kapitala:

1. Kulturni kapital, koji obuhvata znanje, veštine, ali i stavove i vrednosti koji se nalaze u osnovi veće ili manje spremnosti na preduzetničko ponašanje, kao i informacije neophodne za konkretno delovanje;
2. Socijalni kapital, koji predstavlja važne društvene veze sa drugim akterima koji su značajni za različite oblike podrške u započinjanju samostalnog posla;
3. Ekonomski kapital, koji se može javiti u formi finansijskog kapitala ili drugih oblika materijalnih resursa (poput nekretnina, poslovnog prostora, sredstava za rad i sl.) koji su značajni za samostalni posao.

Važno je napomenuti da su ovi resursi značajni kako za započinjanje samostalnog posla, tako i za uspešno poslovanje. Na ovom mestu biće ispitan njihov uticaj na odluku da se osnuje sopstvena firma i na poslovne početke, dok će kasnije uticaj ovih faktora biti ispitan i u kontekstu uspešnosti poslovanja.

KULTURNI KAPITAL

Već smo u prethodnom poglavlju videli da najveći broj preduzetnica poseduje srednje obrazovanje. Ali isto tako smo videli i da veći kulturni kapital u obliku visokog formalnog obrazovanja, povećava i šanse da se žene

otisnu u preduzetništvo opremljene dobrim poslovnim idejama i na osnovu prepoznatih dobrih poslovnih šansi. Formalno obrazovanje ne daje samo stručnu osnovu za vođenje posla u nekoj oblasti, već može i generalno da podstiče na preduzetništvo, da razvije pozitivne stavove prema preduzetništvu i omogućiti razumevanje uloge preduzetnika/ca. Tako je 32% preduzetnica iz uzorka navelo da su im znanja i veštine stečene tokom formalnog obrazovanja delimično pomogli da započnu samostalni posao, dok je 17% tvrdilo da im je veoma pomoglo. Ipak više od polovine (51%) tvrdilo je da ono što su od znanja usvojili tokom formalnog obrazovanja nije bilo od značaja za započinjanje samostalnog posla. U ovom pogledu ispoljavaju se značajne razlike između preduzetnica različitog obrazovnog nivoa i tipa obrazovanja. Procenat ispitanica koje su tvrdile da im je formalno obrazovanje dalo znanja i veštine od značaja za započinjanje samostalnog posla zastupljene su među ispitanicama sa osnovnim i srednjim obrazovanjem od 38% do 40%. Značajno se od njih razlikuju preduzetnice sa visokim obrazovanjem, kod kojih ovaj procenat iznosi 70%. Istraživanje Eurobarometra iz 2009. godine, kaže da se ovaj prosek za preduzetnice u EU (svih obrazovnih nivoa) kreće oko 36% (EC, 2009: 127).

33 Podaci za EU bili su dostupni samo za 2009. godinu.

34 Za ovaj pokazatelj data je ukupna vrednost a ne vrednost za žene, zbog toga što je u elektronskoj publikaciji Eurobarometra izostavljena strana s podatkom razvrstanim prema polu i drugim obeležjima.

U našem uzorku 36% žena je tvrdilo da je njihovo formalno školovanje doprinelo, bar delimično, razvoju pozitivnog stava prema preduzetništvu i zainteresovanosti da postanu preduzetnice. Prema uporednim podacima Eurobarometra, ovaj procenat u EU iznosi 47%. Ovde se obrazovni nivo pokazuje kao još značajnija determinanta, jer se kod nisko obrazovanih tek u 20% slučajeva prepoznaje ovakav pozitivni uticaj škole, kod kategorija srednjeg obrazovanja u 34% slučajeva, a među visoko obrazovanim preduzeticama u 57% slučajeva. Značajnih razlika nema između

preduzetnica različite starosti, što ukazuje na to da je na delu efekat nivoa obrazovanja koji nije promenjen novijim reformama školskih programa.

Međutim, sudeći prema podacima iz istraživanja, formalni školski sistem ne nudi i konkretne informacije o tome kako započeti samostalni posao. Naime, tek je 15% preduzetnica izjavilo da je u okviru redovnog školovanja dobilo izvesne informacije o tome kako da započne samostalni posao. Kad je reč o ovom aspektu, ne pokazuju se značajne razli-

ke ni u zavisnosti od nivoa obrazovanja, niti prema starosti preduzetnica.

Podaci iz istraživanja zapravo pokazuju da su se o uslovima započinjanja samostalnog posla i procedurama registracije preduzeća preduzetnice pretežno informisale preko neformalnih mreža, odnosno od osoba koje su već prošle taj proces, a tek na drugom mestu najvažniji izvor informacija bila je Agencija za privredne registre (APR).

IZVORI INFORMACIJA O PROCEDURAMA REGISTRACIJE, ODNOSNO KUPOVINE/PRENOŠA VLASNIŠTVA PREDUZEĆA

NAJVAŽNIJI IZVOR	%
Osobe koje su već prošle kroz isti proces pa su znale procedure	42,5
Agencija za privredne registre	25,7
Nacionalna služba za zapošljavanje	11,1
Privatna agencija/organizacija za registraciju	7,3
Privredna komora	2,2
Udruženje poslodavaca	1,8
Ostalo	9,4
Ukupno	100

Tek je 23% preduzetnica pohađalo neki kurs, seminar ili drugi obrazovni program koji im je pružio znanja neophodna da započnu samostalni posao. Kada je reč o sadržaju ovih

kurseva, to su najčešće opšti kursevi za razvoj preduzetništva ili specifični zanatski i kursevi za konkretne uslužne delatnosti.

PREDUZETNICE KOJE SU POHAĐALE KURSEVE TOKOM PRIPREME ZA PREDUZETNIŠTVO, PREMA SADRŽAJU KURSA

SADRŽAJ KURSA	%
Kursevi za razvoj preduzetništva	28,1
Specifični zanatski i kursevi za uslužne delatnosti	22,8
Knjigovodstvo, računovodstvo, administracija, poznavanje zakona	14,8
Marketinške, komunikacione i menadžerske veštine	14,0
Informatičke veštine	12,0
Ostalo	8,3
Ukupno	100

Napokon, neposredno pre osnivanja firme, preduzetnice iz uzorka su u 55% slučajeva posedovale tehnološka znanja od značaja za dati posao, u 31% slučajeva posedovale su znanja iz menadžmenta, a u 60% slučajeva tvrde da su poznavale tržište. U ukupnom uzorku, 20% preduzetnica je ocenilo da je upravo posjedovanje stručnih znanja vezanih za tehnologiju za njih bio najvažniji resurs koji je presudno uticao na odluku da započnu sopstveni posao, dok je za 18% ispitanica to bilo poznavanje tržišta.

Formalni obrazovni sistem nudi znanja i veštine koje su značajne za započinjanje samostalnog posla, ali ne podstiče značajno preduzetničke sklonosti niti nudi konkretne informacije o mogućnostima započinjanja samostalnog posla.

SOCIJALNI KAPITAL

Socijalni kapital se javlja u različitim formama od kojih su pojedine od neposrednog značaja za preduzetničke poduhvate žena, a nekada više indirektno predstavljaju osnovu za šire oblike podrške. Najneposredniji oblik socijalnog kapitala koji je značajan za preduzetništvo ispoljava se kroz dobre poslovne kontakte koji omogućavaju pristup informacijama, uspostavljanju ugovornih odnosa, pronalaženju dobrih tržišnih niša i slično. U ukupnom uzorku 59% žena je tvrdilo da je u periodu započinjanja sadašnjeg samostalnog posla imalo korisne kontakte i poslovne veze koje su bile značajne za sadašnju delatnost firme.

Podaci iz istraživanja pokazuju da za sticanje ovakvog socijalnog poslovnog kapitala veliki značaj ima prethodno radno iskustvo ispitanica. One koje su bile nezaposlene pre nego što su osnovale sadašnje preduzeće, raspolegale su na početku preduzetničke aktivnosti znatno oskudnijim socijalnim kapitalom nego žene koje su bile zaposlene, bez obzira na to da li u formalnom ili neformalnom sektoru. Tako je među preduzeticama koje su bile nezaposlene pre osnivanja sadašnje firme, tek 8% tvrdilo da je posedovalo poslovne veze koje su imale presudan značaj za ulazak u sadašnju poslovnu aktivnost, dok je takvih među neformalno zaposlenima bilo oko 30%,

a među formalno zaposlenima koje su radile za drugog poslodavca 20%. Međutim, još veći značaj ima iskustvo na upravljačkim položajima. Kada se uporede preduzetnice koje nisu imale prethodno upravljačko iskustvo s preduzeticama koje su takvo iskustvo imale, uočava se da je kod drugih čak trećina na tim pozicijama razvila poslovne kontakte koji su bili od presudnog značaja za započinjanje sadašnjeg samostalnog posla, dok je takvih među preduzeticama bez upravljačkog iskustva znatno manje.

PREDUZETNICE KOJE SU BILE FORMALNO ZAPOSLENE PRE OSNIVANJA SADAŠNJE FIRME, PREMA PRETHODNOM UPRAVLJAČKOM ISKUSTVU I POSEDOVANJU POSLOVNIH KONTAKATA

KORISNE POSLOVNE VEZE	UPRAVLJAČKO ISKUSTVO	
	PREDUZETNICE KOJE NISU IMALE UPRAVLJAČKO ISKUSTVO	PREDUZETNICE KOJE SU IMALE UPRAVLJAČKO ISKUSTVO
Nisu imale korisne poslovne veze	50,4	31,7
Imale su relativno razvijene poslovne veze koje su bile samo delimično značajne za započinjanje sadašnjeg samostalnog posla	37,1	34,9
Imale su veoma razvijene poslovne veze koje su bile od presudnog značaja za započinjanje sadašnjeg samostalnog posla	12,5	33,4

Za 16% preduzetnica upravo poslovni kontakti predstavljali su presudan resurs za započinjanje sadašnjeg posla i bili važniji od svakog drugog resursa (uključujući i znanja, veštine, posedovanje poslovnog prostora, novca i sl.).

Najvažniju mrežu podrške u formi poslovnih saveta preduzeticama su na početku predstavljali, u najvećem broju slučajeva, članovi porodice, prijatelji ili poznanici koji su i sami imali iskustvo u vođenju samostalnog posla. Oslanjanje na institucije znatno je ređe, a mali

broj ispitanica nije imao ovu vrstu podrške ni od koga, iako im je bila potrebna.

PREDUZETNICE PREMA IZVORIMA POSLOVNOG SAVETOVANJA NA POČETKU PREDUZETNIŠTVA

IZVOR POSLOVNIH SAVETA	%
Članovi porodice, prijatelji, poznanici s preduzetničkim iskustvom	47,8
Članovi porodice, prijatelji, poznanici bez preduzetničkog iskustva	22,7
Nacionalna služba za zapošljavanje	5,2
Plaćeni konsultanti	5,1
Državne institucije za podršku	3,4
Niko, ali saveti nisu bili ni potrebni	6,6
Niko, mada su saveti bili potrebni	5,8
Ostalo	3,4
Ukupno	100

Socijalni kapital je jedan od ključnih resursa za započinjanje samostalnog posla, a žene koje su bile zaposlene pre osnivanja sadašnje firme, a posebno one koje su zauzimale rukovodeće položaje, imale su, prema sopstvenim procenama, upravo one poslovne veze koje su presudno uticale da započnu sadašnji posao.

EKONOMSKI KAPITAL

Posedovanje ekonomskih resursa u različitim formama olakšava ulazak u preduzetništvo, a za poneke predstavlja i presudan uslov za započinjanje sopstvenog posla. U našem uzorku 16% preduzetnica je posedovalo sredstva za proizvodnju na ulasku u preduzetništvo, 31% je posedovalo poslovni prostor, 6% je posedo-

valo zemljište, a 60% je posedovalo novčana sredstva potrebna za „start-up“. Za 23% preduzetnica novac je bio presudan resurs koji je uticao na odluku da započnu sopstveni posao, dok je za 5% preduzetnica to bilo posedovanje sredstava za proizvodnju, a za 15% preduzetnica posedovanje poslovnog prostora.

Kada je u pitanju novac uložen u početak poslovne aktivnosti, zapaža se da je trećina žena uložila zajednički porodični novac, a zatim slede žene koje su uložile sopstvenu ušteđevinu, dok je manji procenat žena obezbedio sredstva različitim formama pozajmice.

PREDUZETNICE PREMA IZVORU NOVČANIH SREDSTAVA ULOŽENIH U POSLOVNE POČETKE

IZVOR NOVČANIH SREDSTAVA	% ISPITANICA KOJI JE NAVEO DATI IZVOR
Zajednički porodični novac	33,6
Sopstvena ušteđevina	28,2
Pozajmica od porodice/prijatelja	12,8
Poklon od porodice/prijatelja	7,9
Otpremnina s prethodnog posla	2,3
Sredstva od investitora	1,1
Kredit od komercijalne banke po tržišnim uslovima	3,5
Kredit od mikrofinansijske institucije	0,5
Program podrške preduzetništvu od državne institucije	7,1
Drugo	3,0
Ukupno	100

Novčana sredstva preduzetnice percipiraju kao značajna za početak biznisa, ali ne i kao presudna, u većini slučajeva. Najčešći izvor novca za „start-up“ je privatni porodični novac ili lična ušteđevina.

U ovom poglavlju analiziraćemo karakteristike poslovanja preduzeća preduzetnika iz uzorka i pokušati da ustanovimo koliko su one uspešne u svojim poslovnih poduhvatima, kao i koji su najvažniji faktori uspeha. Problemima poslovanja, kako onim opštim, tako i onim rodno specifičnim nećemo se baviti u ovom poglavlju, jer je tom aspektu posvećen poseban deo.

4.2.2.

KARAKTERISTIKE POSLOVANJA

Pored toga što su preduzeća iz uzorka pretežno mikropreduzeća u sektoru usluga, potrebno je napomenuti i da su prema tržišnoj orijentaciji izrazito lokalnog karaktera. Naime, 84,7% preduzeća iz uzorka nastupa na lokalnom tržištu, 14,5% na regionalnom, ispod 10% na nacionalnom i mali procenti na međunarodnim tržištima. Izrazita većina (75,6%) nastupa isključivo na lokalnom tržištu, a u ukupnom broju preduzeća 90,1% nastupa samo na jednoj vrsti tržišta prikazanih u narednoj tabeli.

PREDUZEĆA PREMA TRŽIŠTIMA NA KOJIMA POSLUJU

TRŽIŠTE	% SLUČAJEVA KOJI POSLUJU NA DATIM TRŽIŠTIMA ³⁵
Lokalno	84,7
Regionalno	14,5
Nacionalno	9,6
Tržišta u okviru EU	3,2
Tržišta bivših jugoslovenskih republika koje nisu članice EU	2,2
Druga strana tržišta	1,3

Tek 4,8% preduzeća iz uzorka prijavljuju izvozne aktivnosti. Međutim i taj izvoz je malog obima, odnosno učestvuje u prihodima preduzeća do 25%, izuzev u jednom slučaju, gde postoji snažna orijentacija na izvoz (prihod od izvoza čini između 76% i 100% ukupnog prihoda preduzeća).

U cilju procene uspešnosti preduzeća korišćeni su finansijski pokazatelji delovanja pre-

duzeća (obrt, prihod i dobit), kao i podaci o promeni broja zaposlenih u 2010. godini u odnosu na godinu osnivanja preduzeća. Prvo ćemo pokazati deskriptivne podatke za svaki od pokazatelja, da bismo potom razvrstali preduzeća prema uspešnosti u poslovanju.

U 2010. godini 59% preduzeća iz uzorka imalo je obrt do dva miliona dinara, a samo 7,5% preko 10 miliona dinara. Podatke o finansijs-

ma preduzeća, međutim, treba uzeti sa oprezom iz dva razloga. Prvi je relativno veliki broj ispitanica koji je odbio da odgovori na pojedina pitanja o obrtu i prihodima preduzeća, a drugi je pretpostavljena tendencija da se novčani iznosi umanjuju. Međutim, cilj istraživanja nije ni bio da precizno izmeri finansijsko poslovanje preduzeća, već da obezbedi osnovne uvide u veličinu i uspešnost poslovanja.

PREDUZEĆA PREMA VELIČINI OBRTA U 2010. GODINI

VELIČINA OBRTA	% PREDUZEĆA
Do 2 miliona dinara	59,2
2,01-4,00 miliona dinara	17,5
4,01-10,00 miliona dinara	15,8
Preko 10 miliona dinara	7,5
Ukupno	100

Samo u 8% slučajeva obrt je ostvaren na osnovu malog broja klijenata (do pet). Obrt je smanjen u 2010. godini u odnosu na prethodnu za 41% preduzeća, a u odnosu na 2008.

godinu za 46% preduzeća. Obrt je povećan u 2010. godini u odnosu na prethodnu za manje od trećine preduzeća.

³⁵ Ukupan procenat prelazi 100% zbog toga što postoji mogućnost da se posluje na više tržišta, odnosno da se izaberu višestruki odgovori.

PROMENE U OBRTU PREDUZEĆA U 2010. GODINI U ODNOSU NA 2009. I 2008.

OBRT JE U 2010. GODINI	U ODNOSU NA 2009.	U ODNOSU NA 2008.
Povećan	30,3	27,6
Smanjen	46,1	55,5
Nepromenjen	23,6	16,9
Ukupno	100	100

Kada su u pitanju prihodi preduzeća, predočene podatke treba primiti s rezervom. Naime, prema iskazima ispitanica, čak 96%

preduzeća ostvarilo je u 2010. godini prihod ispod 10 miliona.

PROMENE U PRIHODIMA PREDUZEĆA U 2010. GODINI U ODNOSU NA 2009. I 2008.

PRIHOD JE U 2010. GODINI	U ODNOSU NA 2009.	U ODNOSU NA 2008.
Povećan	26,4	24,7
Smanjen	49,7	58,4
Nepromenjen	24,0	16,9
Ukupno	100	100

Zbog očekivanja da će preduzetnice u još većoj meri odbiti da odgovore na pitanja o iznosu ostvarene dobiti, pitanje je postavljeno

no u formi subjektivne ocene visine ostvarene dobiti, a ne apsolutnog iznosa.

OCENA DOBITI OSTVARENE U 2010. GODINI

OCENA	%
Dobit je bila odlična	2,6
Dobit je bila dobra	16,1
Dobit je bila skromna	46,7
Jedva da je bilo dobiti	25,8
Nije bilo dobiti	5,4
Bili smo u gubitku	3,5
Ukupno	100

Većina ispitanica navela je da je dobit smanjena u 2010. godini u odnosu na prethodnu, kao i u odnosu na 2008. godinu. Ipak, za oko trećinu ispitanica dobit je povećana.

PROMENE U OSTVARENOJ DOBITI PREDUZEĆA U 2010. GODINI U ODNOSU NA 2009. I 2008.

DOBIT JE U 2010. GODINI	U ODNOSU NA 2009.	U ODNOSU NA 2008.
Malo povećana	31,1	34,0
Značajno povećana	3,3	3,2
Nepromenjena	21,3	-
Smanjena	44,3	62,8
Ukupno	100	100

O uspešnosti poslovanja govore i podaci o promeni broja zaposlenih, mada na manje direktan način. Tako je, u odnosu na godinu osnivanja, broj zaposlenih u 2010. godini opao za 11% preduzeća, ostao isti za 62% preduzeća, a povećao se za 27% preduzeća.

Pošto bi finansijski indikatori poslovanja iskazani u apsolutnim iznosima bili arbitrarno procenjeni sa stanovišta uspešnosti (gde postaviti granicu i šta je za koju firmu veliki ili mali obrt, odnosno prihod), odlučeno je da se kao pokazatelj uspešnosti koriste pokazatelji

promena. Formiran je kompozitni indeks uspešnosti koji uzima u obzir više pokazatelja.³⁶ Preduzeća kategorizovana prema uspešnosti pokazuju da je nešto više od polovine neuspešnih i stagnantnih preduzeća.

PREDUZEĆA PREMA USPEŠNOSTI

USPEŠNOST	% U UZORKU
Veoma neuspešna preduzeća čiji je opstanak ugrožen	7,9
Preduzeća s problemima	36,6
Stagnantna preduzeća	9,2
Uspešna preduzeća	27,2
Veoma uspešna preduzeća koja rastu	19,1
Ukupno	100

Ukoliko prihvatimo da odabrani pokazatelji relativno dobro opisuju uspešnost preduzeća, a imajući u vidu tendencije umanjivanja novčanih vrednosti, možemo pretpostaviti da je prikazana slika pesimističnija od realnog stanja. Uz sve rezerve, prezentovana slika poziva na zabrinutost zbog neuspeš-

nosti gotovo polovine preduzeća iz uzorka, ali sa druge strane pokazuje da svako peto preduzeće posluje veoma uspešno i raste čak i u periodu koji je obeležila snažna ekonomska kriza. U nastavku ćemo se usmeriti na identifikovanje faktora koji utiču na uspešnost. Problemima se na ovom mestu nećemo

posebno baviti pošto je njima posvećeno celo zasebno poglavlje.

36 Ovaj kompozitni indeks formiran je od pet varijabli: promene u broju zaposlenih u 2010. godini u odnosu na godinu osnivanja, promene u obrtu u 2010. godini u odnosu na 2009. godinu, promene u prihodu u istom periodu, subjektivna ocena dobiti i promene u dobiti u 2010. u odnosu na 2009. godinu. Na svakoj od navedenih varijabli pripisane su negativne vrednosti za indikaciju opadanja, smanjenja, 0 za nepromenjeno stanje i pozitivne vrednosti za trendove porasta. Tako je najmanji broj

moćnih poena na ovom indeksu iznosio -5, a najveći +5. Zatim su preduzeća podeljena na kategorije prema broju poena, pa su u (1) neuspešna preduzeća čiji je opstanak ugrožen svrstana ona koja imaju -4 ili -5 poena (što znači da su na gotovo svim ili svim dimenzijama pokazala opadanje, odnosno negativne vrednosti); (2) u preduzeća s problemima svrstana su ona koja su imala na indeksu uspešnosti od -3 do -1 poen; (3) u stagnantna preduzeća su svrstana ona koja su imala 0 poena (što znači ili

da su na svim varijablama pokazala stagnaciju ili da je pozitivan trend u jednom aspektu poništio negativan trend u drugom); (4) uspešna preduzeća su ona koja su imala od +1 do +3 poena na indeksu, dok su (5) u veoma uspešna preduzeća koja rastu svrstana preduzeća sa +4 ili +5 poena, što znači da su na gotovo svim ili svim dimenzijama pokazala porast i dobre ocene ostvarene dobiti.

4.2.3. FAKTORI USPEŠNOG POSLOVANJA

Ispitivanje determinanti uspešnog poslovanja obuhvatilo je veliki broj potencijalnih pokazatelja, kako pokazatelja različitih karakteristika preduzeća, tako i onih koji ukazuju na karakteristike preduzetnica. S obzirom na malu veličinu svih preduzeća iz uzorka, može se pretpostaviti da će pojedine individualne karakteristike preduzetnica imati značajan uticaj na potencijal preduzeća za uspešno poslovanje.

Potencijalni faktori uspeha grupisani su u pet kategorija:

1. „Demografske“ osobine preduzeća (poput regiona u kom deluje, tipa naselja, starosti preduzeća, veličine merene brojem zaposlenih i sektorom delatnosti);
2. Socio-demografske karakteristike preduzetnica (poput starosti, bračnog, odnosno partnerskog statusa, roditeljske uloge, tipa preduzetničke motivacije prilikom započinjanja samostalnog posla i prisustva preduzetničke istorije u porodici);
3. Kulturni kapital preduzeća i preduzetnice (obrazovni nivo preduzetnice, stav prema redovnim obukama, učešće u različitim vrstama obuka, investiranje u obuke zaposlenih, posedovanje dodatnih veština preduzetnice, investiranje u inovacije u različite aspekte preduzeća);
4. Socijalni kapital preduzeća i preduzetnice (posedovanje korisnih kontakata za dobijanje informacija od značaja za poslovanje, povezivanje sa drugim akterima i sl.);
5. Učešće u programima podrške ključnih državnih institucija (NSZ, MERR, NARR, SIEPA i dr.).

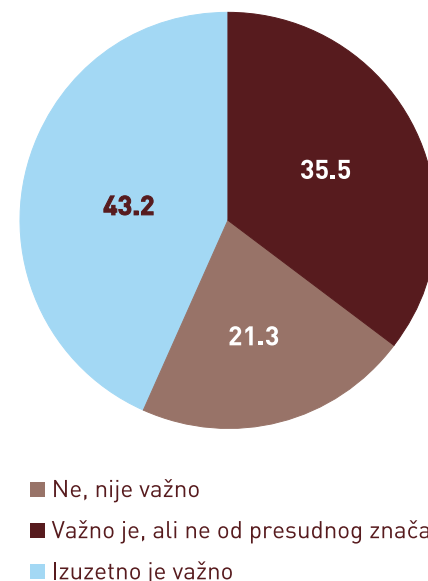
Ispitivanje statističkog značaja i snage povezanosti pojedinačnih pokazatelja iz navedenih kategorija determinanti sprovedeno je metodom logističke regresije³⁷ zasebno za svaki skup faktora, da bi na kraju svi faktori koji su pokazali statistički značajnu povezanost sa uspešnim poslovanjem preduzeća bili ispitani u jedinstvenom regresionom modelu.

Analiza je pokazala da su sledeći faktori statistički značajni za uspešno poslovanje preduzeća: sektor delatnosti, starost preduzetnica, njihovo učešće u edukacijama, investiranje u proizvode, usluge i tehnologiju, kao i povezanost sa drugim preduzećima. Predviđanje verovatnoće da preduzeće posluje uspešno u ovom modelu pokazalo je sledeće rezultate:

- Preduzeća u sektoru klasičnih (pretežno ličnih) usluga i zabave imaju manje šanse od preduzeća iz svih drugih sektora da uspešno posluju. U odnosu na preduzeća u sektoru industrije (koja su služila kao referentna grupa) preduzeća iz sektora klasičnih usluga imaju za 22% manje šansi da budu uspešna.
- Starost je negativno povezana sa uspešnim poslovanjem preduzeća. Naime, u odnosu na mlade žene (žene starosti 18-30 godina koje su služile kao referentna grupa), žene srednje starosti (31-49 godina) imaju za 35% manje šansi da budu uspešne, a starije žene (50 i više godina) za 17%.
- Učešće preduzetnice u edukacijama povećava šanse da preduzeće posluje uspešno i to preko 2,7 puta.
- Inoviranje proizvoda i usluga povećava šanse za uspešno poslovanje gotovo dvostruko.
- Redovna saradnja sa drugim preduzećima koja su klijenti preduzeća iz uzorka povećava šanse za uspešno poslovanje za 30%.

Kada je u pitanju stav preduzetnica prema dodatnom obrazovanju, usavršavanju i informisanju, uočava se da najveći broj preduzetnica misli da su ove stvari važne za uspešno vođenje firme, mada nisu i od presudnog značaja.

STAV PREMA ZNAČAJU DODATNOG OBRAZOVANJA, USAVRŠAVANJA I INFORMISANJA



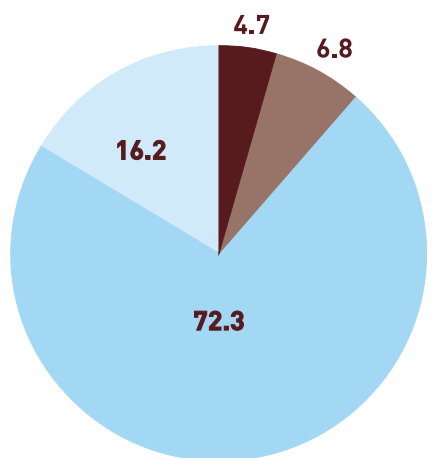
Međutim, analiza je pokazala da stav preduzetnica prema usavršavanju nije statistički bitan koliko su to njihova realna ponašanja, odnosno to da li zaista pohađaju kurseve, seminare ili druge forme obuka i informisanja od značaja za vođenje posla. Ključna razlika se javlja upravo između onih koje uopšte ne pohađaju nikakve forme usavršavanja i onih koje to čine, a ne toliko između onih koje to čine ređe i onih koje to čine češće, o čemu će kasnije biti više reči. Međutim, generalno je malo preduzetnica koje su pohađale različite oblike usavršavanja – 28% naspram 72% onih koje to dosad nisu činile. Osim toga, relativno mali broj preduzetnica je učestvovao u ovim edukacijama veći broj puta.

37 Za potrebe ove analize sprovedena je binarna logistička regresija, u kojoj je zavisnu varijablu predstavljala dummy varijabla sa vrednostima 1 za uspešna preduzeća (ona koja su u kategorijalnoj varijabli bila definisana kao veoma uspešna predu-

zeća koja rastu i uspešna preduzeća), i 0 za preduzeća koja nisu uspešna (stagnantna preduzeća, koja se suočavaju s problemima i preduzeća čiji je opstanak ugrožen). Zavisne varijable su bile kategorijalne varijable. Model logističke regresije pravilno razvr-

stava 71% uzorka, pokazuje vrednosti parametara Cox&Snell R Square=0,213, R= 0,285, pri značajnosti p=0,000.

POHAĐANJE KURSEVA, SEMINARA ILI DRUGIH FORMI EDUKACIJE I INFORMISANJA OD ZNAČAJA ZA VOĐENJE FIRME



- Nisu pohađale
- Jesu, svega nekoliko puta (do 3 puta)
- Jesu, više puta (4-6)
- Jesu, puno puta (7 i više)

Među onima koje su pohađale edukativne i informativne programe najviše je (50,7%) išlo na edukacije iz oblasti tehnologije i standarda, iza čega, po učestalosti slede edukacije iz marketinga (35,5%), finansijskog poslovanja (34,2%), menadžmenta (26,4%), poznavanja propisa i izrade biznis plana (po 20,5%), dizajna (4%) i drugog.³⁸ Organizatori ovih edukacija najčešće su bile državne institucije (u 46,1% slučajeva), a za njima slede privatne organizacije (35,6%), nevladine organizacije (16,0%) i drugi organizatori (2,3%). Više od polovine ispitanica (58,2%) smatra da bi trebalo češće da pohađa ovakve edukacije, dok ostale smatraju da je dovoljno ono što čine. Interesantno je da upravo među onima koje smatraju da im nije potrebno više edukacija ima i više onih koje ne pohađaju nikakve edukacije (73%), dok je takvih manje među ispitanicama koje su pohađale ovakve programe (65%). Među onima koje su ocenile da bi trebalo da pohađaju više edukacija, kao razlog zbog koga to ne čine najčešće se navodi nedostatak vremena (43%), potom nedostatak odgovarajuće ponude (20,8%), nedostatak informacija o ponudi (16,9%), nedostatak novca (16,1%), dok se samo u manjem broju slučajeva kao razlog navodi neodgovarajući kvalitet ponude (1,8%) ili nešto drugo (1,3%).

Ispitanice koje su istakle da je potrebno da pohađaju više obuka, iskazale su prilično raznolike potrebe za različitim vrstama edukacija. Najčešće su navodile obuke iz oblasti tehnologija i standarda (u 41,7% slučajeva), potom obuke iz poznavanja propisa (32,5%), finansijskog poslovanja (31,3%), marketinga (30,6%), izrada biznis plana ili strateškog planiranja (26,4%), menadžmenta (21,8%), dizajna (10%) i dr.³⁹

Među preduzećima iz uzorka, tek je 20,6% ulagalo u obuku u periodu od poslednje dve godine. Zapaža se da preduzeća iz tri privredna sektora prednjače u pogledu udela preduzeća u kojima je investirano u obuku zaposlenih – ona koja posluju u sektoru poljoprivrede, ekonomije znanja i u sektoru klasičnih usluga. Investiranje u usavršavanje zaposlenih znatno je više zastupljeno među preduzećima u regionu Beograda nego među preduzećima drugih regiona (oko 1/3 preduzeća dok se taj procenat u drugim regionima kreće u proseku oko 16%).

Kada su u pitanju inovacije u preduzećima, podaci iz istraživanja ukazuju da se najviše investira u inovacije proizvoda i usluga, a najmanje u tehnologiju.

UDEO PREDUZEĆA KOJA SU SPROVODILA RAZLIČITE OBLIKE INOVACIJA U POSLEDNJE DVE GODINE

VRSTA INOVACIJE	% PREDUZEĆA KOJA SU SPROVELA INOVACIJE
Inoviranje proizvoda ili usluga	50,0%
Inoviranje tehnološkog procesa	20,5
Inoviranje unutrašnje organizacije preduzeća	24,5
Inovacije u oblasti marketinga	30,1

Aspekti socijalnog kapitala koji su od značaja za poslovanje bili su operacionalizovani kroz set pitanja o tome na koga se preduzetnice pretežno oslanjaju u sledećim životnim situacijama:

- Kada su im potrebne informacije o poslovnim prilikama;

- Kada im je potrebno da pronađu radnike odgovarajućih kvalifikacija;
- Kada su im potrebni poslovni saveti, podrška u trenucima poslovne krize;
- Kada im je potrebna pomoć za regulisanje administrativnih poslova (u opštini, sudu, poreskoj upravi i sl.) u vezi s poslom;

- Kada im je potrebna pomoć ili odmena na poslu zbog bolesti i sl.;
- Kada moraju hitno da pozajme novac (ovde namerno nije navedeno da li za privatne ili za poslovne potrebe).

³⁸ Ukupni procenat slučajeva prelazi 100%, zbog toga što su ispitanice mogle prijaviti i više različitih edukacija ukoliko su ih pohađale.

³⁹ I ovde ukupni procenat slučajeva prelazi 100%, zbog toga što su ispitanice mogle navesti više vrsta potreba.

Ispitanice su mogle da odaberu jednu od ponuđenih opcija: da se u datim situacijama obraćaju porodici, prijateljima, poslovnim saradnicima, poznanicima izvan posla, nikome zbog toga što nemaju nikoga na koga bi se u datom slučaju mogle osloniti, nikoga jer im to nije ni potrebno, a ostavljena im je i mogućnost da odaberu instituciju ili organizaciju.

Odmah treba napomenuti da su se navedeni pokazatelji individualnog socijalnog kapitala pokazali kao nediskriminativni, odnosno tokom ispitivanja metodom logističke regresije nisu pokazali značajnu statističku povezanost sa uspešnim poslovanjem preduzeća. Iako ovaj nalaz može da deluje neobično, on je zapravo sasvim razumljiv. Kao što se vidi iz

naredne tabele, preduzetnice uglavnom raspolazu obilnim socijalnim kapitalom koji se razlikuje samo po formi, u smislu oslanjanja na pojedine vrste osoba i relacija. Čak i onda kada se pojavi nešto veći broj onih koje tvrde da se ne oslanjaju ni na koga, razlog je uglavnom to što im takva pomoć nije potrebna.

PREDUZETNICE PREMA RAZLIČITIM KOMPONENTAMA SOCIJALNOG KAPITALA

OSLANJAJU SE NA...	% ODGOVORA U DATOM SLUČAJU					
	DOBIJANJE INFORMACIJA O POSLOVNIM PRILIKAMA	PRONALAZENJE RADNIKA ODGOVARAJUĆIH KVALIFIKACIJA	SAVET ILI PODRŠKA U TRENUCIMA POSLOVNE KRIZE	POMOĆ U ADMINISTRACIJI U VEZI S POSLOM	ODMENA NA POSLOU ZBOG BOLESTI	HITNA POZAJMICA NOVCA
Porodicu	21,7	24,1	52,2	25,6	63,4	50,6
Prijatelje	16,0	19,4	11,3	13,0	5,8	29,2
Poslovne saradnike	45,5	17,6	21,6	34,8	18,8	1,3
Poznanike izvan posla	2,9	5,2	1,9	3,9	0,1	0,8
Nikoga jer nemaju koga	5,1	3,7	4,5	3,4	6,2	3,6
Nikoga, jer nije potrebno	6,5	21,2	6,0	8,9	5,6	9,5
Instituciju ili organizaciju	2,3	8,8	2,5	10,4	-	4,9
Ukupno	100	100	100	100	100	100

Porodica predstavlja najvažniju socijalnu mrežu kada je potrebno potražiti podršku zbog poslovne krize, zamoliti nekog da odmeni preduzeticu na poslu dok je bolesna ili kad je potrebno pozajmiti novac. Poslovni saradnici su pak važniji oslonac kada je potrebno dobiti informacije o poslovnim prilikama ili pomoć u administrativnim procedurama u vezi s poslom. Ovo su dve najvažnije vrste osoba na koje se preduzetnice oslanjaju u navedenim područjima. Takođe treba primetiti da petina preduzetnica smatra da im niko nije ni potreban kao podrška u potrazi za radnom

snagom odgovarajućih kvalifikacija, ali to je razumljivo pošto one ne zapošljavaju značajniju radnu snagu.

Pored toga, istraživanjem je ispitan i drugačiji oblik socijalnog kapitala preduzetnica – njihova participacija u zajednici i pojedinim društvenim grupama preko članstva u različitim organizacijama. Ni ovaj oblik socijalnog kapitala nije se pokazao značajnim za uspešno poslovanje preduzeća. Samo, za razliku od prethodnog oblika, ne zato što ga sve preduzetnice imaju nego zato što ga nemaju. Vrlo

malo ispitanica je uopšte učlanjeno u različite organizacije, a posebno je malo onih koje su u njima i aktivne.

ČLANSTVO U ORGANIZACIJAMA

ČLANSTVO	UDRUŽENJE POSLODAVACA	PROFESIONALNO UDRUŽENJE	SPORTSKA ORGANIZACIJA ILI ZA REKREACIJU	UMETNIČKA, OBRAZOVNA ORGANIZACIJA	HUMANITARNA ORGANIZACIJA
Nije članica	93,0	90,2	93,7	94,6	92,4
Neaktivan je članica	4,1	3,4	2,8	2,9	4,1
Aktivna je članica	2,9	6,4	3,5	2,5	3,5
Ukupno	100	100	100	100	100

Više od polovine preduzetnica iz uzorka (52,7%) se uopšte ne povezuje sa drugim ženama koje imaju sopstvene firme, koje vode sopstveni biznis, dok je 38,4% pomalo povezano a tek 8,9% značajno povezano sa drugim poslovnim ženama. Razlog za povezivanje najčešće je razmena iskustava, usluga, informacija i saveta (u 71,6% slučajeva), potom konkretna poslovna saradnja (44,7%), a na trećem mestu je prijateljstvo i druženje (28,9%).⁴⁰

Na kraju, socijalni kapital preduzeća meren je preko pokazatelja saradnje sa drugim preduzećima, koja može imati različite oblike: od razmene informacija o tržištima, tehnologijama i sl., preko zajedničkog nastupanja na tržištu, do formalnijih oblika zajedničkih poduhvata (joint venture). Podaci iz istraživanja ukazuju da 19% preduzeća ne saraduje sa drugim preduzećima, dok preostala to najčešće čine u procesu nabavke sirovina, proizvoda ili usluga (u 38,0% slučajeva), iza čega sledi razmena informacija (20,8%), pa saradnja s

preduzećima koja su važni klijenti preduzetnica (11,7%); u 5,9% slujačeva reč je o zajedničkom poduhvatu (joint venture), a u 4,1% slučajeva zajednički nastupaju kao dobavljači istog kupca i u 0,5% slučajeva saraduju po osnovu franšize, licence.

Među navedenim oblicima socijalnog kapitala koji predstavljaju potencijalne faktore uspešnog poslovanja preduzeća iz uzorka pokazalo se da je samo ovaj poslednji statistički značajan faktor. Saradnja sa drugim preduzećem u bilo kojoj od navedenih formi povećava šanse da preduzeće posluje uspešno.

Na kraju je potrebno napomenuti da uključenost u državne programe podrške takođe ne garantuje uspeh u poslovanju, i da se učesće u različitim merama podrške državnih institucija ne ispoljava kao značajan faktor poslovnog uspeha. Može se pretpostaviti da je jedan od razloga za ovakav ishod i relativno mali broj slučajeva u uzorku koji su koristili ove državne programe.

4.2.4.

STRATEŠKI PLANOWI

Planovi za budućnost tesno su povezani sa karakteristikama poslovanja preduzeća. U narednoj tabeli prikazani su primarni planovi za budućnost firmi koje spadaju u različite kategorije prema uspešnosti. Zbog veličine pojedinih grupa, preduzeća su prema uspešnosti razvrstana u tri kategorije: neuspešna, stagnantna i uspešna. S obzirom na ekonomske uslove poslednjih godina, nakon izbijanja svetske ekonomske krize, kao i s obzirom na karakteristike preduzeća iz uzorka (mala i pretežno lokalna), razumljivo je da je najčešći primarni plan većine ispitanica da opstanu. Međutim, razlike se uočavaju između tri grupe preduzeća po tome što su kod neuspešnih češće prisutni planovi vezani za gašenje firme nego kod ostale dve grupe, dok su planovi za rast zastupljeni u manjoj proporciji. Takođe je važno primetiti da je kod uspešnih preduzeća plan rasta najčešće definisan u smislu proširenja delatnosti a manje u smislu povećanja organizacije prema broju zaposlenih ili osvajanjem novih tržišta.

„Idealni tip uspešnog preduzeća žena“

Navedeni podaci upućuju na to da su šanse za uspešno poslovanje visoke pod sledećim uslovima: da je preduzetnica mlada žena koja izbegava sektor klasičnih ličnih usluga, koja učestvuje u programima edukacije, inovira proizvode ili usluge i ima dobru redovnu saradnju sa drugim preduzećima koji su joj klijenti.

⁴⁰ Ispitanice su mogle navesti i više razloga, pa ukupni procenat prelazi 100%.

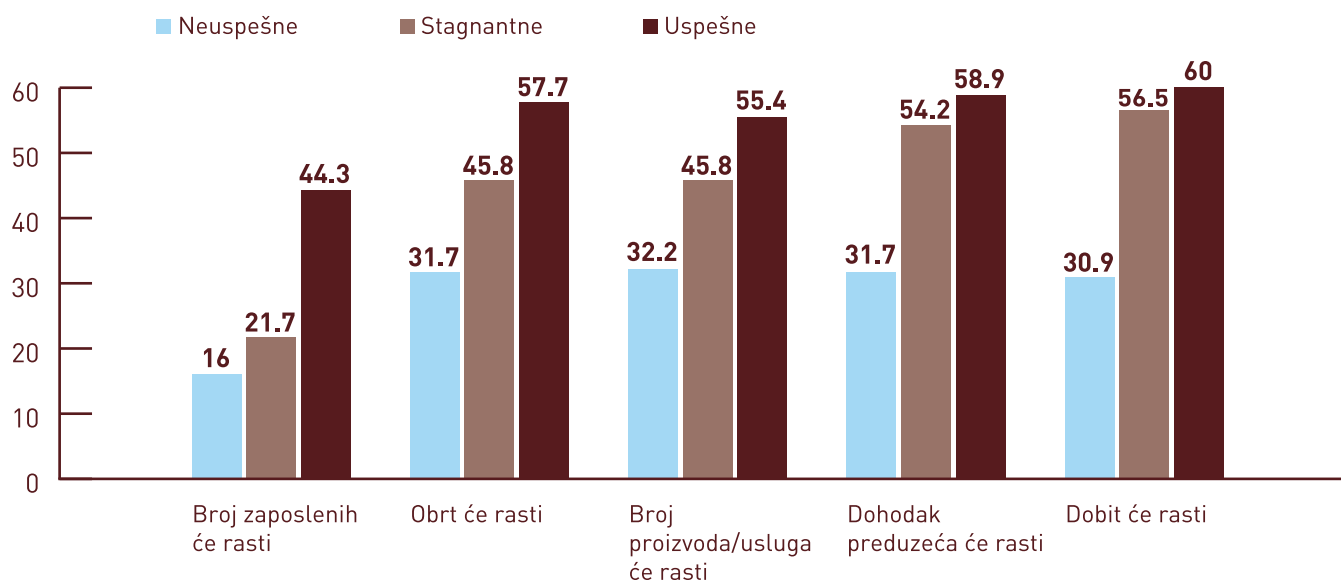
PLANOWI ZA BUDUĆNOST FIRME PREMA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

PLANOWI	NEUSPEŠNA PREDUZEĆA	STAGNANTNA PREDUZEĆA	USPEŠNA PREDUZEĆA
Opstanak firme	57,4	63,0	59,3
Udruživanje sa drugom firmom	1,1	-	1,4
Gašenje firme i osnivanje nove u drugoj delatnosti	2,4	-	0,3
Gašenje firme i zapošljavanje kod drugog poslodavca	7,8	1,5	0,3
Gašenje firme i prestanak aktivnosti	8,7	-	1,1
Povećanje broja zaposlenih	4,5	9,0	8,0
Osvajanje novih tržišta	4,6	13,5	6,1
Proširenje delatnosti	12,6	13,0	21,6
Drugo	0,9	-	2,0
Ukupno	100	100	100

Ovi planovi povezani su i sa očekivanjima i procenama trendova u neposrednoj budućnosti. Na osnovu percepcija okruženja i šansi, preduzetnice razvijaju očekivanja o promeni karakteristika preduzeća i poslovanja. Tako

trećina preduzetnica iz uzorka (33,8%) očekuje da će u narednom periodu biti uvećan broj zaposlenih, 47% očekuje da će porasti obrt, isto toliko da će porasti broj proizvoda ili usluga koje nude na tržištu, 48% očekuje da će

porasti i dohodak preduzeća, a 49% očekuje veću dobit. Naravno, ova očekivanja tesno su povezana s tim da li preduzeća uspešno posluju ili ne.



Prethodni podaci ukazivali su na očekivanja i planove koje preduzetnice imaju u datim okolnostima. Međutim, u želji da umanjimo

efekat aktuelnog stanja i okolnosti, možda privremenih, na stavove o planiranju prioriteta u narednom periodu, upitali smo preduzet-

nice da kažu u šta bi uložile sredstva ukoliko bi se u naredne dve godine prihod njihovog preduzeća povećao. Naravno, ne može se oče-

kivati da njihov realni okvir ne utiče na prepoznavanje prioriteta ulaganja, ali se u njemu mogu kriti i pojedini stavovi i želje koje su dubinski sadržane u preduzetničkom profilu žena iz uzorka, te utiču na njihovu ukupnu viziju različitih prioriteta koja potom ima uticaja i na poslovanje u realnim okolnostima. Tako se iz naredne tabele može videti da bi, recimo, preduzetnice stagnantnih preduzeća u jednakoj proporciji zadržale veću dobit i uložile u nove proizvode/usluge (što se u našoj

analizi pokazalo kao važan faktor uspešnosti). Najznačajniju inovativnu orijentaciju pokazuju preduzetnice uspešnih preduzeća, jer su se one u preko polovine slučajeva opredelile za investiranje u inovacije (najčešće proizvoda i usluga). Iza njih slede neuspešne preduzetnice koje bi ostvareno povećanje prihoda investirale u inovacije u 46% slučajeva, dok bi preduzetnice stagnantnih preduzeća to učinile u 37% slučajeva.

PLANOVI UKOLIKO SE PRIHOD PREDUZEĆA POVEĆA U NAREDNE DVE GODINE

PLANOVI	NEUSPEŠNA PREDUZEĆA	STAGNANTNA PREDUZEĆA	USPEŠNA PREDUZEĆA
Zapošljavanje dodatnih radnika	31,7	19,9	22,0
Povećanje plata zaposlenih	12,9	18,0	17,1
Otplaćivanje kredita	6,8	16,2	9,6
Investiranje u nove proizvode/usluge	28,4	23,6	31,9
Investiranje u nove tehnologije	11,3	1,9	13,7
Investiranje u marketing	2,8	11,1	3,6
Investiranje u obuku zaposlenih	3,2	-	2,2
Zadržavanje veće dobiti	11,9	23,6	13,5
Ukupno	100	100	100

Ispitivanje faktora uspešnosti pokazalo je da inoviranje proizvoda i usluga značajno povećava šanse za uspešno poslovanje, a da upravo uspešne preduzetnice pokazuju snažniju orijentaciju ka inovacijama u poređenju sa onima čije su firme stagnantne ili neuspešne.

4.2.4.

REZIME

Analiza predočena u ovom poglavlju, ukazala je na najvažnije karakteristike poslovanja preduzeća iz uzorka i procenila njihovu uspešnost na osnovu finansijskih i nefinansijskih pokazatelja. Preduzeća su izrazito mala (u 99% slučajeva reč je o mikropreduzećima a ostala su mala), posluju pretežno na lokalnom tržištu i u većini slučajeva imaju finansijski promet malog obima. U cilju procene uspešnosti preduzeća konstruisan je i poseban indeks, na osnovu koga su preduzeća iz uzorka prepoznata kao neuspešna (sa dve potkategorije – onih čiji je opstanak ugrožen i onih koje se suočavaju s problemima u poslovanju), stagnantna (preduzeća koja opstaju i reprodukuju se, ali ne pokazuju znakove rasta ni u jednom pogledu niti više finansijske performanse), uspešna preduzeća (među kojima su izdvojena i ona koja pokazuju veliku uspešnost i istovremeni rast).

Ispitivanje velikog broja faktora uspešnosti ukazalo je da tek nekolicina pokazuje statistički značajnu povezanost sa uspešnim poslovanjem preduzeća: sektor (u smislu smanjenih šansi za uspeh ukoliko je reč o preduzeću koje posluje u sektoru klasičnih, uglavnom ličnih usluga), starost preduzetnice (u smislu većih šansi mladih preduzetnica da posluju uspešno), učesće preduzetnica u obukama (koje značajno povećava šanse njenog preduzeća da posluje uspešno), inoviranje proizvoda i usluga i saradnja sa drugim preduzećima (pre svega ona forma saradnje koja se odvija sa preduzećima koja su klijenti preduzeća iz našeg uzorka).

Od uspešnosti preduzeća zavise i planovi za budućnost. Među neuspešnim preduzećima češće su zastupljeni planovi gašenja nego među stagnantnim i uspešnim preduzećima, dok su među uspešnim znatno češće prisutni planovi razvoja (u pogledu broja zaposlenih, inovacija, osvajanja novih tržišta, a pogotovo u pogledu proširenja delatnosti novim proizvodima i uslugama). Međutim, kada su preduzetnice stavljene u hipotetičnu situaciju porasta dohotka preduzeća i zamoljene da odaberu prioritet u koji bi usmerile ostvareno povećanje, razlike su se ponovo ispoljile između preduzeća različite uspešnosti. Preduzetnice stagnantnih preduzeća su više usmerene na povećanje plata i dobiti, dok su uspešna preduzeća više orjentisana na ulaganje u inovacije.

4.3.

USKLAĐIVANJE POSLOVNOG I PRIVATNOG ŽIVOTA

Videli smo iz osnovnog socio-demografskog profila da su preduzetnice pretežno žene koje imaju porodice. To nameće veoma važno pitanje usklađivanja porodičnog i profesionalnog života. To pitanje je značajno za istovremeno razumevanje njihovog radnog ponašanja i unutarporodičnih odnosa, obezbeđivanja socijalnih funkcija u okviru takozvane reproduktivne ekonomije, koje disproporcionalno obavljaju žene. Odnos profesionalnog i privatnog života značajan je i sa stanovišta individualnih stilova života, odnosno kvaliteta života koji vode preduzetnice, nezavisno od brige o drugima s kojima žive. Stoga će ovo poglavlje biti posvećeno karakteristikama usklađivanja preduzetničke karijere, porodičnih i ličnih uslova života u nastojanju da sagledamo kakve

se posledice oblikuju u toj interakciji i na koji način se može obezbediti podrška koja će preduzeticama olakšati usklađivanje ovih različitih sfera života. Stoga će izlaganje biti tematski usmereno na karakteristike domaćinstava u kojima preduzetnice žive, obrasce zaposlenosti u domaćinstvima, podelu rada i odgovornosti u domaćinstvu, subjektivne percepcije konflikata i zadovoljstvo karijerom i životom.

4.3.1. KARAKTERISTIKE PORODICE I DOMAĆINSTVA

Preduzetnice iz uzorka žive u domaćinstvima različite veličine i strukture. Većina (67%) živi u domaćinstvima srednje veličine (2-4 člana),

svaka deseta živi sama, a 23% živi u velikim domaćinstvima sa pet i više članova/ica. Prema porodičnoj strukturi najveći udeo beleže nuklearne porodice, odnosno bračni par sa jednim ili više maloletne dece, iza kojih slede nuklearne porodice bez maloletne dece i proširene porodice (pored osnovnog para ili nuklearne porodice članovi su i drugi srodnici, bilo iz drugih generacija ili prema horizontalnom srodstvu), a uočava se da je samohranih majki malo u uzorku preduzetnica.

PREDUZETNICE PREMA PORODIČNOJ STRUKTURI DOMAĆINSTVA

TIP DOMAĆINSTVA	% U UZORKU
Samačko (preduzetnica živi sama)	10,7
Bračni par bez dece	9,8
Bračni par sa jednim ili više maloletne dece	32,3
Samohrana majka sa jednim ili više maloletne dece	3,7
Nuklearna porodica (deca i roditelji) bez maloletne dece	21,3
Proširene porodice	21,9
Nesrodnička domaćinstva	0,3
Ukupno	100

Kao što je napomenuto u socio-demografskom profilu preduzetnica, 79% preduzetnica iz uzorka je udato i živi s mužem, odnosno nevenčanim partnerom, još 5% ima partnera s kojim ne živi, dok preostalih 16% sada nema partnera (pri čemu je većina bila udata ali su sada razvedene ili udovice).

Podaci o imovinskim karakteristikama i odnosima u domaćinstvu nagoveštavaju egalitarnije rodne odnose u partnerskim i porodičnim odnosima preduzetnica od onih u opštoj populaciji. U uzorku iz istraživanja o preduzeticama, u 86% slučajeva domaćinstvo preduzetnica živi u stambenoj jedinici koja je u

vlasništvu nekog od članova domaćinstva, dok 7% iznajmljuje stan ili kuću a preostalih 7% živi u stambenoj jedinici koju su dobili na korišćenje i za koju ne plaćaju rentu. Stambeni prostor najčešće je u vlasništvu muških članova domaćinstva (gotovo 60%). U 38% slučajeva to su suprugi ili nevenčani partneri ispita-

nica, a u 21% slučajeva drugi muški srodnici. Ispitanice su samostalne vlasnice stambene jedinice u 27% slučajeva, a zajedno sa suprugom u 7% slučajeva. U preostalih 7% slučajeva vlasnica te nekretnine je neka druga srodnica. Dalje, u 40% slučajeva domaćinstva preduzetnica poseduju i jedan poslovni objekat, a u 4% slučajeva i više od jednog. Preduzetnice su vlasnice jednog od tih objekata u 45% slučajeva. Među domaćinstvima ispitanica 17% poseduje i zemljište, a ispitanice poseduju bar deo tog zemljišta u 41% slučajeva. Kada je u pitanju posedovanje vrednije pokretne imovine, poput automobila, u 68% slučajeva domaćinstva imaju jedan a u 17% slučajeva više od jednog automobila. Ispitanice su vlasnice bar jednog od tih vozila u 44% slučajeva.

Iako nije moguće sasvim precizno uporediti preduzetnice prema posedovanju imovine sa ženama iz opšte populacije u Srbiji, zbog

toga što takvi podaci nisu dostupni, moguće je ostvariti neke delimične uvide na osnovu podataka iz sličnih istraživanja, koja su primenjivala istu metodologiju merenja imovinskih nejednakosti u porodici. U velikom uzorku za Centralnu Srbiju iz istraživanja o kvalitetu života žena⁴¹ situacija je posve drugačija. Žene su vlasnice stambenih jedinica u kojima žive (a koje su u vlasništvu domaćinstva) tek u 15% slučajeva. Zajedničko vlasništvo ispitanica i supruge nad stambenom jedinicom iznosilo je ispod 2%. Od ukupnih poslovnih objekata koje su posedovala domaćinstva iz ovog velikog uzorka, tek je 19% bilo u vlasništvu ispitanica, zemljište je bilo upisano na žene tek u 18% slučajeva a od svih automobila koje su posedovala domaćinstva, tek 13% je bilo u vlasništvu ispitanica.

Razlike između dva uzorka su toliko velike da se može vrlo osnovano pretpostaviti da

je imovinski jaz između preduzetnica i njihovih partnera značajno manji nego što je to slučaj u opštoj populaciji. Ovu bi pojavu trebalo precizno ispitati, jer je sasvim moguće da bolja imovinska osnova više značajno utiče na potencijale žena za preduzetništvo. Ne samo u smislu povoljnije ekonomske osnove za osnivanje biznisa, već i u smislu stvaranja osnove za ravnopravniji odnos s partnerom u svakom pogledu, pa i u pogledu ekonomskog angažmana, posebno u formi podrške za preduzetničku inicijativu.

U prilog ovim nalazima o egalitarnijim partnerskim odnosima preduzetnica govore i nalazi o upravljanju novcem u domaćinstvu. Podaci iz istraživanja pokazuju da je u domaćinstvima preduzetnica, kao i u opštoj populaciji⁴² najčešće prisutan model centralizovanih kućnih budžeta.⁴³

TIP BUDŽETA DOMAĆINSTAVA PREDUZETNICA

TIP BUDŽETA	%
Centralizovan	75,6
Delimično centralizovan	13,2
Nezavisni budžeti	11,2
Ukupno	100

U opštoj populaciji, upravljanje novcem najčešće je organizovano tako da se svakodnevna potrošnja (koja u uslovima oskudice predstavlja izuzetno opterećenje) pretežno dodeljuje u odgovornost ženama (u 50,0% slučajeva u 2007. godini), dok strateško upravljanje novcem zadržavaju pretežno muškarci (u 45% slučajeva u 2007. godini) (Babović, 2010:147). Ponovo, uz sve ograde treba uzeti poređenja

sadašnjeg specifičnog uzorka sa opštim uzorkom iz istraživanja strategija, ali uporedni podaci ukazuju da se u domaćinstvima preduzetnica ekonomska moć odlučivanja drugačije raspoređuje, možda upravo zbog većeg doprinosa materijalnom standardu domaćinstva i stoga veće moći u odlučivanju. Naime, svakodnevno raspolaganje novcem i u ovom slučaju pretežno je prepušteno ispitanicama (u

48,5% slučajeva), ali one imaju i veći uticaj na strateško upravljanje novcem u domaćinstvu, jer u 25% slučajeva upravo one donose strateške odluke o potrošnji novca (dok njihovi muževi to čine u 17% slučajeva), a najčešći je model zajedničkog odlučivanja – prisutan u 46% domaćinstava.

41 Istraživanje je sproveo SeConS u Centralnoj Srbiji na uzorku od 2500 žena i domaćinstava. Podaci iz ovog istraživanja nisu reprezentativni za opštu populaciju, jer su iz uzorka bila isključena domaćinstva u kojima nije bilo punoletnih žena (međutim i domaćinstva iz uzorka preduzetnica su po tome slična) i jer su isključena domaćinstva i žene iz Vojvodine pošto istraživanje nije pokrivalo teritoriju pokrajine. U strogim metodološkim uslovima, nalazi dva istraživanja ne bi ni na koji način bili upoređivani, pa to neće biti učinjeno ni ovde s namerom da se steknu precizni uvidi u sličnosti i razlike između preduzetnica i opšte populacije žena. Komparacija će poslužiti samo za okvirne uvide u to da li se mogu primetiti bolji pokazatelji u pogledu rodnog imovinskog jaza kod preduzetnica u odnosu na opštu

populaciju, bez nastojanja da utvrdimo meru tih razlika. Za ovim poređenjem smo posegnuli jer su uvidi u podatke iz istraživanja o preduzeticama delovali znatno bolje od onih koje je pružala slika iz istraživanja na opštoj populaciji punoletnih žena u Centralnoj Srbiji.

42 Podaci za opštu populaciju dobijeni su na osnovu istraživanja o ekonomskim strategijama i odnosima unutar domaćinstava u Srbiji koja su sprovedena u više navrata nakon 2000. godine (up. Babović, M., 2009.). Ova istraživanja pokazuju da u domaćinstvima u Srbiji preovlađuju takozvani centralizovani budžeti, kod kojih se sav novac koji zarade članovi domaćinstva sliva u jednu, zajedničku kasu. Centralizovan budžet podrazumeva da

zarade svih članova domaćinstva idu u jednu zajedničku kasu. Delimično centralizovan budžet podrazumeva da deo zarada svih članova domaćinstva ide u zajedničku kasu, dok drugi deo članovi zadržavaju za ličnu potrošnju. Nezavisni budžeti u domaćinstvu postoje u situaciji kada svaki član koji ostvaruje prihode u potpunosti raspolaze sopstvenim novcem, a postoji međusobni dogovor o tome ko plaća određene troškove održavanja domaćinstva.

43 Prema podacima iz istraživanja o ekonomskim strategijama domaćinstava udeo centralizovanog budžeta bio je na nivou od 79,8% u 2003. godini i 70,8 u 2007. godini.

Rodni odnosi u porodici ne uspostavljaju se samo na temelju ekonomskih doprinosa kućnom budžetu, već su i pod velikim uticajem kulturnih obrazaca, vrednosti i shvatanja podela odgovornosti i uloga. Stoga ne iznenađuje sasvim to što 4% preduzetnica, iako zarađuje novac, nema pristup novcu u domaćinstvu za potrošnju na lične potrebe (u uslovima centralizovanih budžeta kojima upravljaju njihovi partneri), već mora da traži novac od drugih ukućana (najčešće od supruga/partnera).⁴⁴ Osim toga, još 35% žena iz uzorka tvrdi da ima sopstveni novac, ali da se ipak savetuje

sa suprugom ili drugim ukućanima pre nego što ga potroši za lične potrebe. Nasuprot njima, 61% preduzetnica tvrdi da poseduje lični novac i da ne mora da se konsultuje u vezi sa potrošnjom na lične potrebe.

Raspodela uloga i odgovornosti u porodici manifestuje rodne odnose moći koji su uspostavljeni ili se stalno iznova uspostavljaju u procesu pregovaranja. Taj proces pregovaranja, koji ne mora biti eksplicitan (a često i nije), zavisi od različitih faktora, uključujući i ekonomski potencijal žene, zavisnost život-

nog standarda domaćinstva od njenih doprinosa, kulturnih modela i obrazaca preko kojih se percipira šta je „dobro“, „poželjno“ i „primereno“ i sl. U istraživanju preduzetnica primenjeno je ispitivanje stavova koji predstavljaju različite pokazatelje vrednosnih orijentacija.⁴⁵ Predočeni nalazi ukazuju da preduzetnice iz uzorka pokazuju ambivalentne mešavine liberalnih i patrijarhalnih stavova. U tri stava one ne pokazuju dominantnu patrijarhalnu orijentaciju (stavovi 3, 4 i 5), dok su sa preostalim stavovima većinski saglasne.

SLAGANJE SA STAVOVIMA

STAV	% ISPITANICA KOJE SE SLAŽU SA STAVOM
1. Ako je u braku samo jedan supružnik zaposlen, prirodnije je da to bude muškarac.	50,3
2. Većina poslova u domaćinstvu po svojoj prirodi više odgovara ženama.	56,2
3. Dobro je da su žene i muškarci ravnopravni u braku, ali je po pravilu bolje da muškarac ima poslednju reč.	27,6
4. Porodični život ispašta ako se žena zaposli.	29,3
5. Biti domaćica može jednako ispuniti ženu kao i kada je zaposlena.	35,1
6. Potrebe porodice su važnije od ličnih ambicija žene.	67,6
7. Dobro je da su žena i muškarac u braku jednaki, ali je obično bolje da muškarac zarađuje više od žene.	55,8

Ovde se ne može ući u dublju analizu stavova, ali predočeni podaci nameću pitanje da li je relativno liberalnija orijentacija u pojedinim aspektima bila faktor koji je predstavljao pozitivnu okolnost za ulazak u preduzetništvo ili je iskustvo preduzetničke aktivnosti dovelo do liberalizacije u vrednosnim orijentacijama. To je nemoguće ustanoviti ovom prilikom, ali su pojedine istraživačice, baveći se problemom povezanosti stavova i radnih ponašanja žena, ustanovile da često stavovi bivaju promenjeni pod uticajem ponašanja na tržištu radne snage,

nasuprot uvreženim mišljenjima da oni predstavljaju preduslov za radni angažman žena izvan kuće (Crompton, Lyonette, 2005).

4.3.2. USKLAĐIVANJE PROFESIONALNOG I PRIVATNOG ŽIVOTA

Da bismo sagledali da li između poslovnih i privatnih uloga i obaveza preduzetnica iz uzorka postoje konflikti, potrebno je da pogledamo kako izgledaju obrasci zaposlenosti preduzet-

nica i njihovih partnera, a potom i kako izgleda podela kućnog rada i brige o deci i starima.

U preko polovine slučajeva supruzi, odnosno nevenčani partneri koji žive u istom domaćinstvu sa ispitanicom su formalno zaposleni. Oko 13% preduzetnica ima suprugu/partnera koji su i sami preduzetnici, dok su u 4,7% slučajeva njihovi partneri pomažući članovi u porodičnom poslu, odnosno angažovani u firmama preduzetnica.

44 Nalazi mapiranja porodičnog nasilja prema ženama u Centralnoj Srbiji (Babović, Ginić, Vuković, 2010) pokazuju da i u opštoj populaciji punoletnih žena u Centralnoj Srbiji, u kategoriji žena koje više nego drugi ukućani doprinose kućnom budžetu, čak 27% nema slobodan pristup novcu u domaćinstvu za sopstvene potrebe, već je podvrgnuto izvesnim oblicima ekonomskog nasilja.

45 Stavovi izloženi u tabeli odabrani su zbog toga što predstavljaju različite stavove o različitim aspektima rodni uloga i odnosa. Stavovi poput: „Ako je u braku samo jedan supružnik zaposlen, prirodnije je da to bude muškarac“, ili „Dobro je da su žena i muškarac u braku jednaki, ali je obično bolje da muškarac zarađuje više od žene“, predstavljaju stavove izražene patrijarhalnosti, jer daju prednost muškarcima u obavljanju javnih formi rada, u skladu sa tradicionalnom ulogom „hranioca porodice“. Drugi stav: „Većina poslova u domaćinstvu po svojoj prirodi više odgovara ženama“ opisuje tradicionalnu orijentaciju, prema

kojoj su žene prirodno usmerene na brigu o domaćinstvu. Stav „Potrebe porodice su važnije od ličnih ambicija žene“ predstavlja pokazatelj (faktor) idealne žene. Idealna žena crpi sreću i zadovoljstvo iz braka, a stav ne reflektuje samo zainteresovanost žena za brigu o porodici i deci, već i potrebu da sopstvene potrebe i ambicije podredi porodici. Na ovaj način opisana žena je idealna, ona radi naporno da usreći druge (Stevens, Gardner, Barton, 1984: 314). Stav „Potrebe porodice važnije su od ličnih ambicija žene“ takođe spada u kategoriju faktora koji mere ovu tradicionalnu, samozrtvujuću ulogu idealne žene.

STATUS PREMA AKTIVNOSTI SUPRUGA

STATUS NA TRŽIŠTU RADNE SNAGE	% SVIH SUPRUGA/PARTNERA KOJI ŽIVE U DOMAĆINSTVU SA ISPITANICAMA
Zaposlen sa formalnim ugovorom	54,2
Zaposlen bez formalnog ugovora	6,6
Preduzetnik/formalno samozaposlen	13,3
Neformalno samozaposlen	1,4
Pomažući član u porodičnom poslu	4,7
Poljoprivrednik	1,5
Nezaposlen	9,3
Penzioner	8,0
Drugo neaktivno lice	1,1
Ukupno	100

Preduzetnice imaju dugo radno vreme i dugu radnu nedelju. Žene iz uzorka u proseku provedu dnevno u radu 10,5 sati. Njihova radna nedelja prosečno traje 6,2 dana. Kada je reč o obrascima zaposlenosti njih i njihovih partnera, uočava se da je obrazac dvostruke zapo-

slenosti supružnika prisutan u domaćinstvima iz uzorka u 82% slučajeva.

Iako su preduzetnice izuzetno intenzivno angažovane u vođenju svojih preduzeća, one su istovremeno zadužene i za većinu kućnih

poslova. One u svojim domaćinstvima najčešće same kuvaju, peru sudove, veš, peglaju i spremaju kuću. Supruzi se uključuju donekle samo u brigu o maloj deci i školskim obavezama dece.

OBAVLJANJE KUĆNIH POSLOVA I BRIGA O PORODICI

VRSTA POSLA	KO NAJČEŠĆE OBAVLJA?					UKUPNO
	ISPITANICA	DRUGA ŽENA U DOMAĆINSTVU	SUPRUG/ PARTNER	ZAJEDNO	OSTALO	
Kuvanje	69,4	9,9	10,6	5,6	4,5	100
Pranje sudova	70,6	12,6	6,5	5,9	4,4	100
Pranje veša	77,5	11,0	5,4	3,0	3,1	100
Peglanje	75,1	11,7	5,0	3,2	5,0	100
Čišćenje, spremanje	65,8	13,8	5,1	8,0	7,3	100
Briga o maloj deci (0-6 godina)	49,9	11,7	7,4	21,3	9,7	100
Briga o školskim obavezama dece	54,7	6,5	3,5	27,2	8,1	100
Briga o starima	60,0	3,1	3,2	22,1	11,6	100

Ovakva podela kućnog rada, uz već opisano duže radno vreme u preduzetničkom poslu, stvara izuzetno visoka opterećenja. Stoga ne iznenađuje što preduzetnice osećaju vrlo izražen konflikt između privatnih i poslovnih aktivnosti.⁴⁶

Slika o vremenskom konfliktu kod preduzetnica iz uzorka je nedvosmislena – posao uzima previše vremena, zbog čega osećaju da ne provode dovoljno vremena s porodicom, prijateljima i u aktivnostima dokolice.

OCENA VREMENA PROVEDENOG U RAZLIČITIM SFERAMA ŽIVOTA

OCENA PROVEDENOG VREMENA	SFERA AKTIVNOSTI			
	POSAO	PORODICA	PRIJATELJI	DOKOLICA
Nedovoljno vremena	6,1	49,4	63,8	74,4
Taman koliko treba	44,0	47,2	34,1	24,4
Previše vremena	49,8	3,3	2,1	1,2
Ukupno	100	100	100	100

Iz predočenih podataka evidentno je da oko polovine preduzetnica iz uzorka oseća jasan vremenski konflikt koji se odvija u korist posla (na kom se provodi previše vremena), a na štetu porodice, prijatelja, a posebno ličnih aktivnosti dokolice. Moglo bi se očekivati da će bar pojedine kategorije žena, poput majki s malom decom i posebno samohranih majki male dece pokazati veće učešće žena koje

registruju da vremenski konflikt ide u suprotnom smeru, odnosno da ne uspevaju da se dovoljno posvete poslu zbog porodičnih obaveza, ali nije tako. Razlike se javljaju svega u par procenata i ne pokazuju se kao statistički značajne.

Međutim, drugačija vrsta pokazatelja – fizičkog i mentalnog opterećenja pokazuje da i

porodične obaveze mogu prodirati u poslovnu sferu proizvođači takođe sukob. Iz podataka predočenih u narednoj tabeli, vidimo da posao i dalje predstavlja ključni izvor konflikta, ali i da opterećenost porodičnim obavezama i problemima može ometati preduzetnice da efikasno i kvalitetno obavljaju svoj posao.

UČESTALOST PROBLEMA ZBOG VREMENSKOG KONFLIKTA

PROBLEM	UČESTALOST			
	DOŠLA JE S POSLA PREUMORNA DA OBAVI KUĆNI POSAO KOJI JE TREBALO URADITI	NIJE MOGLA DA ODGOVORI NA PORODIČNE OBAVEZE JER JE MORALA BITI NA POSLU	NIJE MOGLA DA SE KONCENTRIŠE NA POSAO ZBOG OPTEREĆENOSTI PORODIČNIM OBAVEZAMA	BILO JOJ JE TEŠKO DA SE KONCENTRIŠE NA RAZGOVOR I AKTIVNOSTI U PORODICI JER JE RAZMIŠLJALA O POSLU
Često	47,3	37,1	19,1	25,9
Povremeno	31,5	34,9	30,1	30,3
Retko	15,0	20,1	30,1	26,7
Nikada	5,3	7,5	20,3	16,6
Ne može da oceni	0,9	0,5	0,4	0,5
Ukupno	100	100	100	100

46 Ovaj konflikt moguće je meriti različitim metodologijama. Mi smo se opredelili za onu koja se pokazala kao relativno jednostavna, pristupačna i dovoljno precizna (primenjena je i u Drugom istraživanju o kvalitetu života u EU, Kotowska et al,

2010). Ovom metodologijom prvenstveno se meri vremenski konflikt između različitih sfera života i to prema subjektivnoj proceni, jer se samim ispitanicima/cama ostavlja da definišu šta je za njih dovoljno, nedovoljno ili previše vremena provedenog u

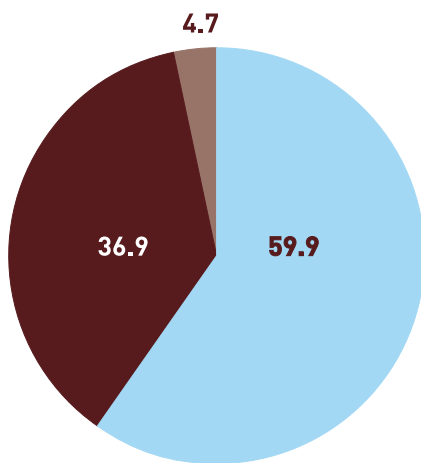
datoj oblasti aktivnosti. Ispitanice treba da procene da li provode dovoljno vremena u ključnim sferama života (radu, porodici, druženju s prijateljima i dokolici).

U relativnom neskladu sa izloženim podacima je dominantan stav preduzetnica da su njihove poslovne i porodične obaveze u rav-

noteži. Naime, kada su na kraju zamoljene da kažu koji stav najbolje opisuje njihovu situaci-

ju, 60% se opredelilo za uravnoteženost posla i porodice.

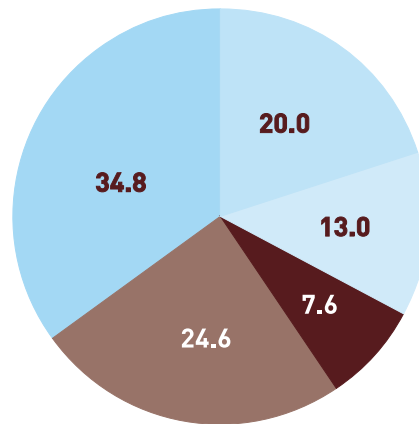
SLAGANJE SA STAVOVIMA O KONFLIKTU IZMEĐU POSLOVNIH I PORODIČNIH AKTIVNOSTI



- Tvrde da zbog posla ne mogu da se dovoljno posvete porodici
- Tvrde da zbog porodičnih obaveza ne mogu da se dovoljno posvete poslu
- Tvrde da su njihove poslovne i porodične obaveze u ravnoteži

Pored toga, želeli smo da ispitamo i subjektivnu ocenu zadovoljstva načinima na koje preduzetnice usklađuju poslovne, porodične i individualne aspekte života. Više od polovine suštinski je zadovoljno načinom na koji su uskladile ove aspekte života, a relativno mali broj je nezadovoljan i frustriran zbog neusklađenosti.

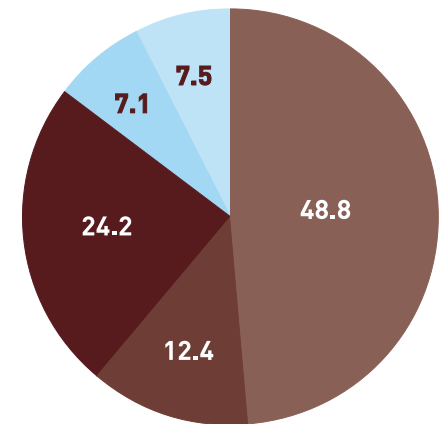
ZADOVOLJSTVO NAČINOM NA KOJI SU USKLAĐENI POSLOVNI, PORODIČNI I INDIVIDUALNI ASPEKTI ŽIVOTA



- U potpunosti zadovoljna
- Pretežno zadovoljna mada nekad isfrustrirana
- Niti zadovoljna niti nezadovoljna
- Nezadovoljna ali je ne frustrira
- Nezadovoljna i oseća se frustrirano

Da je većina žena iz uzorka zadovoljna ovakvim stilom života potvrđuju i podaci prema kojima 78% ispitanica ističe da su zadovoljne time što su preduzetnice. Kao najčešći razlog za to navode samostalnost, slobodu i nezavisnost.

RAZLOG ZA ZADOVOLJSTVO OVAKVIM STILOM ŽIVOTA, % ZADOVOLJNIH PREDUZETNICA



- Samostalnost, sloboda, nezavisnost
- Finansijska samostalnost
- Zadovoljstvo poslom
- Sretna je što je zaposlena
- Drugi razlozi

Među petinom preduzetnica koje su iskazale da nisu zadovoljne ovakvom karijerom, 38% kao razloge za to navodi upravo opterećenost, nedostatak vremena, dok 41% navodi probleme u poslovanju, slabu zaradu, a 21% druge razloge. Napokon, 2/3 preduzetnica ne bi odabralo drugačiju karijeru kada bi ponovo biralo. Među jednom trećinom onih koje bi se ipak opredelile za drugačiju karijeru, iskazane su želje za državnom službom, za drugačijim zanimanjem, a 3% bi radije da budu domaćice. Žene koje bi radije izabrale drugačije karijere, to bi učinile iz različitih razloga: zbog toga što im se više sviđa drugo zanimanje (30%), zbog više slobodnog vremena (16,5%), zbog većeg profita, zarade (28%), zbog toga što su se obrazovale u datoj oblasti (11%) ili iz drugih razloga (15%).

4.3.3.

REZIME

Preduzetnice su pretežno porodične žene koje se svakodnevno suočavaju s problemima usklađivanja poslovnih, porodičnih i individualnih aspekata života. Njihov porodični profil pokazuje da one žive pretežno u domaćinstvima srednje veličine, s partnerima i da imaju decu. To za većinu žena znači da pored poslovnih, obavljaju i različite privatne uloge.

Na osnovu nedovoljno pouzdanih i preciznih uvida, registrovali smo da je njihov položaj u domaćinstvima nešto ravnopravniji nego što je to slučaj sa opštom populacijom žena u Srbiji. One značajno doprinose budžetu domaćinstva i uspostavljanju/održavanju životnog standarda svoje porodice; one poseduju (natprosečno u odnosu na opštu žensku populaciju u Srbiji) nepokretnosti, pa možda zbog toga imaju i veću moć u odlučivanju o potrošnji novca. Malobrojne preduzetnice se

ipak suočavaju s preprekama u pristupu novcu koji je pod kontrolom supruga i koji moraju da traže kada im zatreba.

Vrednosne orijentacije žena ukazuju na hibridnu mešavinu liberalnih i patrijarhalnih stavova, koja se reflektuje i kroz realna ponašanja. Dok su delimično veću ravnopravnost osvojile u zoni odlučivanja o novcu, one su i dalje ključne figure koje rade poslove u vezi sa održavanjem domaćinstva i brigom o maloj deci i starima.

Sa druge strane, preduzetnice rade duže od normalnog radnog vremena, a podaci ukazuju da su i njihovi partneri zaposleni u 80% slučajeva. U ovakvim uslovima, izražen je vremenski sukob između posla, porodice, kontakata s prijateljima i lične dokolice i za većinu žena on se ispoljava kao vremensko prodiranje poslovne sfere u ostale sfere, zbog čega žene imaju osećaj da se ne posvećuju dovoljno porodici,

prijateljima, a naročito sopstvenoj dokolici. Ovaj konflikt ključnih sfera života ispoljava se ne samo kao vremenski konflikt, već i u smislu opterećenja, pri čemu, ponovo, najčešće posao ometa obavljanje kućnih i porodičnih obaveza, ali i porodične obaveze ometaju efikasno i kvalitetno obavljanje posla.

Većina ispitanica ipak smatra da je uspela da ostvari ravnotežu između poslovnog i porodičnog života i načelno je zadovoljna tim balansom. Manji udeo preduzeticama nije zadovoljan načinom usklađivanja i zbog toga se oseća frustrirano.

Dve trećine ispitanica zadovoljno je time što ostvaruju karijeru preduzetnice, a jedna trećina bi danas da može izabrala drugačiju karijeru. Razlozi za to su različiti, a među njima se javljaju bolja zarada, više slobodnog vremena ili zanimanje koje je poželjnije.

5. NEUSPEŠNI PREDUZETNIČKI POKUŠAJI

Da bi se upoznali s pretpostavkama održivosti i uspešnosti preduzetništva žena, nije dovoljno da usmerimo pažnju samo na aktuelne preduzetnice i teškoće s kojima se one suočavaju, prepreke na koje nailaze u nastojanju da održe ili razviju poslovanje i na potencijale koje nose u svojim poslovnim orijentacijama i koje je potrebno negovati i podržati. Za potpunije uvide u preduslove održivosti preduzetništva žena, potrebno je pažnju usmeriti i na neuspešne poduhvate, odnosno na preduzetnice čiji su preduzetnički poduhvati

okončani gašenjem preduzeća. Stoga je odlučeno da se za potrebe izrade ove polazne studije posebno anketno istraživanje sprovede na manjem uzorku nekadašnjih preduzetnica čija su preduzeća ugašena i brisana iz registra. Kao osnova za izbor ovog uzorka upotrebljena je baza registrovanih radnji i preduzeća RZS, u kojoj se još uvek nalaze podaci o preduzećima izbrisanim iz registra. Iz ove baze je na slučaj izabrano 50 žena, s kojima je obavljeno anketiranje. Ova veličina uzorka ne dopušta dublju kvantitativnu analizu različitih obeležja i

statističkog ispitivanja faktora neuspeha, već tek prilično površno snimanje karakteristika ovih neuspešnih preduzetničkih pokušaja i subjektivnih percepcija bivših preduzetnica o razlozima neuspeha.

U ovom poglavlju će biti opisani nalazi iz istraživanja koji ukazuju na razloge neuspeha prethodnog preduzetničkog pokušaja, razlike između bivših i aktuelnih preduzetnica, kao i potencijalni planovi za nove preduzetničke pokušaje.

5.1. ISTORIJA NEUSPEHA

Sva preduzeća bivših preduzetnica ugašena su i izbrisana iz registra nakon 2006. godine. Važno je uočiti da među bivšim preduzećima preduzetnica 15,6% preduzeća nije uspelo da preživi period mladosti, odnosno da opstane duže od 3,5 godina. Žene iz poduzorka bivših preduzetnica su u najvećem broju slučajeva (94,2%) same osnovali svoje preduzeće, dok je u 4% slučajeva preduzeće nasleđeno ili poklonjeno, a u preostalim slučajevima vlasništvo je kupljeno. U 94% slučajeva reč je o radnjama, dok su preostala preduzeća bila registrovana u

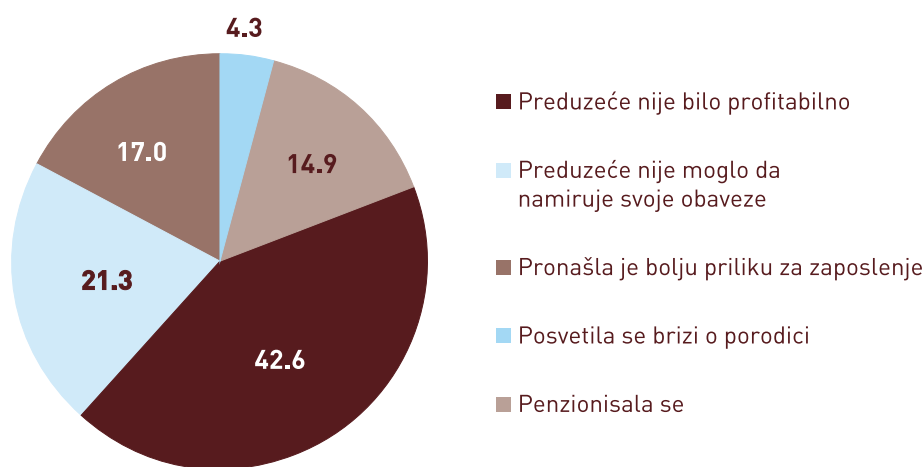
formi društva sa ograničenom odgovornošću. Osim u dva slučaja, žene iz poduzorka su bile jedine vlasnice preduzeća.

Preduzeća bivših preduzetnica pretežno su bila mikropreduzeća, odnosno zapošljavala su manje od 10 lica u dva vremenska preseka – neposredno nakon osnivanja i pred gašenje. Ova preduzeća su pretežno poslovala u oblasti usluga i to najčešće trgovine. Prema tržišnoj usmerenosti bila su dominantno lokalnog karaktera – u 82% slučajeva poslovala

su na lokalnom tržištu, u 11% slučajeva na regionalnom, u 6% slučajeva na nacionalnom a samo jedna preduzetnica je poslovala na međunarodnom tržištu (bivših jugoslovenskih republika).

Najčešći razlog gašenja preduzeća, prema oceni bivših preduzetnica, jeste neprofitabilnost, a slede nelikvidnost ili nesolventnost. Drugi razlozi, poput šansi za bolje zaposlenje, penzionisanja i brige o porodici, bili su značajno manje zastupljeni.

NAJVAŽNIJI RAZLOG GAŠENJA PREDUZEĆA



Među ispitanicama čije su se firme suočile s finansijskim teškoćama, tek je njih pet potražilo podršku za opstanak firme. S obzirom na to da je reč o veoma malom broju, ne mogu se dalje analizirati iskustva u ovim slučajevima u kojima je zatražena podrška u fazi propadanja preduzeća.

Dominantan način na koji su preduzeća ugašena jeste brisanje iz registra na osnovu odluke osnivačica – u 90% slučajeva; dok je u preostalim 10% slučajeva firma prošla proces likvidacije na inicijativu osnivačice.

Osnovno pitanje koje se nameće u analizi profila i iskustava bivših preduzetnica jesu razlike u odnosu na aktuelne preduzetnice jer bi upravo te razlike mogle predstavljati faktore propadanja. Stoga ćemo u narednom poglavlju ukazati na neke od najvažnijih razlika za koje se osnovano može pretpostaviti da su uticale na neuspešnost i gašenje preduzeća.

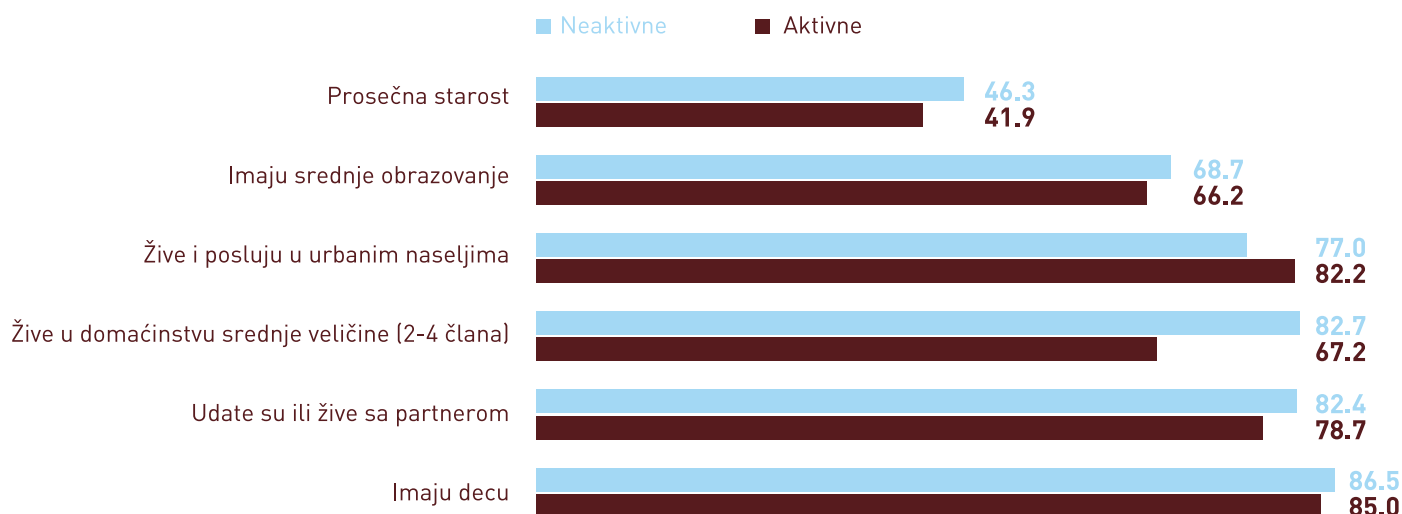
5.2. RAZLIKE U ODNOSU NA AKTUELNE PREDUZETNICE

Po osnovnom socio-demografskom profilu bivše preduzetnice se ne razlikuju značajno od aktuelnih preduzetnica. To znači da nije reč o sasvim drugačijoj socijalnoj grupi žena. One su tek nešto prosečno starije od aktuelnih preduzetnica, nešto češće žive u ruralnim sredinama i nešto češće žive u domaćinstvima srednje veličine. Teško je, na osnovu do-

stupnih podataka, proceniti na koji način bi navedene razlike mogle biti povezane s neuspehom preduzetničkog pokušaja. Može se pretpostaviti da su u ruralnim sredinama uslovi za poslovanje nepovoljniji (udaljenost tržišta, teže povezivanje sa drugim akterima i sl.), te da je izraženija porodična „crta“ bivših preduzetnica faktor koji deluje u pravcu po-

većanja konflikta između poslovnog i privatnog života. Ovaj konflikt ne mora da rezultira direktno gašenjem preduzeća zbog nemogućnosti da se usklade dve sfere života, već može jednostavno ometati žene da se adekvatno i fokusirano posvete vođenju posla, pa zbog toga njihovi poduhvati bivaju izloženi povećanim rizicima na neuspeh.

SOCIO-DEMOGRAFSKI PROFIL AKTIVNIH I BIVŠIH PREDUZETNICA

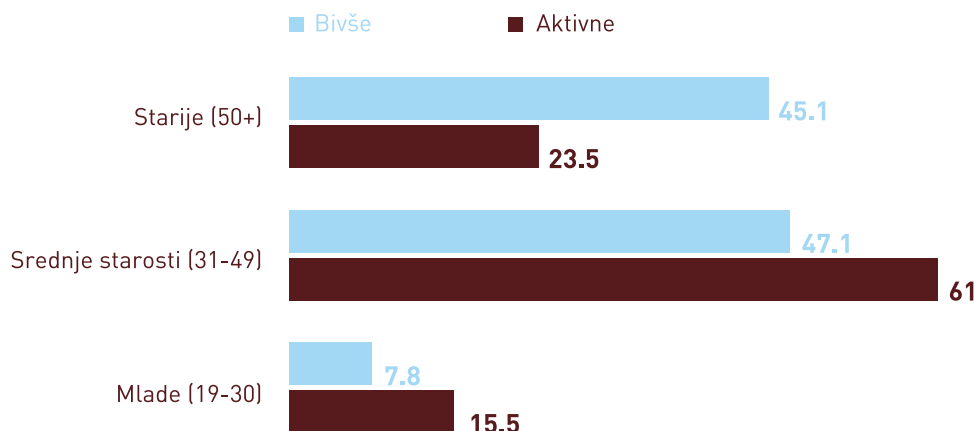


Razlike u starosti preduzetnica razumljive su s obzirom na to da u poduzorku ugašenih preduzeća 44% čine ona koja su osnovana pre 2000. godine, dok je takvih u uzorku aktivnih

preduzetnica 15%. Naime, ove razlike ispoljavaju se u tome što među bivšim preduzetnicama mlade žene beleže znatno manje učesće nego među aktuelnim preduzetnicama, a vi-

deli smo u analizi faktora uspeha da su šanse za uspeh veće kod mlađih preduzetnica.

BIVŠE I AKTIVNE PREDUZETNICE PREMA STAROSTI



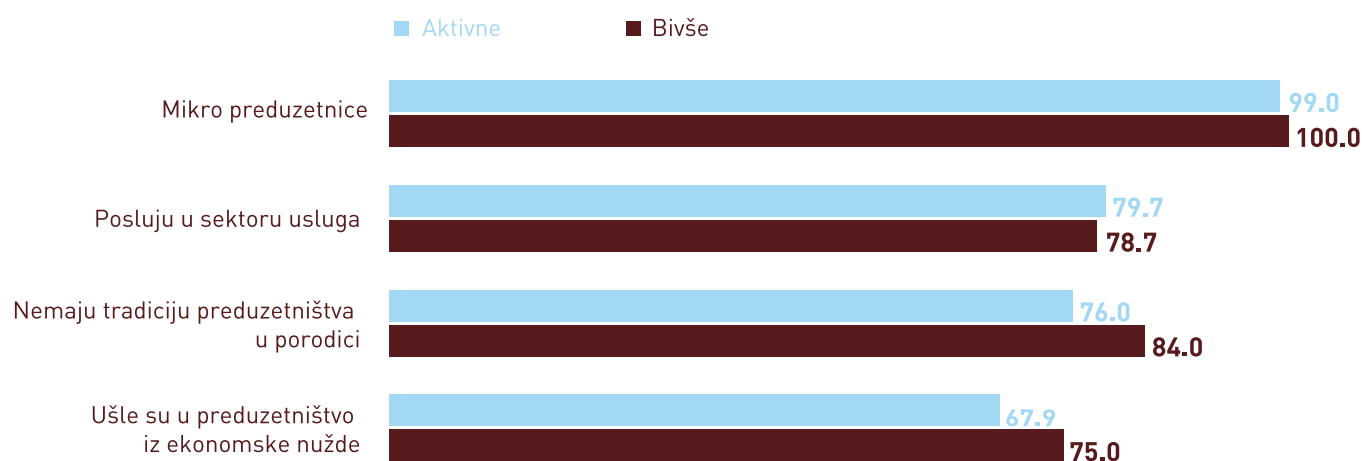
Izvesne značajne razlike ispoljavaju se i u preduzetničkim profilima bivših i aktuelnih preduzetnica. Naime, bivše preduzetnice ređe imaju preduzetničko porodično nasleđe nego aktuelne, a njihov ulazak u preduzetništvo bio je češće motivisan ekonomskom nuždom (u 75% slučajeva nasuprot 68% kod aktuelnih preduzetnica). Ovo poslednje ne čudi s obzirom na to da je udeo žena koje su pre osnivanja preduzeća bile nezaposlene veći među bivšim nego među aktuelnim preduzetnicama (35% prema 26%). Iz prethodne analize aktuelnih preduzetnica videli smo da su upravo ova dva faktora važna za ulazak u preduzetništvo. Na-

ime, šanse za održivost se povećavaju ukoliko preduzetnica već ima izvesno porodično iskustvo u preduzetništvu, a posebno ako je njena motivacija za ulazak u preduzetništvo utemeljena na dobroj poslovnoj ideji i prepoznatim tržišnim šansama.

Ove razlike moguće je objasniti starosnim razlikama aktuelnih i bivših preduzetnica, iza kojih se zapravo kriju različiti društveni uslovi sticanja preduzetničkih veština i ulaska u preduzetništvo. Naime, s obzirom na to da su među bivšim preduzetnicama više zastupljene žene srednje i starije dobi, čiji su roditelji bili

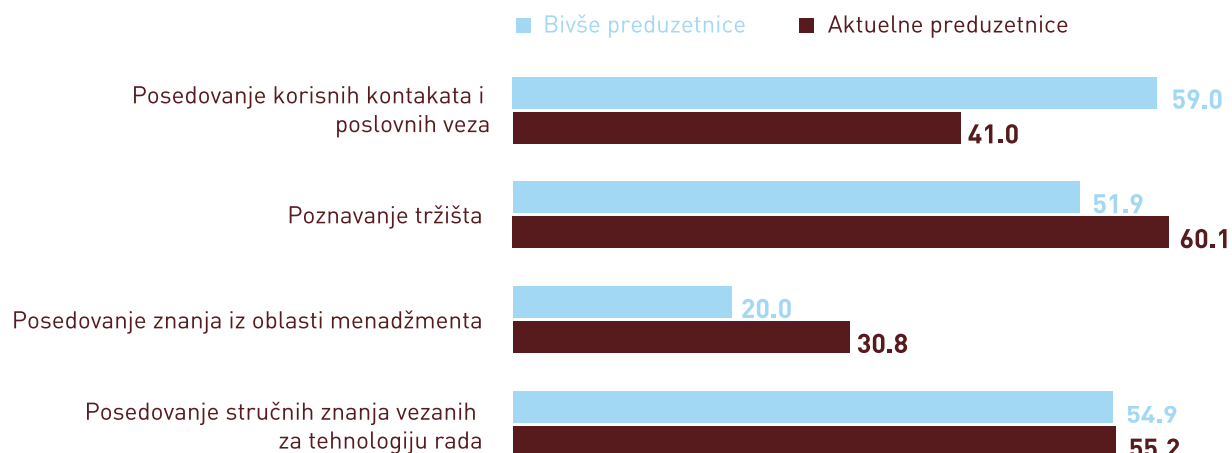
radno aktivni za vreme socijalizma, teško je očekivati izraženiju porodičnu preduzetničku tradiciju kakva postoji kod mlađih žena, čiji su roditelji mogli započeti preduzetničku karijeru već početkom 90-ih, sa otvaranjem sistemskih mogućnosti. Takođe, zbog većeg učešća žena koje su ušle u preduzetništvo 90-ih godina među bivšim preduzetnicama, razumljiva je i veća zastupljenost motiva ekonomske nužde, s obzirom na ranije opisane uslove blokiranе tranzicije, istiskivanja žena sa tržišta radne snage i preuzimanja brige o opstanku domaćinstva.

PREDUZETNIČKI PROFIL BIVŠIH I AKTUELNIH PREDUZETNICA



Osim toga, činjenica da je među bivšim preduzetnicama bilo više nezaposlenih žena, povezana je i sa slabijim socijalnim kapitalom pri započinjanju samostalnog posla, manje razvijenim poslovnim kontaktima, kao i slabijim poznavanjem tržišta ili slabijim menadžerskim veštinama.

BIVŠE I AKTUELNE PREDUZETNICE PREMA RESURSIMA ZNAČAJNIM ZA POKRETANJE POSLA (% ONIH KOJE SU PRIJAVILE DA SU POSEDOVALE DATI RESURS)



Veće učestće trgovine i klasičnih usluga među bivšim preduzeticama takođe je jedna od razlika koje utiču na šanse za održivost posla i poslovni uspeh. Izrazita usmerenost bivših preduzetnica na poslovanje u sektoru trgovine, poznata je činjenica iz perioda 90-ih

godina prošlog veka (iz koga datira 44% preduzeća bivših preduzetnica), kada je to bila delatnost koja je bila pogodna zbog oskudice izazvane ekonomskim sankcijama i krizama, kao i zbog toga što nije zahtevala velika ulaganja u tehnologiju. U narednoj tabeli takođe

uočavamo da se među bivšim preduzeticama beleži veća zastupljenost klasičnih usluga, a podsetićemo na to da je analiza u prethodnom poglavlju pokazala da su šanse za neuspeh upravo najveće među preduzeticama čiji se posao odvija u ovom sektoru.

BIVŠE I AKTIVNE PREDUZETNICE PREMA GRANI DELATNOSTI PREDUZEĆA

GRANE DELATNOSTI	AKTIVNE	BIVŠE
Poljopriv.	1,8	1,9
Indust. i energetika	16,2	17,3
Građevinar.	2,4	1,9
Trgovina	40,2	44,2
Saobraćaj	1,6	1,9
Ugostitelj.	6,0	3,8
IT, finans., nekretn., nauč. teh.	14,2	11,5
Admin. i soc. usluge	9,0	3,8
Klasične usluge	8,7	13,5
Ukupno	100	100

Tek svako deseto preduzeće bivših preduzetnica saradivalo je sa preduzećima koja su im bila redovni klijenti, što predstavlja upravo onaj oblik saradnje koji se pokazao kao značajan faktor uspešnog poslovanja (povećava šanse za uspeh za 30%).

Međutim, najvažnija razlika između aktuelnih i bivših preduzetnica ogleda se u investiranju u inovacije. Kao što se može videti iz naredne tabele, ispitanice čija su preduzeća ugašena daleko su manje investirale u sve oblike inovacija nego što su to činile aktuelne

preduzetnice tokom poslednje dve godine poslovanja preduzeća.

INOVIRANJE POSLOVANJA MEĐU AKTUELNIM I BIVŠIM PREDUZETNICAMA

VRSTA INOVACIJE	% PREDUZEĆA KOJA SU SPROVELA INOVACIJE	
	AKTUELNE PREDUZETNICE	BIVŠE PREDUZETNICE
Inoviranje proizvoda ili usluga	50,0	39,6
Inoviranje tehnološkog procesa	20,5	14,6
Inoviranje unutrašnje organizacije preduzeća	24,5	10,6
Inovacije u oblasti marketinga	30,1	16,7

Velika razlika javlja se i u pogledu investiranja u obuku zaposlenih. Dok je među aktuelnim preduzetnicama 20,6% investiralo u ovakve obuke tokom poslednje dve godine, među ispitanicama čija su preduzeća ugašena samo je 4% ulagalo u obuke zaposlenih tokom poslednje dve godine poslovanja preduzeća. Upravo ovo mogu biti ključni faktori njihove neuspešnosti.

Podaci iz istraživanja ukazuju da je izuzetno malo ispitanica čija su preduzeća ugaše-

na uopšte konkurisalo za različite programe podrške – samo devet. Od toga je najviše (sedam) konkurisalo za programe samozapošljavanja NSZ. Samo četiri preduzetnice su dobile sredstva na osnovu programa samozapošljavanja NSZ, dve su dobile start-up kredite Fonda za razvoj, dok tri ispitanice nisu dobile sredstva. S obzirom na ovako mali broj slučajeva, pouzdana analiza ocena programa nije moguća. Međutim, ispitanice koje nisu konkurisale za programe podrške kao najče-

šći razlog navode da u njihovo vreme nije bilo takvih programa (35%), a potom da im sredstva iz takvih programa nisu bila potrebna (20%), da nisu znale da takvi programi postoje (15%), da su znale da neće dobiti sredstva pa nisu ni pokušavale (10%), da programi nisu podržavali delatnost firme (8%) i da nisu znale kako da se prijave (2%).

Ključne razlike koje se zapažaju između aktuelnih i bivših preduzetnica javljaju se upravo u onim aspektima za koje smo prethodnom analizom ustanovili da predstavljaju i važne determinante održivosti i faktore poslovnog uspeha. Osim toga, razlike se ispoljavaju i u nekim manje važnim aspektima, koji ne moraju nužno smanjiti šanse na poslovni uspeh, ali u interakciji sa ovim ključnim faktorima doprinose ukupnom ishodu – gašenju preduzeća. U ove prve, ključne faktore spadaju koncentrisanje u „nepovoljnim“ sektorima ekonomije (trgovini i klasičnim uslugama), odsustvo inovacija i razvoja sposobnosti i znanja preduzetnica, kao i odsustvo socijalnog kapitala, odnosno povezivanja sa drugim akterima. U druge, manje direktne determinante mogu se uvrstiti prosečno veća starost bivših preduzetnica, lociranost posla u ruralnim sredinama, izraženija „porodična crta“ (u proseku žive u većim porodicama, češće su udate i imaju decu), odsustvo preduzetničke tradicije u porodici i izraženija motivacija ekonomske nužde za ulazak u preduzetništvo.

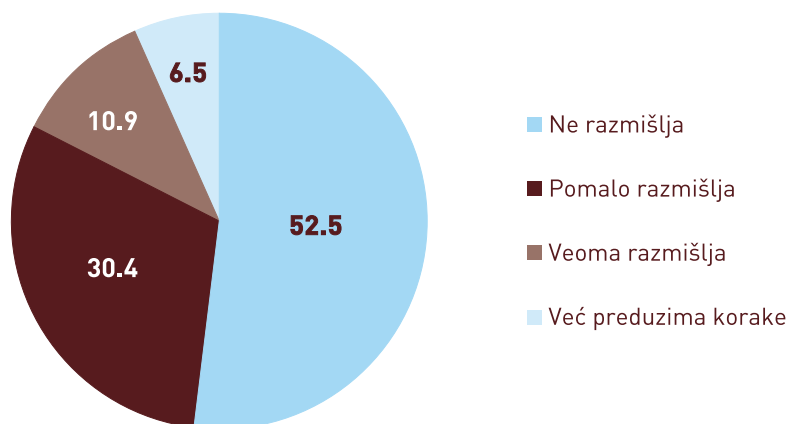
5.3. PLANOVI ZA BUDUĆNOST

Gotovo sve ispitanice iz grupe bivših preduzetnica (94%) smatraju da je danas u Srbiji teško započeti sopstveni posao, gotovo polovina (49%) smatra da je imidž preduzetnika u Srbiji negativan, a 82% smatra da je poslovno

okruženje danas nepovoljnije nego kada su osnivale prethodnu firmu. U kontekstu takve percepcije preko polovine ispitanica (52,2%) uopšte ne razmišlja o tome da ponovo osnuje svoju firmu, dok 30,4% pomalo o tome raz-

mišlja, 10,9% veoma razmišlja, a 6,5% preduzima korake u pravcu registrovanja nove firme.⁴⁷

DA LI RAZMIŠLJAJU O TOME DA PONOVO OSNUJU SOPSTVENO PREDUZEĆE?



Broj preduzetnica koje razmišljaju o tome da osnuju novo preduzeće je mali pa ne dopušta detaljniju analizu. Stoga naredna gruba zapazanja treba uzeti sa oprezom. Kada je u pitanju grana delatnosti tog potencijalnog budućeg preduzeća, u većini slučajeva to bi ponovo bilo preduzeće u oblasti usluga, ali znatno ređe u oblasti trgovine (tek u tri slučaja). Ponovo bi to preduzeće ispitanice osnovale najčešće same, ono bi imalo pravni oblik radnje, a najčešći razlog za novi pokušaj bilo bi nastoja-

nje da se reši problem nezaposlenosti ili da se zaradi više novca, što još jednom ukazuje na snažnu motivisanost ekonomskom nuždom. Tek u pet slučajeva ispitanice su obezbedile i podršku za ovaj novi poduhvat, i to u svim slučajevima podršku porodice ili prijatelja.

Većina ispitanica (65,4%) smatra da bi država mogla da podstakne preduzetništvo žena pre svega različitim oblicima finansijske podrške (u vidu subvencija, kredita, smanjenja poreza i

sl.), dok manji broj kao potrebne forme državne podrške prepoznaje različite vidove edukacije (7,7%), bolje informisanje žena o preduzetništvu i medijsku promociju preduzetništva (3,8%), olakšavanje procedura za osnivanje preduzeća i smanjivanje administracije (3,8%), olakšavanje uslova za porodijsko i roditeljsko odsustvo (1,9%) a preostale ispitanice nemaju ideju o tome na koji način bi država mogla da podrži preduzetništvo žena.

5.4. ŽIVOTNI STILOVI BIVŠIH I AKTUELNIH PREDUZETNICA

Životni stil bivših preduzetnica značajno se razlikuje u odnosu na aktuelne preduzetnice pre svega po tome što se odlikuje prosečno nižim životnim standardom (prema subjektivnoj oceni), ekonomski slabijim položajem ispitanica u porodici, većim angažovanjem u kućnim poslovima i, naravno, odsutnim ili

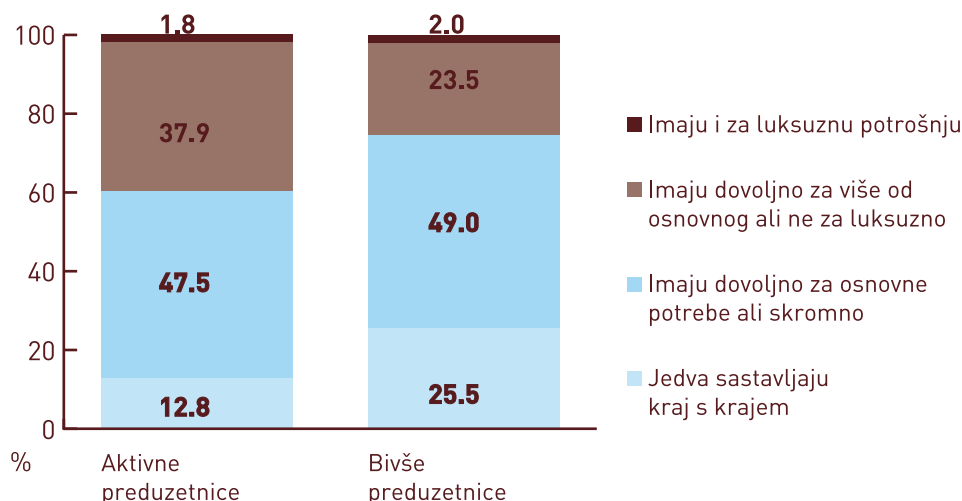
slabije izraženim konfliktom između poslovnog i privatne sfere života.

Važno je napomenuti da materijalni standard domaćinstava bivših preduzetnica ne zavisi samo od njihovog poslovnog angažmana, već i od radnog angažmana drugih članova. Stoga

se prosečno nepovoljniji životni standard bivših preduzetnica ne može pripisati isključivo, a možda ni pretežno činjenici da su ugasile svoja preduzeća. Ipak, bar sudeći prema subjektivnim ocenama, njihova domaćinstva pokazuju nepovoljniju distribuciju između kategorija materijalnog položaja.

⁴⁷ Samo dve ispitanice sada poseduju drugu firmu u Srbiji, a tri poseduju deo vlasništva u jednoj ili više drugih firmi.

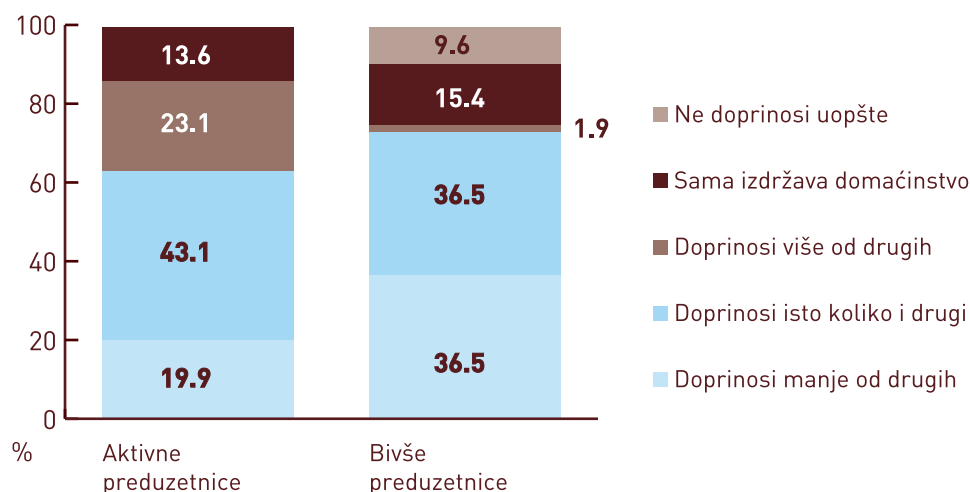
DOMAĆINSTVA AKTIVNIH I BIVŠIH PREDUZETNICA PREMA SUBJEKTIVNOJ OCENI MATERIJALNOG STANDARDA DOMAĆINSTVA



Finansijski doprinos domaćinstvu bivših i aktivnih preduzetnica takođe se značajno razlikuje. Iz narednog grafikona se vidi da je,

u proseku, finansijski doprinos domaćinstvu bivših preduzetnica manji nego u slučaju aktuelnih preduzetnica.

AKTUELNE I BIVŠE PREDUZETNICE PREMA SUBJEKTIVNOJ OCENI FINANSIJSKOG DOPRINOSA DOMAĆINSTVU



U pojedinim aspektima shvatanja rodničkih partnerskih odnosa bivše preduzetnice su patrijarhalnije od aktuelnih i više su angažovane u obavljanju kućnih poslova. One češće prijavljuju da na poslu provode nedovoljno vremena, a znatno češće da provode previše vremena

sa članovima porodice, prijateljima ili u doko-lici. Štaviše, njihova struktura izgleda prilično polarizovano, jer se oštrije dele na one koje ocenjuju da provode nedovoljno vremena u privatnim aktivnostima i one koje provode previše vremena u ovim aktivnostima.

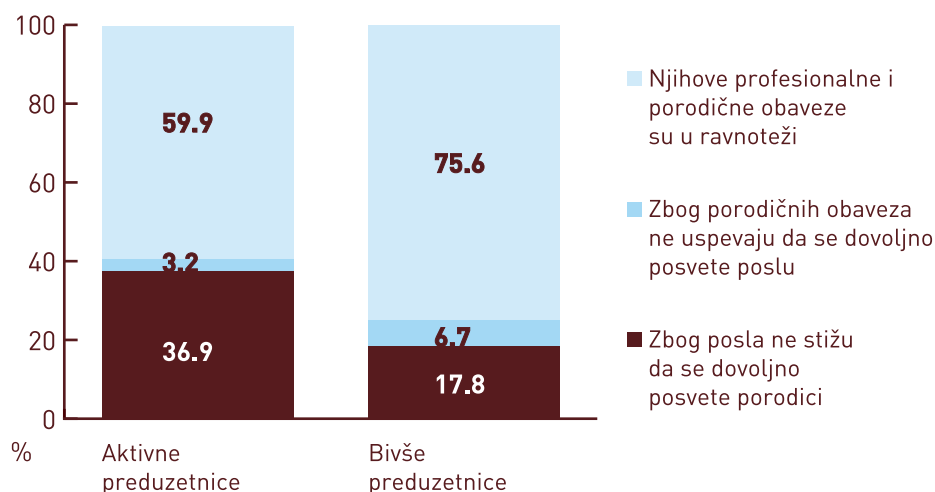
VREMENSKI SUKOB IZMEĐU POSLOVNE I PRIVATNE SFERE ŽIVOTA

OCENA PROVEDENOG VREMENA	SFERA AKTIVNOSTI							
	POSAO		PORODICA		PRIJATELJI		DOKOLICA	
	Aktivne	Bivše	Aktivne	Bivše	Aktivne	Bivše	Aktivne	Bivše
Nedovoljno vremena	6,1	21,3	49,4	32,7	63,8	52,9	74,4	57,7
Taman koliko treba	44,0	29,8	47,2	5,8	34,1	-	24,4	3,8
Previše vremena	49,8	48,9	3,3	61,5	2,1	47,1	1,2	38,5
Ukupno	100	100	100	100	100	100	100	100

Napokon, na eksplicitno pitanje o tome kako subjektivno ocenjuju usklađenost profesionalnog i porodičnog života, bivše preduzetnice

znatno češće odgovaraju da su ove dve životne sfere u njihovom slučaju u ravnoteži.

OCENA BALANSA IZMEĐU POSLOVNOG I PRIVATNOG ŽIVOTA MEĐU AKTIVNIM I BIVŠIM PREDUZETNICAMA



Bivše preduzetnice prilično su ambivalentne kada treba da ocene da li su zadovoljnije danas ili dok su bile preduzetnice: 35% tvrdi da

su bile zadovoljnije dok su bile preduzetnice, 40% da su zadovoljnije danas, dok su ostale neodlučne.

Bivše preduzetnice evidentno imaju slabije izražen konflikt između profesionalnog i porodičnog života, ali su podeljene u oceni da li su zbog toga zadovoljne ili ne. Čini se da su po ovom pitanju polarizovane, a uz podatke o izraženijoj patrijarhalnosti, i protivrečne pokazatelje ekonomske moći i podele kućnog rada, može se pretpostaviti da su porodični faktori doprineli manjoj odlučnosti kod dela žena da se snažnije posvete preduzetništvu ili ponovo oprobaju u ulozi preduzetnica.

5.5. REZIME

Analiza na poduzorku žena koje su nekada bile preduzetnice a čiji su samostalni poslovni poduhvati ugašeni, ukazala je na neke značajne razlike između njih i aktivnih preduzetnica i time usmerila pažnju na potencijalne faktore neuspeha koje treba imati u vidu kada se oblikuju programi podrške preduzeticama.

Bivše preduzetnice razlikuju se od aktuelnih već prema nekim socio-demografskim odlikama i elementima preduzetničkog profila. One su prosečno starije od aktivnih preduzetnica (a u prethodnom poglavlju smo uočili da mladost povećava šanse na preduzetnički uspeh), češće dolaze iz ruralnih sredina i češće su udate i imaju porodicu. Važna razlika se ispoljava i u tome što su bivše preduzetnice po motivacionom profilu češće preduzetnice iz ekonomske nužde, što je delom razumljivo s obzirom na to da je među njima učešće žena koje su biznise pokrenule tokom ekonomskog propadanja i osiromašenja 90-ih godina prošlog veka daleko veće nego među aktuelnim preduzeticama (44% prema 15%).

Bivše preduzetnice su pre osnivanja preduzeća češće bile nezaposlene nego aktivne, a to se odražava i na početne resurse za preduzetničku aktivnost, jer one su ređe raspolagale značajnim poslovnim vezama nego aktuelne preduzetnice, a i slabije su poznavale odgovarajuće tržište. Njihova preduzeća nisu bitno različita od preduzeća aktivnih preduzetnica, jer takođe spadaju u kategoriju mikropreduzeća, koja su u pravnoj formi najčešće radnje, koje posluju u sektoru usluga (najčešće trgovine) i to na lokalnim tržištima. Preduzeća ovih ispitanica u većini slučajeva ugašena su na osnovu odluke osnivačica i to zbog finansijskih teškoća.

Međutim, ono po čemu se poslovanje bivših preduzetnica znatno razlikuje od poslovanja aktivnih, a što može da objasni i njihov neuspeh, jeste činjenica da su one daleko manje investirale u inovacije proizvoda, usluga, tehnologija, marketinga i organizacije, kao i da su značajno manje ulagale u obuku zaposlenih (uključujući i sopstvenu), u toku poslednje dve godine poslovanja preduzeća.

Nešto manje od polovine bivših preduzetnica razmišlja o novom preduzetničkom poduhvatu, ali planovi ne ukazuju na to da bi ti poduhvati bili bitno različiti od prethodnih, izuzev što se ne bi koncentrisali u sektoru trgovine kao u prethodnom pokušaju.

Moguće je i to da porodični faktori imaju ulogu u njihovom neuspehu, bar posredno preko manje posvećenosti i odlučnosti. Naime, podaci o unutarporodičnim odnosima pokazuju ambivalentnu sliku jer, sa jedne strane, ukazuju na relativno visoku ekonomsku moć iskazanu kroz upravljanje novcem u domaćinstvu, a sa druge strane na izraženije patrijarhalne stavove i veću opterećenost poslovima održavanja domaćinstva nego što je to slučaj kod aktivnih preduzetnica. U svakom slučaju bivše preduzetnice pokazuju daleko slabiji konflikt između poslovnog i porodičnog života nego aktivne preduzetnice, ali su podeljene oko toga da li ih to čini više ili manje zadovoljnim.

6.

PORTRETI PREDUZETNICA – STUDIJE SLUČAJA

U cilju dubljeg sagledavanja specifičnih uslova, problema, potencijala, kao i subjektivnih aspekata preduzetništva žena, sprovedeno je kvalitativno istraživanje metodom dubinskih intervjua sa 12 preduzetnica različitog profila. Studije slučaja imaju za cilj da pokažu na realnim primerima kako se pojedini faktori i okolnosti kombinuju tako da stvore specifične uslove i rezultate nastojanja žena da postanu uspešne preduzetnice. Zbog toga su odabrane preduzetnice posve različitih profila:

- Preduzetnica iz ruralne sredine koja se bavi tradicionalnom delatnošću;
- Preduzetnica iz ruralne sredine koja se bavi netradicionalnom delatnošću, odnosno savremenom industrijskom proizvodnjom;
- Preduzetnica iz urbane sredine koja se bavi klasičnim delatnostima usluga;

- Preduzetnica iz „ekonomije znanja“ – poslovanje u oblasti IKT tehnologija;
- Preduzetnica koja je počela samostalni posao u zoni neformalne ekonomije, pa je prešla u formalnu;
- Preduzetnica koja je pokrenula porodični biznis u periodu ekonomske krize 90-ih i koja taj biznis uspešno vodi i razvija zapošljavajući ne samo članove porodice već i oko 70 zaposlenih izvan porodičnih krugova;
- Preduzetnica koja to nije postala po sopstvenom izboru, već na osnovu nasledstva;
- Preduzetnica sa invaliditetom;
- Preduzetnica koja je bila na pozicijama ekonomske i političke moći, pa se opredelila za ekonomsku;
- Preduzetnica koja je i značajan poslodavac ženskoj radnoj snazi;

- Preduzetnica koja je ugasila preduzeće zbog neuspešnog poslovanja;
- „Feniks“ preduzetnica – uspešna iz drugog pokušaja.

Preduzetnicama čiji su profili prikazani izmenjena su imena zbog očuvanja anonimnosti, a njihove biografske priče treba shvatiti kao osobene ilustracije koje pokazuju kako se u nekim slučajevima kombinuju različite okolnosti, sredinski, lični faktori i resursi u kreiranju osobenog slučaja. Njihova iskustva, iako su slična iskustvima drugih preduzetnica, ne treba uopštavati, jer treba imati na umu da je ovo materijal dobijen iz kvalitativnog istraživanja usmerenog na to da se dublje sagledaju specifične odlike, procesi, percepcije i uslovi, a ne da se izmeri rasprostranjenost njihovih karakteristika.

6.1.

RURALNA PREDUZETNICA U ZANATSTVU
– OD HOBIJA DO BIZNISA

Dragana je preduzetnica koja živi u ruralnoj sredini i bavi se zanatskom proizvodnjom keramičkih predmeta za domaćinstvo i ukrasnih predmeta. Njeno preduzeće registrovano je u formi radnje 2002. godine, a pored Dragane, u ovoj radnji koja zapravo predstavlja zanatsku radionicu, radi i njen suprug. Prema našoj starosnoj klasifikaciji Dragana bi spadala u starije preduzetnice (preko 50 godina).

Interesantno je to što Dragana nije ruralna žena po rođenju, već po izboru. Ona je živela u gradu, radila u pošti i amaterski se bavila slikarstvom. Međutim, život u gradu joj je postao naporan i stresan, pa je pre 14 godina odlučila da se preseli u suprugovu porodičnu kuću u selu. Suprug i deca krenuli su s njom.

POSLOVNI POČECI: Ideju da proizvodi keramičke suvenire Dragana je dobila tokom brojnih putovanja po Srbiji. Uočila je da je ponuda takvih proizvoda slaba (ona tvrdi da u Srbiji postoji samo četiri proizvođača suvenira od keramike i da se svi nalaze u različitim delovima zemlje). Poslovni prostor nije imala, a ni novac za kupovinu. Imala je nameru da podigne kredit ali nije smela da se usudi jer su joj

banke nudile samo hipotekarne kredite. Nije koristila državne programe podrške preduzetništvu jer nije znala gde i kako da konkuriše. Dragana nije imala ni znanja potrebna za delatnost kojom se bavi, pa je eksperimentisala, grešila, učila dok nije ispekla zanat. Kaže da nije imala ni znanja iz menadžmenta, ali da je za to „prirodno talentovana“. Suprug joj je predložio da preuredi štalu koja nije imala nikakvu funkciju otkad su njegovi roditelji umrli. Tako je preselila radionicu iz dnevne sobe u preuređenu štalu. U toj preuređenoj štali i danas se nalazi radionica i peć za pečenje gline. Dragana ističe da joj je suprug bio jedina podrška od početka.

Jedno vreme Dragana je paralelno radila na svom prethodnom poslu u pošti i savladavala početne korake u svom mladom biznisu izrade suvenira. Prve proizvode prodala je kada je na poziv direktora Turističke organizacije iz njenog regiona izložila svoju robu na lokalnoj manifestaciji. Kući se vratila praznih torbi. Ubrzo je shvatila da posao ide sasvim dobro i konačno je napustila posao u pošti i posvetila se u potpunosti svom preduzetničkom poduhvatu.

POSLOVANJE FIRME: Draganini suveniri se danas prodaju u velikom broju turističkih destinacija u Srbiji i u centru Beograda, kao i na beogradskom aerodromu. Klijente je pronalazila sama na sajmovima ili su oni pronalazili nju kada bi videli njene proizvode. Ona ocenjuje da nema problema na tržištu na kome posluje. Smatra da su svi proizvođači u toj delatnosti osobeni i da ima mesta za sve.

Dragana je zadovoljna svojim poslom. Smatra da je uspešan. Sebe ocenjuje kao „opreznog i skromnog preduzetnicu“. Opreznost se ogleda u više aspekata: u smislu ograničenog poverenja prema klijentima (robu ne šalje pre uplaćenog avansa), ali i u smislu širenja posla (i dalje su zaposleni samo ona i suprug). Skromnost se ogleda u tome što je takvim obimom poslovanja zadovoljna, jer je istovremeno obezbedila i egzistencijalnu sigurnost svojoj porodici, finansirala studije ćerki, a i doživela interesantnu profesionalnu karijeru tokom koje je obavljala kreativan posao i putovala po sajmovima.

„Zadovoljna sam jer mogu da radim ono što volim, da iškolujem decu, da lepo živim od svog rada. To je dobro, šta mi više treba. Ne očekujem ja neko bogatstvo od ovoga.... Ne razumem šta se desi ljudima pa se dignu u oblake i maštaju kad im krene posao.... Na odmor nisam išla godinama, moj odmor je ovde u selu uz rad, putujem samo na sajmove par puta godišnje....“

No, Dragana je razmišljala i o proširenju posla, s obzirom na to da odlično prolazi na tržištu. U jednom trenutku bila je zaposlila još jednu osobu, ali tvrdi da se ona nije snašla, odnosno da se nije uklopila u organizaciju rada u radionici. Dragana razmišlja da bi mogla više uložiti u marketing kada bi za to pronašla sredstva, te da bi to vodilo povećanju proizvodnje i povećanju broja zaposlenih. Za sada pojačanje u radnoj snazi obezbedi po potrebi od ćerki i zetova koje angažuje u periodima povećanja obima proizvodnje.

Dragana smatra da su prednosti poslovanja u ruralnoj sredini zdravi uslovi života – mir i tišina, mogućnost da organizuje svoj život kako želi, stalna inspiracija koju crpi iz prirode. Ne vidi nedostatke života i rada u selu. Doduše, ponekad se zaželi gradske vreve i tada ode u Beograd da obiđe poslovne partnere. Inače, poslovnu komunikaciju ostvaruje putem telefona i interneta, a kurirska služba dolazi po robu u njenu radionicu. U njenom selu infrastruktura je dobra, izuzev puta koji se upravo popravljaju. Dragana ne vidi nijedan specifično ženski problem u vođenju biznisa iz svog iskustva.

6.2. RURALNA PREDUZETNICA U INDUSTRIJI – POSLUJ MUŠKI

Svetlana živi takođe u ruralnoj sredini, ali vodi industrijsku, metaloprerađivačku firmu. Njeno preduzeće je osnovano u formi društva sa ograničenom odgovornošću i to još davne 1991. godine. Preduzeće je malo, ima 10 zaposlenih. Svetlana je vlasnica i glavna direktorka preduzeća ili, kako sama navodi, ona je „i valsnik i direktor i komercijalista i magacioner i čistačica“.

POSLOVNI POČECI: Poput Dragane i Svetlana je žena u poznijim godinama koja je dugo bila

ODNOS PRIVATNOG I POSLOVNOG ŽIVOTA: Dragana tvrdi da je posao uvek na prvom mestu i da porodica ponekad trpi zbog toga. Kaže da nikad nije obrnuto. Ipak ona ocenjuje da je uspevala i uspeva da uskladi posao i porodični život. Danas joj porodica dosta pomaže i u poslovnim i u porodičnim obavezama. Međutim, iako su članovi porodice povremeno angažovani u radionici, a suprug i zaposlen, ona jasno stavlja do znanja da je biznis njen, te da ona odlučuje o poslu, a sve ostale uloge su jasno podeljene – kako na poslu, tako i u kući.

ZAPAŽANJA: Draganin slučaj upućuje na sledeća zapažanja i razmišljanja:

- On predstavlja ilustraciju nečega što smo zapazili i u anketnom istraživanju – za određen broj žena, poslovne mogućnosti zaista mogu proisteći iz hobija. Čak i ako nisu formalno školovane za dati posao, ukoliko vole ono što rade, mogu raditi dobro. Draganin primer nam kaže da vredi podsticati žene da razmišljaju o tome kako da svoje hobije pretvore u preduzetničku aktivnost.

- Draganin slučaj nam pokazuje kako seoska sredina može delovati podsticajno za pojedine forme aktivnosti, te da u uslovima dobre infrastrukture omogućuje dovoljno dobru komunikaciju sa klijentima i partnerima, a olakšava da se organizuju porodični i profesionalni život, te poboljšava kvalitet života zbog odsustva različitih formi urbanog stresa.
- Nedostatak resursa ne mora biti nesavladiva prepreka. U ovom slučaju gotovo da nije postojao ni jedan potreban resurs: novac, poslovni prostor, sredstva za rad, formalno obrazovanje u datoj delatnosti. Ipak, postojala je preduzetnička veština i spremnost, koje su omogućile da se postojeći resursi iskoriste na način koji omogućuje poslovnu aktivnost.
- Na kraju, Draganin primer nam još jednom pokazuje da su zaposlene žene takođe važna ciljna grupa koju treba podsticati na preduzetništvo.

„Ja sam u mašinstvu sticala iskustvo, radila u tehničkoj kontroli, radila u pripremi, i na kraju, kao da sam se pripremala za privatnu karijeru, radila sam i u komercijali.“

zaposlena u državnom sektoru, ali je bila vrlo nezadovoljna uslovima na poslu. Radila je 14 godina u jednoj fabrici, posao je nije ispunjavao, nije imala nikakvu autonomiju u radu i nije mogla da se usavršava. Čak su je kolege kritikovale za to što je previše angažovana. Svetlana je imala odgovarajuće formalno obrazovanje za rad u datoj delatnosti – završila je mašinski fakultet. Kada je odlučila da osnuje svoje samostalno preduzeće imala je već i veliko stečeno iskustvo u datoj delatnosti, što joj je dalo značajno samopouzdanje.

Svetlana ne samo što je posedovala stručna znanja kao važan resurs za početak biznisa već je u okviru zaposlenja u društvenoj firmi stekla i važne poslovne kontakte, a ostvarila je i nekoliko inovacija, na osnovu kojih je nakon napuštanja firme preuzela drugi program delatnosti koji je prethodna firma zapustila. Dakle, njeni ključni početni resursi bili su znanje i socijalni kapital u vidu poslovnih veza. Međutim, dok je Svetlana bila opremljena potrebnim znanjima i poslovnim socijalnim kapitalom, njene neposredne socijalne mreže delovale su kao prepreka – nije imala podršku porodice. Porodica je naročito bila skeptična prema njenom poduhvatu i nije imala razumevanje za to što je napustila siguran posao u društvenoj firmi.

Svetlana ukazuje da znanje i iskustvo nisu dovoljni resursi za neometane poslovne početke. Ona smatra da je i posedovanje fizičkog i finansijskog kapitala jednako važno. Nedostatak ova dva resursa ona je kompenzovala visokom

motivacijom da se osamostali i velikim entuzijazmom da sprovede svoje poslovne ideje. Zbog manjka finansijskog kapitala, Svetlana je morala da bude snalažljiva. U početku je sirovine nabavljala tako što je tražila otpadne materijale od drugih firmi. Prepravljala ih je i na taj način počela da zarađuje. Kako ističe, neprekidno je nalazila načine da ulaže u razvoj firme, u sebe, u kadrove i u proizvodnju, odnosno da kontinuirano uvodi inovacije.

Svetlana ističe kao jedan od ključnih faktora uspeha neprestano usavršavanje. Još od kad je završila mašinski fakultet, pohađala je razne seminare, obuke i kurseve. Sve – od oblasti vezane za jezike, komunikacije, tehnike prodaje, menadžmenta, do konkretnijih programa kao što su licence za osiguranje i sl. Ulagala je i u usavršavanje zaposlenih i stalno ih podsticala na dodatno obrazovanje, ne samo zbog razvoja preduzeća već i zbog njih samih, kako je istakla.

“Ja njima uvek kažem, ja u vas ulažem, vi ste moja investicija, ali razumite da vi niste predmet, vi ne radite za mene, vi radite za vas, i to znanje koje dobijate, to je vaše znanje. Ali, prosto, nemojte da shvatate da vi idete samo zbog mene, idete i zbog vas.”

POSLOVANJE FIRME: Svetlanino preduzeće se, prema njenoj oceni, dobro pozicionira na tržištu. Ona nastupa na nacionalnom tržištu, ali značajan deo prihoda (25-50% od ukupnih prihoda) ostvaruje i od izvoza na tržišta bivše Jugoslavije. Prihod ostvaren u 2010. godini iznosio je 300.000 evra. Planovi za budućnost su ambiciozni. Ona bi želela da ostvari svoju dugogodišnju želju i osnuje regionalni metalcentar gde bi sve svoje majstore stavila pod isti krov. Taj centar bi takođe mogao da bude povezan s tehničkom školom koja bi obezbedila obuku za učenike. Na taj način bi se razvili vrlo stručni i iskusni kadrovi u jednom klasteru.

PERCEPCIJA PROBLEMA I PREPREKA: Svetlana kao najvažnije probleme za uspešno poslovanje i razvoj preduzeća vidi nedostatak stručnog i motivisanog kadra, nepovoljnu infrastrukturu u seoskim područjima, neadekvatnu podršku države, ali i rodnu diskriminaciju, posebno prema mladim ženama.

Problem nedovoljnog broja stručnih i motivisanih zaposlenih i saradnika jedan je od najvećih problema pri organizovanju i razvoju preduzeća, po Svetlaninom mišljenju. Ona smatra da saradnicima nedostaje i spremnost za timski rad, za saradnju sa drugima. Kao jednu od prepreka razvoja vidi i strah od budućnosti, neizvesnost, nesprijetnost da se preuzmu rizici.

“Znači, postoji jednostavno taj neki strah od budućeg vremena i ja mislim da je to velika kočnica za razvoj. Jednostavno ljudi imaju neku blokadu od tog budućeg vremena, i samo to rade što rade”

Svetlana kao ključne probleme u poslovanju i razvoju preduzeća u ruralnim sredina-

ma vidi i lošu infrastrukturu, tehničku zaostalost, veliku opterećenost kreditima. Što se

tiče različitih oblika podrške preduzetništvu, u većini slučajeva iznosi grantova su vrlo mali

i ne mogu da pokriju veće troškove. Na primer, navodi grant koji je dobila a koji je bio dovoljan tek da izradi internet prezentaciju svoje firme. Žali se da je država prisutnija u vidu inspekcije i kazne nego u vidu podrške. Kaže da inspektori dolaze u preduzeća ciljno kako bi naplatili kazne, a ne da pomognu poboljšanju kvaliteta poslovanja. Ona napominje da inspektori najčešće i ne poznaju dovoljno prirodu posla u preduzećima niti principe funkcionisanja preduzeća.

“Da Vam kažem, ja sam dugo u ovom poslu. Znači, kada sam bila jako mlada, imala sam problem, izgledala sam tad mnogo... lepše. Kada uđem u posao sa muškarcima uvek su se pitali: “Šta ‘oće ova, šta ona zna? Mislim, žena, metali?!”. Međutim, vide oni da kad krenu da razgovaraju sa mnom da sam ja jako ozbiljna i da imam rezultate itd., tako da prosto u maloj sredini se čuje kakav je ko, ‘aj da kažem, na dobrom sam glasu.”

ODNOS PRIVATNOG I POSLOVNOG ŽIVOTA: Svetlana smatra da je voma teško uskladiti privatni i poslovni život kada je žena preduzetnica, posebno kada je uspešna i posvećena preduzetnica. Smatra da muškarci nerado vide žene koje su ambiciozne i koje su na rukovodećim pozicijama kao svoje partnerke. Takve uspešne preduzetnice, po njenoj oceni, često ostaju same, ne uspevaju da formiraju porodicu. Ona smatra da je sretna okolnost u njenom slučaju bila to što se vrlo mlada udala i dobila decu, pre nego što se upustila u preduzetništvo. Ipak, to ne znači da njena porodica nije bila uskraćena zbog njenog posla. Nije problem u obavljanju kućnih poslova, jer kako kaže, ona je mogla da angažuje osobu za pomoć u održavanju domaćinstva. Problem je u brizi o članovima porodice za koju se često nema

Što se tiče specifičnih problema s kojima se žene preduzetnice suočavaju, Svetlana danas nema većih problema. Ipak, smatra da je to posledica toga što se ona pokazala kao vrlo sposobna u svom poslu. Ona ukazuje na to da je bilo potrebno da se više dokazuje u ovom sektoru u kom dominiraju muškarci.

vremena. Svetlana kaže da joj deca i dan danas, kao odrasli ljudi, zameraju to što je bila vrlo poslovno anagažovana.

ZAPAŽANJA: Svetlanin primer takođe ilustruje brojne nalaze iz anketnog istraživanja, a upućuje i na neke dublje probleme:

- Ovaj primer pokazuje koliko je značajno voditi računa o znanju kao resursu ne samo na početku poslovne aktivnosti već i kontinuirano tokom njenog razvoja. Znanje se javlja kao važan resurs za početak Svetlaninog poduhvata i kao ključ za uspeh, preko sopstvenog razvoja i razvoja zaposlenih, kao jedna od ključnih oblasti inovacija. Znanje se pokazuje i kao prepreka, u smislu nedostatka dovoljno stručnih kadrova.

- I ovaj primer, poput prethodnog, pokazuje kako su zaposlene žene važna potencijalna ciljna grupa za preduzetništvo.
- Svetlanin primer je pokazao da uspešna kombinacija znanja, iskustva i odgovarajućih poslovnih veza predstavlja dobar recept za uspešan početak, uprkos nedostatku finansijskog i fizičkog kapitala, kao i odsustvu podrške porodice.
- Rodni problemi su izraženi, posebno kao nametanje dodatnih uslova ženama u tradicionalno muškom sektoru biznisa – moraju se posebno dokazati da bi bile shvaćene ozbiljno, ali i kao nametanje porodičnih pritiska – prigovora da su zapostavile porodicu zbog preduzetničke karijere.

6.3. URBANA PREDUZETNICA U SEKTORU KLASIČNIH USLUGA – LABUDOVA PESMA

Ljiljana je preduzetnica u sektoru klasičnih usluga, za koji je anketno istraživanje pokazalo da predstavlja sektor s najmanjim šansama za uspešno poslovanje. Ljiljana je frizerka, a svoj samostalni frizerski salon otvorila je 1996. godine. Danas je uz nju još jedna osoba zaposlena u salonu.

POSLOVNI POČETCI: Ljiljana je završila srednju frizersku školu i nakon godina rada kod drugih majstora, otvorila je sopstveni frizerski salon. Sama je to istakla zbog toga što smatra da se danas pojavljuje veliki broj „priučениh frizera“ koji rade na crno i stvaraju veliku konkurenciju. Svoj salon je otvorila sa vrlo malo

resursa osim stručnog znanja – s jednim makazama koje je dobila na poklon i nešto malo lične ušteđevine. Salon se lepo razvijao i ona se kao ugledna frizerka u svom gradu zaposlila i kao profesorka u frizerskoj školi.

POSLOVANJE I PROBLEMI: Ljiljanin salon je lepo radio i neko vreme je bio poznat po praće-

nju savremenih trendova. Ljiljana je često putovala kako bi se usavršavala. Nikada se nije oslanjala na bilo koje programe podrške. Međutim, stanje u ekonomiji i društvu sada ocenjuje kao nepovoljno i njeni planovi za budućnost svode se na nastojanje da preživi, odnosno ostane na „pozitivnoj nuli“.

Kao jedan od važnih problema u poslovanju Ljiljana ističe inspekciju, posebno u slučajevima kada u nadzor dođe inspektor muškarac. Takva iskustva navodi kao izrazito neprijatna jer je odnos inspektora prema preduzetnici i zaposlenima neadekvatan.

“Tu se posebno oseća taj muško-ženski odnos. Da je žena inspektor, bilo bi drugačije. One jesu možda i strožije ali imaju drugačiji nastup, umeju da kažu “Dobar dan”, imaju neki nivo pristojnosti. Muškarci inspektori koji dolaze ovde to nemaju. Meni lično to smeta.”

ODNOS PRIVATNOG I POSLOVNOG ŽIVOTA: Ljiljana ističe da je njen privatni život uvek trpeo zbog posla. Tvrdi da nikad nije imala razumevanje porodice za svoje angažovanje na poslu, tako da je celokupno domaćinstvo na njenim

plećima. Ima dva sina i muža koji ništa ne žele da joj pomognu u održavanju domaćinstva, a smatra da je tako svugde u Srbiji, te da nije usamljen slučaj.

“Ja sam mojoj deci snimala na kasetofon priče, da bi ih uspavala, a za to vreme sam morala da peglam veš i sređujem kuću jer sam radila na dva radna mesta. Mi nemamo ovde nikakve olakšice sa strane... Jedno nerazumevanje i, pre svega, nepoštovanje žene karakteristično za ovu sredinu, ali i za celo naše društvo. Ja imam divnu porodicu, divnu decu, ali u kući samo žena (ja) radi, oni ne mogu.”

Međutim, Ljiljana ističe da je veliki problem u njenom privatnom životu predstavljalo i to što zbog predugog radnog vremena (u svom salonu i u školi), te zbog brige o porodici, nije

uspela da razvije svoja lična prijateljstva. Tvrdi da danas nema prijatelja i prijateljica, te da se previše investirala u poslovne kontakte a premalo u privatne.

“Radim sa toliko žena a nemam broj telefona jedne žene koju bih mogla da pozovem na kahvu. Možda je i zbog mene, možda nisam uspela da napravim prostora za druge, pre svega zbog velike zauzetosti. Ispostavilo se da mi podršku pružaju pojedine žene koje dođu sa strane kod mene u salon, koje nisu iz ovog grada, ali s kojima se mnogo bolje razumem nego sa ovdašnjim ženama. Ja bih volela ponekad da odem i kod psihijatra, zašto da ne, ali to bi bilo strašno uraditi u ovoj sredini, ne daj Bože, svi bi mislili da sa mnom nešto nije u redu, da sam luda.”

ZAPAZANJA: Ljiljanin slučaj potvrđuje nalaze iz anketnog istraživanja da se sektor ličnih i klasičnih usluga susreće sa ozbiljnim problemima. Percepcije o prevelikoj konkurenciji u ovoj vrsti posla prisutne su kod nje, kao i kod drugih žena iz ovog i sektora trgovine. U Ljiljaninom slučaju više se može govoriti

o klasičnom zanatstvu nego o pravom preduzetništvu, jer inovativnosti koje su u nekom trenutku učinile njen salon uspešnim, više se ne upražnjavaju. Umesto ranijih ambicioznih planova, njen plan je da u otežanim uslovima opstane, a tome verovatno doprinosi i slaba podrška porodice.

6.4.

PREDUZETNICA U IT BIZNISU – I EKONOMIJA ZNANJA I EKONOMIJA NEGE

Lana je preduzetnica koja se odlikuje ne samo poslovanjem u sektoru informacionih tehnologija već i značajnom porodičnom tradicijom u preduzetništvu. Lana je sopstvenu firmu osnovala 2008. godine. Lana je jedina zaposlena u svom preduzeću, ali ono angažuje veći broj saradnika prema fleksibilnim aranžmanima. Preduzeće pruža podršku malim i srednjim preduzećima u održavanju informacionih sistema i računara. Međutim, pored

toga, ona je pre dve godine, nakon iznenadne smrti brata, preuzela upravljanje porodičnom firmom, koju su nekada vodili njen brat i otac. Ova firma se bavi organizacijom transporta železnicom, a u cilju racionalnijeg upravljanja, sad ona nastoji da ovu firmu pripoji svojoj.

POSLOVNI POČECI: Lana je još jedna od preduzentica među našim ispitanicama koja je u preduzetništvo ušla nakon ostvarenog radnog

staža u drugoj firmi. Naime, pre osnivanja svoje firme, ona je ostvarila 17 godina radnog staža u oblasti informacionih tehnologija. Kako je ocenila, preduzetništvo je za nju bilo potpuno prirodan korak nakon toliko godina. Najveći deo karijere Lana je ostvarila u Železnicama Srbije, a onda je prešla u jednu privatnu firmu, gde se po prvi put susrela sa preduzetničkim duhom i tako je počela da razmišlja o otvaranju sopstvenog biznisa.

“... Znači u nekim određenim okolnostima, posle karijere, koja nije tako kratka, 17 godina sa različitim iskustvima sam se sretala, odnosno sticala različita iskustva i to mi je bilo nekako jedan korak, sasvim normalan, da krenem negde samostalno u svoj posao.”

Ocenila je da su najvažniji resursi prilikom započinjanja sopstvenog posla bili stručno znanje i iskustvo, podrška porodice i „*tačno određena vizija*“, odnosno jasna ideja. Znala je tačno šta treba da radi i koji deo tržišta „*da napada*“. U ovom aspektu Lana je prava preduzetnica šanse.

Prilikom osnivanja firme pomogli su joj saveti koje je dobila od prijatelja koji drži knjigovodstvenu agenciju i tako se opredelila za pravnu formu radnje. Ističe da nije radila paralelno u svojoj novoosnovanoj firmi i u drugoj privatnoj firmi u kojoj je bila zaposlena, već je prvo napustila firmu pa onda osnovala svoju. Početni kapital bili su joj znanje i prostorije porodične kuće u kojoj je ranije obezbedila dobru internet konekciju. Nije koristila nijedan oblik pomoći državnih institucija niti

je takvu pomoć očekivala. Započela je biznis sama uz pomoć porodice

RODNI ODNOSI U BIZNISU: Lanino preduzeće prema nekim standardima predočenim u ranijim poglavljima trebalo bi da je tek nedavno izašlo iz faze mladog preduzeća. Lana ocenjuje da je ono konsolidovano, ali da ne posluje onoliko uspešno, niti se razvija toliko brzo kao što je ona očekivala dok je planirala njegovo osnivanje. Razlog je delom i to što je morala da preuzme brigu i o preduzeću koje je vodio brat, pa nije mogla da usmeri snage samo na svoju firmu. S obzirom na to da se u svom poslovanju susreće s velikim brojem klijenata, firmi, Lana ističe da se zapaža izvesna marginalizacija žena u sektoru informacionih tehnologija.

“One ne donose odluke, retko donose odluke, retko su upoznate sa svim mogućnostima, nekako imaju strah od toga, pogotovo ukoliko se bave nekim drugim poslom, i jako malo imaju vremena da se posvete nečem što na početku izgleda tako komplikovano... Nove generacije nisu takve, međutim, još uvek je tu negde velika većina žena koje imaju svoje... ili su menadžeri ili suosnivači, ali su po strani što se tiče tih tehničkih pitanja.”

Pored toga, Lana smatra da se muškarci i žene načelno razlikuju u samom načinu vođenja poslova po urođenom senzibilitetu, i navodi da je jako bitna razlika u obavezama žene koje su mnogo veće u odnosu na muškarca.

“Prvo, uopšte shvatanje načina vođenja posla, ja mislim da je to jedna od prvih razlika između muškaraca i žena, po nekom njihovom senzibilitetu, urođenom. Znači, vođenje posla je drugačije i tu mogu da nastanu problemi; uopšte, obaveze koje imaju žene su još uvek mnogo veće nego što ih imaju muškarci koji se isto bave poslom.”

ODNOS PRIVATNOG I POSLOVNOG ŽIVOTA: Lana smatra da je podrška životnog partnera najbitnija u ženskom privatnom biznisu, da *“bez toga, definitivno, ne možemo da pričamo i o porodičnom i o poslovnom, onda je ili jedno ili*

drugo”. Ali vidi neki napredak na tom polju kod mlađih generacija i u pojedinim sredinama u Srbiji. I zaključuje da je u osnovi najbitnije da u konačnom skoruu utakmice između porodice i posla, porodica vodi.

“Znači, retko je tu ravnoteža postignuta između posla i porodice. Nekada porodica ima... uvek je na prvom mestu, ali kada govorimo o nekim, to je ono što kažem dnevni, nedeljni prioritet ili godišnji, skor uvek treba da bude na strani porodice.”

Lana tvrdi da se nijednog trenutka nije pokajala što se opredelila za preduzetništvo. Naprotiv, zadovoljna je svojom karijerom. Ključ

za uspeh u usklađivanju porodičnih i poslovnih obaveza, ona nalazi u dobroj organizaciji.

“...Tako da, eto, to je to. Jedna dobra organizacija, za svakog preduzetnika je to broj jedan, zaista. Znači, i organizacija u kući, i organizacija vremena i organizacija... Samo organizacija, mislim jedna samosvest koliko vremena kome posvetiti, kada, i uvek prioriteta – postavljanje prioriteta šta Vam je prioritet dana, nedelje, meseca ili godine, koji su Vam ciljevi isto tako, znači pratiti to, to je nešto što je stalno, ovaj, prisutno...”

ZAPAZANJA: Lanin profil nam usmerava pažnju na neke specifične uslove u kojima se uspostavljaju rodni odnosi u IT poslovnom sektoru:

- Žene sve više ulaze u ovaj sektor kao preduzetnice, mada u njemu ostaju marginalizovane prema iskustvima ispitanice.
- Čak i kada nije reč o firmama koje su u IT biznisu, a kojima ispitanica pruža usluge, njena iskustva ostavljaju utisak da se žene ne uključuju mnogo u odlučivanje o IT tehnologijama, i da se uglavnom isključuju iz aspekata poslovanja preduzeća koji se tiču IKT tehnologija.

- Lanin slučaj upravo ilustruje ranije nalaže da su šanse za ulazak u preduzetništvo izrazito visoke kada se kombinuju faktori dobrog prethodnog radnog iskustva, stručnih znanja i porodične tradicije u preduzetništvu.
- Lanina priča je još jedna u nizu koja ukazuje na izražen sukob između poslovnog i porodičnog života, ali predstavlja i dobar primer kako se mogu ostvariti harmonični odnosi uz intenzivnu poslovnu aktivnost, u uslovima dobre organizovanosti i saradnje svih ukućana.

6.5.

**ULAZAK U PREDUZETNIŠTVO
IZ NEFORMALNE EKONOMIJE – PRIČA O LEGALIZACIJI**

Jovana je mlada žena koja je registrovala svoje preduzeće pre četiri godine (2007). Preduzeće je registrovano u formi radnje, a zapravo predstavlja radionicu za proizvodnju tkanih proizvoda, odevnih i upotrebnih predmeta izrađenih tehnikama ručnog rada. Prema formalnom obrazovanju Jovana je dizajnerka, a njena radna iskustva pre osnivanja firme sežu još do studentskih dana, kada je honorarno radila kao dizajnerka za čuvenog proizvođača zlatnog nakita i jednu modnu kuću, kao i u okviru samostalnog neformalnog rada nakon završetka studija.

POSLOVNI POČECI: U Jovaninom slučaju najviše nas je zanimalo kako se odigrao prelazak iz neformalnog u formalno preduzetništvo, te da li je iskustvo stečeno u neformalnoj samozaposlenosti bilo podsticajno da osnuje sadašnje preduzeće. Jovana kaže da je još za vreme studija, kada je honorarno radila za druge firme i posmatrala kako se rad u njima odvija, shvatila da posao ne izgleda onako kako je to ranije zamišljala. Već tada je rešila da pokuša da radi samostalno. Od roditelja je na poklon za završetak studija dobila razboj, na kome je počela da pravi prve proizvode za sebe i svoje prijatelje i prijateljice. Dešavalo se sve češće da proda neki proizvod koji nije namenila za prodaju ili da dobije narudžbinu.

„...dešavalo se i to da neko vidi i baš poželi da kupi, iako ja to možda nisam napravila za prodaju dešavalo se da prodam. Tu sam negde i osetila taj puls i videla da to što radim može da prođe i da bih mogla u tom smeru da razmišljam.“

Na ovaj način, ona je postepeno upoznavala tržište, ili kako ona sama kaže, tako je osetila “puls” i uvidela da to što radi može da prođe na tržištu, pa je počela da razmišlja u tom smeru. Smatra da joj je sve što je radila pre započinjanja formalnog biznisa dosta pomoglo da shvati šta želi i čime želi da se bavi.

„Mislim sve što sam radila pre započinjanja formalno svog biznisa mi je dosta pomoglo. Zaista, da krenem i da shvatim šta želim da radim, čime želim da se bavim, na koji način.“

Kao glavne razloge za registraciju firme i započinjanje sopstvenog biznisa navodi to da je tako dobila priliku da svoje ideje sprovedi u delo i da se izrazi onako kako želi. Ističe da je jedini način da radi ono što voli, na način na koji sama želi, jeste da radi za sebe, a ne za drugog.

„Kada ste kreativac onda je ponekad teško zaposliti se i naći posao gde ćete moći da se izrazite baš onako kako želite, a da radite za drugog. Tako da sam odlučila da je prosto jedino rešenje da radim to što volim i na način na koji želim... da radim za sebe. Da budem potpuno odgovorna i za dobre i za loše stvari u tom poslovanju. Malo je teži put, ali satisfakcija je veća.“

Važnu ulogu u osnivanju firme imalo je Udruženje poslovnih žena. U ovom udruženju Jovana je dobila prve informacije o tome kako da pokrene sopstveni biznis. Imala je podršku udruženja i pohađala je seminare i radionice koje je ono organizovalo. Ove edukacije su joj puno pomogle u osnivanju preduzeća i daljem radu. Prijavila se i na konkurs NSZ i dobila sredstva za otpočinjanje sopstvenog biznisa, od kojih je opremila radionicu. Osim tih sredstava nije konkurisala za druga sredstva niti je podizala kredite. Ostalu opremu nabavljala je kasnije, kroz poslovanje.

Proces registracije firme prema njenim rečima bio je vrlo jednostavan, a i troškovi registracije su bili simbolični. Na početku poslovanja nije bilo većih problema, ali je bilo potrebno dokazati se na tržištu i izboriti se s masovnom

proizvodnjom i niskim cenama. Majka joj je bila najveća podrška u procesu registracije preduzeća i započinjanja biznisa.

Sama registracija je donela pozitivne promene u poslovanju, ocenjuje Jovana. Zbog vrste posla kojom se bavi, stekla je poreske olakšice i dobila priliku da kupuje robu preko računara i tako ostvari povoljnije cene materijala. Takođe je mogla da uposli radnike i da ispunjava obaveze prema njima, a samim tim i da zao-kruži proces proizvodnje.

„To što se u mojoj radionici tka na razbojima u stvari znači da nismo u sistemu PDV-a jer nemamo toliki obrt. Paušalno plaćamo porez i nismo fiskalizovani, što je velika olakšica.“

Menadžment i tržište radne snage nije poznavala dovoljno. Tek nešto osnovno je naučila na fakultetu. Vremenom je sve više učila i

nadograđivala svoja znanja, a najveću pomoć je dobijala od Udruženja poslovnih žena.

„Ja sam znala da radim dobro svoj posao ali nisam mnogo poznavala psihologiju i uopšte kako tržište funkcioniše, kako razmišljati tržišno i kako znati prodati svoj proizvod. To je nešto što je meni falilo na početku, što sam vremenom posle sticala, učila i dograđivala te svoje osnove. Udruženje poslovnih žena mi je mnogo pomoglo u tome.“

Tržište na kojem trenutno nastupa je po njenom mišljenju vrlo suženo i prezasićeno. U takvim uslovima je jako teško dopreti do istomišljenika i klijenata koji razumeju to što ona radi. U početku poslovanja je imala strah od

toga da li će neko kupiti njen proizvod i da li će se to što radi nekome svideti. Danas više ne strahuje da li će se prodati nešto što napravi. Smatra da će svaki model pronaći osobu koja će ga poneti.

„Kada sam krenula i kada sam registrovala svoju radnju, nisam mogla da znam u kom će to pravcu da krene. Prosto onako, znači, kreneš, pa kao videćeš šta će biti. Vremenom je interesovanje za te stvari počelo sve više da raste. Nekako je i trend postao da se oživi malo taj povratak starim zanatima, da se malo više ljudi okrenu na tu stranu i da to postane negde i popularno. Tako da su mi i te okolnosti nekako išle na ruku.“

POSLOVANJE I PROBLEMI: Jovana do sada nije imala problema da nađe put do kupaca. Njena proizvodnja je ručna, po obimu mala, komadna proizvodnja. Stoga je ne opterećuju troškovi skladištenja velikih serija, već koliko proizvede, toliko i plasira na tržište, a toliko i proda. Njeno mišljenje je da na našem trži-

štu ima malo “drugačijih” stvari, da je ponuda jednolična i da su naše žene uglavnom uniformisane. Ističe da je tu videla svoju šansu. Njeni proizvodi su unikatni, nisu fabrikovani i serijski, tako da ženama može da ponudi nešto drugačije.

„Ima onih koji vole i koji to razumeju, ali nemaju novca da to sebi priušte. Oni koji imaju novca uglavnom razmišljaju na malo drugačiji način i imaju neke druge estetske kriterijume i principe. Doći na tom ionako malom tržištu do tog malog broja klijenata koji vole da izgledaju malo drugačije, da ponesu nešto unikatno i neobično, nije baš lako.“

Poslovanje svoje firme ocenjuje kao dobro. Svoje proizvode ne izvozi na inostrano tržište, ali je prošle godine radila mini kolekciju za radnju u jednom nemačkom gradu i nastupala je na sajmu ruketvorina u drugom nemačkom gradu, gde je sklopila i manji posao. Jovana planira da jednog dana proširi proizvodnju i da se otisne na udaljenija, strana tržišta.

Jovana je svesna da je neophodno da se stalno usavršava i inovira proces proizvodnje. Redovno pohađa radionice o poslovanju, kreativne radionice, seminare. Posećuje sajmove po svetu i trudi se da razvije svoja znanja i veštine na različitim poljima. Planira da upiše i specijalističke studije. Danas zapošljava tri žene i trudi se da i njih edukuje koliko je moguće, ali ističe da to zavisi od toga koliko su one otvorene za tako nešto.

POSAO I PORODICA: Jovana smatra da žene nemaju manje potencijala od muškaraca za preduzetništvo. Međutim, ženama je teže da se posvete preduzetništvu jer najčešće nemaju za to dovoljnu podršku partnera ili porodice. Ona pretpostavlja da zbog toga posao uvek donekle trpi.

„To su sad već sociološki problemi, što ne postoji ta podrška ženi u kući da bi mogla da se bavi poslom kao što se bavi i muškarac. Uvek negde posao malo trpi. Ovako ne smatram da su ženama smanjene mogućnosti u odnosu na muškarce ni u kom pogledu. Niti su gluplje, niti nesposobnije, niti neinventivnije. Čak naprotiv...”

Ona lično se trudi da uskladi poslovni i privatni život i kaže da to još uvek uspeva, mada je olakšavajuća okolnost to što još nema dece. Trenutno može više da se posveti poslu, međutim, pošto razmišlja o proširenju porodice,

smatra da će kada dođu deca morati malo da uspori. Ne želi da deca jednog dana trpe zbog posla, ali se teši time što njen posao može da se obavlja i od kuće.

„Trebalo bi biti dobro organizovan i sve može da se postigne. U ovom vremenu u kom mi živimo i kada radite kod nekog poslodavca, ne verujem da biste imali više vremena niti mnogo više slobodnog vremena za dokoličarenje. Znači to se sve svodi na isto, a ovako barem radite za sebe, radite to što volite i nije teško bar.”

Dosta putuje, tako da je često odsutna od kuće, ali kaže da njen suprug ima puno razumevanje i da se do sada nije suočavala s pro-

blemima na tom polju. Veći joj je problem da ostavi radionicu i žene da rade same.

„Najveći je problem što ponekad ostavim radionicu, i ostavim te žene koje rade da rade same. Malo je njima problem, a i meni. Kao šta će biti kada se vratim? Da li će to biti odrađeno zaista onako kako sam ja zamislila? A ne možeš da se kloniraš!”

Što se kućnih poslova tiče, kaže da to još uvek uspeva da završava sama, a trudi se da pomogne i majci i sverkrvi kada vreme dozvoljava.

ZAPAZANJA: Jovana je primer preduzetnice koja je karijeru započela u zoni neformalne ekonomije. Njen slučaj nam usmerava pažnju na sledeće aspekte:

- Neformalna ekonomija može da predstavlja arenu u kojoj se određen broj žena priprema

za preduzetništvo. U toj areni one ispituju tržište, svoje sposobnosti, uče se raznim aspektima preduzetništva, savladavaju prve strahove i stiču samopouzdanje.

- Kombinacija različitih programa podrške, koji u ovom slučaju obuhvataju različite programe Udruženja poslovnih žena i NSZ, olakšava ženama da uđu u preduzetništvo, formalizuju svoj biznis i registruju preduzeće.

- Čini se iz Jovaninog primera da je ovakva obuhvatnija podrška potrebna mladim ženama koje praktično pravo iz obrazovanja ulaze u preduzetništvo i koje nisu imale prilike da kroz radno iskustvo steknu znanja i veštine u različitim aspektima preduzetništva.

6.6.

DIREKTORKA, SUPRUGA I MAJKA - ŽENA NA ČELU PORODIČNOG BIZNISA

Nevena je vlasnica i direktorka preduzeća koje je registrovano 2002. godine i bavi se mašinskom obradom metala i pružanjem usluga za vagonogradnju za železare, rudnike i kamenolome. Nevena zapošljava preko 70 osoba, među kojima se nalaze i njen suprug, i dvoje dece. Preduzeće posluje na lokalnom i regionalnom tržištu i na tržištima u EU. Za samo devet godina preduzeće je poraslo od mikro (sa šest zaposlenih) do srednjeg (sa 74 zaposlena).

POSLOVNI POČECI: Nevena je porodičnim biznisom počela da se bavi kada je ostala bez posla u državnom preduzeću. To je takođe bilo preduzeće koje se bavi preradom metala. Znanje i iskustvo stečeno u tom preduzeću pomoglo joj je da osnuje sadašnji biznis. S obzirom na to da je bila zamenica direktora u prethodnoj firmi, posedovala je i veštine upravljanja, kao i korisne poslovne kontakte, pa joj nije bilo teško da se snađe nakon gutitka posla.

Za početak, Nevena je imala poslovni prostor koji je preuzela od svoje ćerke, a svu opremu neophodnu za početak rada kupila je na kredit, zalažući sopstvenu imovinu kod banaka. Nije se oslanjala ni na kakve državne programe za pomoć preduzetnicima. Kako kaže, njena jedina podrška bila je njena porodica.

“Pa inicijalna odluka je bila moja da se započne biznis na taj način, jer sam smatrala da, jer sam shvatila da ne mogu da zadovoljim svoje potrebe tražeći bilo kakav posao... studirali su i jedno i drugo (misli na svoju decu prim.aut.), znači imali su mnogo više znanja nego što se tražilo na tržištu u tom trenutku, što znači da ne bi mogli da s onim što zarade i da pruže egzistenciju sebi i svojim porodicama.”

POSLOVANJE PREDUZEĆA: Danas sve četvoro (Nevena, njen suprug i njihovo dvoje dece) rade u ovom preduzeću. Nevenin sin je direktor firme, ćerka je finansijska direktorka, suprug vodi računa o održavanju voznog parka, mašina i celog sistema, dok je Nevena glavna direktorka firme i poseduje četvrtinu vlasništva nad preduzećem. Zajedno donose sve odluke, svi su podjednako upućeni u dešavanja u firmi i aktivno učestvuju u rešavanju problema. Veoma je zadovoljna postignutim rezultatima i napretkom svoje firme. Ulaže u razvoj novih proizvoda, tako da uvek ima u ponudi nešto novo i posao svakodneвно raste.

Naravno, kriza koje potresa ceo svet nije zaobišla ni njeno preduzeće. Bilo joj je mnogo lakše da radi kada su zemlje u okruženju dobro poslovale. Međutim, kriza je blokirala sve, tako da su i njeni prihodi mnogo manji samim tim što mora da bude jeftinija od drugih da bi mogla da proda proizvode. Nevenina firma saraduje s naučnim institutima, što je od ključnog značaja za neprestane inovacije u koje se investira.

Agencija za regionalni razvoj malih i srednjih preduzeća pružila je podršku Neveninoj fir-

mi, a novac dobijen od agencije korišćen je za obuku kadrova, za zaštitu i bezbednost na radu i drugo.

BIZNIS I PORODICA: Nevena stavlja svoju porodicu u prvi plan i u poslovnom i u privatnom smislu. Ona kaže da je u početku bilo jako teško odvojiti privatni i profesionalni odnos i da nije lako u isto vreme biti i mama i šefica svojoj deci. Svi zajedno se trude da posao ne donose kući i da njihov dom bude prostor gde se posao ne spominje. Uspešima se zajedno raduju, neuspehe zajedno prevazilaze. Kao i svaka druga porodica, i oni imaju nesporazume i nesuglasice koje rešavaju uglavnom razgovorom, bez bučnih reakcija.

Maksimalan trud koji ulaže cela ova porodica dovodi do toga da firma već devet godina uspešno radi.

„Ako gledamo unazad, ja sam veoma zadovoljna sa ovim što smo postigli u prethodnom periodu, jer uvećali smo kapital preduzeća... i jednostavno, bavimo se društveno korisnim radom, jer upošljavamo još 70 ljudi mimo nas što smatram korisnim radom, jer nastojimo da eto, redovno, ljudi primaju plate, da plaćamo poreze i doprinose, što mnogi ne čine danas u ovoj državi uz ogromne napore, ovaj, održavamo firmu da funkcioniše s pozitivnim rezultatima poslovanja.“

ZAPAZANJA: Nevenin slučaj pokazuje kako se uspešno mogu povezati porodični i poslovni život. U njenom slučaju teško je razumeti da li su dobri porodični odnosi omogućili njeno otiskivanje u biznis ili je njena uspešna poslovna karijera omogućila skladne porodične

odnose, rasterećene brige o opstanku u uslovima gubitka posla i oskudice. Biće da je u pitanju dvosmeran proces u kom je na kraju uspostavljena dobra povezanost, ali i razdvojenost porodice i biznisa u okviru porodičnog biznisa.

6.7. PREDUZETNICA PROTIV SVOJE VOLJE – FIRMA KAO PORODIČNO NASLEDSTVO

Maša je postala preduzetnica ne po sopstvenom izboru, već na osnovu toga što je dobila firmu u nasledstvo nakon smrti svoga supruga. Preduzeće je registrovano 2001. godine u formi društva sa ograničenom odgovornošću, a Maša ga je nasledila pre tri i po godine, kao veoma uspešno preduzeće.

POSLOVNI POČECI: Maša je takođe građevinski inženjer kao što je bio njen suprug. Za njegovog života, ona je radila u firmi koja se bavila izgradnjom puteva i kako je opisala, vodila je veoma lagodan život. Muž ju je štitio od svega, ona je brinula samo o svom poslu i bila je materijalno obezbeđena. Međutim, nakon njegove smrti morala je da preuzme vođenje suprugove firme i završi započete projekte, što joj nije bilo lako.

„Sada shvatam da je moj muž hteo da me zaštiti ovog velikog tereta, tereta koji nosi upravljanje jednom građevinskom firmom, a koji sam osetila tek kada sam došla na njeno čelo.“

Maša vrlo eksplicitno iskazuje veliko nezadovoljstvo zbog toga što je silom prilika morala da preuzme preduzetničku ulogu. Osnovni motiv za to bila je briga za buduću karijeru dece. Naime, njena deca studiraju arhitektu-

ru pa je smatrala da bi trebalo da održi firmu dok oni ne završe fakultet, nakon čega će je preuzeti. Iako je u trenutku preuzimanja firme imala sve neophodne resurse, i iako je i po formalnom obrazovanju građevinski inženjer,

Maši je bilo teško da upravlja preduzećem. U tome su joj pomogli zaposleni i poslovni partneri supruga.

„...ali uz pomoć ovih ljudi, uz pomoć njegovih radnika, podizvođača, uključivala sam se u posao, ali opet ponavljam, to je sve bilo silom prilika.“

POSLOVANJE I PROBLEMI U skladu s planom da samo održi firmu i motivacijom koja je instrumentalna a ne autentično preduzetnička, Maša je odbijala nove ponude za posao koje su se u međuvremenu pojavljivale i samo se

trudila da završi započeto jer kako kaže ne bi to „ni fizički ni psihički podnela“. Nakon što je započela s poslom morala je dosta da uloži, pored toga čak je i odbila da podigne već odobreni kredit koji je dobio njen muž jer se

plašila da neće moći da ga vrati. Takođe, nije koristila nikakvu pomoć kroz programe podrške od strane države.

„Ja sam na čelu firme, imam građevinske inženjere, ekonomiste, terenske radnike. Sve to funkcionira slično kao i pre, oni su bili već organizovani kada sam ja došla. Naravno, morali smo se privići jedni na druge, oni su posebno morali da se naviknu da jedna žena bude na čelu firme.“

Način na koji Maša vodi firmu doveo je do njene stagnacije, ali je firma i dalje aktivna. Od kada je započela preduzetničku karijeru nema vremena za sebe ni za decu iako smatra da im je sad (nakon smrti jednog roditelja) posebno neophodna. Ali kako bi održala firmu ona prosto ne stize da se brine o njima. Maša žali za prethodnom karijerom i kaže kako bi joj bilo „neuporedivo lakše“ kada bi sad radila svoj nekadašnji posao jer bi onda „povratila svoj privatni život“.

ZAPAZANJA: Mašin slučaj nam govori da se preduzetnica ne postaje na silu, te da stručna znanja bez preduzetničke motivacije ne mogu doneti poslovni uspeh. Njen primer ilustruje još jednu važnu stvar – da nemaju sve žene jednak potencijal za preduzetništvo, te da je važno podržati upravo one koje su autentično motivisane da se u to upuste.

6.8. PREDUZETNICA SA INVALIDITETOM – (NE)JEDNAKE ŠANSE

Vanja je preduzetnica sa oštećenim sluhom. Intervju je obavljen uz posredovanje njene majke. Vanjino preduzeće se bavi izradom kožne galanterije. Osnovano je 2006. godine i broji dve zaposlene osobe.

POSLOVNI POČECI: Osnovni razlog za započinjanje privatnog biznisa bio je taj što je Vanja ostala bez posla u firmi u kojoj je radila, a pošto je završila srednju školu za krojačicu i dizajnerku, smatrali su da je najbolje da se bavi onim što zna i što voli. Vanjin suprug takođe već dugi niz godina radi s kožnom galanterijom, tako da je i on bio od velike pomoći.

Vanjini roditelji su se obratili Nacionalnoj službi za zapošljavanje s molbom za podršku

kroz programe zapošljavanja osoba sa invaliditetom, ali je molba odbijena uz obrazloženje da je snimak sluha star i da invaliditet nije potpun (već 70%). Zahvaljujući Ministarstvu zdravlja i Savezu gluvih i nagluvih Vojvodine, koji su pomogli Vanji da napravi dobar biznis plan, ona je dobila ugovor za samozapošljavanje i nepovratnu novčanu pomoć od 130.000 dinara. Međutim, to nije bilo dovoljno novca za nabavku svih sredstava za rad, tako da su kupili samo kožu i bavili se proizvodnjom sitne galanterije (novčanici, privesci, tašne). Vanja je i slikarka, tako da je mnoge tašne ona oslikala.

Pri započinjanju samostalnog posla Vanja se susretala i sa drugim problemima pored

nabavke početnih sredstava. Nije imala poslovni prostor, a suočavala se i s problemima u poslovnoj komunikaciji zbog svog oštećenog sluha. U pronalaženju poslovnog prostora pomogla je šira porodica jer je tetka dala deo kuće na korišćenje za tu svrhu. Zbog oštećenog sluha, Vanja nije imala dozvolu da otvori maloprodaju. I ovaj problem je rešen uz pomoć porodice, jer su se u maloprodaji angažovali roditelji i prijatelji koji nemaju problema sa sluhom.

POSLOVANJE I PROBLEMI: Posao je išao dobro od 2006. do 2009. godine, a onda je stao. Danas posao ide veoma loše i ima ga jedino oko Nove godine ili nekih praznika. Sa gubitkom potražnje, opala je i volja za rad.

„Strašno bi ocenila zato što to nije dovoljno za mesečno... ni za njih dvoje koji tu rade i koji se bave proizvodnjom, iako su na minimalnom ličnom dohotku, treba to obezbediti! Vrlo je teško! I gubi se volja kod takvih ljudi. Ne mislim da je to samo kod invalida, to se gubi volja i kod ljudi koji nisu invalidi i kada vidiš da ti ništa ne ide. Jednostavno ne ide. A jako je strašno odlučiti da zatvoriš to kada si toliko uložio. A ne možeš od toga da živiš jer nema dovoljno prodaje, jer nema dovoljno...“

Vanja najveći deo svog posla obavlja sama. Međutim, pomoć joj je potrebna kada treba pokazati i plasirati robu.

„Pomoć kod plasmana robe, posrednik između trgovca i kupca je ono što je Vanji potrebno da bi njena firma opstala. E sad, dok ja još mogu... Dobro, i dalje ostaje Savez gluvih i nagluvih Vojvodine, koji će uvek naći neku mogućnost i tako dalje, ali je to sve malo da bi jedna firmica, mala proizvodnja opstala.“

Prema Vanjinom saznanju, država ne daje nikakve olakšice niti bilo koji vid pomoći, preduzetnicima/cama sa invaliditetom. Pomoć koju država može da pruži je nedovoljna za započinjanje nekog ozbiljnog posla. Međutim, pored te podrške za započinjanje posla, ne postoji nijedan drugi oblik specijalizovane državne podrške za preduzetništvo osoba sa invaliditetom. Prema Vanjinoj oce-

ni, Savez gluvih i nagluvih Vojvodine pružio joj je najveću pomoć i podršku. Međutim, prema oceni Vanjine majke, najveći problemi se javljaju u pristupu tržištu. Lica sa invaliditetom u tom aspektu imaju veća ograničenja i to suštinski ograničava njihove preduzetničke potencijale. Programi podrške bi, prema njenoj oceni, trebalo da budu usmereni u tom pravcu.

„Jako je dobro da neko njih ipak negde preporuči, a ne... Oni samo žele da zaposle i da se ljudi samozapošljavaju a šta dalje? E tu je problem. Mislim da je tu jako veliki problem. Jer oni hoće, daju ti oni: napravi ti biznis plan i otvori žiro račun i otvori proizvodnju, sve. A šta dalje? Ne pomažu im kod distribucije tih... te robe. Ako one proizvedu i ako one to sve odrade, upravo podrška plasmana te robe i prodaja. A sad to već ne može da zavisi, ali to je jako važno, da se ta roba negde makar i pogleda. Je l' tako? Pa opet onda, neko vidi razliku pa kupi, neko. Nije dovoljno samo da ti podržiš mene sa nekih sto i nešto hiljada i sad očekuješ da mi to sve otvorimo i uradimo, i šta dalje. E tu stane. E sad, za njih se bori godinama porodica koji čuju... Ja sad pričam samo o licima oštećenog sluha. Međutim, šta kad mi ostarimo? Šta kad više ne budemo mi mogli to? Znači, treba neko sad njih već da zove, već, na primer da pošalje faks i da kaže: 'Vaša roba', ne znam, 'je takva i takva, mi smo naručivali od vas pa želimo i ove godine...' E to je problem!“

ZAPAZANJA: Vanjin slučaj nas upozorava na to da preduzetnice sa invaliditetom nemaju jednake šanse kao one bez invaliditeta. Podrška je dostupna u start-up fazi, ali ona ne garantuje održivost biznisa. Problemi preduzetnica poput Vanje su specifični i bilo bi potrebno obezbediti specifične oblike podrške koji će

biti podrška za preduzetništvo, ali u uslovima ograničenja uslovljenih invaliditetom. Iako je podrška Udruženja OSI važna, ono ne može da pruži one oblike podrške koji su specifično vezani za unapređenje preduzetničkog potencijala.

6.9. IZMEĐU EKONOMSKE I POLITIČKE MOĆI – PREDUZETNICA I/ILI POLITIČARKA

Natalija je uspešna preduzetnica koja je u jednom periodu svoje karijere obavljala i političku funkciju u lokalnoj samoupravi. Ona je danas na čelu dva preduzeća – jednog koje je

u formi radnje osnovano 2003. godine i jednog koje je u formi društva sa ograničenom odgovornošću osnovano 2011. godine.

POSLOVNI POČECI: Natalija je radila preko 20 godina u velikom društvenom, a kasnije privatizovanom preduzeću. Napustila je to preduzeće zbog nezadovoljstva tretmanom na

radnom mestu kao i samim procesom privatizacije tog preduzeća. S obzirom na to da je po obrazovanju diplomirani elektroenergetičar s licencama, otvorila je preduzetničku radnju koja se bavi savetovanjem, projektovanjem i nadzorom. Započela je posao sa jednim laptopom koji je platila delom od pomoći NSZ kroz program za samozapošljavanje i drugim delom od kredita banke. Poslovni prostor joj je bila dečija soba.

BIZNIS I POLITIKA: Natalijin posao je dobro napredovao, a onda joj se 2008. godine ukazala prilika da se kao politička funkcionerka zaposli u opštinskoj vlasti kao pomoćnica predsednika za lokalni ekonomski razvoj. Ponudu je prihvatila i zadržala se na toj poziciji do aprila 2011. godine, kada ju je napustila zbog

opomene Agencije za borbu protiv korupcije kojom se kaže da ona ne može da radi u opštini i istovremeno ima preduzetničku radnju iako ju je uredno prijavljivala i prethodnih godina. Natalija se opredelila za preduzetništvo, a svojim položajem u lokalnoj samoupravi nije bila zadovoljna, jer nije uspela da ostvari ništa od svojih ideja (poput smanjenja razlike troškova za komunalne usluge za preduzetnike i fizička lica i sl.). Najveći utisak koji nosi iz lokalne samouprave je da se tamo jako malo radi i da su zaposleni u opštini kao i svi članovi veća neobrazovani i da im je prosto nemoguće objasniti i približiti dobru ideju.

Natalija tvrdi da, iako je razvila neke dobre kontakte dok je bila u lokalnoj vlasti, to joj mnogo ne pomaže da uspešnije vodi biznis.

„...vi sad tražite od njega da radite za njega i da mu to naplatite, a on je pre toga očekivao, dok ste radili u lokalnoj samoupravi, da će imati korist od budžetskih lokalnih sredstava...”

Ne samo da je njena ocena dobiti od političke karijere za razvoj preduzetništva niska, već smatra da je ona bila i štetna. Naime, Natalija

misli da je pogrešila što je otišla u lokalnu samoupravu, pošto je u tom periodu zanemarila svoj privatni biznis.

„Ja sad imam 55 godina, a ako na proleće izgubimo izbore, šta ja da radim posle. Posle kad otvorim svoju radnju, poslovi otišli i kolege s kojima radim otišli da rade sa drugima, šta ću ja posle da radim? Nemam od čega da živim...”

DISKRIMINACIJA NA OSNOVU RODA: Natalija ističe da je tokom karijere više puta bila izložena diskriminaciji zbog toga što je žena. Najviše ju je pogodilo kada je trebalo da ide

na master studije u Ameriku, još dok je radila u državnoj firmi, ali direktor nije izabrao nju zato što je žensko i ima porodicu, već njenog kolegu. Kasnije, u toku rada u lokalnoj samo-

upravi kolege su je često isključivale iz dogovora i kadrovskih kombinacija.

„Oni vam ne kažu to direktno, nećemo mi vas zato što ste žensko ili zato što ste obrazovaniji od nas, nego oni prosto odu u kafanu, vas ne pozovu jer niste za to mesto ili kako god to definisali, i onda se dogovore o raspodeli direktorskih funkcija i kad pitam zašto me nisu zvali, oni kažu ‘ma haaajde, mi smo to na pijano rešili’ i tako dalje... Da li je to zbog toga što sam žena pa me neće ili zbog toga što ne razgovaramo sličnim jezikom, ne znam, ne mogu baš to da podelim.”

ZAPAŽANJA: Natalija je žena koja je bila na pozicijama ekonomske i političke moći. Njeno opredeljivanje za preduzetništvo ukazuje na percepciju da ono stvara bolje šanse za karijeru i uslove života od onih koje stvara učešće u nestabilnoj političkoj vlasti. Ono

što je važno – osećaj kontrole nad svojim radom i sprovođenje sopstvenih ideja – više je omogućeno u preduzetništvu nego u politici. Kada imamo u vidu veliki broj žena koji je u anketnom istraživanju upravo to naveo kao ključni razlog ulaska u preduzetništvo, Nata-

lijin primer nam pokazuje da su zapravo ove dve vrste moći bitno različite. Takođe, iako se često očekuje da politička karijera može lako preliti dobiti na preduzetničku karijeru, vidimo iz Natalijinog primera da ova povezanost nije uvek jednoznačna i uspešna.

6.10.

ŽENA KOJA ZAPOŠLJAVA ŽENE

Biljana je preduzetnica na čelu preduzeća koje zapošljava 180 zaposlenih, među kojima je 140 žena. Preduzeće je osnovano 1993. godine u formi društva sa ograničenom odgovornošću, a bavi se poslovima trgovine na veliko i malo.

POSLOVNI POČECI: Biljana je završila studije ekonomije i bila je zaposlena tokom 80-ih godina u jednoj društvenoj firmi koja se in-

tenzivno razvijala. Taj period pamti kao „zlatne godine“, s puno mogućnosti da se „nauči, izuči i ispeče zanat“. Tokom 1992. godine se osetio pritisak inflacije i iako je bilo želje da preduzeće opstane, svojinski odnosi su sprečili velike poduhvate. Biljani je bilo neshvatljivo da ona sa svoje 33 godine, velikim iskustvom i obrazovanjem nema mogućnost da se zaposli i izdržava porodicu.

„Ja sam bila spremna da radim bilo koji posao. Dakle ne trgovinu, ne da upravljam, nego prosto da zaradim ono koliko mi je neophodno za punjenje kućnog budžeta i za očuvanje porodice. Za te svakodnevne žive potrebe.“

Preduzeće je osnovano 1993. godine u vrlo teškim uslovima zbog velike inflacije. Biljana ga je sama osnovala bez većih resursa, a muž joj se pridružio godinu dana kasnije. Iznajmila je prostor i telefon (faks je kupila od svoje

prve zarade) i maksimalno iskoristila svoje iskustvo i kontakte kako bi osigurala sebi radno mesto. Iako su druge delatnosti isplativije, Biljana se oslonila na trgovinu jer njoj najbolje leži i najviše je ispunjava.

„Ja sam po prirodi osoba koja je realna, brza i pragmatična, i zato meni trgovina koja ima visok koeficijent obrta jako odgovara... ta brzina, to brzo prelaženje s jedne mogućnosti na drugu, to je ono što mene ispunjava. Ja volim da radim taj posao zato što mu uvek možete videti kraj, i uvek brzo videti rezultat. To je manje isplativo nego baviti se nekim poslovima koji se odnose na proizvodnju, koji se odnose na visoku akumulaciju, gde na jednom proizvodu možete zaraditi dosta ukoliko ulažete u njega godinama. Međutim, ljudi različito funkcionišu i onda se različitim poslovima i bave.“

Glavna delatnost firme tokom 90-ih je bila veleprodaja prehrambenih proizvoda. U roku od sedam godina firma je prešla put od tri do 50-60 zaposlenih. U to vreme nije bilo većih problema u pogledu registracije firme. Registrovala je u formi društva sa ograničenom odgovornošću jer za to nije bio potreban veći kapital. Pri osnivanju firme kao najveći problem (koji i dan-danas smatra vrlo aktuelnim), videla je poslovni odnos sa ljudima – pretežno to što odnosi nisu zasnovani na stručnosti nego na drugim kriterijumima.

POSLOVANJE I PROBLEMI: Biljanino preduzeće danas dobro posluje. Međutim, Biljana je veoma kritična prema ulozi države u razvoju

preduzetništva. Naime, ona ocenjuje da državne institucije i administracija nisu od velike pomoći za razvoj posla. Naprotiv, ona smatra da državne institucije više koče preduzetništvo nego što mu pomažu jer ona sve vreme mora da ide i ispravlja administrativne greške. Ni lokalna samouprava, po njenom mišljenju, ne utiče u većoj meri na unapređenje poslovanja, već je „tu samo kako bi uzimala poreze, a ne saraduju na, recimo, urbanizmu ili komunalnim problemima koji bi mogli da doprinesu obeima stranama.“ Biljana je istakla da uopšte ima malo podrške preduzetništvu u sektoru trgovine, te da iako stalno prati različite konkurse i mogućnosti za obezbeđivanje podrške, gotovo svi programi isključuju sektor trgovine.

“I sad zamislite vi sad da ispred vas svaki dan prolaze jabuke slatke, a vi nijednu ne možete da uzmete.“

Zbog toga firma mora da se oslanja na kredite. Programe za zapošljavanje radnika smatra problematičnim jer ne želi da zaposli nekog nepoznatog bez ikakvog iskustva. U njejoj firmi su kriterijumi za zapošljavanje da novi zaposleni prvo prođu kroz nedelju dana probnog rada i testova, i tek naknadno se donosi odluka da li je ta osoba kompetenta

za dati posao. Na rukovodećim pozicijama se pretežno nalaze osobe koje duže rade u firmi. Biljana smatra da je važan preduslov za uspeh razvoj ljudskih resursa. Smatra da je važan zadatak za svakog poslodavca da se okruži sposobnim i uspešnim saradnicama i saradnicima.

„Kakav je roditelj koji nije odnegovao dete koje je kvalitetnije od njega!? Kakav je poslodavac koji nema pored sebe ili iza sebe potencijalno boljih od njega petoro, sad od ovih dvesta? Pa šta sam ja onda radila sve to vreme? Eto, to je suština...”

Biljana smatra da žene imaju emocionalan pristup poslu, i da su često snažnije od muškarca u svom poslovanju: one brže obnavljaju

energiju i prilagođavaju se, odgovornije su, lakše obavljaju višestruke uloge, opreznije su i principijelnije.

„Na žene u ekipi uvek možete računati bez obzira na stepen njihove zauzetosti. I ukoliko su porodične žene, onda imaju jako veliki motiv da se dokažu, da se drže, da budu primer svojim potomcima, što kod muškaraca ja...” (sleže ramenima).

Biljana s ponosom ističe da se u njenom preduzeću veoma vodi računa o socijalnim pravima zaposlenih, uključujući i specifična prava žena koja se odnose na materinstvo. Pored toga, aktivna je i u programima podrške mladim preduzetnicama, kao mentorka koja im pomaže da razviju svoje preduzetničke potencijale.

ZAPAŽANJA: Biljana zapošljava veliki broj žena. Iako je očekivano da se u preduzeću koje se bavi trgovinom koncentriše ženska radna snaga, jer pokazatelji segregacije na tržištu radne snage ukazuju na takve rodne obrasce zaposlenosti, očigledno je da i određeni (u ovom slučaju pozitivni) stereotipi pomažu. Ženska radna snaga se percipira kao odgovornija, prilježnija, dinamičnija.

6.11. NEUSPEŠAN PREDUZETNIČKI POKUŠAJ

Branislava je po formalnom obrazovanju inženjerka tehnologije, a osnovala je preduzeće za poslovni konsalting, pre svega u oblasti tehnologija.

POSLOVNI POČECI: Branislava je po struci inženjerka tehnologije koja je bila zaposlena preko 30 godina u velikom preduzeću – proizvođaču podnih obloga. Radila je na poslovima ispitivanja proizvoda i standar-

dizacije, zatim kao programerka i na kraju kao menadžerka za kvalitet. Nakon trideset jedne godine radnog staža, Branislava je otpuštena kao tehnološki višak, dobila je otpremninu i još dve godine provela na evidenciji NSZ. Pošto je dugo radila menadžerski posao i bila dobra u tome, htela je to svoje znanje da formalizuje, pa se upisala na studije menadžmenta.

“Ja sam sa posla odlazila, uzimala dane od godišnjeg pa svašta nešto... Ali sam ja to gurala, pre svega meni to nije bilo problem jer sam ja mnogo više, čini mi se, te sve dokumentacije, to što imam, delila i sa profesorima i sa asistentima, tako da sam ja njima, onako nekako bila kao neki deljivi resurs da nešto i oni dobiju novo. Pogotovu nešto iz prakse što je i njima bilo sigurno strano, jer nije bilo u Srbiji toga puno.”

Osnovni motiv za pokretanje privatnog biznisa bio je da dopuni radni staž koji joj je nedostajao da bi stekla uslov za penzionisanje. Kada je Nacionalna služba za zapošljavanje raspisala konkurs, Branislava je napravila biznis plan, predala ga i dobila pomoć za pokretanje sopstvenog biznisa. Njena firma se bavila konsaltingom i savetovanjem u oblasti biznisa. U početku nije imala poslovni prostor, već je radila od kuće. Od dobijene finansijske pomoći kupila je osnovna sredstva za rad. Posao joj je slabo išao, ali je morala da radi da bi napunila trideset pet godina radnog staža. Finansirala se sama, od dobijene otpremnine ili joj je suprug pomogao. Napisala je svega nekoliko biznis planova za nekolicinu manjih privatnih preduzeća.

POSLOVANJE I GAŠENJE PREDUZEĆA: Od 2006. godine Branislava je počela da se bavi HA-SAP-om (Hazard Analysis Critical Control Points – analiza i kontrola kritičnih tačaka u

proizvodnji hrane). Njeni klijenti su bili proizvođači hrane. Sama ih je pronalazila. Jedno vreme je paralelno radila s nekoliko firmi, i to joj je bilo jako naporno, pa je zato odlučila da radi samo sa jednom ili dve, da bi mogla da im se posveti na pravi način. Branislava nije bila motivisana samo ostvarivanjem zarade u ovom poslu, već i razvojem svesti kod proizvođača o važnosti unapređenja standarda. Zbog društveno korisnog poslovanja, 2010. godine je osvojila i nagradu Udruženja poslovnih žena – „žena zmaj“. Poslovanje svog preduzeća Branislava ocenjuje kao prosečno. U periodu uspešnog poslovanja pojavile su se mogućnosti da proširi svoju aktivnost i na druga tržišta. Međutim, ona to nije želela, jer bi to podrazumevalo rast firme i njen povećani angažman. U međuvremenu Branislava je stekla uslov za penziju, a delatnost firme je počela da opada. Nedostatak klijenata je jedan od osnovnih razloga gašenja firme.

“Nisam imala klijenata, niko nije smeo da, da... uđe u neki dodatni trošak. Jer to je bukvalno nadogradnja. Razumete? Kao i kultura, jednostavno to je kultura življenja. Neki nov način ponašanja, znate. Kao što idemo u pozorište da bi digli svest o, o... raširili poglede je l', u nekom drugom smislu duše ili potreba. E, ovo je svest o podizanju, jednostavno, načina života i pogleda na život i na ukupni naš stav prema životu, ISO standard. I svaki standard u kranjem slučaju... Zato se i zove, verovatno, standard!”

ZAPAZANJA: Branislava je primer preduzetnice čije je preduzeće ugašeno zbog neuspešnog poslovanja, odnosno nedostatka klijenata. Međutim, njen slučaj ukazuje na to da je i motivacija za preduzetništvo bila ograničena, koliko god njen kratkotrajni izlet u preduzetnički poduhvat bio ispunjen entuzijazmom.

Poduhvat je u velikoj meri bio oročen ostvarivanjem uslova za penziju, a možemo pretpostaviti da bi snažnija ekonomska potreba verovatno navela Branislavu da, kao i pre toga, bude jače motivisana za pronalaženje novih tržišnih niša za svoje poslovanje.

6.12.

DRUGA ŠANSA – PREDUZETNICA KAO FENIKS

Mina je primer preduzetnice čiji je prvi preduzetnički pokušaj bio neuspešan, ali nije odustala. U ponovljenom pokušaju ona je postala uspešna preduzetnica. Ona je danas na čelu preduzeća koje je osnovano u formi društva sa ograničenom odgovornošću 2006. godine i koje zapošljava četiri osobe.

PRVI POKUŠAJ: Mina je završila srednju trgovačku školu. Posle duže pauze rešila je da nastavi sa školovanjem, tako da je 2007. godine upisala Pravni fakultet, koji uspešno privodi

kraju. Pre započinjanja preduzetničke karijere, Mina je pet godina radila u jednoj firmi koja se bavila trgovinom kotrljajućih ležajeva. Radila je na poslovima nabavke, prodaje, uvoza, ali radila je i knjigovodstvene poslove. Navodi da je u toj firmi stekla važna znanja koja su joj kasnije pomogla u vođenju samostalnog posla. Osnovni razlog zbog kog je odlučila da napusti taj posao i započne sopstveni jeste želja za autonomijom u radu i ostvarivanjem većih postignuća u životu.

„Možete više da doprinesete, i da budete ispunjeniji, da ne radite samo šablonski zadato, već da pokažete neku kreativnost, bez nekih ograničenja, uslovljavanja, onako kako vi smatrate da treba da radite.“

Početak 2000. godine Mina je započela svoj preduzetnički posao. Imala je prodavnicu galerijske robe: posuđe i sitni kućni aparati. Pre nego što je otvorila svoju prodavnicu Mina je prodavala posuđe u školama, bolnicama, firmama i bila je veoma zadovoljna.

Prilikom započinjanja samostalnog posla, Mina je imala punu podršku i pomoć svojih roditelja i supruga. Kada je reč o resursima potrebnim za započinjanje samostalnog posla, Mina ističe da su znanje i iskustvo koje je posedovala bili ključni resursi. Posao je obavljala veoma lako budući da je bio i više nego jednostavan, pogotovo u poređenju s poslovima koje je obavljala u prethodnoj firmi. Od sredstava za rad posedovala je automobil i kombi, poslovni prostor je iznajmljivala, a olakšavajuću okolnost predstavljalo je to što je prve zalihe robe mogla da plati odloženo, jer je dobavljač bio rođak. Prilikom započinjanja samostalnog posla, Mina nije koristila nije-

dan od programa podrške preduzetništvu. Tek kasnije je koristila subvencije za otvaranje novih radnih mesta.

Glavni kupci Mininih proizvoda bile su žene od 30 do 60 godina. Ona je poznavala većinu svojih kupaca. Posao je dobro išao pa je otvorila i drugu radnju i neko vreme obe radnje su veoma dobro funkcionisale. Međutim, u međuvremenu ekonomsko okruženje u njevoj lokalnoj zajednici se promenilo. Došlo je do propadanja nekoliko većih firmi koje su zapošljavale značajan deo lokalnog stanovništva. To se odrazilo i na poslovanje njenog preduzeća.

Još jedan od ograničavajućih činilaca opstanaka njenih prodavnica Mina je videla u dolasku kineske robe. I ne samo to: zatvaranje svojih prodavnica ona objašnjava i ograničenjima sopstvenih preduzetničkih sposobnosti.

„Dobro, možda ja nisam znala da radim maloprodaju... iskreno, ja nisam znala da prepoznam taj neki ukus širokih narodnih masa, nisam znala da donesem robu. Nisam želela da donesem količine, želela sam da to bude lepo, jer to radim iz ljubavi, ali od ljubavi se ne živi. Eto ja sam zaključila da ja nisam pogodna za maloprodaju, ono što se većini ljudi sviđa, to se meni ne dopada.“

DRUGI POKUŠAJ: Pošto je zatvorila svoje radnje, Mina je određeno vreme pomagala suprugu u njegovom privatnom biznisu, a radila je i kao agent osiguranja. Međutim, sve vreme je verovala da nije u dovoljnoj meri iskoristila sopstvene sposobnosti i znanje, pa je odlučila da pokrene novi biznis. Minin suprug je imao agenciju za registraciju vozila i „nedostajale su“ samo još usluge tehničkog pregleda kako bi se kompletirala usluga. Tako su odlučili da Mina osnuje društvo sa ograničenom odgovornošću koje će se baviti uslugama tehničkog pregleda. Znanje i isku-

stvo koje je Mina posedovala našlo je primenu i u ovom poslu. Novčana sredstva za početak biznisa nabavljena su prodajom kuće. Ni ovoga puta Mina nije koristila nijedan od programa podrške državnih institucija, ali je kasnije koristila subvencije za otvaranje novih radnih mesta.

Mina sadašnje poslovanje ocenjuje kao dobro. Osnovne razlike u odnosu na prvo poslovanje vidi u većem angažovanju i korišćenju sopstvenih znanja i umeća.

„Ne nosim kutije, ne idem na put, stacionirana sam, ali mnogo više provodim vremena u firmi i ovde mi treba mnogo više sposobnosti. Ovaj posao me bukvalno ispunjava u odnosu na prethodni. I kad dođem umorna, ja sam zadovoljna i kažem, koliko je ljudi bilo danas.“

Prednosti bavljenja preduzetničkim poslom Mina vidi u mogućnosti da ispolji ličnu kreativnost, u autonomiji, samostalnosti u donošenju odluka, kao i u mogućnosti da ostvari viši profit. Kada je reč o strateškim planovima za budućnost, Mina razmišlja i o proširivanju delatnosti i otvaranju nove poslovne jedinice, ali smatra da još uvek nije spremna za takav korak.

Specifično ženske probleme u vođenju biznisa Mina vidi u „nepoverenju“ muškaraca, odnosno u tome što muškarcima nisu sigurni da žene mogu dobro da obavljaju određene poslove, poput tehničkog pregleda.

„Mene jako zabavlja kad dođe neko i vidi ko vodi tehnički pregled. Kad mi dođe neki mladi inspektor iz policije, kao ko je odgovorno lice... 'Ja sam'. 'Pa zar nije malo nezgodno da vi odgovarate za sve što ovi momci urade'. 'Ja sam htela da odgovaram'.“

BIZNIS I PORODICA: Kada je reč o odnosu privatnog i poslovnog života, Mina nastoji da postigne sve, kako na poslu, tako i u porodi-

ci i to smatra najvećim izazovom. Ima veliku podršku i pomoć u obavljanju kućnih poslova.

„Ako mi svi živimo u toj kući, onda kuća nije samo moje zaduženje, da se sklanja, čisti, sprema, to je obaveza svih nas... Nema muških i ženskih poslova u kući. Ja imam i svoj šrafčiger i svoju bušilicu.“

Mina smatra da u njenom slučaju zbog posla trpi porodica. Ne dozvoljava da posao trpi zbog porodice, jer, kako navodi, svi žive od tog

posla. Ipak, smatra da porodica ne trpi u velikoj meri.

„A porodica trpi, mislim trpi, to je teška reč, svi danas preteruju s tim trpljenjem. Trpi u tom smislu da ja nisam, takva sam, grabila decu za ruke da idemo da se šetamo. Za mene je to gubljenje vremena. Znae šta sam propustila, da sedim i da učim sa decom. Moja deca nisu odlični đaci, vrlo dobri su, nije to problem, ali ja nisam napustila sve u svom životu i sedela sa njima da učim.“

Mina ima emotivnu podršku svog supruga, kako u kriznim poslovnim situacijama, tako i u svakodnevnom životu. Svoj poslovni uspeh u određenoj meri pripisuje i stabilnom privatnom životu kojim je jako zadovoljna.

Međutim, pravi ključ za uspeh u njenom slučaju jeste prihvatanje mogućnosti da se napravi greška i učenje iz prethodnih grešaka.

„Naučila sam da te poslovne neuspehe ne doživljavam lično, u smislu da sam nesposobna, nego jednostavno tražim razlog. Nešto sam previdela, negde sam pogrešila. Greška ne znači neuspeh i da treba odustati. Inače sam ovan i samo guram napred.“

ZAPAZANJE: Minin slučaj ukazuje na nekoliko važnih stvari:

- Preduzetništvo se uči, a proces učenja podrazumeva greške i neuspehe.
- Potrebno je razmisliti o nekim oblicima podrške ženama čiji je preduzetnički poduhvat doživeo neuspeh da bi iz tog poduhvata naučile lekcije i unapredile svoje preduzetničke veštine za novi pokušaj.
- Potrebno je ohrabrivati žene koje su imale neuspešan pokušaj da procene svoj preduzetnički potencijal realno, kao i motivaciju, te da se pripreme za novi pokušaj ukoliko je efekat te procene pozitivan.

7. PROBLEMI I PREPREKE U PREDUZETNIŠTVU ŽENA

Prethodne analize pokazale su karakteristike preduzetnica, njihovih preduzeća, uslove pod kojima su započele samostalan posao, uspešnost poslovanja i faktore te uspešnosti, kao i tenzije koje se javljaju u naporima da usklade profesionalni i privatni život. Pažnja je potom bila usmerena na žene koje su nekada bile preduzetnice, a čija su preduzeća ugašena, pretežno zbog finansijskih teškoća u poslovanju. Prepoznali smo neke najvažnije razlike između aktivnih i bivših preduzetnica, koje mogu biti od presudnog značaja za održivost poslovnih poduhvata.

Dok je ispitivanje faktora neuspeha predstavljalo objektivnu analizu povezivanja izvesnih obeležja žena i njihovih preduzeća sa indikatorima uspešnosti, u ovom odeljku pažnju ćemo posebno usmeriti na probleme i prepreke u preduzetništvu žena, onako kako ih same ispitanice registruju i doživljavaju. Analiza u ovom poglavlju zasniva se ne samo na podacima iz anketnog istraživanja, već i na kvalitativnim komponentama istraživanja, koje su obuhvatile dubinske intervjue sa 10 preduzetnica, kao i tri fokusirane grupne diskusije sa preduzetnicama različitih profila.

Analiza će biti usmerena na probleme i prepreke pri ulasku u preduzetništvo i osnivanju firme, a zatim i u kontekstu redovnog poslovanja, nastojanja da se posao održi ili razvije. Posebnu pažnju posvetićemo specifično rod-nim problemima u preduzetništvu. Nalazi o percepcijama problema i prepreka dobijeni su anketnim istraživanjem aktivnih i bivših preduzetnica, kao i fokusiranim grupnim diskusijama sa preduzetnicama iz ruralnih sredina, preduzetnicama koje posluju u „ekonomiji znanja“ i mladim preduzetnicama iz različitih sektora.

7.1. PROBLEMI I PREPREKE PRI ULASKU U PREDUZETNIŠTVO

Nalazi iz anketnog i kvalitativnog istraživanja (dubinski intervjui i FGD) upućuju na to da se kao najveći problemi pri započinjanju samostalnog posla i osnivanja preduzeća javljaju nedostatak finansijskih sredstava, problemi u stabilizovanju položaja na tržištu i prevelika komplikovanost različitih propisa kojima preduzetnice treba da vladaju kako bi osigurale da poslovanje bude u skladu sa zakonskim okvirom.

NALAZI ANKETNOG ISTRAŽIVANJA

Izrazita većina aktivnih (88,3%) i bivših preduzetnica (94,2%) smatra da je danas u Srbiji teško započeti sopstveni posao. Međutim, o problemima i preprekama prilikom ulaska u preduzetništvo ispitivali smo samo aktivne preduzetnice a ne i one čija su preduzeća ugašena, primarno zbog očekivanja da percepciju

o problemima vezanim za poslovanje firme i neuspehe koji su doveli do njihovog gašenja mogu projektovati i na početnu fazu ulaska u preduzetništvo i time stvoriti pristrasnu sliku.

Stoga su samo aktivne preduzetnice bile zamoljene da odaberu sa ponuđene liste problema i prepreka pet ključnih i potom ih rangiraju prema važnosti. U narednoj tabeli prikazani su rezultati njihovog izbora, ali samo u obliku učestalosti navođenja određene vrste problema kod ispitanica, ali ne i rangiranja po važnosti. Iz predočenih podataka može se videti da je više od polovine ispitanica istaklo problem teškoća u obezbeđivanju početnih finansijskih sredstava, potom komplikovane procedure registracije preduzeća, iza koga slede teškoće u pronalaženju klijenata i poznavanje propisa o finansijskim obavezama.

UČESTALOST NAVOĐENJA PROBLEMA PRI ZAPOČINJANJU SAMOSTALNOG POSLA KOD AKTIVNIH PREDUZETNICA

VRSTA PROBLEMA	% PREDUZETNICA KOJA JE NAVELA DATI PROBLEM
Teškoće u obezbeđivanju početnih finansijskih sredstava	58,7
Komplikovane procedure registracije preduzeća	45,7
Teškoće u pronalaženju klijenata	42,2
Poznavanje zakonskih i drugih propisa o finansijskim obavezama	40,9
Problemi u naplati potraživanja	31,9
Pronalaženje adekvatne radne snage	29,9
Pronalaženje odgovarajućih snabdevača	29,2
Teškoće u pronalaženju odgovarajućeg poslovnog prostora	28,6
Teškoće zbog toga što su same morale da vode posao i nisu imale s kim da podele odgovornost, strahove i rizike	24,5
Poznavanje različitih propisa o sanitarnim uslovima, bezbednosti na radu, zaštiti životne sredine i sl.	18,8
Pronalaženje informacija o dostupnim programima podrške	16,9
Poznavanje zakonskih i drugih propisa o obavezama u vezi sa standardima proizvodnje/usluga	15,1
Previše komplikovane procedure prijavljivanja za programe podrške	11,7
Poznavanje zakonskih i drugih propisa o obavezama u pogledu zapošljavanja radnika	9,6
Nedovoljna podrška partnera, porodice	7,4

Kada je u pitanju rangiranje navedenih problema prema tome koliko su veliku prepreku predstavljali tokom započinjanja samostalnog posla, kao dva najvažnija ubedljivo se ističu teškoće u obezbeđivanju početnih finansijskih sredstava (32% uzorka to navodi kao najvažniji problem), i komplikovane procedure registracije (28% uzorka to ističe kao najvažniji problem). Tako više od polovine anketiranih aktivnih preduzetnica ističe jedan od ova dva problema kao najveći problem pri ulasku u preduzetništvo.

Neki od navedenih problema češće se javljaju kod pojedinih kategorija preduzetnica. Na primer, iako se s problemom obezbeđivanja suočavaju raznovrsne kategorije preduzetnica, analiza pokazuje da je verovatnoća da će se sa ovim problemom suočiti tri puta veća za ispitanice iz Istočne i Južne Srbije nego za ispitanice iz Beograda. Sa druge strane, šanse da se sa ovim problemom suoče žene iz domaćinstava dobrog materijalnog standarda za trećinu su manje nego kad je reč o ženama iz domaćinstava niskog materijalnog standarda.

Komplikovane procedure registracije preduzeća češće ističu ispitanice iz Beograda nego iz drugih regiona, kao i mlade u odnosu na one srednje i starije dobi. Interesantno je da se period osnivanja preduzeća ne pokazuje statistički značajno povezan s percepcijom ovog problema. Naime, s obzirom na to da je poslednjih godina učinjeno mnogo šta da se procedure registracije olakšaju i pojednostave, pretpostavljali smo da će period osnivanja preduzeća biti značajan za percepciju ovog problema, te da će se pokazati da su ovaj

problem češće isticale preduzetnice koje su svoje firme osnovale tokom 90-ih godina ili do 2005. godine. Ispostavilo se da nije tako, te da period osnivanja preduzeća nije značajno povezan s percepcijom da su procedure registracije komplikovane, ali da su sa ovim problemom značajno povezani region i starost preduzetnice. Pokazalo se da ispitanice iz unutrašnjosti Srbije, dakle iz svih regiona imaju manje izraženu percepciju problema komplikovanosti procedura nego ispitanice iz Beograda, kao i da preduzetnice srednje i starije dobi ističu ovaj problem manje nego mlade preduzetnice. Takođe, ispitanice koje su ušle u preduzetništvo zbog ekonomske nužde znatno češće ističu ovaj problem nego one koje su postale preduzetnice zbog percepcije dobrih poslovnih šansi.

Teškoće u pronalaženju odgovarajućeg poslovnog prostora takođe su povezane s regionom u kom posluje preduzeće, ali i s tipom naselja, kao i s posedovanjem nekretnina u domaćinstvu ispitanica. S problemom pronalaženja odgovarajućeg poslovnog prostora češće se suočavaju ispitanice iz Vojvodine i posebno Istočne i Južne Srbije, ređe ispitanice iz seoskih sredina nego iz gradskih, a razumljivo, ovaj problem muči sedam puta manje preduzetnice čija domaćinstva poseduju neki poslovni objekat nego one čija domaćinstva ne poseduju ovakve objekte.

Na kraju, poznavanje različitih vrsta propisa generalno manje prijavljuju kao problem ispitanice visokog obrazovanja nego što to čine one srednjeg i nižeg obrazovanja, dok se za

ostale probleme nije pokazala specifična povezanost s pojedinim tipovima preduzetnica.

NALAZI FOKUSIRANIH GRUPNIH DISKUSIJA

Za razliku od velikog broja preduzetnica koje su bile ispitane tokom anketnog istraživanja, preduzetnice koje su učestvovala u FGD smatraju da pri osnivanju firme administrativne procedure ne predstavljaju prepreku. Ovakvo mišljenje bilo je prisutno u sve tri grupne diskusije, uključujući i preduzetnice iz ruralnih sredina koje su istakle da za njih to nije bio nikakav problem, uprkos mogućoj udaljenosti institucija za registraciju. Naprotiv, učesnice sve tri FGD su smatrale da su procedure za registrovanje firmi veoma jednostavne.

Međutim, u pogledu nedostupnosti finansijskog kapitala za „start-up“, one se slažu sa ispitanicama iz anketnog istraživanja. Nedostatak sredstava neke od ispitanica rešavale su neformalnim pozajmicama koje su bile „skupe“ zbog visokih kamata. Istaknuto je i da su neki programi finansijske podrške dostupni tek kada firma postoji duže od šest meseci, ali da je upravo u tom prvom polugodištu najkritičnije, te da tada sredstva iz ovakvih programa podrške nisu dostupna.

Na ove teškoće pri osnivanju posla najmanje su ukazale preduzetnice iz ruralnih sredina. No, njihove firme uglavnom su registrovane za delatnosti koje predstavljaju ili proširenje osnovne delatnosti na gazdinstvu (prerada hrane)

ili dodatnu delatnost (zanatsku, turističku) u odnosu na osnovni angažman u poljoprivredi.

Kao jednu od prepreka za započinjanje posla učesnice su istakle i više psihološke faktore, odnosno, nedostatak samopouzdanja (smatraju da ne poznaju dovoljno sve aspekte posla, tržište, propise i sl.) i strah od rizika (strah da neće uspeti, da će izgubiti uloženo). Dva nalaza su u ovom aspektu indikativna. Prvi se odnosi na to da preduzetnice koje su posao započele iz ekonomske nužde imaju daleko manje izražen strah od preduzetnica koje su u posao ušle na osnovu prepoznatih poslovnih šansi. To je sasvim razumljivo, pošto su one pre osnivanja firme već zapravo bile u situaciji gubitka zaposlenja ili dugotrajne deprivacije zbog nemogućnosti da se zaposle. U tom smislu, nezaposlene žene mogu možda biti lakše podstaknute da se otisnu u preduzetništvo nego žene koje su zaposlene i koje vagaju alternative s većim strahom od gubitaka prilikom napuštanja posla i prelaska na samostalno poslovanje. Drugo, veoma je značajno zapažanje sa FGD da pri ulasku u preduzetništvo, posebno u dinamičnim sektorima kao što su IKT i različite visoko kvalifikovane usluge u ekonomiji znanja, žene treba da budu spremne da „tri puta počnu iz početka“. To potvrđuje i ranija zapažanja iz anketnog istraživanja i dubinskih intervjua da se često do uspešnog poslovanja dolazi nakon nekoliko neuspešnih pokušaja, tokom kojih žene stiču potrebna znanja, veštine, sigurnost, kontakte, i koji na kraju često dovode do stabilnog i održivog poslovanja.

7.2.

PROBLEMI I PREPREKE U POSLOVANJU I RAZVOJU PREDUZEĆA

Kada su u pitanju problemi i prepreke u vezi s poslovanjem, uspehom i razvojem preduzeća, zapaža se da se kao najčešći problemi javljaju različite vrste teškoća u ostvarivanju stabilnog položaja na tržištu. Iza toga slede teškoće u naplati potraživanja koje ukazuju na nepouzdan poslovni i pravni okvir, a onda i komplikovani propisi, koji nameću preduzetnicama da dosta vremena i energije izdvajaju za upoznavanje s pravnim propisima (posebno u uslovima čestih promena).

NALAZI ANKETNOG ISTRAŽIVANJA

I aktivne i bivše preduzetnice u velikom broju percipiraju savremenu poslovnu klimu u Srbiji kao nepovoljnu. Tako 73% aktivnih i 82% bivših preduzetnica tvrde da je poslovno okruženje bilo povoljnije u periodu kada su započinjale samostalni posao nego danas. Pored toga, 55% aktivnih preduzetnica i 49% bivših preduzetnica smatraju da je imidž preduzetnika u Srbiji negativan.

Kada je u pitanju percepcija problema u poslovanju i prepreka u opstanku ili razvoju preduzeća, zatraženo je i od aktivnih i od bivših preduzetnica da izdvoje tri najvažnija problema. U narednoj tabeli izloženi su podaci o učestalosti navođenja tih problema.

PERCEPCIJA PROBLEMA I PREPREKA U POSLOVANJU

VRSTA PROBLEMA	% PREDUZETNICA U PODUZORKU KOJI JE NAVEO DATI PROBLEM	
	Aktivne	Bivše
Nepovoljan položaj malih kompanija na tržištu	29,3	28,8
Konkurencija je preoštra, previše je slične ponude	28,5	42,3
Teškoće u naplati potraživanja	27,2	15,4
Cena poslovnog prostora, opreme, materijala	25,4	34,6
Komplikovani propisi i administrativne procedure	22,7	25,0
Nedovoljna tražnja za proizvodima/ uslugama	22,0	25,0
Premala tražnja za proizvodima/uslugama	17,9	15,4
Dostupnost državnih programa za pomoć u razvoju	17,0	9,6
Opterećenost porodičnim obavezama	16,4	13,5
Monopol na tržištu	14,8	13,5
Dostupnost bankarskih pozajmica	14,6	15,4
Cena rada	11,6	13,5
Teško je definisati odgovarajuće cene proizvoda/usluge	8,7	3,8
Pronalaženje poslovnih partnera	8,6	7,7
Dostupnost radne snage odgovarajućih kvalifikacija	8,0	3,8
Uvođenje novih tehnološko-tehničkih standarda	6,5	1,9
Korupcija	5,2	9,6
Dostupnost kapitala rizika	2,6	-
Nedovoljna informisanost i stručnost menadžera	1,6	3,8

Iz predočenih podataka nameće se nekoliko zaključaka: i aktivne i bivše preduzetnice najčešće navode probleme vezane za položaj na tržištu, potom troškove poslovnog prostora, opreme i materijala, a zatim komplikovane propise i administrativne procedure. Međutim, istovremeno se mogu zapaziti i važne razlike između aktivnih i bivših preduzetnica. Ove druge znatno češće ističu problem konkurencije, previše slične ponude. Ukoliko se podsetimo da je izrazita većina ispitanica iz poduzorka bivših preduzetnica poslovala u sektoru trgovine, ova kva percepcija je sasvim razumljiva, posebno u uslovima širenja lanaca supermarketa s kojima male trgovine ne mogu biti konkurentne.

Pored ovih problema, koji se mogu smatrati opštim problemima poslovanja, ispitali smo i percepcije rodno specifičnih problema i moguće diskriminacije s kojom su se ispitanice susretale tokom svoje preduzetničke karijere. Petina aktivnih preduzetnica (tačnije 20,6%) i 17% bivših preduzetnica navele su da su imale

priliku da iskuse različit tretman u odnosu na muške kolege. Izrazita većina ispitanica (76% aktivnih i 80% bivših) smatra da se žene ne prihvataju i ne shvataju ozbiljno u poslu. Većina aktivnih preduzetnica (51,2%) i gotovo polovina bivših (46,2%) smatraju da je ženama u biznisu teže nego muškarcima. Kao razlog za to najčešće navode veću opterećenost žena brigom o porodici i domaćinstvu (43,8% aktivnih i 54,2% bivših preduzetnica koje smatraju da je ženama teže), različite forme diskriminacije i rodnih predrasuda (40% aktuelnih i 37% bivših preduzetnica koje smatraju da je ženama teže).

NALAZI FGD

Učesnice FGD ukazale su na iste probleme u poslovanju – nesiguran položaj na tržištu i probleme u naplati potraživanja. Preduzetnice iz ruralnih sredina istakle su i problem niskih cena proizvoda a visokih cena prevoza. Takođe, ove poslednje ukazale su i na problem neelojalne konkurencije, odnosno prisustva neformalnih proizvođača ili pružalaca usluga koji obaraju

cenu zbog toga što ne plaćaju doprinose. Razlog za nepovoljan položaj na tržištu često vide u velikoj moći i uticaju „uvoznih lobija“, zbog čega teško održavaju dugotrajne stabilne odnose sa svojim klijentima. Takođe je istaknuto da predstavništva stranih firmi imaju izvesne pogodnosti na našem tržištu zbog kojih su domaće firme u deprivilegovanom položaju.

Više puta je kao problem navedeno to što je država u sprovođenju svojih propisa previše kruta, jer traži da se namire PDV obaveze bez obzira da li je potraživanje naplaćeno. Problem naplate potraživanja se prenosi poput domino efekta, pa su se pojedine učesnice žalile da njihovi veliki dužnici ne plaćaju dugovanja a isplaćuju plate svojim zaposlenima, a da one to nisu u stanju da učine upravo zbog tih dugovanja. U ovom aspektu javljaju se i pojedini specifični oblici solidarnosti, u kojima se država vidi kao nemilosrdni potraživač, dok su oni spremni da budu fleksibilniji prema osobama u sličnom položaju.

„Ljudima su zbog situacije pazari popadali, katastrofalni su, sad da ja skačem za vrat, moraš da mi daš, on će da mi da, ali od čega... realno kad njih država pritiska sa druge strane da naplati svoje. Prosto jedini problem je što oni gledaju prioritete, ja ih neću blokirati ali država hoće. Pa su onda oni primorani da plate državu a vama kad pretekne.“
(preduzetnica koja poseduje knjigovodstvenu agenciju)

Preduzetnice su dosta informisane o praksama u drugim zemljama, pa su navodile i neka bolja iskustva iz regiona, poput prakse u Hrvatskoj prema kojoj se PDV ne naplaćuje ukoliko preduzeće nije imalo priliv sredstava u određenom periodu. Prilično su saglasne u oceni da „naša država ne čuva svoja preduzeća niti im stvara povoljnu klimu za razvoj... a posebno malim preduzećima ne dozvoljava da rašire krila“ (učesnica FGD preduzetnica iz ekonomije znanja).

Pored toga istaknut je i problem nedostatka informacija, na primer onih koje se odnose na uslove vezane za izvoz, za nefinansijsku po-

dršku koja bi mogla da unapredi njihove kapacitete za proširivanje poslovanja na strana tržišta. Posebno je istaknut problem nedovoljno jake marketinške funkcije preduzeća učesnica u diskusiji. Prema njihovom mišljenju, upravo nedostatak marketinških aktivnosti predstavlja glavnu prepreku a ne neodgovarajući kvalitet proizvoda/usluga.

Preduzetnice iz ruralnih sredina su prepoznale potrebu za udruživanjem, jer su u samostalnim nastupima nedovoljno konkurentne velikim proizvođačima. One su istakle i to da je poseban problem u vođenju posla odsustvo menadžerskih i marketinških veština.

Tokom grupnih diskusija razgovaralo se i o preprekama za rast i razvoj preduzeća. Kao jedna od prepreka navedena je slaba marketinška funkcija preduzeća u koju mnoge preduzetnice ne mogu dovoljno da investiraju ili im pak za to nedostaju odgovarajuća znanja. Takođe, naveden je i nedostatak finansijskog kapitala koji bi se mogao ulagati u proširenje delatnosti, osvajanje novih tržišta, inoviranje tehnologije i sl. Zapravo ovaj nedostatak kapitala pre svega je shvaćen u smislu kapitala rizika, koji bi se mogao uložiti bez dovođenja u opasnost čitavog poslovnog poduhvata. Učesnice su iznele i ideju da bi za razvoj malih preduzeća bilo dobro da se osnuje razvojna

banka koja bi za cilj imala podsticanje malih preduzeća na razvoj uz kredite po povoljnim uslovima i koja ne bi imala za cilj ostvarivanje profita. Izneto je i mišljenje da bi podrška države trebalo da se organizuje i u pravcu podsti-

canja preduzetnika/ca na udruživanje, kroz razvoj klastera i neke druge oblike povezivanja.

Međutim, za određen broj preduzetnica, proširenje posla i nije cilj kome teže. Smatraju da

su njihove ambicije zadovoljene time što posao na sadašnjem nivou omogućuje zadovoljavajući životni standard, te da bi proširenje posla donelo i povećanje opterećenosti i veće brige, a ne mnogo veću dobit.

„Nemam potrebu, zaradjujem onoliko koliko mi je dovoljno, proširenje posla bi podrazumevalo da me još više boli glava da imam više stresa, da ulazim u nešto ozbiljnije a ne želim to da radim sebi, posebno, ja jesam mlada ali je moje iskustvo takvo da što više posla više prihoda ali veći rashodi a u suštini zarada... jako je mala razlika u zaradi; ukoliko uzmem više novca, više moram i da potrošim na razne neke stvari i do početka 2011. sam imala mnogo veći obim posla, ali sam shvatila što više zaradjujem, imam više i rashoda; a da ulazim u nešto veće, nemam te ambicije, meni je dovoljno da zaradim onoliko koliko je meni ok za život i ništa preko toga, a i ne planiram da se zadržavam u ovim delatnostima u kojima sam trenutno, to još neko vreme i onda nešto drugo verovatno.“

(preduzetnica koja ima agenciju za konsalting u upravljanju preduzećem)

Skoro sve učesice FGD su iskusile različite oblike rodne diskriminacije tokom svoje preduzetničke karijere. Ova diskriminacija se ispoljava u različitim formama. Recimo, klijenti odbijaju da pregovaraju sa preduzetnicama, već od njih traže da im „pošalju“ šefa, muža ili drugog suvlasnika koji je muškarac. Povremeno se dešava da i ne mogu da zaključe posao ukoliko ne dovedu „mušku figuru“ da prisustvuje pri zaključivanju posla.

Preduzetnica je otvorila porodijsko bolovanje kada se porodila sa drugim detetom, pri čemu je kao poslodavka uplaćivala sebi doprinose, a kasnije su joj sredstva refundirana ali na način da su joj ponovo oduzeti doprinosi koje je već uplaćivala. Tu razliku niko nije umeo da joj objasni. Zbog toga, kada je zatrudnela sa trećim detetom, rešila je da privremeno odjavi radnju i sada, kada dete ima šest meseci, još uvek radi na crno.

Međutim, tokom fokusirane grupne diskusije s mladim preduzetnicama, isplivao je problem plaćanja duplih doprinosa tokom porodijskog odsustva. Naime, ovaj problem preduzetnice koje su imale takvo iskustvo nisu mogle do kraja da objasne, iako su neke među njima obišle puno različitih institucija u potrazi za objašnjenjem. Naime, jedna pre-

„Sa trećim detetom, pošto on ima sad šest meseci, znači ja sam morala privremeno da odjavim radnju da bih mogla da otvorim porodiljsko bolovanje da mi ne bi opet otimali novac koji su mi otimali, jer smo plaćali duple doprinose. I sad stvar je u tome što ja jesam odjavila radnju i ja kažem – gde je tu logika? Ja sam otpustila radnike, znači ne dobijaju nikakve doprinose za moje radnike, znači otišli su na biro, pali na teret države, ja više ne plaćam nikakav porez, ne plaćam taksu za isticanje firme, ne plaćam ništa za sebe, ako se to više isplati nekome, to je super.“
(vlasnica frizerskog salona)

8. ZAKLJUČCI, PREPORUKE I PREDLOZI

Zaključci koji su izloženi u ovom završnom poglavlju temelje se na nalazima predočenim u studiji na osnovu svih istraživačkih komponenti: desk istraživanja na bazi registrovanih radnji i privrednih društava, anketnog istraži-

vanja na uzorcima aktivnih preduzetnica kao i onih bivših čija su preduzeća ugašena, kvalitativnog istraživanja sprovedenog dubinskim intervjuima i fokusiranim grupnim diskusijama. Zaključci su grupisani u nekoliko te-

matskih oblasti, a zatim prema tim oblastima sistematizovane i preporuke za unapređenje stanja.

8.1. ZAKLJUČCI

ZAKLJUČAK 1: *U Srbiji ne postoji zvanična definicija preduzetništva žena niti sistem redovnog praćenja preduzetništva prema polu preduzetnika/ca. Nepostojanje ovakvog sistematskog, rodno osetljivog praćenja ometa profilisanje adekvatnih mera za unapređenje preduzetništva žena i poređenje sa zemljama EU i regiona.*

U Srbiji ne postoji zvanična definicija preduzetništva niti sistem regularnog praćenja preduzetništva, pa je uvide u preduzetništvo moguće obezbediti više indirektno, preko dve vrste statistika: statistika o zaposlenosti i statistika o preduzećima. Nijedna od ovih statistika nije u potpunosti adekvatna za praćenje preduzetništva žena. Doduše, zahvaljujući uspostavljanju redovnog praćenja sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika/ca, kao i usklađivanju poslovnih statistika sa statistikama Eurostata, danas imamo na raspolaganju daleko veći spektar mogućnosti praćenja preduzetništva. No, dostupni podaci za većinu aspekata preduzetništva i preduzeća nisu rodno osetljivi, te ne omogućuju uvide u rodne razlike u preduzetništvu niti u specifičnosti preduzetništva žena. Zato je nemoguće dovoljno efikasno i adekvatno profilisati programe podrške i pratiti efekte mera preko promena stanja i trendova u preduzetništvu žena.

Pored toga, problem se ispoljava i kroz nedovoljnu dostupnost podataka čak i onda kada se mogu dobiti podaci o preduzećima razvrstani po polu. Naime, registri radnji i privrednih društava, iako ne poseduju eksplicitne varijable na osnovu kojih je moguće razlikovati preduzetnike i preduzetnice, dopuštaju da se preko matičnih brojeva osnivača i osoba koje obavljaju glavne upravljačke funkcije u preduzećima rekonstruiše pol preduzetnika/ca. Međutim, za takvu vrstu razvrstavanja je potrebno potraživati podatke četvrtog stepena,

koji sadrže i matične brojeve, kao i podatke o vlasničkim udelima. Istovremeno, od APR u čijem se posedu i nadležnosti nalaze ovi registri, nije moguće potraživati slučajan uzorak radnji i privrednih društava, već se korisnik podataka obavezuje da preuzme celu bazu ili na osnovu nekog drugog kriterijuma traži deo registra. To znači da je ili potrebno obezbediti sredstva za preuzimanje cele baze (što iznosi više desetina hiljada eura), ili pronalaziti načine da se uzorak bira prema nekim kvotama, a ne prema slučajno odabranim matičnim brojevima, što ne omogućuje prave reprezentativne uzorke.

Uz sve prethodno navedeno, važnu slabost predstavlja i to što nisu dostupni sistematski uporedni podaci, na osnovu kojih bi bilo moguće pratiti stanje u preduzetništvu žena sa zemljama u regionu i EU. Doduše, s procesima usklađivanja redovnih statističkih istraživanja sa onima u Eurostatu ove mogućnosti biće znatno povećane. Problem je u tome što ključna statistika (Factors of business success) koja se u EU prati prema polu, kod nas zasad nije dostupna.

ZAKLJUČAK 2: *Institucionalni okvir za preduzetništvo u Srbiji se značajno razvio poslednjih godina. Međutim, napori da se prostor poslovanja više i bolje uredi vode velikom uslošnjanju propisa koje je teško pratiti, posebno kad je reč o malim preduzetnicima/cama. Kompleksnost propisa i politika razvoja preduzetništva prati i nedovoljna integrisanost rodne perspektive.*

Povoljnu okolnost svakako predstavlja trend razvoja institucionalnog okvira za preduzetništvo u Srbiji poslednjih godina. Ovaj razvoj se ostvaruje kroz uspostavljanje i unapređivanje različitih institucija koje su nadležne

za regulisanje poslovnog okruženja ili preduzetništva i poslovanja neposredno, institucija koje pružaju različite oblike podrške ili integrišu mere i politike vezane za preduzetništvo u druge oblasti podsticanja razvoja i unapređenja uslova života pojedinih društvenih grupa. Razvoj se ostvaruje i kroz umnožavanje zakona i propisa koji regulišu oblasti poput registracije, poslovanja, uslova za vršenje različitih transakcija, saradnje i ugovornih odnosa, namirivanja obaveza prema državi, zaposlenima, poštovanje prava zaposlenih i regulisanje socijalnih dažbina, kao i veliki broj uslova vezanih za standarde i uslove u zajednici. Razvoj se, napokon, ostvaruje i preko različitih strateških i akcionih planova, kojima se operacionalizuju politike usmerene na razvoj preduzetništva kao ključnog pokretača ekonomskog razvoja.

Međutim, ovi suštinski pozitivni trendovi obeleženi su i različitim problemima. Oni se pre svega ispoljavaju kao prevelika složenost propisa, posebno u uslovima njihove dinamične promene/produkcije, što nameće prevelike zahteve pred preduzetnike/ce, koji moraju da budu dovoljno upućeni u veliki broj oblasti važnih za poslovanje. Čak i kada mogu unajmiti usluge za, na primer, regulisanje finansijskih aspekata poslovanja, oni opet moraju biti dovoljno informisane/i kako bi mogle nadzirati i procenjivati efekte tih usluga ili donositi odluke u vezi s njima. Sa druge strane, informisanje o ovim različitim aspektima je nesistematsko, nedovoljno dostupno, pa se preduzetnice često oslanjaju na neformalne mreže kao metodu informisanja, odnosno na informacije dobijene od osoba koje se nalaze u sličnom položaju ili su već prošle kroz neke slične situacije.

Još jedan važan problem se ispoljava u tome što u propisima i politikama neposredno

usmerenim na regulisanje i razvoj preduzetništva rodna perspektiva nije dovoljno integrisana, pa ovi propisi i politike niti prepoznaju neke specifične probleme i potrebe žena u biznisu niti omogućuju specifične oblike podrške. U institucionalnom okviru se ne mogu prepoznati službe koje bi bile posebno nadležne i programi koji bi bili posebno usmereni na preduzetništvo žena. Osim toga, iako je Srbija ostvarila značajan napredak u razvijanju funkcionalnog okvira za pružanje podrške preduzetništvu, realizacija podrške nije koherentna, dovoljno integrisana i ne finansira se adekvatno iz budžetskih sredstava.

ZAKLJUČAK 3: *Socio-ekonomski uslovi za preduzetništvo žena su nepovoljni, kao i njihove percepcije poslovne klime. Ipak, čini se da gotovo dve decenije nestabilnih socio-ekonomskih uslova i veliki problemi nezaposlenosti žena čine da su preduzetnice u Srbiji manje uplašene od rizika nego žene u uređenijim evropskim zemljama.*

Socio-ekonomski kontekst u kome se oblikuje i razvija preduzetništvo žena ne može se nazvati povoljnim. On je obeležen nizom teškoća u toku poslednje dve decenije. Pozitivni trendovi iz prve decenije 21. veka prekinuti su efektima ekonomske krize. Uz nepovoljne ekonomske uslove, kao otežavajuće okolnosti za preduzetništvo žena javljaju se i značajne rodne nejednakosti koje deluju kao prepreke i pri ulasku u preduzetništvo i kasnije, tokom vođenja i razvoja posla. Zbog toga ne čudi suštinski nepovoljna percepcija poslovne klime među preduzeticama iz uzorka istraživanja. Ova nepovoljna poslovna klima se percipira u nizu aspekata: nedovoljno podsticaja za preduzetništvo u obrazovnim institucijama, stvaranje nepovoljne slike o preduzeticama u našem društvu, velike teškoće u započinjanju samostalnog posla i sl. Formalni obrazovni sistem nudi znanja i veštine koje su značajne za započinjanje samostalnog posla, ali ne podstiče značajno preduzetničke sklonosti niti nudi konkretne informacije o mogućnostima započinjanja samostalnog posla.

Međutim, uprkos izraženim percepcijama nepovoljne poslovne klime, preduzetnice u Srbiji pokazuju veću toleranciju prema rizicima i manji strah od neuspeha u odnosu na

preduzetnice iz uređenijih društava EU. Ova okolnost se može objasniti pretežno time što su preduzetnice u Srbiji dugotrajno izložene velikim ekonomskim turbulencijama, promenama i krizama tokom 90-ih, a potom reformskim naporima, restrukturiranju, povećanju nezaposlenosti posle 2000. godine, a konačno i velikoj krizi nakon 2008. godine. Sve ovo ih čini „čvršćim“ u nepostojanim vodama poslovnog okruženja, a velika ekonomska nužda, koja većinu njih potiskuje prema preduzetništvu posle višestrukih neuspeha da se zaposle na drugačiji način, smanjuje strah od novih neuspeha. No, u razvoju preduzetništva nije dobro računati s tim da će žene „oguglati“ na ekonomske teškoće i nepovoljne uslove ili se otisnuti u preduzetništvo zato što „nemaju šta da izgube“, već je potrebno unapređivati poslovnu klimu i stvarati okruženje u kom će se žene upuštati u samostalne poduhvate više zbog dobre percepcije šansi i poslovne klime.

ZAKLJUČAK 4: *Preduzetništvo žena je značajno manjeg obima od preduzetništva muškaraca, a karakteriše ga koncentrisanje u sektoru usluga (posebno trgovini), zakasnelo masovnije uključivanje žena u preduzetništvo u odnosu na muškarce, češće biranje jednostavnijih pravnih formi i samostalno vlasništvo, kao i veća stopa gašenja preduzeća.*

U istraživanju koje je sprovedeno na postojećim podacima iz registra radnji i privrednih društava i drugih statističkih evidencija, bilo je malo podataka na osnovu kojih je bilo moguće neposredno upoređivati preduzetništvo žena s preduzetništvom muškaraca u Srbiji. Međutim, taj ograničeni skup podataka ukazao je na daleko manji obim preduzetništva žena u odnosu na muškarce, kao i na njegove slabosti i specifičnosti.

Pre svega, podatak da manje od trećine preduzetništva u Srbiji pripada ženama veoma zabrinjava. To znači da su žene u velikoj meri isključene iz sektora u kome se generišu ekonomske vrednosti i trendovi razvoja, i da zato manje učestvuju u dobitima od tih ekonomskih vrednosti i razvojnih procesa. To ima dalekosežne posledice za opšte odnose rodne ravnopravnosti i oblikovanje rodnog režima u Srbiji. Neravnopravni rodni odnosi pak dalje sputavaju preduzetništvo žena, i taj začara-

ni krug neravnopravnosti mora se raskinuti osnaživanjem žena za preduzetništvo ili unapređenjem poslovanja aktuelnih preduzetnica.

Žene su znatno ređe nego muškarci sklone da osnivaju privredna društva, a to posebno važi za žene izvan Beograda. Onda kada se javljaju kao suvlasnice preduzeća, to jest kada nisu isključive vlasnice, imaju i manje šanse da se uz muške suvlasnike nađu na glavnim upravljačkim položajima. Stoga se one ređe nalaze na čelu privrednih društava s većim brojem vlasnika/ca.

Preduzeća žena imaju veću stopu gašenja nego preduzeća muškaraca. Podaci iz registra radnji i privrednih društava ukazuju na značajno veću stopu gašenja preduzeća žena u fazi ranog preduzetništva (do 42 meseca). To ukazuje da je preduzetništvo žena „krhkije“ i teže održivo, te da mu je potrebno pružiti i dosledniju podršku u fazi „mladosti“ preduzeća.

Žene se znatno češće nego muškarci koncentrišu u sektoru trgovine, koja se suočava sa teškoćama konkurentnosti u uslovima velikih trgovinskih lanaca i supermarketa. U ovom pogledu javljaju se i izražene regionalne razlike, jer se žene izvan Beograda i dalje više koncentrišu u trgovini i nešto više usmeravaju na proizvodne delatnosti nego preduzetnice u Beogradu, koje se pak više usmeravaju na IT i kvartarne usluge u odnosu na žene u unutrašnjosti.

ZAKLJUČAK 5: *Pri ulasku u preduzetništvo najvažnije potencijale žena predstavljaju: visoko izražena želja za autonomijom u radu, za samostalnim poslovnim poduhvatima, rešenost da se ne odustaje lako, nakon prvog pokušaja; glavne slabosti predstavljaju čest ulazak u preduzetništvo zbog pukog pritiska ekonomske nužde a bez dovoljno razvijenih poslovnih ideja, dok prepreke predstavljaju nepovoljni resursi za start-up, a posebno nedostatak finansijskog kapitala.*

Identifikovane potencijale žena za preduzetništvo treba uzeti u obzir prilikom profilisanja mera podrške. Naime, izrazita želja za autonomijom u radu prisutna je i kod preduzetnica zbog šansi i kod preduzetnica iz nužde. Autonomija ne može sama po sebi biti dovoljna

osnova za uspešno preduzetništvo, ali može predstavljati povoljan preduslov. Ona može biti posebno uzeta u obzir kao podsticajna okolnost za žene koje već imaju druge dobre preduslove za preduzetništvo, kao što su zaposlene žene koje dobro poznaju sektor u kome rade i koje imaju dobre poslovne kontakte i ideje. Među takvim ženama bi se podrška za ulazak u preduzetništvo mogla velikim delom graditi na želji za autonomijom, a njihov ulazak u preduzetništvo oslobodio bi postojeće radno mesto za manje preduzetnički nastrojene nezaposlene žene, a u određenom roku, mogao bi dovesti i do otvaranja novih radnih mesta.

Prethodno radno iskustvo je značajno za započinjanje samostalnog posla – najveći broj preduzetnica iz uzorka istraživanja koje su bile zaposlene neposredno pre osnivanja sadašnje firme, radile su u sektoru u kom posluje i sadašnja firma. One su radno iskustvo (u proseku dugotrajno) prenele u samostalan posao, a gotovo trećina je unela i menadžersko iskustvo s prethodnog posla. Pokazalo se da pri započinjanju samostalnog posla, jedan od ključnih resursa predstavlja socijalni kapital, odnosno vredni poslovni kontakti koje su već ostvarile na prethodnom zaposlenju. Zbog svega navedenog, zaposlene žene s preduzetničkim potencijalom treba da predstavljaju važnu ciljnu grupu za programe podsticanja na preduzetništvo i podrške pri pokretanju samostalnog posla.

Sve istraživačke komponente (anketno istraživanje sa aktivnim i bivšim preduzetnicama, dubinski intervjui i FGD) istakle su činjenicu da žene ne odustaju lako od preduzetničkih pokušaja i inicijativa. Svaka deseta aktivna preduzetnica već je imala prethodno neuspešan pokušaj. Mnoge bivše preduzetnice, opet planiraju nov preduzetnički pokušaj. Interesantni su i primeri iz dubinskih intervjua u kojima su preduzetnice ukazale kako su iz neuspešnog pokušaja naučile važne lekcije koje su im omogućile da u drugom pokušaju budu uspešne. Ovi nalazi navode na zaključak da je potrebno merama podržati višestruke napore žena da se upuste u preduzetništvo, naravno uz odgovarajuću zaštitu od zloupotrebe takvih mera koja se uvek može pojaviti.

Ulazak u preduzetništvo iz ekonomske nužde možda nije optimalna opcija. Preduzetni-

ce koje su bile nezaposlene neposredno pre osnivanja sadašnje firme u najvećem broju su se odlučile na preduzetništvo i registrovanje firme tek posle višegodišnje nezaposlenosti. Ali, i pored neuspešnih pokušaja koji dokazuju da određene kategorije žena nisu pogodne za preduzetničke forme zapošljavanja, treba imati u vidu da značajan broj žena koje su u preduzetništvo ušle zbog dugotrajne nezaposlenosti i iz ekonomske nužde ipak uspeva da razvije održiv posao. Stoga ne treba odustati od podrške nezaposlenim ženama, već je samo treba dobro usmeriti prema kategorijama koje mogu nositi preduzetnički potencijal.

Nepovoljna resursna osnova žena predstavlja otežavajuću okolnost pri ulasku u preduzetništvo, a nedostatak poslovnog prostora, sredstava za rad, poslovnih kontakata manje se percipira kao problem nego nedostatak finansijskog kapitala. Ovo je takođe nalaz koji je više puta izbio na površinu u različitim komponentama istraživanja.

ZAKLJUČAK 6: *Slika o preduzetništvu žena je slika sitnog, pretežno mikropreduzetništva, poslovanja u sektoru usluga na lokalnom tržištu, s polovinom firmi koje stagniraju ili se suočavaju s teškoćama u poslovanju i opstanku.*

Preduzetništvo žena je dominantno mikropreduzetništvo. I kada izađe iz okvira samozaposlenosti, ono angažuje izrazito malobrojnu radnu snagu. Pored toga, ono se izrazito koncentriše u sektoru trgovine, a u uslovima velikih trgovinskih lanaca i supermarket, prirodno je da ovako male preduzetnice, orijentisane na lokalno tržište percipiraju velike probleme nekonkurentnosti i teškoće u ostvarivanju relativno stabilnog položaja na tržištu.

Pored toga, sektor u kome se beleži veća zastupljenost preduzetnica nego preduzetnika, prema podacima o pretežnoj delatnosti koji su bili dostupni iz baze radnji i privrednih društava, jeste sektor ličnih usluga. Upravo ovaj sektor ima najveće šanse za neuspeh, kako su pokazali podaci iz anketnog istraživanja. Pored toga, podaci o preduzetnicama čija su preduzeća ugašena pokazuju da je veliki broj bivših preduzetnica poslovaio u sektoru trgovine, te da su se preduzeća ugasila zbog velikih finansijskih teškoća. Ovaj poduzorak

preduzetnica daleko je češće nego uzorak aktivnih preduzetnica isticao problem nekonkurentnosti, odnosno ostvarivanja stabilnog položaja na tržištu, a ugašena preduzeća odlikuje i izraženije odsustvo inovacija proizvoda/usluga i tehnologija, kao i odsustvo obuka preduzetnice i njenog osoblja. To su upravo i najvažniji faktori neuspeha i kod aktivnih preduzeća.

Ženama koje se nalaze u poslovnim teškoćama nisu dostupni oblici podrške koji bi više uključivali mentorski rad, savetovanje u vezi sa biznis planovima, strategijama opstanka i razvoja i sl.

ZAKLJUČAK 7: *Potencijali preduzetništva žena se ispoljavaju kroz veću diversifikovanost između različitih ekonomskih sektora mladih preduzetnica, na agregatnom nivou, što podrazumeva i veći broj poslovnih aktivnosti usmerenih na ekonomiju znanja i proizvodnje, a manju koncentraciju u trgovini. Polovinu preduzeća iz anketnog istraživanja odlikuje uspešno poslovanje a petinu i veći potencijal za razvoj, čemu doprinosi izraženija sklonost ka inoviranju poslovanja.*

Preduzetnice nisu homogena kategorija. Među njima je moguće identifikovati grupe koje nose poseban preduzetnički potencijal. Jednu takvu grupu predstavljaju starije, obrazovnije preduzetnice koje posluju u IT i drugim delatnostima „ekonomije znanja“; tu grupu zbog malog broja nije bilo moguće detaljnije analizirati. Drugu čine načelno mlađe preduzetnice, koje pokazuju izvesne značajne razlike u odnosu na preduzetnice srednje starosne dobi. Ove razlike se ispoljavaju pre svega u raznovrsnijem poslovanju, odnosno usmeravanju (pored trgovine) u različite sektore ekonomije, uključujući i proizvodnju, IT i druge usluge u oblasti ekonomije znanja, pa i u sektor ličnih usluga.

Kao ključni faktori uspešnosti poslovanja ispoljili su se sektor delatnosti (lične usluge značajno smanjuju šanse na poslovni uspeh), inovativnost proizvoda/usluga, učešće u edukacijama preduzetnice, kao i posedovanje postojećih poslovnih kontakata, pre svega s firmama koje su klijenti preduzetnice. Ove faktore uspeha treba imati u vidu kada se

oblikuju programi podrške, te prema njima usmeriti finansijska i nefinansijska sredstva podrške.

ZAKLJUČAK 8: *U većini slučajeva preduzetnice imaju izražen konflikt između poslovnih i porodičnih obaveza, ali ih to najčešće ne frustrira. Naprotiv, smatraju da uspevaju dobro da usklade dve sfere života. Njihov položaj u porodici je ravnopravniji nego u slučaju proseka za žene u Srbiji, a one su pretežno zadovoljne načinom života koji ide uz preduzetništvo.*

Važan je nalaz istraživanja da preduzetništvo žena ide zajedno s njihovim snažnijim i ravnopravnijim položajem u porodici. Bez obzira na to da li je ravnopravniji partnerski odnos ili položaj u porodici prethodio preduzetničkoj karijeri ili više bio njena posledica, činjenica je da se te dve karakteristike javljaju zajedno. Može se pretpostaviti da je reč o procesu koji vodi pozitivnoj spirali osnaživanja. Ipak, preduzetnice i dalje karakteriše nesrazmerna opterećenost kućnim obavezama, često protivrečne vrednosne orijentacije koje se dvoume između liberalnih i patrijarhalnih sistema vrednosti, kao i izražen konflikt između

vremena provedenog na poslu i onog koji se provodi s porodicom, prijateljima, a posebno u dokolici usmerenoj na lične potrebe.

Ipak, većina preduzetnica smatra da taj konflikt nije frustrirajući. Naprotiv, uspešno usklađivanje poslovnog i porodičnog života doživljavaju često kao još jedno izuzetno postignuće i zadovoljne su načinom života koji ide uz preduzetničku karijeru. Ono što ih najviše čini zadovoljnim jeste osećaj autonomije, koji se ispoljava i kao jedan od motiva ulaska u preduzetništvo.

8.2. OSNOVNE PREPORUKE I PREDLOZI REŠENJA

1. **POTREBNO JE USPOSTAVITI SISTEM REDOVNOG I UPOREDIVOG PRAĆENJA PREDUZETNIŠTVA ŽENA (U ODNOSU NA MUŠKARCE I NA ŽENE U REGIONU I EU)**
Da bi se sistem redovnog i rodno osetljivog praćenja preduzetništva mogao uspostaviti u Srbiji potrebno je definisati nekoliko elemenata:

1. Metodologiju praćenja, odnosno aspekte koji će se pratiti i indikatore preko kojih će se pratiti preduzetništvo.
2. Izvore praćenja i forme u kojima se podaci prikupljaju i dostavljaju.
3. Uloge i nadležnosti različitih aktera u procesu praćenja, kao i procedure međusobnog komuniciranja.
4. Rezultate praćenja (izveštaje i analize) i njihovu diseminaciju i upotrebu.

Institucionalno i proceduralno uređivanje sistema praćenja izlazi iz okvira ovog izveštaja, pa će na ovom mestu biti izloženi predlozi i preporuke koje se odnose na metodologije praćenja i izvore praćenja.

METODOLOGIJA PRAĆENJA PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI

U idealnom slučaju bilo bi dobro da se u Srbiji može primenjivati metodologija koja se razvi-

ja u Eurostatu, odnosno da se pored osnovne SBS statistike i statistike o malim i srednjim preduzećima uspostave i istraživanja o faktorima poslovnog uspeha koja omogućavaju rodno osetljive uvide, a posebno da se uspostavi praćenje prema novoj metodologiji OECD i Eurostata EIP. Međutim, pošto takvo prenošenje metodologije i standarda praćenja još uvek nije izvesno, ovde je predložen „prelazni“ model praćenja preduzetništva žena koji polazi od sadašnjeg stanja u pogledu dostupnosti podataka. U Prilogu 3 ovog izveštaja predloženi su indikatori za koje su podaci dostupni u okviru regularnih evidencija, baza podataka, registara i statističkih istraživanja, a ne indikatori koji bi zahtevali posebna istraživanja, poput onog koje je sprovedeno za potrebe izrade polazne studije o preduzetništvu žena.

Početni predlog liste indikatora dao bi ograničenu sliku o preduzetništvu žena, i to sliku u kojoj bi individualni i subjektivni aspekti preduzetništva bili zanemareni. To je zbog ograničene dostupnosti podataka o kojoj će biti više reči u narednom poglavlju. Za sada predlog osnovnih indikatora za praćenje preduzetništva žena u Srbiji sadrži dve grupe indikatora: demografske indikatore preduzeća i indikatore poslovanja (detaljno prikazani u Prilogu 3).

Demografski indikatori se mogu pratiti po polu preduzetnika/ce na osnovu registra preduzetnika i privrednih društava APR ili baze preduzetnika i privrednih društava RZS, uz manje intervencije u pogledu kodiranja i prikazivanja pojedinih podataka.

Indikatori poslovanja za sada nisu dostupni prema polu preduzetnika/ce i ne mogu se lako pratiti na osnovu jedinstvene baze, već bi bilo potrebno ili prikupljati podatke iz različitih izvora, ili formirati jedinstvenu bazu poslovne statistike, kakvu preporučuju OECD i Eurostat, koja bi zapravo objedinila ove različite podatke o radnjama i privrednim društvima, na mikronivou (vezujući ih za konkretne radnje i privredna društva).

Već i ovaj manje ambiciozan zadatak suočava se s problemom neadekvatnosti velikog broja podataka, pre svega zbog toga što je zasad nemoguće jednostavno razlikovati preduzeća koja pripadaju preduzetnicama i ona koja bi se mogla pripisati preduzetnicima⁴⁸.

UNAPREĐENJE IZVORA I KVALITETA PODATAKA

S obzirom na to da se zasad ne može očekivati jedinstvena baza u kojoj bi postojali na mi-

48 Ukoliko je nemoguće ili previše komplikovano pratiti predložene indikatore za sve vrste preduzeća (zbog definicije preduzetnika/ce kao istovremeno vlasnika/ce i glavnog menadžera/ke), predlažemo da se praćenje sprovodi na registrovanim preduzet-

nicima i društvima sa ograničenom odgovornošću, koji iscrpljuju najveći deo registrovanih preduzeća, a da se isključe ortačka, komanditna i akcionarska društva koja je komplikovanije razvrstati prema polu preduzetnika, a koja zapravo često predstavljaju

slučajevе mešovitog preduzetništva. Takvih aktivnih privrednih društava u avgustu 2011. godine bilo je 4900, što čini 1,5% od 323.556 ukupno aktivnih radnji i privrednih društava.

kronivou podaci o preduzeticama i njihovim preduzećima kao što je to bio slučaj u jedno-kratnom istraživanju na temelju koga je sačinjena polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, potrebno je razmotriti na koji način se mogu unaprediti postojeće baze i evidencije koje bi omogućile uvide u karakteristike preduzetnica i karakteristike preduzeća koja poseduju i vode preduzetnice. Stoga su ovde izložene dve grupe preporuka:

- prve se odnose na mogućnosti unapređenja izvora za praćenje karakteristika preduzetnika/ca, dakle, njihovih individualnih karakteristika (na agregatnom nivou);
- druge se odnose na mogućnosti unapređenja evidencija o preduzećima.

1.1. Evidencije o karakteristikama preduzetnika/ca

Preveliki naglasak na praćenju karakteristika preduzeća i nedostatak podataka o karakteristikama preduzetnica mogao bi se nadomestiti (zasad) podacima iz Ankete o radnoj snazi i podacima iz GEM istraživanja. Iako ovi podaci ne mogu biti povezani s podacima o preduzećima, dakle ne bi mogli predstavljati mikropodatke koji omogućavaju temeljnije uvide u povezanost individualnih karakteristika i karakteristika preduzeća, bar bi omogućili neke uvide u rasprostranjenost preduzetništva i karakteristike preduzetnica na agregatnom nivou. Stoga se i izložene preporuke odnose na ova dva izvora.

ARS kao izvor. Načelno, podaci ARS bi mogli biti usklađeni i sa predloženom primenjenom definicijom preduzetnika/ca, tako što bi u ovu kategoriju bila uključena samo lica koja su zaposlena u preduzeću kao vlasnik/ca ili suvlasnik/ca, ali koja su u odgovoru na pitanje o zanimanju registrovana kao odgovarajući rukovodioci/teljke, kao i lica koja rade u vlastitoj radnji kao vlasnici/e ili suvlasnici/e. Time bi bile isključene ostale kategorije samozaposlenih kao što su „honorarci“, samostalni umetnici/e, sportisti/kinje, lica koja obavljaju delatnosti iz oblasti kulture, umetnosti, religije i sličnih oblasti na osnovu ovlašćenja nadležnog udruženja ili regulatorne institucije, kao i ostala lica koja rade za sopstveni račun, to jest „samostalno pronalaze, ugovaraju i obavljaju poslove“ (RZS, 2010).

Ukoliko bi se ova kategorija redefinisala na predloženi način, veći broj podataka o preduzeticama/cama bi bio dostupan: sektorska struktura poslovanja, broj zaposlenih radnika, identifikacija posedovanja opreme, poslovnog prostora, dužina radnog vremena, visina zarade, karakteristike radnog mesta, karakteristike njihovih domaćinstava/podrobnosti i sl. Naravno, ova vrsta statistike nije oblikovana za potrebe praćenja preduzetništva, pa su stoga i uvidi prilično ograničeni, usmereni primarno na karakteristike rada a ne preduzetničkih aspekata poslovanja, ali bi ono što je od podataka dostupno bilo moguće pratiti prema polu.

GEM kao izvor. Ovo istraživanje može da pruži važne uvide u obim preduzetništva, karakteristike mladih i već uspostavljenih biznisa, aspiracije, motivacije i druge važne karakteristike preduzetnica. Stoga je potrebno razmisliti o mogućnostima da se uspostavi tešnja saradnja između MERR ili tela zaduženog za praćenje preduzetništva i nacionalnog tima i centrale GEM konzorcijuma, kako bi se podaci iz ovog istraživanja redovno dostavljali ministarstvu bilo u vidu izveštaja sa rodno diferenciranim analizama, bilo u vidu baze podataka.

1.2. Evidencije o preduzećima

Za unapređenje rodno osetljivog praćenja preduzetništva u domenu karakteristika preduzeća potrebno je unaprediti izvore u tri pravca:

- Da omogućе rodno osetljive statistike
- Da se povećaju pristupačnost i kvalitet podataka
- Da se omogući uporedivost s međunarodnim praćenjima

1.2.1. Rodno osetljive statistike

- Potrebno je da se uvede evidencija o polu preduzetnika/ce u registre APR i to prema sledećim kriterijumima:
 - u slučaju radnji i privrednih društava koja imaju jednog vlasnika koji je istovremeno i lice koje upravlja preduzećem, pol tog lica koje je istovremeno vlasnik i upravljač bilo bi registrovano kao pol preduzetnika/ce;
 - u slučaju radnji i privrednih društava koja imaju više vlasnika, u varijablu pola preduzetnika/ce bio bi upisan pol

lica koje je istovremeno vlasnik i glavni upravljač (generalni direktor, predsednik UO).

- Potrebno je pripisivanje oznake za pol vlasnika u drugim značajnim evidencijama na osnovu kojih se prate mala i srednja preduzeća i strukturne poslovne statistike (završni finansijski izveštaji, poreska evidencija, evidencija socijalnog osiguranja, izvoza i sl.).
- Potrebna je rodna identifikacija preduzetnika/ca u istraživanjima koja se sprovode u oblasti poslovnih statistika, kao i u istraživanjima o inovativnosti preduzeća i sl.

Na ovaj način bi bilo lakše poštovati i propise o zaštiti podataka, jer se iz mikropodataka mogu isključiti druge varijable, poput matičnog broja osnivača i zastupnika, specifičnih brojeva vlasničkih udela, adrese sedišta, naziva firme i sl., a da i dalje bude moguće pratiti preduzeća prema važnim karakteristikama, uključujući i pol osobe koja obavlja preduzetničku ulogu.

1.2.2. Povećati pristupačnost podataka

Potrebno je omogućiti veću dostupnost podataka o preduzećima, pre svega registre radnji i privrednih društava. To se može učiniti stvaranjem uslova da se od APR potražuje uzorak registrovanih radnji i privrednih društava koji bi predstavljao slučajaj, reprezentativan uzorak, ili značajnim spuštanjem cene podataka po jednom registrovanom subjektu.

1.2.3. Uporedivost podataka

- Potrebno je povećati uporedivost podataka o preduzetništvu koje je rodno osetljivo sa odgovarajućim podacima u EU i regionu. Ovo se može učiniti:
- Daljim usklađivanjem SBS statistike RZS sa Eurostat, koja bi podrazumevala proširenje na praćenje faktora poslovnog uspeha i nove grupe indikatora o preduzetništvu prema EIP programu.
 - Uspostavljanjem jedinstvene baze o preduzetništvu i preduzećima, u koju bi se redovno slivali podaci iz različitih evidencija (registra APR, statistika o prometu, poreskih, finansijskih, statistika o zaposlenosti, inovacijama i sl.), a po uzoru i preporukama novih predloga OECD i Eurostata (vrste podataka potrebne za ovakvo praćenje mogu se videti na osnovu liste indikatora u Prilogu 2).

2. POTREBNO JE DALJE UNAPREĐIVATI INSTITUCIONALNI OKVIR ZA PREDUZETNIŠTVO ŽENA

2.1.

Potrebno je na sistematski način razviti politiku razvoja preduzetništva žena. Ovo se može učiniti na dva načina:

- (1) sistematskim integrisanjem rodne perspektive u ključne strategije i druge dokumente iz oblasti politike razvoja preduzetništva (poput strategije razvoja MSP, strategije razvoja industrijske proizvodnje, strategije regionalnog razvoja i sl.);
- (2) izradom posebne strategije/akcionog plana za razvoj preduzetništva žena (kao što je to učinjeno u Hrvatskoj ili planirano u Crnoj Gori).

I u prvom i u drugom slučaju potrebno je ostvariti tešnju međuresornu saradnju, pre svega između MERR i Uprave za rodnu ravnopravnost MRSP, ali i drugih relevantnih ministarstava. Bilo da je reč o izradi nove strategije ili sistematskom ispitivanju postojećih relevantnih strategija i njihovom unapređivanju integrisanjem rodne perspektive, potrebno bi bilo ovo zaduženje dati međuresornom timu ili timu koji bi pored predstavnika/ca nadležnih ministarstava uključivao i nezavisne stručnjake/inje i predstavnike/ce odgovarajućih udruženja koja zastupaju interese preduzetnika/ca. Ipak nosilac ili koordinator čitavog procesa trebalo bi da bude MERR.

2.2.

Potrebno je preispitati postojeće i kreirati nove državne programe podrške sa stanovišta specifičnih potreba i problema preduzetnica, te mere i programe prilagoditi njihovim specifičnostima. U ove procese treba da budu uključene i preduzetnice preko svojih udruženja, kako bi mogle da utiču na oblikovanje ovih programa u skladu sa svojim realnim potrebama i potencijalima.

3. POTREBNO JE UNAPREDITI POSLOVNU KLIMU

3.1.

Potrebno je promovisati preduzetništvo u obrazovnim institucijama ali i u široj javno-

sti. Srednje stručne škole i fakulteti mogu biti posebno pogodna mesta za ovakve oblike promocije. To se može učiniti preko različitih aktivnosti kao što su:

- Gostovanja predstavnika/ca udruženja preduzetnika/ca, u školama (posebno prema odgovarajućim stručnim profilima);
- Izrada kataloga s primerima ženskog preduzetništva i njihovo distribuiranje u srednjim školama, na fakultetima, NSZ;
- Medijska promocija preduzetništva žena s primerima uspešnih preduzetnica.

3.2.

Potrebno je preko različitih medija – interneta, u vidu štampanog materijala, brošura i sl. – objasniti korake osnivanja samostalnog preduzeća i dostupne oblike podrške nakon osnivanja. Štampane materijale bi trebalo deliti na mestima koja posećuju žene (npr. prostorije lokalne filijale NSZ, ili u takozvanoj „ženskoj štampi“ lokalnog ili nacionalnog tiraža). Ovo ne mora da bude samo zaduženje MERR, već i lokalnih samouprava, privrednih komora, regionalnih agencija za razvoj.

3.3.

Potrebno je unaprediti pravno okruženje u kome se odvija poslovanje, odnosno, pojednostaviti pravne procedure (manji broj propisa, manji broj potrebnih dokumenata, kraći rokovi obavljanja administrativnih poslova i ispunjavanja obaveza, manji troškovi i sl.) koje su značajne za različite aspekte i faze preduzetništva. To bi trebalo učiniti u okviru strukturisanog dijaloga između MERR i udruženja preduzetnica, a uz povremeno učešće privrednih komora, drugih relevantnih ministarstava, predstavnika finansijskih organizacija, pravosudnih organa i dr. Kroz ovaj strukturisani dijalog trebalo bi temeljno ispitati postojeće propise u osnivanju preduzeća i finansijskom poslovanju; radne propise; propise vezane za obaveze preduzeća prema zajednici (ekološki, komunalni i sl.); propise na osnovu kojih se pristupa programima podrške i finansijskim tržištima, realizuju transakcije i obaveze sa drugim poslovnim akterima i sl. Čitav proces unapređivanja pravnog okvira treba da bude sproveden u skladu s načelima politike preduzetništva u EU, iskazanim u Povelji o malim preduzećima i drugim dokumentima.

4. POTREBNO JE SMANJITI JAZ U PREDUZETNIŠTVU ŽENA I MUŠKARACA, TE SMANJITI SEKTORSKU SEGREGACIJU I RAZLIKE U ODRŽIVOSTI

4.1.

Iako nije moguće propisati „kvotu“ preduzetništva žena kao u slučaju političkih partija i predstavnika vlasti, možda je moguće merama afirmativne akcije pri obuhvatu start-up programima povećati udeo žena sa ciljem povećanja njihovog udela u ukupnom preduzetništvu.

4.2.

Sektorsku segregaciju moguće je umanjiti posebnim programima podrške za sektore u kojima se žene retko javljaju u ulozi preduzetnica.

4.3.

Programe mentorstva preduzetnica iz sektora poslovanja u kojima su žene retko zastupljene takođe je moguće osmisлити u cilju podsticanja ulaska žena u te sektore.

4.4.

U cilju smanjenja stope gašenja preduzeća žena, bilo bi potrebno obezbediti posebne programe podrške (mentorske, savetodavne, informativne) za preduzeća žena dok ne dostignu starost preko 42 meseca.

5. POTREBNO JE UNAPREDITI PODRŠKU PRI ULASKU U PREDUZETNIŠTVO I NA SAMOM POČETKU

5.1.

Obuke za preduzetništvo treba da obuhvate veći broj žena koje su rešile da započnu samostalni posao (sada je to manje od četvrtine preduzetnica). Osnovni paket obuka može da bude isporučen većem broju korisnica od onog koji može dobiti finansijska sredstva.

5.2.

Potrebno je da MERR ispita kapacitete postojećih inkubatora, učešće žena u inkubatorima i da odredi i preporuči kvotu za uključivanje ženskih poslovnih poduhvata u postojeće

inkubatore ili prilikom osnivanja novih. Za ovo se mogu predvideti i određene stimulacije ili neki oblici podsticajnih sredstava.

5.3.

Programe različitih oblika podrške pri osnivanju preduzeća potrebno je usmeriti i na zaposlene žene koje žele da se upuste u preduzetništvo i koje imaju dobre poslovne ideje.

5.4.

Potrebno je obezbediti i finansijske oblike podrške za novoosnovana preduzeća žena, ona koja postoje kraće od 42 meseca.

6.

POTREBNO JE PRUŽITI PODRŠKU PREDUZETNICAMA KOJE SE SUOČAVAJU S TEŠKOĆAMA U POSLOVANJU

6.1.

Podrška preduzetnicama koje se suočavaju s teškoćama može se obezbediti zajedno sa drugim vrstama podrške izložene u preporuci 2.3. Postojanje centara koji bi pružali individualizovane oblike podrške, oblikovane prema konkretnim potrebama i situacijama, moglo bi značajno povećati kapacitete preduzetnica i olakšati suočavanje s teškoćama. Odgovarajući oblici podrške bili bi mentorski rad, savetovanje u vezi s biznis planovima, poslovnim strategijama, rešavanjem kriznih situacija i sl. Neki oblici podrške, mogli bi biti pruženi i telefonskim putem ili mailom, što bi omogućilo i ženama iz udaljenijih mesta da dobiju ovakvu vrstu podrške.

6.2.

Potrebno je omogućiti programe podrške za ponovljene početke, u vidu novih obuka, mentorskog rada koji bi omogućio individualizovano ispitivanje pogrešaka prilikom prethodnog pokušaja, kao i nova sredstva podrške.

6.3.

Potrebno je razmotriti mogućnosti za poreske olakšice u određenom vremenskom periodu u kom se preduzeće suočava s finansijskim teškoćama (odustvo prometa, problem u naplati).

7.

POTREBNO JE PRUŽITI PODRŠKU ZA RAZVOJ PREDUZEĆA ŽENA I POVEĆATI NJIHOVU KONKURENTNOST

7.1.

Potrebno je ispitati potrebe za obrazovanjem i obukama preduzetnica i usklađenost aktuelne ponude s tim potrebama. U tom cilju mogu se preduzeti sledeći koraci:

1. Organizovati ispitivanje potreba za obrazovnim programima preduzetnica različitog profila, iz različitih regiona i grana delatnosti. Na osnovu jedinstvenog standardizovanog upitnika moglo bi se sprovesti ispitivanje potreba preko privrednih komora, regionalnih agencija za razvoj, udruženja preduzetnica, u širokom obuhvatu. Drugi način da se to uradi jeste da se preko istraživački profilisane agencije sprovede jednokratno, obuhvatno ispitivanje potreba.
2. Potrebno je mapirati pružaoce usluga obrazovanja i obuka za preduzetnice, kao i njihove programe, i ispitati u kojoj meri su u skladu s nalazima dobijenim snimanjem potreba.
3. Na osnovu rezultata tog ispitivanja, sačinile bi se preporuke za obrazovnim programima i obukama, koje bi bile distribuirane pružiocima ove vrste usluga ili na osnovu kojih bi bili sačinjeni novi programi obuka od strane MERR, NSZ, ili druge centralne institucije za podršku preduzetništvu.

7.2.

Potrebno je unaprediti obrazovne programe za obuke preduzetnica, kako u pogledu raznovrsnije i adekvatnije ponude, tako i u pogledu pristupačnosti i većeg obuhvata. To se može učiniti kroz sledeće aktivnosti:

1. Potrebno je razviti posebne obrazovne programe za preduzetnice orijentisane prema rastu, izvozu i tehnološki intenzivnim poslovima.
2. Potrebno je razviti posebne obrazovne programe za preduzetnice koje žele da koriste franšizu kao poslovni model, bilo da se nalaze u ulozi onoga koji daje ili uzima franšizu.
3. Moguće je razviti obrazovne programe za upravljanje porodičnim preduzećima, s posebnim naglaskom na pro-

bleme generacijskog transfera upravljanja i vlasništva. Ovo će u novim generacijama biti važan aspekt održivosti preduzetništva.

7.3.

Potrebno je unaprediti savetodavnu podršku preduzetnicama bilo kroz postojeće institucionalne i organizacione kapacitete ili stvaranjem novih tela, organizacija, timova. Ova savetodavna podrška treba da bude raznovrsnija i pristupačnija i trebalo bi da bude diversifikovana prema specifičnim potrebama različitih formi preduzetništva žena i prema delatnostima. Tako, recimo:

- Treba obezbediti savetodavnu podršku preduzetnicama u ruralnim područjima, kojima bi telefonski oblici podrške mogli biti od posebnog značaja zbog udaljenosti od službi u gradskim sredinama.
- Potrebno je obezbediti specijalizovane oblike savetodavstva ili mentorske podrške prilagođene tipu preduzetništva, na primer, za izvozno orijentisane preduzetnice, za preduzetnice koje obavljaju tehnološki intenzivne delatnosti, za preduzetnice koje koriste model franšize i sl.
- Internet portal sa brzim reagovanjem na upite preduzetnica može da igra važnu ulogu za davanje praktičnih saveta u vezi s propisima, administrativnim procedurama, rešavanjem problema pri uvozu/izvozu, pristupu finansijskim tržištima i sl.
- Moguće je razviti vaučerski sistem za obezbeđivanje izvesnih oblika podrške koji su potrebni svim preduzetnicama, i za koje često i same percipiraju da su im potrebni – dizajn, marketing, stručne konsultacije i sl.
- Potrebno je postojeće savetodavne službe rodno senzibilisati kako bi mogle da pruže adekvatniju podršku preduzetnicama.

7.4.

Potrebno je podsticati dalje udruživanje preduzetnica, jer njihova neposredna razmena iskustava i međusobno informisanje predstavljaju posebnu formu socijalnog kapitala koji može ojačati njihovo poslovanje. To se može učiniti kroz organizovanje seminara, radionica, sajмова. Potrebno je takođe, unaprediti regionalno povezivanje preduzetnica, kako unutar Srbije, tako i u širem regionu Balkana i Jugoistočne Evrope.

7.5.

Potrebno je poboljšati pristup žena finansijskim tržištima. To je moguće učiniti uspostavljanjem posebnih i povoljnijih kreditnih linija, instrumenata garancija i alternativnih izvora finansiranja preduzetništva žena. Posebno je potrebno da se obezbede sredstva, delovi fondova za rizični kapital namenjen inovativnim projektima žena. Moguće je obezbediti mikrokreditne programe utemeljene na kolektivnom garancijskom modelu. Ostvarivost i održivost ovih različitih finansijskih modela podrške treba da budu ispitivane u stalnom dijalogu sa udruženjima preduzetnica.

8.**POTREBNO JE PREDUZETNICAMA
OLAKŠATI USKLAĐIVANJE
PORODIČNOG I PROFESIONALNOG
ŽIVOTA****8.1**

Potrebno je unaprediti usluge za brigu o porodici koje bi omogućile ženama sa decom da se lakše upuste u preduzetništvo ili preduzetnicama da se lakše posvete obavljanju ili razvoju svoje poslovne aktivnosti. To je moguće učiniti na različite načine. Recimo, moguće je subvencionisati koršćenje obdaništa za nezaposlene majke koje su uključene u program samozapošljavanja NSZ ili koje su u procesu osnivanja preduzeća. Moguće je organizovati obuke za preduzetnike/ce koji žele da pokrenu poslovni poduhvat u području brige o deci.

PRILOG 1: GEM INDIKATORI

GEM indikatori za međunarodno praćenje preduzetništva:

1. Stopa utemeljene preduzetničke aktivnosti (established business ownership rate) – procenat stanovništva starosti 18-64 koji su vlasnici i menadžeri poslovnog poduhvata duže od 42 meseca.
2. Preduzetnička aktivnost vođena šansama za napredovanjem: relativna rasprostranjenost (improvement-driven opportunity entrepreneurial activity: relative prevalence) – procenat onih koji su uključeni u početne faze preduzetništva i koji (a) tvrde da su motivisani mogućnostima a ne nemogućnošću da se nađe zaposlenje, i (b) koji ukazuju da je najvažniji razlog da se uključe u te mogućnosti nezavisnost ili povećanje prihoda, pre nego puko održanje nivoa prihoda.
3. Stopa neformalnih investitora (informal investors rate) – procenat stanovništva starosti 18-64 koji je lično uložio novac u novi poslovni poduhvat koji je započeo neko drugi, u poslednje tri godine.
4. Stopa preduzetničkih poduhvata u povelju (nascent entrepreneurship rate) – procenat stanovništva starosti 18-64 koji su aktivno uključeni u osnivanje poslovnog poduhvata koji će biti u njihovom vlasništvu ili suvlasništvu, pri čemu taj poduhvat do ovog trenutka nije obezbeđivao platu ili druge prihode vlasnicima duže od tri meseca.
5. Preduzetnička aktivnost vođena nuždom: relativna rasprostranjenost (necessity-driven entrepreneurial activity: relative prevalence) – procenat osoba koje su započele preduzetničku aktivnost zbog toga što nisu mogle da nađu zaposlenje.
6. Stopa novoosnovanih preduzetničkih poduhvata (new business ownership rate) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje poseduje sopstveni biznis star od tri do 42 meseca.
7. Ukupna preduzetnička aktivnost u ranoj fazi (TEA – total early-stage entrepreneurial activity) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje pripada kategoriji preduzetnika u nastajanju i vlasnika novoosnovanih preduzetničkih poduhvata.
8. Ukupna preduzetnička aktivnost muškaraca u ranoj fazi – prethodni indikator izračunat za mušku populaciju odgovarajuće starosti.
9. Ukupna preduzetnička aktivnost žena u ranoj fazi – isti indikator izračunat za žensku populaciju odgovarajuće starosti.
10. Očekivani rast kod preduzetnika u ranoj fazi (TEA): relativna rasprostranjenost (growth expectation early-stage entrepreneurial activity: relative prevalence) – procenat preduzetnika u ranoj fazi koji očekuju da će zaposliti bar pet radnika u narednih pet godina.

11. Novi proizvodi preduzetnika u ranoj fazi (TEA) (new product early-stage entrepreneurial activity) – procenat preduzetnika u ranoj fazi koji ističu da su njihov proizvod ili usluga novi bar za pojedine potrošače.
12. Međunarodna orijentacija preduzetnika u ranoj fazi (TEA) (international orientation early-stage entrepreneurial activity) – procenat TEA koji navode da imaju bar 25% klijenata iz inostranstva.
13. Preduzetničke namere (entrepreneurial intention) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje namerava da započne sopstveni posao u naredne tri godine (a u datom trenutku nisu uključeni ni u jednu fazu preduzetničkog poduhvata).
14. Poželjnost karijere preduzetnika (entrepreneurship as desirable career choice) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje se slaže sa stavom da u njihovoj zemlji većina ljudi razmišlja da započne samostalni posao zato što je to poželjan oblik karijere.
15. Stopa straha od neuspeha (fear of failure rate) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje smatra da će zbog straha od neuspeha odustati od osnivanja sopstvenog biznisa i pored uočene prilike.
16. Visok status uspešnog preduzetništva (high status successful entrepreneurship) – procenat stanovnika starosti 18-64 koji se slažu sa stavom da u njihovoj zemlji uspešni preduzetnici ostvaruju visok status.
17. Stopa poznavanja preduzetnika početnika (know start-up entrepreneur rate) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje lično poznaje nekoga ko je započeo samostalni posao u poslednje dve godine.
18. Preduzetništvo u medijskoj pažnji (media attention for entrepreneurship) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje se slaže sa stavom da se u medijima u njihovoj zemlji mogu često videti primeri uspešnih biznismena.
19. Prepoznate sposobnosti (perceived capabilities) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje smatra da poseduje potrebne veštine i znanje da započne samostalni posao.
20. Prepoznate šanse (perceived opportunities) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje je prepoznalo dobre šanse da započne samostalan posao u svojoj zajednici.

PRILOG 2:

EIP INDIKATORI PREDUZETNIŠTVA OECD I EUROSTATA

Ova metodologija obuhvata tri velike grupe indikatora: determinante, indikatore preduzeća i indikatore posledica.

I. DETERMINANTE:

- 1.1. Normativni okvir
 - 1.1.1. Administrativne prepreke za ulazak u preduzetništvo
 - 1.1.2. Administrativne prepreke za rast
 - 1.1.3. Propisi koji se odnose na stečaj i likvidaciju
 - 1.1.4. Propisi koji se odnose na bezbednost na radu, zdravlje i životnu sredinu
 - 1.1.5. Propisi koji se odnose na proizvode
 - 1.1.6. Propisi koji se odnose na tržište radne snage i zaposlenost
 - 1.1.7. Zakonski i pravosudni okvir
 - 1.1.8. Socijalna i zdravstvena zaštita
 - 1.1.9. Porezi
- 1.2. Tržišni uslovi
 - 1.2.1. Zakoni protiv monopola
 - 1.2.2. Konkurencija
 - 1.2.3. Pristup domaćem tržištu
 - 1.2.4. Pristup stranim tržištima
 - 1.2.5. Step en državne intervencije
 - 1.2.6. Javne nabavke
- 1.3. Pristup finansijama
 - 1.3.1. Pristup finansiranju duga
 - 1.3.2. Business Angels
 - 1.3.3. Pristup kapitalu rizika
 - 1.3.4. Pristup drugim oblicima kapitala
 - 1.3.5. Berza
- 1.4. Istraživanje, razvoj i tehnologija
 - 1.4.1. Investicije u istraživanje i razvoj
 - 1.4.2. Povezanost univerziteta i industrije
 - 1.4.3. Tehnološka saradnja između preduzeća
 - 1.4.4. Difuzija tehnologije
 - 1.4.5. Pristup brzom internetu
 - 1.4.6. Sistem patenata, standarda

2. KARAKTERISTIKE PREDUZEĆA

2.1. Preduzeće

2.1.1. Stopa osnivanja preduzeća

2.1.2. Stopa gašenja preduzeća

2.1.3. Odnos zbira osnovanih i ugašenih preduzeća prema ukupnoj populaciji aktivnih preduzeća u procentima u toku jedne godine

2.1.4. Neto rast poslovnog stanovništva

2.1.5. Stopa opstanka na pet godina

2.1.6. Stopa opstanka na tri godine

2.1.7. Proporcija opstanka na pet godina

2.1.8. Proporcija opstanka na tri godine

2.2. Zaposlenost

2.2.1. Stopa visokog rasta zapošljavanja u preduzeću

2.2.2. Stopa gizele prema zapošljavanju

2.2.3. Stopa vlasništva u start-up preduzetništvu

2.2.4. Stopa vlasništva u preduzeću

2.2.5. Zaposlenost u preduzećima starim tri godine

2.2.6. Zaposlenost u preduzećima starim pet godina

2.2.7. Prosečna veličina preduzeća posle tri godine

2.2.8. Prosečna veličina preduzeća posle pet godina

2.3. Bogatstvo

2.3.1. Stopa visokog rasta preduzeća prema prometu/dobiti

2.3.2. Stopa gizele prema prometu/dobiti

2.3.3. Dodatna vrednost prema mladim ili malim preduzećima

2.3.4. Doprinos produktivnosti prema mladim ili malim preduzećima

2.3.5. Inovativno nastupanje u mladim ili malim preduzećima

2.3.6. Izvozno nastupanje u mladim ili malim preduzećima

3. UTICAJ PREDUZETNIŠTVA

3.1. Stvaranje radnih mesta

3.2. Ekonomski rast

3.3. Smanjenje siromaštva

PRILOG 3: PREDLOG INDIKATORA ZA PRAĆENJE PREDUZETNIŠTVA ŽENA

Treba naglasiti da su za buduće praćenje preduzetništva žena u Srbiji predloženi indikatori za koje su podaci dostupni u okviru regularnih evidencija, baza podataka, registara i statističkih istraživanja, a ne indikatori koji bi zahtevali posebna istraživanja, poput onog koje je sprovedeno za potrebe izrade ove studije. Već i taj manje ambiciozan zadatak suočava se s problemom neadekvatnosti velikog broja podataka, pre svega zbog toga što je za sada nemoguće jednostavno razlikovati preduzeća koja pripadaju preduzeticama od onih koja bi se mogla pripisati preduzeticima.

Ukoliko je nemoguće ili previše komplikovano pratiti predložene indikatore za sve vr-

ste preduzeća (zbog definicije preduzetnika/ce kao istovremeno vlasnika/ce i glavnog/ne menadžera/ke), predlažemo da se praćenje sprovodi na registrovanim preduzeticima i društvima ograničene odgovornosti, koji iscrpljuju najveći deo registrovanih preduzeća, a da se isključe ortačka, komanditna i akcionarska društva koja je komplikovanije razvrstati prema polu preduzetnika i koja zapravo često predstavljaju slučajeve mešovitog preduzetništva. Takvih aktivnih privrednih društava u avgustu 2011. godine bilo je 4900, što čini 1,5% od 323.556 ukupno aktivnih radnji i privrednih društava.

U nastavku su predložene dve grupe indikatora: demografski indikatori za koje su dostupni podaci razvrstani po polu preduzetnika/ce i indikatori poslovanja za koje sada nisu dostupni podaci razvrstani po polu.

DEMOGRAFSKI INDIKATORI

Svi indikatori iz ove kategorije mogli bi se pratiti na osnovu registra preduzetnika i privrednih društava APR ili baze preduzetnika i privrednih društava RZS, uz manje intervencije u pogledu kodiranja i prikazivanja pojedinih podataka.

INDIKATOR	VREDNOST ZA AVGUST 2011.	IZVOR
1. Broj novoregistrovanih radnji u referentnoj godini prema polu osnivača	M: 11.432; Ž: 6.940	APR
2. Broj novoregistrovanih privrednih društava prema polu osnivača i glavnog zastupnika, u referentnoj godini	M: 2.544; Ž: 845; Mešovito/nepoznato: 1.791	APR
3. Stopa osnivanja radnji u referentnoj godini u odnosu na prethodnu godinu, prema polu preduzetnika/ce	Potrebni podaci od 31.12.	APR
4. Stopa osnivanja privrednih društava u referentnoj godini u odnosu na prethodnu godinu prema polu preduzetnika/ce	Potrebni podaci od 31.12.	APR
5. Udeo aktivnih radnji čiji su osnivači žene u ukupnom broju radnji u referentnoj godini – presek	34,9%	APR
6. Udeo privrednih društava čiji su (su)osnivači i glavni zastupnici žene u ukupnom broju aktivnih privrednih društava u referentnoj godini	19,5%	APR
7. Struktura radnji prema sektoru delatnosti i polu osnivača	Tabela 1	APR
8. Struktura privrednih društava prema pretežnoj delatnosti i polu lica koje je glavni zastupnik i osnivač	Tabela 2	APR
9. Struktura radnji prema regionu i polu osnivača	Tabela 3	APR
10. Struktura privrednih društava prema regionu i polu lica koje je glavni zastupnik i osnivač	Tabela 4	APR
11. Struktura radnji prema tipu naselja (grad/selo) i polu osnivača	Nedostaje varijabla za grad/selo	APR
12. Struktura privrednih društava prema tipu naselja i polu lica koje je glavni zastupnik i osnivač	Nedostaje varijabla za grad/selo	APR
13. Broj ugašenih radnji u referentnoj godini prema polu osnivača	Nedostaje godina brisanja radnje	APR
14. Broj ugašenih privrednih društava u referentnoj godini prema polu osobe koja vrši glavnu preduzetničku ulogu ((su)osnivač i glavni zastupnik)	M: 4.170; Ž: 876	APR

TABELA 1: STRUKTURA RADNJI PREMA SEKTORU DELATNOSTI I POLU OSNIVAČA

GRANA DELATNOSTI	PREDUZETNICI	PREDUZETNICE
Poljoprivreda, šumarstvo, ribolov	1,5	0,8
Industrija i energetika	17,7	15,1
Građevina	12,3	3,1
Trgovina	24,2	35,5
Saobraćaj i skladištenje	17,2	1,5
Ugostiteljstvo	8,7	9,1
IT i druge kvartarne usluge	8,7	13,9
Administrativne i socijalne usluge	3,3	6,5
Ostale klasične usluge	6,3	14,5
Ostalo	0,1	-
Ukupno	100	100

TABELA 2: STRUKTURA PRIVREDNIH DRUŠTAVA PREMA PRETEŽNOJ DELATNOSTI I POLU LICA KOJE JE GLAVNI ZASTUPNIK I OSNIVAČ

GRANA DELATNOSTI	PREDUZETNICI	PREDUZETNICE
Poljoprivreda, šumarstvo, ribolov	2,9	2,5
Industrija i energetika	19,8	18,7
Građevina	8,7	4,5
Trgovina	39,4	40,6
Saobraćaj i skladištenje	6,2	4,5
Ugostiteljstvo	2,7	3,0
IT i druge kvartarne usluge	14,6	18,2
Administrativne i socijalne usluge	3,6	5,3
Ostale klasične usluge	1,7	2,6
Ostalo	0,3	0,2
Ukupno	100	100

TABELA 3: STRUKTURA RADNJI PREMA REGIONU I POLU OSNIVAČA

REGION	PREDUZETNICI	PREDUZETNICE
Beograd	25,4	25,9
Vojvodina	25,7	26,9
Šumadija i Zapadna Srbija	29,3	28,6
Istočna i Južna Srbija	19,6	18,6
Ukupno	100	100

TABELA 4: STRUKTURA PRIVREDNIH DRUŠTAVA PREMA REGIONU I POLU LICA KOJE JE GLAVNI ZASTUPNIK I OSNIVAČ

REGION	PREDUZETNICI	PREDUZETNICE
Beograd	40,8	46,0
Vojvodina	25,0	23,9
Šumadija i Zapadna Srbija	21,5	18,1
Istočna i Južna Srbija	12,7	12,0
Ukupno	100	100

INDIKATORI POSLOVANJA

Ovi indikatori se ne mogu lako pratiti na osnovu jedinstvene baze za sada i bilo bi potrebno ili prikupljati podatke iz različitih izvora, ili formirati jedinstvenu bazu poslovne statistike, kakvu preporučuju OECD i Eurostat, koja bi zapravo objedinila ove različite podatke o radnjama i privrednim društvima, na mikronivou (vezujući ih za konkretne radnje i privredna društva).

ZA NAVEDENE INDIKATORE POTREBNO JE TRAŽITI PODATKE IZ RZS NA UPIT

INDIKATOR	DOSTUPNOST INDIKATORA	IZVOR
1. Udeo zaposlenih u radnjama u ukupnom broju zaposlenih – ukupno i razvrstano prema polu preduzetnika, sektoru delatnosti i polu preduzetnika, regionu i polu preduzetnika, tipu naselja i polu preduzetnika, strukturi zaposlenih prema polu i prema polu preduzetnika	Dostupno	ARS
2. Udeo zaposlenih u privrednim društvima u ukupnoj zaposlenosti – ukupno i razvrstano prema polu osoba koje su glavni zastupnici i (su)osnivači, prema sektoru delatnosti i polu zastupnika i (su)osnivača, prema regionu i polu zastupnika i (su)osnivača, prema tipu naselja i polu zastupnika i (su)osnivača, prema strukturi zaposlenih prema polu i prema polu zastupnika i (su)osnivača	Nije dostupno u potpunosti prema definiciji	ARS
3. Preduzeća prema veličini i polu preduzetnika, veličini, regionu i polu preduzetnika, veličini, tipu naselja i polu preduzetnika, veličini, sektoru i polu preduzetnika	Nije dostupno u potpunosti prema definiciji - ARS	
4. Promet koji su ostvarila privredna društva i preduzetnici u referentnoj godini prema polu preduzetnika, i dalje razvrstano prema sektoru i polu preduzetnika, prema regionu i polu preduzetnika, prema tipu naselja i polu preduzetnika, prema veličini preduzeća i polu preduzetnika	Nije dostupno prema polu preduzetnika	SBS
5. Dodata vrednost koju su ostvarila privredna društva i preduzetnici u referentnoj godini prema polu preduzetnika, i dalje razvrstano prema sektoru i polu preduzetnika, prema regionu i polu preduzetnika, prema tipu naselja i polu preduzetnika, prema veličini preduzeća i polu preduzetnika	Nije dostupno prema polu preduzetnika	SBS
6. Bruto poslovni višak preduzeća prema polu preduzetnika i dalje razvrstano prema sektoru delatnosti i polu preduzetnika, prema regionu i polu preduzetnika, prema tipu naselja i polu preduzetnika, prema veličini preduzeća i polu preduzetnika	Nije dostupno prema polu preduzetnika	SBS
7. Produktivnost rada prema polu preduzetnika i dalje razvrstano prema sektoru delatnosti i polu preduzetnika, prema regionu i polu preduzetnika, prema tipu naselja i preduzetnika, prema veličini preduzeća i polu preduzetnika	Nije dostupno prema polu preduzetnika	SBS
8. Indikatori inovativnosti (povećanje asortimana, prodor na nova tržišta i porast udela na tržištu, poboljšanje kvaliteta, povećanje fleksibilnosti, porast proizvodnih kapaciteta, smanjenje troškova radne snage po jedinici proizvoda, smanjenje troškova materijala i energije po jedinici proizvoda, smanjenje štetnog uticaja na okolinu, povećana dodata vrednost, zadovoljenje zakonskih regulativa i standarda) prema polu preduzetnika, prema regionu i polu preduzetnika, prema veličini i polu preduzetnika, prema tipu naselja i polu preduzetnika	Nije dostupno prema polu preduzetnika	RZS

PRILOG 4: EKONOMSKI KONTEKST PREDUZETNIŠTVA

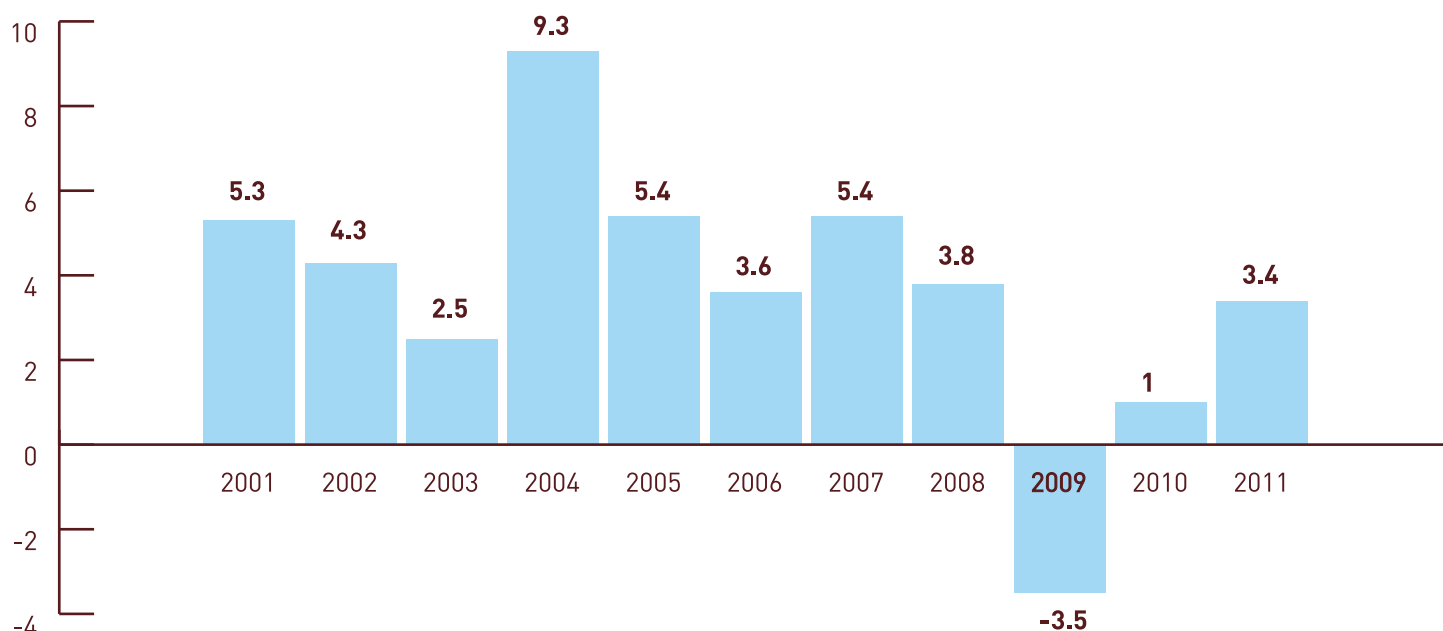
Period intenzivne tranzicije (2001-2008), kroz koji je Srbija prolazila sa zakašnjenjem u odnosu na druge zemlje bivšeg socijalizma, obeležen je dinamičnim rastom BDP zahvaljujući pre svega sektoru usluga sa prosečnom stopom rasta od 5,4%. Zbog dugogodišnjeg procesa restrukturiranja i privatizacije, industrija je ostvarila značajno manji rast sa prosečnom stopom rasta BDV od 1%, usled čega je njeno učešće u strukturi BDV smanjeno sa 26,7% na 20,4% (RZR, 2009: 5). Tranzicioni

rast u Srbiji se pre svega zasnivao na domaćoj agregatnoj tražnji (izvozna tražnja je zbog strukture privrede i njene nekonkurentnosti bila četiri puta niža). Produktivnost rada i dalje je bila niska, a jedinični troškovi rada su u 2008. godini, nakon višegodišnjeg rasta, opali, pre svega zbog nižeg rasta plata u odnosu na rast BDP (Ibid.).

Tek što je prošla kroz najintenzivniju fazu ekonomske tranzicije, Srbiju je u poslednjem

kvartalu 2008. godine zahvatio talas svetske ekonomske krize. U uslovima nedovršene tranzicije, razvojna politika Srbije se suočila sa nizom makroekonomskih faktora rizika, a tranzicioni model primenjen od 2001. godine učinio je ekonomski sistem Srbije ranjivim. Prvi put nakon 90-ih u Srbiji se beleži negativan rast, da bi u 2010. i 2011. ponovo bio zabeležen pozitivan ekonomski rast.

STOPE RASTA BDP U REALNOM SMISLU, U %, 2000-2011.



Izvor: Ministarstvo finansija RS

Ekonomija Srbije ispoljava teškoće u povećanju konkurentnosti. Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za period 2010-2011. godine, Srbija se na osnovu vrednosti indeksa kompetitivnosti nalazila na 96. mestu od 132 rangirane zemlje (World Economic Forum, 2009:15). Ekonomski analitičari ukazuju da su najvažniji razlozi niske konkurentnosti Srbije nedovoljna efikasnost tržišnih institucija, nerazvijena infrastruktura, makroekonomska i politička nestabilnost, nedostatak radne etike, prepreke u dostupnosti kapitala i korupcija (Jakopin, E, 2008. nav prema EC, 2008). Slaba konkurentnost ogleda se i u malom obimu međunarodne trgovine. Obim izvoza u 2007. bio je i dalje skroman i činio je 28% BDP, a

u strukturi izvoza dominirale su sirovine, poluproizvodi i poljoprivredni proizvodi (EC, 2008).

Ekonomski rast koji je u Srbiji generisan tokom prve decenije 21. veka nije vodio stvaranju većeg broja radnih mesta (tzv. jobless growth). Osnovni pokazatelji tržišta rada ukazuju na konstantno opadanje stopa aktivnosti i zaposlenosti i rast stope nezaposlenosti do 2006. godine. Blagi pozitivni trendovi zabeleženi tokom 2007. i 2008. godine se nakon ispoljavanja ekonomske krize preokreću i prema podacima poslednje ankete o radnoj snazi u 2011. godini stanje na tržištu radne snage je ponovo izrazito nepovoljno (RZS, 2009).

OSNOVNI INDIKATORI TRŽIŠTA RADA ZA STANOVNIŠTVO STAROSTI 15 I VIŠE GODINA 2000-2011.

INDIKATOR TRŽIŠTA RADA	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Stopa aktivnosti	57,0	51,0	51,0	51,5	49,1	46,9	46,5
Stopa zaposlenosti	50,1	40,4	41,8	44,4	41,2	37,9	36,2
Stopa nezaposlenosti	12,1	20,9	18,1	13,6	16,1	19,2	22,2

Izvor: RZS, ARS 2010, 2011.

Preduzetništvo je od izuzetnog značaja za poboljšanje stanja na tržištu radne snage. Podsticanje na samozapošljavanje i preduzetništvo nezaposlenih i rast mikro, malih i srednjih preduzeća vodi otvaranju novih radnih mesta.

Mala i srednja preduzeća i preduzetnici činili su 2009. godine 99,4% svih preduzeća u zemlji, učestvovali su u ukupnom prometu privrede sa 67,8%, u bruto dodatnoj vrednosti privrede sa 57,4%, u profitu ostvarenom u privredi sa 54,1%, u ukupnom izvozu sa 50,5% i u ukupnom uvozu privrede sa oko 60,9% (Vlada RS, 2011). Ovaj sektor je izuzetno važan i sa stanovništa zapošljavanja. U 2009. godini u sektoru MSPP bilo je zaposleno 872.540 lica, što je predstavljalo preko 2/3 od ukupno 1.308.291 zaposlenih u Srbiji (Vlada RS, 2011).

Međutim, mala i srednja preduzeća nisu produktivna kao velika – BDV po preduzeću i po zaposlenom kod velikih preduzeća su daleko viši od proseka za MSP (Ibid.). Nepostojanje dovoljnog broja relativno snažnih i brzo rastućih, dinamičnih preduzeća, kao i preduzeća srednje veličine, predstavlja značajno ograničenje privrednog rasta Srbije (Ibid.).

Svetska ekonomska kriza posebno je pogodila sektor MSP. Ova preduzeća suočila su se s padom tražnje, otežanom naplatom potraživanja, smanjenim investicijama, prezaduženošću, smanjenom kreditnom sposobnošću i smanjenom likvidnošću, što je rezultiralo njihovim slabijim položajem na tržištu. Učešće MSP u osnovnim pokazateljima poslovanja značajno se smanjilo u odnosu na prethodnu godinu, kao i indeks ukupne preduzetničke aktivnosti, a do izražaja su došli strukturni problemi ovog sektora (Vlada RS, 2011). Narušena je zdrava preduzetnička dinamika iz prethodnih

godina (usporeni su osnivanje, rast i razvoj, a ubrzano je gašenje privrednih subjekata), čime su znatno ograničene mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta i rast produktivnosti (MERR, 2010).

Posledice krize odrazile su se na pad zaposlenosti, prometa, BDV i profita. U 2009. godini, u sektoru MSPP zabeleženo je 67.619 zaposlenih manje nego u prethodnoj godini (-7,2%). Promet je u sektoru smanjen realno za 14,7%, BDV za 11,2%, a profit za 15,5% (Ibid.). Struktura sektora je ostala nepovoljna, jer se preduzetnici i preduzeća koncentrišu u dva sektora (trgovina na veliko i malo i prerađivačka industrija), i u dva regiona (grad Beograd i Južnobački okrug). Recesija je uticala i na opadanje sklonosti preduzeća ka investiranju, kao i na smanjeno učešće opreme i građevinskih radova u tehničkoj strukturi investicija (Ibid.).

Komparativna analiza razvijenosti sektora MSP u Srbiji i zemljama EU pokazuje da je prema učešću u broju preduzeća i zaposlenosti, kao i prema ostvarenom prometu i bruto dodatnoj vrednosti (BDV), sektor MSP na nivou proseka EU (MERR, 2010). Međutim, uočava se veliko zaostajanje sektora MSP Srbije u odnosu na prosek EU kada se posmatraju promet po zaposlenom, BDV po zaposlenom i profit po zaposlenom, kao i investicije po zaposlenom (koje u Srbiji iznose 3.000 EUR dok je prosek za EU 7.700 EUR) i investicije po preduzeću (u Srbiji iznose 9.200 EUR a u EU 33.400 EUR) (Ibid.).

Rezultati GEM istraživanja pokazuju da se 2009. godine, u odnosu na prethodnu godinu, smanjio broj lica koja su preduzela korake da osnuju sopstveni biznis (sa 3,6% na 2,8% punoletnih lica), kao i broj preduzetnika/ca u

povoju (sa 4% na 2,2% u punoletnoj populaciji). Uporedni podaci za zemlje u regionu pokazuju da Srbija dosta nepovoljno stoji prema stopi preduzetničke aktivnosti u povoju, odnosno učešća biznisa „mladih“ od 42 meseca, što izgleda u raskoraku sa dobrim rezultatima u pogledu percipiranih šansi za preduzetništvo i sa slabo zastupljenim strahom od započinjanja preduzetničke aktivnosti.

ODABRANI GEM INDIKATORI ZA SRBIJU I ZEMLJE U REGIONU, 2008.

ZEMLJA	ODABRANI GEM INDIKATORI			
	STOPA PREDUZETNIČKE AKTIVNOSTI U POVOJU	STOPA VLASNIŠTVA UTEMELJENIH BIZNISA	SPOZNATE MOGUĆNOSTI ZA PREDUZETNIŠTVO U NEPOSREDNOM OKRUŽENJU	STRAH OD ZAPOČINJANJA PREDUZETNIČKE AKTIVNOSTI
BiH	6,4	8,7	46	23
Hrvatska	4,9	4,8	44	34
Grčka	5,3	12,6	28	46
Mađarska	3,8	5,3	19	34
Makedonija	7,2	11	47	33
Rumunija	2,5	2,1	26	49
Srbija	4	9,3	51	26
Slovenija	4,1	5,6	45	25

Izvor: GEM baza podataka

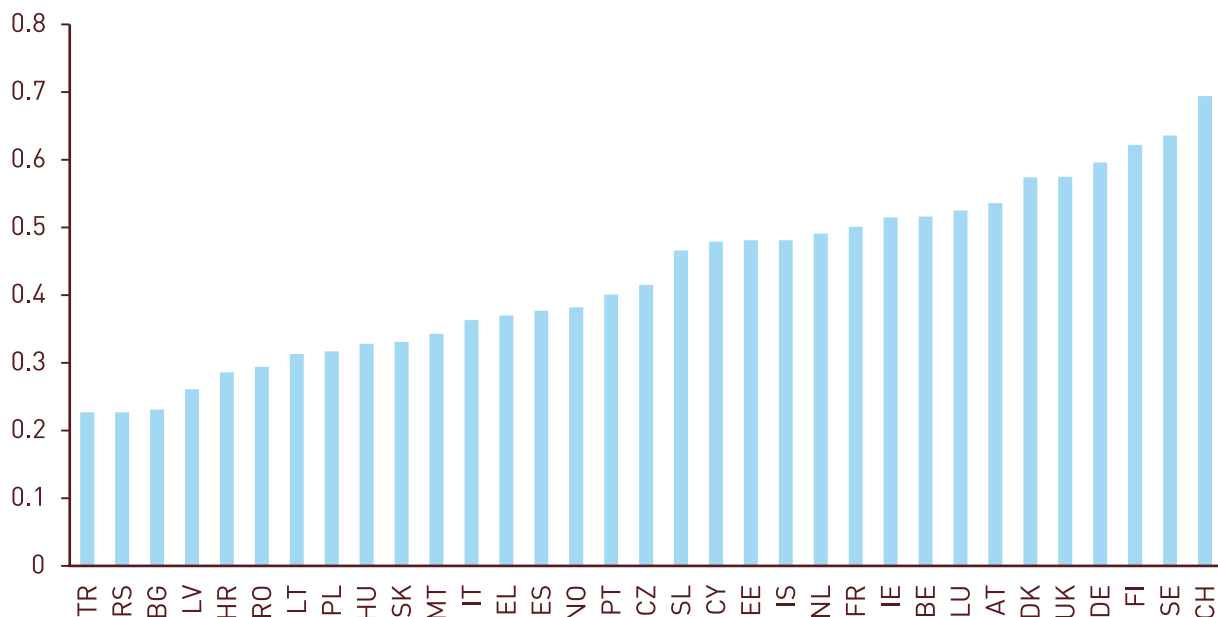
Istraživači nacionalnog tima u okviru GEM inicijative izneli su zapažanja o nizu uslova u kojima deluju preduzetnici/e. U pozitivne okolnosti uvrstili su dostupnu i jeftinu radnu snagu, razvijen bankarski sektor, čiji je širok dijapazon usluga u poslednje vreme značajno unapređen. Kao značajne prepreke autori su istakli otežan pristup tržištima regiona i EU, nepovoljnu fizičku infrastrukturu (neodgovarajući razvoj putne, ali i telekomunikacione infrastrukture), opstajanje *normi i vrednosti* koje nisu podsticajne za razvoj preduzetništva (mahom kolektivističke orijentacije) (Ibid.).

Uporedna istraživanja poslovnog okruženja pokazala su da Srbiju odlikuje prilično nepovoljna poslovna klima. Poredeći poslovnu kli-

mu u Srbiji i zemljama Višegradske četvorke (Češka, Slovačka, Mađarska i Poljska) prema četiri indeksa koji obuhvataju veliki broj pojedinačnih pokazatelja – od korupcije, regulacija, sprovođenja propisa, administrativnih barijera i sl. – autorke su pronašle da Srbija značajno zaostaje za zemljama iz ove grupacije (Kočišova, Tartalova, 2010).

Istraživanje o inovativnosti MSP u Srbiji, koje je sprovedeno za međunarodno praćenje inovativnosti (European Innovation Scoreboard 2009) ukazalo je na izrazito slabu inovativnost ovog sektora u Srbiji. Iz naredne tabele, u kojoj su prikazane vrednosti na ukupnom indeksu inovacija, može se uočiti da Srbija beleži najniže vrednosti zajedno sa Turskom.

VREDNOSTI NA KOMPOZITNOM INDEKSU INOVATIVNOSTI, 2009.



Izvor: EC, 2009: 72

Jedan od razloga za slabu inovativnost može se pronaći i u obrazovnom sistemu Srbije. Pojedini autori/ke ističu da u osnovnom i srednjem obrazovanju nedostaju programi koji su afirmativni prema preduzetništvu, samostalnoj poslovnoj inicijativi. Isti problem prisutan je i u visokom obrazovanju, posebno zato što nisu dovoljno prisutni praktični vidovi nastave u odgovarajućim obrazovnim profilima. Međutim, zapaža se da prenos po-

stignuća iz istraživanja i razvoja na preduzetnike/ce nije zanemarljiv, posebno s obzirom na nepovoljne okolnosti s kojima su se nauka i istraživački sektor suočavali u protekle dve decenije. Primena novih znanja, патената i licenci relativno brzo se prenosi sa univerziteta i iz istraživačkih centara u rad preduzeća, iako veliki broj preduzeća ne može da priušti novu tehnologiju u prvoj fazi primene (Bobera et al., 2009).

LITERATURA

- Ahmad, N., Seymour, R. (2008): "Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection", *OECD Statistics Working Papers 2008/01*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/243164686763>
- Allen, I. E., Elam, A., Langowitz, N., Dean, M. (2007): "Report on Women and Entrepreneurship", *Global Entrepreneurship Monitor*, Babson, London
- Audretsch, D.B. (2003): *Entrepreneurship: A survey of the literature*, European Commission Enterprise Directorate-General Enterprise Papers No 14
- Avolio, B. E. (2011): "A Methodological Problem Associated with Researching Women Entrepreneurs", *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, No. 1-2, str: 9-25.
- Babović, M. (2010): *Rodne ekonomske nejednakosti u komparativnoj perspektivi: EU i Srbija*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, SeConS, Beograd
- Babović, M. (2007): *Položaj žene na tržištu radne snage u Srbiji*, UNDP, Beograd
- Babović, M., Vuković, O. (2008): *Žene na selu kao pomažući članovi poljoprivrednog domaćinstva: položaj, uloge i socijalna prava*, UNDP, Beograd
- Blagojević, M. (2002): „Žene i muškarci u Srbiji 1990-2000: urođnjavanje cene haosa“, u: Bolčić, S., Milić, A. (ur.) *Srbija krajem milenijuma: razaranje društva, promene i svakodnevni život*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd, str.: 283-314
- Bobera, D., Leković, B., Tumbas, P., Vunjak, N., Bošnjak S., Marić, S. (2009): *Global entrepreneurship monitor : Serbia 2008*, Ekonomski fakultet u Subotici, Subotica
- Bolčić, S. (2008): „Preduzetnici i preduzetničke firme u Srbiji 1992-2000. godine“, u: Vujović, Sreten (ur.): *Društvo rizika*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, str. 73-107
- Bolčić, S. (2006): "Preduzetnici i socijalne osnove preduzetništva u Srbiji 1990-ih", u: Tomanović, Smiljka (ur.), *Društvo u previranju*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd, str. 33-55.
- Bolčić, S. (2003) *Svet rada u transformaciji*, Plato, Beograd
- Bolčić, S., Stanković, F., Vukotić, B. (ur.) (1993): *Preduzetništvo i sociologija*, Sociološko društvo Srbije, Odeljenje za filozofiju i sociologiju Filozofskog fakulteta u Novom Sadu, Matica srpska, Novi Sad
- Bolčić, S. (1994): *Tegobe prelaska u preduzetničko društvo*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd
- Commission of the European Communities (2003): *Green Paper Entrepreneurship in Europe: InEnterprise*, Enterprise Publications, Brussels
- Cvejić, S., Babović, M., Vuković, O. (2009): *Mapiranje socijalnih preduzeća u Srbiji*, Program Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP) Srbija, Beograd
- DAMVAD (2009): State of art in entrepreneurship research: A policy oriented review with particular emphasis on gender perspective and Norwegian context, dostupno na internetu na dan 05.08.2011. na adresi

http://www.damvad.com/media/11159/21778-mer_program_-_policyoriented_review_february_2011.pdf

Drucker, P. (1985): *Innovation and Entrepreneurship*, Harper Collins, New York

European Commission (2008): Social Protection and Social Inclusion in the Republic of Serbia, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Unit E2

European Commission (2009): European Innovation Scoreboard 2009, Brussels

EC, OECD, European Training Foundation, EBRD (2009): Progress in the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in Western Balkans, SME Policy Index 2009, OECD

Kočišova, K. Tartalova, A. (2010): "Comparison of the Business Environment Quality in Countries V4 and Serbia", *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, No. 1-2, str: 17-33

Lazić, M. (2011): *Čekajući kapitalizam : nastanak novih klasnih odnosa u Srbiji*, Službeni glasnik, Beograd

Lazić, M. (2005): *Promene i otpori : Srbija u transformacijskim procesima*, Filip Višnjić, Beograd

Loza, E. (2011): „Female Entrepreneurship Theory: A Multidisciplinary Review of Resources”, *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, No. 1-2, str: 26-64.

MERR (2010): *Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu za 2009. godinu*, Beograd

MERR (2008): *Youth Employment Policy and Action Plan*, Belgrade

Milić, A. (1994): *Žene, politika, porodica*, Institut za političke studije, Beograd

Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD), (1998): *Fostering Entrepreneurship*, Paris: OECD

OECD (2009): *Measuring Entrepreneurship: A Collection of Indicators*, OECD Statistics Directorate, Paris

OECD, Eurostat (2007): *Eurostat – OECD Manual on Business Demography Statistics*, EC, Brussels

Republički zavod za razvoj (2009): *Izveštaj o razvoju Srbije u 2008*, Beograd

Republički zavod za statistiku (2009): *Anketa o radnoj snazi 2008*, Beograd

Republički zavod za statistiku (2010a): *Anketa o radnoj snazi oktobar 2010: metodološko uputstvo*, Beograd

Republički zavod za statistiku (2010b): *Anketa o radnoj snazi 2009*, Beograd

Republički zavod za statistiku (2011a): *Anketa o radnoj snazi 2010*, Beograd

Republički zavod za statistiku (2011b): *Anketa o radnoj snazi, april 2011*, Saopštenje, Beograd

Schumpeter, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*; Harper and Row, New York

Shane S., Venkataraman S. (2000): "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *Academy of Management Review*, 25(1), str: 217-226.

Vlada Republike Srbije (2011): Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine

Vlada Republike Srbije (2010): Izveštaj o napretku u realizaciji milenijumskih ciljeva razvoja 2005-2009, Beograd

World Economic Forum (2009): The Global Competitiveness Report 2009-2010, Geneva, Switzerland

Zakon o privatnim preduzetnicima, Sl. glasnik SRS 54/89, 9/90, Sl. glasnik RS 19/91, 46/91, 31/93, 39/93, 53/93, 67/93, 48/94, 53/95, 35/2002, 101/2005.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

334.722-055.2(497.11)

БАБОВИЋ, Марија, 1963-
Polazna studija o preduzetništvu žena u
Srbiji / Marija Babović. - Beograd : Program
Ujedinjenih nacija za razvoj, 2012 (Beograd :
DMD). - 150 str. ; 30 cm

"...u okviru projekta 'Unapređenje ekonomskih
i socijalnih prava žena u Srbiji i u Crnoj
Gori...'" --> kolofon. - Tiraž 500.

ISBN 978-86-7728-195-3

а) Предузетништво - Жене - Србија
COBISS.SR-ID 192849932