



УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ

ФИЛОЗОФСКИ ФАКУЛТЕТ



ЗНАЧАЈ СОЦИЈАЛНОГ КАПИТАЛА, МРЕЖА И РЕСУРСА ЕТНИЧКЕ ГРУПЕ ЗА ПРЕДУЗЕТНИШТВО СРПСКИХ ИМИГРАНАТА У БЕЧУ

ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА

Ментор:

проф. др Марица Шљукић

Кандидат:

мср Владан Видицки

Нови Сад, 2022. године

КЉУЧНА ДОКУМЕНТАЦИЈСКА ИНФОРМАЦИЈА¹

Врста рада:	Докторска дисертација
Име и презиме аутора:	Владан Видицки
Ментор (титула, име, презиме, звање, институција)	др Марица Шљукић, ванредни професор, Филозофски факултет, Универзитет у Новом Саду
Наслов рада:	Значај социјалног капитала, мрежа и ресурса етничке групе за предузетништво српских имиграната у Бечу
Језик публикације (писмо):	Српски језик (ћирилица)
Физички опис рада:	Унети број: Страница: 255 Поглавља: 10 Референци: 220 Табела: 15 Слика: 8 Графикона: 7 Прилога: 6
Научна област:	Социологија
Ужа научна област (научна дисциплина):	Економска социологија
Кључне речи / предметна одредница:	етничка економија, предузетништво, социјални капитал, етнички ресурси, мигрантске мреже, миграције, дијаспора, Беч, Аустрија UDK: 314.743(497.11) 314.742(436.1) 005.961:005.914.3

¹ Аутор докторске дисертације потписао је и приложио следеће Обрасце:

5б – Изјава о ауторству;

5в – Изјава о истоветности штапане и електронске верзије и о личним подацима;

5г – Изјава о коришћењу.

Ове Изјаве се чувају на факултету у штапаном и електронском облику и не кориче се са тезом.

<p>Резиме на језику рада:</p>	<p>Истраживање се бави предузетништвом српских имиграната у Бечу, главном граду Републике Аустрије и највећем центру српске дијаспоре у Европи. У социолошкој теорији, под имигрантским предузетништвом се подразумевају процеси покретања, управљања и развоја имигрантских предузећа, утемељени на употреби групних (етничких и породичних) ресурса и обликовани карактеристикама друштвено-економског контекста релевантних држава (порекла, дестинације или других).</p> <p>Почев од југословенских радних миграција у другој половини 20. века, у аустријској престоници настала је знатна српска дијаспора, која је, с обзиром на своју величину и степен друштвене и културне организације, временом постала и једна од најсложенијих и најзначајнијих заједница ове врсте. Досадашња научна истраживања су се бавила различитим аспектима ове заједнице, али се ниједно није посебно односило на привредне и предузетничке активности њених припадника. На потребу за таквим научним увидима указују подаци из званичне статистике аустријских институција који бележе пораст предузећа у власништву српских имиграната у последњих неколико година. У складу са тим, циљеви овог истраживања тичу се управо испитивања друштвених, културних и економских карактеристика српског имигрантског предузетништва у Бечу. Посебни циљеви истраживања односе се на: (1) утврђивање организационих карактеристика предузећа српских имиграната; (2) идентификовање њихових предузетничких стратегија у покретању, управљању и развоју предузећа; и (3) разумевање специфичности српске етничке економије и положаја њених чланова у оквиру испитиваног друштва.</p> <p>Истраживање се ослања на теорије имигрантског предузетништва и етничке економије настале у оквиру економске социологије, попут интерактивног модела, модела комбиноване укорењености и мултифокалног приступа. Методолошки приступ у истраживању је комбинован, односно, примењен је комбиновани метод случаја конвергентног типа. Примарни подаци су прикупљани током теренског истраживања у Бечу посредством метода дубинског интервјуа, посматрања и анализе садржаја. Уз примарне, у истраживању су коришћени и секундарни подаци аустријских и српских институција, али и различитих међународних организација.</p> <p>Закључци истраживања указују на то да је српско имигрантско предузетништво у Бечу у значајној мери обликовано социјалним капиталом и етничким и породичним мрежама. Уз то, показано је и да су стратегије предузетника под утицајем институционалних оквира како државе Аустрије, тако и домовине предузетника, али и других релевантних држава. На крају, утврђено је и да предузетништво српских имиграната у Бечу није хомогена појава и да оно има обресе других сродних типова предузетништва, као што су предузетништво дијаспоре, транснационално и експатријатско предузетништво.</p>
<p>Датум прихватања теме од стране надлежног већа:</p>	<p>27. 05. 2021.</p>
<p>Датум одбране: (Попуњава одговарајућа служба)</p>	

Чланови комисије: (титула, име, презиме, звање, институција)	
Напомена:	

KEY WORD DOCUMENTATION²

Document type:	Doctoral dissertation
Author:	Vladan Vidicki
Supervisor (title, first name, last name, position, institution)	PhD Marica Šljukić, associate professor, Faculty of Philosophy, University of Novi Sad
Thesis title:	The significance of social capital, networks and resources of ethnic group in entrepreneurship of Serbian immigrants in Vienna
Language of text (script):	Serbian language (cyrillic script)
Physical description:	Number of: Pages: 255 Chapters: 10 References: 220 Tables: 15 Illustrations: 8 Graphs: 7 Appendices: 6
Scientific field:	Sociology
Scientific subfield (scientific discipline):	Economic sociology
Subject, Key words:	ethnic economy, entrepreneurship, social capital, ethnic resources, migrant networks, migration, diaspora, Vienna, Austria UDC: 314.743(497.11) 314.742(436.1) 005.961:005.914.3

² The author of doctoral dissertation has signed the following Statements:

56 – Statement on the authority,

5B – Statement that the printed and e-version of doctoral dissertation are identical and about personal data,

5r – Statement on copyright licenses.

The paper and e-versions of Statements are held at the faculty and are not included into the printed thesis.

<p>Abstract in English language:</p>	<p>This dissertation focuses on Serbian immigrant entrepreneurship in Vienna, the capital of the Republic of Austria and the largest center of the Serbian diaspora in Europe. In sociological theory, the concept of immigrant entrepreneurship refers to the processes of starting, managing and developing immigrant enterprises, which are based on the use of group (ethnic and family) resources, and shaped by characteristics of the socio-economic context of all relevant countries (origin, destination, or otherwise).</p> <p>Starting with the Yugoslav labor migrations in the second half of the 20th century, a considerable Serbian diaspora emerged in the Austrian capital. Over time, it has become one of the most complex and significant communities of its kind due to its social and cultural organization and size. The existing research has dealt with various aspects of this community, but the economic and entrepreneurial activities of its members have never specifically been the focal point of research. The need for scientific insight on this matter is highlighted by statistics from various Austrian institutions, which have recorded an increase in the number of enterprises owned by Serbian immigrants in the last few years. Therefore, the goal of the present research concerns the analysis of the social, cultural, and economic characteristics of Serbian immigrant entrepreneurship in Vienna. The specific research objectives include: (1) determining the organizational features of Serbian immigrant enterprises; (2) identifying the entrepreneurial strategies of Serbian immigrants in starting, managing, and developing their enterprises; and (3) understanding the distinct characteristics of the Serbian ethnic economy and the status of its members within the given society.</p> <p>The research is rooted in theories of immigrant entrepreneurship and ethnic economy established within the framework of economic sociology, such as the interactive model, the model of mixed embeddedness, and the multifocal approach. A mixed methods approach is applied, based on a convergent type of the mixed methods case study. Primary data were collected through field research in Vienna using in-depth interviews, observation, and content analysis. In addition to the primary data, secondary data were gathered from Austrian and Serbian institutions, as well as different international organizations.</p> <p>The research findings indicate that Serbian immigrant entrepreneurship in Vienna is to a significant extent shaped by social capital, and ethnic and family networks. The results also show that the strategies of Serbian entrepreneurs are influenced by the institutional framework of the Republic of Austria, of the entrepreneurs' homeland(s), but also of other relevant countries. Finally, it is determined that the entrepreneurship of Serbian immigrants in Vienna is not a homogeneous phenomenon, and that it shares characteristics with other related types of entrepreneurship, such as transnational, diaspora, and expatriate entrepreneurship.</p>
<p>Accepted on Scientific Board on:</p>	<p>27. 05. 2021.</p>
<p>Defended: (Filled by the faculty service)</p>	

Thesis Defend Board: (title, first name, last name, position, institution)	
Note:	

Захвалница

Ова дисертација не би могла да добије свој садашњи облик без подршке и помоћи коју су у свим њеним фазама пружали многобројни појединци, институције и организације.

Највећа захвалност иде мојој менторки, проф. др Марици Шљукић, која ми је пружила сву неопходну подршку и помоћ, али и слободу да свој академски рад на докторским студијама и истраживање прилагодим сопственом приступу и интересовањима. Њене сугестије, увиди и конструктивне критике пружили су ми током мог целокупног социолошког образовања усмерење и мотивацију да се посветим научном проучавању одређених друштвених проблема, те да пронађем своју социолошку „нишу”. Уз њу, велику захвалност дугујем и проф. др Снежани Стојшин на свим корисним саветима који су ми помогли током методолошког уобличавања дисертације. Дугогодишња сарадња са њом у извођењу наставе из методолошких предмета допринела је развоју мог истраживачког погледа на свет, као и вештина због којих ми је било знатно лакше да изведем ово истраживање. Хвала и осталим професорима са Одсека за социологију који су ми, директно или индиректно, пружали подршку током израде ове дисертације.

Теренско истраживање не би било могуће без стипендије Ернст Мах (Ernst Mach), финансијске подршке обезбеђене од стране Савезног министарства за образовање, науку и истраживање Републике Аустрије. Захваљујем се и Амбасади Републике Србије у Аустрији, Представништву Привредне коморе Србије у Аустрији, Представништву Републике Српске у Бечу, Привредној агенцији града Беча, удружењу Српски центар у Бечу, студентској организацији ОССИ-огранак у Бечу и Канцеларији за сарадњу с дијаспором и Србима у региону Министарства спољних послова Републике Србије. Посебну захвалност дугујем Младену Филипковићу, Славиши Бошковићу, Бориславу Капетановићу и Нади Кнежевић на свој помоћи коју су ми пружили током теренског истраживања.

Велику захвалност дугујем Институту за међународни развој Универзитета у Бечу и управници проф. др Петри Данекер (Petra Dannecker), која је изразила интересовање за мој истраживачки пројекат и прихватила да ми буде супервизор током четворомесечног рада на терену. Боравак на Институту у периоду најстрожих мера изазваних ковид-19 пандемијом много су ми олакшали сви запослени, а посебно Алекс (Alexandra Heis) и Феликс (Felix Maile) с којима сам делио кабинет, али и тешкоће

истраживачке свакодневице у датим условима. Велико хвала и свим испитаницима који су пристали да учествују у овом истраживању и поделе са мном своја искуства.

Захваљујем се др Ђакому Солану (Giacomo Solano), социологу и једном од аутора мултифокалног приступа, на томе што је издвојио време и појаснио ми неке теоријске недоумице са којима сам се током рада сусрео. Колегиници Сари Мејџор хвала на томе што је читала делове текста и пружала ми корисне коментаре који су ми значили током анализе и тумачења података. Хвала мојој пријатељици и новинарки Теодори Ђурчић која ми је много помогла око израде појединих визуелних приказа коришћених у овом раду. Захваљујем се и колегама са студија Кристини Пејковић, Милени Којић и Немањи Трбојевићу, што су заједно са мном прошли целокупан пут који за резултат има ову докторску дисертацију.

Захвалан сам и свим пријатељима и члановима породице који су протеклих година имали разумевања и стрпљења за мене. Нарочиту захвалност дугујем својој тетки Снежани која је заједно са својом породицом учинила мој боравак у Бечу знатно пријатнијим и лакшим у периоду рестриктивних мера физичке (и *de facto* социјалне) дистанце. На крају, неизмерно хвала и мојим родитељима, сестри, баби и деди, што су ме подржавали током докторских студија, охрабривали у тренуцима када је то било потребно и увек ми били ослонац.

Садржај

Увод	1
1. Етницитет, миграције и предузетништво: ка разумевању етничке економије	7
1.1. Појам етницитета: елементи и разлике у односу на сродне категорије.....	7
1.2. Контекстуализација етницитета: миграције и дијаспора	12
1.3. Мобилизација етницитета: етничке мреже, социјални капитал и етничка економија	16
2. Теоријски приступи имигрантском предузетништву	22
3.1. Културалистички приступ	25
3.2. Структуралистички приступ	27
3.3. Теорија посредничке мањине.....	30
3.5. Интерактивни модел етничког предузетништва	34
3.6. Модел комбиноване укоренености	40
3.7. Даља разрада модела комбиноване укоренености: мултифокални приступ	44
3. Методолошки оквир истраживања.....	49
3.1. Предмет и циљеви истраживања	49
3.2. Хипотетички оквир истраживања.....	51
3.2. Истраживачки нацрт и методи	51
3.3. Карактеристике узорка	56
3.4. Употреба и коришћење података у истраживању.....	58
3.5. Специфичности теренског истраживања	59
4. Историја миграционих токова и стварање српске дијаспоре у Аустрији и Бечу	63
4.1. Спољне миграције Срба након Другог светског рата.....	63
4.2. Имиграције Срба у Аустрију током три миграторна таласа	70
4.3. Основне социо-демографске карактеристике српских имиграната у Аустрији	73
4.4 Социо-демографске карактеристике и обележја српске заједнице у Бечу	80
5. Имиграција српских предузетника и процес адаптације	86
5.1. Индивидуална и организациона обележја српског имигрантског предузетништва у Бечу	86
5.2. Карактеристике процеса миграције српских предузетника у Аустрију	91
5.2.1. Предмиграциона фаза: перцепција живота у домовини.....	91
5.2.2. Миграциона фаза: доношење одлуке о емиграцији и околности миграције.....	95
5.2.3. Постмиграциона фаза: искуство адаптације и контакти са домовином	103

6. Покретање предузећа и карактеристике раног предузетништва српских имиграната	113
6.1. Мотиви уласка у предузетништво	113
6.2. Почетни капитал.....	117
6.2.1. Људски и културни капитал.....	118
6.2.2. Социјални капитал.....	119
6.2.3. Финансијски капитал.....	120
6.3. Институционални оквири и подршка током покретања предузећа.....	123
6.3.1. Економски институционални оквир и подршка	123
6.3.2. Правно-институционални оквир	128
7. Управљање и организација рада у српским имигрантским предузећима.....	134
7.1. Типови и организациона обележја предузећа.....	134
7.2. Радна снага.....	138
7.2.1. Етничка структура радне снаге.....	138
7.2.2. Регрутација радника	140
7.2.3. Принципи (етничке) селекције радника	143
7.3. Сарадници	148
7.3.1 Транснационални карактер српског предузетништва	152
8. Развој предузећа српских имиграната.....	156
8.1. Избор тржишта, позиционирање производа и конкуренција.....	156
8.1.1. Угоститељство.....	157
8.1.2. Трговина, сервисирање и поправке.....	162
8.1.3. Грађевина.....	164
8.1.4. Производња	165
8.1.5. Одржавање хигијене објеката.....	167
8.1.6. Услуге и транспорт	169
8.2. Стратегије маркетиншке комуникације	171
9. Економија српских имиграната и заједница	176
9.1. Оквири етничке економије српских имиграната.....	176
9.1.1. Карактеристике етничке економије	176
9.1.2. Положај етничке економије	183
9.1.3. Будућност српске етничке економије у Бечу	188
9.2. Оквири етничке заједнице српских имиграната.....	191
9.2.1. Интра-етнички и интер-етнички односи.....	191
9.2.2. Свакодневица и слободно време	198
9.2.3. Етничке организације	201
9.2.4. Политички активизам и филантропија	207
10. Закључак	209
Литература.....	221
Прилози.....	233

Прилог 1. Упитник за предузетнике.....	233
Прилог 2. Основа за разговор са експертима и представницима институција	240
Прилог 3. Списак анализираних бројева часописа	241
Прилог 4. Списак табела.....	242
Прилог 5. Списак графичких приказа	242
Прилог 6. Списак илустрација	243

Увод

Град Беч представља најзначајнији друштвени, културни и привредни центар српске дијаспоре у Европи. Нешто више од два века одвијају се постепени друштвено-историјски процеси који су довели не само до раста српске популације у овом граду, већ и до њеног уобличавања у мање-више кохерентну заједницу. Почев још од школовања српске интелектуалне елите крајем 18. и током 19. века, запошљавања југословенске радне снаге и прилива ратних избеглица у другој половини 20. века, па све до досељавања „губитника транзиције“, високо образованих стручњака и студената почетком 21. века, српска заједница у Бечу градила је свој културни идентитет, друштвену организацију, заузимала положај у аустријском друштву и стицала одређени политички значај.³ Поред тога, њени чланови су током времена окупирали и одређена тржишта, развијали дистинктивну економску културу, заузимали позиције у предузећима и институцијама, отварали сопствена предузећа, те на тај начин симултано са заједницом формирали и посебну етничку економију.

Ово истраживање бави се управо српском етничком економијом у Бечу, тачније њеним посебним сектором, економијом у етничком власништву. Наведени сектор обухвата предузећа која се састоје или од samozапослених предузетника или од послодаваца, њихових плаћених радника и неплаћених чланова породице, а чија је заједничка карактеристика припадност истој етничкој групи (Light & Gold, 2008). С обзиром на то да поред етничитета актери економије у етничком власништву најчешће деле и имигрантски статус, њихова предузећа се називају етничким или имигрантским предузећима, а они сами етнички или имигрантски предузетници.

Постоји неколико значајних разлога који упућују на потребу за истраживањем српског имигрантског предузетништва у Бечу. Први од њих односи се на недостатак научних истраживања и следствено томе знања о овој појави у социологији и сродним дисциплинама. Постојеће научне студије које се баве српском дијаспором у Бечу (нпр. Haider-Labudović, 2007; Ivanović, 2012; Antonijević, 2011; Antonijević, 2013; Dragišić, 2013; Rašić, 2020) не фокусирају се директно на проблем предузетништва и етничке економије, а уколико о економској сфери и говоре, то чине успутно, бавећи се примарно

³ Заједница је почела озбиљније да се формира тек у другој половини 20. века, са доласком југословенских радника на привременом раду. Српски интелектуалци који су пре тога долазили у Беч нису фактички образовали неки облик етничке заједнице, али су остваривали везе са овим градом и симболично их презентовали кроз свој научни и уметнички рад.

културом српске заједнице. Једини доступни подаци до којих је могуће доћи су статистички подаци које прикупљају институције Републике Аустрије, попут Аустријског сервиса за запошљавање (Arbeitsmarktservice Österreich, нем.). Међутим, ови квантитативни подаци су дескриптивног карактера и не говоре много о социоекономским карактеристикама предузећа, стратегијама предузетника, њиховом личном искуству и проблемима са којима се суочавају у конкретном друштвеном контексту и сл. Осим тога, ови подаци ни квантитативно не дају потпуно прецизну слику српског имигрантског предузетништва због ограничења од којих пати методологија прикупљања података којом се институције воде.⁴

Други разлог који указује на потребу за истраживањем јесте статистички идентификован пораст броја предузећа у власништву српских имиграната у Бечу. Према званичним подацима Републике Аустрије број предузећа је у последњих пет година порастао за више од четрдесет одсто, а у односу на остале имигрантске групе, српски предузетници издвајају се као старосно најмлађи (HVS, 2021). Ови трендови могу да указују на одређене промене у оквиру етничке заједнице и друштвено-економског контекста које би требало подробније разумети и понудити обухватније објашњење које ће имати научни карактер.

Наведени разлози не указују само на потребу за истраживањем овог проблема, већ и делимично на интересне области ка којима једно такво истраживање треба да буде усмерено. Недостатак теоријског знања, али и „рупе” у званичним подацима, могуће је надоместити управо емпиријским подацима. У том смислу, ово истраживање примарно има намеру да понуди одговор на питање која су друштвена, културна и економска обележја српског имигрантског предузетништва у Бечу, односно које су организационе карактеристике предузећа и које стратегије у њиховом покретању, управљању и развоју примењују српски имигранти? Опште питање тог типа садржи и низ појединачних питања чија сврха јесте да се расветле и неки посебни аспекти значајни у разумевању појаве, попут следећих:

- да ли се, у којој мери, и када српски имигранти ослањају на етничке мреже и служе социјалним капиталом групе у процесу предузетништва?
- како друштвено, културно и економско окружење обликује српско предузетништво и колики утицај има на карактеристике предузећа?

⁴ Један од основних проблема јесте тај што је у статистици коју воде аустријске институције забрањено прикупљање података о етничкој припадности предузетника, па се подаци односе на миграционо порекло или држављанство. О томе ће више бити речи на другим местима у раду.

- које су основне карактеристике етничке економије српских имиграната у Бечу, какав је њен положај, и колики значај има у градским оквирима?

Без обзира на то што не постоје теоријска сазнања о српском имигрантском предузетништву у Бечу до сад, у социологији је присутна врло развијена теоријска традиција која објашњава појаву имигрантског предузетништва генерално. Управо ова општа знања послужила су као теоријска основа за истраживања српске варијанте поменутог проблема. Реч је пре свега о класичним теоријама (види Видицки, 2020) интегрисаним у интерактивни модел имигрантског предузетништва (Waldinger et al., 1990), као и у модел комбиноване укореењености (Kloosterman et al., 1999). Наведене теорије представљају данас доминантна објашњења имигрантског предузетништва у друштвеним наукама, а настале су унутар социологије. Због тога што у свом објашњењу тржишта и економских резултата појединих активности спајају акцију и структуру, модели су допринели и припадају агенди нове економске социологије (Barberis & Solano, 2018). Ово истраживање, конкретно, биће засновано на моделу комбиноване укореењености, с тим што ће бити додатно „ојачано” новим мултифокалним приступом (Solano et al., 2022).

Када је реч о одлуци о одабиру метода за истраживање, она је донесена под утицајем две значајне карактеристике самог проблема истраживања. Прво, с обзиром на то да је имигрантско предузетништво комплексна друштвена појава, употреба више од једног метода за прикупљање, обраду и анализу података чинила се неопходном. Друго, због чињенице да предузетништво српских имиграната у Бечу до сада није било предмет научне анализе, те да у актуелној литератури не постоје теорије, емпиријски подаци и претпоставке о тој појави, био је потребан метод који пружа детаљно и дубинско проучавање, као и сагледавање појаве унутар реалног контекста. Због тога је одабран комбиновани приступ истраживању и у оквиру њега комбиновани метод случаја. Српско имигрантско предузетништво у Бечу третирано је као случај, временски и просторно омеђен.

Истраживање је подељено у десет поглавља. У првом поглављу укратко су представљени најзначајнији основни теоријски појмови неопходни за анализу етничке економије, односно економије у етничком власништву. Одређена је дефиниција и садржај појма етницитет, као и његова аналитичка предност у односу на сродне категорија у друштвеним наукама попут расе, нације, верских група и регионално-континенталних означитеља. О миграцији, дијаспори и транснационализму говорено је кроз објашњење контекстуалног карактера етницитета, односно његове друштвене

укорењености и временско-ситуационе променљивости. На сличан начин се приступило и одређењу етничког предузетништва које је приказано као последица инструменталне употребе етницитета, тј. мобилизације ресурса етничке групе у остварењу економских циљева. Представљање тих појмова кроз призму етницитета учињено је због тога што су миграције и предузетништво у овом истраживању научно релевантни једино у форми у којој их обликују мреже и ресурси етничке групе, те би њихова шира и детаљнија теоријска анализа (само) померила фокус са основног предмета истраживања.

Друго поглавље нуди систематичан приказ владајућих теоријских објашњења имигрантског предузетништва у социологији. Класификација теорија учињена је према периоду настанка и критеријуму примењеног експликативног модела. Најпре су представљени класични теоријски приступи базирани на монокаузалистичким објашњењима - културалистички и структуралистички. Затим је изложена теорија посредничке мањине која представља неуспели покушај превазилажења поменутих класичних приступа. Након свега тога, предочени су актуелни савремени теоријски модели засновани на мултикаузалистичким објашњењима - интерактивни модел и модел комбиноване укоренености. Поглавље се завршава најновијом допуном модела комбиноване укоренености у виду мултифокалног приступа.

Методолошке поставке истраживања представљене су у трећем поглављу. Оно обухвата ширу формулацију предмета истраживања, одређење циљева и очекиваних резултата, објашњење одабира истраживачког нацрта, као и детаљан опис плана узорка и метода примењених приликом прикупљања, обраде и анализе података. Наводе се и начини употребе података, примењени поступци њихове анонимизације, али и специфичности теренског истраживања које су издвојене због тога што су поједине околности ван самог процеса истраживања битно утицале на његов ток.

У четвртном поглављу дат је демографски оквир истраживања. Прво је указано на историјат савремених спољних миграција у Србији, оних које су се одвијале од краја Другог светског рата до данас. Током анализе релевантних миграторних таласа, идентификован је утицај карактеристика друштвено-економског контекста СФРЈ, касније Србије, али и земаља Западне Европе на одлив, односно прилив српских миграната. Након тога, представљен је историјат и одређене специфичности српских миграција ка држави Аустрији, као и актуелна социо-демографска слика српских имиграната у целокупној држави и њеном главном граду Бечу.

Од петог поглавља започиње емпиријско-аналитички део истраживања заснован на примарним подацима са терена. Пето поглавље на првом месту даје један општи

преглед социо-демографских карактеристика испитаника и социо-економских обележја њихових предузећа. Реч је о предузетницима са којима су урађени дубински интервјуи, а с обзиром на то да се сва наредна поглавља у великој мери ослањају на ове податке, представљена је структура узорка и издвојене су потенцијалне варијабле релевантне за каснију анализу. На другом месту, у овом поглављу објашњавају се искуства процеса миграције и прилагођавања предузетника новом друштвено-економском амбијенту. Процес миграције подељен је у три фазе, а оне су посматране из угла који омогућава слику о њиховом потенцијалном утицају на обликовање предузетништва. Предмиграциона фаза разматрана је кроз перцепцију живота испитаника у домовини, миграциона фаза у контексту доношења одлуке о емиграцији и самим околностима под којима се она одвијала, док је постмиграциона фаза разматрана кроз проблеме и карактеристике сналажења у „новом” друштву, доживљаја саме дестинације и сопственог положаја, као и кроз природу и карактер односа са домовином након миграције.

Шесто, седмо и осмо поглавље покривају целокупан процес предузетништва српских имиграната у Бечу. У шестом су изложене специфичности процеса покретања предузећа, а посебно мотиви за улазак у предузетништво, поседовање и коришћење различитих типова капитала, као и улога ширег економског и правно-институционалног контекста током тог подухвата. Нагласак је стављен на људске, културне, финансијске и социјалне ресурсе које су имигранти поседовали и њима се служили у раној фази предузетништва, а које су сами поседовали или добијали од (етничке) групе и релевантних институција.

Стратегије управљања предузећем и начин организације рада у њему обрађени су у седмом поглављу. Идентификовани су типови предузећа, типични параметри организационе структуре, али и карактер радне снаге, партнера и сарадника предузећа. Када је реч о радној снази, посебно је представљена етничка структура радне снаге, те поступци регрутације и принципи селекције радника, док је у контексту сарадника предузећа фокус стављен како на локалну, тако и на транснационалну мрежу. Процес управљања предузећем је, дакле, такође посматран кроз призму институционалних оквира, индивидуалних и групних ресурса, с тим што је током њега посебно уочена улога других простора и група па је због тога у објашњењу нарочито наглашена мултифокална перспектива.

Осмо поглавље посвећено је развоју предузећа, тачније процесима и активностима у вези са уласком, представљањем и прилагођавањем предузећа

конкретном тржишту. О тржишним стратегијама које се односе на одабир типа тржишта, начина пласирања производа и односа са конкуренцијом, говорено је кроз појединачне делатности обухваћене истраживањем - угоститељство; трговину, сервисирање и поправке; грађевину; производњу; одржавање хигијене објеката; и услуге и транспорт. У посебном поднаслову обрађене су стратегије маркетиншке комуникације за предузећа из свих поменутих делатности заједно, те је указано на поједине разлике које се тичу усмерености пословања ка специфичним типовима тржишта и разноврсним таргет групама.

У деветом поглављу анализа је усмерена на нешто виши (макро) ниво који се односи на целокупну српску етничку економију и заједницу српских имиграната у Бечу. Поглавље, на одређени начин, представља покушај уопштавања резултата о искуствима предузетника (микро ниво) и стратегијама предузећа (мезо ниво). Први део се односи на оквире етничке економије, односно на развојне карактеристике економије српских имиграната у Бечу, на њен положај данас, али и на потенцијалне будуће правце у којима би она могла даље да се развија. Други део поглавља тиче се оквира српске заједнице у Бечу, односима које испитани предузетници као њени чланови имају према сопственој и другим етничким групама у овом граду, свакодневици предузетника и начину провођења слободног времена, етничким организацијама и типовима организовања, као и политичким и филантропским активностима.

Десето и закључно поглавље експлицитно повезује постављена истраживачка питања са добијеним налазима. Оно садржи дискусију о могућностима интеграције добијених резултата у оквире постојеће теорије имигрантског предузетништва у социологији. Случај српског имигрантског предузетништва првобитно је сагледан у светлу концепата етничког, имигрантског, експатријатског и предузетништва дијаспоре, те је према својим карактеристикама смештен у корпус одговарајућег приступа. Поред тога, идентификована су она подручја налаза која пружају могућности за даљу анализу у неким наредним истраживањима, као и за повезивање са другим, ширим проблемима у социологији и друштвеним наукама. Уз поменуте теоријско-сазнајне апсекте истраживања, закључно поглавље садржи и оне које се тичу методологије, тачније рефлексију о (ограниченој) употреби метода примењених у њему. На крају, наводе се основне препоруке за све релевантне институције чија надлежност се на неки начин тиче (српског) имигрантског предузетништва.

1. Етницитет, миграције и предузетништво: ка разумевању етничке економије

1.1. Појам етницитета: елементи и разлике у односу на сродне категорије

Термин етницитет социолошка заједница увела у ширу употребу током 60-их и 70-их година 20. века, међутим, реч је о старом проблему који је имао значајно место и у традицији класичне социолошке мисли.⁵ Тумачећи различите феномене попут културе, расе, нације, па чак и класе, рана социологија се индиректно, а неретко и сасвим директно, бавила етницитетом, етничким групама и стратификацијом заснованом на етничком принципу.⁶ Употреба различитих термина за означавање исте појаве, као и нуђење другачијих објашњења створило је у друштвеним наукама, а посебно у социологији, одређену конфузију када је реч о значењу етницитета.⁷

Под етницитетом се најчешће сматра „стварна или уобичајено перципирана разлика у погледу порекла, културе и језика” (Fenton, 1999: 4) припадника одређене друштвене групе. Макс Вебер (Max Weber) је понудио једно од првих социолошких одређења етничке групе као групе чији чланови „имају субјективну веру у њихово заједничко порекло због сличности физичког типа или обичаја или и једног и другог, или због сећања на колонизацију” (Weber, 1922/1978: 389). Овакво одређење етничке групе одбацио је Еверет Хјуз (Everett Hughes) који је тврдио да заједничке културне особине нису довољне да бисмо говорили о постојању једне етничке групе, већ да је много битније да њени чланови и они који то нису, „говоре, осећају и понашају се као да је у питању засебна група” (Hughes, 1994: 91). Британски социолог Ричард Џенкинс (Richard Jenkins) сматра да управо у идејама ова два класична социолога можемо да препознамо зачетак антрополошког социјално конструктивистичког модела етницитета

⁵ У социологије је реч „етницитет” први пут употребио амерички социолог Дејвид Рисман (David Risman) 1954. године. Прво појављивање у једном речнику догодило се 1972. године, а ради се о *Оксфордском речнику за енглески језик* (Oxford English Dictionary, енг.) (Eriksen, 1993).

Порекло речи датира од грчке речи *ethnos* која се користила за означавање околности у којима једна група људи у смислу колективитета живи и дела заједно (Jenkins, 2008: 10).

⁶ У књизи *Социологија етницитета* (Malešević, 2004) дат је врло систематичан приказ класичних и савремених теоријских доприноса социологије проучавању ове појаве.

⁷ Етницитет се употребљавао на два различита начина унутар законодавних оквира и у различитим државним политикама. У англоамеричкој традицији користио за означавање мањинских група у оквиру ширег друштва неке националне државе, док се у европској традицији употребљавао као синоним за означавање припадности некој нацији која је историјски дефинисана пореклом или територијом (Malešević, 2004: 1).

који је понудио објашњење ове појаве које се данас најчешће узима као релевантно (Jenkins, 2008: 11).

Реч је о моделу који се везује за идеје норвешког антрополога Фредрика Барта (Fredrik Barth) из чувене студије *Етничке групе и њихове границе* (Barth, 1969). У њој Барт износи тврдњу да није култура чинилац који прави поделу и „црта” границе међу различитим етничким групама, већ да су управо границе те које производе културне разлике. Померање фокуса са културе на границе групе довело је до „коперниканске револуције” (Malešević, 2004: 2) у анализи етницитета, због тога што су сва дотадашња објашњења пажњу усмеравала искључиво на културни садржај. До Барта је преовладало уверење да су етничке групе непромењиви и јединствени ентитети чија је култура колективни посед групе који зависи једино од њених припадника. Сматрало се да су оне настале као одговор на еколошке факторе, да им се могу приписати примордијалистичке везе и да су дефинисане територијалним границама и видљивим културним особинама (Hummell, 2014: 46).⁸ Барт и његови сарадници су таква схватања одбацили, наводећи да се културне разлике етничке групе генеришу, потврђују, али и мењају посредством друштвене интеракције и размене са другим етничким групама (Fenton, 1999). Овај процесуалан и релациони приступ Томас Ериксен (Thomas Eriksen) је врло јасно сумирао на следећи начин - „[е]тничка група дефинише се преко односа с другим групама, њу формира њена граница, а сама граница друштвени је производ који може имати различит значај и који се с временом може и мењати” (Eriksen, 1993: 38).

Етницитет је, дакле, игра за коју су „неопходна два играча” (Fenton, 1999: 19). Културна разлика једне етничке групе увек се дефинише у односу на атрибуте неке друге групе. У атрибуте спадају различити културни елементи и они се у аналитички сврхе

⁸ Примордијализам представља перспективу која етницитет посматра као нешто што је природно, што се формира током времена и представља „датост људског постојања” (Smith, 1991: 20). У социобиологији он се везује за радове Пјера ван ден Берга (Pierre van den Berghe) који наводи да код људи постоји потреба да се „на основу биолошког порекла дефинише колективитет који је шири од непосредног круга сродника” (van den Berghe, 1981: 35). Етничке групе се у социобиологији посматрају као „примордијални ентитети” који су током дугог временског периода обликовани „обрасцима ендегамије и територијом” (Malešević, 2004: 83). Примордијализам има и своју културалистичку варијанту. Клифорд Герц (Clifford Geertz) је тврдио да људи имају примордијалну везаност за одређене сродничке, религијске или језичке заједнице и да је она дубоко укореењена и неизбежна припадницима етничке групе (Geertz, 1973). Тиме би могла да се објасни спремност људи на личну жртву зарад властите етничке групе. Поред Герца, културалистичка варијанта примордијализма присутна је и у раду Стивена Гросбија (Steven Grosby) који наводи да етничке групе постоје због тога што имају традиције веровања и делања усмерене ка „примордијалним објектима” као што су биолошке карактеристике и одређене територије (Grosby, 1994; Kataria, 2018; Fenton, 1999: 46-50). Супротност примордијалистичкој перспективи је инструменталистичка која етницитет посматра као променљиве сентименте, перцепције и ставове припадника одређене етничке групе који могу да се користе зарад задовољења индивидуалних или колективних интереса (Smith, 1991: 20). Више о инструменталистичкој перспективи биће речено касније у раду.

могу поделити у две врсте. Прва обухвата управо обележја граница групе - језик, религију, фенотипске карактеристике, обичаје и традицију и основне обрасце начина живота (Peoples & Garrick, 2012). Другу врсту атрибута етничке групе чине заједничка историја или мит о заједничком пореклу - прецима, фиктивној лози, одређеним територијама, „светим” местима и сл. (Smith, 1991: 22-23).⁹ Они су од суштинске важности за изградњу идеологије која етничким идентитетима даје потврду, снагу и истрајност. Заједничка прошлост састоји се од колективних сећања, али исто тако и од једног доброг дела „колективног заборављања” (Eriksen, 1993: 93). То значи да је историја етничке групе предмет интерпретације која се чешће заснива на митовима него на објективним историјским чињеницама. Међутим, то није случај само са историјом, готово сви етнички атрибути утемељени су у друштвеним односима и предмет су друштвене конструкције (Fenton, 1999).

На основу претходно реченог може се закључити да стандардни социјално конструктивистички модел етницитета почива на неколико основних претпоставки. У оквиру њега етницитет се посматра као: (1) питање културне диференцијације; (2) ствар заједничких значења, односно културе која се ствара и репродукује посредством друштвених интеракција; (3) појава која је променљива током времена и у односу на контекст и различите ситуације; и (4) индивидуални и колективни облик самоидентификације који се испољава током интеракције и категоризације других, а интернализује у личној идентификацији (Jenkins, 2008: 14). Ове претпоставке су данас најприхваћеније од стране антрополога и социолога, међутим то не значи да су оне довољне да би се рекло да је етницитет као појам објашњен. Највећи проблеми и даље се јављају при разликовању етницитета од других облика индивидуалне и колективне идентификације као што су расе, нације, а понекад и верске групе или регионално-континентални означитељи (Malešević, 2004; Jenkins, 2008). Због тога је неопходно управо њима супротставити појам етницитета.

На првом месту требало би указати на основу по којој се разликује етницитет од расе. За појам „расе” се углавном везује идеја о постојању физичких, односно биолошких разлика између људи које омогућују њихово класификовање у различите групе. Претпостављало се да поменуте групе не одликује само постојање биолошких

⁹ Етничке групе не морају нужно да буду настањене на тим територијама, већ њихови чланови могу да осећају повезаност са њима и да их доживљавају као „домовине”. Даље у раду биће скренута пажња на то да је управо веза са територијом један од елемената на основу којег може да се направи разлика између етничких група и нација.

разлика, већ да њихови припадници деле и заједничке друштвене и моралне карактеристике - темперамент, ниво способности, природу и сл. (Fenton, 1999: 66).¹⁰ Након што је утврђено да овај аргумент нема утемељење у биологији, појам „расе” почео је да се третира искључиво као производ друштвене конструкције. „Раса” се у оваквом значењу одређује као „друштвено дефинисана група која себе види и коју други виде као фенотипски различиту од других група” (van den Berghe, 1983: 222). Она је друштвени атрибут и видљиви показатељ могућег заједничког порекла људи и у складу са тим представља само „посебно обележје етничитета”, а расизам „посебну врсту етничког сентимента” (van den Berghe, 1981: 241). Дакле, појам „раса” има уже значење од појма етничитет јер представља само један његов посебан облик. Поред тога ова два појма се разликују и на основу следећих карактеристика: (1) „расни” односи су најчешће хијерархијски, експлоатациони и конфликтни, што не мора нужно да важи код етничких односа; (2) „раса” пре има везе са друштвеном категоризацијом него са групном идентификацијом, што се не може рећи за етничитет; (3) „раса” се оправдава и доказује различитим аргументима, док је етнички идентитет део структуре знања, односно културе које већ постоји о људском свету и у њу се уклапа; и (4) етничитет је несумњиво друштвена појава, док „расни” односи то нису (Jenkins, 2008: 78).¹¹

Поред расе, у блиску везу са етничитетом се често доводе и појмови нације и национализма. Ентони Смит (Anthony Smith) под нацијом подразумева „именовану људску популацију са заједничком историјском територијом, заједничким митовима и историјским сећањима, заједничком масовном јавном културом, заједничком економијом и заједничким законским правима и дужностима свих припадника” (Smith, 1991: 14). Као апстрактне и „замишљене заједнице” (Anderson, 1983/2006), нације су превасходно идеолошки конструкти који имају за циљ успостављање везе између културе и етничитета групе са једне и државе са друге стране (Eriksen, 1993: 99). Сам национализам као идеологија увек се позива на поклапање етничких и политичких граница (Gellner, 1983: 1).¹² Реч је о идеологији етничке идентификације која културу и

¹⁰ Идеје о постојању различитих раса први пут се јављају око 1500. године, тачније у периодима колонијалних освајања и потраге за природним ресурсима у новим подручјима, када Европљани долазе у контакт са популацијама у Африци, Азији и Америци (Gallagher, 2018: 4).

¹¹ Поједини аутори упућују на то да се не може повући јасна и оштра разлика између расе и етничитета због тога што се карактеристике које сматрамо етничким често у стварности везују за расу и обрнуто (Brubaker, 2009: 26).

¹² Националистичка идеологија настала је током периода Француске револуције у Европи и другим континентима у којима су постојале дијаспоре Европљана (Eriksen, 1993: 176).

етницитет узима као критеријум за припадање и учествовање у заједници и садржи тврдње о историјској судбини заједнице или њених чланова (Jenkins, 2008: 151).

Модерне нације су најчешће настајале око постојећег „етничког језгра” (Smith, 1989: 349) које је пружало неопходан садржај за њено стварање, опстанак и смисао. Заједнички митови о прецима, колективна сећања, културна обележја попут језика, религије и начина живота, као и осећај различитости у односу на друге, представљају етнички садржај који је заједно са елементима модерне државе чинио ту „хибридну” (Kaufmann, 2004: 2) творевину. Без постојања етничких елемената није било предуслова за настанак нација, што доказују случајеви оних које су услед недостатка везе са неком претходном етницом и даље трагале за стварањем кохерентне митологије и културно-историјске симболике заједнице. Међутим, нација је нешто више од самог скупа етничких елемената због тога што укључује елементе модерне државе - територију, законодавство, јединствену економију, као и званичну јавну културу (Smith, 1991: 40-41). То може да наведе на закључак да су нације посебни облици етничких група, а национализам посебна идеологија етничке идентификације и то њена „најреактивнија алотропија” (Jenkins, 2008: 145).

На крају, понекад се етницитет поистовећује и са верским групама или регионално-континенталним означитељима. Они су у великој мери коришћени у администрацији и то је имало за последицу њихову употребу у свакодневном животу. Међутим, географске и верске етикете су сувише неодређени и широки појмови јер истовремено могу да се односе на различите атрибуте колективитета - етничке, расне, националне. Етикете тог типа натурализују одређене групе чији чланови не морају имати ништа заједничко у социолошком смислу, већ насупротив томе могу бити именоване популације које унутар себе обухватају велики број потпопулација (Malešević, 2004: 4-6).¹³

Дакле, етницитет се разликује од претходно поменутих категорија и представља појам који је у односу на остале аналитички подеснији, мање контроверзан и научно „чистији” у смислу да не садржи вредносне и негативне конотације (Eriksen, 1993; Fenton, 1999). Он има универзалистички потенцијал (Malešević, 2005) јер је у стању да понуди могућност уопштавања због тога што је у стању да обухвати различите облике

¹³ На пример, географска етикета „Азијати” може да се односи на географско порекло људи, њихове фенотипске карактеристике, националну припадност, вероисповест и сл. Када се она употребљава на тај начин, није јасно на шта се конкретно мисли јер је сама категорија преширока и непрецизна. Исти случај је и са верском етикетом „муслимани” (Malešević, 2004).

културног разликовања. Иако је и даље „суштински конфузан” појам (Malešević, 2004), данас постоји одређена сагласност око тога шта он представља и које су његове основне карактеристике. Под етницитетом се подразумева идентификација са одређеним колективитетом који поседује дистинктивна културна обележја и порекло, и који је препознат од стране својих, али и припадника других колективитета као особен ентитет.

1.2. Контекстуализација етницитета: миграције и дијаспора

Већ је речено да етницитет има релациони карактер и да су контакти између етничких група од пресудног значаја за обликовање културних разлика међу њима. Када се говори о етничкој интеракцији неопходно је обратити пажњу на два процеса која је Ериксен назвао дихотомизацијом и комплементаризацијом - „[д]ок дихотомизација у суштини изражава однос између 'нас' и 'њих', комплементаризација би се могла описати као однос између 'нас' и 'вас' ” (Eriksen, 1993: 27). У првом случају реч је о међусобној перцепцији културне различитости, а у другом о њеном признавању од стране свих учесника. Без комплементаризације етничка интеракција не би била могућа зато што би идентитет једног од актера био игнорисан.¹⁴

Дихотомизација као процес демаркације заснива се на интеракцијама које подразумевају процесе интерног и екстерног дефинисања.¹⁵ Када чланови групе сигнализирају другима ко су они и какав је њихов идентитет, реч је о интерном дефинисању етницитета. Иако се чини да је овај процес изразито личан због тога што се ради о индивидуалном одређењу етничког идентитета, он је заправо продукт интеракције и друштвено је утемељен. За интерно дефинисање потребна је „публика” пред којом би се представљање идентитета одвијало, као и заједнички оквира значења (Jenkins, 2008: 55). С друге стране, екстерна дефиниција усмерена је ка онима који не припадају етничкој групи и подразумева социјалну категоризацију других. Уколико дође до поклапања, она може да буде и потврда интерне дефиниције других о њима самима. Екстерно дефинисање такође не треба посматрати као индивидуални чин, само што „други” у овом процесу нису пука „публика” већ објекти над којима се врши дефиниција, а самим тим у одређеној мери и интервенција или утицај на њихове животе.

¹⁴ Комплементаризација је једно заједничко поље на којем се одвијају размене и интеракције међу етничким групама. Ступање у етнички интеракцију подразумева успостављање поља комплементарности. На пример, заједнички језик може да буде поменуто поље јер омогућава интеракцију (Eriksen, 1993).

¹⁵ Прављење разлике између ова два процеса могуће је једино у аналитичке сврхе. Интерно дефинисање уплетено је у екстерно и обрнуто, што указује на то да је у питању један дијалектички процес идентификације (Jenkins, 2008).

Да би уопште до тога могло да дође неопходно је да међу актерима постоје активни друштвени односи, као и капацитет у погледу друштвене моћи и ауторитета групе да успешно оствари деловање на другу групу посредством категоризације (Jenkins, 2008: 55).¹⁶

На основу природе етничких интеракција јасно да етницитет „не може да настане у вакууму” (Ryan, 2010: 360) и да је његово разумевање неодвојиво од друштвеног контекста унутар којег функционишу етничке групе. Процеси интерног дефинисања током којих се конструише етнички идентитет друштвено су утемељени и конструисани. Дискурси и знање етничке групе о заједничкој историји, култури и језику смештени су и позиционирани увек унутар неког контекста (Hall, 1996: 162). Интеракције којима групе сигнализирају своју етничку припадност одвијају се у друштвеним просторима који поседују своје оквири значења. Исто важи и за процесе екстерног дефинисања због тога што се категоризација других одвија на основу искуства из претходних интеракција, те атрибута и стереотипа који су контекстуализовани и представљају предмет друштвене конструкције (Jenkins, 2008).

Друштвени контекст стога је важан фактор који обликује етничке интеракције. Систем друштвене класификације, принципи на којима се изводи инклузија и ексклузија део су ширег друштвеног система и рефлектују промене које се унутар њега дешавају (Eriksen, 1993: 62). Управо због тога се етницитет посматра као променљива категорија. Одређење „нас” не само што је подложно промени током времена, већ се оно може мењати и у различитим ситуацијама. Ситуације намећу одређене захтеве, а појединци у складу са њима мењају свој став и стил изражавања етничке припадности. Због тога се сматра да етницитет има ситуациони карактер (Stayman & Deshpande, 1989). Често карактеристике одређене ситуације могу да утичу на то колики ће бити интензитет осећаја етничке припадности, на основу чега Стив Фентон (Steve Fenton) говори о разликовању „врџе” од „хладног” етницитета (Fenton, 1999: 88-111). Припадност одређеној етничкој групи може нагло да добије на значају уколико друштвени контекст поставља ситуације у којима су културне разлике важне. Етнички идентитет постаје важан аспект идентификације за појединце и групе у тренутку када га нешто угрожава.

¹⁶ Етничке категорије не постоје *sui generis*, оне су увек део знатно ширих политичких и економских односа у одређеном друштву. Зато етницитет треба посматрати као друштвену појаву која је укорењена у друштвене, политичке и економске структуре које утичу не само на то како ће се други категорисати, већ и како ће се етницитет изражавати у одређеном друштву и колико ће он бити значајан аспект друштвеног живота појединаца и група (Fenton, 1999: 21).

Фактори који угрожавају етничке идентитете углавном су последице одређених промена и то најчешће у демографији, економији, политици и сл. (Eriksen, 1993: 68).

Да је друштвени контекст важан катализатор осећаја етничке припадности посебно се види код појединаца који имају међународно миграционо искуство. Како овај тип миграција означава промену места сталног боравка ван граница сопствене државе (Castles, 2007), тај процес готово увек имплицира и промену друштвеног контекста. Имигранти се суочавају не само са другим етничким групама, већ и са својим личним осећајем етничке припадности. Они преговарају и (ре)дефинишу осећај личног етничког идентитета због нових простора и интеракција које им се дешавају унутар новог и другачијег друштвеног контекста (Ryan, 2010: 360). Дobar пример тога јесте запажање начина на који се идентитет исте етничке групе изражава на домаћем и на страном терену: „већи су изгледи да ће Фламанац из Брисела, који стално мора да говори француски, постати свеснији Фламанац него његова браћа и сестре по етничкој припадности у изолованим руралним крајевима западне Фландрије или у Лимбургу” (Roosens, 1989: 12).

Теоријска перспектива Ервинга Гофмана (Erving Goffman) у значајној мери може да послужи у објашњењу начина на који нови друштвени контекст узрокован међународном миграцијом мења етнички идентитет (Ryan, 2010). Наиме, Гофман је у својим радовима (Goffman, 1956; Goffman, 1967/1982; Goffman, 1974/1986) писао о томе како људи покушавају да дају смисао ситуацијама са којима се суочавају како би оне биле предвидиве и сазнатљиве. Тај процес уоквиравања „нормалности” доводи до тога да се велики део свакодневних активности не преиспитује, већ да се узима "здрво за готово". Прилагођавање имиграната новом друштвеном контексту може да покрене прекид са старом „нормалношћу” и потрагу за новом. Имиграција у раним фазама подразумева управо идентификовање, а затим и праћење правила друштва домаћина како би се "нормалност" поново успоставила. Током прилагођавања стари референтни оквири и даље постоје, само се они прилагођавају новом контексту. Имигранти могу да имају изграђен осећај етничког идентитета, међутим они можда неће моћи да га исказују на начин на који су то до тада чинили. Ново друштвено окружење може да их перципира на другачији начин, да им припише другачије карактеристике и (негативне) стереотипе. Њихови етнички атрибути сада могу да постану јасни показатељи њиховог новог статуса „странца”. Све то нужно доводи до реконструкције етничког идентитета јер ће имигранти у целокупном том процесу и даље тежити да пронађу смисао новим ситуацијама и да успоставе поново „нормалност” (Ryan, 2010).

Овде не треба изгубити из вида још једно значајно обележје које указује на то како се етницитет међународних миграната понаша у односу на различите контексте, односно ситуације. Наиме, мигранти који се из било ког разлога одлучују на живот у иностранству истовремено су усељеници у ново друштво, имигранти, али и исељеници из свог друштва, емигранти (Waldinger, 2015: 6). Поред тога, они су и чланови заједнице своје етничке групе у исељеништву, односно дијаспоре.¹⁷ Транснационални карактер који одликује већи део савремених миграција управо се огледа у истовременој укорењености миграната у два друштва, односно у грађењу и одржавању друштвених односа на више различитих страна (Schiller et al., 1992; Schiller et al., 1995).¹⁸ То свакако мора имплицирати и одређену манипулацију идентитетом.¹⁹ Представљање етничког идентитета у значајној мери зависи и од тога ко представља публику, односно оно се може мењати у складу са тиме да ли се са „друге стране” налази припадник доминантне етничке групе друштва домаћина, припадник друге мањинске групе у истом друштву, припадник исте дијаспоричке заједнице или припадник исте етничке групе у друштву порекла.

Етницитет је, дакле, флуидан аспект друштвеног живота који се у односу на ситуације у конкретном друштвеном контексту може до одређене мере манипулисати од стране појединаца и друштвених група (Eriksen, 1993: 31). Слобода избора начина на који ће актери представљати себе другима ипак није потпуна, већ је ограничена захтевима које поставља сама ситуација. Нико се у друштвеним односима не представља као члан етничке групе, односно на основу свог етничког идентитета све време на исти начин. Салијентност етницитета варира у односу на значење и важност које он може да

¹⁷ Дијаспора представља вишегенерацијску транснационалну заједницу чија је сврха очување и просперитет земље порекла која је уједно основ за изградњу идентитета њених чланова. Оно што је за дијаспору у односу на друге транснационалне заједнице *differentia specifica* јесте однос према матици (Vesković Anđelković, 2019: 662).

¹⁸ Транснационализам се у истраживању миграција користи како би се описале прекограничне активности миграната. У овом процесу значајну улогу имају друштво порекла, друштво домаћин, мигранти и њихови „значајни други”. За разлику од дијаспоре, транснационализам је процес и не означава заједницу која има неки временски континуитет постојања и која је усмерена на матицу (види Faist, 2010).

¹⁹ Не само што су мигранти ове врсте у могућности да манипулишу својим етничким идентитетом, веома често се код њих јављају и проблеми саме етничке класификације. Реч је о „етничким аномалијама” (Douglas, 1966/1984) које доводе до тога да се појединци не могу сврстати у једну заокружену етничку категорију. Најчешће проблеме тог типа имају имигранти друге или треће генерације који су билингвални, имају двојно држављанство и за себе сматрају да припадају етничкој групи својих родитеља, али и да су се адаптирали у ново друштво. Таква ситуација може бити психолошки и социјално тешка. Њихова будућност углавном иде или у правцу асимилације или удруживања на етничком основу. Удруживање може да поприми два облика: (1) стварање нове етничке категорије; и (2) лојалност етничкој категорији својих предака уз свест о одређеним културним специфичностима. Други облик може да доведе до стварања флексибилних, посредничких и иновативних идентитета јер појединци инсистирају на својој етничкој припадности, иако су попримили неке карактеристике других група (Eriksen, 1993: 62-63).

има у одређеним друштвеним односима, ситуацијама или контексту (Fenton, 1999: 94-95).

1.3. Мобилизација етницитета: етничке мреже, социјални капитал и етничка економија

Уколико се етницитет схвата као временски и ситуационо променљива појава којом је могуће манипулисати до одређене мере од стране актера, онда се може претпоставити да се овај облик идентификације може и инструментално користити за остваривање најразличнијих циљева. Због тога је за социологију понекад много значајније од утврђивања тога ко чини одређену етничку групу, пажњу усмерити на то када се појединци са етничком групом идентификују, на који начин они то чине, као и због чега етничку идентификацију сматрају пожељн(и)ом.²⁰

Етницитет може да буде „корисно оруђе” посебно у политичким и економским „борбама” (Smith, 1991: 20). Абнер Коен (Abner Cohen) је сматрао да етницитет поред тога што појединцима задовољава потребе за припадањем и смислом, готово увек има и политичку функцију (Cohen, 1974). Он види етницитет као један облик неформалног политичког организовања током којег се културне границе користе за мобилизацију ресурса и симболичког капитала којим се припадници етничке групе служе у политичкој борби (Eriksen, 1993).²¹ Синиша Малешевић (Malešević, 2004) наводи како социологе треба да интересују управо ти начини на које се културна разлика мобилише у политичке сврхе.²²

Мобилизација етницитета у политичке сврхе је могућа када етничку групу одликује висок степен кохезије. Етничка кохезија може се јавити у четири степена и у складу са њима могуће је идентификовати: (1) етничке категорије; (2) етничке мреже; (3) етничка удружења; и (4) етничке заједнице (Handelman, 1977). У етничке категорије спада пуко приписивање етничке припадности себи и другима које подразумева одређену културу и историју на коју чланови групе имају права, али и из којих

²⁰ На ово је указао амерички антрополог Мајкл Моетман (Michael Moerman) када је писао о употреби и злоупотреби етничке идентификације (Moerman, 1968).

²¹ Инструменталистичко објашњење етницитета је опозит примордијалистичком. Социолошко разумевање ове појаве мора инкорпорирати оба типа објашњења.

²² Семјуел Хантингтон (Samuel Huntington) је у својој чувеној студији *Сукоб цивилизација* (Huntington, 1996) разматрао ову идеју, тврдећи да ће се након хладноратовског периода сукоби на глобалном нивоу одвијати међу цивилизацијама. Другим речима, културне разлике и идентитети представљаће изворе сукоба у савременом друштву. Ова хипотеза је испитана у контексту етничких мањина у једном истраживању и утврђено је да не постоји статистички значајна разлика када је реч о порасту цивилизацијских етничких сукоба у односу на остале типове етничких сукоба у периоду након Хладног рата (види Fox, 2002).

проистичу одређена очекивања. Када се међу појединцима који се међусобно препознају као припадници исте категорије етничке припадности јавља склоност ка ступању у међусобне односе стварају се етничке мреже. У њима појединци инвестирају и вреднују оне ресурсе који се могу назвати етничким. Етничка удружења се јављају онда када чланови једне етничке категорије, у међусобној интеракцији, препознају да постоје заједнички интереси које они могу једино заједно да изразе. Последњи и највећи стадијум етничке кохезије јавља се када осим мрежа и удружења, чланови етничке групе имају и територију са одређеним физичким границама. У том случају се може говорити о етничким заједницама, а прави примери за то су националне државе (Handelman, 1977).

Нивои етничке кохезије су подобни за анализирање етногенезе, процеса којим једна етничка група пролази на путу од етничке категорије до заједнице. Уједно у том процесу се може уочити и како се етницитет постепено активира, односно како сваки степен кохезије даје јачу „инфраструктуру” за његову мобилизацију и инструментализацију у различите сврхе. Јасно је, на пример, да трећи степен етничке кохезије - етничка удружења - омогућава организовање у сврху задовољења политичких циљева, као и да на претходним нивоима то није могуће јер не постоје услови за то. Тим проблемом претежно су се до сада бавили социолози (нпр. Chui, Curtis, & Lambert, 1991; Leighley & Vedlitz, 1999; Sandovici & Listhaug, 2010). Међутим, често се занемарује то да већ други степен кохезије - етничке мреже - нуди могућност мобилизације етницитета, али у сврху задовољења неких економских интереса. Постојање етничких мрежа подразумева каналисање интеракције према етничком принципу чиме се обезбеђују контакти међу припадницима исте етничке групе који су трајнијег карактера, а који обухватају и расподелу добара и услуга. До активирања етничких мрежа посебно долази у ситуацијама када је положај етничке групе на тржишту рада на неки начин привилегован (Eriksen, 1993).

Један од најбољих показатеља мере до које једна етничка група посредством мрежа мобилише свој капитал у економске сврхе, свакако јесте постојање и обим онога што се у литератури назива етничком економијом. Под овим појмом подразумева се било која ситуација приликом које заједничка етничка припадност може да обезбеди предност у економским активностима (Logan et al., 1994). Према Ивану Лајту (Ivan Light) и Стивену Голду (Steven Gold) етничка економија се састоји из два сектора која је неопходно разликовати (Light & Gold, 2008). У први спадају мала и средња предузећа која су у својини или власништву једне етничке групе, због чега овај сектор носи назив

економија у етничком власништву (Volery, 2007: 31).²³ Таква предузећа чине samozапослени, послодавци, неплаћени чланови породице који раде и радници који припадају истој етничкој групи, те се због тога за њих користи назив етничка предузећа, а за економске активности њихових власника и менаџера, етничко предузетништво (Waldinger et al., 1990). Економија у етничком власништву састоји се из три подсектора: (1) формални подсектор у који спадају предузећа која плаћају порез и која су регистрована у релевантним државним институцијама; (2) неформални подсектор који обухвата она предузећа која се баве легалним активностима али нису регистрована, немају лиценцу за рад или не плаћају порез држави; и (3) илегални подсектор у који спадају предузећа која нуде производе или услуге који су забрањени законом (Light, 2003: 4). Дакле, економија у етничком власништву обухвата сва три наведена подсектора и не може се свести само на формални иако је то чест случај јер је он највидљивији.

Поред економије у етничком власништву, други сектор из којег се састоји етничка економија јесте сектор економије у етничкој контроли.²⁴ Њега чине одређене индустрије, професије или јавне институције које послују на отвореном (мејнстрим) тржишту, а у оквиру којих једна етничка група остварује неку врсту монопола - нпр. у погледу запошљавања, дефинисања услова рада, висине зараде и сл. (Volery, 2007; Light & Gold, 2008).²⁵ Економија у етничкој контроли не подразумева, дакле, својину или власништво, већ високу концентрацију и/или посебну (политичку) организацију чланова етничке групе која пружа „етничку хегемонију” (Jobu, 1988) у конкретним делатностима или индустријама.²⁶ Три подсектора - формални, неформални и илегални - постоје и у овом сектору етничке економије (Light, 2005).²⁷

Етничка економија, заједно са оба своја сектора, увек настаје као рационални одговор етничке групе на мањак радних места у друштву. Недостатак или лоша понуда на отвореном тржишту рада, која још више погађа мањине или на неки начин друштвено стигматизоване етничке групе, оставља им као алтернативу могућност искоришћавања

²³ *Ethnic ownership economy*, енг.

²⁴ *Ethnic-controlled economy*, енг.

²⁵ Дobar пример тога јесте ситуација у којој су припадници етничке групе толико заступљени у некој делатности да могу да одређују цену рада.

²⁶ Висока концентрација припадника исте етничке групе унутар неке професије или индустрије обично се назива „етничком нишом”. Она не мора нужно да подразумева и етничку контролу, због тога што је за то неопходно да чланови етничке групе буду на позицијама које им омогућавају утицај на запошљавање, висину плате, услове рада итд. Висока позиционираност у неким државним институцијама или великим компанијама пружа могућност узурпације ауторитета правног носиоца власништва да доноси одлуке (Light & Gold, 2008).

²⁷ Поред ова два типа, у својој студији *Етничке економије* (Light & Gold, 2008) Лајт и Голд говоре и о етничким енклавама као трећем појму који је неопходно разликовати од поменутих два.

класних и етничких ресурса у унапређивању својих економских шанси (Light & Gold, 2008).²⁸

Класни ресурси су материјални и културни по својој природи и као такви они снабдевају појединце са различитим облицима капитала: финансијским, људским, културним и социјалним (Bourdieu, 1986). Када се анализира употреба класних ресурса унутар етничке економије, увек треба имати на уму специфичности саме појаве због које одређене врсте капитала треба шире посматрати. На пример, културни капитал се у том случају не мора односити само на елементе високе културе коју појединци усвајају у оквиру породице или током формалног образовања. Као културни капитал у оквиру етничке економије може да се посматра и усвајање „предузетничке културе”, односно вештина, знања, ставова и вредности који су неопходни у покретању и вођењу предузећа на тржишту. Појединци то неће можда научити у школи или код куће, али могу уколико су директно или индиректно упознати са предузетничким активностима неког свог рођака или особе која је блиска породици, којој помажу у послу или једноставно слушају о том послу током одрастања (Light & Gold, 2008: 92-93).

Класни ресурси су мање-више универзални за све припаднике класе и њима недостаје етнички карактер (Light & Gold, 2008: 84). Међутим, готово увек су нераскидиво повезани са етничким ресурсима.²⁹ Етничким ресурсима сматрају се све оне социокултурне и демографске особености етничке групе које њени чланови могу да користе током економских активности или на основу којих могу да остваре неке економске бенефите (Light & Gold, 2008: 102). У том смислу и они нуде поменуте облике капитала, само што су они етнички уобличени. Финансијски капитал етничка група обезбеђује кроз личне позајмице, ротирајуће штедње и кредитна удружења за своје чланове. Стицање етнички специфичних вештина у оквиру породице или неког другог неформалног етничког контекста јесте врста људског капитала који може да проистекне из етничке групе. На пример, како да се води одређени посао, кува традиционална храна или обавља неки занат. Културни капитал може да се огледа у снабдевању чланова етничке групе садржајима етничке високе и професионалне културе.³⁰ Примери за то су

²⁸ Економија у етничкој контроли побољшава шансе припадника етничке групе, али истовремено онемогућава шансе онима који нису чланови те етничке групе. То није случај са економијом у етничко власништву (Light & Gold, 2008: 53).

²⁹ Однос између етничитета и класе у неком друштву може да поприми три облика: (1) класа и етничитет могу да се подударају; (2) етничитет може вертикално да пресеца класу; и (3) класе могу бити сегментирани етничитетом (Eriksen, 1993: 51).

³⁰ У овом контексту понекад је тешко направити разлику између људског и културног капитала. На пример, учење спремања етничких специјалитета од стране родитеља за дете може бити стицање

добро познавање језика и пословне културе и своје и других етничких група, као и коришћење тога у пословне сврхе (Light & Gold, 2008).

Социјални капитал је последњи облик капитала који може да обезбеди етничка група и он је за њене припаднике нарочито значајан. Да би се могло говорити о постојању социјалног капитала неопходно је да постоје одређени ресурси и социјалне мреже које ће омогућити њихову алокацију, проналазак и коришћење (Coleman, 1988; Fukuyama, 1995; Burt, 1992; Portes, 1998). Етничка група поседује оба елемента - с једне стране, на пример ресурсе у виду информација о новим пословима, радницима, сарадницима, пословним могућностима, технологијама и сл., а са друге развијене етничке мреже које омогућавају проток тих информација (Light & Gold, 2008). У контексту етничке економије, социјални капитал може да се одреди као „она колективна очекивања у вези са делањем која имају ефекат на економске циљеве и циљно оријентисана понашања чланова групе, чак и ако та очекивања нису усмерена ка економској сфери” (Portes & Sensenbrenner, 1993: 1323).³¹

Могуће је идентификовати четири врсте колективних очекивања која представљају изворе социјалног капитала. Интројекција вредности и норми током процеса социјализације је први извор и он може да резултује у очекивањима да се чланови групе понашају морално и алтруистички једни према другима, а не индивидуалистички и себично. Други извор јесу реципрочне трансакције, односно очекивање обостране користи за пружање нематеријалне помоћи. Треће, повезујућа солидарност јесте извор који подразумева групну солидарност која се огледа у очекивањима да се члановима групе пружи подршка у одређеним ситуацијама или животним околностима (Barbarito, 2012: 5). У основи ове солидарности може да стоји веровање у заједничку судбину коју деле сви чланови групе. Четврти извор јесте обавезујуће поверење које је засновано на очекивању да ће група наградити или санкционисати одређена понашања у реципрчним трансакцијама (Portes & Sensenbrenner, 1993). Укратко, социјални капитал обавезује чланове етничке групе на очекивање „посебног третмана”, чињење већих услуга, помоћ, кооперацију, поверење, као и на вођење рачуна о међусобним интересима (Light & Gold, 2008).

културног капитала етничке групе, међутим уколико због поседовања тих вештина оно у каснијем периоду живота добије посао у ресторану, тада се те вештине разумеју као облик људског капитала.

³¹ Аутори ове дефиниције наводе како је она најадекватнија због тога што инкорпорира све начине на који се социјални капитал користи у социолошкој литератури.

Потенцијална теоријска парадигма у оквиру које је могуће разумети начин на који социјални капитал функционише у контексту етничке економије јесте теорија економских клубова (Tiebout, 1956). Њена примена на овом пољу (Galbraith et al., 2007) нуди перспективу из које се социјални капитал посматра као „клубско добро” које је дериват мрежа етничке групе. Док с једне стране етничке мреже снабдевају групу овим обликом капитала, са друге стране радници и послодавци из етничке групе исказују тражњу за њим. У том смислу они се на неки начин могу схватити као заинтересоване стране³². Социјални капитал се посматра као „колективно добро које се испоручује на нивоу етничке мреже, а које произилази из поделе трошкова производње клуба (доприноса етничким стварима итд.) и заједничких карактеристика чланова етничке групе” (Galbraith et al., 2007). Заједнички језик, неписане норме и обичаји могу да обликују интеракцију међу члановима групе што повећава поверење и приступ информацијама. Све то у значајној мери може да доведе до смањења трансакционих трошкова (Williamson, 1975) које би сносила редовна, уговорна тржишна размена. Чланови „клуба” у том смислу остварују економски профит на основу своје припадности етничкој заједници. Они који не припадају етничкој групи могу имати ограничени приступ ресурсима који су у „поседу” те групе, а и одређеним члановима он може бити онемоућен услед најразличитијих разлога (Galbraith et al., 2007).³³

³² Stakeholders, енг.

³³ Један од разлога свакако могу бити санкције које се односе на неке претходна понашања чланова која нису била у складу са очекивањима групе.

2. Теоријски приступи имигрантском предузетништву

Иако су чак и класици социологије указали на постојање одређеног односа између културе етничке групе и економског понашања њених чланова (Weber, 1905/2005; Simmel, 1908/1950, Sombart, 1911/2001), проучавање имигрантског и етничког предузетништва званично је започето седамдесетих година двадесетог века у Сједињеним Америчким Државама.³⁴ Обично се у литератури наводи да су студија Ивана Лајта *Етничка предузећа у Америци* (Light, 1972) и рад Едне Бонасич (Edna Bonasich) „Теорија посредничких мањина“ (Bonasich, 1973) отворили ово поље научног интересовања. Истраживања настала у периоду након поменутих публикација допринела су етаблирању посебне традиције проучавања у чијем фокусу се налазе предузећа која су обликована етничким, односно (и)мигрантским садржајима и елементима (Aldrich, 1975; Modell, 1977; Aldrich, 1980; Waldinger, 1986).

Ново научно поље понекад се означава као истраживања етничке или (и)мигрантске економије, а у другим случајевима као истраживања етничког, имигрантског, дијаспоричког, транснационалног и експатријатског предузетништва. Наведени појмови су врло блиски, међутим међу њима постоји разлика која је значајна за анализу. Из претходног излагања које се односило на етничку економију може се закључити да је она знатно шири појам од етничког предузетништва, због тога што су предузећа једне етничке групе елементи сектора економије у етничком власништву, што је само један од два сектора целокупне етничке економије једне групе. У том смислу, однос између етничке економије и етничког предузетништва треба посматрати на исти начин као и однос између економије и предузетништва. Само предузетништво се обично одређује као „откривање, процена и експлоатација будућих добара и услуга” (Shane & Eckhardt, 2005: 163) и оно најчешће води „стварању нових организација” (Thornton, 1999: 20).³⁵ На тај начин предузетништво представља друштвено-економски процес покренут

³⁴ Ово поглавље дисертације садржи делове претходног објављеног научног чланка „Класични теоријски приступи и савремени модели објашњења етничког предузетништва” (Видицки, 2020).

³⁵ У друштвеним наукама појам предузетништва није јасно дефинисан и њему се приписују различита значења (Corpi & Minniti, 2005: 81). У литератури се најчешће могу идентификовати четири концепције предузетништва које су током историје обликовали друштвени научници. Према првој је проучавање великих привредних организација и бизниса великог обима оно што треба да интересује истраживаче који се баве предузетништвом. Друга концепција је утемељена у идејама Јозефа Шумпетера (Joseph Schumpeter) и подразумева фокус на иновативном делању предузетника које покреће процес настајања

од стране појединаца или организација који се одиграва унутар одређеног привредног и друштвеног система.

Етничко предузетништво се најчешће дефинише као скуп предузетничких активности које се одвијају посредством друштвених веза и „образаца интеракције међу људима заједничког порекла или миграционог искуства” (Waldinger et al., 1990: 3). Појам „етнички”, у овој употреби, укључује и оне који су недавно дошли у друштво и који се перципирају као имигранти, као и чланове група које већ вековима живе на одређеној територији, а које воде порекло са неке друге (Fregetto, 2004). С друге стране, под имигрантским предузетништвом се подразумевају предузетничке активности само прве или друге генерације имиграната (Volery, 2007). У случају да имигранти обављају предузетничке активности уједно и у земљи свог порекла, може се говорити о предузетништву дијаспоре или дијаспоричком типу предузетништва (Glinka, 2018: 19-20). Транснационално предузетништво се јавља уколико су прекограничне активности миграната усмерене и изван матице, ка другим државама (види нпр. Levitt, 2001; Rusinovic, 2008). На крају, један посебан облик предузетништва миграната јесте и експатријатско предузетништво, а оно се разликује од свих претходних по томе што предузетник емигрира из своје земље у намери да започне предузетничке активности у дестинационој земљи (Efendic, 2016; Selmer et al., 2018). Сви наведени појмови се веома често у литератури мешају и неретко се користе као синоними што понекад ствара конфузију и доприноси несистематичности овог научног поља.

Појам имигрантско предузетништво има највећи капацитет за универзалну употребу (Glinka, 2018: 20) због тога што он укључује све поменуте типове предузетника. Овај појам се у односу на етничко предузетништво претежно разликује на основу темпоралне димензије, о чему говори и често перципирање имигрантског предузетништва као прве фазе етничког (Volery, 2007: 31). Од предузетништва дијаспоре се разликује по томе што не укључује нужно економске активности у матици, али често подразумева постојање одређених мигрантских мрежа које допиру до земље порекла, као и до других земаља, с тим што основа тих активности не почива на прекограничним везама, па се по томе разликује и од транснационалног предузетништва. Имигрантско предузетништво као посебан облик укључује и експатријатско предузетништво, али се

нових производа и тржишта. Трећа наглашава уочавање прилика за развој бизниса као сферу која је најбитнија у процесу предузетништва. Коначно, четврта концепција пажњу усмерава на процес стварања нових предузећа као на оно што одликује предузетништво (Aldrich, 2005). У социолошкој литератури се обично последња концепција сматра најадекватнијом (Thornton, 1999; Aldrich, 2005).

од тог типа разликује по томе што предузетници своје активности започињу након неког времена проведеног у друштву у које су имигрирали.

Поменута појмовна збрка додатно отежава класификацију теорија ове појаве које су до сада настале у социологији и сродним дисциплинама. Различите теорије служе се различитим појмовима при објашњењу исте или сличне појаве. Зато је неопходно у одређеној мери занемарити то какав префикс стоји испред речи „предузетништво”, односно да ли се теорија чешће служи појмом „имигрантско”, „етничко”, „експатријатско” или предузетништво „дијаспоре”.³⁶ Докле год се објашњава иста појава, што се преко индикатора може утврдити, ове теорије треба третирати као да припадају истој социолошкој „породици” појава.

До данас не постоји опште прихваћена класификација, односно критеријум класификације теорија етничког/имигрантског предузетништва и различити аутори понудили су велики избор могућности. Понекад се теорије деле на основу научне дисциплине у оквиру које су настале и то на оне које нуде социолошка, економска и објашњења заснована на имигрантским политикама (Fregetto, 2004). Према периоду настанка може се направити подела на првобитне засебне теорије и савремене теоријске моделе који инкорпорирају претходне теорије (Volery, 2007). На основу теоријске парадигме у оквиру које су настале, може се говорити о теоријама капитала, теоријама укореењености, теоријама интерсекционализма, културалистичким теоријама и теоријама имиграције (Dabić et al., 2020). Корисна класификација јесте и она која прави разлику између теорија које нуде објашњење са становишта културе или акције и оних које то чине са становишта структуре (Masurel et al., 2004; Mitchell, 2015). Поред наведеног, теорије могу да се класификују у оне чија су објашњења заснована на једном узроку - монокаузалистичке - и у теорије чија објашњења почивају на више узрока - мултикаузалистичке или интерактивне (Peters, 2002).

У овој дисертацији теорије имигрантског предузетништва биће груписане у три приступа, која се и временски могу у одређеној мери одвојити у класичне и савремене (Видицки, 2020). Ране теорије засноване на монокаузалистичком објашњењу, а реч је пре свега о онима које појаву објашњавају са културалистичког и структуралистичког приступа, могу се класификовати у класичне теоријске приступе. У њих спада и теорија

³⁶ Такво занемаривање оправдано је само у сврху класификације постојећих теорија, која је једино могућа уколико се ставе по страни различита појмовна одређења којима су се теоретичари до данас служили. Изузев тога, у даљем развоју овог научног поља потребно је водити рачуна о прецизној употреби појмова и служити се њима у складу са значењима која имају, јер се једино тако може обезбедити методолошка прецизност у емпијским истраживањима овог феномена.

посредничких мањина која, иако се понекад класификује у структуралистичке приступе (Kim & Hurh, 1985: 85), представља покушај превазилажења поменута два приступа. Теорије у оквиру поменутих приступа се могу назвати класичним због тога што су објашњења која нуде у одређеној мери превазиђена, превасходно због тога што су појаву објашњавале једнострано. Иако су превазиђена, њихови елементи су инкорпорирани у неке новије теоријске моделе (Volery, 2007: 34) које је због тога могуће означити као савремене приступе. Они су конципирани на мултикаузалистичким објашњењима и међу њих спадају интерактивни модел (Waldinger et al., 1990) и модел комбиноване укореењности (Kloosterman et al., 1999).

3.1. Културалистички приступ

Проучавање имигрантског предузетништва у социологији започето је, пре свега, унутар немачке традиције *Wirtschaftssoziologie*.³⁷ Како би открили порекло капитализма, припадници ове традиције попут Макса Вебера (Weber, 1905/2005) и Вернера Зомбарта (Sombart, 1911/2001) су усмерили пажњу на повезаност између социо-културних карактеристика одређене друштвене групе, окупљене на етничком или религијском основу, и њиховог економског успеха. Ови доприноси представљају основу за културалистичку теорију имигрантског предузетништва, која представља најстарије теоријско објашњење ове појаве.³⁸

Према културалистичкој теорији, предузетнички успех имиграната објашњава се специфичним карактеристикама културе етничке групе којој они припадају. То значи да одређени елементи културе, најчешће укореењени у традицији, подстичу или усмеравају припаднике етничке групе ка понашању које може да се окарактерише као предузетничко. Углавном се наводи како такве елементе чине културне вредности попут посвећености послу, штедљивости у свакодневном животу, спремности на преузимање ризика, унутаргрупне солидарности и лојалности, вредновања заједнице и сл. (Masurel et al., 2004: 79). Етничка култура са својим специфичним вредностима, на овај начин, обезбеђује значајне етничке ресурсе који охрабрују и олакшавају предузетничко

³⁷ Немачка традиција економске социологије *Wirtschaftssoziologie* настала је као одговор на *Methodenstreit*-а, односно „битке за метод“ у којој су учествовали економисти који су заступали маргиналистичку теорију и економисти, припадници аустријске школе историјске економије. Другим речима, традиција *Wirtschaftssoziologie* је требала да послужи као мост између теоријски и историјски оријентисаних економиста, тако што ће подразумевати и стварање аналитичких теорија и историјско истраживање. Поред Вебера и Зомбарта, овој традицији припадају и Карл Бухер (Karl Bücher), Георг Зимел (Georg Simmel) и Јозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter) и др. (Swedberg, 1991).

³⁸ Културалистичка теорија у понекад се назива и теорија етничких ресурса (Fregetto, 2004: 257).

понашање, што доводи до груписања припадника једне етничке групе унутар одређених занимања.³⁹ Неки од примера за то јесу Кинези, Јевреји, Либанци, Кореанци и други, у САД-у где је ова појава и идентификована (Light, 1984: 199). Интересантно је да чланови етничких група најчешће постану свесни предности које њихова култура може да им понуди тек након доласка у ново окружење (Yoo, 2013: 23).⁴⁰

Теорије које припадају културалистичком приступу могу да се поделе у две групе (Light, 1980). У прву спадају ортодоксне културалистичке теорије, а оне почивају на уверењу да је пословни успех одређене имигрантске групе у директној вези са вредностима њихове културе. Реч је о претпоставци да је усвајање особина и вредности које доприносе предузетничком понашању у одређеним етничким групама укоренено у сам процес социјализације (Light, 1984). Након примарне социјализације процес подстицања оваквог понашања може бити потпомогнут институционалним системом и животним стиловима тих група.⁴¹ Ортодоксне теорије истичу употребу етничких ресурса, попут одређених етничких институција и организација, солидарности и сл., као и класних ресурса, попут људског капитала, начина производње, новца потребног за улагање и сл., као најважније факторе у предузетништву имиграната (Yoo, 2013: 24).

Другу групу чине реактивне културалистичке теорије у којима се настанак културних карактеристика које промовишу предузетничке активности везује за процес адаптације имиграната у ново друштво. Према овим теоријама поменуте културне карактеристике настају као облик адаптације на оскудне могућности у новом друштвеном контексту (Yoo, 2013: 26). Другим речима, за разлику од ортодоксних теорија које претпостављају да специфичне културне карактеристике представљају основу за предузетничко понашање, реактивне теорије говоре о предузетништву као о одговору одређених култура на ново друштвено-економско окружење. У том смислу, може се рећи да прве посматрају етницитет као предност, а друге као недостатак или хендикеп своје етничке групе (Vinogradov, 2008).

Истраживачи су културалистичким теоријама замерали претерани фокус на културним карактеристикама етничке групе приликом објашњења пословне предузимљивости њихових чланова. Другим речима, културалистички приступи су

³⁹ Примера ради, један део истраживача сматра да велико присуство Кинеза у сектору за кетеринг може да се објасни одређеним карактеристикама кинеске културе која их предиспонира ка том сектору (види Leung, 2002).

⁴⁰ У литератури се наводе примери Јевреја и Рома.

⁴¹ Веберова теорија из *Протестантске етике* представља типичан пример ортодоксне културалистичке теорије.

критиковани због тога што су услед претераног истицања културних карактеристика групе, потпуно занемарили неке друге факторе који могу бити од значаја (Volery, 2007: 33). Такви фактори су они који долазе из друштва које етничку групу окружује и они се углавном односе на могућности за samozапослење које се имигрантима у њему пружају. Теорије које су покушале да надоместе недостатак културалистичких објашњења, формирале су потпуно нови приступ имигрантском предузетништву који се назива структуралистички приступ.

3.2. Структуралистички приступ

Структуралистички приступ чине теорије које почивају на претпоставци да спољашње окружење имиграната игра одлучујућу улогу у њиховом потенцијалном предузетничком понашању. Под спољашњим окружењем мисли се пре свега на друштвену структуру и на могућности и ограничења која она може да постави пред имигранте приликом процеса њихове адаптације и интеграције у нови друштвено-економски амбијент. Због тога се овај приступ у литератури (види Mitchell, 2015) назива и реактивним, одбијајућим или приступом негативних ефеката.

Теорије у оквиру овог приступа наводе како структурне карактеристике друштва најчешће ограничавају пословне активности имиграната, што њих усмерава ка samozапослењу као облику превладавања постојећих препрека (Fregetto, 2004: 260). Таква ситуација доводи до велике концентрације припадника имиграната или мањинских група у малим предузећима, која послују на непривлачним, напуштеним и изразито конкурентним тржиштима (Mitchell, 2015). Блокиран приступ отвореном или мејнстрим тржишту, као и дискриминација са којом се чланови поменутих група суочавају на тржишту рада, посматрају се као последице које доводе до такве појаве. Теза о блокираној покретљивости је основа на којој су заснована објашњења која разлоге предузетничког понашања мигратских или мањинских група налазе у друштвеној и/или институционалној дискриминацији.

Најпознатије објашњење у оквиру структуралистичког приступа понудила је теорија недостатака која почива на претпоставци да већина имиграната поседује неке отежавајуће околности или недостатке који им сметају након доласка у ново друштво, али који истовремено управљају њиховим понашањем. На пример, недостатак људског капитала је препрека имигрантима у проналаску посла због тога што не познају језик, локалну културу, немају пословног искуства, не поседују одређене вештине или

потребан ниво образовања и др.⁴² (Fregetto, 2004: 257).⁴³ Поред људског капитала, на друштвену покретљивост може да утиче и друштвена (не)моћ, као и дискриминација етничке групе од стране друштва домаћина.

Табела 1. Последице недостатака ресурса/недостатака на тржишту рада

Недостатак ресурса			
		да	не
Недостатак на тржишту рада	да	Имигранти су „мало продуктивни” и за своју продуктивност нису адекватно награђени; вероватно се ослањају на неформалну економију или су хронично незапослени	Имигранти нису плаћени у складу са својом продуктивношћу; самозапослење је вид веће зараде или једина могућност за остваривање прихода, уколико су ресурси довољни, остварени су у формалној етничкој економији или на отвореном тржишту
	не	Због малих ресурса (људског, социјалног, културног капитала) имигранти имају ниску продуктивности и зарађују мало; мала могућност радне покретљивости или се она стиче самозапослењем у неформалној економији где су ограничени ресурси довољни	Нема недостатака

Извор: Прилагођено према Nestorowicz, 2012: 46

Етничке групе које су мета било ког облика дискриминације углавном пате од хроничне незапослености која их усмерава или ка промени, односно прилагођавању друштву које их је примило, или ка самозапослењу (Light, 1979: 35).⁴⁴ Поред тога, одређени део припадника етничке групе може да се окрене и ка неким неформалним облицима запослења, који су најчешће у домену сиве или црне економије (Volery, 2007: 32-33). Дакле, из угла теорије недостатака предузетничко понашање се посматра као

⁴² Теорија недостатака (disadvantage theory, енг) може да се преведе и као теорија отежавајућих околности.

⁴³ Понекад имигранти могу да имају одређени степен образовања који је неопходан, али он може бити у новом друштву непризнат (Fregetto, 2004: 253).

⁴⁴ Када је у питању етницитет, а поготово „раса“, промена је понекад немогућа. Неке физичке карактеристике попут дужине косе, браде, пирсинга и сл., могуће је променити и на тај начин постати прихватљив послодавцима. Међутим, када је у питању боја коже, нагласак или религијско понашање тада је „проблем“ већ компликованији, ако не и нерешив. Лајт наводи како је још Вебер указао на склоност ка самозапослењу оних који се суочавају са религијском дискриминацијом на тржишту рада (Light, 1979: 35).

одговор на маргинализован друштвени положај етничке групе којој предузетник припада чиме се нагласак ставља на структуралне елементе друштва као на пресудне (Dana, 1997: 58).

Уколико би се сумирале основне претпоставке на којима почивају структуралистички приступи, могуће је издвојити четири кључне: (1) мигранти или припадници мањина у неком друштву услед дискриминације су приморани на samozапослење као облик решавања сопствене незапослености; (2) они се усмеравају и „преплављују” она тржишта која су неразвијена или напуштена, неретко и ризична, у којима се трага за јефтином радном снагом, која дозвољавају неки облик неформалних економских активности и сл.; (3) на таквим тржиштима они присвајају одређене стратегије преживљавања, нпр. раде знатно дуже, користе породичну и етничку радну снагу, понекад и заобилазе одређене правне регулације; и (4) таква предузећа имају мали потенцијал за раст јер им недостају ресурси, развијене мреже изван сопствене групе, а самим тим и нове информације (Mitchell, 2015).⁴⁵

Теорије које су настале у оквиру структуралистичког приступа пате од занемаривања културних карактеристика етничке групе, док претерано наглашавају утицај структуралних фактора. Нагласак на друштвеним препрекама које утичу на предузетништво, јесте једна од основних тачки на којој се структуралистички приступи разликују од културалистичких. Међутим, треба нагласити и две ствари у које су заједничке за оба - прво, етничке ресурсе посматрају као кључне за успех у предузетничким активностима, и друго, на етничко предузетништво гледају као на колективну, а не индивидуалну појаву (Vinogradov, 2008: 45). Та два увида представљала су прави допринос проучавању имигрантског/етничког предузетништва и етничке економије. Она су заједно са недостацима, који се огледају у једностраности сваког приступа, довела до даље разраде.

Пре него се приступи представљању савремених модела који на одређени начин инкорпорирају културалистичке и структуралистичке приступе, неопходно је пажњу усмерити на једну теорију која се посебно издвојила, како због свог утицаја, тако и због покушаја да обухвати претходна два приступа. Реч је о теорији посредничких мањина

⁴⁵ Предузећа миграната или мањинских група нису толико усмерена на раст и остваривање профита, колико на преживљавање. То је једна од основних претпоставки на којима почивају структуралистички приступи (Mitchell, 2015).

која се често класификује у структуралистичке приступе, а која у одређеној мери узима у обзир и културне, односно етничке факторе.⁴⁶

3.3. Теорија посредничке мањине

Термин посредничке мањине сковао је Хуберт Блејлок (Hubert Blalock) у познатој студији *Ка теорији о односима мањинских група* (Blalock, 1967).⁴⁷ Под посредничким мањинама подразумевају се предузетничке етничке групе које заузимају средишњи положај у одређеном друштву и обављају функцију медијације између доминантне групе и других мањинских субординисаних група (Karen & Saenz, 2008: 147).⁴⁸ Типични примери етничких група које имају улогу посредничке мањине јесу Јевреји у Европи, Азијати у Источној Африци, Јермени у Турској, Јапанци и Грци у Сједињеним Америчким Државама итд. Чланови посредничких мањина по правилу се концентришу у оквиру одређених области занимања као што су трговина и размена, извођачки радови, финансије и сл., а најчешће посредују између произвођача и потрошача, послодаваца и радника, власника и изнајмљивача, односно између виших и нижих друштвених слојева.

Иако је Блејлок сковао термин потпуна разрада идеје о етничким групама које играју посредничку улогу догодила се у раду Едне Бонасич (Bonacich, 1973). У њему она нуди специфично објашњење настанка посредничких мањина, које се у одређеној мери разликује од свих дотадашњих објашњења.⁴⁹ Основно питање од којег треба поћи приликом анализе посредничких мањина гласи – због чега неке етничке групе имиграната постају посредничке мањине, а неке друге не? Шта је то што подстиче етничку групу да заузме посреднички положај? Један од разлога који треба узети у обзир

⁴⁶ Теорија посредничких мањина није у потпуности обухватила оба приступа, јер је наглашавала реактивни, док је занемарила ортодоксни аспект културалистичке теорије (Light, 1984).

⁴⁷ Термин који је Блејлок употребио је „middleman minorities“, што би на српски језик могло да се преведе као посредничке мањине.

⁴⁸ За ову групу су се у релевантној литератури користили различити термини попут „трговци посредници“ (Becker, 1956), „мигрантска интермедијација“ (Shermerhorn, 1970), „перманентне мањине“ (Stryker, 1956) и сл. Са „Теоријом посредничке мањине“ (Bonacich, 1973), у научној заједници се прихвата термин „посредничке мањине“ за означавање ове друштвене групе.

⁴⁹ Бонасич наводи како су се у дотадашњој литератури развила два начина објашњења посредничких мањина. Прва су инсистирала на томе да је основни узрок за настанак ове врсте мањина непријатељски став окружења према њиховим културним, религијским и/или расним карактеристикама које се битно разликују од других група из друштва у којем бораве. У том случају, посредничке мањине настају као одговор на дискриминацију од стране „домаћих“ друштвених група. У објашњењима другог типа наводи се да је основни разлог за настанак посредничких мањина стратификацијска природа друштва. Наиме, у друштвима у којима постоји велика разлика међу слојевима (најбољи примери су феудална или колонијална друштва), постоји изражена потреба за друштвеном групом која би вршила размену међу њима (Bonacich, 1973: 583-584). Бонасич обе врсте објашњења сматра непотпуним, те формира другачији приступ у анализи ове појаве, не одбацујући при том све елементе претходних објашњења.

јесте култура друштва из којег долазе имигранти. Одређене културе утичу на то да поједине групе буду предиспониране за заузимање посредничких положаја. Други разлог може да се тражи у блокираном приступу неким другим, најчешће вишим положајима у друштвеној хијерархији. Имигранти се често суочавају са дискриминаторним или непријатељским ставом који долази од стране доминантних друштвених група (Karen & Saenz, 2008). Међутим, Бонасич наводи да поред ових постоји још један разлог који је од пресудног значаја, а то је статус тренутног боравка који карактерише све чланове посредничких мањина.⁵⁰ То значи да имигранти немају, барем не у почетку, намеру да се настане у друштву у које су имигрирали. Другим речима, они желе и планирају да се у једном моменту врате у земљу свог порекла (Bonacich, 1973: 584).⁵¹

Статус тренутног боравка је најзначајнији предуслов за настанак посредничке мањине због тога што он ствара читав низ социјалних и економских последица које су подстицајне за ову појаву. На пример, појединац ће бити вољан да краткорочно буде материјално депривирани уколико ће то убрзати у дугом року испуњење његовог циља који се односи на повратак у земљу порекла. Другим речима, он ће бити спреман да ради прековремено и да минимизира своју потрошњу, односно да штеди новац, а често и да шаље уштеђевину у своју домовину. Поред штедње, статус тренутног боравка усмерава појединце и ка занимањима која их не везују за одређену територију на дужи период. Фаворизују се она занимања која су лако преносива, која захтевају минимум улагања и у оквиру којих средства могу брзо да буду акумулирана (Bonacich, 1973: 585).

Бонасич наводи и неке неекономске последице статуса тренутног боравка попут високе стопе солидарности. Због своје намере да се врате у земљу порекла, досељеници одржавају јаке везе са члановима своје етничке групе у друштву у које су имигрирали, али и са члановима друштва из којег су емигрирали. Код миграната који воде порекло са истог простора, присутно је снажно организовање на етничком и регионалном нивоу, практикује се међусобна помоћ и изражена је висока стопа поверења. Неке од социјалних карактеристика посредничких мањина огледају се у етничкој ендогамији, просторној сегрегацији, оснивању школа у којима је могуће да се учи језик и култура

⁵⁰Бонасич у свом раду користи израз „sojourners“ који није могуће прецизно превести код нас. Под тим термином она подразумева појединце који тренутно бораве у одређеној земљи, а код којих постоји намера повратка у земљу порекла. Термин „sojourners“ је изведена од енглеске речи „sojourn“ која се на српски језик преводи као боравак.

⁵¹ Иако неке етничке групе, попут Јевреја у САД, немају намеру да се врате у земљу свог порекла и за њих је карактеристична велика везаност за „домовину предака“ (Bonacich, 1973: 585).

етничке групе, неговање културе и традиције, као и тенденција да се избегава учешће у локалној политици осим у случајевима који се директно односе на њихову етничку групу. Заједнице које стварају углавном су на високом степену организације и опирају се процесима асимилације. Ови мигранти су практично изоловани од остатка друштва, а подстицај за успостављање веза са другим етничким групама је мали или га уопште нема. Све ово, сматра Бонасич, проистиче из њихове оријентације ка (повратку својој) домовини (Bonasich, 1973).

Групна солидарност коју имигранти развијају игра важну улогу у економском положају чланова посредничких група. Повлашћен економски третман добија се на основу породичних и етничких веза, регионалне припадности, дијалекта и вероисповести – „примордијална крвна веза обезбеђује основу за поверење ... Солидарност се уноси у економске послове на два начина: она игра улогу у ефикасној дистрибуцији ресурса и помаже у контроли унутрашње конкуренције“ (Bonasich, 1973: 586). Због статуса тренутног боравка и јаким унутаргрупних веза, посредничке мањине развијају конкурентну предност. Цена рада се минимизира због тога што се ослањају на чланове породице и на своју етничку групу која је спремна да ради велики број сати за мало новца. Ови услови допуштају посредничким мањинама да успоставе доминантан економски положај. Како би указала на ове карактеристике Бонасич на занимљив начин пореди ову групу са модерним капиталистима:

Модерни индустријски капиталиста третира своје раднике непристрасно попут економских инструмената; он је спреман да експлоатише и рођеног сина као да је у питању странац. Овај универзализам, изолација сваке конкуренције не постоји у економских активностима посредника, код којих примордијалне везе засноване на породици, региону, секти и етницитету уједињују људе против окружења, које често карактерише индивидуалистичка економија [Bonasich, 1973: 589].

Између друштва у којем бораве и посредничких мањина често може доћи до конфликта који су резултат различитих циљева и интереса. Разлози за настанак конфликта углавном су економске природе и најчешће може да се направи разлика између три врсте конфликта – конфликт са клијентима, са другим предузећима или одређеним пословним групама, као и са другим радницима, односно радном снагом.⁵²

⁵²Предузетници из других група не могу да се такмиче са јефтином радом који посредничке мањине нуде. Други радници их посматрају као претњу сопственим могућностима преговарања о већим зарадама и

Поред економских, може се издвојити и један разлог за настанак конфликта који је социјалне природе. Наиме, висок степен солидарности међу члановима посредничке мањине утиче на то да их домицилно становништво перципира као клански организовану групу која се „не меша“ са осталима, сматра да је супериорнија и труди се да остане другачија (Bonacich, 1973: 591).⁵³

Бонасич разматра и будућност посредничких мањина, односно она објашњава шта се дешава са намером имиграната да се врате у земљу порекла која стоји у основи статуса тренутног боравка. Један део имиграната на крају оствари овај циљ, уштеди довољно новца и врати се у своју домовину. Други део се ипак никада не врати, а разлози за то могу да потичу из два извора. У првом случају политичка ситуација у земљи порекла је неповољна и имигранти практично не могу да се врате иако то желе. У другом случају, велики пословни успех који мигранти остваре у земљи у којој бораве одвраћа их од идеје да се врате у земљу порекла.

Останак у земљи обично поприма два облика. У првом, мигранти одбацују идеју о повратку у домовину и трајно се настањују. То најчешће подразумева њихову све већу социјалну и економску интеграцију у друштво – ступају у брак са индивидуама који су друге етничке припадности, добијају послове и запошљавају чланове других етничких група, све више учествују у друштвеном и културном животу већинске групе. На овај начин долази до нестанка посредничке мањине. Други облик подразумева да имигранти не одбацују потпуно жељу за повратком у домовину, односно да она постоји барем у облику некаквог мита. У овом случају, они одржавају на неки начин везу са својом домовином, најчешће тако што шаљу новац, повремено је посећују, исказују солидарност према члановима своје етничке групе и опиру се асимилацији. Љубав према домовини, наводи Бонасич, одржава се у животу због непријатељства од стране друштва „домаћина“, док се непријатељство одржава због друштвених и економских последица које положај посредничке мањине има. На крају, она закључује да се овај циклус перпетуира и да на тај начин група постаје трајна мањина (Bonacich, 1973: 593).

Теорија посредничке мањине претрпела је критике које се пре свега тичу претераног нагласка на рационалности друштва „домаћина“ приликом заузимања

бољим условима рада. Такође, постоји и незадовољство због тога што не запошљавају чланове других етничких група, као и због тога што не улажу новац у друштво у којем бораве (Karen & Saenz, 2008).

⁵³ Посредничке мањине бивају оптужене од стране домицилног становништва, на првом месту, за своју нелојалност друштву у којем бораве. Ово се огледа у томе што понекад новац који зараде не троше, нити инвестирају на неки начин у друштво у којем бораве, већ га шаљу у своју домовину. Посредничке мањине често се посматрају као „паразити“ који троше ресурсе друштва и не доприносе производној индустрији (Bonacich, 1973: 591).

непријатељског става према посредничкој мањини. За разлику од Боначичеве, неки аутори (нпр. Stryker, 1974: 282) сматрају да је политичка конфигурација која у друштву влада значајан фактор који може да утиче на то да ли ће се или не антагонизам према посредничким мањинама развити. Такође, истраживања су показала да статус тренутног боравка није значајна варијабла када је реч о предузетничким активностима миграната (Aldrich, 1980), као и да ови мигранти чешће остају да раде за другог власника него што се одлучују да започну сопствени посао (Ward, 1984). Другим речима, теорија посредничке мањине се критикује због тога што је пренагласила статус тренутног боравка и зато што није узела у разматрање ризик за покретање сопственог посла који је за имигранте често превелик (Waldinger et al., 1990: 43).

3.5. Интерактивни модел етничког предузетништва

Објашњење етничког предузетништва које је у литератури познато под називом интерактивни модел понудио је амерички социолог Роџер Волдингер (Rodger Waldinger) са својим сарадницима.⁵⁴ Приликом објашњења настанка етничког предузећа, интерактивни модел узима у обзир две димензије – структуру прилика и карактеристике етничких група (Waldinger et al., str. 21). Другим речима, према овом моделу успех етничких пословних активности у највећој мери зависи од структуре прилика у друштвеном амбијенту у којем мигранти живе и ресурса које одређена етничка група поседује, тзв. етничких ресурса.

Под структуром прилика подразумевају се институционалне (формалне) карактеристике друштвено-економског окружења у којем имигрантске групе функционишу, а реч је пре свега о (1) условима на тржишту добара и услуга, (2) на тржишту рада, (3) могућностима за остваривање власништва и (4) правно-институционалног оквира државе (Volery, 2007: 34).⁵⁵ Услови на тржишту могу да се окарактеришу као добри уколико постоји велика потражња за производима и услугама које предузеће намерава да понуди, а да су притом улазне баријере на циљано тржиште

⁵⁴ Роџер Волдингер (1953 -) се бави истраживањима међународних миграција и њиховим друштвеним, економским и политичким последицама, политикама према мигрантима, везама између имиграната и друштва из којег долазе итд. Носилац је титуле еминентног професора (distinguished professor, енг.), што је једно од најпрестижнијих звања у америчкој академској заједници и директор је Центра за истраживање међународних миграција на Калифорнијском универзитету (UCLA). Један је од најцитиранијих аутора у овој области.

⁵⁵ У оригиналној литератури се користи енглеска синтагма „access to ownership“ која у дословном преводу на српски језик значи приступ власништву, међутим она је у овом раду преведена као могућност за остваривање власништва.

ниске. Због тога најчешће имигранти своје пословне активности у новом друштву започињу на тзв. тржишту ниша.⁵⁶ Овај тип тржишта настаје у условима великих социо-културних разлика између етничке групе и друштва „домаћина“. Велика разлика ствара потребу код чланова одређене етничке групе за производима или услугама које могу да им пруже само припадници њихове етничке заједнице, попут прехрамбених и неких културних производа (Waldinger et al., 1990: 23).⁵⁷ Поред етничких производа, етничка заједница може да исказује и тражњу за производима или услугама који нису изворно етнички, али које производе или пружају чланови њихове групе (Kloosterman et al., 1998: 259). За разлику од тржишта ниша, приступ отвореним тржиштима за имигранте је најчешће блокиран високим улазним баријерама у погледу економског и/или људског капитала (Volery, 2007: 34). Отворено тржиште окупирају локални предузетници, тако да имигрантима и у оквиру њих остају нише које настају на оним тржиштима која су недовољно снабдевена или напуштена, са малом економијом обима, тржишта која су нестабилна или неизвесна или већ поменута тржишта етничких добара и услуга⁵⁸ (Waldinger et al., 1990: 25-27).⁵⁹

Када је реч о приступу власништву, односно могућностима имиграната да остваре неки облик власништва, оно зависи од два фактора. Први је број слободних послова у одређеној делатности, односно број предузећа које воде домаћи предузетници. Појава неких нових индустрија може да буде добар пример ситуације у којој се јавља потреба за предузећима, а ту потребу имигранти могу да искористе као прилику за samozапослење. Када је реч о већ постојећим областима пословања, имигранти могу да попуне она у којима се јавља мањак предузећа. Понекад у оквиру једне делатности може да дође до смањења понуде од стране домаћих предузетника и тада најчешће имигранти преузимају, односно откупљују предузећа од домаћих власника. Разлози за повлачење

⁵⁶ У економији се под тржиштем ниша подразумевају мала, специјализована тржишта одређених производа или услуга. У контексту имигрантског предузетништва, под њима се мисли на концентрисаност миграната унутар ограниченог броја занимања или делатности (Waldinger, 1994).

⁵⁷ Под културним производима подразумевају се штампа, часописи, књиге, музика, одећа, накит и сл.

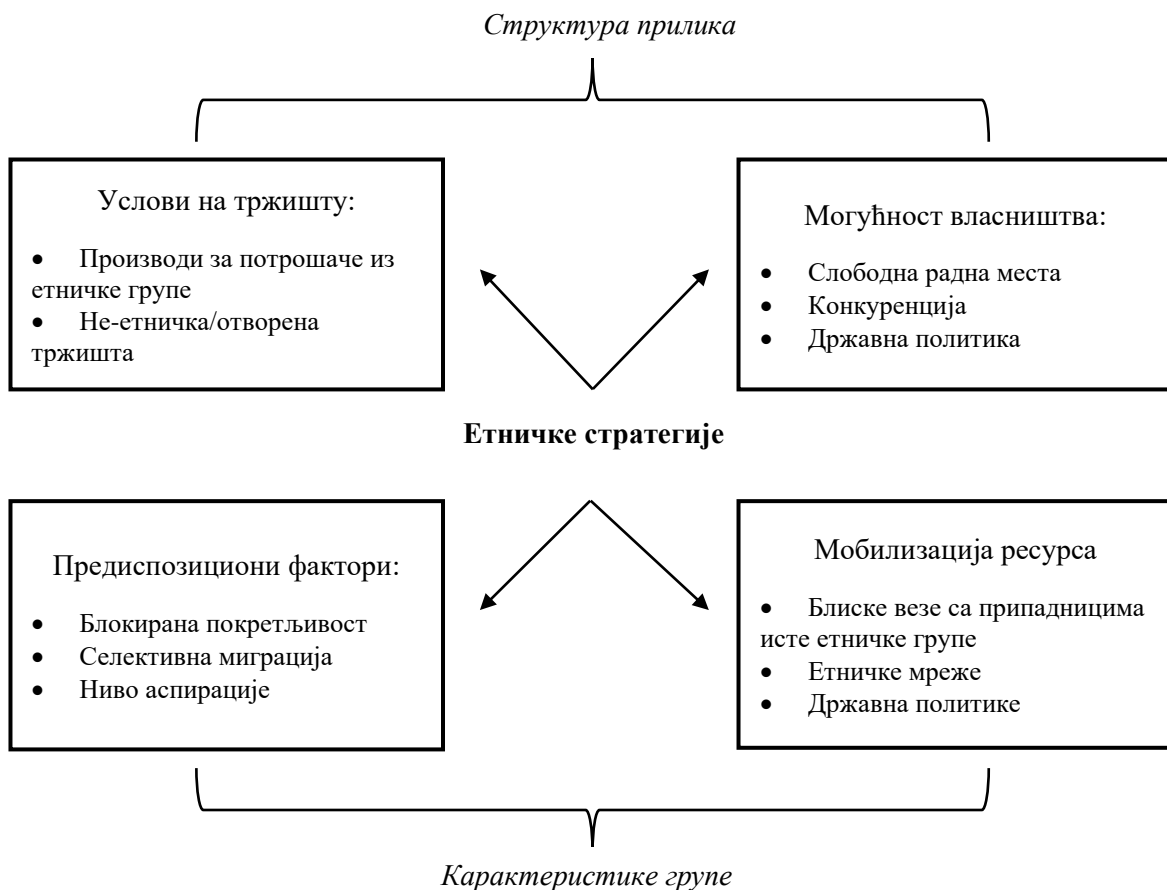
⁵⁸ Под економијом обима (economy of scale, енг.) у економској науци се подразумева смањење трошкова производње услед повећања обима производње.

Тржишта добара и услуга која нека етничка група нуди називају се још егзотичним тржиштима. У њима се нуде производи или услуге које су егзотичне домицилном друштву, нпр. индијска храна у западним друштвима.

⁵⁹ Због високих улазних баријера или блокираног приступа, имигранти често своје пословне активности усмеравају и ка неформалном сектору економије (Kloosterman et al., 1998). Алехандро Портес (Alejandro Portes) и Саскија Сасен (Saskia Sassen) су указали на везу између обима неформалне економије и раста имиграције, наводећи да имигрантске групе пружају радну снагу потребну за ове активности, као и простор у оквиру којег ће се оне развијати. Поред тога, имигрантске групе их веома често и иницирају, захваљујући предузетничким аспирацијама њихових чланова (Portes & Sassen, 1987: 48).

домаћих предузетника из неке делатности могу да буду најразличитији – од друштвених, нпр. повећање криминалитета, до личних, попут старости, умора, засићења и сл.(Waldinger et al., 1990: 29-30). Други фактор који утиче на могућност остваривања власничког права јесте званична државна политика према имигрантима, која обухвата сет политика које се односе на услове уласка у земљу и боравак, могућност и начин отварања и вођења предузећа и сл. Међу државама постоје значајне разлике у политици према мигрантима што битно утиче на одлуке имиграната да започну сопствени посао(Waldinger et al., 1990: 31).⁶⁰

Илустрација 1. Шематски приказ интерактивног модела



Извор: Waldinger et al., 1990

⁶⁰ Примера ради, у појединим државама неопходно је остварити држављанство како би постало могуће добити право на власништво, што је отежавајућа околност за имигранте који имају само радну визу.

Овде је потребно посветити још мало пажњу ситуацији у којој имигранти преузимају предузећа од домаћих власника, због тога што се у објашњењу овога интерактивни модел ослања на елементе теорије недостатака, већ поменуте у оквиру класичних теорија. Наводи се како ограниченост на слабо плаћене послове подстиче имигранте да науче неке нове вештине, да се преквалификују, као и да раде прековремено. Они су спремни на ризик и на иновативну делатност, а то су доказали својом одлуком да оду из своје земље и упуте се у непознато и неизвесно окружење. Важна разлика између имиграната и локалног становништва огледа се и у већој преокупацији миграната око економске димензије друштвене покретљивости, док нису посебно заинтересовани за свој друштвени статус:

Млади староседелац који тежи да ради као менаџер за радним столом у чистој, климатизованој банци вероватно ће гледати мрско на идеју да преузме пиљарницу из комшилука . . . када стари власник оде у пензију. Супротно томе, у очима придошлице, преузимање малог предузећа у власништво ће вероватно бити позитивна алтернатива раду за неког другог . . . [Waldinger et al., 1990: 33].

Као што је поменуто, наведене структуре прилика у садејству са етничким ресурсима потенцијално могу да доведу до успеха једног етничког предузећа. Мобилизација ресурса тесно је повезана са динамиком етничког идентитета. Етницитет се у контексту етничких послова, а у оквиру интерактивног модела одређује као „скуп веза и регуларних образаца интеракције међу људима који деле заједничко порекло или миграционо искуство“ (Waldinger et al., 1990: 33).

Скуп етничких веза представља погодан извор вредних и ретких ресурса који недостају имигрантима, а које они не могу да добију из неких других не-етничких ресурса најчешће због блокираног приступа. Другим речима, етничке мреже стварају инфраструктуру за мобилизацију ресурса који су потребни како би мигранти започели своје пословне активности. Имигранти се ослањају на етничке мреже још у премиграционој фази, током процеса прикупљања информација о планираној дестинацији, могућностима за запошљавање, становање и сл. Након доласка помоћ и информације о могућностима за запошљавање они такође траже од припадника своје етничке групе.⁶¹ Први посао углавном пронађу у неком постојећем етничком предузећу

⁶¹ Због информација о смештају и пословима које струје етничким мрежама догађа се већа концентрација имиграната одређене етничке припадности у оквиру конкретних занимања и насеља. Волдингер и сарадници наводе како на овај начин настаје „просторно-професионални гето“ (Waldinger et al., 1990: 35).

чије пословно окружење им у тој фази и највише одговара (Waldinger et. al, 1990).⁶² Током постмиграционе фазе етничке мреже остају важни проводници информација, али сада се те информације тичу дозвола, закона, слободних локала, неких ствари око самог управљања предузећем и око пословних партнера који су поуздани (види Moret, 2015).

Поред информација, етничке мреже пружају имигрантима и поверење које је веома важно за њихове економске активности. Поверење у своју етничку групу утиче на склоност имиграната да етничка припадност буде један од најзначајнијих фактора приликом избора пословног партнера, било да је реч о снабдевачима, добављачима, радницима у предузећу и сл. (Yoo, 2013). Волдингер наводи како су трансакцијски трошкови нижи у предузећима у којима постоји основа за поверење. Уз поверење, јаке етничке мреже обезбеђују и друштвену контролу која је од пресудног значаја за пружање финансијских позајмица члановима етничке групе.

Мигранти су међузависни када је реч о информацијама и подршци, што подстиче реципрочне размене (Waldinger, 1993). Што су више предузетници укорењени у сродничке или етничке мреже, то ће више бити изражене границе те етничке групе. То значи да ће имигранти учествовати у пружању или прихватању подршке и информација у вези пословних активности од других члановима своје етничке групе. Ови извори могу да се пронађу преко познаника, пријатеља које су имигранти упознали у својој земљи или су их други повезали са њима, а могу да пронађу такве изворе и након што мигрирају (нпр. у цркви) (Waldinger et al., 1990: 37).

Када се све наведено узме у обзир, интерактивни модел претпоставља да структура прилика у оквиру које етнички посао функционише у садејству са специфичним карактеристикама етничке групе (традиција, култура и мрежа односа), утиче на стратегију коју ће етнички предузетници применити (Volery, 2004: 34). Етничке стратегије практично настају из „адаптација етничких предузетника на ресурсе који су им доступни“, док се темеље на карактеристикама које њихова група поседује (Waldinger et al., 1990: 46). Своју теорију Волдингер и сарадници закључују идентификовањем неколико проблема са којима се суочавају етнички предузетници приликом покретања и вођења предузећа: (1) прикупљање информација потребних за оснивање и опстанак

⁶² Објашњење разлога због којег имигранти настоје да у почетној фази раде у неком етничком предузећу ослања се на теорију недостатака, односно на претпоставку да су недостаци које имигранти имају највећи при самом доласку у одређено друштво. Због тога не чуди што у већини случајева пристају на услове за рад који се налазе испод просека у датом друштву. Етничко, односно имигрантско предузеће је „место на којем се не води много рачуна о сатници, на којем се плата исплаћује 'на руке' или 'испод стола', и у којем се машине користе и за личну употребу“ (Waldinger et al., 1990: 39).

предузећа, (2) прикупљање капитала који је потребан за започињање или за проширење посла, (3) стицање вештина које су потребне за вођење предузећа, (4) регрутовање и управљање ефикасним, поштеним и јефтиним радницима, (5) одржавање односа са клијентима и снабдевачима, (6) преживљавање велике конкуренције и (7) заштита сопствене групе од политичких напада. Када је реч о борби са конкуренцијом, што је посебно важан проблем, постоји неколико начина – (1) само-експлоатацијом, (2) проширењем посла (корак у назад или корак у напред у ланцу производње) или отварањем више продавница, (3) финансирањем или подржавањем етничких трговачких удружења и (4) успостављањем савезништва преко брачних веза (Waldinger et al., 1990).

Интерактивни модел је доживео велику популарност међу истраживачима који се баве етничким предузетништвом, иако је претрпео и значајне критике. Бонасич наводи да је перспектива коју нуди овај модел „про-капиталистичка“, што поткрепљује тврдњом да се објашњење процеса етничког предузетништва гледа као резултат сила на страни понуде, тачније карактеристика етничке групе, као и сила које делују на страни тражње, мислећи притом на структуру прилика (Bonasich, 1993: 686). На тај начин се занемарује шири политички институционални оквир који, према њеном мишљењу, може да креира ситуацију у којој имигрантима не преостаје неки други облик интеграције на тржиште рада осим samozапослења (Nestorowicz, 2012: 48). То значи да настанак етничких предузећа не треба сагледавати само у контексту сила које делују на страни понуде и тражње, већ у разматрање треба узети институционални оквир који креирају групе које у датом друштву поседују већу друштвену моћ. Тај институционални оквир не пружа имигрантима неки други вид интеграције на тржиште рада, те се због тога ове групе усмеравају ка samozапослењу. Поред овога, неки истраживачи (нпр. Pütz, 2003) интерактивном моделу замерају и претерани фокус на структуралним факторима, због чега овај модел није у стању да објасни зашто предузетници различито реагују на исту структуру прилика. Овај проблем могао би да се реши уколико би аналитички оквир интерактивног модела био појачан теоријама које би фокусирале циљеве и стратегије актера оријентисаних ка акцији.⁶³ Поред тога, критикован је и начин на који се разумеју етнички ресурси од стране Волдингера и сарадника. Наводи се како су занемарене две кључне ствари које су битне када су ресурси у питању: (1) чињеница да заједнице имиграната нису хомогене, и (2) да чланови имигрантских група могу да имају другачије

⁶³ Овај проблем разрађен је у моделу који спаја интерактивни модел са предузетничким процесом (види Volery, 2007), али он није у потпуности заокружен до сада. Због тога се у овом раду неће посебно објашњавати.

етничко порекло, односно да долазе из различитих друштава што онда може да утиче на њихову међусобну различитост у погледу културе и традиције (Nestorowicz, 2012: 48).

3.6. Модел комбиноване укореењености

Модел комбиноване укореењености представља још један интерактивни приступ у објашњењу имигрантског предузетништва, који фокусира однос између имигрантских предузетника са једне и структуре прилика на различитим нивоима анализе са друге стране. Овај модел настао је као покушај да се понуди теоријска подлога за проучавање разлика у заступљености имигрантског предузетништва међу различитим државама (Vinogradov, 2008: 57).

Сам појам укореењености није нов у проучавању имигрантског предузетништва.⁶⁴ Истраживачи су укореењеност углавном користили како би указали на неке социјалне карактеристике етничке групе које имигрантима служе за експлоатацију неопходних ресурса приликом оснивања и држања одређеног предузећа. Другим речима, укореењеност у мигрантске социјалне мреже посматрана је као значајан извор ресурса на које се имигранти ослањају приликом започињања одређеног посла. На овај начин истраживачи су на укореењеност гледали из перспективе понуде, као на значајан фактор у објашњењу разлика у склоности ка предузетништву различитих етничких група (Kloosterman & Rath, 2001: 2). Међутим, овакво схватање укореењености је једнострано због тога што потпуно игнорише перспективу тражње, односно шири социо-економски и институционални контекст у који су, такође, имигранти на неки начин укореењени. Због тога одређени теоретичари (Kloosterman et al., 1999) уводе нови концепт који називају комбинована укореењености.⁶⁵

Заговорници модела комбиноване укореењености наводе како је приликом објашњења имигрантског предузетништва важно „разумети социо-економски положај имиграната предузетника посредством разматрања не само њихове конкретне укореењености у имигрантске социјалне мреже, већ и њихове много апстрактније укореењености у социо-економско и политичко институционално окружење земље у коју

⁶⁴ Појам укореењености је са појавом нове економске социологије осамдесетих година 20. века постао веома значајан приликом објашњења различитих типова економских појава, те се од тада често користио и у истраживањима фокусирана на област предузетништва. Иако потиче од Карла Полањија (Karl Polanyi), појам укореењености у (нову) економску социологију уводи Марк Грановетер (Марк Грановеттер). Према Грановетеру, укореењеност подразумева да на економско делање појединаца, као и на веће економске образце попут економских институција, детерминисања цена на тржишту и сл., утичу мреже друштвених односа (Granovetter, 1985).

⁶⁵ Mixed embeddedness, енг.

су се населили“ (Kloosterman & Rath, 2001: 2). То значи да на пример пораст имигрантског предузетништва у неком делу града или целом граду, држави или пак економском сектору, може да се лоцира на пресеку промена социо-културних оквира са једне и трансформација урбаних економија и институционалног оквира са друге стране (Kloosterman et al., 1999: 7).⁶⁶

Велику улогу и у моделу комбиноване укореењености има структура прилика. Из перспективе тражње структура прилика је битна због тога што и на овој страни морају да постоје прилике које су приступачне, а онда и перципиране и искоришћене од стране будућих предузетника (Kloosterman & Rath, 2001: 2). Облик структуре прилика диктирају нише којима имигранти имају приступ. Институције попут система социјалне заштите, организација тржишта, правила и регулације утичу на структуру прилика. Сами предузетници „не одговарају само на статичне структуре прилика, него су у могућности да их мењају и обликују кроз иновативно понашање и тиме стварају могућности које до тада нису постојале“ (Kloosterman & Rath, 2001: 4).

Тржиште је централно за разумевање структуре прилика. Потенцијални предузетници проналазе и стварају прилике управо на тржиштима, због тога је стање на тржишту веома битно. Примера ради, ако због свеprisутне економије обима на тржишту успевају само велике компаније, шансе за нове предузетнике су веома мале. Како би започели посао, предузетницима би требао приступ значајним количинама новца и другим ресурсима као што је радна снага и сл. Иако нам делује да су тржишта напредних економија мање-више слична, то не значи да су структуре прилика исте у различитим регионима или градовима у истој држави.⁶⁷ Увек треба имати на уму да тржишта нису неки метафизички феномени који „трансцендирају“ чисту друштвену реалност свуда и у исто време потпуно једнако. Тржишта, а самим тим и структуре прилика су несумљиво друштвени феномени и због тога су укореењени у шире друштвене контексте, који могу

⁶⁶ Резултати истраживања које су спровели Разин и Лајт показали су да се ефекти које на етничко предузетништво има интеракција између простора и етничитета огледа у степену samozапослења, односно да постоје просторне варијације када је реч о степену samozапослења одређених етничких група (Razin & Light, 1998: 356). То значи да утицај економског окружења на етничко предузетништво не зависи само од локалне економске структуре, већ да важну улогу имају и особине локалне имигрантске заједнице, као што је локација етничких мрежа и сл.

⁶⁷ У напредним економијама чинило се да ће нови облици производње потпуно истиснути samozапослење на маргине. Међутим, samozапослење је доживело своју експанзију у мануфактурном и услужном сектору. У напредним економијама и даље имамо доминацију неколико великих компанија, али мала предузећа такође функционишу у појединим делатностима. Неке нове околности довеле су до потребе за малим предузећима, попут фрагментације тржишта која је утицала на потрошачке преференције ка индивидуалистичким (нпр. мода) и специфичнијим производима (Kloosterman & Rath, 2001: 5).

да се разликују у зависности од временске и просторне димензије (Kloosterman & Rath, 2001: 6).

Дакле, предузетници се суочавају са различитим карактеристикама тржишта у зависности од времена и простора. Уколико желимо да истражимо имигрантско предузетништво међу различитим државама, морамо упоређивати ове разлике у структури прилика и међу тржиштима у којима постоји потенцијал за отварање нових предузећа. Две димензије структуре прилика су од посебног значаја за разумевање процеса „уметања“ и друштвене покретљивости имиграната предузетника. Прва димензија односи се на приступачност – тржишта треба да буду приступачна. Друга димензија односи се на потенцијал за раст тржишта (Kloosterman & Rath, 2001: 6).

Модел комбиноване укореењености разматра утицај различитих скупова фактора који обликују и структуре прилика на три нивоа – националном, регионалном или урбаном и локалном или кварталском нивоу. Уколико се врши поређење имиграната у истом граду, али у два различита кварта, тада није потребно узети у обзир и градски и национални ниво анализе због тога што се претпоставља да он има исте карактеристике. Међутим, ако поредимо имигранте предузетнике у различитим локалним срединама различитих држава, онда би требало у обзир узети сва три нивоа, јер се претпоставља да је приступачност и потенцијал за раст тржишта под утицајем сила сва три нивоа и да су те силе различите (Kloosterman & Rath, 2001: 6).

На националном нивоу, институције обезбеђују законе, правила, регулације које могу да поспешују или да ограничавају пословне активности имиграната. На пример, минимална зарада, посебни захтеви или правила која регулишу улазак у samozапослење за оне који нису грађани те земље. Општи ставови према предузетништву или предрасуде према одређеним професијама или занимањима од стране чланова друштва домаћина, ствара потенцијал за настанак имигрантског предузетништва. У одређеним случајевима може да настане „ланац слободних радних места“⁶⁸ у ситуацијама када домаћи предузетници напусте одређене нише, а имигранти почну да их насељавају (Kloosterman & Rath, 2001).

Националне институције, закони, правила и регулације су важни у одређивању онога што је утрживо⁶⁹ или подложно комодификацији. Комбинација онога што тржиште обезбеђује и онога што породице, социјалне мреже, религијске или друге

⁶⁸ Vacancy chain, енг.

⁶⁹ Marketable, енг.

организације обезбеђују приватно, одређује простор који је приступачан (имигрантима) предузетницима. Примера ради, уколико у друштву постоје проширене породице у којима постоји могућност за бригу о деци, тада неће бити потребно, а самим тим ни доступно отварање нових вртића. Националне институције нису значајне само за обликовање комбинације између тржишне и нетржишне понуде, већ оне одређују и прописе за започињање посла. Када је реч о националном нивоу, не узимају се у обзир само институције већ и ставови према предузетништву који су одраз националне културе (Kloosterman & Rath, 2001).

Региони или градови представљају следећи ниво анализе који треба размотрити према моделу комбиноване укорееености. У оквиру једног националног институционалног оквира, структуре прилика се могу разликовати у различитим регионалним деловима или међу градовима. Процеси глобализације довели су до настанка „глобалног мозаика регионалних економија“ (Scott, 1999), у којем је од пресудног значаја за преживљавање да региони поседују неку специфичност, односно да се фокусирају на активности које је другима теже да прекопирају. Урбани региони у напредим економијама постају и „дистинктивни социо-економски миљеи (нови индустријски дистрикти) са специфичном оријентацијом ка одређеним економским активностима“ (Kloosterman & Rath, 2001: 8).⁷⁰ Све ово говори да регионалну или урбану димензију структуре прилика треба узети у разматрање када се анализирају предузетници имигранти. У оквиру овог суб-националног нивоа градске и/или регионалне силе обликују тржишта, те на тај начин утичу на приступачност и на потенцијал за раст. Поред свега наведеног на структуру прилика утичу и урбане политике. Иако се политике доносе на националном нивоу, градови и урбана подручја ипак могу до одређене мере да имплементирају те политике или да их подстичу. У том смислу, урбане политике представљају још један извор варијација у структурама прилика различитих урбаних региона.⁷¹

Трећи ниво анализе односи се на квартове, односно одређене делове града. Основна претпоставка јесте да се приступ тржиштима и њихов потенцијал за раст разликује не само од једног до другог града, већ и међу различитим деловима једног насељеног места. Обрасци просторне дистрибуције становништва унутар једног града

⁷⁰ Под утицајем интензификоване конкуренције у оквиру одређене земље, главни градови се боре да развију компетитивну предност. Агломерацијске економије које су концентрисане око урбаних центара често карактерише специјализација. Развој ових индустријских дистрикта укорееен је у регионалној историји и традицији (Volery, 2007).

⁷¹ Типични примери напредних урбаних региона су глобални градови (Sassen, 2005).

могу да утичу на структуру потрошачког тржишта. Ово је посебно значајно када се разматрају имигранти, с обзиром на то да су често имигрантски квартави места у оквиру којих имигрантски предузетници могу да понуде производе и услуге које одређена етничка група потражује, а које се не нуде од стране локалних предузетника. Квартови су посебно значајни због тога што се у оквиру њих развијају социјалне мреже, које представљају извор социјалног капитала од велике важности за имигрантско предузетништво (Kloosterman & Rath, 2001: 9). На овом нивоу, концепт комбиноване укореењености посебно долази до изражаја због тога што истовремено указује на укореењеност предузетника у социјалне мреже с једне и структуру тржишта у којем функционишу са друге стране. Иако имигрантске четврти могу бити отворене за нове имигранте, то не мора увек бити тако. Понекад се и у оквиру ових квартава нови имигранти искључују са тржишта рада тако што им се онемогућавају пословни простори, не пружају им се адекватне информације које су за посао потребне и сл. (Kloosterman & Rath, 2001: 10).

Концепт комбиноване укореењености је доживео значајне критике. У литератури се обично наводи како овај модел не објашњава ништа више од интерактивног модела (Peters, 2002). Поред тога, замера му се недостатак историјске перспективе у смислу да се модел не фокусира на темпорални аспект појаве. Другим речима, модел комбиноване укореењености не разматра развој предузетништва одређене етничке групе током времена. На крају, критика је упућена и самом концепту „комбинована укореењеност“, који се сматра недовољно јасним и одређеним (Razin, 2002). Аутори овог модела су и сами признали да он захтева даљу разраду и елаборацију.

3.7. Даља разрада модела комбиноване укореењености: мултифокални приступ

Модел комбиноване укореењености постала је доминантна перспектива у социолошким и миграционим истраживањима имигрантског предузетништва. Око 700 научних чланака свој теоријски оквир истраживања заснива управо на овом моделу (Barberis & Solano, 2018: 3). Иако је препознат као најподобнији приступ, овај модел релативно скоро је ревидиран и допуњен новим концептима и категоријама.

Наиме, истраживачи су током времена уочили да модел комбиноване укореењености, али и сва теоријска објашњења која су му претходила, нису до краја препознала улогу коју могу да имају различите друштвене групе и различити простори

у идентификовању прилика од стране имиграната-предузетника. Анализа простора углавном је била ограничена на прилике које пружа контекст државе имиграције, док је анализа група била усмерена на етничку групу самог имигранта која се најчешће третира као кохерентна и хомогена (Solano et al., 2022).⁷² На тај начин занемарене су друге релевантне групе али и простори, чији је значај услед развоја транспорта и комуникационих технологија последњих неколико година изузетно порастао.⁷³ Стварање и одржавање социјалних контаката, као и прикупљање информација са географски удаљених простора, па и посета тим просторима, данас је врло лак и економски приступачан подухват за велики број људи (Solano, 2016). Због тога су Солано и сарадници (Solano et al, 2022) предложили нови модел којим је направљен покушај превазилажења поменутих ограничења (Илустрација 2).

Стари модел комбиноване укоренености (Kloosterman & Rath, 2001) проширен је и додатно оснажен са два нова елемента - мултифокалном перспективом и групним модусима понашања. Поменуте новине су довеле до редефинисања структуре прилика у оквиру новог модела који је сада подразумевао разматрање више различитих простора и група као релевантних у идентификацији прилика за посао, па и за само предузетништво имиграната. За разлику од старог модела који је прилике везивао само за етничка тржишта и мреже у оквиру етничке групе, нови мултифокални приступ је разматрао људе и просторе који припадају државама у којима не живи мигрант-предузетник (Solano et al., 2022).

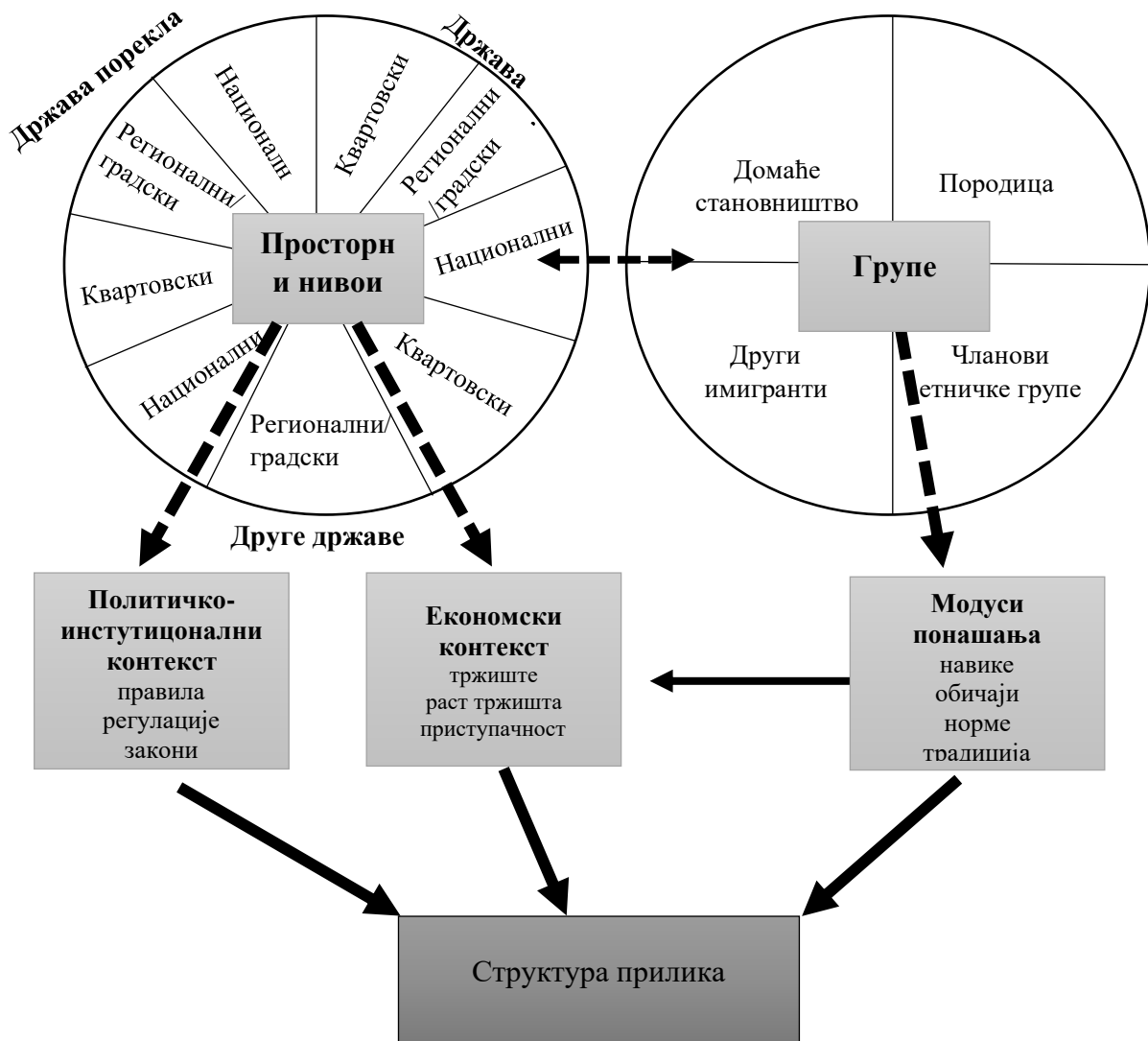
Концепт мултифокалности (Solano, 2016) настао је проширењем концепта бифокалности (Vertovec, 2004) који се односио на дуалну оријентацију миграната односно на то да су њихове свакодневне активности и живот под утицајем како контекстуалних услова у држави имиграције, тако и контекстуалних услова у држави њиховог порекла. С друге стране, мултифокалност дефинисана је као „структурална и релациона укорененост миграната у просторе *и* групе” (Solano, 2016: 176, курзив додат). Такво проширење концепта скренуло је пажњу на та да уз одређене просторе (често више од два), друштвене групе такође могу бити релевантне у мери у којој су активности и одлуке имиграната на неки начин под њиховим утицајем. Нови покушај

⁷² Прекомерно „етницификовани” приступи, какви су били доминантни у истраживању предузетништва имигранта, често су занемаривали улогу коју могу да играју друге групе, вишеструки идентитети, осећања припадности, као и друге потенцијално релевантне димензије рода, класе и сл. (Solano et al., 2022: 4-5).

⁷³ Транспорт је постао приступачан појавом лоу кост (low-cost, енг.) авио-компанија, а комуникација појавом платформи за друштвено умрежавање попут Вибера (Viber, енг.), Вацапа (WhatsApp, енг.), Фејсбука (Facebook, енг.), Инстаграма (Instagram, енг.) Линкдин-а (LinkedIn, енг.) и сл.

редефинисања појма мултифокалности (Solano et al., 2022: 7) чак наводи то да имигранти *не морају* бити укореењени у контексте простора и група, а да они и даље могу бити „референтне тачке” за њихове предузетничке активности. У складу са тим, мултифокалност треба разумети као „симултано узимање у обзир више простора и група” (Solano et al., 2022: 7) приликом трагања за пословним приликама.

Илустрација 2. Шематски приказ мултифокалног приступа



Извор: Solano et al., 2022

У новом моделу простори могу да укључују економски и политичко-институционални контекст државе имиграције или пребивалишта, али и државе порекла и неке треће државе. Три просторна нивоа која је поставио модел комбиноване укореењености - национални, регионални/градски и кварталски - остају у анализи и њих би требало размотрити за сваку референтну државу. Када је реч о групама, предузетници

могу да узму у обзир различите групе и подгрупе, као и њихове карактеристике, групна понашања и ставове. Модел комбиноване укореењеноти (Kloosterman & Rath, 2001) је разматрао улогу група само у контексту социјалног капитала, односно као извора финансијске подршке, информација, савета или радне снаге. Таква концепција друштвене групе ограничила је њихову улогу у стварању структуре прилика. Из тог разлога, нови модел комбиноване укореењености издваја категорију групних модуса понашања у оквиру које смешта карактеристике групе који могу да допринесу структури прилика.

Табела 2. Претпоставке и недостаци теорија имигрантског предузетништва⁷⁴

Теоријски приступ/модел	Основне претпоставке	Недостаци
Класични приступи	Објашњења предузетничких активности имиграната ослањају се или на културна својства групе као што су традиција, вредности, уверења и сл. (културалистички приступи), или на карактеристике институционалних оквира државе дестинације попут привредног, правног или културног оквира (структуралистички приступи).	Једнострана објашњења која се фокусирају на један аспект појаве - или на културни или структурални. Објашњава се настанак, али не и предузетничке стратегије.
Интерактивни модел (Waldinger et al., 1990)	Први теоријски модел који интегрише факторе понуде и тражње, односно елементе културалистички и структуралистички приступа. Предузетничке стратегије имиграната посматрају се као резултат интеракције између карактеристика етничке групе и структуре прилика.	Моделу се замера то што садржи превише остензивних дефиниција, као и неадекватно успостављен биланс између ефеката понуде и тражње.
Модел комбиноване укореењености (Kloosterman et al., 1999; Kloosterman & Rath, 2001)	Модел почива на претпоставци да предузетништво имиграната с једне стране обликује њихова укореењеност у социјалне мреже које пружају социјални и људски капитал, а са друге укореењеност у економски и политичко-институционални контекст и то на три нивоа - националном, регионалном/градском и кварталском.	Појмови којима се служи овај модел су недовољно јасни, непрецизни и у складу са тим тешки за операционализацију.
Мултифокални приступ моделу комбиноване укореењености (Solano et al., 2022)	Почива на основним претпоставкама модела комбиноване укореењености, али се оне проширују концептом мултифокалности и групним модусима понашања.	Модел је релативно нов и још увек је у фази емпиријске евалуације.

⁷⁴ Неки делови табеле прилагођени су према Vinogradov, 2008.

Групни модуси понашања одређени су као „скупови навика, ставова, инклинација, и узора карактеристичних за одређену групу” (Solano et al., 2022: 10). Осим етничке групе којој мигрант-предузетник припада, мултифокални приступ подразумева разматрање и других етничких група у држави имиграције, домаћег становништва, али и породице која се издваја као посебна категорија. Породица је издвојена због тога што се у анализи често она утопи у етничку групу, а према мишљењу твораца новог модела ипак би је требало посматрати раздвојено (Solano et al., 2022).

3. Методолошки оквир истраживања

Представљена теоријска објашњења упућују на то да је имигрантско предузетништво веома сложена друштвена појава, а као таква није најједноставнија за емпиријску анализу. До данас оно је у странијој литератури истраживано помоћу најразличитијих метода. У односу на аспект појаве који се анализирао, истраживачи су користили и квантитативне и квалитативне, али и комбиноване методе (види Dabić et al., 2020: 32-33).

Истраживање у овој дисертацији базирано је на комбинованом приступу, у оквиру којег се помоћу конвергентног нацрта користе истовремено и квалитативни и квантитативни методи за прикупљање, обраду и приказивање података. С обзиром на то да до сада не постоје теоријска објашњења српског имигрантског предузетништва, а самим тим ни јасни теоријски обрасци, идентификоване варијабле од значаја и њихови међуодноси, ово истраживање је у односу на своје циљеве дизајнирано као експлоративно.

3.1. Предмет и циљеви истраживања

Предмет истраживања јесте српско имигрантско предузетништво у Бечу, главном граду Републике Аустрије и највећем центру српске дијаспоре у Европи. Под имигрантским предузетништвом у овом истраживању подразумева се покретање, управљање и развој предузећа помоћу ресурса добијених из етничких мрежа групе којој имигрант-предузетник по свом пореклу и/или личном осећају припада. Реч је о инструментализацији социјалног капитала етничке групе - знања, информација, поверења, солидарности, подршке, радне снаге и сл. - у процесу предузетништва (Portes & Sensenbrenner, 1993; Merger, 2001; Turkina & Thai, 2013). Поред етничких ресурса, овај специфичан тип предузетничког понашања обликован је и друштвено-економским контекстом, односно културним и правно-институционалним оквиром, карактеристикама тржишта и сл. (Waldinger et al., 1990; Kloosterman et al., 1999; Razin, 2002). Садејство свих наведених фактора обликује индивидуалне предузетничке стратегије и има утицај на карактеристике етничке економије (Light & Gold, 2008) одређене групе.

Имајући у виду културни значај, историјски континуитет и бројност српске популације у Бечу, може се претпоставити да аустријска престоница представља

подручје на којем су етничке мреже ове групе развијене, као и да у складу са тим постоје значајне количине акумулираног социјалног капитала. Такав амбијент пружа повољне прилике за настанак имигрантских предузећа и својеврсне економије српске етничке групе у овом граду. О томе сведоче и званични статистички подаци Републике Аустрије који бележе пораст броја предузећа отворених од стране српских имиграната за готово четрдесет одсто у последњих пет година (AMS - Public Employment Service Austria / HVS - Main Association of Austrian Social Security Institutions, 2021). Међутим, осим теоријских претпоставки и дескриптивних статистичких показатеља, не постоје детаљни подаци о самом функционисању и структури предузећа, искуствима предузетника и карактеристикама и положају етничке економије српских имиграната у домаћој, али и иностраној научној јавности.

Основно истраживачко питање од којег се полази јесте: која су друштвена, културна и економска обележја српског имигрантског предузетништва у Бечу, односно које су организационе карактеристике предузећа и које стратегије у њиховом покретању, управљању и развоју примењују српски имигранти? Одговор на то питање садржаће одговоре на следећа помоћна истраживачка питања:

- да ли се, у којој мери, и када српски имигранти ослањају на етничке мреже и служе социјалним капиталом групе у процесу предузетништва?
- како друштвено, културно и економско окружење обликује српско предузетништво и колики утицај има на карактеристике предузећа?
- које су основне карактеристике етничке економије српских имиграната у Бечу, какав је њен положај, и колики значај има у градским оквирима?

На основу постављених истраживачких питања, могуће је издвојити и опште и посебне циљеве које истраживање треба да испуни. Као општи циљ истиче се испитивање друштвених, културних и економских карактеристика српског имигрантског предузетништва у Бечу, путем израде студије случаја која ће ову појаву посматрати на целовит начин, у конкретном времену и друштвено-историјском контексту. Из општег циља могуће је извући и три посебна која се односе на:

- утврђивање карактеристика предузећа српских имиграната;
- идентификовање њихових предузетничких стратегија у покретању, управљању и развоју предузећа; и
- разумевање специфичности српске етничке економије и положаја њених чланова у оквиру испитиваног друштва.

3.2. Хипотетички оквир истраживања

У односу на општи циљ истраживања, очекивало се да добијени резултати покажу да карактеристике српског имигрантског предузетништва одговарају теоријским моделима објашњења ове појаве у социологији, али и да се од њих у одређеној мери разликују, односно да предузетништво српских имиграната има одређене специфичности.

Поред тога, претпостављено је да српска предузећа функционишу у оквиру српске етничке економије, односно да предузетници у покретању, управљању и развоју предузећа користе социјални капитал добијен из етничких мрежа групе. То подразумева да се предузетници у значајној мери служе информацијама, радном снагом, финансијском и другим врстама помоћи коју им пружају чланови њихове етничке групе.

На крају, очекивало се и да етничке стратегије српских имиграната, као и целокупна српска етничка економија у Бечу, буду у значајној мери обликоване друштвеним положајем српске етничке групе у аустријском друштву.

3.2. Истраживачки нацрт и методи

У дисертацији је примењен метод случаја у оквиру комбинованог приступа (Creswell, 2014). Комбиновани приступ у методологији друштвених наука означава комбиновану употребу елемената квантитативних и квалитативних приступа - укључујући оба типа полазних претпоставки или становишта, начина прикупљања података, анализе и техника закључивања - како би се дошло до што дубљег и ширег разумевања одређене појаве и потврђивања добијених резултата (Johnson et al., 2007: 123).⁷⁵ Комбинована истраживања имају за циљ обављање неколико значајних задатака: (1) прикупљање и анализу квантитативних и квалитативних података како би се дошло до одговора на постављено истраживачко питање или како би се тестирале постављене хипотезе; (2) интеграцију и комбинацију добијених података; (3) употребу специфичног нацрта истраживања који нуди логички оквир и процедурална правила неопходна за његово извођење; и (4) уоквиравање процедуре у теоријске и филозофске оквире истраживања (Creswell & Plano Clark, 2018).

⁷⁵ Комбиновани приступ је, попут квантитативног и квалитативног, један засебан, јединствен и дистинктиван приступ. Њега треба разликовати од триангулације као истраживачке стратегије и мултиметода као посебне врсте истраживања. Више о томе види Vidicki i Stojšin, 2021.

Корисност комбинованих приступа углавном се објашњава могућностима које нуде, а које се огледају у трагању за потврђивањем, разрадом или унапређењем налаза, у откривању контрадикција, као и самом проширењу опсега истраживања (Greene et al., 1989). Филозофске претпоставке прагматизма које стоје у основи комбинованих приступа, усмеравају пажњу на истраживачки проблем, а не на методе истраживања (Creswell, 2014), што отвара поменуте могућности и пружа добру подлогу за истраживање комплексних и недовољно истражених појава. Управо то је разлог за употребу комбинованог приступа у оквиру овог истраживања. Недостатак научних података о српском имигрантском предузетништву у Бечу, намеће потребу за коришћењем великог броја извора и прикупљањем различитих типова података. Поред тога, услед неодговарајућих полазних теорија, неопходно је прикупити релевантне податке помоћу више одговарајућих метода.

Наведеним потребама одговара и употреба метода случаја у оквиру комбинованог приступа. Метод случаја јесте врста научног метода који служи за „истраживање неке савремене појаве (случаја) дубински и унутар њеног стварног-животног контекста, посебно када границе између појаве и контекста нису јасно видљиве” (Yin, 2018: 45). Контекстуалан приступ метода случаја јесте једна од важних специфичности која га одређује. Поред тога, метод случаја барата са дистинктивним ситуацијама у којима има знатно више варијабли него што на то указују подаци, он почива на теоријским пропозицијама које су водич у конструкцији нацрта, начина прикупљања података и анализе, и ослања се на велики број извора података над којима се изводи техника триангулације (Yin, 2018: 46). Другим речима, овај метод нуди холистички приступ контекстуалним подацима и омогућава њихово потврђивање.

С обзиром да се у овом истраживању примењује комбиновани метод случаја, што је заправо примена метода случаја из комбинованог приступа, треба напоменути и његову специфичност у односу на стандардни метод случаја. Комбиновани метод случаја је у суштини конзистентан са претходно поменутим карактеристикама метода случаја, с тим што се „прикупљање квантитативних и квалитативних података, резултати и интеграција користе како би се обезбедили дубински докази за случај(еве)...” (Creswell & Plano Clark, 2018: 344). Резултат оваквог комбинованог истраживања, као и код стандардног метода случаја јесте студија случаја.

Већ је речено да метод случаја пружа могућност детаљног описа и анализе једног „ентитета” који се третира као случај (Babbie, 2011), међутим неопходно је одредити шта је то што се може посматрати као случај. Случај може бити било која појава уколико је

„просторно и временски разграничена” (Gerring, 2017: 27). У контексту овог истраживања, српско имигрантско предузетништво у Бечу се посматра као један случај. Другим речима, појединачна предузећа, релевантне институције и организације у граду Бечу, као и часопис *Козмо* се неће третирати као појединачни ентитети.⁷⁶ Сви ентитети заједно посматраће се као извори података у анализи ове комплексне појаве. Просторне границе случаја обухватају град Беч, док се за временску границу узима период од 2016. до 2020. године. Овде треба скренути пажњу на то да се сама појава временски не ограничава на наведени период, односно да је српско имигрантско предузетништво у главном граду Аустрије постојало и пре, а постојаће и након назначеног периода. Међутим, с обзиром на то да се из методолошких разлога случај мора ограничити, узет је период током којег је ова појава доживела своју експанзију на шта указују званични подаци аустријских институција.⁷⁷

Комбиновани метод случаја базиран је на конвергентном нацрту, односно комплексном нацрту који иначе настаје пресецањем једног од три базична нацрта комбинованих метода са методологијом метода случаја.⁷⁸ Реч је о нацрту истраживања приликом којег квалитативни и квантитативни подаци имају исти статус и они се приликом анализе проблема спајају у циљу добијања конвергентних налаза који помажу бољем разумевању проблема истраживања (Creswell & Plano Clark, 2018). Конвергентни нацрт се користи у ситуацијама када постоји намера да се „прикупе различити, али комплементарни подаци о једној теми” (Morse, 1991). Помоћу овог нацрта се спајају предности и мане квантитативних и квалитативних метода, што може да допринесе преваходно превазилажењу мана појединачних метода. Такође, он је користан и за компарацију статистичких и других квантитативних података са квалитативним. Улога теорије у овом типу нацрта јесте да понуди један теоријско-концептуални оквир који треба да служи прикупљању, анализи и интеграцији добијених података (Creswell & Plano Clark, 2018).

У истраживању је примењена варијанта конвергентног нацрта позната под називом паралелне-базе података⁷⁹ (Creswell & Plano Clark, 2018), приликом које су

⁷⁶ Да је истраживање постављено на тај начин, на делу би био метод вишеструких случајева (Stake, 2006).

⁷⁷ Арбитрарно одређивање временске границе случаја није ретка појава у примени метода случаја. У литератури се наводи како је често много лакше одредити просторне границе случаја у односу на временске (Gerring, 2017).

⁷⁸ Базични нацрти комбинованих метода су конвергентни, експланаторно секвенцијални и експлораторно секвенцијални. Конвергентни метод случаја јесте комбинација базичног конвергентног нацрта са методом случаја, што се у литератури сматра комплексним нацртом у оквиру комбинованих метода. Поред овог, постоји још комплексних нацрта, а више о томе види Creswell, 2014.

⁷⁹ Parallel-databases variant, енг.

симултано и независно прикупљани и анализирани подаци квантитативне и квалитативне природе. До њиховог спајања дошло је тек у фази интеграције. Квалитативни подаци прикупљени су помоћу метода дубинског интервјуа и посматрања. Дубински интервјуи урађени су на основу полуструктурисаног упитника, инструмента који је конструисан на темељима постојећих теоријских модела. Метод посматрања послужио је као допуна интервјуима. Метод квантитативне анализе садржаја употребљен је за прикупљање и анализу квантитативних података. Он је примењен у анализи часописа. Поред примарних података, прикупљани су и релевантни секундарни квантитативни подаци добијени од званичних аустријских и српских институција и организација.

Илустрација 3. Шематски приказ нацрта истраживања



У анализи података добијених помоћу дубинских интервјуа примењена је квалитативна анализа текста, односно транскрипата спроведених разговора.⁸⁰ Подаци су кодирани тематском анализом⁸¹, као стратегијом за обраду квалитативних текстуалних података. Ова анализа допушта у првим фазама дедуктиван, а касније и индуктиван начин конструкције категорија што одговара нацрту овог истраживања. Тематска анализа спроведена је у седам фаза (према Kuckartz, 2014). Прва је обухватала иницијалан рад на тексту, тачније обележавање важних делова текста, писање бележака и на крају кратких сажетака сваког интервјуа. У другој фази развијене су основне тематске категорије на дедуктиван начин - из теоријског оквира извучене су теме и подтеме.⁸² Током теренског истраживања теоријски предодређене теме и подтеме су тестиране на узорку од 6 (22,22%) транскрипата интервјуа како би се проверила могућност примене тема, подтема и дефиниција на прикупљеној емпиријској грађи. Трећа фаза састојала се од првог процеса кодирања приликом којег су деловима текста додаване поменуте категорије. Додељивање категорија сваком пасусу није подразумевало међусобну искључивост, односно један пасус могао је да садржи већи број категорија јер се могао односити на различите теме или подтеме. У четвртој фази спојени су сви делови текста, свих транскрипата интервјуа, који припадају једној категорији. Током пете фазе, сада индуктивним путем, конструисане су поткатегорије, одређене су њихове дефиниције и димензије. Шеста фаза обухватала је други процес кодирања, који је изведен помоћу новог развијеног категоријалног система. Коначно, у седмој фази спроведена је анализа која је укључивала категоријалну анализу основних категорија, анализу односа између поткатегорија унутар основне категорије и анализу односа између основних категорија. Такође, током ове фазе направљени су и графички прикази података.

Посматрање које је пратило дубинске интервјуе подразумевало је писање прецизних белешки о изгледу предузећа, видљивој опреми, рекламама, логоу и визији предузећа уколико је то било истакнуто, утиску о самом предузетнику, његовом односу са запосленима уколико су били присутни и сл.⁸³ Такође, прављене су и фотографије унутрашњег и спољашњег изгледа предузећа, код оних испитаника који су пристали на

⁸⁰ Понекад се за овај метод користи назив квалитативна анализа садржаја.

⁸¹ Thematic qualitative text analysis, енг.

⁸² Током ове фазе остављена је и могућност јављања одређених тема и подтема које нису предодређене теоријом. Оне су идентификоване и посебно анализиране у наредним фазама.

⁸³ Интервјуи су вођени са власницима самостално, међутим понекад су прекидани због пословних активности које су биле неопходне. У тим ситуацијама понекад су радници и сарадници били присутни и могао се стећи утисак о појединостима које су била вредне запажања.

то. Поред тога, посматрање је вршено и на подручјима релевантним за српско имигрантско предузетништво у Бечу, као што су улице Ottakringer Straße и Märzstraße, те пијаца Meiselmarkt.

Квантитативни део података добијен анализом садржаја часописа *Козмо* обрађен је и анализиран помоћу статистичких метода. Овај део података послужио је и бољем разумевању контекста унутар којег функционише предузетништво српске етничке групе. Категорије су добијене индуктивним путем, прегледом целокупне емпиријске грађе, након чега је приступљено дескриптивној статистичкој анализи. Уз квантитативну анализу примарних података, помоћу истих метода су обрађени и анализирани и квантитативни подаци из секундарних извора.

Квалитативна и квантитативна обрада и анализа података спроведена је у софтверу *MAXQDA2020*. Он омогућава стварање паралелне базе података, као и њихову интеграцију у последњем стадијуму истраживања. Помоћу алата које поменути софтвер поседује могуће је било спровести триангулацију која је довела до оних резултата насталих на основу конвергентних података. Визуелни прикази су такође креирани у њему.

3.3. Карактеристике узорка

У истраживању су примењена два метода узорковања. Један за квалитативне дубинске интервјуе и интервјуе са експертима, док је други употребљен за квантитативну анализу садржаја часописа *Козмо*.

Конструкцију плана узорка за дубинске интервјуе условила је информација да релевантне институције попут Привредне коморе Србије и Привредне коморе Аустрије (*Wirtschaftskammer Österreich*) немају јединствену базу свих предузећа који су у власништву имиграната српске етничке припадности у Бечу. Како не постоји списак свих јединица основног скупа из којег је могуће одабрати узорак, а услед недостатка ресурса (поузданих информација, новца, времена и сл.) који би били неопходни да се такав списак формира, примена плана узорка заснованог на теорији вероватноће је немогућа. Због тога је у истраживању примењен намеран тип узорка, уз комбинацију метода грудве снега. Његов непробабилистички карактер огледа се у идеји да истраживач самостално бира испитанике на основу сопствене процене о томе који делови популације представљају репрезентативне примере за одређени проблем истраживања (Babbie, 2011). Ипак, како би се обезбедио одређен степен

репрезентативности узорка постављена су два минимална критеријума која потенцијални испитаник треба да испуни како би био подесан за истраживање: (1) да има осећај српске етничке припадности и да се тако изјашњава; (2) да је власник или менаџер предузећа које послује на територији града Беча. Оба услова су на терену утврђивана у неформалном разговору истраживача са потенцијалним испитаницима, пре самог интервјуа. Касније су кроз питања у упитнику ти услови и формално потврђени кроз директна питања.

До првих иницијалних испитаника дошло се помоћу контакта које су поседовале српске институције и организације у Бечу. Наиме, почетне контакте су обезбедили појединци из српске заједнице који су политички и друштвено били или и даље јесу активни, а који су у одређеном периоду и настојали да успоставе мрежу српских предузетника. Поред њих, Организација српских студената у иностранству (ОССИ) понудила је у сврху овог истраживања на располагање своју интерну базу података српских предузећа која послују на територији града Беча. Иако ова база података није потпуна, нити ажурирана, а већи део предузећа у оквиру ње више није активно, умногоме је допринела доласку до одређеног броја контаката. Наравно, предузетници који су пристали на разговор нудили су нове контакте и на тај начин се дошло до броја испитаника који је био довољан за овај сегмент истраживања.

Укупан број испитаника са којима је обављен дубински интервју јесте двадесет и осам. Првобитна идеја била је да у узроку буду заступљени предузетници из различитих делатности, пропорционално подацима које поседује Аустријски сервис за запошљавање. Међутим, с обзиром на то да поједине делатности већи период теренског истраживања нису биле доступне услед ситуације изазване пандемијом ковид-19 предвиђени број није могао у потпуности да се испоштује. Дистрибуција узорка према привредним делатностима представљена је у Табели 3.

Поред предузетника, дубински интервјуи спроведени су и са представницима релевантних аустријских и српских институција и организација. Интервјуа са експертима, односно појединцима који имају интерес да се баве српским имигрантским предузетништвом укупно је пет. У истраживању су учествовали представници следећих институција и организација: Канцеларија за сарадњу с дијаспором и Србима у региону при Министарству спољних послова Републике Србије, Представништво привредне коморе Србије у Аустрији, Представништво Републике Српске у Аустрији, Привредна агенција Беча (Wirtschaftsagentur Wien, нем.) и удружење Српски центар.

Табела 3. Дистрибуција испитаника према делатности

Делатност	Број спроведених интервјуа	Удео у укупном броју интервјуа
Угоститељство	6	21,4%
Трговина, сервисирање и поправке	5	17,9%
Грађевина	4	14,3%
Производња	3	10,7%
Чишћење	3	10,7%
Транспорт	2	7,1%
Услуге	5	17,9%
Укупно	28	100%

У квантитативном делу истраживања узорак су чинили текстови из рубрике „Каријера”, часописа *Козмо*, објављени у периоду од 1. јануара 2016. до 31. децембра 2020. године. Петогодишњи временски период одабран је због тога што је управо током њега забележен пораст предузећа српских имиграната у Бечу у подацима званичних аустријских институција. Часопис *Козмо* у посматраном периоду броји укупно 48 издања и у анализу је ушло укупно 47 текстова. Приликом анализе садржаја овог часописа пажња је усмерена на постављена истраживачка питања, тако да је сав садржај који не одговара проблему истраживања занемарен у анализи. Уз квантитативну анализу, прегледан је целокупан садржај часописа у петогодишњем периоду, те су на квалитативан начин обрађени релевантни делови који би могли да се искористе за триангулацију са подацима добијеним на терену.

3.4. Употреба и коришћење података у истраживању

Истраживање је засновано на два сета података: примарним, који су добијени на основу дубинских интервјуа, посматрањем, као и анализом садржаја часописа; и секундарним, које чине извештаји и подаци различитих институција, организација и других истраживача. Како би се обезбедила анонимност испитаника у истраживању сви лични подаци попут имена, назива предузећа, улица и сл., током процеса транскрипције су анонимизовани. Имена испитаника су замењена другим именима, лични подаци који су током разговора помињани су изостављени или уколико се њихово помињање сматрало значајним за анализу коришћена је нека неутрална варијанта. На пример, уместо имена улице коју испитаник помиње написано је, у складу са значењем, „у мојој

улици”, „у суседној улици”, „у главној улици”, а исти принцип коришћен је и за одређене објекте, на пример „на пијаци”, „у тржном центру” и сл. У оригиналној бази података којој приступ има истраживач и даље постоје оригинални подаци како би се обезбедила прецизност накнадне интерпретације.

Фотографије српских имигрантских предузећа, уколико су фотографисане у самим предузећима, не садрже нека нарочито препознатљива обележја која би упутила на то о ком предузећу се ради. Оне су направљене уз дозволу власника предузећа. Фотографије које приказују примере спољашњег изгледа имигрантских предузећа Срба у Бечу, фотографисане су на улици и не представљају нужно објекте у којима је рађено истраживање већ само служе у илустративне сврхе.

3.5. Специфичности теренског истраживања

Истраживање је спроведено у Бечу, у Републици Аустрији, од 01. октобра 2020. године до 31. јануара 2021. Наведени период обухватао је с једне стране рад на терену, а с друге, кабинетски рад на Институту за међународни развој Универзитета у Бечу. Теренски рад обухватао је посете релевантним српским и аустријским институцијама и организацијама, посете предузећима, градским четвртима и местима значајним за српску етничку економију у овом граду. У склопу таквог теренског рада прикупљани су подаци посредством интервјуа и посматрања. Канцеларијски рад на Институту састојао се из прикупљања секундарне емпиријске грађе, припреме за сам терен у виду истраживања потенцијалних контаката, прављења базе података испитаника и сл.

Целокупно истраживање у Бечу било је отежано због два разлога. Први јесте ситуација са пандемијом ковид-19 (COVID-19) која је у наведеном периоду довела до одређених рестриктивних мера на територији Републике Аустрије. Мере су од почетка истраживања биле на снази, али су током првог месеца биле нешто блаже што је омогућавало релативно несметан теренски рад. Државне институције, не-државне организације, предузећа и факултети су радили у одређеној мери и били су доступни за посету и истраживање. Интервјуи са представницима аустријских и српских институција, као и са одређеним бројем предузетника обављени су у том првом месецу истраживања. Испитивање је спроведено уз поштовање мера које су биле на снази и уз вођење рачуна о безбедности испитаника и осталих учесника.

Половином новембра ситуација са пандемијом се погоршала, што је резултирало оштријим владиним мерама, а оне су довеле до затварања одређених институција,

организација, као и појединих делатности. Највише су овим мерама биле погођене области угоститељства и услуга, а предузећа која њима припадају била су привремено затворена. То је онемогућило посету и обављање интервјуа на начин на који је то првобитно планирано. Међутим, како друштвене кризе подстичу трагање за алтернативним и иновативним начинима решавања новонасталих проблема, од тог момента један део интервјуа обављен је онлајн, што је било посебно методолошки изазовно. Аудио-визуелне платформе за комуникацију омогућиле су обављање разговора, који је на исти начин сниман као и разговори лицем-у-лице. Једини недостатак огледао се у немогућности увида у само предузеће, а он је надомештен посетом у периоду када је то било могуће.

Редовно спровођење интервјуа уз посету предузећима од половине новембра па до краја децембра било је могуће једино код оних делатности које су и даље обављале посао неометано. Реч је о грађевинским, затим предузећима за одржавање хигијене објеката, као и оних која су обављала делатност производње, транспорта и сл. Разговори са испитаницима из ових делатности били су усклађени са владајућим здравственим мерама - ношене су заштитне маске, просторије су биле простране и омогућавале су адекватно растојање.

Истраживање у оваквим условима свакако да је оставило одређене последице по резултате истраживања. Међутим, фокус разговора је био претежно на темама које су могле да се издвоје од саме пандемије и новонастале ситуације која је проузроковала нешто другачији механизам рада предузећа. Због тога су добијени подаци релевантни, а неки сегменти разговора укључивали су и информације о новим околностима. Оне су такође укључене и представљају саставни део анализе, али уз напомену да је реч о специфичним околностима рада.

Други разлог због којег је рад на терену био отежан јесте терористички напад који се догодио у Бечу 2. новембра 2020. године. У данима након овог догађаја било је немогуће спроводити интервјуе због целокупне ситуације током које су на снази биле одређене безбедносне мере. Када се томе дода сам страх грађана, па и испитаника, јасно је да је било неопходно да теренско истраживање паузира на одређени временски период. Тај период је трајао недељу дана и након тога истраживачки рад постепено се враћао у нормалне токове.

Осим контекстуалних, теренско истраживање је имало и неке друге специфичности које је значајно напоменути. Досадашње искуство колега са Института за међународни развој Универзитета у Бечу у спровођењу истраживања са имигрантима

различите етничке припадности, показало је да ова популација врло тешко пристаје на разговор са истраживачима и представницима институција. Разлози за то огледају се у одређеном неповерењу према „странцима”, недовољном познавању немачког језика самих имиграната, као и страху од потенцијалних последица које би разговор и одавање информација могло да има по њих. Наведене потешкоће у овом истраживању нису биле присутне, највероватније због тога што су испитаници имали одређен ниво поверења у истраживача који са њима дели исту етничку припадност и говори њихов језик. У неформалним разговорима са испитаницима, пре самог интервјуа, могао се стећи утисак да испитаници радо пристају на разговор због тога што желе да помогну у изради самог истраживања, а неретко су сматрали и како би могућност да се чују њихова лична искуства помогла у решавању проблема са којима се суочавају, те да би на тај начин допринели побољшању положаја српске заједнице у Бечу. Чинило се да је већина испитаника била отворена за разговор о готово свим темама, па и оним осетљивим, као и да су доживљавали истраживача као особу која на неки начин „дели судбину” њихове групе и да је због тога у стању да разуме проблеме на начин на који представници других етничких група то не би могли.

Уз етничку припадност истраживача, препорука од стране других српских предузетника који су пристали на учешће у истраживању играла је важну улогу у пристанку наредних испитаника на разговор. Већ након половине спроведених интервјуа, постало је јасно да се испитаници углавном међусобно познају и да мрежа контаката међу њима постоји. Како се истраживање не би одвијало у кругу исте потпопулације, у једном тренутку постало је неопходно „зауставити” грудву снега и приступити проналаску предузетника који су релативно издвојени из поменутог круга. Нови испитаници пронађени су на местима која важе за подручја са много српских предузећа, те је директни први контакт остварен на самом терену. На тај начин обезбеђена је разноврсност испитаника која је била значајна за што веродостојније податке.

Проблем који се током истраживања истакао као значајан јесте онај који се односио на етничку припадност испитаника. Наиме, одређен број испитаника није се јасно изјашњавао као да припада српској етничкој групи. Поједини су се изјашњавали као православци или као Југословени - посебно они који су долазили из мешовитих бракова. Један испитаник невољно је пристао на разговор, да би након интервјуа рекао да је пореклом из Републике Српске али да није припадник српске етничке групе. Његов

интервју је изостављен из анализе, а то је био случај и са неколико других испитаника који нису потврдили осећај српске етничке припадности.⁸⁴

⁸⁴ Интервјуи са испитаницима нису прекидани уколико се током разговора испоставило да не припадају српској етничкој групи како се не би осећали дискриминисано.

4. Историја миграционих токова и стварање српске дијаспоре у Аустрији и Бечу

Разумевање предузетништва српских имиграната и својеврсне српске етничке економије у Бечу немогуће је без увида у социо-демографску структуру и карактер ове популације на том простору. С обзиром на то да су својства одређене имигрантске групе увек резултат различитих друштвених и историјских процеса који су се одвијали, неопходно је одређену пажњу посветити и томе. У складу са тим, ово поглавље бави се карактером имиграција српске етничке групе, друштвеним контекстом, узроцима, али и последицама до којих су оне довеле.

Емиграциони токови српске популације ка Аустрији овде ће се пратити од периода након Другог светског рата, због његове релевантности за сам предмет истраживања. Међутим треба напоменути да је крај 18. и почетак 19. века одиграо веома значајну улогу у томе да град Беч постане данас један од највећих центара српске дијаспоре у Европи. Политички и интелектуални заметак српске заједнице у Бечу су успоставили Милош Обреновић и Вук Стефановић Караџић, као и велики број научника и уметника који су овде боравили или долазили на школовање попут Руђера Бошковића, Доситеја Обрадовића, Ђуре Даничића, Бранка Радичевића, Јована Јовановића Змаја, Петра Кочића, Ђуре Јакшића, Валтазара Богишића, Јована Цвијића, Паје Јовановића, Урош Предића, Милутина Миланковића и др. (види Матић и Лопошина, 2019). Без обзира на то што је карактер ових политичких/интелектуалних миграција био темељито другачији од оних економских у каснијем периоду и што се чини да међу њима нема континуитета, миграције српске елите у 18. и 19. веку су одиграле важну улогу за касније обликовање српске заједнице у Бечу, пружајући јој реферантну тачку и основу групног идентитета.

4.1. Спољне миграције Срба након Другог светског рата

Србија има релативно дугу традицију исељавања (Panev & Predojević-Despić, 2012). Када се пажња усмери на период савремених миграција, односно оних након Другог светског рата, могуће је издвојити три миграторна таласа српске етничке групе са простора бивше Југославије и данашње Србије.⁸⁵ Први талас обележиле су економске

⁸⁵ Владимир Гречић издваја шест масовних емиграционих таласа Срба током савремене историје: (1) миграције ка САД-у од почетка 20. века до Првог светског рата; (2) миграције између два рата које су у

или радне миграције од средине 60-их до краја 80-их година 20. века, други талас забележен је током 90-их година истог века и он је поред економских укључивао и веома значајан број присилних миграција, док се трећи талас може идентификовати у периоду од 2000. године и траје до данас. С обзиром да су поменута три миграторна таласа, односно њихове карактеристике и узроци, од значаја за разумевање структуре и особености српске дијаспоре у Републици Аустрији, односно у Бечу, потребно је мало више пажње посветити сваком од њих.

Први талас започео је две деценије након Другог светског рата, а био је подстакнут унутрашњим и спољашњим друштвено-економским факторима. Унутрашњи фактори настали су као последица неуспеле Привредне реформе из 1965. године. Да би се разумела потреба за овом реформом, као и последице које је она произвела, неопходно је укратко објаснити процесе који су јој претходили. Наиме, након рата југословенске власти сматрале су да обнова и модернизација друштва треба да се одвија на „крилима” индустрије, те су стога све снаге у том периоду биле усмерене на њен развој (Антонић према Шљукић, 2018). Како је развој индустријског сектора изискивао велику радну снагу која је у послератним урбаним центрима Југославије мањкала, држава је значајан број радника повукла са руралних подручја и из сектора пољопривреде. Трансфер радне снаге између ова два подручја/сектора покренуо је снажне унутрашње миграције становништва које су знатно измениле социо-демографску слику југословенског друштва (Stanković, 2014).⁸⁶ Индустрија се у периоду од 1953. до 1964. године снажно развијала - индустријска производња расла је 12,4%, док је БДП растао 8% годишње (Антонић према Шљукић, 2018: 35). Нагласак је био на развоју тешке и прерађивачке индустрије, док је пољопривредни сектор био запостављен. Међутим, недостатак сировина услед неразвијености сировинске индустрије довео је до њеног повећаног увоза, што је временом утицало на појаву дефицита платног биланса (Савић према Шљукић, 2018: 37). Уз то, почели су да се јављају и проблеми отплате страних кредита,

значајној мери биле повратничке из САД-а, а узроковане светском економском кризом; (3) миграције Срба из Југославије ка прекоокеанским земљама, мотивисане политичким разлозима након Другог светског рата; (4) радне миграције од средине 60-тих до краја 80-тих година 20. века; (5) миграције узроковане политичком нестабилношћу и ратним сукобима током 90-тих година 20. века; (6) миграције у периоду након петоктобарских промена 2000. године и финансијско-економске кризе 2008. године; и (7) од 2008. године па све до данас (Гречић, 2019). Фокусирајући се на гастарбајтере, Драгана Антонијевић је понудила класификацију од шест миграторних таласа или „гастарбајтерских периода” (Antonijević, 2013: 62-64): (1) илегалне миграције од 1955. до 1962. године; (2) легалне миграције након легислативних промена 1963. године; (3) „фаза максимизације” миграција од 1965. до 1973. године; (4) миграције током 80-тих; (5) миграције током 90-тих; (6) миграције након 2000-тих.

⁸⁶ Југословенски социолози су писали о одређеним последицама које је трансфер радне снаге из пољопривредног у индустријски сектор произвео (нпр. Kostić, 1955; Puljiz, 1977).

тако да се економска криза већ полако осећала од 60-их година (Ivanović, 2012: 45). То је навело југословенске власти да пронађу адекватно политичко решење за новонасталу ситуацију.

Привредна реформа из 1965. године имала је три општа циља: да повећа улогу тржишта, да умањи значај државе и да рационализује спољну трговину (Ivanović, 2012: 46).⁸⁷ Пораст продуктивности требао је да буде постигнут рационализацијом радног процеса - техничком реконструкцијом, односно повећањем опремљености предузећа и свођењем радних места на неопходан и довољан број. Принципи економске рентабилности, заправо, требали су да се примене на целокупну југословенску привреду.⁸⁸ Међутим, за ову трансформацију није било довољно средстава, као ни кадрова који би могли да је изведу, што је довело до стагнације индустријске производње у наредном периоду.⁸⁹ Ови процеси имали су своје последице и по радну снагу у индустрији. Предузећа су била приморана да обуставе запошљавање нове радне снаге у првом периоду, а касније и да отпуштају ону која је свој посао већ нашла у индустрији (Ivanović, 2012). То је нарочито било проблематично с обзиром на то да су тржиште рада притискале како генерације рођене након Другог светског рата које су сада улазиле у радну доб, тако и пољопривредници који су услед неповољног положаја напуштали пољопривреду, а нису више могли да се „прелију” у индустрију (Гречић, 2019). Због тога је у четири године након почетка реформе, а први пут након 1952. године, дошло до повећања незапослености и она је 1969. године бројала 330.000 људи. Нарастајући проблем незапослености на неки начин требао је бити решен, па су власти почеле да размишљају у правцу промене репресивног односа према емиграцији радника, који је владао све до 1962. године, и „извозу” радне снаге (Ivanović, 2012: 48-49).⁹⁰

Уз наведене унутрашње факторе, на покретање првог миграторног таласа утицали су и спољашњи фактори, односно нарастајућа потреба западноевропских друштава за нискоквалификованом радном снагом. С једне стране, низак наталитет допринео је смањивању броја радно способног становништва у овим друштвима. С друге

⁸⁷ Отварање југословенске привреде ка другим, иностраним тржиштима наметнуло је проблем квалитета и конкурентности производа (Ivanović, 2012).

⁸⁸ Економска рентабилност подразумева настојање да се уз коришћење што мање средстава, оствари што већи профит.

⁸⁹ Производња је у периоду реформе пала на 18%, са 54% у периоду пре реформе (Ivanović, 2012: 48).

⁹⁰ Још 50-их година 20. века започео је процес емиграције Југословена, само што је се у том периоду прелазак преко границе одвијао илегално (Гречић, 2019: 37-38). Процена је да је на тај начин из земље отишло од 13.000 до 53.000 људи годишње (у периоду од 1953. до 1957.), а 10.000 годишње у периоду од 1960-1966. године. Разлози за миграцију најчешће нису били економске природе и чешће су одлазили нпр. припадници турске националности из Македоније у Турску (Vuksanović, 1997: 9)

стране, постојећи број радно способних људи је све више прелазео у сектор услуга због „угледнијих” и боље плаћених радних места (Vuksanović, 1997). Домаћа радна снага једноставно није желела да обавља прљаве, монотоне, физички тешке и ниско плаћене послове (Dobrivojević, 2007). Због тога су поједине државе Западне Европе почеле да упућују и званичне захтеве југословенској влади у вези са ангажовањем радника. Привредна комора Аустрије је један такав захтев упутила почетком 1962. године у којем се истиче потреба за 15.000 сезонских радника (Ivanović, 2012: 56).

Потребе западноевропских друштава савршено су се уклапале у потенцијално решавање проблема незапослености, са којим се југословенско друштво у том периоду суочавало. Због тога убрзо долази до либерализације путних исправа за одлазак на рад у иностранство (Panev & Predojević-Despić, 2012), што је практично значило укидање ограничења за емиграцију радника и почетак првог, снажног емиграционог таласа.⁹¹ Југословенско руководство формирало је службу за запошљавање радника у иностранству 1965. године, а она је од почетка свог функционисања водила евиденцију о укупном броју радника на привременом раду. Међутим, мали је био број оних који су се на рад у иностранство упутили преко ове службе (свега 26-29%), што је знатно онемогућило њихово прецизно праћење (Vuksanović, 1997: 10).

Првобитан миграциони модел западноевропских земаља подразумевао је ангажовање радника на одређени период, три до четири године, након којег би се радници враћали у матичну државу и њих би заменили нови. Овај модел је услед нафтне кризе из 1973. године промењен тако да је допуштао одређеном броју радника да остане у земљи, али је значајан број послат назад у Југославију.⁹² Другим речима, нафтна криза је имала за последицу прекид масовног запошљавања радника, али и почетак интеграције оних који су добили прилику да продуже свој боравак. Радницима-

⁹¹ Либерализација је текла постепено. *Законом о амнестији* из 1962. године, амнестирани су они грађани који су у потрази за послом илегално прешли границу. Наредне године донето је *Упутство о поступању при запошљавању радника у иностранству* које представља први нормативни акт којим се регулишу услови издавања упута, заштита радника у иностранству, пензионо и социјално осигурање, али и рок за усклађивање са одредбама *Упутства* оних који су се већ налазили у иностранству. Године 1965. ступио је на снагу *Основни закон о организацији и финансирању запошљавања*, директно усмерен на проблем емиграције радника и управо овим законом формиран је Савезни биро за запошљавање. Касније, 1967. године, донет је *Закон о допунама Основног закона о организацији и финансирању запошљавања* којим је, између осталог, прецизирана надлежност службе за запошљавање у проналажењу слободних радних места и посредовању. До потпуног отварања граница за југословенске раднике дошло је услед измена *Закона о путним исправама југословенских држављана* 1966. и 1967. године (Ivanović, 2012).

⁹² Подршка Израелу, током Јом Кипур рата, од стране Сједињених Америчких Државама и других земаља Западне Европе довела је 1973. године до обуставе испоруке нафте наведеним државама од стране арапских земаља чланица ОПЕК-а (ОПЕС). Нафтна криза имала је последице по привредни развој западних земаља, као и по обуставу масовног запошљавања страних радника у овим земљама (Ivanović, 2012: 81ф).

имигрантима омогућено је учење језика, као и довођење своје породице у земљу (Гречић, 2019: 38-39).

Први талас миграција, започет средином шездесетих, трајао је све до краја осамдесетих година 20. века. Овај талас био је један од најснажнијих миграторних таласа, који је донео мноштво друштвених промена како у земљама пријема, тако и у југословенском друштву. Између осталог, он је изнедрио нову „нацију гастарбајтера” (Antonijević, 2013: 55). Процењује се да је 1973. године око 1,1 милион Југословена живело ван граница своје државе, а да је 1985. око 600.000 радника и око 400.000 чланова њихових породица радило и живело у иностранству (Гречић, 2019: 38). Миграције током поменутог таласа углавном су биле подстакнуте економским мотивима (RZS, 2013), што није био у потпуности случај са наредним таласом.

Други миграторни талас одвијао се током деведесетих година 20. века, а на њега је утицала нова политичка и економска ситуација на подручју бивше Југославије.⁹³ Пре свега, реч је о распаду СФРЈ (види Gibs, 2001), као и сукобима који су га пратили (1991-1995), и санкцијама које су према Србији уведене од стране Савета безбедности УН (1992-1996). Поменути догађаји створили су такву друштвено-економску климу која је поговарала присилној миграцији Срба из најразличитијих делова бивше СФРЈ, како у Србију, тако и у друге земље Западне Европе и САД-а (Stanković, 2014; Vuković, 2005). На одлуку о миграцији биле су принуђене избеглице српске етничке припадности са простора Хрватске и БиХ за које је најчешће Србија представљала транзиционо подручје ка привредно развијенијим друштвима. Поред спољашњих, овај период карактеришу и унутрашње миграције узроковане ситуацијом на подручју КиМ (Stanković, 2014: 17).⁹⁴ Обично се процењује да је око милион људи имигрирало на подручје Србије, од којих су готово 95% њих српске етничке припадности (Panev & Predojević-Despić, 2019: 1191).

Нестабилна политичка ситуација, праћена економским последицама, додатно је продужена сукобом СР Југославије са НАТО алијансом (види Gibs, 2010), односно бомбардовањем Србије током 1999. године. Иако је политичка ситуација знатно утицала на одлуку о емиграцији, постоје оцене (Volčić, 2002) да су економски разлози током 90-их година ипак били пресудни. Управо у овом периоду долази до интензивирања „одлива мозга”, односно од периода 90-тих образовна структура српских емиграната

⁹³ Процењује се да је око 2,5 милиона људи током и након рата избегло или је размештено изван и у оквиру држава бивше Југославије (Vuković, 2005: 131).

⁹⁴ У значајној мери ове миграције су биле тоталне и присилне (Panev & Predojević-Despić, 2019). Наводи се да је у току рата око 200.000 Срба избегло са подручја Хрватске, док је још 200.000 њих избегло са Косова и Метохије након етничких сукоба и рата на том подручју (Гречић, 2019: 41).

се знатно мења и више није ограничена искључиво на нискоквалификовану радну снагу са руралних подручја, као у претходном миграторном таласу (Vuković, 2005). Постоје наводи да је управо тада радно способна омладина изгубила „осећај перспективе” (Panев & Predojević-Despić, 2012: 41). У том смислу већ крајем деведесетих миграције добијају један нови облик и карактер, који је у одређеној мери настављен и након политичких промена у Србији 2000. године.

За почетак трећег таласа савремених миграција из Србије узима се крај Милошевићевог режима, односно петооктобарске промене 2000. године. Од тог периода па до данас, миграције су настављене али се њихов интензитет смањено у поређењу са претходним таласима (Гречић, 2019). Селекција оних који одлазе из земље у овом таласу је оштрија, а током њега расте и број студената који мигрирају у земље Европске уније. Ситуација у Србији која се нашла у процесу „закасне” транзиције довела је до пада привредне активности у држави, раста незапослености, док су спорне приватизације утицале на ширење утиска да до успеха економске транзиције неће доћи. Светска економска криза из 2008. године створила је додатне економске последице које су имале утицаја како на економски, тако и на социјални живот у Србији (Гречић, 2019: 43-44). Поред тога, миграције су из неколико разлога у овом периоду олакшане. У децембру 2009. године уведен је безвизни режим за грађане Србије ка државама Европске Уније, а од наредне године је значајан део становника из Војводине добио могућност да затражи и добије „европски пасош”, односно држављанство Мађарске.⁹⁵ Поред свега тога, западноевропска друштва су олакшала услове пријема, боравка и рада за дефицитарна занимања и професије попут медицинског особља, инжењера, стручњака из области информационих технологија и других, што је подстакло емиграцију припадника ових група (Стојшин, 2019: 19).

На основу података из пописа 2011. године могуће је издвојити неке основне социо-демографске карактеристике које поседују српски имигранти. Реч је, преваходно, о млађој популацији чија је просечна старост 34,7 година. У већем броју су емигранти мушког пола, иако је приметан пораст учешћа женске популације у миграцији у односу на претходне периоде. Три највећа градска центра у Србији су најчешће полазиште, док су најпожељније дестинације Немачка и Аустрија. Када је реч о образовној структури, она се значајно не разликује у односу на образовну структуру

⁹⁵ Нешто касније, такође одређени број грађана из Србије стекло је и искористило могућност добијања држављанства Хрватске. То је у значајној мери олакшало и поспешило радне миграције.

становника Србије (Panev & Predojević-Despić, 2019: 1192-1193). Након пописа из 2011. године не постоје статистички подаци о броју људи који су емигрирали (Panev & Predojević-Despić, 2012: 42), међутим у литератури (Panev & Predojević-Despić, 2019) се наводи да су то и у овом периоду најчешће били млади и образовани људи, као и да су економски разлози у основи сваке одлуке о емиграцији.

Од првог таласа миграција, традиционалне имиграционе зоне у које су припадници српске етничке групе одлазили јесу Немачка, Аустрија и Француска (Табела 4). Међу њима, једино је Аустрија константно бележила раст удела лица из Србије на привременом раду-боравку од пописа из 1971. до данас (Stanković, 2014). Изузетак је једино попис из 2002. године када Аустрија, као и друге две државе, бележи мали пад. Овде ипак треба напоменути да период од 1991-2002. представља, поред средине 1960-их најинтензивнији емиграциони талас. То се међутим у подацима не примећује због тога што је током њега присутан велики број оних који су тражили азил, као и оних који су већ дуже време боравили у иностранству и нису пописом били обухваћени (Panev & Predojević-Despić, 2012: 42). На основу последњег одржаног пописа 2011. године, Аустрија је на врху када је реч о броју миграната који су пореклом из Србије. То може да имплицира да је управо ова држава најпривлачнија дестинација миграната са подручја Србије (Stanković, 2014).

Табела 4. Број лица на раду-боравку у иностранству у три традиционалне земље пријема

Страна држава	Године пописа у Републици Србији				
	1971	1981	1991	2002	2011
Укупан број лица на раду-боравку у иностранству	203882 (100,0)	269012 (100,0)	268943 (100,00)	414839 (100,00)	313411 (100,0)
Аустрија	40194 (19,7)	62820 (23,4)	67060 (24,9)	87844 (21,2)	70488 (22,5)
Француска	27864 (13,7)	33559 (12,5)	22357 (8,3)	27040 (6,5)	20231 (6,5)
Немачка	93327 (45,8)	99686 (37,1)	67229 (24,1)	102799 (24,8)	55999 (17,9)

Извор: РЗС према Stanković, 2014

4.2. Имиграције Срба у Аустрију током три миграторна таласа

Почев од првог миграторног таласа, Аустрија је била земља домаћин српским радницима на привременом раду. Заправо, она је међу првим државама изразила жељу да ангажује радну снагу из Југославије (Ivanović, 2012). Врло брзо након што су масовни миграторни токови започели, између ове две земље потписан је споразум о регулисању запошљавања радника који је ступио је на снагу 1966. године (Мијић, 2019). Годину дана раније у Аустрији је већ било око 45.000 страних радника, од којих су најбројнији били управо Југословени са више од 25.000 радника. У том периоду аустријски биро за запошљавање радне снаге готово да се бавио само радницима из СФРЈ, Турске и Шпаније, уз тенденцију потпуног окретања ка југословенским радницима. Многа предузећа су се тада усмерила на радну снагу која је долазила из СФРЈ. Разлога за то било је неколико - југословенски радници су се лако прилагођавали средини, њихове радне перформансе биле су високог квалитета, а трошкови транспорта из Југославије били су релативно ниски (Ivanović, 2012: 130).⁹⁶

У периоду између 1966-1973. године Аустрија је примила око 178.000 радника из Југославије (Jandl & Kraler, 2003). На почетку рад је био сезонски и трајао је од априла до краја календарске године.⁹⁷ Југословени су послове углавном налазили у области грађевинарства и пољопривреде, а потреба се исказивала искључиво за нискоквалификованом радном снагом. Број југословенских инжењера, стручњака и лекара који су одлазили у ову земљу на рад био је минималан (Ivanović, 2012).

Са почетних 25.000 у 1965. години, до 1971. број југословенских грађана који су живели у Аустрији порастао је на 93.337 (Fassmann & Reeger, 2008: 11). Највећи део њих посао је нашао путем тзв. туристичког запошљавања, а не на регуларан начин. Процене говоре да је 1972. године само 15.000 југословенских радника нашло запослење регуларним путем. Један од разлога за то било је што Централна Србија, која је била емиграционо подручје за око 60% радника није имала неки облик организованог запошљавања. Поред тога југословенске службе нису биле нарочито функционалне, те су слале раднике са спорним квалификацијама, на места која претходно нису проверена и сл. Постало је очигледно да Споразум није довео до очекиваних резултата и 1968. године туристичко запошљавање је и формално омогућено. Туристички облик

⁹⁶ У поређењу са другим страним радницима који су долазили из Турске или Шпаније.

⁹⁷ Физичка близина Аустрије и Србије омогућавала је чешће контакте радника на привременом раду са својом домовином, те лакше и брже решавање проблема који су настајали током њиховог боравка (Ivanović, 2012).

запошљавања заправо је био повољнији за послодавце због тога што на тај начин нису морали да плаћају паушал, нити транспорт за раднике, а имали су и директан увид и могућност одабира оних који би код њих радили.⁹⁸ Тако је било све до 1974. године када услед околности које су биле изазване нафтном кризом долази до забране издавања радних и боравишних дозвола странцима који као туристи долазе у Аустрију (Ivanović, 2012).⁹⁹

До почетка 80-тих година, број југословенских радника на привременом раду у Аустрији значајно је смањен. То је била последица поменуте нафтне кризе из 1973. године, али и новог „нафтног шока” до којег је дошло 1981. године. Тек крајем 80-тих, односно након опоравка аустријске привреде и „економског бума” (Mara et al., 2013), југословенски радници почели су у већем броју да се враћају у земљу. Током тог периода актуелизују се и неки нови облици миграција попут спајања породице, спонтаних радних миграција, а крајем 80-тих прикривених миграција и све већег броја тражиоца азила (Becker et al., 2009: 39). Повећана стопа миграција у овом периоду била је индикатор почетка новог миграторног таласа, који се активирао већ почетком наредне деценије.

Други талас досељавања српских имиграната у Аустрију најдиректније је повезан са сукобима на простору бивше Југославије током 90-их година, као и друштвено-економским стањем и условима за живот у бившим југословенским републикама. У бекству од рата и атмосфере која је тада владала, значајан број људи похрлио је ка оближњој Аустрији. То не чуди с обзиром на то да су „гастарбајтерске миграције” из претходног таласа створиле већ одређену српску заједницу у овој земљи, што значи да су многи имали рођаке, пријатеље, познанике или одређене контакте који су у сврху имиграције могли бити лако искоришћени. Овоме су прибегавали како они са ратом захваћених подручја Хрватске и БиХ, тако и они са простора Србије бежећи од девастиране привреде, војне регрутације и целокупне атмосфере у земљи (Becker et al., 2009: 39). Поред наведеног, један део миграната земљу је напуштао и због ситуације изазване бомбардовањем Србије од стране НАТО алијансе током 1999. године.

Не постоје прецизни подаци о броју избеглица из Југославије које су дошле у Аустрију током овог периода. Подаци се у литератури углавном крећу од 100.000 (Mara, Vidovic, & Landesmann, 2013, str. 4) до 200.000 (Vuković, 2005: 131). Нарочито се не зна каква је била етничка структура оних који су долазили. Оно што се зна јесте да је највише

⁹⁸ Радници из СФРЈ су непланирано, неписмени и сиромашни одлазили возом, а на станицама су их дочекивали послодавци (Ivanović, 2012).

⁹⁹ Тзв. Anwerbstopp у Аустрији формално је отпочео Законом о странцима из 1976. године (Ivanović, 2012).

избеглица било са подручја Босне и Херцеговине, око 90% од укупног броја (Mara et al., 2013; Valenta & Ramet, 2011). За разлику од избеглица са подручја Хрватске, којих је било знатно мање и које су се углавном вратиле након завршетка рата у своју земљу, избеглице из Босне и Херцеговине већим делом су остале у Аустрији (Becker et al., 2009). Одређени период ови имигранти су били у систему привремене заштите и није им био омогућен приступ тржишту рада. Стални боравак и дозвола за рад формално су им омогућени тек 1998. године. Они који су дужи временски период боравили у Аустрији добили су прилику да стекну држављанство ове земље, док су други добили сталну или привремену боравишну дозволу у сврху рада, образовања или спајања породице (Halilovich et al., 2018: 95).

Имигранти који су дошли током другог таласа разликовали су се у класном смислу од гастарбајтера из претходног периода. Углавном су били са вишим степеном образовања и долазили су како из руралних, тако и из урбаних подручја. То је умногоме променило социолошки профил и демографску слику популације из бивших југословенских република у Аустрији (Мијић, 2019: 5; Becker et al., 2009: 29).

Трећи талас српских имиграната у Аустрију долази након стабилизације у Србији, односно након политичких промена које су се догодиле 2000. године (Stanković, 2014; Vobić i dr., 2016). Интересантно је да су све до 2008. године радници из Југославије били први по уделу у укупном броју страних радника. Тек тада их радници из Европске уније превазилазе по броју, што је једна аустријска економисткиња (Biffl, 2009: 68) која се бави миграцијама назвала „историјском транзицијом”. Врло брзо су на прво место дошли радници из Немачке, док су се на другом издвојили они који долазе из Србије и Црне Горе. С обзиром да трећи талас траје до данас, као и да је он историјски најближи, о његовом карактеру, српским имигрантима и актуелном стању, има доста података. Због тога ће они бити представљени у засебном, наредном поднаслову у оквиру којег ће уз социо-демографске карактеристике, бити приказан и преглед тренутног стања српске дијаспоре у Аустрији и њеној покрајини Беч која представља подручје дестинације за највећи број српских имиграната.

4.3. Основне социо-демографске карактеристике српских имиграната у Аустрији

Приликом покушаја представљања социо-демографских карактеристика актуелне, а нарочито пређашње, српске популације у Аустрији, јавља се проблем поузданости и прецизности података. Проучавање миграција је генерално тешко и пуно проблема с обзиром да се њима баве различите институције, практикујући другачију методологију, а подаци су често веома скромни и непотпуни. Подаци о мигрантима из Србије свде се на домаће и стране државне статистике. Када је реч о домаћим изворима ради се о пописима становништва које води Републички завод за статистику¹⁰⁰, евиденцијама промена пребивалишта коју води Министарство унутрашњих послова и регистрационим евиденцијама о избеглицама и тражиоцима азила коју води Комесаријат за избеглице. Страни извори података обухватају евиденције земаља пријема попут пописа становништва, података које прикупљају различите имиграционе службе и органи који се баве избеглицама. Дупла евиденција, државе Србије и земаља пријема, углавном се не поклапа у подацима.¹⁰¹ Републички завод за статистику не даје поуздану слику о укупном броју српских емигранта, а подаци држава које представљају дестинацију такође нису поуздани, непотпуни су и мање доступни. Специфичан проблем вођења евиденције за српске мигранте јесте и честа промена назива држава која се одвијала у последњих тридесетак година (Panev & Predojević-Despić, 2012: 37-38).¹⁰²

Међутим, то што статистика о мигрантима има одређене слабости не значи да је у истраживању не треба користити и да она није од користи приликом стицања увида у општу социо-демографску слику популације. Разни извори података, како домаћи тако и страни, представљени заједно, могу пружити неки општи утисак о кретању, тенденцији и границама одређене популације у друштву. Управо то ће бити учињено за српске имигранте у Аустрији и њеној покрајини Беч у наставку текста.

Пре него што се укаже на карактеристике српске популације у Аустрији, потребно је скренути пажњу на методологију прикупљања података о странцима коју практикује Аустријска статистика (Statistik Austria, нем.). Наиме, Федерални

¹⁰⁰ Пописи који су вршени у периоду од 1971. до 2002. бележили су податке преко домаћинства у Србији, као и преко дипломатских представништва у иностранству, односно преко удружења и цркава. Попис из 2011. године бележио је ове податке само преко домаћинства у Србији (Panev & Predojević-Despić, 2012: 39-40).

¹⁰¹ Разлози за то крију се у већ претходно поменутој примени различите методологије којом се институције воде, али и у непотпуним подацима.

¹⁰² Код Аустријске статистике је такође овај проблем присутан. Државе које су током година биле актуелне и о којима су прикупљане информације су СФРЈ, СРЈ, СЦГ, Србија са Косовом и Србија без Косова.

статистички биро Аустрије (Bundesanstalt Statistik Österreich, нем.) задужен за прикупљање и објављивање статистичких података, евиденцију о странцима води на основу држављанства које лица поседују и на основу њихове земље рођења. Прикупљање података на основу етничке припадности се не практикује. У складу са тим, подаци о странцима се разликују у зависности од тога који се критеријум, од два претходно наведена, примени.

Република Аустрија према званичним подацима у 2021. години броји 8.932.664 становника. Према критеријуму држављанства, становника који нису држављани Р. Аустрије има 1.531.072, што је 17,1% од укупног броја становника. Три највеће групе које имају страно држављанство су они који поседују немачко (13,6%), српско (8%) и турско (7,7%) држављанство.¹⁰³ У односу на земљу (миграционог) порекла, подаци из 2020. године, говоре да у овој земљи има око 24,4% странаца, највише оних са подручја ЕУ или ЕФТА (39,8%), затим из држава бивше Југославије (26%) не рачунајући чланице ЕУ Словенију и Хрватску, Турске (12,6%) и Авганистана, Сирије и Ирака (укупно 6%) (Statistik Austria, 2021d).¹⁰⁴ Детаљнији приказ заступљености странаца према овом критеријуму у Републици Аустрији и Бечу дат је у Табели 5.

Табела 5. Број странаца у Аустрији и покрајини Беч према земљи рођења у 2021. години

Држава рођења	Величина популације у Аустрији	Удео у укупном броју странаца у Аустрији (у %)	Величина популације у покрајини Беч	Удео у укупном броју странаца у покрајини Беч (у %)
Босна и Херцеговина	172.373	9,6	46.412	6,5
Мађарска	83.914	4,7	23.672	3,3
Немачка	244.947	13,6	56.093	7,9
Пољска	76.641	4,3	49.143	6,9
Румунија	134.206	7,5	37.522	5,3
Србија	144.416	8	89.802	12,6
Турска	159.068	8,8	65.728	9,2

Извор: Statistik Austria, 2021a

Дакле, број Срба у Аустрији разликује се према званичној статистици ове земље у зависности од критеријума који је примењен (Табела 5). Број људи са српским

¹⁰³ Проценти представљају удео у укупном броју странаца.

¹⁰⁴ Проценти о најзаступљенијим популацијама на основу миграционог порекла представљају удео у укупном броју лица са страним пореклом. Према подацима Аустријске статистике око пола милиона оних чији су родитељи рођени на простору бивше Југославије данас живи у Аустрији, што обухвата око 6% укупне популације (Мијић, 2019).

држављанством је мањи (121.990), од броја људи који су рођени у Србији (144.416). Такође, приметан је и пад броја држављана са променама држава током година, а највећи пад је Аустријска статистика забележила 2009. године (-10,33%) када је Косово почело да се евидентира као самостална држава у методологији ове институције. У последњих десет година број српских држављана порастао је за нешто мање од 10%, а исти раст се бележи и у евиденцији оних који су рођени у Србији. Константан раст броја српске популације по оба критеријума бележи се од 2013. године, док до пада долази једино у подацима са почетка 2021. године, што може да се тумачи као последица пандемије Корона вируса и повратка одређеног броја људи у Србију.

Поузданост ових података, и према једном и према другом критеријуму, у старту је проблематична због тога што се евиденција не води на основу етницитета. Оваква методологија изоставља значајан део људи и то оних који спадају у неке од следећих категорија. На првом месту, Србе који су стекли аустријско држављанство и који су у складу са аустријским законом морали да се одрекну српског држављанства.¹⁰⁵ Процена је да једна трећина српских имигранта има аустријско држављанство (Becker et al., 2009). Конкретнији подаци говоре да је у периоду од 2001. до 2016. године аустријско држављанство узело укупно 52.538 Срба (Гречић, 2019). Током 2020. године укупно 943 грађана Србије је натурализовано у Аустрији, а они се налазе на другом месту према броју натурализације, одмах иза грађана Босне и Херцеговине којих је било 967 (Statistik Austria, 2021d: 90).¹⁰⁶ Друго, одређени број Срба у Аустрију је дошао са држављанством неке друге државе Европске уније, попут Мађарске, па у евиденцију нису ушли као држављани Србије. Треће, постоји и одређени број Срба који воде порекло из Хрватске, Босне и Херцеговине, Црне Горе, Северне Македоније, Косова и Метохије и других подручја, а које Аустрија на основу критеријума порекла сврстава у те земље.

Због наведених методолошких мана, потребно је указати и на друге изворе података о броју српске популације у Аустрији. Подаци Светске банке за 2017. годину наводе да 137.057 Срба живи у Аустрији (према Гречић, 2019). Процене Уједињених нација за 2019. годину говоре да је према критеријуму земље порекла, односно рођења, у Аустрији око 230.404 Срба (UN, 2019). Владимир Гречић, аутор који се бави

¹⁰⁵ Република Аустрија не признаје двојно држављанство, те због тога они који поседују уз аустријско и држављанство неке друге државе су у аустријском систему препознати само као аустријски држављани.

¹⁰⁶ Са КиМ, коју аустријска статистика води као засебну државу, натурализовано је 527 грађана (Statistik Austria, 2021d). Поред тога, треба напоменути да је само у Бечу тај број за грађане Србије износио 622 за 2019. годину, а са Косова 217. То је највећи број натурализованих појединаца у односу на остале мигрантске групе (Magistrat der Stadt Wien, 2020: 85).

миграцијама и српском дијаспором, тај број процењује на око 250.000 (Гречић, 2019: 141), док процена бившег Министарства вера и дијаспоре која је објављена у *Миграционом профилу Републике Србије за 2010. годину* говори о броју од 300.000 Срба који живе у Аустрији (Vlada Republike Srbije, 2010: 32).¹⁰⁷

Табела 6. Број странаца у Републици Аустрији који имају српско држављанство или су рођени у Србији за период 2002-2021. године

Година	Према држављанству				Према земљи рођења	
	Србија и Црна Гора (до 2006.)	Србија са Косовом (2007-2008)	Србија	Процентуалан раст/пад у односу на претходну годину	Србија	Процентуалан раст/пад у односу на претходну годину
2002.	123.009	.	.	.	120.058	.
2003.	124.836	.	.	+1,48	122.604	+2,12
2004.	122.203	.	.	- 2,11	126.032	+2,79
2005.	123.205	.	.	+ 0,82	130.414	+3,48
2006.	125.371	.	.	+ 1,76	134.175	+2,88
2007.	.	123.353	.	- 1,61	133.576	- 0,45
2008.	.	122.705	.	- 0,52	132.239	-1,00
2009.	.	.	110.025	-10,33	131.361	-0,66
2010.	.	.	109.377	- 0,59	130.426	-0,71
2011.	.	.	110.469	+ 0,99	130.931	+0,39
2012.	.	.	110.439	- 0,02	130.211	-0,55
2013.	.	.	111.280	+ 0,76	130.862	+0,50
2014.	.	.	112.477	+ 1,08	132.553	+1,29
2015.	.	.	114.289	+ 1,61	134.679	+1,60
2016.	.	.	116.626	+ 2,04	137.057	+1,77
2017.	.	.	118.454	+ 1,57	139.137	+1,52
2018.	.	.	120.174	+ 1,45	141.898	+1,98
2019.	.	.	121.348	+ 0,98	143.239	+0,94
2020.	.	.	122.115	+ 0,63	144.433	+0,83
2021.	.	.	121.990	- 0,10	144.416	-0,01

Извор: Званични подаци Аустријске статистике (Statistik Austria, 2021b; Statistik Austria, 2021c), допуњени личним прорачунима аутора

Подаци које Република Србија поседује о српским имигрантима у Аустрији углавном се свде на резултате пописа из 2011. године. Тада је евидентирано да 70.488 Срба ради и борави у Аустрији.¹⁰⁸ Иако су и ови подаци методолошки ограничени, они

¹⁰⁷ Број од 300.000 наводи се као податак и у једној новијој студији која је управо за тематику имала српску дијаспору у Републици Аустрији (Matić i Lorušina, 2019: 7).

¹⁰⁸ Овде треба подсетити још једном на чињеницу да је овим пописом евиденција о лицима која бораве у иностранству рађена само на основу домаћинства у Србији. То значи да су „празна” домаћинства радника

указују на то да је највећи део српске имиграције, 22,5% од укупног броја Срба у другим државама, концентрисано управо у овој земљи (Stanković, 2014: 19). Популарност ове дестинације за српске имигранте, потврдило је и истраживање које је спроведено 2009. године, чији су резултати показали да је Аустрија у прве четири жељене земље потенцијалних миграната из Србије, а град Беч на другом месту жељених градова за живот (Pavlov, 2009). Страни извори података иду у прилог овоме, због тога што се према приливу имиграната у Аустрију у 2017. години Срби налазе на четвртом месту, одмах иза миграната из Румуније, Немачке и Мађарске (OECD, 2020).

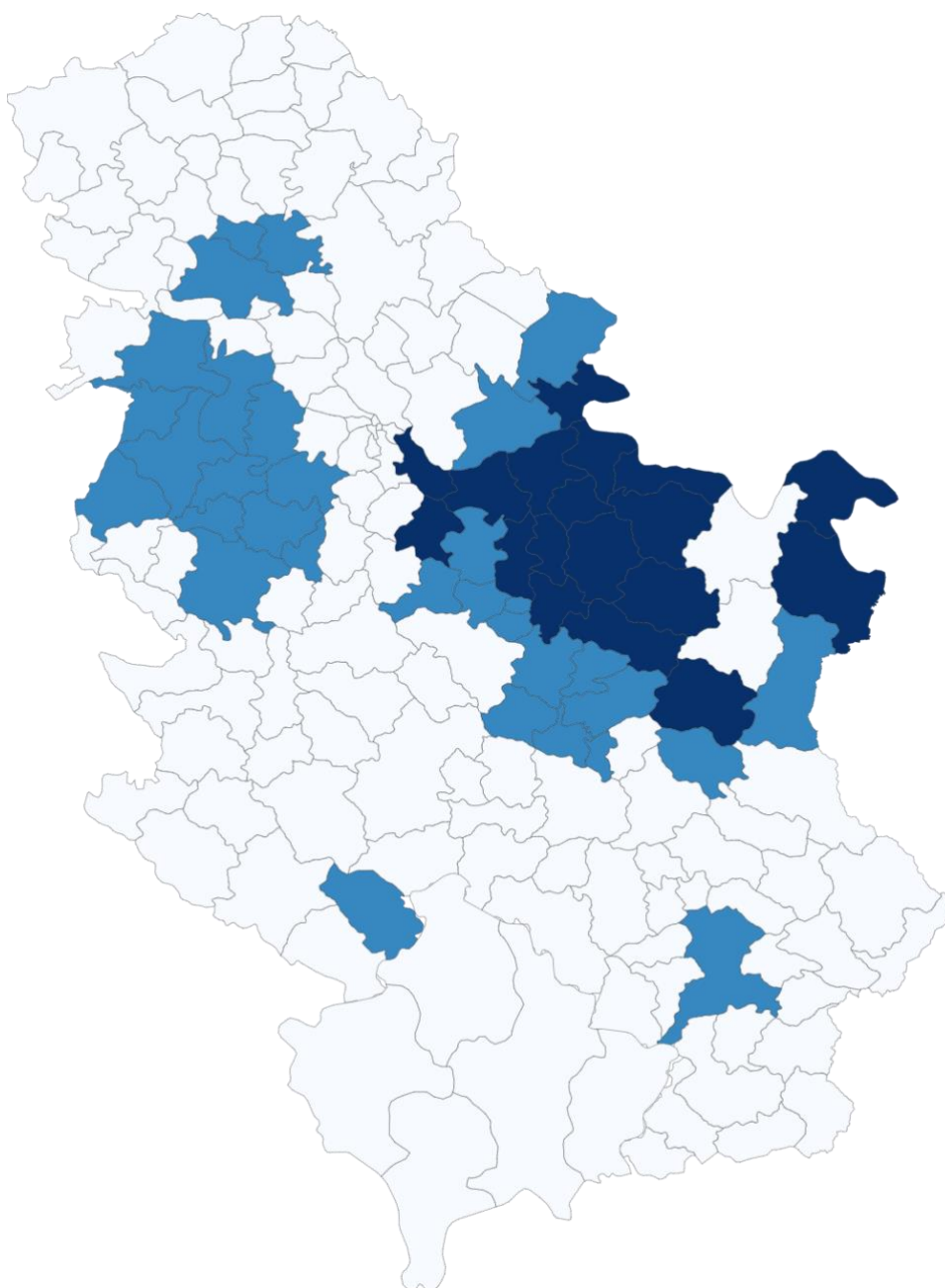
Када је реч о емиграционим подручјима са којих Срби одлазе да живе и раде у Аустрији, резултати истог пописа из 2011. године, указују на то да су најбројнији они из Јужне и Источне Србије (58,8%), затим из Шумадије и Западне Србије (24,4%), из Војводине (10,2%), док их је најмање из Београдског региона (7,6%) (Stanković, 2014). Карта 1 коју су израдили истраживачи из Међународног центра за развој миграционих политика (International Centre for Migration Policy Development, енг.) приказује нешто детаљнији приказ поменутих емиграционих подручја. На њој се јасно види да подручја око Неготина и Пожаревца представљају емиграционе центре становника Србије који су отишли да живе и раде у Аустрији. Таква ситуација може се тумачити у складу са претходним историјским миграционим токовима, посебно првим таласом миграција од средине 60-их година 20. века, који је довео до стварања снажних мигрантских мрежа подстицајних за емиграцију.¹⁰⁹

Подаци које Аустријска статистика поседује о српским држављанима нуди и увид у нека дубља социо-демографска обележја ове популације. На основу њих се види да су српски држављани према полној структури готово изједначени унутар своје групе, иако мушкарци чине незнатно већи удео у укупном броју (51%). Према старосној структури, највише је оних имигранта старости између 35 и 49 година (25,7%), док у образовној структури највећи удео чине они са средњим образовањем.¹¹⁰

у иностранству у моменту пописа изостала из евиденције, што је само један од методолошких ограничења овог обухвата. Из тог разлога, број Срба у Аустрији је значајно мањи у односу на податке из других извора.¹⁰⁹ Уз то треба напоменути и да је управо ова генерација миграната одржавала и чешће контакте са домовином, што је резултирало тиме да у Србији поседују домаћинство о којем неретко има неког ко брине док су остали чланови на раду у иностранству, а што је због методологије пописа значајно узети у обзир.

¹¹⁰ Српски држављани у Аустрији у просеку имају 40,6 година и млађи су од старосног просека аустријских држављана који имају 44,6 година (Statistik Austria, 2021d: 30).

Карта 1- Подручја у Србији са којих долазе имигранти у Аустрију



Напомена: Илустрација је израђена на основу мапе из ICMРD, 2017; бојом су означена емиграциона подручја (светло плаво од 500 до 1000, тамно плаво преко 1000 емиграната)

Занимања у оквиру којих су концентрисани углавном су основна занимања, затим услуге и продаја, занати, као и занимања која се односе на управљање одређеним постројењима и машинама, а има их и у пословима монтаже у оквиру различитих делатности.¹¹¹ Једна трећина од укупног броја обавља основна занимања и у њима су

¹¹¹ У основна занимања убрајају се она за која нису неопходне неке посебне квалификације или је потребан ниво квалификација на ниском нивоу. Пример основног занимања у којем је концентрисан значајан број српских радника јесте чишћење и одржавање објеката.

жене, поред услужних делатности, заступљеније од мушкараца чија је већа заступљеност у занатским пословима и пословима који подразумевају руковање машинама и постројењима. Удео Срба у висококвалификованим занимањима, менаџерским и техничко-технолошким позицијама, готово да је занемарљив. Када је реч о секторима, углавном обављају делатности које су у вези са одржавањем домаћинства, попут чишћења, затим грађевинским делатностима, трговини и поправкама, производњи и туризму (Statistik Austria према Mara et al., 2013: 9-11).

Резултати истраживања (Mara et al., 2013) спроведеног у два таласа, 2011. и 2012. године, на економским мигрантима који су у периоду од 2004. до 2012. године имигрирали из Србије и Босне и Херцеговине, у одређеној мери су потврдили и додатно расветлили податке званичне статистике. Највећи број испитаника је и према овим резултатима имало средње образовање, а били су у већем броју концентрисани унутар основних услужних занимања и продаје. Били су запослени углавном пуно радно време и то код аустријских послодаваца (више од 50%), док је једна четвртина била запослена код послодаваца српске етничке припадности. Резултати су показали и да је највећи број њих (преко 50%) посао нашао преко пријатељских мрежа и контаката. Међу испитаницима који су дошли пре визне либерализације било је око 1,41% samozапослених, док се међу онима који су имигрирали након тога повећао број samozапослених и износио је око 3,45%.

До сличних резултата дошло се и у истраживању Међународног центра за развој миграционих политика (ICMPD, 2017: 24) када је утврђено да је 59,1% испитаника било запослено на пуно радно време, 8,9% на непуно, а 8,6% није било део аустријске радне снаге. Међутим, овим истраживањем из 2017. примећен је пораст броја оних који су били укључени у неки облик предузетништва и тај број је у укупном уделу испитаника износио 19,1%. У истом истраживању се указује и на чињеницу да нема довољно истраживања о високо образованим и успешним Србима који су натурализовани или су потомци гастарбајтера, а који не морају имати нужно српско држављанство али и даље одржавају јаке везе са Србијом или за себе сматрају да су Срби. Према Аустријској статистици (Statistik Austria, 2021d: 50) у овој земљи је током зимског семестра школске 2019/2020. године, на студијама било 1.900 студената из Србије (на седмом месту по броју страних студената), док је 2.865 било из Босне и Херцеговине (на трећем месту по броју страних студената).

4.4 Социо-демографске карактеристике и обележја српске заједнице у Бечу

Када је реч о просторној дистрибуцији српских имиграната у општинама Републике Аустрије, званични статистички подаци ове земље указују на то да српске имигранте одликује релативно висок степен сегрегације (50%), највећи међу мигрантским групама (Statistik Austria, 2021d).¹¹² Српска популација најбројнија је у федералној покрајини Беч, односно у граду Бечу у којем живи 63,6% од њиховог укупног броја у Аустрији.¹¹³ Тај податак уопште не чуди с обзиром на континуитет културних, економских и социјалних веза које су Срби одржавали током историје са аустријском престоницом (види нпр. Matić & Lorušina, 2019).

Прецизнији подаци о броју српске популације у Бечу разликују се у односу на различите изворе. Званична статистика Аустрије почетком 2021. године према критеријуму држављанства процењује тај број на 77.617. По уделу у укупном броју страних држављана у овом граду, Срби заузимају прво место (12,5%), док се иза њих налазе Немци (8,6%), Турци (7,6%), Пољаци (7,3%) и Румуни (6,3%) (Statistik Austria, 2021a). На првом месту Срби се налазе и према критеријуму земље рођења, с тим што овај критеријум указује на незнатно већи удео (12,6%), односно на 89.802 људи рођених у Србији (Statistik Austria, 2021c).

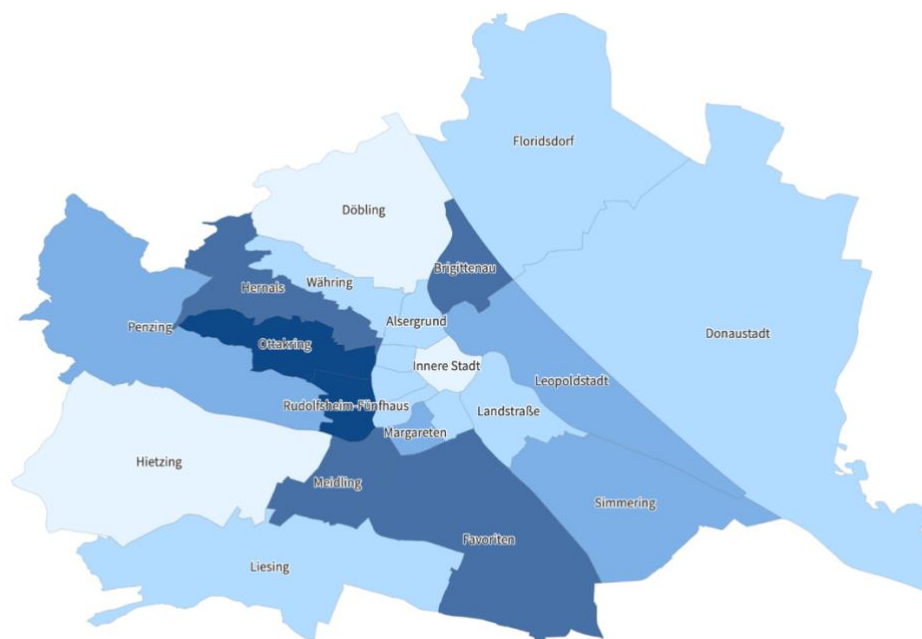
Јасно је да званична статистика не обухвата значајан део српских миграната из разлога који су претходно већ објашњени и да је број српске популације већи. Гречић наводи процену од 163.483 члана српске заједнице у Бечу и околини (Гречић, 2019: 140), док једна новија студија тај број процењује на око 200.000 (Matić & Lorušina, 2019: 9). Иако се тачан број не зна, поменуто процене свакако наводе на закључак да је реч о значајној популацији која због своје величине заузима важно место у овом граду. Током година српска популација у Бечу се с једне стране прилагодила граду и држави коју је

¹¹² Поред српских имиграната, међу земљама бивше СФРЈ још једино они који долазе из Северне Македоније показују висок степен сегрегације (49%). Најнижи степен карактеристичан је за Немце и Мађаре (25% за обе групе). Под сегрегацијом у овом смислу подразумева се натпросечна концентрација одређене популације у општинама у поређењу са остатком становништва. Индекс сегрегације који је приказан тумачи се као онај постотак људи из једне мигрантске групе који би требао да се размести како би удео грађана био исти у свим општинама (Statistik Austria, 2021d: 82).

¹¹³ Република Аустрија према политичком уређењу представља федералну парламентарну републику и састоји се од девет федералних држава. У њих спадају Бургерланд, Корушка, Доња Аустрија, Салцбург, Штајерска, Тирол, Горња Аустрија, Форарлберг и Беч. Беч је главни град Аустрије, а истовремено је и федерална држава у њеном саставу. Као такав, он има посебан статус који се огледа у томе да не обухвата већи део територије као што је то случај са другим федералним државама, већ је ова федерална држава ограничена само на простор града Беча.

настанила, док је с друге прилагодила сам град својим потребама. Тако су се током година образовале одређене социјалне карактеристике српских миграната које се данас могу јасно издвојити и које представљају особена обележја групе.

Илустрација 4. Заступљеност српских имиграната по окрузима у Бечу



*Извор: Мапа израђена на основу података из публикације *Integration im Kontext der Coronapandemie* (Expertenrat für Integration, 2021)*

Увид у те карактеристике може се започети разматрањем просторне концентracије српских миграната у Бечу. Одређени дистрикти овог града, посебно 16. и 17. сматрају се југословенским четвртима, а подаци говоре да значајан број популације са простора бивше СФРЈ живи у 15. бецирку (Antonić & Brajović, 2016).¹¹⁴ Улица Отакринг (Ottakringer Straße, нем.) у 16. бецирку често се назива „Балканском улицом” због велике заступљености објеката чији власници, али и клијенти долазе из балканских, а највише из држава бивше Југославије. Међутим, и поред тога не може се говорити о гетоизацији или о српским четвртима у Бечу у смислу у којем се ти појмови користе за неке друге етничке четврти у другим градовима.¹¹⁵ Оно о чему се ипак може говорити јесте постојање одређених микро-просторних карактеристика које поменути два

¹¹⁴ Према наводима појединих аутора (Franz, 2011; Kohlbacher & Reeger, 2006) просторна концентрација југословенске и српске популације у одређеним квартовима јавила се као последица нивоа прихода обе групе, као и етничке дискриминације са којом се група суочавала на тржишту некретнина.

¹¹⁵ На пример за кинеске четврти у америчким градовима.

„југословенска бецирка” поседују, а која их одвајају од осталих. Те карактеристике огледају се у (већем) присуству следећих садржаја: (1) српских предузећа, односно продавница робе, фризерских салона, занатских радњи и сл., (2) традиционалних институција попут цркве, културно-уметничких друштава, организација, удружења и медија, (3) етничких пружалаца јавних услуга, као што су здравствене, услуге транспорта и оних у вези са дечјом популацијом, (4) јавних простора у којима се (ре)креирају етничке интеракције попут паркова, пијаца и сл., и (5) ресторана, ноћних клубова, кафића и барова (Antonić & Brajović: 341). Дубљи приказ карактеристика сваког од наведених садржаја југословенских четврти у Бечу може да послужи приликом упознавања социјалних карактеристика српске имигрантске групе. Због тога ће се у наставку текста пажња усмерити на то, с тим што ће у фокусу бити подаци о српским имигрантима.

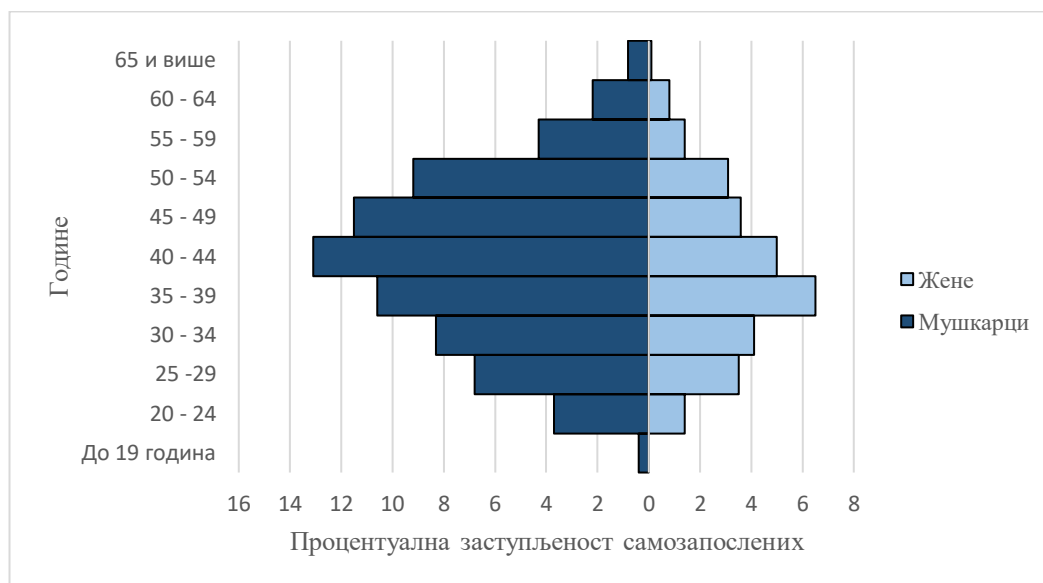
Када је реч о српским предузећима, она наравно нису груписана у два наведена бецирка, већ су распршена по читавом градском простору. У значајној мери их има у већ поменутој улици Отакринг у 16. бецирку, а у новије време све више и у Мерц улици (Märzstraße, нем.) у 15. бецирку. Према подацима Главног удружења установа социјалног осигурања у Аустрији (Hauptverband der Sozialversicherungsträger Österreich - HSV, нем.), у Бечу је у септембру 2021. године било 1.308 samozапослених Срба. У протеклих пет година тај број нарастао је за 44,6%. Делатности у оквиру којих послују српска предузећа су мање-више слична онима у којима српски имигранти раде, а што је поменуто у претходном поднаслову. На првом месту су то угоститељске и услуге смештаја (22,1%), затим различите услуге економског карактера (17,5%), грађевина (16,4%), трговина, одржавање и поправке моторних возила (6,5%), производња (5,2%), уметност, забава и одмор (5,1%) итд.¹¹⁶ Мушкарци су најзаступљенији у угоститељству и услугама смештаја, док су жене незнатно више заступљене у различитим услужним делатностима, иако је и ова подгрупа значајно заступљена у угоститељству и услугама смештаја.¹¹⁷ Старосна структура samozапослених српских имиграната указује на релативно младу популацију (Графикон 1). Највише мушкараца припада старосној групи од 40 до 44 године (13,1%), док су у просеку жене нешто млађе и најбројније су у старосној групи од 35 до 39 година (6,5%). Према овим подацима у 2021. години нема

¹¹⁶ Реч је о званичној категоризацији установе која је прикупљала податке. Проенти који су наведени представљају удео у укупном броју samozапослених српских имиграната.

¹¹⁷ Удео жена готово да је изједначен у поменуто две делатности. У различитим услугама економског карактера предузетница је према подацима за септембар 2021. године било 75, док је у угоститељству и услугама смештаја било 74 (HVS, 2021).

ни једне жене до 19 година која је регистрована као samozапослена, а и мушкараца је врло мало (0,4%), што се може тумачити у складу са околностима пандемије Корона вируса и повећаног ризика од започињања сопственог посла.¹¹⁸

Графикон 1. Самозапослени Срби у Бечу током 2021. године



Извор: Лични прорачуни аутора на основу података HVS, 2021

Поред предузећа, о карактеру и активностима српских имиграната у Бечу може се доста тога сазнати и на основу етничких институција и организација које функционишу у овом граду. Министарство спољних послова Србије у својој евиденцији има око сто регистрованих клубова на територији целе Аустрије, од којих се највећи број налази управо у Бечу. Клубови заправо представљају удружења од којих су најзаступљенија она која се баве културно-уметничким садржајима, фолклором, спортом и сл. Први клубови су основани почетком 70-их година 20. века, а неки од њих и данас раде (Matić & Lorušina, 2019).¹¹⁹ На сајту Амбасаде Републике Србије стоји списак од укупно 29 српских организација у Бечу, а оне су према врсти активности и типу класификоване на савезе и заједнице (2), клубове, друштва и удружења (19), културно-информативне и образовне центре (4), спортске клубове (1) и представништва

¹¹⁸ Проенти представљају удео у укупном броју самозапослених српских имиграната,

¹¹⁹ Први клуб основан је 1969. године, носио је назив „Интернационални клуб младих Југословена” и био је активан до 1972. године. Током 1970. основан је клуб „Јединство” који постоји и данас. У почетку су сви клубови имали југословенски предзнак, а они који су опстали након распада СФРЈ у већем броју постали су српски клубови (Matić & Lorušina, 2019, str. 379).

Српске Православне Цркве (3).¹²⁰ О броју чланова српских организација нема прецизних података, међутим званична аустријска статистика показује да су се 93.294 становника Беча током пописа 2001. године изјаснили као православци.¹²¹ Највећу концентрацију православаца поред 10. бецирка у којем се налазе две српске православне цркве, има 16. бецирк са 8.425 православних верника (Magistrat der Stadt Wien, 2020: 172).

У Бечу се налазе и неке од важних званичних институција за српске имигранте - Амбасада Републике Србије, Представништво Републике Српске у Бечу и Представништво Привредне коморе Србије. Поред тога, одређени број српских имиграната, тачније они који су у међувремену натурализовани, узима учешће и у политичком животу Аустрије на свим нивоима (Becker et al., 2009). Одређене политичке партије, попут Слободарске партије Аустрије (Freiheitliche Partei Österreichs - FPÖ, нем.) имају позитиван однос према српској заједници (Мијић, 2019).

Значајан број је и оних чланова српске етничке групе који у Бечу пружају неку врсту услужних делатности. Издвајају се лекари, зубари, превозници, али и припадници различитих занимања и професија који се баве дечјом популацијом. Потребне за овим врстама услуга од стране припадника исте етничке групе била је веома присутна током првог и другог таласа миграција, док је данас она нешто мања иако је изражена и даље. Један од основних разлога за то било је (не)познавање немачког језика, односно немогућност коришћења таквих услуге код домаћег становништва или других мигрантских група. Када је реч о деци, актуелна је и даље потреба за школама српског језика које нису уврштене у формално образовање у аустријским школама. Према подацима, у Бечу је у току школске 2019/2020. године било 12,2% деце у предшколским установама којима је први језик био БХС, односно босанско-хрватски-српски (Expertenrat für Integration, 2021). То је највећи проценат првог језика деце којима немачки то није, а ту потребу српски имигранти задовољавају одређеним неформалним путевима - преко различитих организација, СПЦ и сл.

На крају, карактер српске дијаспоре огледа се и у коришћењу јавних простора у оквиру којих се дешавају свакодневне интеракције чланова ове етничке групе. У јавне просторе убрајају се паркови, улице, пијаце и сл. Уз значајан број српских предузећа у улици Отакринг функционише и велики број кафића, барова и ноћних клубова у оквиру

¹²⁰ Овде треба напоменути да одређени број организација које се налазе на сајту више није активно. То не чуди с обзиром на то да се неке организације током времена гасе, као и да настају нове, па је тешко приказати актуелно стање. Информација о типовима и броју је информативног карактера.

¹²¹ У овај број су поред СПЦ, укључени и православни верници бугарске, грчке, коптске, румунске руске и сиријске цркве.

којих се одиграва живот српске дијаспоре у Бечу. Поред сличних карактеристика које поседује све популарнија улица Мерцштрасе, крај ње се налази и једна од популарнијих пијаца Мајзелмаркт (Meiselmarkt, нем.) на којој се окупљају Срби и друге етничке групе са простора бивше Југославије и то не само како би обавили куповину, већ и како би задовољили одређене друштвене потребе.

5. Имиграција српских предузетника и процес адаптације

Пре него што се започне са анализом стратегија покретања, управљања и развоја предузећа српских имиграната у Бечу, неопходно је одређену пажњу посветити карактеристикама самих испитаника, као и својствима миграционог процеса који је претходио и у одређеној мери обликовао те стратегије. Упознавање са социјалним, демографским и економским профилем испитаних предузетника значајна је почетна тачка анализе јер пружа увид у основне детерминанте неопходне за разумевање различитих фаза предузетничког процеса.

Обележја испитаника организована су у овом поглављу на два нивоа - индивидуалном и организационом. Први обухвата социо-демографске податке о самим испитаницима, док се други односи на социо-економске податке о предузећима. Миграциони процес је, такође, из аналитичких разлога раздвојен у три потпроцеса. Предмиграциони процес обухвата карактеристике и задовољство начином живота у домовини, миграциони се усмерава на разлоге и околности саме миграције, док постмиграциони процес придаје пажњу процесима друштвено-економске адаптације након пресељења у Беч, као и интензитетом и карактером контаката са домовином од тог периода.

5.1. Индивидуална и организациона обележја српског имигрантског предузетништва у Бечу

Подаци на основу којих су представљена индивидуална и организациона обележја предузетништва српских имиграната у Бечу заснована су на примарним подацима, прикупљеним посредством дубинских интервјуа спроведених на непробабилистичком узорку током теренског истраживања. У складу са тим, на овом месту намера није да се приказани подаци третирају као репрезентативни за целокупну популацију српских предузетника, нити постоји тенденција ка генерализацији. Основна сврха приказивања података јесте боље упознавање са структуром узорка, указивање на потенцијалне варијабле од значаја за каснију анализу у овом раду, као и дискусија и компарација са секундарним, званичним подацима.

Индивидуална обележја српских предузетника у Бечу подразумевају полну, старосну, образовну и брачну структуру испитаника, као и број деце. Наведене соци-

демографске карактеристике детаљно су представљене у табели 7, а поједина општа обележја потребно је посебно издвојити. На првом месту приметан је већи удео испитаника (85,2%) у укупном узорку, у односу на број испитаница. Када је реч о старосној структури најбројнији су испитаници у категорији од 35 до 49 година (55,6%), а просечна старост испитаника износи 45,6 година. Предузетнице у просеку имају 36 година, док су предузетници око десет година старији и њихова просечна старост износи 47,2 године. Испитаници су већим делом (66,7%) завршили средњи ниво образовања, односно имају диплому средње школе или заната, међутим приметан је и значајан број (29,6%) оних који су стекли неко више звање. Таква слика полне, старосне и образовне структуре узорка у великој мери кореспондира са званичним статистичким подацима аустријских институција, према којима су српски предузетници углавном млађи мушкарци са завршеном средњом школом или занатом.

Табела 7. Структура испитаника према полу, старости, образовању, брачном стању и броју деце

Варијабла	Атрибути	Удео у укупном броју испитаних (%)
Пол	Мушко	85,2
	Женско	14,8
	Укупно	100,0
Старост	до 34	7,4
	35-49	55,6
	50 и више	37,0
	Укупно	100,0
Образовање	Основна школа	3,7
	Средња школа/занат	66,7
	Виша школа	11,1
	Факултет/мастер	18,5
	Укупно	100,0
Брачно стање	У брачној заједници	74,1
	У ванбрачној заједници	7,4
	Разведен/разведена	11,1
	Неожењен/неудата	7,4
	Удовац/Удовица	0
	Укупно	100,0
Број деце	1-2	48,1
	3-4	33,3
	Нема деце	8,5
	Укупно	100,0

Највише испитаних предузетника живи у брачној заједници (74,1%), а њихови брачни партнери имају стално пребивалиште у Аустрији и живе са њима. Иста ситуација је и са децом, коју има нешто већи број испитаника (81,4%) од броја оних који су у браку. Испитаници који су родитељи у просеку имају више од једног детета ($M=1,93$), а укупно једна трећина њих има троје или четворо деце.

У индивидуална обележја испитаника убрја се и миграциони статус који се односи на скуп општих обележја миграције попут државе порекла, држављанства, трајања боравка и начина на који је обезбеђен легалан боравак (табела 8). Међу поменутих обележјама, приликом прикупљања података посебно је било проблематично обележје које се односи на држављанство испитаника, па би тај податак требало узети са резервом. С обзиром на то да Република Аустрија не признаје двојно држављанство, неки испитаници нису желели да наведу да поседују двојно, иако се то могло закључити из неких других података током интервјуа.

Табела 8. Структура испитаника према држави порекла, држављанству, трајању и основу боравка

Варијабла	Атрибути	Удео у укупном броју испитаних (%)
Држава порекла	Србија	74,1
	Босна и Херцеговина	14,8
	Хрватска	7,4
	Нека друга држава	3,7
	Укупно	100,0
Држављанство	Србије	37,0
	Аустрије	25,9
	БиХ	11,1
	Двојно	22,2
	Неке друге државе	3,7
	Укупно	100,0
Трајање боравка	до 10 година	11,1
	11-20	40,7
	21-30	25,9
	31 и више година	22,2
	Укупно	100,0
Основ боравка	Радна виза	48,1
	Држављанство Републике Аустрије	44,4
	Држављанство друге државе ЕУ	7,4
	Укупно	100,0

Међу испитаницима су најзаступљенији они који су емигрирали из Србије (74,1%), док остали долазе претежно из БиХ и Хрватске. Само један испитаник је емигрирао из Немачке јер је тамо претходно живео са родитељима, који су у ову земљу дошли као југословенски радници на привремени рад још осамдесетих година двадесетог века. Према критеријуму држављанства, на првом месту су они који поседују само српско држављанство (37,0%). Власници двојног држављанства поседују аустријско и српско, осим у једном случају где испитаник поседује истовремено и мађарско и српско држављанство. Свој боравак и рад у Аустрији испитаници у највећем броју случајева обезбеђују преко радне визе (48,1%), а до ње долазе углавном посредством одређених правних могућности: на основу уговора о раду са аустријским предузећем, оснивања сопственог предузећа, на основу спајања породица или партнерства са држављанином Аустрије или неке друге државе чланице ЕУ, и на основу избегличког статуса.¹²²

Уз миграциони статус, сви испитани предузетници могу да се разврстају и према карактеристикама миграционих таласа у оквиру којих је текао њихов процес пресељења у Аустрију. Из прикупљених података види се да је током првог таласа дошло најмање испитаника (11,1%), у периоду другог нешто више (37%), а најбројнији су они испитаници који су се преселили у трећем таласу миграција (51,9%). Укупно просечно трајање боравка испитаника у Аустрији износи 22,9 година, а међу најзаступљенијим су они који у овој држави бораве од 11 до 20 година (40,7%). Најкраћи забележен период боравка износи 4 године, док најдужи траје читавих 49 година.

Поред индивидуалних обележја, неопходно је пажњу посветити и обележјима на организационом нивоу, односно оним која се тичу самих предузећа испитаника. Реч је о социо-економским карактеристикама попут делатности пословања предузећа, типа организације и укупног броја предузећа над којима се врши управљање, броја запослених радника и дужине пословања (табела 9). Као што је помоћу индивидуалних обележја могуће приказати врло базичан социолошки профил српских предузетника у Бечу, тако је и на основу организационих обележја могуће стећи утисак о основном економском профилу етничких предузећа.

¹²² Спајање породица (Familienzusammenführung, нем.) представља један од начина на који имигранти могу да остваре легалан боравак у Аустрији. Постојање неког члана породице који има већ остварен легалан боравак из различитих разлога у овој држави, пружа могућност потенцијалним имигрантима да добију право на боравишну визу.

Табела 9. Структура предузећа према броју предузећа којима руководе, броју радника, дужини пословања и организацији

Варијабла	Атрибути	Удео у укупном броју испитаних (%)
Број предузећа	Једно	16 (59,3)
	Више	11 (40,7)
	Укупно	100,0
Број радника	до 9	11 (40,7)
	10-49	8 (29,6)
	50 и више	5 (18,5)
	Укупно	100,0
Дужина пословања	до 5 година	11 (40,7)
	6-10	4 (14,8)
	11-15	5 (18,5)
	16-20	3 (11,1)
	21 и више	4 (14,8)
	Укупно	100,0
Организација предузећа	Самостално	74,1
	Део већег	18,5
	Део ланца	7,4
	Укупно	100,0

Делатности у оквиру којих послују предузећа испитаника су већ делимично представљене приликом објашњења узорка у методолошком оквиру истраживања. Јасно је да су захтеви које је наметао план узорка у великој мери допринели обликовању структуре делатности предузећа испитаних предузетника. Међу најзаступљенијим су предузећа из области угоститељства (22,2%), а реч је кафићима, једном ресторану и имбису¹²³. Након њих, исти удео у заступљености међу испитаницима (по 18,5%) имају она која припадају делатности под називом трговина, сервисирање и поправке, као и она која припадају делатности услуга. У прве су сврстана предузећа која се баве трговином грађевинског материјала, трговином и уградњом електроматеријала, електроинсталацијама и аутосервисирањем. Друга, делатност услуга обухвата фризерске салоне, агенцију за некретнине и адвокатску канцеларију. Треће место према заступљености (по 11,1%) деле три делатности - производња, одржавање хигијене објеката и грађевина. У оквиру производње налазе се предузећа која се баве прерадом

¹²³ Имбис (imbiss, нем.) представља посебан облик угоститељског објекта који је заснован на шалтерској продаји брзе хране. У односу на ресторане, у имбисима се спрема једноставна храна, кухиња није посебно оспособљена, храну не послужују конобари, а постоји свега неколико столова или шанкова на којима муштерије могу да поједу храну коју су наручили. Имбиси захтевају много мање стандарда од ресторана.

меса и једно које се бави производњом софтвера. Категорија одржавање хигијене објеката обухвата предузећа чија је делатност чишћење објеката, компанија и јавних простора, а категорија грађевине она предузећа која спроводе директне грађевинске радове. На последњем месту по заступљености (7,4%) су предузећа која се баве транспортом, а у оквиру те делатности су она која то обављају у туристичке сврхе, као и она која врше транспорт терета.

Према броју предузећа којима руководе предузетници, највише је оних који воде једну фирму (59,3%). Међутим, није безначајан број предузетника који истовремено поседују две, три или читав ланац фирми. На основу броја радника, међу испитаницима предњаче микро (40,7%) и мала (29,6%) предузећа, као што се види у табели 9. Када је реч о дужини пословања предузећа, најбројнија су „млада” (40,7%), односно она која у моменту истраживања не послују дуже од 5 година. Просечна старост предузећа износи 11,3 година. Међу најстаријим су грађевинска ($M=23,33$), док су најмлађа она из области транспорта ($M=7,0$), услуга ($M=8,4$) и угоститељства ($M=8,66$). Најмлађе предузеће послује свега 2 године, док најстарије послује укупно 39 година.

5.2. Карактеристике процеса миграције српских предузетника у Аустрију

5.2.1. Предмиграциона фаза: перцепција живота у домовини

Предмиграциона фаза обухвата временски период живота миграната у домовини, односно све оно што претходни доношењу одлуке о миграцији, а које у значајно мери утиче на саму одлуку. Карактеристике ове фазе код српских предузетника обликоване су различитим друштво-економским окружењима држава порекла, специфичностима историјског периода током којег се она одвијала, као и личним и породичним биографијама. Међутим, без обзира на поменуте разлике за све предузетнике у оквиру предмиграционе фазе издвојиле су се одређене теме као нарочито значајне. Реч је о начину живота и организацији животног простора, искуству образовања и рада у домовини, као и (не)задовољству материјалним стањем.

Слика о животу у домовини коју српски предузетници имају неодвојива је од њиховог искуства живота у Аустрији након миграције. Период проведен у домовини се тако, у њиховим наративима, најчешће разматра у релацији са периодом који је уследио одмах након миграције. То се види на основу првих карактеристика ка којима реферишу у контексту ове теме. Живот у својој кући, већи стамбени простор, поседовање

дворишта, а често и пољопривредног имања, најважније су одреднице које помињу. Поред њих, посебно истичу и слободу коју нарочито везују за период детињства и одрастања, али и за социјалне активности у одраслом добу: „Била је то нека скроз друга врста слободе, коју овде немаш ... живиш у огромној кући, имаш огромно двориште, а онда се преселиш у стан, са бабом и дедом и тако тим људима” (Трећи талас, Срб, грађевина).¹²⁴ Начин живота најчешће портретишу као једноставан: „Ујутру се устајало, радили су, па се правио доручак, па су опет нешто мало радили, па су ручали, па је била пауза, људи су седели и ћутали, свако је имао неки свој мир ... све је спорије текло” (Други талас, Хрв, угоститељство). Приметно је, дакле, да живот у домовини сагледавају са аспекта недостатака са којима су се суочили на почетку или током свог живота у великом граду после миграције. Махом је то из разлога што у највећем броју долазе из мањих градских средина или са села.

Однос према животу у домовини значајно је другачији код оних миграната који су имигрирали у Аустрију у другом таласу миграција, услед ратних сукоба, из Хрватске и Босне и Херцеговине. У односу на испитанике пореклом из Србије и других миграционих таласа, они посебно наводе осећај среће и задовољства животом приликом (при)сећања на тај период живота - „Феноменално, пожелео бих такав живот и себи и другима” (Други талас, БиХ, производња). Код ових миграната посебно је уочљива сентименталност према заједници које више нема, начину живота, природи која их је окруживала и сл. На примеру одговора испитаника пореклом из једног села на подручју Хрватске могуће је све то и илустровати:

Ја сам био пресећан ... људи су били нормални, те осамдесете године су у суштини биле много лепе, нисам видео никакве агресије, нисам видео ни наркоманију ... видео сам неку социјалну жицу коју смо имали где рецимо један човек узме да копа темељ и одједанпут се створи педесет људи који њему помажу да копа тај темељ, овде тога нема (Други талас, Хрв, угоститељство).

¹²⁴ У загради након цитата наведене су одређене карактеристике испитаних предузетника које пружају нешто ширу слику приказаних квалитативних података. У овом поглављу то су миграциони талас, подручје емиграције и тип делатности. У свим наредним поглављима талас миграција и делатност предузећа ће се и даље наводити као релевантне карактеристике, док ће емиграционо подручје изостати због тога што оно у процесу предузетништва није препознато као значајно.

Одговори испитаника наведени су у целокупном истраживању у изворном облику, што значи да нису кориговани ни на који начин.

За емиграциона подручја користе се следеће скраћенице: БиХ (Босна и Херцеговина), Срб (Србија), Хрв (Хрватска). Код једног испитаника се јавља и скраћеница Нем (Немачка) јер је пре миграције у Аустрију живео у овој држави.

Чини се да у поступку сагледавања живота у домовини са тренутне позиције ова категорија испитаника, у намери да призове позитивна сећања, реферише ка носталгичним сликама пуног породичног дома, комшијске подршке, заједничких колективних активности, традиције, локалних догађаја и сл. Одређена доза осећаја веће укореењености у примарне друштвене групе није, међутим, карактеристична само за принудне мигранте, она је идентификована и код других миграната, са свих подручја и из свих миграционих таласа.

У највећем броју случајева предузетници су свој период школовања завршили у својој домовини. У Аустрији се углавном нису формално образовали, осим уколико у ову државу нису стигли као деца са (не)започетом основном школом. Одлука о прекиду образовања најчешће је била под утицајем нестабилне политичке ситуације у домовини или постојања сукоба, као и, у случајевима деце, одлуке родитеља да земљу напусте из економских разлога. Старији мигранти који су прекидали образовање, најчешће су то чинили на вишем или високом нивоу образовања. Три предузетника су школовање након средње школе наставили у Аустрији, а од тога један је и имигрирао ради образовања, док су двојица након одређеног периода проведеног у држави донели одлуку да ту наставе своје школовање.

Када је реч о послу у домовини, највећи број предузетника је радио у неком државном предузећу, двоје на руководећим позицијама. Они који нису радили у државним предузећима, обављали су послове у оквиру породичног газдинства, а свега двоје је било запослено у приватним предузећима. Интересантно је да једна трећина испитаника има директно или индиректно предузетничко искуство, односно или су сами започели свој посао у домовини или су то учинили њихови родитељи.

У погледу материјалног стања могуће је све испитанике класификовати у три групе - прву и најбројнију чине ограничено задовољни, затим незадовољни и на крају они који су били задовољни својим материјалним стањем. Материјално стање током периода живота у домовини у највећем броју случајева испитаници описују као просечно, а положај њихове породице углавном идентификују са средњом класом: „Детињство које није било раскошно, али бих рекао, бивши комунизам, мама и тата обични радници, подстанари смо били” (Други талас, Хрв, сервисирање). Међутим, приликом оцене задовољства таквим стањем, наводе да је у питању ограничено задовољство: „Живело се неким нормалним животом, мислим да у Србији већина живи нормално, без мора и планине” (Трећи талас, Срб, угоститељство). Управо то

ограничено задовољство материјалним аспектом живота, показале се као значајно за каснију одлуку о емиграцији.

Испитаници који су били незадовољни својим материјалним стањем, најчешће приликом објашњења указују на додатне околности које су удружено допринеле том незадовољству. Један од испитаника који је емигрирао у првом таласу миграција поред материјалних, истиче и политичке разлоге који су додатно отежали материјалну ситуацију:

Седамдесете године су у Југославији биле леп период за оне који су били повлашћени, који су били на страни партизана ... моји су били мало богатији и са оном аграрном реформом све је подељено на оца, стрица и деду, како се не би предало задругама... отац није уопште био у рату, био је симулант, није хтео да иде у рат, правио се болестан ... код уписивања у средњу школу било је питање да ли сам ратно сироче, где ти је отац био, и увек сам отпадао... тако да, видео сам да немам шансе у том друштву (Први талас, Срб, грађевина).

Незадовољство материјалним стањем долази до изражаја и услед монотоније као код следећих испитаница: „Било је све мање и мање посла и право да ти кажем, досадило ми је све тамо” (Трећи талас, Срб, услуге), или општег незадовољства квалитетом живота: „Нисам била задовољна финансијама, имала сам амбиције неке, живети лепше” (Трећи талас, Срб, услуге). Другим речима, подаци указују на то да незадовољство материјалним стањем не делује као изоловани фактор, односно да је готово увек оно било праћено и другим видовима незадовољства, као и да је то здружено дејство више фактора допринело општем незадовољству и довело до одлука које су водиле ка емиграцији.

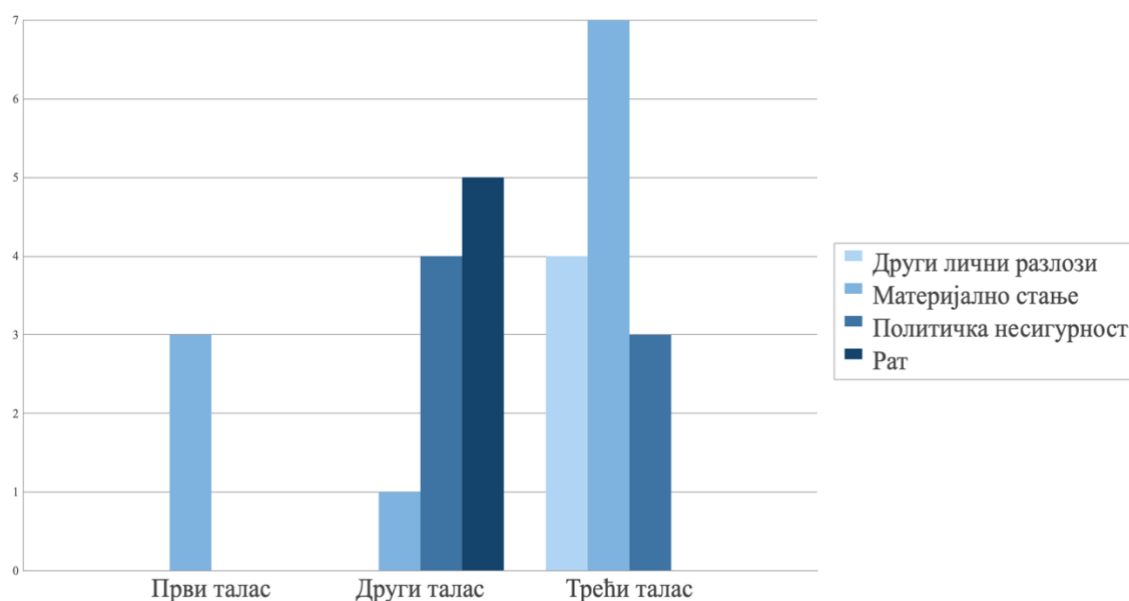
Материјалним стањем су углавном били задовољни они испитаници код којих су неке друге друштвене околности довеле до миграције. Пре свега, то су они који су емигрирали у другом таласу и то претежно из Хрватске и Босне и Херцеговине: „Презадовољан сам био зато што смо имали све, био сам свој на свом, све што ми је требало имао сам...” (Други талас, БиХ, производња). Такође, исти је случај и са онима који су емигрирали услед неких личних разлога, попут брака са аустријским држављанином српског порекла: „Генерално сам била јако срећна, у свом послу сам имала име и презиме, била сам успешна и радила сам посао који ме испуњава” (Трећи талас, Срб, услуге).

На основу свега наведеног, може се рећи да су искуства предмиграционе фазе у значајној мери обликована друштвено-историјским контекстом у земљи порекла испитаника. Другим речима, карактеристике простора на којем се живот пре миграције одвијао, као и временски период, битно су утицали на параметре (не)задовољства животним условима - темпом и начином живота, становања, образовања, рада и могућностима остваривања задовољавајућих прихода. Због тога се миграциони таласи узимају као важне варијабле у наредним анализама.

5.2.2. Миграциона фаза: доношење одлуке о емиграцији и околности миграције

Поменуте карактеристике предмиграционе фазе у значајној мери су играле улогу у начину одвијања наредне миграционе фазе. Реч је, наравно, о разлозима који су довели до саме емиграције, као и околностима под којим се она одвијала. Међу разлозима за миграцију могуће је издвојити четири најчешћа: материјално стање (40,7%), политичка несигурност (25,9%), рат (18,5%) и други лични разлози (14,8%). Иако се чини да је материјално стање на првом месту, политичка несигурност и рат су заправо врло сродне категорије и оне доминирају у одговорима, али су у анализи раздвојене како би се направила разлика између директног ратног искуства/претње и политичке неизвесности која је заправо имала везе са предратним, ратним и постратним неизвесностима. Поменута четири разлога за емиграцију могу се довести у везу и са миграционим таласима, што је приказано на графикону 2.

Графикон 2. Разлози за емиграцију у односу на имиграциони талас



Код испитаника код којих су материјални разлози представљали доминантан фактор одлуке о миграцији, сама миграција се јавила више као жеља, а не нужда. Та жеља огледала се у визији боље материјалне будућности и перспективе за себе и/или чланове своје породице, затим у побољшању и промени материјалног положаја, и већим могућностима за остваривање истог. Фактори привлачења у земљи дестинације су били значајни код ове групе испитаника. Они се увек додатно појачавају „сликама” које мигранти имају о потенцијалној дестинацији, а коју најчешће добијају од других миграната који су већ прошли тај процес. То могу бити познаници, пријатељи, али и блиски чланови породице:

Кад дође моја ташта и таст из Аустрије код нас у посету и крећу на море, а ми немамо пара да идемо на море са децом, а радимо у Србију, то ти је посебно нешто да узмеш у животу и да кренеш... постоји једна анегдота у српском говору - ако не знаш да се снађеш гледај комшију, ако не знаш шта да радиш, гледај шта ради комшија (Трећи талас, Срб, чишћење).

Дакле, информације о животу у Аустрији су директно или индиректно стизале до мигранта, а веома често су свој живот и материјалну ситуацију упоређивали са онима који већ живе у Аустрији. То су чинили не само кроз распитивање, већ и посматрањем и процењивањем других емигранта и њихових пословних биографија: „У Србији радиш месецима, годинама, не можеш кинту да зарадиш, углавном се све своди на неке компензације, никад до кеша није могло да се дође и онда се ја замислим и запутим, идем преко, за неку бољу каријеру” (Трећи талас, Срб, угоститељство). Ови разлози за емиграцију најдоминантнији су били током трећег таласа миграција, али присутни су и код миграната из првог таласа, код тзв. привремених радника који су у Аустрију отишли као увозна радна снага. Најмање су заступљени у другом таласу када су друштвене околности и политичка ситуација на површину изнедрили друге разлоге за емиграцију.

Политичка несигурност је била доминантан фактор напуштања домовине током другог и трећег таласа миграција. Она је последица више нужде, него жеље да се напусти земља. Током другог таласа политичка несигурност била је узрокована инфлацијом и економским реформама из доба Анте Марковића, а затим и политичким тензијама и предратном атмосфером. Осећај страха и опште несигурности у земљи подстицали су доношење одлуке о емиграцији: „Тај мрак '91 године... ја сам изашао из војске, па поново мобилизације ... било је страшно, имао сам тај моменат кад сам рекао себи само да

побегнем одавде, значи кад сам устајао са мучником, легао са страхом...” (Други талас, Срб, транспорт).

Оно што је карактеристично за овај временски период, а што се јављало у неколико случајева испитаника који су имали родитеље или рођаке на привременом раду у Аустрији, јесте ситуација да су управо тада привремени радници планирали свој повратак у домовину. Након одређеног времена проведеног у Аустрији, улагања у кућу, имање и посао, планирали су повратак и наставак живота у Југославији. Међутим, тај план је пропао, управо због нарастајуће политичке несигурности и ратних сукоба.

У трећем таласу миграција политичка несигурност била је узрокована послератним стањем, односно ситуацијом у земљи изазваном ратовима деведесетих, економским санкцијама и ставом западних земаља према Србији, бомбардовањем Србије од стране НАТО алијансе током 1999. године и сукобима на Косову и Метохији. Искуство рата и страх од неких нових сукоба, оставили су снажан утисак на неке испитанике: „Била је опет прича нешто ће да буде на Косову, а ја сам био учесник у рату, и онда сам рекао ако случајно опет буде као 1999. године, боље на време да се побегне из Србије” (Трећи талас, Срб, чишћење). У оба периода фактори одбијања су одиграли кључну улогу у доношењу одлуке о емиграцији.

Рат као фактор, односно разлог за емиграцију био је карактеристичан за оне испитанике који су живели на ратом захваћеним подручјима. Пре свега је реч о испитаницима који су емигрирали у другом таласу, из Хрватске и Босне и Херцеговине. Свест о ескалацији сукоба и директној претњи код неких испитаника се догодила врло рано, па је породица постепено почела да се припрема за емиграцију: „Мој отац је још 1990. дошао у Аустрију јер му се није свиђала клима у Хрватској, он није хтео да ратује, склонио се, а онда смо ми годину дана касније дошли” (Други талас, Хрв, угоститељство). Постепена емиграција приликом које је отац напустио село, а породица остала да живи још годину дана, само је погоршала стање живота породице у том месту. Дошло је до социјалног искључивања и осуде од стране дојучерашњих комшија и пријатеља, који су узгред били припадници исте етничке групе: „Ја сам имао десет година, не видиш ти то тако директно и нико ти не говори, али видиш како те посматрају, прођеш бициклом и слушаеш приче, кажу они су издајници, побегли су, треба им кућу срушити...” (Други талас, Хрв, угоститељство). За разлику од овог искуства, било је испитаника који су свест о ратном сукобу развили прилично касно, односно у моменту када су схватили да је немогуће више обављати посао и живети као до тог момента. Један испитаник који је живео у малом селу у БиХ наводи како је све време веровао да рат

неће захватити његово место, па је тек након што се суочио са престанком испоруке неопходних сировина, те био приморан да обустави производњу у сопственом газдинству, донео одлуку да измести своју породицу у Београд. Он је и даље остао да „чува кућу”, надајући се да је криза привремена, односно да ће врло брзо живот у селу наставити да се одвија нормалним током. Међутим, није било тако, на свом имању је остао све до момента када се осетила директна опасност, тада је емигрирао:

Ја никад нисам пожелио да дођем овде, не овде, било где са свога... али почео је рат и претила је опасност ... кад сам отишао, два месеца након тога све моје је попаљено и порушено, то се догодило на Велику Госпојину 1992. године (Други талас, БиХ, производња).

Рат је, дакле, деловао као одбијајући фактор и узроковао принудне миграције. То је свакако утицало на стварање идеализоване слике о животу у домовини, која је праћена носталгијом за заједницом, кућом и имањем, природом и слично, о чему је већ претходно било речи. Миграција је у том контексту перципирана као нежељена нужност, као нешто негативно што руши и прекида животне токове.

Поред материјалног стања, политичке несигурности и ратова, разлози за емиграцију испитаника били су и личне природе. Они су карактеристични за миграције у трећем таласу и превасходно су резултат жеље, као и карактеристика Аустрије и Беча као фактора привлачења. Жеља за променом средине била је један од мотиватора: „рекао сам себи 'ајде да направим неки нови корак, и рекао селим се, ја сам био млад, 24 године, и рекао сам родитељима то, а они пошто сам јединац, као јеси ти пук'о, не реко', хоћу неки нови пут” (Трећи талас, Нем, угоститељство).¹²⁵ Потреба за променама често се јављала здружено са одређеним нематеријалним незадовољствима, попут бега од монотоније: „Био сам задовољан финансијама, али и град у којем сам живео је можда био проблем, тај град је мртав... ја сам имао 28 година и био сам жељан свега, поред тога доживео сам и смрт блиске особе.” (Трећи талас, Срб, угоститељство). Код неких других испитаника у оквиру ове категорије јављају се друге личне потребе и аспирације. Један испитаник је емигрирао у Аустрију зарад наставка школовања на високошколској установи, а једна испитаница је ступила у емотивни однос са аустријским држављанином српског порекла, па је због брака емигрирала.

¹²⁵ Подручје емиграције овог испитаника је Немачка. Он је као дете југословенских радника на привременом раду дуги низ година живео у овој држави пре миграције у Аустрију.

У табели 10 приказана је веза карактеристика миграција и разлога за емиграцију. То је учињено у циљу разумевања неких општих типова миграната, њиховог миграционог искуства и околности самог процеса миграције. У складу са тим, категоризацију треба схватити идеално-типски, као да представља она својства која су била најдоминантнија код одређених разлога за емиграцију.¹²⁶

Табела 10. Карактеристике миграција у односу на разлоге за емиграцију¹²⁷

Разлози за емиграцију	Миграциони талас	Тип миграције	Тип миграције	Доминантни фактори
Материјално стање	Први и трећи	Добровољне	Економске	Привлачење
Политичка несигурност	Други и трећи	Комбинација	Политичке	Комбинација
Рат	Други	Принудне	Политичке	Одбијање
Други лични разлози	Трећи	Добровољне	Социјалне	Привлачење

Поменути разлози за емиграцију и њене карактеристике често су обликовале и само искуство миграције, односно околности под којима се она одвијала. Реч је о специфичностима, проблемима и предностима, које су (ис)коришћене у том подухвату. Постојање породичног језгра у Бечу, личних контаката и искустава са овим градом, показали су се као веома значајни за више од пола испитаника (55,5%). Међу њима највише је било оних чија је породица емигрирала у Аустрију током првог таласа миграција. То су углавном били чланови уже или шире породице - родитељи, баба и деда, рођаци или чланови уже породице супружника. Поред тога, било је и испитаника који су рођени у Бечу, као и један случај испитаника који је као дете „гастарбајтера” живео у Немачкој, али је у Бечу имао рођаке.

Испитанике рођене у Аустрији одликује врло сличан образац миграционог искуства. Наиме, углавном је реч о деци чији су се родитељи упознали у Бечу, а који су и сами били деца имиграната из првог миграционог таласа. До упознавања је долазило услед посета њиховим родитељима који су ту боравили на привременом раду. За прве миграције у Аустрију и јесте карактеристичан случај одласка родитеља на привремени рад, док су деца остајала у домовини код бабе и деде. Након упознавања у Аустрији, млади парови су рађали своју децу у овој држави, али су након кратког времена углавном

¹²⁶ Разлози за миграцију не одређују стриктно својства и карактер миграције, већ могу да указују на одређене тенденцијске правилности које се препознају у добијеним подацима.

¹²⁷ Као што се види из табеле, код појединих категорија немогуће је било издвојити једну (нај)доминантнију особину која одређује све припаднике једне категорије разлога за емиграцију.

доносили одлуку о повратку у своју домовину док су баба и деда остајали да раде у Аустрији. То иде у прилог томе да су миграције у првом таласу заиста перципиране као привремени рад, као и да дужи боравак и интеграција у аустријско друштво није била у плану. Током боравка циљ је био обезбеђење материјално бољег и самим тим лагоднијег живота у домовини: „Они су остајали да раде у Аустрији, али су чували, шпарали и направили доле свашта, кућу, чак смо и фирму отворили, фарму, продавницу, кафић” (Други талас, БиХ, производња). Улагање у имовину у домовини, као и конкретно планирање времена повратка додатно подупире овакав закључак.¹²⁸ Време боравка најчешће је за ову прву генерацију истицало на преласку из осамдесетих у деведесете године, до тада су радници на привременом раду већ стекли одређену количину новца, довољно обезбедили свој и живот породице у домовини и планирали своје пензионерске дане: „Моји родитељи су планирали да се врате 1988. у стару Југославију и да живе даље тамо ... дали су отказе и све су практично отказали сем стана” (Други талас, Срб, трговина); „Баба ми је још увек те '92. године чекала пензију, а као од јуна одлази у пензију, продаје стан, значи ломе се три недеље до тада” (Други талас, Срб, транспорт). До краја привременог рада није дошло због несигурне политичке климе и ратних сукоба. Управо таква ситуација је утицала не само да се прва генерација миграната не врати у домовину, већ да приме чланове своје породице који су се нашли у ризику у својој домовини.

Изузев испитаника који су били рођени у Аустрији, и сви други мигранти који су одлуку о миграцији донели због ратних сукоба су у већој мери користили породичне мреже и породични социјални капитал приликом покретања процеса миграције. Принудни карактер миграције и јаки одбијајући фактори из окружења, утицали су на то да мигранти повуку породичне везе које су постојале у Бечу како би решили проблеме који су нарушавали њихов квалитет живота, односно егзистенцију у домовини. Брига за породицу одиграла је важну улогу у томе: „То је била одлука која је заштитила породицу, да жена дође овде, да се породи, и да самим тим буду и она и дете заштићени у случају неког рата” (Други талас, Срб, чишћење). У складу са тим, често су код ових емигранта супружници и деца први одлазили за Беч и то код чланова породице који су живели тамо и могли да им пруже првобитно збрињавање:

Жену сам послао пар месеци пре рата за Београд, била је у избеглиштву у
Барајеву са сином који је имао три године ... ја сам остао да чувам кућу у

¹²⁸ О овом економском обрасцу живота гастарбајтера види Antonijević, 2013: 163-214.

Босни ... онда пре него што сам отишао за Беч код родитеља, жену и дете сам у међувремену пребацио тамо, тад су још везе некакве биле (Други талас, БиХ, производња).

С друге стране, мигранти који су искључиво због политичке нестабилности напустили домовину, користили су се како породичним, тако и етничким мрежама. Када је реч о етничким мрежама, они су се ослањали на мреже пријатеља, познаника и комшија, односно оних чланова етничке групе које су упознали у свом примарном окружењу током живота у домовини. Познанство је некад било непосредно, а у неким случајевима посредно: „Један пријатељ са студија ми је рекао: 'Па знаш ако ти будеш хтео да идеш, имам ја оног рођака у Бечу, могао би отићи код њега' ” (Трећи талас, Срб, грађевина). Фактор политичке несигурности често није имао изразито принудни карактер, тако да је деловао више као катализатор експлоатације породичних или етничких ресурса приликом доношења одлуке о миграцији.

Мало другачија ситуација била је код миграната који су одлуку донели због материјалног стања или неких других личних разлога. Миграције су у овим случајевима биле добровољне, па је постојање породичних или етничких мрежа био потенцијал који је уз неке друге факторе или могућности бивао искоришћен. Поједини мигранти су комбиновали правну могућност тзв. спајања породице уз постојање породичних мрежа у Бечу, док су неки други добијену прилику за добијање држављанства ЕУ комбиновали са поседовањем етничких мрежа у овом граду. За разлику од миграција мотивисаних ратом и политичком несигурношћу, миграције покренуте материјалним или неким другим личним разлозима имале су другачији образац. У овим случајевима прво су одлазили мушкарци, ту проводили одређено време, започели процес прилагођавања и тек након што би обезбедили основне услове за живот, долазили су други чланови породице - жене и деца. Понекад су током „експерименталног” периода живота у Бечу, долазиле жене како би и саме искусиле град ради доношења коначне одлуке о пресељењу:

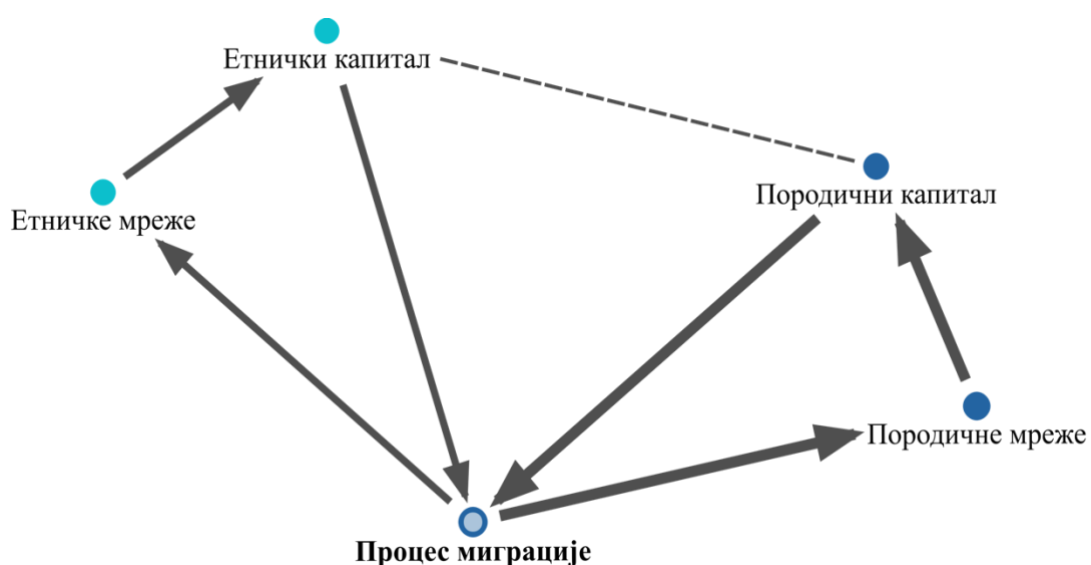
Муж је дошао у бели свет, никад није видео Беч, и онда сам ја долазила пар пута да видим како то изгледа, да ли ће он да се враћа или ћу ја да дођем, и ето након годину дана договорили смо се да дођемо деца и ја (Трећи талас, Срб, услуге).

Породичне и социјалне мреже су код свих категорија емиграната обезбеђивале неопходне ресурсе који су потпомагали процес миграције. Што је егзистенцијални ризик

у домовини био већи, односно што су више били потребни ресурси за његово превазилажење, чланови породице и етничке групе пружале су већу потпору, изражену у солидарности, различитим видовима помоћи попут информација и сл. Тако се највећа експлоатација поменутих ресурса може идентификовати код оних који су одлуку о емиграцији донели услед рата, затим услед политичке несигурности у земљи, материјалног стања, а најмања услед неких других личних разлога попут образовања.

Узевши све добијене податке заједно, приметно је да су се испитаници у већој мери ослањали на породичне мреже, у односу на етничке, независно од разлога за емиграцију. То је видљиво на графикону 3, који приказује везе и фреквентност одређених категорија. Категорије породичних мрежа и породичног капитала су се током објашњења околности под којима се одвијала миграција укупно јавиле 23 пута и то код 15 испитаника (55,5%), док су категорије етничке мреже и етнички капитал нешто мање заступљене и њихова фреквентност износи 13, у оквиру 11 интервјуа (40,7%). Код једног испитаника није идентификовано присуство ни једне од поменутих категорија у интервјуу. Међутим, то не значи да породични и етнички ресурси нису експлоатисани током процеса миграције, већ да испитаник у разговору на то није директно упутио. У случају тог испитаника наслућује се експлоатација породичног капитала, али није експлицитно наведена.

Графикон 3. Експлоатација ресурса у процесу миграције



Напомена: Дебљина линије указује на већу фреквенцију, стрелица на смер, а испрекидана линија на премошћавање капитала

Код готово свих миграната процес миграције се одвијао на легалан начин. Уз већ поменуте правне могућности, легална миграција се одвијала и уз добијање избегличког статуса код оних који су услед ратних сукоба емигрирали, као и услед склапања уговора о раду са неким аустријским предузећима, односно добијањем радне визе. Понекад је у почетним фазама обављање посла било илегално, али је сама миграција имала легалан карактер и одвијала се уз тзв. туристичку визу:

Пријатељ је овде радио на црно, долазио и одлазио, крајем осамдесетих није то био велики проблем ... ја сам такође долазио, будем неко време, месец, месец и по дана, па одем кући, па опет овде... али 1990. сам дошао и онда сам прво радио на црно и после неког времена успео да средим папире игром случаја (Други талас, Срб, поправке).

Један испитаник, ипак, сведочио је о свом искуству илегалне миграције. То искуство било је специфично пре свега због друштвено-историјског контекста Југославије након Другог светског рата: „Имам два покушаја бекства преко границе и на граници ме ухвате, и један и други пут, био сам у затвору десет дана... још нисам одслужио војску, а онда ниси могао да добијеш пасош ако ниси ишао у војску” (Први талас, Срб, грађевина). Након овога, испитаник је на легалан начин имигрирао у Аустрију, у првом таласу као радник на привременом раду.

5.2.3. Постмиграциона фаза: искуство адаптације и контакти са домовином

Завршетак процеса миграције дешава се у тренутку када емигранти из домовине, добијају и преузимају улогу и статус имигранта у новом друштву. Управо тада почиње постмиграциони период који је за мигранте од кључног значаја јер се у оквиру њега одвија процес адаптације или прилагођавања новом друштву. Успешност овог процеса у великој мери обликује целокупан утисак о миграционом искуству и може да има различите последице по даљи живот миграната. Процес адаптације укључује проблеме и начине сналажења у новом друштвеном амбијенту, доживљај саме дестинације, сопственог друштвеног положаја након миграције и сл. Поред тога, постмиграциона фаза обухвата и одржавање односа са домовином, као и природу и карактер тог односа.

Почетак процеса адаптације код одређеног броја миграната може да буде додатно отежан различитим проблемима психичке природе. Они могу да настану као резултат трауматичних искуства живота у домовини и/или сличних искустава насталих током самог процеса миграције, али и као последице прилагођавања новом друштвеном

амбијенту у земљи дестинације. Теорија из области психологије миграција, прве препознаје као искуства предмиграционе трауме, а друге као проблеме настале деловањем постмиграционих стресора (Sangalang et al., 2018).¹²⁹

У подацима добијеним из интервјуа са мигрантима из другог таласа, односно са онима код којих је рат био разлог за принудну емиграцију, могуће је препознати одређене проблеме психичке природе у почетном периоду адаптације. Најчешће се радило о првих пар месеци током којих су и даље покушавали да разумеју све оно што се у предмиграционом периоду живота догодило:

Нека три месеца сам био у депресији ... имао сам све што пожелим и онда за ноћ се све то промени ... нисам могао да прихватим то ... браћа настрадала доле на ратишту, нисам био заинтересован да радим док нисам прихватио да морам да кренем даље (Други талас, БиХ, производња).

Прогон, паљење и уништавање имовине, губитак блиских чланова породице била су нека од трауматичних искустава код овог типа миграната. Ако се томе дода и ризик који је сама миграција носила - затворене границе, несигуран транспорт, одлазак чланова породице у више етапа - могуће је разумети појаву одређених облика психичке нестабилности. Управо су оне утицале на то да почетак адаптације буде привремено одложен све до момента када је био неопходан из егзистенцијалних разлога: „Први период сам спавао, да ми нико не куца на прозор... удахнете мало ипак неки растерећенији свет, одједном мир, тишина, нема агресије, тензије ... онда полако видим прошло је све то, дај да видим шта ћу ја сад овде” (Други талас, Срб, транспорт). Предмиграциона трауматична искуства јесу карактеристична управо за избеглице са ратних подручја и она често могу да оставе дугорочне последице по ментално здравље (види нпр. Fazel, Wheeler, & Danesh, 2005; Mollica et al, 2001).

Поред предмиграционе трауме, мигранти који су одлуку о миграцији донели услед принуде, током адаптације суочавали су се и са пост-миграционим стресорима. Реч је о искуствима акултурацијског шока, дискриминације, различитих фактора које се односе на резиденцијална питања и породичних сукоба (Sangalang et al., 2018). Поменути стресори су идентификовани и код миграната који су своју одлуку донели добровољно, односно код којих рат није био разлог за емиграцију. Илустрација

¹²⁹ С обзиром на то да је циљ ове дисертације оријентисан на неке друге аспекте миграција, на овом месту се неће дубље улазити у проблеме повезане за психичким последицама. Важно је било указати на то да се у подацима добијеним из дубинских интервјуа могу препознати елементи неке од поменутих појава, али тврдње о њиховом интензитету и карактеру је немогуће дати с обзиром да то није био циљ истраживања.

постмиграционих стресора на основу података добијених у интервјуима, дата је у табели 11.

Табела 11. Примери постмиграционих стресора код испитаника

Тип стресора	Емпиријски подаци
Акултурацијски шок	„... приметио сам ту неку удаљеност, формалност, нешто што ниси навикао код нас, наши људи су топлији, приступачни, та нека дистанца на прву је била мало тешка...” (Трећи талас, БиХ, производња)
Дискриминација	„Тражили смо станове који су релативно скупи за њихове услове, и долазили до тога да потпишемо уговор и кад даш документе и кад виде да си из Србије одустану... то је било свеже након бомбардовања, кад је била јако негативна слика о Србима” (Други талас, Срб, сервисирање).
Резиденцијални проблеми	„Власница зграде где су моји родитељи живели, старија жена, кад је видела да смо жена, дете и ја дошли, рекла је напоље сви из стана, не смете овде да живите, ово је службени стан, за њих двоје само, ја кажем ми смо избеглице, само пар дана да се сместимо негде, немамо где, она каже не интересује ме, за 24 сата напустите стан...” (Други талас, БиХ, производња).
Породични сукоби	„Баба и деда нису желели да дођемо код њих, били су љубоморни. Мислим, то је маћеха од мог тате, она је била јако против тога. Њима није било у плану да се ми преселимо, јер онда нема ко да чува кућу доле, да оре, сади, копа, изгубили су буквално радну снагу која је одржавала имање” (Трећи талас, Срб, трговина).

Акултурацијски шок који имигранти везују за интеракције са Аустријанцима односи се пре свега на разлике у нормама и обрасцима понашања. Често наводе формалан, дистанциран и емоционално „хладан” однос са овом групом. Поред тога примећују разлике у економској култури, али и у начину провођења слободног времена, интересовањима, хумору и слично. Најчешће истичу разлике у „менталитету”, као и тешкоће приликом прилагођавања томе, нарочито у почетној фази адаптације. Поред односа са Аустријанцима, акултурацијски шок приметан је и у односима са сопственом имигрантском групом у Бечу. Значајан број испитаника наводи да се њихово примарно социјално окружење након миграције разликовало од социјалног окружења у домовини. Културне вредности и оријентације, стил живота, начин провођења слободног времена,

ниво образовања чланова сопствене етничке групе у Бечу, били су најчешће потпуно страни новопрстиглим имигрантима.¹³⁰

Када је реч о дискриминацији, имигранти се на почетку адаптације нису сусретали са директним облицима дискриминаторних пракси, сем једног примера који је и наведен у табели 11.¹³¹ Њихово искуство у овом аспекту било је ипак прожето у одређеној мери предрасудама према етничкој групи којој припадају, а оне су настале као резултат како слике које су током година створили радници на привременом раду у Аустрији, тако и медијске слике која је о Србији била доминантна током ратова у бившој Југославији и НАТО бомбардовања. Социјална категоризација српских имиграната у Бечу се, дакле, првобитно односила на њихово умештање у „југо” групу или „Југовиће” који су у Аустрију дошли као привремена радна снага услед потреба које је то тржиште рада захтевало. Релативно позитиван однос домаћег становништва темељио се на томе што они окупирају један непожељан, а потребан, сегмент тржишта рада. Другим речима, српски имигранти су били цењени због економског аспекта - доброг обављања тешких послова за које је требала мала или никаква квалификација. Негативан однос према њима тицао се културних карактеристика групе, односно непожељних образаца понашања, непоштовања формалних и неформалних норми друштва. Посебно се формирао утисак да ова група користи државу, њену социјалну политику, да је склона девијантном и/или криминалном понашању и сл. Такве дефиниције од стране домаћег становништва створиле су предрасуде које су обликоване једном речју која се у негативном контексту користила за имигранте са простора бивше Југославије - „Чуш” (Tschusch, нем.).¹³² Према аустријском немачком речнику из 1969. године та реч означава „[пежоративно] странца из [привидно] некултурне земље; реч се користи за становнике Балкана; ређе за Италијане; међу студентима, [користи се] за Арапе и Иранце” (Ebner према Priestly, 1996: 109).

Поменуте категоризације које су настале током заједничког живота на истом простору и даље су присутне, о чему сведоче и подаци да су свим испитаницима оне познате и да су их свесни. Одређена промена догодила се у другом таласу миграција, када је дошло до (ре)дефинисања српске имигрантске групе и креирања негативних наратива нарочито у медијима. Интензитет негативних стереотипа био је толики да

¹³⁰ Детаљнија разрада ових аспеката акултурацијског шока биће приказана у деветом поглављу.

¹³¹ Овде треба ипак напоменути да је реч о искуству које је испитаник доживео у Франкфурту, у Немачкој.

¹³² О овом појму којим је категоризована група имиграната са простора бивше Југославије, биће посвећена посебна пажња на другим местима у дисертацији.

испитаници наводе како је у поређењу са периодом радних миграција, ситуација деведесетих била драстично лоша. Српска етничка група је у медијима и јавном дискурсу стављана у контекст ратних сукоба, злочина, геноцида и сл. То се додатно појачало 1999. године услед бомбардовања Југославије, а у блажој мери и наставило током извештавања о суђењима у хашком трибуналу. Узевши заједно све што је горе поменуто, српски имигранти се у различитим периодима, па и данас, суочавају са одређеним предрасудама и стереотипима који су најприсутнији у првим фазама адаптације. То није универзално правило и присуство тога у многоме зависи од неких других, претежно личних карактеристика имиграната, посебно од њиховог људског капитала о чему ће касније бити више речи.¹³³

Резиденцијални проблеми током процеса адаптације су углавном повезани са лошим стамбеним условима. Врло често су имигранти били привремено смештени код чланова породице или код пријатеља и познаника. Пракса плаћања стана неколико месеци унапред, високе ренте и депозити су и код оних имиграната који су добровољно и планирано имигрирали отежавали осамостаљивање. Због тога су били приморани да деле мале просторе са већим бројем људи, као и да живе у просторима импровизованим за боравак - секундарним просторијама у становима, попут радних кабинета, или пословним просторијама предузећа у којима су првобитно радили. Понекад у смештају није било доступно купатило нити тоалет, па су користили оне који су били измештени на другим местима у оквиру резиденцијалног објекта.¹³⁴

Породични сукоби у почетној фази адаптације најчешће су се дешавали управо због резиденцијалних проблема. Имигрантима је било тешко привикавање на стамбене услове за живот који су подразумевали суживот са члановима (шире) породице, као и ограничени животни простор. Нису били навикнути на живот у стану, на дељење просторије за боравак са другима, осећали су губитак приватности и могућности одлучивања о начину живота и провођењу слободног времена. Дешавало се да такви услови доведу до појаве сукоба са члановима породице која их је примила, па су се одлучивали на селидбу одмах након што су стекли неке основне услове за то. До сукоба је долазило и међу самим имигрантима, пре свега супружницима, па се у неким случајевима и развод брака дешавао током периода адаптације. Поред резиденцијалних

¹³³ Оно такође зависи и од вредносних ставова Аустријанаца и њиховог претходног искуства и интензитета односа са припадницима српске етничке групе.

¹³⁴ Током првог таласа миграција стамбене јединице су често имале измештено купатило и тоалет који су делили станари са једног спрата или из целе зграде. Неки испитаници којима ни то није било доступно сведочили су о коришћењу јавних купатила, чак и базена, како би задовољили своје потребе.

проблема, сукоби међу члановима породице имиграната у почетној фази дешавао се и због саме миграције. Понекад су се неки од чланова мигрантске породице осећали приморано на миграцију, а најчешће су то били супружници или деца. У једном случају супруга имигранта који је у Беч одлучио да дође током првог таласа миграције није желела да свој живот настави у овом граду, па се убрзо након пресељења вратила у Србију и затражила развод. Други случај упућује на незадовољство детета чији су родитељи одлучили да се цела породица пресели за Беч у периоду када је он био адолесцент:

Мој брат није желео да дође, он четири године уопште није проговорио реч овде ... са 14 година је дошао, напустио све пријатеље ... и дан данас нема пријатеље овде ... он је толико бесан на родитеље да дан данас не одлази уопште за Србију (Трећи талас, Срб, трговина).

Уз поменуте предмиграционе трауме и пост-миграционих стресора, имигранти су током адаптације били суочени и са другим тешкоћама које су се углавном односиле на недостатке у погледу културног и људског капитала. Непознавање језика средине у коју су дошли, односно немачког језика, био је један од најчешћих недостатака у почетку. Томе у прилог говори податак да чак 81,5% испитаника наводи како је језичка некомпетентност била највећи проблем приликом адаптације. Код остатка језик или није био релевантан за боравак или су га већ познавали јер су имали претходно (кратко)трајно искуство боравака у друштвима где је немачки језик био основно средство комуникације.¹³⁵

Недостатак језичке компетентности имигранти су осетили у свакодневним интеракцијама које су са домаћим становништвом обављали превасходно из нужде. На пример, један испитаник је сведочио о сопственом доживљају куповине основних намирница у првим месецима боравака у Бечу:

Дођем на касу и довољно је да ми касирка постави било које питање, типа да ли имаш чланску картицу како би ми дала попуст, ја гледам у њу, осећам се као да немам ни руке ни ноге, осећам се толико беспомоћно да не знам, страхан осећај (Трећи талас, Срб, угоститељство).

¹³⁵ Ирелевантност познавања немачког језика била је код испитаника који је добио посао у међународној корпорацији, па је енглески био основни језик, као и код једног који је у Аустрију дошао на студије. С друге стране, искуство боравака у друштвима где је немачки језик био основа комуникације односи се на оне испитанике који су имали породицу у Аустрији и који су приликом посета научили језик, као и на једног испитаника који је рођен и одрастао у Немачкој.

Неки други примери сведоче о сличним доживљајима приликом испуњавање свакодневних потреба везаних за децу, попут одласка у забавиште, код лекара, куповине у апотеци и сл. Ипак, највише се језичка некомпетентност осетила као недостатак приликом проналаска посла током периода адаптације. Поседовање ове врсте људског капитала био је, поред дозволе за рад и квалификације код неких занимања, један од најважнијих захтева који се пред имигранте постављао приликом пријаве за посао. Управо због тога је језичка некомпетентност представљала једну од првих баријера приликом запошљавања и овај елемент људског капитала био је кључан јер их је усмеравао ка оним областима рада у оквиру којих језик није био релевантан. То су била или друштвено непожељна занимања са најмањом зарадом и најлошијим условима за рад, или послови у оквиру којих су радници или клијенти били припадници српске етничке групе. Врло често су се те две карактеристике посла и поклапале.

Недостатак језичке компетентности одражавао се и на неке друге недостатке који су обликовале процес адаптације. Непознавање правног система, правних обавеза и могућности јесте један добар пример тога. Имигранти су често имали проблем при различитим административним процедурама, посебно оним које су се односиле на њихов боравак, социјално и здравствено осигурање, уговоре о раду и сл. Тај недостатак одражавао се често у различитим казнама које су им стизале, као и у пропуштању одређених законских права на која су могли да остваре прилику.

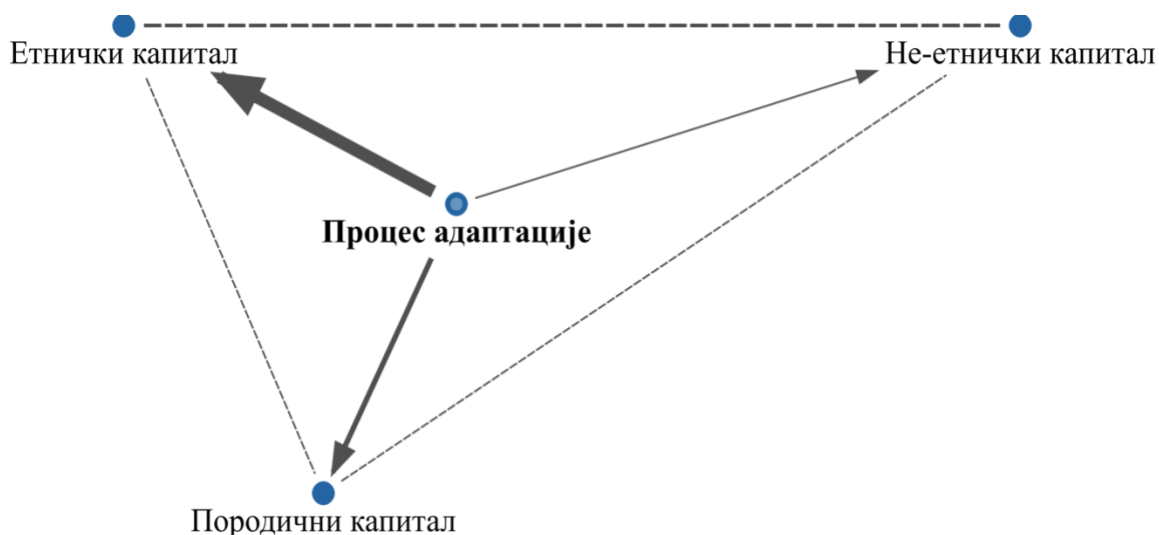
Све поменуте недостатке са којима су се суочили имигранти у процесу адаптације, решавали су углавном посредством социјалног капитала који су црпили из постојећих етничких и породичних мрежа. У односу на процес миграције код којег је експлоатација породичног капитала била заступљенија, током адаптације имигранти су се више ослањали на етничке мреже и етнички капитал као што је приказано на графикону 4.

Категорије етничког капитала су се приликом објашњења процеса адаптације имиграната укупно јавиле 30 пута и то у 14 интервјуа (51,9%). Имигранти су етничке мреже користили како би дошли до информација о могућностима за запошљавање, о начинима решавања неких административних захтева попут визе, здравственог и социјалног осигурања, као и проблема у свакодневном животу, здравствених и неких других услуга везаних за боравак попут различитих поправки, сервисирања и сл. Своје етничке мреже проширивали су тако што су посећивали просторе на којима су се окупљали чланови етничке групе. То су у највећој мери биле кафане, ресторани и тржнице које су биле познате као етничка места. Мреже су деловале и изван њихових

постојећих директних контаката, односно често су такве информације прикупљали преко слабих веза, служећи се мрежама и капиталом својих пријатеља и познаника. У мањој мери етнички контакти су стварани на курсевима језика који су организовани за имигранте формално од стране аустријских институција. Етнички капитал добијен из етничких мрежа није био ограничен само на поменуте информације, већ и на конкретне видове помоћи попут проналаска посла, смештаја, обезбеђења папира за легалан боравак, решавања свакодневних проблема и помоћи око језика, односно превођења. Пружаоци таквих етнички услуга најчешће су били пријатељи, познаници и комшије, неке од њих су познавали од раније, а неке су и упознали током процеса адаптације. У мањем броју случајева, такву помоћ су тражили и добијали од неких чланова етничке групе који су били запослени у аустријским институцијама, односно саветовалиштима за мигранте и сл.

Етнички капитал добијен из етничких мрежа није увек имао позитивне последице по имигранте. У неким случајевима, управо поверење у чланове етничке групе је резултирало и негативним последицама. Чланови етничке групе који су дужи период боравили у Бечу су нудили услуге проналаска посла за нове имигранте уз одређену провизију, као и услуге издавања станова, што се понекад показало као облик финансијске преваре, односно коришћења поверења и непознавања језика и правног система нових имиграната за остваривање личне користи.

Графикон 4. Експлоатација ресурса током процеса адаптације



Напомена: Дебљина линије указује на већу фреквенцију, стрелица на смер, а испрекидана линија на премошћавање капитала

Након етничког капитала, на другом месту по фреквентности јесте експлоатација породичног капитала у процесу адаптације. Ова категорија се јавља 19 пута у 11 интервјуа (40,7%) и односи се на исте типове ресурса као и код етничког капитала - информацијама, помоћи и подршци. Разлика је била једино у томе што су се породичне мреже и капитал користиле и за приступ мрежама и капиталу свих чланова породице који су дужи период живели у Бечу и сходно томе акумулирали одређене ресурсе. У том смислу породични капитал је био коришћен за повезивање са мрежама чланова етничке групе у Бечу, али и са мрежама Аустријанаца приликом чега је попримио улогу премошћујућег социјалног капитала.¹³⁶ Другим речима, приступ ресурсима које су поседовали припадници домаћег друштва, односно Аустријанци, постали су код мањег броја имигранта доступни управо због чланова њихове породице у Бечу која је већ имала изграђене мреже са припадницима аустријске етничке групе. Још једна разлика у односу на етнички капитал, односила се на то да је породични капитал углавном служио и као снажна (емоционална) подршка у процесу адаптације, што је олакшало први период боравка.

Без обзира што су недостаци на одређени начин превладани помоћу различитих типова социјалног капитала, они су имали значајне последице по друштвени положај имиграната. Код свих је присутан пад на друштвеној лествици. Тај пад имигранти нарочито виде у материјалном аспекту, а затим и у културном и социјалном. Материјално лошији услови за живот у односу на предмиграциони период везују се за услове рада и примања, као и за стамбене услове. Послови до којих су имигранти долазили у почетку били су на најнижем положају у друштву и сходно томе доносили су најмању зараду у односу на стандард. Послови су били тешки, мануелни, веома широки или ниско хоризонтално специјализовани, понекад и веома ризични. Најтеже су пролазили они имигранти који су у почетку радили илегално или „на црно”, те су били приморани на врло лоше услове као што сведочи искуство једног испитаника:

Радио сам посао на грађевини за који нисам стручан и један дан нога ми је пропала, заротирао сам се, пао на главу ... операција прста и носа, и одмах су почели позиви, немој да кажеш да си радио на послу и ја од страха нисам смео да пријавим шта је било, на крају сам остао и без посла и без пара, три месеца ми је рука била у гипсу (Трећи талас, Срб, угоститељство).

¹³⁶ Најмању фреквентност показала је категорија социјалног капитала Аустријанаца која се појавила 2 пута у 2 интервјуа (7,4%).

Почетни недостаци у погледу квалификација, познавања језика и легалних докумената за рад, имигранте је усмеравао на послове који су им били једино доступни - они на најнижем положају и са најлошијим условима за рад, а које су пружали чланови етничке групе.

Због положаја поменутих занимања, културно и социјално окружење имигранта је такође било различито у односу на оно са којим су се сусретали током живота у домовини. Ново окружење је било културно страно имигрантима, превасходно због другачијих образаца понашања:

На сваки начин су покушавали да истакну свој статус кроз новац, њима се живот сводио на кафане и лепљење тих истих пара музици, бацање новца на билијар партије, испијање неких малих јегера, а нема десет шилинга да позове породицу у Србији ... неки чудан свет (Трећи талас, Срб, грађевина);

Ја сам се стварно питао када сам дошао тих првих пар месеци када сам ступио у контакт са нашим, је ли ми стварно долазимо из исте земље? Мени је то било ван сваке памети, ти погледи на свет, размишљања, хумор (Трећи талас, Срб, угоститељство).

Иако су мигранти из свих таласа осетили у постмиграционом периоду друштвене и економске последице пада на друштвеној лествици, у подацима се мигранти из трећег таласа по овом питању нарочито издвајају. Код ове групе, уз наведена два, долази до изражаја и осећај културног пада који делује као симптом новог (неповољнијег) друштвеног положаја. Разлог томе јесу другачије личне и социјалне биографије миграната из трећег таласа, односно њихова боља статусна позиционираност током живота у домовини. Не треба заборавити да је реч о економским и добровољним мигрантима који су у већини случајева били високообразовани, али ограничено задовољни својим материјалним стањем.

6. Покретање предузећа и карактеристике раног предузетништва српских имиграната

Процес покретања предузећа обухвата прву фазу имигрантског предузетништва. Она је значајна због тога што се током ње одвија коренита промена у карактеру рада имиграната, где се посао за плату мења се за самостално пословање, односно за покушај развоја сопственог предузећа. Рано предузетништво уједно је и најкритичнија фаза целокупног процеса која обухвата читав низ изазова са којима се предузетници први пут суочавају и које покушавају да превладају самостално или уз ослањање на неке друге актере.

Доношење одлуке о преласку на предузетништво и мотиви који стоје у основи те одлуке су почетна тачка процеса покретања, преко које се преламају постмиграциона искуства и лична усмереност ка оваквом начину рада. Затим, процес укључује и стратегије експлоатације различитих типова капитала - људског, културног, социјалног и финансијског - неопходних за обављање посла у изабраној делатности. С обзиром на то да је имигрантско предузетништво и институционално укореењено, за ову фазу од пресудне важности јесу и карактеристике правног и економског институционалних оквира. Могућности и подршка коју у почетној фази пружају аустријске и српске институције у Бечу, као и услови на тржишту, закони и регулације, битно могу да обликују предузетничке стратегије због чега је неопходно и овај аспект придружити анализи личних мотива и (етничке/сродничке) групне помоћи.

6.1. Мотиви уласка у предузетништво

Почетак предузетничких активности српских имиграната у Бечу мотивисан је комбинацијом интринзичних и екстринзичних фактора. Један део тих фактора имао је позитивно порекло и јављао се због ситуација које су пружале препознавање могућности за предузетништво, док је други део настао из негативних околности и манифестовао је реакцију миграната на проблеме или недостатке са којима су се током постмиграционе фазе суочавали.¹³⁷ Оба типа фактора, интринзични и екстринзични, јављали су се углавном као реакција на специфичности постмиграционог искуства и друштвено-економског окружења миграната.

¹³⁷ Доминантнији су били екстринзични фактори и често су управо они имали порекло у негативном искуству имиграната током процеса адаптације или интеграције на тржиште рада.

Улога интерних фактора у јављању идеје за предузетништво огледа се у неким дериватима људског и културног капитала самих предузетника, односно њиховој склоности ка предузетничком понашању. Предузетничко понашање се у литератури (van der Kuip & Verheul, 2003) одређује појединим особинама појединаца попут мотивације за постигнућем, потребе за аутономијом, креативношћу, иницијативношћу, преузимањем ризика, потрагом за приликама или рекогницијом, постављањем циљева, самосвесношћу, интерним локусом контроле и упорношћу.¹³⁸ Код већине испитаних српских предузетника (77,8%) идентификоване су неке од поменутих особина.¹³⁹ Најприсутнија је била мотивација за постигнућем: „Хтео сам да направим нешто од себе, да иза себе оставим нешто” (Први талас, Срб, грађевина); „Да се човек докаже сам себи, својој породици ...” (Трећи талас, Срб, грађевина). Ова потреба може да се доведе у везу и са падом на друштвеној лествици, који је идентификован код имигранта током постмиграционе фазе: „Хтео сам радно одело што прије да скинем, за мене је било не знам ни ја шта у бироу да радим... сањао сам о том, да не морам бити у смећу, у шуту” (Први талас, БиХ, поправке).

Уз мотивацију за постигнућем, код предузетника се врло често јављало и постављање циљева: „Од оног малог парчета колачића што си био задовољан, да си научио мало немачки, да си добио мало више пара, сад хоћеш још већи колач и онда се проширују и твоји видици” (Трећи талас, Срб, чишћење). Као што се види у подацима, постављање циљева је током процеса адаптације долазило постепено, уз стицање одређених облика људског капитала попут знања немачког језика, одређених квалификација или добијања радне дозволе.

На другом месту је потреба за аутономијом или самосталношћу у раду која се углавном везује за флексибилности и избегавање ауторитета: „Хтео сам да сам себи одредим неки пут, без утицаја других људи” (Други талас, Срб, грађевина). Висока вертикална специјализација на радном месту. тј. ограничена могућност доношења одлука о сопственим радним активностима, осмочасовно радно време и потешкоће усклађивања радних са породичним обавезама, попут бриге о деци, основни су разлози због којих је флексибилност високо вреднована:

¹³⁸ Треба напоменути да у научној заједници не постоји консензус око тога који је тачан списак предузетничких особина. Међутим, на основу различитих теоријских и емпиријских увида постоји слагање око оних основних које су у тексту и наведене.

¹³⁹ Особине су препознате током интервјуа који се односио на различите фазе предузетничких активности. У оквиру примењеног инструмента не постоји посебан део који се односи на испитивање предузетничког понашања, односно поменутих особина.

Ја себи време распоредим, а док си код другог оно што ти каже мораш да радиш, да ли дете има упалу плућа, шефицу то не занима... да ми нису свекар и свекрва овде да имам где да их оставим, отказ, ништа друго (Трећи талас, Срб, услуге).

Поред овога, код српских имигранта врло је присутна и самосвест о сопственим могућностима и донетима. Она се углавном јављала у каснијим фазама адаптације, док су имигранти радили за плату код других предузетника. Стицање одређених типова људског и културног капитала, попут различитих вештина у обављању посла утицала је на самопоуздање имиграната која их је усмеравала на идеју да постану предузетници: „Ја кад сам почео радити, видим ја, знам каква је фирма била кад сам дошао и видим за седам година шта сам ја њему зарадио и онда кажем што ја не би себи” (Други талас, производња). Велики значај у овој игри осећај имиграната да предузете у којима су радили зависи од њих: „Ја сам довео наше људе, ти људи су ту због мене, не због фирме” (Други талас, производња). Самосвест код српских предузетника се манифестовала у уочавању сопствених могућности кроз компарацију са другим предузетницима, најчешће са онима код којих су били запослени до тада. Уз њу је ишла и склоност ка преузимању ризика, што је понашање карактеристично за међународне мигранте генерално, с обзиром да и сама миграција инкорпорира спремност на ризик.¹⁴⁰

Остале особине које описују предузетничко понашање - рекогниција, иницијативност, креативност, интерни локус контроле и упорност - су у нешто мањој мери идентификоване у дубинским интервјуима са предузетницима. Међутим, то не значи да оне нису биле присутне у понашању предузетника, већ само да су горе поменуте биле примарније и доминантније.

Међу екстерне факторе који су одиграли улогу у усмеравању имиграната ка предузетништву могу се класификовати негативна искуства стечена у плаћеним пословима, почетни недостаци у погледу људског и културног капитала, добијање

¹⁴⁰ Односом између миграција и типа личности, личних особина, друштвене науке су се бавиле још од давнина. Џенингс (Jennings, 1970) је седамдесетих година двадесетог века говорио о мобоцентричном типу личности, док су Морис и Вилер (Morrison & Wheeler, 1976) претпостављали да одређени појединци радије мигрирају од других због тога што су пионирске личности - трагају за новитетима. На тој традицији, нека савремена истраживања теже да генетске варијације доведу у везу са узроцима миграција и то преко допаминског рецептора Д4 који се у литератури назива „миграцијским геном” (Campbell & Barone, 2012). Д4 се везује за димензију личности која је у психологији позната као потрага за новим и за коју се сматра да игра улогу у мотивацији појединца да се сели на ново подручје. Међутим, до данас нису познате неуролошке основе ове црте личности и није емпиријски доказано да ли потрага за новим заиста има улогу у миграцијама. Иако се оваква објашњења сматрају поједностављењима биолошких казуалности, интересантна су због тога што се готово исте црте личности везују и за предузетничко понашање.

прилике и препознавање могућности на тржишту. Наравно, ови екстерни фактори не могу се посматрати изоловано од већ поменутих интерних фактора, с обзиром да су једни врло често узроковани другим.

Већ је делимично поменуто да су послови имиграната пре одлуке да постану предузетници углавном били везани за српску етничку економију. Један део њих је радио унутар економије у етничком власништву, односно предузећа која су држали српски имигранти, док је други део посао обављао унутар економије у етничкој контроли, односно предузећа чији су власници били Аустријанци или чланови других (не-српских) етничких група, а у којима су радници у већини били српски имигранти. Етнички канали, мреже, као и информације и помоћ добијени из њих, усмеравали су српске имигранте управо ка овим предузећима. Предност оваквих предузећа огледала се у томе што за добијање посла нису били неопходни неки облици људског капитала, попут познавања немачког језика и поседовања одређених квалификација.¹⁴¹ Ипак, постојали су и одређени недостаци у погледу ниске зараде и лоших услова за рад. Најслабије плаћени послови у аустријском друштву утицали су на поменуто класну деградацију имиграната. То су биле делатности попут чишћења, одржавања хигијене објеката, грађевине, баштованства, различитих услуга и слично. Велики обим посла и прековремени рад били су чести. Такође, у оквиру ових предузећа постојала је могућност и за одређени облик „рада на црно” или илегалног рада који је био једини доступан за имигранте без сређене боравишне дозволе и права на рад. Најчешће су управо они били у најлошијем положају, па су искушавали различите облике дискриминације и превара у вези са плаћањем од стране послодаваца:

Ја сам ти прво радила код једне Туркиње и онда се десило да она мени није платила две плате, мени је лепо пукао филм, кад значи свако може да отвори салон и да ради шта и како хоће, што су оне паметније од мене, што не би могла ја (Трећи талас, услуге).

Они имигранти који нису успевали да пронађу посао због недостатака људског капитала, понекад су се усмеравали ка samozапослењу. Један имигрант сведочио је о

¹⁴¹ Људски капитал се у целокупном истраживању третира у складу са теоријским одређењем које влада у области истраживања етничке економије и имигрантског предузетништва. То значи да се не прави јасна појмовна разлика између пуког поседовања ресурса и конкретне капитализације, већ да се као капитал третира и поседовање ресурса. Такође, треба напоменути и то да се људски капитал, у складу са поменутиим теоријама, посматра са индивидуалног, а не организационог нивоа (и аспекта). Људски (ресурси и) капитал је све оно што појединац поседује попут знања, вештина, способности и сл.

томе како није могао да добије пребивалиште и дозволу за рад, па је сазнао да је један од начина за то да региструје сопствено предузеће, те је на тај начин ушао у предузетништво.

Део имиграната је у предузетништво ушао и због прилике за откуп предузећа од власника који су одлазили у пензију. Углавном је реч била о куповини предузећа у којем су већ дуги низ година радили или са којим су имали неки вид пословног односа, чији су власници били Аустријанци и која су пословала у делатности где су они претходно обављали посао за плату. Овакви случајеви били су специфични у делатностима из којих су Аустријанци постепено излазили, попут трговине и угоститељства. Појава попут те у литератури се назива етничка сукцесија и она означава ситуацију када чланови једне групе, услед економског развитка, губе мотивацију за занимања на ниском положају у привреди, да би их на тим позицијама (делатностима) заменили припадници групе које су економски мање развијене (Light & Gold, 2008: 114).¹⁴²

Препознавање могућности, односно потреба на тржишту, јесте још један од екстерних фактора који је одређени број имиграната усмерио ка предузетништву. Рекогниција се догађала услед личног искуства рада у некој делатности или блиског контакта са њом, као и указивања на прилику од стране других, најчешће етничких контаката - пријатеља, познаника или рођака. Дobar пример представља искуство српског предузетника који је током рада у једној странијој компанији на паузама за кафу, у једном „балканском” кафићу, упознао српског имигранта који му је рекао да Бечу недостаје један посебан тип угоститељског објекта који би био модеран и намењен свим групама са простора бивше Југославије и шире. Током времена та идеја је развијана, а двојица имиграната су напустила послове за плату и окренула се предузетништву.

6.2. Почетни капитал

Покретање имигрантског, као и сваког другог предузећа захтева од предузетника улагање различитих облика капитала. Поседовање одређена количине финансијских ресурса неопходан је предуслов тог процеса. С друге стране, људски, културни и социјални облици капитала нису неопходни, али они предузетници који их поседују више, могу знатно лакше да прођу кроз процес покретања (види нпр. Sanders and Nee, 1996; Kanas et al., 2009; Turkina & Thai, 2013). За имигранте то посебно важи, због тога

¹⁴² О етничкој сукцесији, као и о тржиштима на којима је она идентификована, биће нешто више речи у осмом поглављу.

што управо поменути не-економски облици капитала могу да им пруже приступ неким недоступним економским облицима. Из тог разлога темељна анализа почетног капитала српских имигрантских предузећа у Бечу треба да обухвати све наведене посебне видове капитала: људски, културни, социјални и економски.

6.2.1. Људски и културни капитал

У људски капитал предузетника спада све оно што може да допринесе предузетничким активностима, а проистиче из формалног и неформалног образовања и радног искуства. Када је реч о формалном образовању, у претходном поглављу је представљена структура испитаника (табела 7) на основу које се види да само један предузетник има завршену само основну школу, односно да су готово сви стекли средњи или виши степен образовања. Међутим, иако диплома сама по себи представља ресурс за предузетника, то не значи нужно да ће он тај ресурс моћи да употреби или капитализује. Код само нешто више од једне трећине предузетника, тип формалног образовања се заправо поклапа са делатношћу предузећа. Уз то, најбројнији су они који су школовање завршили у домовини (63,0%), док је знатно мањи проценат делимично (25,9%) или целокупно формално образован у Бечу (11,1%).¹⁴³ Овакви подаци наговештавају да предузетницима формално образовање није представљало капитал на који су могли да се ослоне приликом процеса покретања предузећа. Такав закључак подупиरे и налаз да се готово половина (48,1%) на формалан и неформалан начин дошколовала у Бечу након имиграције. Углавном су то биле занатске школе, као и обуке за спремање стручних испита, неопходне за добијање дозволе за рад. Поред тога, предузетници су самоиницијативно похађали семинаре посвећене отварању предузећа, вештинама менаџмента, продаје и комуникације са запосленима, а неки су чак и читали стручну литературу и одлазили на догађаје на којима су се окупљали и размењивали искуства други предузетници (startup meetups, енг.).

За разлику од образовања, људски капитал акумулиран током радног искуства играо је већу улогу у процесу покретања предузећа. Знање, информације и вештине у вези са послом предузетници су прикупљали дужи период, радећи пре уласка у предузетништво посао за плату махом у истим делатностима:

¹⁴³ Неки степен или целокупно формално образовање у Бечу су завршили они испитаници који су као деца имигрирали у Беч или су након успешне адаптације одлучили да наставе своје школовање.

Свих тих седам година ја сам радио и купио информације, како послује, где се набавља, пошто се набавља, пошто се продаје, све тако, није ми то био циљ, него кроз посао сам морао то да схватим. Ја сам преузео у једном моменту комплетну фирму да водим, морао сам знати од кога да набављам, где и пошто, где је јефтиније, где је класа боља... (Други талас, производња)

Предузетници нису кроз радна искуства учили само начин обављања посла у конкретној делатности, већ су постепено усвајали и обрасце пословне културе у Аустрији. На тај начин људски капитал је добио облик културног, односно трансформисао се и у културни тип капитала. Осим аустријске пословне културе, од великог значаја за процес покретања било је и њихово познавање процеса предузетништва.

Више од половине испитаника (59,2%) је имало лично или породично предузетничко искуство у Аустрији или током свог живота у домовини. Од укупног броја оних са примарним предузетничким искуством, највише испитаника има лично искуство у домовини (36,8%), затим у Аустрији (31,6%), док је подједнак удео испитаника чији су се родитељи бавили предузетништвом у домовини и Аустрији (по 15,8%). Такве околности су засигурно утицале на то да им „култура предузетништва” (Berger, 1991) буде блиска.¹⁴⁴ Предузетници чији су родитељи били самостални, могли су током процеса социјализације да усвоје знање, вештине, ставове и вредности које се односе не само на покретање предузећа, већ и на скуп оних релевантних за управљање и развој. Резултати истраживања из ове области у литератури (Light & Gold, 2008, str. 92) сведоче о томе да чак и ако нису радили у породичним предузећима, код ових појединаца се искуство предузетништва у примарном окружењу може третирати као облик неформалног образовања за предузетничке активности.

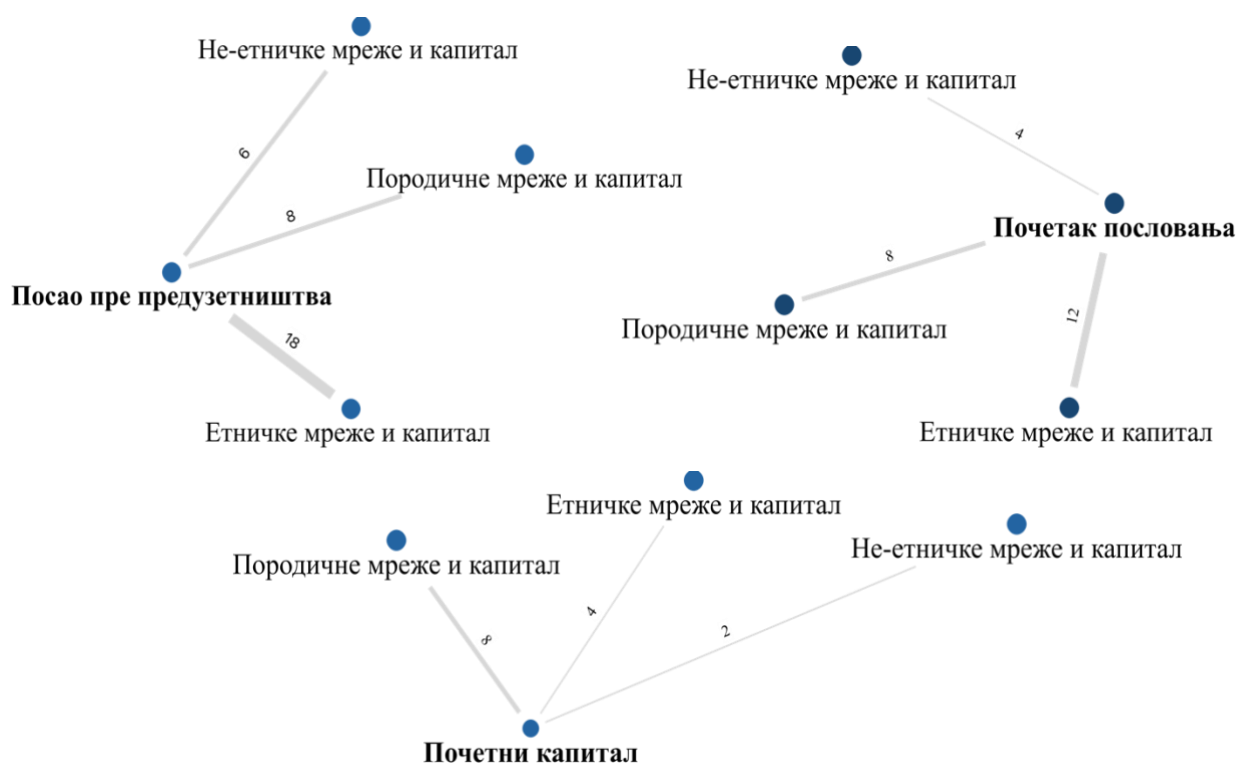
6.2.2. Социјални капитал

Поред људског и културног, српски предузетници приликом започињања посла користили су и стечени социјални капитал из етничких и породичних мрежа. Анализа фреквентности кодова социјалног капитала у интервјуима (графикон 5), показала је да се испитани предузетници чешће ослањају на етничке мреже и капитал у периоду пре предузетништва, односно током обављања посла за плату, као и непосредно након

¹⁴⁴ Постоји велики број радова који испитују поступке учења предузетничких вештина у контексту искуства породичног бизниса. Види нпр. Hamilton, 2011.

отпочињања самосталног пословања. Етничке ресурсе они користе за добијање информација о пословима, за помоћ око разумевања права, закона и генерално аустријских институција, за посредовање у комуникацији на немачком језику и сл. Породичне мреже и капитал се активирају више од етничких само када је у питању обезбеђивање почетног финансијског капитала.

Графикон 5. Експлоатација социјалног капитала током покретања предузећа



Ресурси из етничких и породичних мрежа су током ране фазе предузетништва углавном служили као средства за акумулацију недостајућих елемената људског капитала (знања, информација, језика и сл.) или за долазак до потребних облика финансијског капитала (новца и других средстава). Другим речима, предузетници су у недостатку људског, културног и финансијског капитала увек посезали за неким обликом конверзије постојећих етничких и породичних ресурса у оне који су им били неопходни.

6.2.3. Финансијски капитал

Иако је одређени број испитаних српских имиграната ушао у предузетништво како би превазишао недостатке у погледу људског и културног капитала, односно како

би остварио боље услове за рад и већу материјалну добит, за овај подухват ипак им је био неопходан један облик капитала - финансијски. Покретање предузећа у Бечу не захтева материјална средства за саму регистрацију, али су она потребна за обезбеђење простора и средстава за рад. У оквиру неких делатности, чак и то није у значајној мери неопходно. Пример тога јесте врло заступљена делатност у оквиру српске етничке економије, чишћење и одржавање хигијене објеката. Она не захтева велика материјална улагања и то је један од разлога због којег је врло привлачна за предузетнике. Предузећа за сервисирање и различите поправке, као и она у области услуга попут фризерских салона и туризма, такође нису захтевне када је реч о почетном капиталу. Највише материјалног улагања изискују предузећа у оквиру грађевине и угоститељства, али и у оквиру њих су предузетници нарочито у почетним фазама покушавали да трошкове покретања сведу на минимум. То су чинили, тако што су позајмљивали средства за рад, користили породичне или етничке ресурсе када је реч о радној снази, или су усмеравали своју делатност на оне области пословања који нису захтевали нека материјално скупа средства за рад.

С обзиром на то да је одређена количина финансијског капитала у почетку била неопходна, до ње су долазили на различите начине, а врло често се нису ослањали само на један, већ су их комбиновали. Почетни капитал су предузетници у највећем броју случајева (по 29,7%) обезбеђивали посредством: (1) етничких мрежа, односно новчаним позајмицама од чланова породице или пријатеља; (2) банкарских кредита и (3) личне уштеђевине. Нешто мање су били заступљени и неки други облици попут (4) отплате на рате приликом откупа предузећа од претходног власника (8,2%) и (5) загарантоване зараде на основу уговорених послова пре покретања предузећа (2,7%).

Породичне и етничке мреже предузетници су у сврху прикупљања почетног финансијског капитала користили како би избегли камату и формално дефинисан период отплате. Почетни капитал добијен из породичних мрежа био је обезбеђен од стране чланова уже или шире породице који бораве у домовини: „Једна трећина тог улога је буквално моја тетка из Србије која је продала кућу и која је рекла ево ти па кад будеш имала вратићеш” (Трећи талас, услуге). Поред њих, предузетници су често посезали и за новчаним позајмицама од чланова породице који су такође били имигранти и живели у Бечу: „Од свекра који живи овде сам добила позајмицу, задужила сам се много, никад нећу да му вратим (смех)” (Трећи талас, услуге). С друге стране, капитал добијен из етничких мрежа углавном се односио на пријатеље који често нису били блиски пријатељи, већ познаници или тзв. слабе везе са којима су предузетници делили

етничку припадност: „Новац сам посудио од човека из Босне, тај човек ми је радио кућу у Београду, тако смо се знали, познавали, и он је веровао у мене” (Трећи талас, грађевина). У случају оба извора почетног капитала пресудно је било поверење које се односило на то да ће новац бити враћен, као и флексибилност која се тичала периода отплате.

Ослањање на етничке мреже понекад је било узроковано и (не)могућностима у приступу неким од формалних облика обезбеђивања почетног капитала. Добијање банкарског кредита за поједине испитанике једноставно није била опција, нарочито крајем деведесетих и почетком двехиљадитих година: „О банци нисам размишљао, банке не дају како сви мисле ... тад нико није хтео ни да прича са нама” (Први талас, поправка). С обзиром на то да је за банкарски кредит било потребно запослење, као и извештај о висини плате, предузетници који су се окретали ка овом формалном начину, кредит су потраживали у периоду док су били запослени у неком другом предузећу. Међутим, због превеликог ризика предузетничке делатности банке им често нису одобравале кредите за покретање предузећа, па су углавном проналазили решења тако што су потраживали кредите за уређење стана, куповину аутомобила, могућност дозвољеног минуса и слично. Они који су успевали да добију кредит за покретање предузећа, потраживали су мањи удео новца из банке за тај подухват, имали су жиранте, најчешће чланове породице који су живели у Аустрији, или су наилазили на појединце запослене у банци који су желели да им помогну: „Та жена у банци је покушала да ми пронађе решење ... ако има особа која хоће да помогне онда може да се дође до неке суме новца ... мени је то било у виду дозвољеног минуса” (Други талас, сервисирање).

Акумулирање материјалних средстава у облику уштеђевине одвијало се током обављања посла за плату, односно радом у оквиру неког другог предузећа након миграције, као и продајом имовине стечене пре миграције, током живота у домовини. Уштеђевина је врло ретко била довољан извор капитала за покретање предузећа па је она најчешће комбинована са претходно наведеним изворима.

Још један од начина на који су српски предузетници обезбеђивали економски капитал неопходан за почетак предузетништва јесте куповина већ постојећег предузећа отплатом на рате. Углавном је реч о предузећима која су била у власништву старијих Аустријанаца, који су планирали да оду у пензију и продају своје предузеће, а које су српски имигранти претходно већ познавали и са којима су имали неки степен социјалног контакта. Социјални капитал овде је играо улогу јер је гарантовао поверење да ће економска трансакција бити до краја изведена. Такви случајеви углавном су се дешавали

у оним делатностима где је постепено долазило до етничке сукцесије. Пример једног српског имигранта сведочи управо о ситуацији приликом које је он већ радио за плату у оближњем предузећу када је чуо да Аустријанац продаје своје предузеће из исте делатности јер жели да оде у пензију:

Чуо сам да се продаје мала радња са све инвентаром, а то је био неки Швабо који ме је обожавао, и сутрадан ја одем и питам, и каже он иначе за 250.000 али за тебе је 200.000 шилинга... а ја 1.500 у џепу. Кажем хвала, ето само да питам ако некада будем могао да скупим паре... Каже он шта радиш у петак? Ајде дођу и у 10 сати ујутру овде на пијацу, понеси пасош... Ја дошао, отишли у биро горе, а он већ преписао радњу на мене! Ја изненађен, шта је ово сад. Пита ме он, па је л хоћеш радњу? Кажем хоћу али немам паре, каже он знам, рекао си ми, кад будеш имао даћеш... и тако је и било, отплаћивао сам му месечно и врло брзо сам све исплатио (Други талас, производња).

Најмање заступљен, али свакако вредан помена, јесте и начин доласка до почетног економског капитала који се тицао унапред договорених послова, односно материјалне добити која је из тих уговора проистицала и на коју су предузетници рачунали. Реч је о неформалним уговорима које су предузетници склопили са потенцијалним клијентима које су упознали и са којима су сарађивали док су радили у другом предузећу. Акумулација социјалног капитала, не само етничког, овде је била од кључног значаја. Клијенте са којима су сарађивали током рада за плату, они су на неки начин преусмерили на своје ново предузеће, односно договорили су унапред послове, те су на ту зараду рачунали и користили је за материјална средства неопходна приликом покретања сопственог предузећа.

6.3. Институционални оквири и подршка током покретања предузећа

6.3.1. Економски институционални оквир и подршка

Економске институције Републике Аустрије које су биле кључне у почетним фазама предузетништва српских имигранта су Привредна комора Аустрије, Привредна агенција Беча и Аустријски завод за запошљавање. Поменуте институције су најчешће предузетницима пружале: (1) финансијску помоћ, (2) саветовање о неким аспектима пословања и (3) обуке у вези са пословањем. Финансијска помоћ се односила најчешће на субвенције, као и на давање бескаматних кредита. Током прве три године пословања

предузећа имају право на одлагање плаћања пореза, те су и ову могућност користили у почетном периоду. Када је реч о саветима, предузетници су користили највише оне у вези са правним аспектима, поступком отварања и регистрације предузећа, порезима и начинима задовољења стандарда који су прописани законима и који су неопходни за делатност у оквиру које су започињали свој посао. Поред правних, предузетници су у мањој мери користили могућности савета око маркетинга и стратегија пласирања услуга и производа. Од обука које су аустријске економске институције пружале, предузетници су користили углавном обуке за предузетништво, као и оне које се тичу упознавања са пореским системом Републике Аустрије.

У односу на укупан број испитаних српских предузетника, једна трећина је потврдила да је током покретања предузећа користила неке од поменутих врста подршке и помоћи аустријских економских институција. Међу њима највише је било оних који су: (1) мигрирали у трећем таласу; (2) чији је мотив миграције био економски; (3) који су у Бечу боравили између 11 и 20 година; (4) који су били стари између 35 и 49 година; и (5) чија су предузећа пословала у оквиру делатности трговине, поправке и сервисирања, као и угоститељства. Ове издвојене карактеристике треба схватити идеално-типски, с обзиром да постоје одступања од њих међу испитаним предузетницима. Ипак, и као такве оне су интересантне јер наводе на закључак да је типичан корисник помоћи и подршке аустријских економских институција међу српским предузетницима, био млађи имигрант који је у Беч имигрирао добровољно, због жеље за побољшањем свог материјалног стања, као и да је поред тога што се сама миграција догодила релативно скоро, поседовао одређени период искуства боравка у овом граду.

Испитани српски предузетници, међутим, у значајно већем броју (66,7%) нису користили институционалне врсте подршке и помоћи. Неки од разлога за то су свакако језичка некомпетентност, недостатак информација, као и одређено неповерење према државним институцијама. Непознавање немачког језика је на врху листе разлога, а оно је најчешће превазилажено помоћу породичних ресурса. Подаци из дубинских интервјуа су показали да су они имигранти који су користили услуге аустријских економских институција то чинили помоћу чланова блиске или шире породице, на пример супружника или рођака, који имају знање немачког језика.

Проблем језичке некомпетентности имиграната предузетника препознат је и од стране аустријских институција. Тако, на пример, Привредна агенција града Беча у склопу пројеката „Мигрантско предузетништво” организује подршку и помоћ свима

онима који желе да покрену сопствено предузеће, а који су рођени изван Републике Аустрије, без обзира на то да ли су њени држављани или не. Оно што једино одређује њихово право на коришћење услуга јесте поседовање боравишне дозволе и одређених услова за остваривање права на концесију.¹⁴⁵ Имигранти имају могућност да користе услуге „коучинга”, односно могу да добију билингвалну особу која ће им помоћи при регистрацији предузећа, са њима размотрити све финансијске могућности за евентуалну помоћ у виду кредита и субвенција, као и пружити подршку током спровођења саме идеје. Поред тога, они имају прилику и да похађају неке опште курсеве на БХС језицима о предузетништву/оснивању предузећа, књиговодству и пореском систему. Привредна агенција града Беча нуди и субвенције за које је потребна израда посебног пројекта, с тим што се он мора односити на неку иновацију у погледу пословања. Агенција их врло често упућује и на микро кредите које нуди Социјални магистрат, као и на кредит од Привредне коморе Беча.¹⁴⁶

Досадашње искуство Привредне агенције града Беча сведочи о томе да су поред арапских језика, најпосећенији управо курсеве на БХС језицима. Из ове институције наводе да чак и они српски имигранти који говоре немачки језик, врло често желе да похађају курсеве прилагођене БХС језицима, као и да се консултују са онима који говоре српски због тога што сматрају да је лакше да искажу своју идеју на матерњем језику, да ће их саговорник боље разумети, као и због тога што имају веће поверења у „нашег човека”. Од проблема које препознају код популације српских имигранта са којима су долазили у сусрет наводе неповерење у институције, наивност у вези са схватањем субвенција и неразумевање сопствених квалификација, као и могућности да оне буду признате у Републици Аустрији.

Сличне услуге попут горе поменутих нуди и Привредна комора Беча, с тим што је она намењена за своје чланове. Другим речима, разлика се односи на то што у Привредну агенцију града Беча долазе и они који још увек нису регистровали своје предузећа, и чија занимања иду изван тзв. „gewerbe”. Међутим, аустријске институције су умрежене, па се врло често дешава да имигранти који дођу по савет у Привредну комору Беча или разне магистрате, бивају преусмерени управно ка Привредној агенцији града Беча. На тај начин Привредна агенција града Беча добија највећи број својих

¹⁴⁵ Чак и поседовање студентске визе омогућава остваривање права на покретање предузећа и на помоћ ове институције.

¹⁴⁶ Микро кредити Магистрата намењени су појединцима који су дугорочно незапослени, а који желе да покрену бизнис због немогућности да пронађу посао. Са друге стране, кредити Привредне коморе Беча доступни су оним предузетницима који су остварили право на концесију, односно имају gewerbe.

корисника, поред тога што ка њима заинтересоване упућују њихови бивши, такође етнички, корисници.

Уз аустријске економске институције, предузетницима српског порекла доступне су и услуге домаћих институција са седиштем у Бечу. Привредна комора Србије има своје представништво у Бечу чије су делатности формално дефинисане у оквиру три области: јачање политичко-економске сарадње, подршка српској привреди и пружање информација од значаја српској привреди. Увидом у детаљан опис делатности Представништва чини се да оно обухвата врло широк спектар активности - од унапређења институционалне сарадње између Србије и Аустрије, подршке српским предузећима приликом ступања на аустријско тржиште, односно аустријским предузећима заинтересованим за инвестиције у Србији, па све до подршке приликом оснивања предузећа на територији Републике Аустрије. Међутим, у пракси, Представништво је у највећој мери сарађује са средњим или великим предузећима. Та предузећа су углавном аустријска која желе да инвестирају у Србију или српска која планирају да уђу на аустријско тржиште. Од 2017. године, интересовање српских предузећа за аустријско тржиште је према информација добијеним из Представништва у порасту. Из тих разлога, активности ове институције су углавном усмерене на комуникацију и усаглашавање правних оквира између две државе, као и на транснационално предузетништво и предузетништво дијаспоре. Имигрантско предузетништво, иако спада под делатности Представништва, у мањој мери је заступљено у пракси.

Представништво ПКС у Бечу нуди савете имигрантима предузетницима најчешће око правних и законских процедура. У овој институцији наводе како Представништво има листе адвокатских канцеларија и књиговодствених агенција у којима постоје радници који знају српски језик, као и да те информације нуде имигрантима-предузетницима. Врло често и саме адвокатске канцеларије са билингвалним адвокатима се обраћају Представништву како би понудиле свој контакт потенцијалним предузетницима. Међутим, осим савета Представништво ПКС у Бечу не даје могућност финансијске или неке друге помоћи приликом самог оснивања предузећа, већ за то предузетнике усмеравају ка Привредној комори Беча која је неопходна и једина надлежна за тај процес.¹⁴⁷ Досадашње искуство Представништва са српским

¹⁴⁷ Сам циљ Представништва као спољне институције државе Србије није усмерен ка развоја имигрантског предузетништва у граду Бечу, па се овакви видови помоћи и подршке и не могу очекивати.

имигрантима предузетницима говори у прилог томе да власници малих предузећа немају велико поверење у државне институције:

Ја сваком нашем ко дође кажем одмах да иде у Комору да се распита, јер он то свакако плаћа ... али искуство пословања у Србији је такво да контакт са државом доноси проблем - стигне финансијска инспекција, инспекција рада - имаш само проблем, а никакав бенефит немаш, и онда сви ти који дођу овде најчешће су у фазону само попуни уплатницу и не желим да имам посла са њима (Председништво ПКС у Бечу).

Са друге стране, искуство говори да већа предузећа које долазе из Србије лакше ступају у контакт са аустријским економским институцијама, а разлог томе је што су због свог пословања већ имали (добру) сарадњу са државним институцијама попут Привредне коморе Србије, одређеним Министарством, Агенцијом за развој и сл. Такво искуство у Србији им је показало да сарадња не мора нужна да има негативне последице, већ може да буде корисна и да пружи различите могућности.

Директорка Представништва ПКС у Бечу наводи како постоји потреба за формирањем јединствене базе података свих предузећа у Бечу чији су власници српски држављани или они који имају српско порекло. Постојање такве евиденције свакако би допринело и већој подршци малим предузећима, као и њиховом умрежавању. Међутим, то није тренутно могуће због недостатка људских ресурса у овој институцији. Представништво има једног запосленог, саму директорку, чији су опсег све економске активности које дотичу и Аустрију и Србију. С обзиром да врло широк спектар послова „пада” на једну особу, није могуће развити све активности подједнако, па се у пракси више ослањају на оне које су траженије - транснационално предузетништво и предузетништво дијаспоре средњих и великих предузећа. То је у складу и са подацима из интервјуа, с обзиром да је свега један предузетник навео да је имао сарадњу са Представнишвом ПКС.

Уз институције Републике Србије, за српске имигранте је од значаја и Представништво Републике Српске у Аустрији са седиштем у Бечу које постоји и функционише од 2012. године ,а основано је од стране владе РС. Активности представништва су врло широке, али се могу свести на три основне сфере у оквиру којих се унапређује сарадња између Републике Аустрије и Републике Српске, а оне су сарадња у области привреде, институционална сарадња и сарадња са дијаспором. Привредна сарадња је најсвеобухватнија и врло често укључује и друге две сфере сарадње. Фокус Представништва РС највише је усмерен је на умрежавање малих и средњих предузећа

из Аустрије и Републике Српске: „Ми смо осмислили пројекат директне подршке извозно оријентисаним предузећима из РС, где не само да им нудимо могућност да се увезу *be to be* на форуму, него специфично улазимо на тржиште Аустрије и остварујемо директне контакте са фирмама” (Представниство РС у Аустрији).

Пројекат који Представништво РС спроводи има три фазе. Прва је израда бизнис регистра који тренутно обухвата преко 150 регистрована предузећа из РС. Регистар је јавно доступан на интернет презентацији Представништва РС и садржи листу претходно проверених предузећа, односно основних информација релевантних за успостављање сарадње са аустријским предузећима (број запослених, тип технологије, поседовање сертификата, стандарда и сл.). Друга фаза пројекта јесте аутрич програм (outreach program, енг.) - фирме које су се привиле у бизнис регистар, они раде анализу тржишта по секторима индустрије, траже одговарајуће предузећа у Аустрији, праве контрабазу са аустријским предузећима која су компатибилна. Након анализе тржишта организују се тренинзи за предузетнике по Републици Српској у сарадњи са њиховом привредном комором. Више од сто фирми је до сада прошло тај програм и ступило на аустријско тржиште. Након тренинга они нуде предузећима 150 идентификованих предузећа у Аустрији која би могла да буду потенцијални сарадници и онда они сузе тај број на 10 до 15. Након тога Представништво РС улази у директну комуникацију са аустријским предузећима. Дакле, они раде на умрежавању институција и делују као катализатор јер нуде платформу за сарадњу.

Док је Представништво ПКС више фокусирано политички ниво сарадње и на велика предузећа, Представништво РС своје активности обавља на економском нивоу и оно је усмерено на мала и средња предузећа. Између два представништва постоји комуникација и сарадња, и директори оба представништва ту сарадњу оцењују као јако успешну.

6.3.2. Правно-институционални оквир

Процес покретања предузећа у било којој држави обликован је правним оквиром, односно законима и процедурама који прописују основне услове и захтеве неопходне за започињање тог процеса. Правни оквир може бити нарочито битан за предузетнике који имају имигрантски статус због тога што правни основ њиховог боравка у земљи може утицати на приступ, односно на њихове могућности за предузетништво.

Све до краја деведесетих година 20. века у Републици Аустрији је управо држављанство било, поред квалификација, услов за добијање дозволе за рад предузећа (*Gewerbeschein*, нем.).¹⁴⁸ То је значило да сви они имигранти који су имали држављанство неке друге државе нису имали могућност да добију дозволу за рад. У том периоду, међутим, ипак је било српских предузетника. Правна регулатива задовољавала се посредством тзв. изнајмљивања концесије или посебне дозволе за рад.¹⁴⁹ Наиме, аустријски држављани који су на основу својих квалификација поседовали дозволу за рад, имали су могућност да исту издају онима који је немају, те да на тај начин „помогну” не-аустријским држављанима да покрену своје предузеће. Помоћ се, према речима једног испитаника који је у том периоду био предузетник, „дебело наплаћивала”. Аустријанци-концесионари су били формално запослени као технички директори (*Geschäftsführer*, нем.) на 20 сати рада, били су им плаћени сви доприноси, а на посао нису долазили. Своју концесију у том периоду могли су да изнајмљују многим правно блокираним (имигрантским) предузетницима, те су неки од њих, према сведочењу испитаника, живели само од изнајмљивања концесије.

С обзиром на то да је током деведесетих већ стасавала друга генерација имиграната у Аустрији, постепено су и људи са простора бивше Југославије, рођени у Аустрији и са аустријским држављанством, почели да препознају своју шансу коју може да донесе улога концесионара. На то су им понекад указивали и српски правно блокирани предузетници јер је корист била обострана. Наш концесионар би добио додатне изворе прихода, а не би морао да ради, док би предузетници добили јефтинију ренту али и културно ближег концесионара. Наших концесионара је било мало у том периоду, али су били веома тражени међу предузетницима са простора бивше Југославије:

Аустријанац је увек тражио озбиљне цифре за концесију, е онда опет стално гледаш је л има неко наш, зовеш, питаш ... ја сам међу првима имао концесију овде, па не знам колико пута сам у животу био концесионар и коме нисам био... (Први талас, угоститељство).

¹⁴⁸ Термин *Gewerbeschein* се користио дуги низ година, а и данас је међу српским предузетницима у употреби, иако је у званично замењен термином *Gewerbeberechtigung*. Овај термин означава формално добијену дозволу или лиценцу за рад одређеног предузећа. У дисертацији ће се *Gewerbeberechtigung* преводити као посебна дозвола за рад предузећа.

¹⁴⁹ Српски предузетници поменуто дозволу за рад називају концесијом, а онога који је поседује концесионаром.

Ситуација се променила крајем деведесетих прошлог века када је дошло до промене закона, односно до изједначавања аустријских држављана и странаца у погледу права на добијање дозволе за рад. Данас су општи услови за добијање дозволе да предузетник има навршених 18 година и да није под старатељством, као и да поседује држављанство државе чланице ЕУ/државе ЕЕП, односно да има дозволу за боравак у Аустрији која му омогућава обављање плаћеног рада.¹⁵⁰ Даље, постоје и посебни услови за добијање дозволе, а они зависе од тога којој од две групе делатности, према трговинским прописима (*Gewerbeordnung*, нем.), припада област у оквиру које постоји намера да се покрене предузеће. Прву групу чине слободне делатности (*Frei Gewerbe*, нем.) и за њих нису потребне квалификације, већ само испуњење општих услова.¹⁵¹ У другу групу спадају регулисане или законски уређене делатности (*Reglementierte Gewerbe*, нем.) које су дефинисане прописима и за њих је при регистрацији неопходно поседовање доказа о оспособљености (*Befähigungsnachweis*, нем.) (Die Wirtschaftskammer Wien, 2021a).¹⁵² Реч је о формално признатој потврди да онај који покрене предузеће има сва неопходна стручна и економско-правна знања, вештине и искуства потребна за обављање законски уређене делатности.

Доказ о оспособљености може да се приложи у облику различитих докумената попут потврде о положеном мајсторском испиту, испиту за предузетнике, дипломе о завршеном образовању, потврде о раду или о обављању неке руководеће функције. Свака привредна делатност има посебно прописане захтеве, тако да је за неке потребна једна, а за друге више горе поменутих потврда. Доказ о оспособљености може бити признат и ако је издат од стране неке друге државе, уколико је то уређено међудржавним уговорима, односно прописима Федералног министарства за дигитализацију и привреду (*Bundesministerin für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort*, нем.). За оне који не поседују доказ о оспособљености прописи предвиђају неколико могућности: проверавање оспособљености пред надлежним магистратом, похађање додатних обука и испита, или

¹⁵⁰ Сама регистрација предузећа мора да садржи тачан назив и предвиђену локацију, као и следећа документа која је том приликом потребно приложити: важећи пасош или извод из матичне књиге рођених, доказ о држављанству или боравишној дозволи за држављане трећих земаља који су потребни за бављење занатом; извод из матичне књиге венчаних, уколико се тренутно презиме разликује од претходног; за одређена занимања потребне су квалификације попут мајсторског сертификата, сертификата предузетника, дипломе, школски и/или радни сертификат; потврда о регистрацији пребивалишта, ако га нема у Аустрији (Die Wirtschaftskammer Wien, 2019).

¹⁵¹ Листа слободних делатности налази се на сајту Федералног министарства за дигитализацију и привреду (Abteilung IV/A/1 - Gewerberecht, 2022)

¹⁵² Поред поменуте две, постоје и привредне делатности чије обављање је у облику индустријских предузећа. За ове делатности такође нису потребни посебни докази о оспособљености.

постављање генералног директора који има тај доказ и који мора да буде запослен у том предузећу на најмање пола радног времена (Die Wirtschaftskammer Wien, Befähigungsnachweis, 2021b).¹⁵³

Укупно 84 делатности су регулисане, а то је одређено чланом 94. Правилника о трговини из 1994 године.¹⁵⁴ Примери из ове групе делатности су грађевина, гостопримство, електротехника, водоинсталације, козметика и нега лепоте и сл. (Abteilung IV/1 - Gewerberecht, 2019). С друге стране, примери слободних или законски нерегулисаних делатности су асфалтирање, производња бетонске робе, трговина или продаја итд.¹⁵⁵ Дакле, занимања из сличне бранше у зависности од карактера посла који се обавља, у контексту експертизе и неопходности регулације процеса рада или производа, могу да се јаве у обе категорије делатности. Док ресторан који има кухињу и послужује гостима храну припада регулисаним делатностима, продаја хране у имбис ресторану припада нерегулисаним делатностима. Ово има значајне импликације по одлуку о карактеру делатност предузећа српских имиграната у Бечу.

Од укупног броја испитаних предузетника, већина своје пословање обавља унутар регулисаних делатности (81,5%). Остатак који припада слободним делатностима углавном одабира ову категорију због тога што за њу није потребан доказ о оспособљености. Један испитаник који држи предузеће за чишћење објеката објашњава начин на који то функционише унутар његове делатности:

Моја делатност се дели на више тих *Gewerbeschein*, има један *Frei Gewerbe* или отворени, тај где можеш ти, може свако да узме, то је као *Hausmeister*, они могу да чисте степениште у зградама ... е сад ако ти хоћеш да чистиш канцеларије или прозоре на зградама, то већ не можеш, јер је то регулисана делатност (Трећи талас, чишћење).

Генерално област чишћења у оквиру које су значајно концентрисани српски предузетници је привлачна управо због лаког приступа - уз мали почетни капитал, за обављање једног дела ове делатности није потребан доказ о оспособљености. Међутим, понекад се дешава управо да предузетници пријаве своје предузеће унутар слободне

¹⁵³ Таква правила важе за различите правне облике привредних друштава - Отворено друштво (OG - Offene Gesellschaft, нем.) командитна друштва (KG - Kommanditgesellschaft, нем.), друштва са ограниченом одговорношћу (GmbH - Gesellschaft mit beschränkter Haftung, нем.) и акционарска друштва (AG - Aktiengesellschaft, нем.).

¹⁵⁴ За целокупан и детаљнији списак види (Abteilung IV/1 - Gewerberecht, 2019).

¹⁵⁵ Увођење нових занимања у слободне делатности могуће је само уколико она не задиру у поље регулисаних делатности.

делатности, а да обављају и оне послове из домена регулисаних. Таква пракса врло лако може да се открије и она је кажњива.

Од испитаника који послују унутар законски уређених делатности највише њих поседује дозволу за рад на своје име (54,5%), на име пословног партнера (13,6%) или супруге (4,5%). Ипак, постоји одређен број оних који изнајмљују концесионара (27,4%), а у свим случајевима осим једног у питању је "наш човек" - пореклом из Србије или БиХ. Концесионари су пријављени на 20 сати и воде се као генерални директори, али физички нису присутни у предузећу осим уколико инспекција дође. Разлози због којих се српски предузетници одлучују за концесионара јесу непризнавање квалификација из домовине у Аустрији, недовољна језичка компетентност за полагање испита за дозволу, али и могућност да дозволу за рад добију након истека одређеног времена:

Ти испити за концесију су тешки, на пример ја већ дуго радим као фризер и не мерим колико грама чега стављам, него стиснем фарбу одокативно, а они на испиту имају искључиво колики је израст косе, колико милиметара, колики проценат хидратације.. тако да сам ја рекла нећу ја то, пошто сам чула да после 6 година могу аутоматски да добијем ту концесију, а сад плаћам једну жену из Босне (Трећи талас, услуге).

За разлику од претходног периода, данас је изнајмљивање концесије готово увек само почетна фаза предузетништва српских имиграната. Другим речима, предузетници врло често економски рационално теже да изнајмљивање концесије сведу на што краћи период, тако да најчешће након свега пар месеци или годину дана полажу испит и добијају дозволу за рад.

Око поменутих карактеристика правно-институционалног оквира, закона и регулација, српски предузетници у Бечу најчешће прикупљају информације посредством етничких мрежа, односно других српских привредника који већ имају искуство пословања у њиховој делатности. Веома често такве информације купе и током рада на послу за плату, у периоду пре покретања сопственог предузећа. Њихове етничке колеге са искуством, упућују их на економске институције, превасходно на Привредну комору Беча, као и на услуге које по том питању могу да им понуде књиговође и порески саветници. Међу предузетницима који су испитани могуће је идентификовати одређено поверење у економске институције Републике Аустрије, те се неретко управо њима обраћају за помоћ око различитих правних питања.

Подаци из истраживања такође наводе на закључак и да српски предузетници током процеса регистрације предузећа највише користе породичне ресурсе. Брачни партнери или блиски рођаци служе као преводиоци, те на тај начин помажу приликом разних административних ствари, састанака у Привредној комори Беча и сл. Већина испитаних предузетника слаже се око тога да је процедура регистрације предузећа у Бечу врло једноставна, као и да је најкомпликованија ствар за њих било разумевање пореског система Републике Аустрије.

7. Управљање и организација рада у српским имигрантским предузећима

Под управљањем предузећем обично се подразумева континуирани процес планирања, вођења, организације и контроле пословних активности, а све зарад остваривања сврхе и унапред постављених циљева организације, као и њене ефикасности (Mašić & Dželatović, 2021). У овом истраживању пажња није могла бити једнако посвећена свим аспектима управљања, али је у складу са циљевима истраживања она усмерена на организацију самог пословног процеса, те на карактеристике одлучивања у вези са радном снагом, сарадницима, средствима за рад и сл.

Неки аспекти организације рада представљени су виду параметара организационе структуре, а те карактеристике изведене су из података добијених током теренског истраживања, тачније посматрања и интервјуа са предузетницима. Сам инструмент за прикупљање података у оквиру интервјуа није садржао директна питања која се односе на организациону структуру, међутим она је реконструисана помоћу података добијених на основу сета питања која се односе на различите делове пословног процеса и евиденције прикупљене посматрањем.

О специфичностима радне снаге говори се кроз степен етничке хомогености предузећа српских имиграната, те начина регрутације радника и спровођења (етничке) селекције. Сарадници предузећа анализирани су кроз локално и транснационално умрежавање, а посебан фокус је на различитим искуствима (етничке) сарадње. Управо сви ови наведени аспекти управљања могу да послуже као врло јасни индикатори инструментализације етничитета, односно експлоатације етничких ресурса у процесу предузетништва.

7.1. Типови и организациона обележја предузећа

Претходно је, у делу који се односио на организациона обележја испитаника, већ речено да су предузећа испитаних предузетника углавном млада предузећа, као и да према својој величини припадају категорији микро и малих предузећа. Од укупног броја испитаних предузетника свега неколико (11,1%) није имало запослених радника, што значи да према тој карактеристици припадају категорији „један човек-предузеће” (Ein-Personen-Unternehmen, нем.). Привредна комора Аустрије под таквим обликом подразумева тржишно оријентисана комерцијална предузећа без стално запослених или

хонорарних радника, која су дугорочно усмерена на своје активности и нису ко-предузетници (Wirtschaftskammer, 2021).¹⁵⁶ Она су се јавила као последица великог проблема отпуштања људи, јер с обзиром на то да је Аустрија у великој мери социјална држава предузећа имају великих компликација да отпусте раднике које су претходно запослили. Због тога је осмишљен облик који допушта предузећима да уколико имају потребу за одређеном радном снагом, а нису сигурни да ли је та потреба дугорочна, ангажују раднике који се сами региструју као „једна особа-предузеће”. Тако се између два „предузећа” склапа уговор, након чијег истека не постоје никакве обавезе, а „један човек-предузеће” је слободан да уговоре склапа са више различитих предузећа.

Предузећа тог облика обухваћена овим истраживањем припадају делатностима услуга, а настала су првенствено у циљу samozапослења имиграната.¹⁵⁷ Предузетници из ове групе обављају једноставне делатности које нису регулисане, а које не захтевају одређени степен специјализације. Они изражавају задовољство тим обликом пословања јер им допушта изразиту слободу у организовању сопственог рада, почев од одабира клијената па све до времена и начина на који ће пословни процес бити извршен. Код предузетника који припадају категорији „један човек-предузеће” није идентификована жеља за развојем предузећа, нити за већом економском добити, већ пословање има за циљ samozапослење предузетника који не жели или не може да пронађе адекватан плаћени посао у другом предузећу. Други имигранти предузетници према овом облику пословања имају негативан став и сматрају да се њиме не може остварити нарочита економска добит: „Мисле радиш тако па добијеш више, јер као можеш са више фирми да склапаш уговоре, а у ствари добијеш мање, али нема везе... једно време је то кренуло масовно од 2015.” (Први талас, угоститељство). Међутим, овде би требало поново нагласити то да циљ оснивања оваквих предузећа, барем из искуства испитаника из овог истраживања, говоре у прилог томе да се пре ради о облику samozапослења, него о предузетништву.¹⁵⁸

¹⁵⁶ Република Аустрија је прва држава која је препознала „потенцијал” оснивања предузећа са једним запосленим, који је уједно и његов оснивач. Ту потребу с почетка су користили велики концерни који су склапали уговоре са привремено потребним радницима, да би данас овај облик предузећа у значајној мери постао присутан и међу уметницима, студентима и сл.

¹⁵⁷ Овакав облик регистрације предузећа карактеристичан је за област транспорта.

¹⁵⁸ Између samozапослења и предузетништва потребно је направити разлику. Док samozапослење подразумева покретање посла у који ће бити укључен само покретач, без додатних радника (попут тзв. фриленсера), предузетништво је процес покретања посла са радницима и целокупном инфраструктуром потребном за обављање рада. Samozапослење јесте једна врста предузетништва, само што је реч о његовом најједноставнијем облику.

Број радника у српским предузећима обухваћеним истраживањем у више од половине случајева (51,8%) није био већи од 8. Према критеријуму броја радника, најмања су она предузећа која припадају производним делатностима, док су највећа из области транспорта, односно сервисирања и поправки (Табела 12).

Табела 12. Број радника у односу на делатност предузећа

Делатности	Број испитаних предузећа	Просечан број радника	Мин. број радника	Макс. број радника
Све делатности	27	43,2	0,00	350,00
Грађевина	3	26,0	8,00	50,00
Одржавање хигијене објеката	3	20,3	6,00	30,00
Производња	3	7,0	6,00	8,00
Транспорт	2	80,0	0,00	160,00
Трговина, сервисирање и поправки	5	76,4	3,00	350,00
Угоститељство	6	42,6	6,00	180,00
Услуге	5	41,4	0,00	200,00

Организациона структура испитаних српских предузећа која имају раднике у значајној мери има сличне карактеристике. Према димензији поделе рада, послови су у предузећима српских имиграната углавном ниско хоризонтално, а високо вертикално специјализовани. То значи да радници обављају врло широк спектар радних активности, односно да „сви раде све”, као и да имају врло ограничену контролу над активностима које обављају.¹⁵⁹ Ограничена контрола је у складу са карактеристикама дистрибуције ауторитета у њима, а она има аутократска обележја. Менаџер предузећа који је најчешће и његов власник (у 92,6% случајева) доноси све одлуке везане за управљање предузећем.¹⁶⁰ Иста је ситуација и у предузећима у којима менаџер није власник, због тога што у њима власник најчешће само инвестира економски капитал и омогућава покретање предузећа, те нема никаквих додирних тачака са самим управљањем.¹⁶¹

Када је реч о груписању јединица, односно департаментализацији она најчешће није развијена. На овај параметар организационе структуре велику улогу има број радника у предузећу, због тога што је идентификовано да у оним предузећима која припадају средњем типу неки облик груписања постоји, док је у једном предузећу које

¹⁵⁹ На неки начин ово се може повезати са флексибилношћу која је високо вреднована код радника српске етничке припадности, о чему ће бити речи у наставку.

¹⁶⁰ Овде треба напоменути и то да одређени број испитаника (у поменутих 92,6% случајева) који себе сматрају власницима и менаџерима предузећа у формално-правном смислу су само власници, јер се као менаџер води концесионар. Међутим, у пракси концесионари најчешће нису укључени у процес управљања.

¹⁶¹ У једном случају власник чак није имао ни пребивалиште у Аустрији, већ у Србији.

припада великом типу предузећа и броји 350 радника департаментализација врло изражена. С обзиром на такву ситуацију, облик координације заступљен у српским имигрантским предузећима је најчешће међусобна комуникација и директан надзор.

Већина предузећа према структури пословања јесте самостално (74,1%), док је несамосталних готово једна четвртина (25,9%). Међу несамосталним, бројнија су она која су део неког већег предузећа, што значи да српски предузетници понекад поседују више од једног предузећа. Један од разлога за то може се пронаћи у предностима које управљање са два или више предузећа може да има по пореске обавезе. О тој пракси сведочи једна испитаница:

Овде свако има по десет фирми (смех), то је због пореза, зато што на пример ако једна фирма мало више зарађује, онда ту зараду пребациш на другу, па је баланс... наши људи имају мозак, отворе на пример три фирме, поштено раде, и само жонглирају своје добити... то требаш знати, Аустријанци се не сналазе на тај начин (Трећи талас, трговина).

Поред поседовања више предузећа, у истраживању је забележен и један мањи број оних предузећа која послују у оквиру ланца. Реч је о једној франшизи чији је оснивач српски предузетник, а која само у Бечу броји 14 пословница, док у остатку Аустрије постоји још 15. Међу предузетницима су, у оквиру ланца, претежно српски имигранти, а шта више значајан део њих је и у породичном сродству са оснивачем франшизе: „Имамо доста фамилије од мене и моје жене, а онда исто и од породице пријатељи, они исто виде, па хоће и они, на крају свима добро” (Први талас, поправке).

На овом примеру види се како породичне мреже служе не само за долазак до пословних партнера у оквиру породице, већ и за приступ другим поузданим етничким партнерима, ширећи тиме „фонд” потенцијалних пословних партнера. Другим речима, породичне мреже допиру до не-породичних етничких мрежа чијим члановима пружају могућност за економску добит, истовремено преносећи на њих и одређена очекивања и обавезе: „Ми смо фамилијарни, понашамо се фамилијарно на тржишту и ако неко не паше, боље га не узимати, боље једну филијалу мање него у будућности проблема са њим имати” (Први талас, поправке). У породична предузећа могуће је класификовати нешто више од једне трећине (37%) свих предузећа обухваћених истраживањем. Реч је о предузећима која су основана од стране чланова уже или шире породице, односно којима чланови породице управљају.

7.2. Радна снага

7.2.1. Етничка структура радне снаге

Етничка предузећа се у литератури (Light & Gold, 2008, str. 38) најчешће препознају по етнички релативно хомогеној радној снази. Са партнерима, сарадницима, клијентима, односно муштеријама, етнички предузетници не морају да деле своју етничку припадност, међутим врло је мала вероватноћа да ће то бити случај и са радницима које запошљавају. Етничка предузећа имају одређене користи од запошљавања етничких радника, али исто тако и сами радници остварују различите погодности кроз рад за етничког послодавца. Присуство етничке радне снаге, због тога, представља неизоставно обележје сваког етничког предузећа, као и добар показатељ значаја који етничке мреже и ресурси имају у овом типу економије.

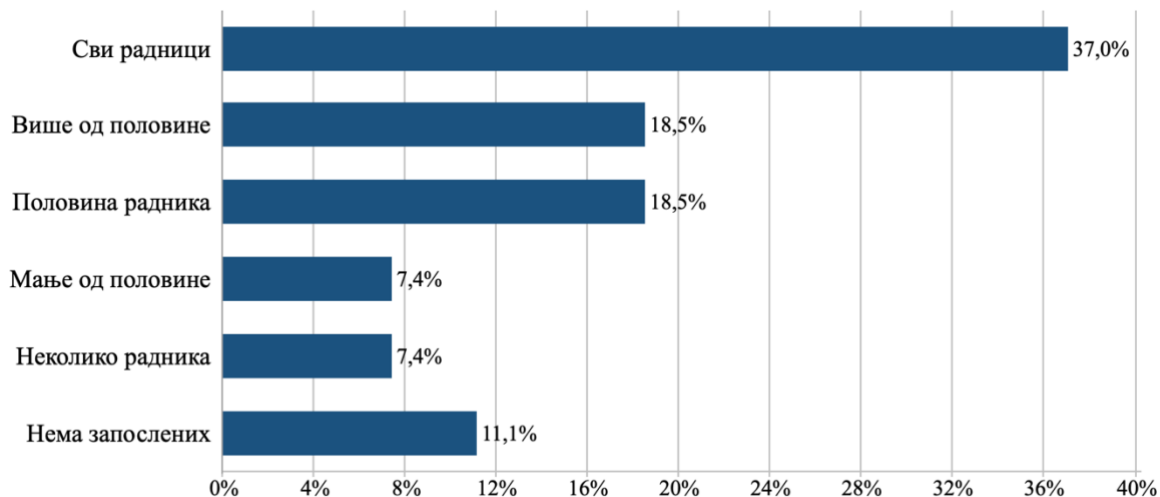
Подаци прикупљени у истраживању указују на то да је структура радника српских имигрантских предузећа у Бечу претежно етнички хомогена (Графикон б). Значајан удео предузетника (55,5%) наводи како су сви или више од половине запослених радника припадници српске етничке групе. Тај број је и већи (62,5%) уколико се изузму она предузећа која уопште не запошљавају раднике.¹⁶²

У односу на делатности, најхомогенија су предузећа из области одржавања хигијене објеката и угоститељства. У првом случају, висок степен етничке хомогености може да се објасни положајем и карактером радних места, односно чињеницом да предузећа за чишћење прихватају раднике без квалификација и познавања немачког језика. Као таква, она су привлачна имигрантима који, услед недостатака у људском капиталу, не могу да се запосле изван етничког тржишта рада. Врло често су то нови или слабо интегрисани имигранти који, поред примораности, и сами бирају да раде у етнички „познатом” радном окружењу. У другом случају, предузећа из угоститељске делатности су хомогена, не због карактера радних места, већ због карактеристика њихових потрошача. Реч је претежно о гостима исте етничке припадности који те угоститељске објекте посећују у жељи за специфичним етничким искуством и окружењем - почев од саме услуге, избора пића, хране, музике и сл. Уз цео амбијент, садржај услуге употпуњују и етнички радници који доприносе жељеном емоционалном

¹⁶² Заједно са оним предузетницима који су навели да половина радника припада српској етничкој групи, тај број износи 83,3%.

доживљају, а самим тим и економском профиту предузећа.¹⁶³ Дакле, у наведена два случаја види се како етничка хомогеност предузећа може да има различите узроке.

Графикон 6. Заступљеност српских имиграната у предузећима



Поред карактеристичних делатности, етничка хомогеност радне снаге присутнија је у предузећима којима управљају предузетници који у Бечу бораве до 10 година и који немају више од једног предузећа. То је у складу са раније изнесеним подацима о адаптацији имиграната, који су показали да је током раног период прилагођавања значајно ослањање на етничке мреже. Етничко каналисање интеракције, узроковано преваходно заједничком културом, језиком и поверењем, у новом друштву доводи до кретања у „етничком кругу”, па се и предузетници из етничке групе не разликују много по том питању од других имиграната.¹⁶⁴

Висока етничка хомогеност радне снаге идентификована је и у предузећима која броје до 50 радника. Овај налаз потврђује наводе из литературе (Light & Gold, 2008), односно примећену тенденцију да је „језгро” етничких предузећа готово увек сачињено од чланова етничке групе или породице предузетника, а да са растом броја радника постепено долази до смањења етничке хомогености. Сви предузетници у истраживању који су навели да имају мање од половине радника српске етничке припадности запошљавају преко 180 радника.

¹⁶³ Ради се о практиковању емоционалног рада, феномену који је својевремено описала Арли Хохшилд (Arlie Hochschild). Види Hochschild, 1983.

¹⁶⁴ Када је реч о миграционом пореклу предузетника, није примећена нека значајнија разлика између оних који долазе са подручја Србије, Хрватске и Босне и Херцеговине - сви су заступљени релативно подједнако унутар категорије која означава високу етничку хомогеност предузећа.

С друге стране, ниска етничка хомогеност установљена је у предузећима која запошљавају високо квалификовану радну снагу. Она послују у оквиру услужних делатности и имају до 5 запослених радника. Примери су предузеће које се бави информационим и телекомуникационим услугама и запошљава раднике са факултетском дипломом, као и адвокатска канцеларија која поред поседовања дипломе неког аустријског правног универзитета, за адвокатски посао од радника захтева и поседовање држављанства Републике Аустрије. Понуда српских радника који испуњавају те услове на аустријском тржишту рада је врло мала, те је с тога и очекивано да се предузетници окрећу ка радницима из других етничких група.

Структуре радне снаге и степен етничке хомогености не зависе само од поменутих организационих карактеристика предузећа, већ на њих утичу и одређени друштвени фактори. Канали путем којих предузетници долазе до радне снаге, као и разлози радника за одабир етничких послодаваца и обрнуто, могу додатно да укажу на разлоге релативно високе етничке хомогености радника у српским предузећима.

7.2.2. Регрутација радника

Спроведено истраживање је показало да су српски предузетници током пословања до радне снаге долазили на два начина: (1) у мањем броју формалним путем (19,1%), односно јавним огласима за посао и понудама од стране бироа за запошљавање; и (2) знатно учесталије неформалним путем (80,9%), служећи се социјалним контактима и мрежама. Формалне начине примењивали су предузетници са више предузећа у власништву и они који послују на етнички неспецифичним тржиштима, попут некретнина. Тражење радника преко бироа за запошљавање посебно се показало неефикасним код предузећа чије се пословање одвија на етничком тржишту добара и услуга, а разлог томе јесте њихова потреба за радном снагом која поседује културни капитал неопходан за извођење радних активности. Искуство једног власника и менаџера роштиљнице добро илуструје такву ситуацију: „Пробао сам и преко AMS неколико пута безуспешно, никад нисам са AMS добио доброг радника... а кувара на AMS имате и превише, једноставно мени не треба школовани кувар” (Трећи талас, угоститељство).¹⁶⁵ Због лоших искустава и они који су покушали да примене формалан начин доласка до радника брзо су се окретали ка неформалнијим начинима.

¹⁶⁵ AMS (Arbeitsmarktservice, нем.), скраћеница за Аустријски сервис за запошљавање.

Већ је поменуто да су неформални начини засновани на употреби и коришћењу социјалних, претежно етничких контаката и мрежа приликом запошљавања радника. На основу одговора испитаника могуће је издвојити укупно четири таква начина. Први јесте ширење и прибављање информација о радницима путем посете етничким просторима. Најчешће су такви простори угоститељски објекти, ређе тржнице и паркови, познати у оквиру етничке групе: „Све је ишло преко локала, Срби све раде у кафани... Кажеш треба ми радник тај и тај и ако некога сретнеш, видиш, и то је све од увета до увета ишло” (Први талас, угоститељство). Други начин јесте преко појединаца у „чвориштима” етничких мрежа којима управо таква позиционираност омогућава акумулацију велике количине социјалног капитала. Најчешће су то они који имају интензиван контакт са великим бројем чланова етничке групе, попут председника етничких удружења, радника у етнички релевантним организацијама и установама, али и особља у етничким угоститељским објектима: „Једна жена је радила у познатом југословенском кафићу, она је отварала у пола 6 и њу су звали Биља-интернет, не треба ти ништа осим да одеш код Биље, све знаш, ујутру одмах, фришка вест” (Први талас, угоститељство).

У неким случајевима су се сами радници јављали и нудили свој рад, што представља трећи начин доласка до радне снаге. Понуде су предузетницима стизале директном посетом радника предузећу, али и путем телефонских позива и контаката путем интернет друштвених мрежа. Појединци сведоче и о томе да су их потенцијални радници, а уједно и потенцијални емигранти из Србије и БиХ, контактирали нудећи свој рад након одгледаних репортажа о предузећу на некој од телевизијских станица у домовини или након објаве исте на Јутјуб (Youtube, енг.) платформи.

Коначно, четврти и међу испитаним српским предузетницима најзаступљенији начин доласка до радника јесте тај да тренутно запослени радници сами препоручују друге раднике на упражњене или ново-отворене позиције, активирајући при тој потрази своје етничке, пријатељске и сродничке мреже. Један испитаник је навео да проналазак и препорука нових радника од стране тренутно запослених представља и неку врсту обавезе коју очекује од својих радника, тачније да он ту активност посматра као саставни део њихових задужења. Било да је реч о захтеву који се пред тренутне раднике поставља или не, јасно да ова пракса у великој мери обликује етничку структуру радне снаге у предузећу, а понекад толико да структура поприми и локално-етнички карактер: „Не само да наши људи проналазе наше, него у некој фирми имате искључиво Бањалучане, у другој фирми су сви из Пожаревца, људи доводе своје из краја, ког знаш, рођаке и тако даље” (Други талас, поправка).

Предности оваквог начина доласка до радне снаге су обостране - остварују их и они који траже посао и послодавци. Добијање препоруке од стране већ запослених радника у предузећу умањује неизвесност у погледу проналаска посла, као и шансе да ће на новом радном месту бити искоришћени или остати неплаћени. Уз то „нови радници” добијају за колеге особе које су им познате и од којих могу да очекују помоћ, подршку и бригу током рада у новом предузећу. Послодавци, с друге стране, корист виде у мањим трошковима који су неопходни при проналаску радника на тај начин, а поред тога пребацујући тај „посао” на друге, знатно умањују сопствени напор и осигуравају себи више времена за неке друге активности. Такође, овај начин је и поуздан с обзиром на то да тренутно запослени радници преузимају одговорност за оне које препоручују (Light & Gold, 2008, str. 119).

Поред ослањања на етничке мреже и капитал чланова групе, регрутација радне снаге обавља се и из сродничких мрежа приликом чега се црпи постојећи породични капитал. Претходно је напоменуто да више од једне трећине предузећа обухваћених истраживањем припада тзв. породичном типу, што се према дефиницији односи само на ситуацију када чланови породице обављају управљачке послове. Међутим, тај број је знатно већи (51,9%) када се посматра удео оних предузетника који радну снагу црпе из сродничких мрежа. Чланови породице у српским имигрантским предузећима посао у њима обављају чешће као званично запослени радници, а ређе незванично, као испомоћ (табела 12). Брачни партнери предузетника су од свих чланова породице највише заступљени у породичној радној снази (44%), а претежно је реч о супругама које обављају различите административне послове - финансијске, књиговодствене и др. Званично и незванично обављање рада од стране брачног партнера посебно је приметно у почетним фазама пословања, односно приликом процеса покретања предузећа. Коришћење породичног капитала у фази раног предузетништва може да се доведе у везу са смањењем трошкова у пословању које је нестабилно и неизвесно. Касније, жене или остају стално запослене у предузећу или престају да „помажу” у раду, а на њихово место долазе радници.

Деца запослена у српским имигрантским предузећима углавном, као и супружници, помажу око административних послова. Често боље познавање немачког језика своје деце, предузетници користе приликом „папирологије”, разумевања одређених „правних термина” и сл. Поједини постепено укључују своју децу у посао, доводећи их у просторије предузећа, водећи их са собом на терен, што је и законски омогућено јер појединци са 14 година у Републици Аустрији могу да раде у породичним

предузећима и да помажу до 800 евра годишње уз плаћене доприносе, а са навршених 15 година могу бити и пријављени. Предузетници најчешће од почетка пословања планирају на неки начин да укључе своју децу у посао, као и да им препусте исти након одласка у пензију, што се може закључити и на основу образовног усмерења деце које је у једном добром делу случајева у сагласности са делатношћу у оквиру које послује предузеће.

Табела 13. Породична радна снага у предузећима

Запослени члан породице	Удео у предузећима са породичним радном снагом		
	Званично запослен	Незванично/ испомоћ	Укупно
Супруг/супруга	7 (28,0%)	4 (16,0%)	11 (44,0%)
Син/ћерка	4 (16,0%)	3 (12,0%)	7 (28,0%)
Отац/мајка	0 (0,0%)	3 (12,0%)	3 (12,0%)
Брат/сестра	1 (4,0%)	1 (4,0%)	2 (8,0%)
Даљи рођак	2 (8,0%)	0 (0,0%)	2 (8,0%)
Укупно	14 (56,0%)	11 (44,0%)	25 (100,0%)

Родитељи предузетника у свим случајевима предузећа у оквиру којих је идентификован овај тип породичне радне снаге, обављали су посао незванично. Очеви су претежно обављали ситне поправке или пружали услуге транспорта, док су мајке, у једином случају примећеном у једном угоститељском објекту, помагале у кухињи, тачније правиле етнички специфичне колаче који су се у објекту продавали.¹⁶⁶ Дакле, родитељи предузетника су више на позицији одређене испомоћи током рада и у том смислу они не замењују конкретне раднике у предузећу, нити предузетник то намерава са њима.

7.2.3. Принципи (етничке) селекције радника

Одабир етничких радника није резултат само укорењености предузетника и његових запослених у етничке мреже, већ, поред тога, велику улогу играју и неки додатни разлози због којих се предузетник одлучује баш за радну снагу из сопствене етничке групе. Другим речима, етничке мреже могу да пруже погодну инфраструктуру

¹⁶⁶ Иако је реч о једном објекту, ради се заправо о две мајке које су помагале с обзиром на то да је у питању партнерско предузеће.

за регрутовање етничких радника, али да ли ће и до које мере до тога и доћи у многоне зависи од калкулације која се односи на то да ли експлоатација етничког капитала доноси више користи или штете по пословање предузећа. Не треба изгубити из вида да је и етнички предузетник, као и сваки други, заинтересован првенствено за остваривање економске добити.

Испитани српски предузетници у Бечу навели су неколико основних разлога због којих се одлучују претежно за раднике српске етничке припадности, а њих је могуће класификовати у две шире категорије. Првој припадају разлози који се налазе на страни тражње: поверење, заједничка култура и пословање на етничком тржишту добара и услуга. Друга категорија обухвата разлоге који се налазе на страни понуде, а реч је о концентрацији српских радника у одређеним делатностима.

Први разлог - поверење - проистиче из осећаја културне и социјалне блискости са члановима своје етничке групе. Тај осећај темељи се на уверењу о заједничком пореклу, (пре)познавању културних образаца и могућностима комуникације на истом језику. Када је реч о заједничком пореклу, емотивна повезаност појединих предузетника са домовином, културом и људима са тих простора, игра битну улогу у селекцији радника: „Нашима сам веровао и углавном их узимао због неке сентименталности према Србији” (Други талас, сервисирање). Ипак, она је као фактор ретко заступљена, а карактеристична је за старије предузетнике, оне који су емигрирали у другом таласу због политичке несигурности или рата. Код већине српских предузетника заправо су знатно важнији заједнички културни обрасци и језик, јер управо они чешће могу да генеришу осећај блискости који ствара поверење и следствено томе утиче на одабир радне снаге: „Некако се осећам другачије када комуницирам са нашим људима...” (Трећи талас, услуге). Поверење, на чему год да је засновано, представља позитиван аспект запошљавања радника из своје етничке групе због тога што оно доводи до снижавања трансакционих трошкова, као и до стабилнијих односа између послодаваца и радника (Waldinger, 1993).

Други разлог због којег предузетници бирају раднике из своје етничке групе јесте култура. Ову категорију је неопходно аналитички одвојити од поверења зато што се у наративима испитаника она помиње засебно и у другачијем контексту. У случају поверења, заједничка култура се више посматра као основа која пружа веровање у очекивана понашања и солидарност чланова групе, док култура као засебан фактор подразумева манифестна понашања, као и вредности на којима се она темеље, а која могу имати директан или индиректан утицај на обављање пословних активности.

Предузетници, када истичу предност заједничке културе, углавном реферишу ка „менталитету”, специфичном односу према раду, и начину рада.¹⁶⁷

Одабир радника за рад у српском имигрантском предузећу не подразумева искључиво трагање за радном снагом која ће добро обављати свој радне активности, већ се води рачуна и о томе како ће се она уклопити у организациону климу, постојећи радни колектив и менаџмент. Управо у томе се крије значај „менталитета”: „Иако не би имао ништа против Аустријанаца као радника, мислим да ми не можемо заједно због тог неког погледа на свет, дневног причања вицева, ти сад седиш са њим он има сасвим другачије теме него ти...” (Други талас, угоститељство).

Разумевање на културној основи, уз познавање истог језика, значајно је за групну кохезију радника, а предузетници су свесни и воде рачуна о томе приликом селекције радника:

Кад узмем неког другог у групу, на пример Пољака, Турчина, он се не налази међу својима, знаш, и онда опет наши нон-стоп причају наш језик и онда ми он каже шефе ја не знам шта они о мени причају, да ли ме оговарају, да ли ме псују, и увек је та прича (Трећи талас, чишћење).

Док „менталитет” преко квалитета односа и атмосфере на радном месту индиректно доприноси предузећу, специфичан однос српских радника према раду, као и њихов начин рада може да донесе бројне директне економске бенефите. Према запажању испитаних предузетника однос према раду је нешто што разликује раднике из српске имигрантске групе од осталих радника:

Нисмо у линији, нисмо формални, значи видимо лијево, десно, 'оћемо запети разумијеш... нема код нас да каже радим само ово... ево дошао јутрос у фирму и можеш са њим све, а код Аустријанца нема, он има своју линију, он има свој минут (Први талас, угоститељство).

У наративима предузетника, српски радници се најчешће описују као „вредни”, „сналажљиви”, „флексибилни” и „спремни да раде више”, а таква слика се ствара у компарацији са радницима из аустријске етничке групе који су „тачни”, „прецизни” и „уско образовани”. Од свих карактеристика, предузетници највише наводе да је флексибилност српских радника та која их одваја од других и која им у односу на друге пружа компаративну предност: „Један Аустријанац неће сад избацити корпу за смеће,

¹⁶⁷ Појам менталитета се у раду користи искључиво као израз којим се служе испитаници, а који за њих означава специфичан „поглед на свет” и начин понашања.

чекаће да дође чистачица зато што је његова надлежност да пише на папиру и компјутеру ... а ако треба пет минута дуже да остане, одмах проблем” (Други талас, сервисирање). Флексибилност се, као што се види из примера, огледа у спремности на обављање ширег спектра активности, односно и оних које нису уско повезане са описом радног места које радник обавља, као и на дужи останак на радном месту од оног који је предвиђен уговором. Међутим, поред очигледних предности за послодавца, флексибилност има и одређене негативне консеквенце¹⁶⁸, а оне се огледају у следећем:

Наш човек увек тражи неки уступак, неко додатно разумевање, он ће звати и недељом, он ће доћи по плату и кад време није, а ви све то морате да схватите и да разумете, а само једанпут кад тог неког човека који је сто пута био на вашим вратима не испоштујете зато што стварно нисте у могућности, то је исто као да никад ништа нисте учинили том човеку (Трећи талас, грађевина).

Једна од „предности” српских радника за послодавце јесте и њихово непознавање правног система и другачији обрасци пословне културе. Предузетници наводе да српски имигранти не траже погодности које би им можда неки радник из аустријске етничке групе тражио. Аустријанци су махом упознати са својим радним правима и, према мишљењу испитаника, понекад у потраживању својих права „претерају”.¹⁶⁹ Као пример наводе (зло)употребу боловања током рада, односно то да српски радници како због непознавања правних могућности, другачије пословне културе, али и жеље да остваре што већу зараду, никада неће без преке потребе одлазити на боловање.

Услед специфичног односа према раду који је предузетнику познат, заснованом на културним вредностима и обрасцима групе којој и сам припада, српски предузетник у Бечу поседује одређену културну компетенцију за рад са радницима из своје етничке групе, коју засигурно не поседује послодавац из аустријске или неке друге групе. Неки испитаници то посматрају и као личну компетитивну предност: „Моја је велика предност што сам знао са њима другачије комуницират' него Аустријанац, знао сам менталитет и то сам искористио” (Први талас, поправке). Други предузетник даје занимљиву компарацију „комуникације” на коју се у овом случају мисли: „Аустријанци не презају од судова, полиције и свега осталог, они знају за тај језик суда и тужбе, а

¹⁶⁸ И предности и недостаци флексибилности имају свој корен у очекивањима од припадника своје етничке групе.

¹⁶⁹ Аустрија је у значајној мери социјална држава са врло развијеним радничким правима.

наши људи знају за језик 'је*аћу ја њему маму', мислим не баш тако, али разумеш..." (Други талас, угоститељство).

Трећи разлог за окретање ка радној снази из сопствене етничке групе јесте пословање на етничком тржишту добара и услуга. Наиме, производња добара и пружање услуга на етничком тржишту захтевају од радника одређене компетенције које поседују само припадници етничке групе. Знања и вештине у вези са етничком кухињом неопходне су приликом запослења у месари, продавницама брзе хране и ресторанима. Познавање културних преференција клијената нужан је услов при раду у услужним делатностима чији су конзументи махом припадници етничке групе: „Наше жене воле наше руке уместо турских салона... скроз другачије раде и једноставно то је коментар муштерија - као јао, хвала богу, нашла сам добру нашу фризерку, све сам пробала али није то-то.” (Трећи талас, услуге). У неким делатностима где културне преференције нису значајне, попут поправки и сервисирања, концентрација етничких клијената једноставно захтева запошљавање раднике из етничке групе:

Када сам тражио радника који ће ми помоћи у вођењу фирме, сконтао сам кроз два-три која су била на проби, а не причају наш језик, да су они овде изгубљени. То нисам приметио раније јер ја комуницирам њемачки исто као и наш, али сам преко њих приметио да мени свака трећа муштерија прича српско-хрватски језик, тако да ја овде ако поставим Аустријанца уместо мене, онај наш што је научио да сам ја овдје или да овде неко прича српско-хрватски изиће и неће добити оно што је хтео. (Други талас, поправка).

Из наведених примера види се како знање и вештине стечене у оквиру етничке групе, као и познавање језика, могу да буду корисни облици људског капитала, који због тога што обезбеђују предност при запослењу постају културни капитал. Међутим, таква ситуација је као што је већ поменуто присутна само код предузећа која послују на етничком тржишту добара и услуга. Један испитаник чије предузеће је у угоститељској делатности, али не послује на етничком тржишту, наводи како је комуникација радника на српском језику лоша за пословање предузећа с обзиром на то да су гости углавном интернационални. Због тога он, на пример, забрањује својим радницима да током обављања радних активности међусобно разговарају на српском језику.

Последњи идентификовани, четврти разлог за запошљавање радника српске етничке припадности јесте висока концентрација етничких радника у одређеним

делатностима: „Ја мислим да као возачи у бетонској индустрији у Бечу, око 80% су наши, екс Ју... нема посебан разлог, једноставно је то у понуди, само наши возе...” (Други талас, грађевина). Таква ситуација јавља се као резултат ниских улазних баријера на тржиште рада у делатностима на неатрактивном друштвеном положају, попут предузећа из области грађевине и одржавања хигијене објеката. У њима радници са недостатком људског капитала, конкретно без знања немачког језика и стручних квалификација, лако могу да добију посао и због тога се на та тржишта и усмеравају. Кроз етничке и сродничке мреже информације о (лакој) могућности запослења и о доступним радним местима се шире, што потенцијално доводи до управљања и контроле над процесом запошљавања од стране етничке групе.

Представљена четири разлога која утичу на селекцију радника у предузећима српских имиграната у Бечу - поверење, заједничка култура, пословање на етничком тржишту добара и услуга, и висока концентрација етничких радника унутар конкретних делатности - у одређеној мери кореспондира и са разлозима због којих се радници одлучују за посао у њима. Предузетници највише сматрају да је то због језика, карактера делатности за које нису потребне нарочите квалификације, али и због већих могућности да посао обављају „на црно”. Одређена група радника, примера ради, бира посао у делатности одржавања хигијене објеката због тога што при запошљавању нису потребне неке посебне квалификације, а посао им је потребан шест месеци у континуитету како би након тога остварили право на државну помоћ.¹⁷⁰ Због тога је према сведочењу предузетника у оквиру ових предузећа присутна релативно висока флукуација радне снаге. Намеру, радници, често и не крију од својих послодаваца, те приликом разговора за посао помену да желе да раде само шест месеци или док не отплате неки кредит.

7.3. Сарадници

Српски предузетници у Бечу током пословања сарађују са врло различитим и бројним предузећима. Како би се несметано одвијали пословни процеси таква сарадња је неопходна и она се односи на набавку, продају и на пружање услуга посредовања. У зависности од тога да ли своју делатност обављају на отвореном тржишту или на

¹⁷⁰ Иако је државна помоћ мања од износа плате, радницима је практиковање оваквог рада „исплативије” јер након што добију помоћ, додатно одрађују неке послове „на црно” и на крају месеца зараде знатно више него кад би радили за плату.

тржишту ниша (Waldinger, Aldrich, & Ward, 1990), могуће је направити разлику и међу искуствима и стратегијама сарадње са другим релевантним предузећима.

Прво, српски предузетници могу да се окрену ка отвореном тржишту и да на њему проналазе сараднике, углавном предузетнике који нису имигранти. Том приликом, иако важе „једнака правила” они могу да се суоче са одређеним неједнакостима које проистичу из њихових недостатака у погледу људског капитала. Недовољно добро познавање језика и економске културе друштва, посебно у почетним фазама пословања, утичу на услове, а понекад уопште и на могућност успостављања сарадње са не-етничким актерима. Уз то, предузетници-имигранти могу да буду суочени са бројним предрасудама које додатно отежавају интеграцију на отворено тржиште. Поједини испитаници навели су да међу аустријским предузетницима постоје они који не желе да сарађују са представницима предузећа чија се презимена завршавају на „ић”. Разлог за то, према мишљењу испитаника, крије се у негативном „имицу” насталом као последица неетичког и непрофесионалног понашања појединих предузетника из српске етничке групе. Неки сведоче и о личном искуству „етничке провере” на коју су наилазили приликом првог контакта са предузетницима на отвореном тржишту:

Па они прво преко мејла могу да виде да ли је презиме наше, међутим ако није карактеристично презиме, на првом разговору, имао сам ја случај, крене са мном да прича неким акцентом за који би се и рођени Бечлија помучио да разуме, и знам да то намерно ради, јер ја немачки знам (Други талас, поправке).

Иако овде нема директних облика дискриминације, свест о постојању предрасуда и практиковање пракси попут „етничких провера” могу да генеришу осећај нелагоде и несигурности приликом пословања на отвореном тржишту, што даље може да доведе до избегавања успостављања сарадње са предузећима која послују на њему.

Друга могућност за српске предузетнике јесте усмеравање на тржиште ниша на којем су претежно концентрисана друга етничка предузећа. Као што је из претходног излагања наговештено, окретање ка овом тржишту понекад је једина могућност која се пред имигранте-предузетнике пружа, али врло често ради се о њиховом личном избору, насталом на основу уочавања предности које пословање на њему доноси. Наиме, укореењеност у етничке мреже предузетницима пружа привилеговани приступ ресурсима који су за не-етничке предузетнике недоступни, па сарадња са етничким предузећима може да се посматра као један вид конкурентне предности (Watson, Keasey, & Baker,

2000). Испитани српски предузетници наводе како сарадња са другим српским предузетницима пружа лакшу комуникацију на матерњем језику, индивидуалан приступ, могућност преговарања цена, брже обављање посла, мање бирократије и алтернативне начине „пребијања” дуга. У том смислу, етничко каналисање економске сарадње међу српским предузетницима не резултира из етничке привржености, већ из етничког капитала, односно могућности остваривања веће финансијске добити на основу његових деривата. Предности пословања са предузетницима из српске етничке групе и у овом случају се процењују уз компарацију са предузетницима из аустријске етничке групе:

Аустријанци су најбезобразнији, код њих је увек најскупље, они држе неку праву линију, док са нашим можеш увек нешто договарат', можеш пребијат ', кажеш е набави ми то, спусти ми ову цјену па ћу ти то узети, а хоће и наши да кажу ај купи више направићу ти мању цену, код Аустријанаца је све то у 'richt' [*правој*] линији! И то нама онда не годи, ми волимо да петљамо (Први талас, угоститељство).

Наведена разлика између искуства сарадње са српским и аустријским предузетницима, одговара и разлици између искуства пословања на тржишту ниша и отвореном тржишту: „Ти сад да назовеш аустријску фирму, она шаље неког, па он шаље допис, па они шаљу понуду... ” (Трећи талас, угоститељство). Српски предузетници у већини случајева фаворизују мање формалну процедуру која не захтева превише времена и папирологије, а такав начин рада могу да пронађу само на тржишту на којем се налазе предузећа српских имиграната.

Поред предности, ослањање на етничке сараднике има и неке негативне последице. Прва од њих јесте повећан ризик од разних видова превара, као и од околности отежане или чак немогуће наплате дугова због одласка предузећа у „конкурс”. Када једно предузеће прогласи „конкурс”, односно банкрот, предузећа која од њега потражују одређене дугове то не могу да остваре. У појединим делатностима, попут грађевине, предузетници наводе како је „одлазак у конкурс” постала пракса избегавања отплате и заправо начин остваривања веће зараде. Управо због тога, предузетници често пре склапања уговора проверавају предузеће, како на основу формалних података, тако и неформално, на основу репутације које оно има у оквиру релевантног дела етничке заједнице. Друга потенцијална негативна последица јесте лош квалитет и проблеми у вези са гаранцијом. Већ је наведено како се српски предузетници

у највећем броју случајева сарадницима из сопствене етничке групе окрећу због цене, међутим ниска цена најчешће значи и низак квалитет, као и недостатак чврсте гаранције истог: „Ако се нешто издешава да није како треба, наши људи знају да кажу па ја ћу доћи, овако онако, онда пролази време, нема ништа од тога, а ви сте већ у проблему, па морате наћи другог да то реши” (Трећи талас, грађевина). Због тога у случајевима када је гаранција квалитета за неки пројекат од пресудне важности, српски предузетници не бирају етничке сараднике, већ траже већа предузећа која послују на отвореном тржишту.

Било да сараднике траже на тржишту ниша или отвореном тржишту, могуће је издвојити неколико фактора који утичу на одабир пословних сарадника међу српским предузетницима у Бечу. На првом месту јесте свакако цена производа или услуге, затим услови пословања и на крају очекивање да ће трансакција бити изведена до краја и према унапред утврђеном договору. С обзиром на то да мрежа сарадника често има етнички карактер, понекад се чини да међу факторе треба ставити и приврженост етничкој групи. Међутим, подаци о предузећима обухваћеним истраживањем показали су да су економски, а не социјални фактори пресудни при одабиру сарадника. Другим речима, српски предузетници бирају етничке сараднике не због самог етничитета, већ због економских погодности, а саме погодности настају као последица заједничке етничке припадности.

У оквиру града Беча, сарадња међу српским предузетницима постоји и на хоризонталном и на вертикалном нивоу. На хоризонталном нивоу предузећа из исте делатности сарађују највише у погледу уступања послова. На пример, испитаник који држи месару навео је да у ситуацијама када његово предузеће остане без одређеног производа, тај исти производ он добије од „комшије” месара, такође српског предузетника. Испомоћ ове врсте је реципрочна и она се јавља и у другим делатностима, попут угоститељства где се у истраживању јавио и пример предузетника који је уступио целу своју кухињу свом етничком колеги услед потреба које су се јавиле због превелике потражње у датом моменту. Осим уступања послова, неки други облици интеграције нису забележени, али је један испитаник навео неуспели покушај:

Ја сам покушавао, рецимо нас неколико локала долазимо из истог краја, покушавао сам да направимо неки концепт где можемо пар квалитетних људи да запослимо, где бисмо ми држали монопол у Бечу, што се тиче роштиља, самим тим могли бисмо и набавку да направимо другачије, да не плаћамо сви по палету ћумура него да наручимо цео шлепер, међутим они

нису из тог света бизниса, гледају да свако ради свој посао и да што мање сарађују (Трећи талас, угоститељство).

Хоризонтална интеграција овог типа, није у истраживању примећена, а односи међу етничким предузећима из исте делатности су често антагонистички и понекад имају блажи облик „канибалистичке конкуренције” (Light & Gold, 2008) о чему ће више бити речи у наредном поглављу.

Интеграција на вертикалном нивоу је, за разлику од хоризонталне, идентификована у истраживању врло често. Умрежавање етничких предузећа у ланцу пословања приметно је и међу различитим делатностима. Тако на пример, српски ресторани месо набављају од месара које држе српски предузетници, електросервисери посао обављају на пројектима на којима раде српска грађевинска предузећа, фризерски салони прибор и производе неопходне за рад добијају од српских добављача итд. Понекад је вертикално интегрисање предузећа присутно и код предузетника који поседују више од једног предузећа, такав је пример предузетника који истовремено има предузеће за одржавање хигијене објеката и друго предузеће које продаје опрему и средства за чишћење.

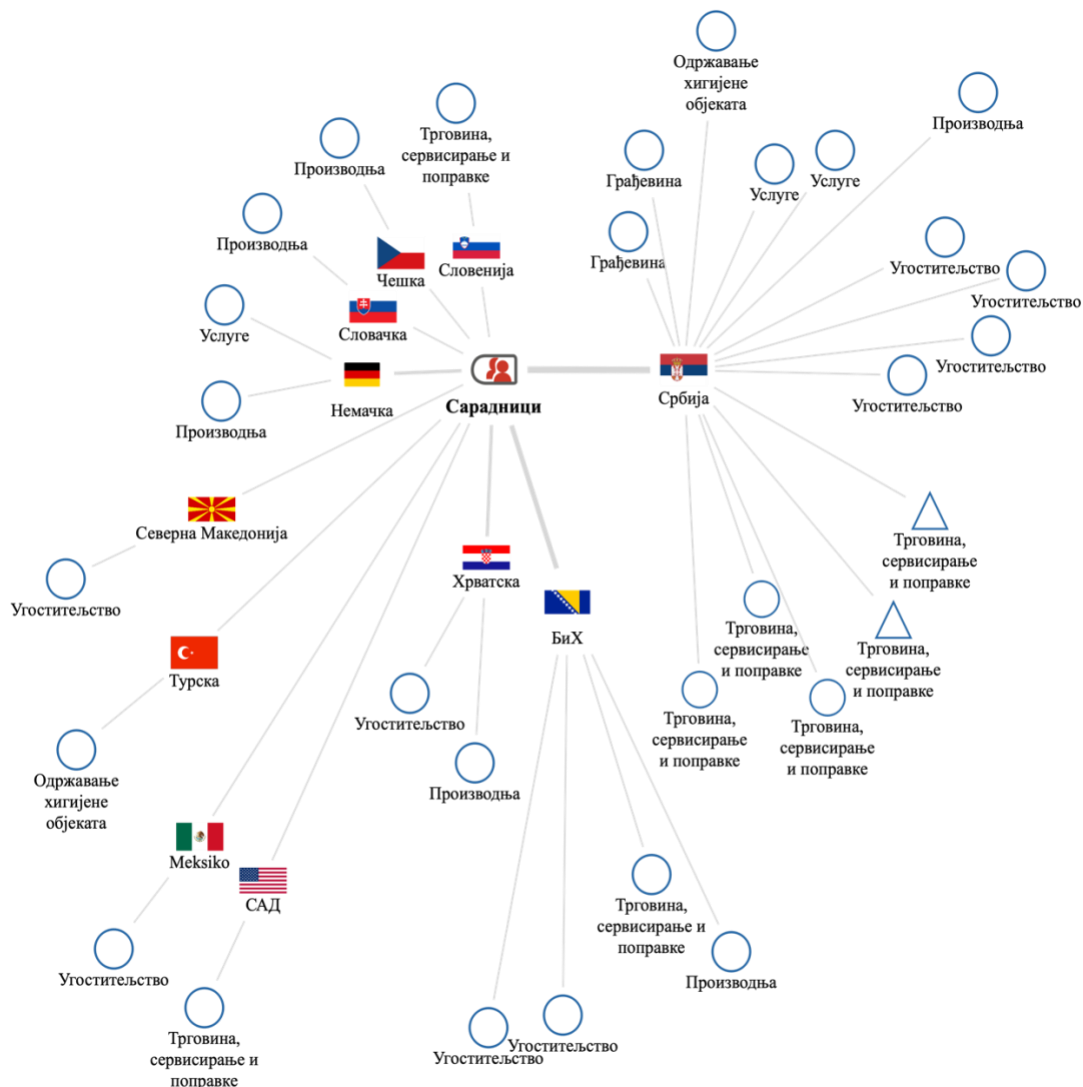
7.3.1 Транснационални карактер српског предузетништва

Српски предузетници се не задржавају само на локалном тржишту, односно они не сарађују само са предузећима која послују на територији града Беча. Врло често, мреже њихових сарадника превазилазе локалне, националне, па и регионалне оквире (Графикон 7). Увоз и извоз робе и услуга предузетници највише остварују са Србијом (48,4%) и БиХ (12,9%), а за то постоји неколико разлога. Први јесте укореењеност предузетника у социјалне мреже и експлоатација социјалног капитала акумулираног у домовини. Чланови породице, пријатељи и познаници који воде сопствена предузећа или раде за другог власника често се у овом процесу користе за набавку одређених материјала или пружање услуга. На тај начин они имају функцију премошћавања контаката и омогућују долазак до претходно недоступних ресурса.¹⁷¹ Понекад српски предузетници у Бечу са њима отварају и заједничка предузећа у домовини, приликом чега они улажу финансијски капитал за покретање предузећа, а сарадници из домовине сопствени људски капитал потребан за покретање, управљање и развој предузећа. У тим

¹⁷¹ Овај налаз у складу је са другим истраживањима која наводе да се предузетници служе јаким везама како би дошли до приступа ресурсима које поседују други појединци и групе. У том подухвату, породица игра велику улогу (види Solano, 2016).

случајевима, дакле, може се говорити и о одређеном предузетништву дијаспоре као посебном облику предузетништва.

Графикон 7. Транснационална умреженост предузећа српских имиграната



Напомена: На мапи су приказана појединачна предузећа преко делатности у оквиру којих послују. Круговима су означена она предузећа која увозе, купују, добављају, а троугловима она која извозе, продају.

Други разлог је потреба за етничким производима који су једино доступни у овим земљама. Етничке производе највише потражују ресторани и месаре, а ради се о зачинима, сиревима, вину и ракији, меду и сл. Увоз се углавном изводи преко дистрибутера или, чешће, директном везом са предузећем у домовини које нуди жељени производ. Понекад, у случају врло специфичних производа и овде се активирају мреже познаника и пријатеља како би се дошло до што бољег квалитета:

Добијемо квалитетну љуту паприку, грувану, код нас у Лесковац, то ја хоћу, неке продукте који су специфични из нашег краја, свињску маст,

хоћу да знам да је то права наша домаћа... тако неке ствари, али то нису фирме углавном, гледам да набавим где сам сигуран, не треба мени фирма из Србије, ја то узимам у свом селу, где знам да мој рођак, пријатељ има квалитетно, то су неки продукти специфичног укуса и то не може да се купи тек тако било где (Трећи талас, угоститељство).

Уз наведена два разлога, одлука о сарадницима из домовине финансијски је рационална јер је цена услуга и добара нижа у односу на цене у Аустрији и другим државама. Аутсорсовање (outsourcing, енг.), на пример, се јавља као стратегија код оних предузећа која имају потребе за маркетиншким или програмерским услугама, с обзиром на то да су такве услуге значајно јефтиније у Србији и БиХ, као и да се могу обављати на даљину. Када је реч о добрима увозе се она која имају нижу цену, али и избегавају она чији квалитет не може да се докаже или не одговара аустријском тржишту. Тако на пример ресторани не увозе месо из Србије или БиХ због веће цене и лошијег квалитета, док увозе све што је потребно за опремање ентеријера, попут намештаја и декорације. Грађевинске фирме увозе готово производе попут столарије, док избегавају увоз одређених грађевинских материјала због проблема у вези са декларацијом производа:

Фирме у Србији продају материјал без икаквих атеста, без документација, чак сам и робу од 30 хиљада евра наручивала преко Вибера јер код њих није постојао мејл... тако може на балканском тржишту, али овде Аустријанац захтева све, све ... и онда, први пут сам тако купила, па не могу да продам. Ми цели лагер од прошле године нисмо могли да продамо због недостатка доказа о квалитету (Трећи талас, трговина).

Разлика у стандардима погађа и електросервисере који због тога опрему могу да набављају само у Аустрији, Немачкој или другим државама ЕУ. У том смислу, поред цене и разлика у стандардима обликује сарадњу са предузећима из домовине имиграната-предузетника.

Проналазак сарадника у државама које нису домовина предузетника углавном је такође вођен бољим ценама, али и постојањем неке врсте контакта. У литератури (нпр. Solano, 2016) се дошло до закључка да већи број контаката које имигранти имају на различитим деловима планете, доприноси њиховом већем учешћу у транснационалним пословним активностима. На примеру српских предузетника у Бечу то је такође идентификовано. Један српски ресторан има сарадњу са предузећем из Мексика које се бави софтверским програмирањем, а власник тог предузећа је рођак предузетника из

Беча. Други пример јесте сарадња са предузећем из Немачке која је такође заснована на породичним мрежама и капиталу.

8. Развој предузећа српских имиграната

Уопштено говорећи процес развоја предузећа отпочиње још при његовом оснивању и у том смислу он је активан и током претходна два процеса - покретања и управљања предузећем. Међутим, на овом месту под развојем предузећа српских имиграната конкретно се подразумевају оне активности које су у вези са уласком, представљањем и прилагођавањем предузећа неком тржишту. Развој се односи на правац у ком су се кретале пословне стратегије, а који је био директно обликован социјалним, економским и правно-институционалним препрекама.

Овакав начин анализе одабран је због тога што је за проучавање еволутивног развоја предузећа неопходно дуготрајно временско праћење појаве или истраживање које би било вршено у више етапа. Како је нацрт овог истраживања по својој природи више трансверзалан, него лонгитудиналан, сам процес развоја фокусирао се на тржишне стратегије које су предузетници били у стању да (ре)интерпретирају током интервјуа. Уз те податке, у анализу су ушли и подаци прикупљени посматрањем, као и секундарни подаци званичних институција.¹⁷²

8.1. Избор тржишта, позиционирање производа и конкуренција

Тржишта и на њима постојеће структуре прилика су друштвени феномени, укорењени у контекст и као такви они су просторно и временски специфични (Kloosterman and Rath, 2001: 6). Предузетници проналазе и стварају прилике на тржиштима, с тога њихова анализа заузима централно место у разумевању понашања српских предузетника у Бечу. У поглављу које се односи на покретање предузећа о тржиштима је делимично било речи приликом тумачења идеја за почетак бављења предузетништвом. Још директније су карактеристике тржишта разматране и у оквиру поглавља о управљању, на месту где се говорило о сарадницима предузећа. Сада ће се тржиштима приступити темељније и холистички, односно пажња ће бити усмерена на искуство пословања српских предузећа на конкретним тржиштима, на стратегије одабира типа тржишта и тржишног сегмента, њиховој приступачности, величини и потенцијалима за раст.

¹⁷² Као и у другим деловима дисертације, различити извори података се комбинују и они који конвергирају једни са другим се користе за тумачење појаве.

Треба напоменути и то да иако истраживање нема лонгитудинални карактер, оно не занемарује временску димензију појава.

Истраживањем је утврђено да предузећа српских имиграната послују како на отвореним (59,2%), тако и на етничким тржиштима ниша (40,8%). Нешто већа заступљеност пословања на отвореним (мејнстрим) тржиштима, не треба да сугерише то да српски предузетници чешће улазе у тржишну утакмицу на привлачним и економски добро позиционираним теренима. Пре је и овде реч о нишама или напуштеним, ризичним и незадовољеним тржиштима, на којима је пословање углавном нестабилно и неизвесно. Од укупног броја испитаних предузетника за свега четворо се може рећи да послују на високо ранжираним тржиштима, од којих само два то чине на регионалном/европском нивоу. Пословање на отвореном тржишту усмерено је на не-етничке потрошаче и самим тим чешће обухвата већи опсег потенцијалних клијената, а на њему су заступљена предузећа из свих истражених делатности. С друге стране, етничка тржишта су стабилнија и на њима постоји одређена извесност у погледу континуиране тражње за етничким производима и услугама. Она задовољавају потребе етничке заједнице које не могу бити задовољене на отвореним тржиштима. Пословање је усмерено, дакле, на етничке потрошаче, што имплицира ограничен сегмент клијената и ограничен потенцијал за раст. За разлику од отворених тржишта, у истраживању је на етничким тржиштима идентификована концентрација предузећа из одређених делатности попут угоститељства, услуга и производње.

Искуство и стратегије пословања на тржишту у наставку ће бити представљени у односу на делатности пословања, с обзиром на то да предузећа из исте „бранше” послују најчешће у оквиру истог тржишта. Овакав вид излагања резултата уједно и повећава могућност препознавања разлика у тржишном понашању међу предузећима српских имиграната у Бечу.

8.1.1. Угоститељство

Српски угоститељски објекти постоје и функционишу у Бечу још од првог таласа миграција. Примера ради, ресторан „Београд” основан је 1960. године, а чувена кафана „Лепа Брена” двадесет година касније. Ипак, до значајнијег уласка српских предузетника у сектор угоститељства долази тек деведесетих година и то из два разлога. Први се односи на појаву веће тражње за домаћим ресторанима, кафићима и кафанама, услед пораста и уобличавања заједнице имиграната са простора бивше Југославије. С једне стране популација је порасла због доласка избеглица са подручја обухваћених ратом, као и економских миграната са свих других подручја, а са друге стране заједница

је на неки начин почела да се озбиљније формира услед схватања њених чланова да идеја о привременом раду и боравку због околности у бившим југословенским државама више није тако одржива. Други разлог због којег је у том периоду дошло до пораста предузетништва српских имиграната је правно-институционалне природе. Као што је претходно већ поменуто, тек крајем деведесетих година донет је закон да и они који нису аустријски држављани могу да оснују предузеће у овој држави, што је свакако отворило прилику да српски имигранти директно, без посредника у виду концесионара, започну своје предузетничке активности.

Данас „наших” локала у Бечу има око 1300, што представља нешто више од једне четвртине укупног броја угоститељских објеката у овом граду.¹⁷³ Удео „наших” у привреди града Беча, у контексту угоститељске делатности, врло је висок и некад досеже и до 20%.¹⁷⁴ У односу на претходни период, српска угоститељска предузећа континуирано расту, а то се поклапа са општим трендом раста имигрантских предузећа у овом сектору. Наиме, испитани предузетници сведоче о томе да Аустријанци све више напуштају угоститељску делатност, као и да та места сада попуњавају имигранти. Међутим, не излазе аустријски предузетници потпуно из угоститељства - они задржавају познате, туристички атрактивне објекте стационаране претежно у првом бецирку. Разлоге за излазак аустријских предузетника из сектора угоститељства, испитаници проналазе у економским али и одређеним социјалним факторима: „Нема овде пара за њих, то је њима све компликовано, мрзе они ту конкуренцију, да се такмиче са нашим људима, има мало и тог поноса, да ја сад дођем и отворим локал и да он слабије ради због мене” (Први талас, угоститељство).

Када је реч о угоститељским објектима српских предузетника у Бечу, у зависности од тога на ком тржишту послују и ка којим таргет групама усмеравају своје пословање, могуће је разликовати три типа. У први спадају предузећа која послују на етничком тржишту и која су усмерена преваходно ка потрошачима из српске етничке групе. Она нуде како етнички специфичне производе, тако и посебан вид услуге. Храна и пиће из етничке кухиње служи се у етничком амбијенту, тј. у овим предузећима радници комуницирају на српском језику, на разгласу се пушта „домаћа” музика, а ентеријер најчешће има карактеристичан изглед и декоративне мотиве српске

¹⁷³ Податак је незваничан.

¹⁷⁴ Ови подаци добијени су током интервјуа са предузетником који је уједно и члан Одбора за угоститељство Привредне коморе града Беча. Они се односе на популацију имиграната са простора бивше Југославије, а не само на српске имигранте.

националне културе и историје. Преко таквог амбијента, управља се емоцијама посетилаца како би се пробудио осећај познатог и културно блиског места које пружа све оно што у „туђини” недостаје, односно све што се не може наћи на мејнстрим, отвореном тржишту. Чак су и називи тих угоститељских објеката често у вези са националним, локалним или урбаним пореклом предузетника. Ресторани, кафићи и кафане који спадају у ову групу у заједници се (пре)познају као „наша места” кроз ширење информација о њима посредством етничких мрежа, док они који за њих не знају могу управо на основу поменутих симболичких елемената организационе културе - језика, музике и етнички културно специфичног ентеријера - да схвате да је реч о српском угоститељском објекту. Међутим, и у оквиру овог типа предузећа постоји расподела на посебне делове тржишних ниша које покривају, а често је та расподела у вези са друштвеним положајем и класним разликама: „Ово је искључиво бауштелски локал, овде долазе бауштелци, грађевинари, они су добри зато што имају пара, плаћају рачуне, они су радници. Ја не трпим алкохоличаре, они седе преко пута код оног Зокија” (Други талас, угоститељство).¹⁷⁵

Други тип етничких угоститељских предузећа представљају она која послују шире од етничког тржишта и која су само делимично усмерена на српску имигрантску групу. Њихово пословање и даље је везано за тржиште ниша, само што није уско ограничено на чланове једне етничке групе, већ на више културно сличних група, најчешће оних које потпадају под категорију „балканских народа”:

Ми користимо ту реч Балкан, то је у ствари наша модерна Југославија, пошто ако кажеш Југославија онда је опет неко увређен, не жели то, а ми желимо и то да испоштујемо ... да, Балкан, има ту онда још и више, има Бугара, Турака, сви они прихватају ту реч у ствари (Трећи талас, угоститељство).

Усмеравање на сегмент тржишта који окупирају имигрантске групе пореклом са Балкана, једна је и од стратегијских одлука менаџмента. На тај начин шири се поље потенцијалних потрошача, што омогућује већи раст и развој предузећа. Одређени српски угоститељски објекти увећавају још и више своје тржиште, усмеравајући се на све потенцијалне потрошаче из свих етничких група: „Беч има два милиона становника, 500.000 је екс Ју ... што бих ја себи ограничавао посао на 25% кад могу да радим са

¹⁷⁵ Бауштелци су израз који се користи за физичку радну снагу у грађевини (од Baustelle, нем. - градилиште.)

свима” (Трећи талас, угоститељство). Таквом тржишном усмереношћу одговара и понуда производа и извођење саме услуге у предузећима овог типа. Служи се интернационална кухиња, језик комуникације је немачки, музика на разгласу је „страна”, а ентеријер космополитски. Наредни примери добијени из интервјуа са предузетницима из предузећа овог типа добро илуструју како се стратегија пословања прилагођава таргетираном тржишту:

Ми немамо прасетину, јагњетину и роштиљ, а на то се своди 90% наших локала. Имамо добру пасту, добру пицу, палачинке, бургере, један другачији програм ... На сваком ћошку су наши локали са нашом музиком, галаме на нашем језику, ракија се пије... Ја кад сам отворио ово, прво што сам забранио је домаћа музика (Трећи талас, угоститељство).

Ми имамо интегрисаније госте и они хоће да комуницирају, њима је чак драго ако неко прича на немачком... Ако је то оно наше еј дај ми ово, дај ми оно, није то то, зато наши конобари морају комуницирати на немачком (Трећи талас, угоститељство).

Иако ови предузетници наводе како је добар део гостију интернационалан, њихово примарно пословање и даље је везано за српску имигрантску групу. Међутим, карактер дела групе која је конзумент овог типа угоститељских објеката се разликује од карактера потрошача првог наведеног типа. Промене у структури српске имигрантске популације у Бечу, настале на основу већег прилива студената и вишег степена интеграције карактеристичног за другу и трећу генерацију имигранта, довеле су до рађања неких нових потреба групе. Управо те потребе, предузећа другог типа теже да задовоље. То се јасно види у подацима из интервјуа, због тога што се њихова стратегија и карактер пословања увек сагледава у контрасту са традиционалним угоститељским објектима које карактерише „прасетина, јагњетина и роштиљ”, „ракија”, „бука”, „српска музика”, „стара гарда” имиграната и сл. Другим речима, ови предузетници желе да постави оштру разлику у односу на традиционалне етничке угоститељске објекте, да се од њих дистанцирају, те да се представе модерним.

Трећи тип етничких угоститељских објеката чине предузећа која послују у потпуности на отвореном тржишту, а чија су циљна група не-етнички потрошачи. Ресторана и кафића овог типа у поређењу са претходна два има најмање. У њима радници причају искључиво на немачком или енглеском језику, кухиња је аустријска или интернационална, а гости ни по чему не могу да претпоставе да тај локал држи неко

ко је из имигрантске групе. Угоститељске објекте овог типа, предузетници откупљују најчешће од аустријских предузетника и реч је о објектима који су већ неко време били активни: „На том месту постоји објекат гастрономије преко 100 година, ја сам преузео постојећи објекат, мало га модернизовао, утегао и ето ” (Трећи талас, угоститељство). Таква предузећа никад нису прво предузетничко искуство имиграната, већ у одређеном делу свог развоја предузетници пожелеле да изађу из етничког тржишта и да се окушају и на отвореном. Један такав пример јесте српским предузетник који држи дискотеку чије је пословање везано за етничко тржиште, као и интернационални ресторан на отвореном тржишту.

Иако поменута три типа етничких угоститељских објеката функционишу на различитим врстама тржишта, односно обухватају друге тржишне сегменте, улазне баријере су свуда релативно ниске. Тиме може, поред културолошких фактора, да се објасни висока концентрација српских предузетника у овој делатности. Концесију остварују због тога што су претходно већ обављали неке менаџерске послове у истој делатности, али врло често покушавају и да избегну потребу за њом. Отварање имбис ресторана један је од начина за то: „Ја сам отворио имбис, за то ти не треба ништа, то је рецимо ограничен си на 8 седећих места, у то спада брза храна, нема кувања, нема велико спремање” (Трећи талас, угоститељство). На сличан начин функционишу и неки кафићи, нудећи само брзу и једноставну храну. Тако не само што немају потребу за концесионаром, већ и смањују зависност од кухиње, односно куvara који ће припремати храну, чиме се неизвесност пословања значајно снижава.

Када је реч о конкуренцији, искуства предузетника су другачија у односу на тржиште и тржишни сегмент на којем послују. Они наводе да своје етничке колеге из делатности у највећој мери лично познају и да имају одређену комуникацију са њима. Међу ресторанима постоје облици сарадње у ситуацијама када предузетници имају пријатељски однос, а она је најчешће у виду (ис)помоћи током неког дела процеса пословања. Негативна искуства са конкуренцијом су, такође, присутна и јављају се у виду имитације пословне стратегије и ометања пословања пријавом код неке од надлежних инспекција. Млађи испитаници увиђају да њихове старије колеге не могу да прихвате промене на тржишту и да је то нешто што узрокује наведена негативна искуства: „Имаш угоститеље, 20 година раде... ми имамо овде једну популацију, и то је као колачић, и сад он узима велико парче увек, али дође до промене, сад узима неко други већи, и онда онај први љубоморан, па прави проблем” (Трећи талас,

угоститељство). У контексту тога, занимљиво је сведочење предузетника који држи два угоститељска објекта - један на етничком, други на отвореном тржишту - и има „проблема са инспекцијом” само са објектом који послује на етничком тржишту.

Као и код ресторана, предузетници који држе објекте брзе хране наводе како се међусобно познају, међутим, код њих то познанство датира још из домовине с обзиром на то да већина долази из истог краја. Поред тога, они наводе да неки посебни облици сарадње не постоје и да свако ради за себе. Директна негативна искуства са конкуренцијом у истраживању нису идентификована, али јесте један занимљив покушај међусобне заштите. Реч је о заједничком договору који се односио на забрану запошљавања радника, претходно отпуштених у другим етничким предузећима исте делатности: „То је било неписано правило, јер ако ти он прави проблеме, даш му отказ, он покупи јакну и оде код другог па прича све најгоре... не може, ако је добио отказ тамо, ја не смем да га примим” (Трећи талас, угоститељство). Међутим, таква пракса није дуго трајала и врло брзо се на ту норму више није обраћала пажња.

8.1.2. Трговина, сервисирање и поправке

У категорију делатности под називом трговина, сервисирање и поправке улази врло широк спектар предузећа, а самим тим су веома разнолика и тржишта на којима она послују. Узимајући ту чињеницу у обзир, немогуће је издвојити много заједничких карактеристика тржишног пословања која важе за све њих. Оно што се на основу прикупљених података ипак са сигурношћу може тврдити јесте то да сва предузећа послују на отвореном, не-етничком тржишту.

Док се на тржишту угоститељства прилике за српске предузетнике једним делом стварају због напуштања истог од стране домаћих предузетника, на тржиштима из делатности трговине, сервисирања и поправки српски предузетници проналазе прилике у тржишним сегментима који су незадовољени или још увек недовољно развијени. Тако је, на пример, један предузетник своју нишу пронашао на незадовољеном тржишту у оквиру ауто-индустрије. После неколико неуспеха у другим делатностима, он је покренуо предузеће за поправку каросерије аутомобила и понудио потрошачима алтернативу формалним сервисима: „Код нас људи добију брзо термин, ми нудимо више, нама нису цифра нека на столу, код нас добију ауто да оду кући, плаћамо такси, све буде брже готово и за мању цену” (Први талас, поправке). Конкурентска предузећа, велике ауто куће познатих брендова, испрва су имала негативан однос према овом предузећу. Он се испољавао у негативној кампањи, односно у ширењу информација које

је за сврху имало изградњу негативног односа код потрошача према новим актерима на тржишту. Поред тога, током почетних седам година пословања конкуренти су одбијали сваку сарадњу са овим предузећем. Нису желели да им продају своје оригиналне делове, да би након времена поједини ипак препознали свој интерес у томе, тако да данас сарадња постоји.

Пример који се односи на проналазак нише на недовољно развијеном тржишту јесте предузеће младе имигранткиње, чија је основна делатност увоз и продаја декоративног грађевинског материјала. Пословна идеја јавила се након што је сазнала за предузеће у Србији које производи специфичан материјал за опремање пословних објеката:

Имамо један производ који није постојао у Аустрији кад сам ја отворила фирму. На њему смо до данас радили и ево сад се баш добро етаблирао на тржиште... Ја сам видела да у Бечу фали лепих локала, још пре три, четири године... у Србији не зна се који је лепши локал... и ја сам онда видела да ће се ускоро то и овде променити, тако да сам отишла у тај смер, да увезем циглице, камење, све живо што служи за декорацију у грађевини... То овде немаш. (Трећи талас, трговина)

Данас је тржиште мало развијеније него на почетку пословања овог предузећа, тачније временом је почела да се ствара озбиљнија конкуренција. Предузетница наводи да углавном познаје своје колеге, да међу њима постоји комуникација и да је према етничком саставу тржиште хетерогено. Негативна искуства са конкурентима постоје и она се огледају у преузимању информација и фотографија са веб сајта и друштвених мрежа, те представљању истих као својих.

Када је реч о улазним баријерама генерално за целокупну ову делатност, оне зависе од тога да ли је реч само о трговини или се обавља и одређена врста извођења радова. Делатности предузећа из поменутог примера младе предузетнице спада у нерегулисане делатности због тога што се декоративни грађевински материјал само продаје, а уколико би се он и уграђивао, тада би њено предузеће морало да има директора који поседује концесију. Међутим, она наводи да јој то није никад била намера због усложњавања целе пословне процедуре: „Мене не занима да ја уграђујем, то раде подизвођачи. Много ми је лакше овако, немам ништа са тим, нисам одговорна” (Трећи талас, трговина). За разлику од трговине, све друга предузећа чија делатност спада у ову

групу, попут аутомеханичара, електроинжењера, водоинсталатера и сл., морају да имају концесију да би обављали посао.

Однос понуде и тражње у оквиру ове делатности такође зависи од тога о ком тржишном сегменту је реч. У различитим врстама инжењерских делатности, понуда је велика, али испитаници наводе да многа предузећа обављају и оне активности за које нису формално овлашћена. Другим речима, предузетници проширују своју понуду сродним занимањима и то је нешто што доприноси већој понуди, али не и квалитету. Када би се као критеријум узимао квалитет и посвећеност једној врсти инжењерске делатности, значајно би се смањила понуда. У том смислу се може говорити о потребама за више стручних предузећа на овим тржиштима.

8.1.3. Грађевина

Српски имигранти у Бечу су у значајној мери концентрисани у грађевинској делатности, па се стиче утисак да су они доминантни на овом тржишту. Међутим, то је пре случај са радном снагом, односно радницима, док се за саме предузетнике не може рећи да доминирају овом делатношћу. Грађевина је најчешће прво и најједноставније решење за „свеже” имигранте, с обзиром на то да су улазне баријере на ово тржиште рада врло ниске - познавање немачког језика није потребно, као ни поседовање одређених квалификација, а често је могуће и обављање посла „на црно”. Када је реч о самом предузетништву, улазне баријере су много више постављене. За обављање грађевинске делатности потребно је формално признат доказ о оспособљености, а врло често се такав доказ добијен у Србији или другим просторима са којих долазе српски имигранти не признаје у Аустрији. О таквом искуству посведочио је један предузетник:

Покушао сам да региструјем грађевинску фирму, међутим нашу диплому, када сам отишао да нострификујем у Министарство у први бецирк, не вреднују... значи моје две године усмереног образовања они вреднују као економску школу, виша струка, а две године стручне што сам ишао у грађевинску, није вреднована ни као зидар. Треба још седам испита да дам овде да би био зидар или тесар. И онда ја нисам хтео да понизим моју диплому, јер смо ми имали јако школовање и наш програм је много јачи од њиховог, без обзира што они имају друго виђење... и онда сам ја отворио *freigewerbe* [слободну делатност], фирму за чишћење и одржавање (Трећи талас, чишћење).

Поред доказа о оспособљености, за обављање грађевинске делатности потребан је често и велики почетни финансијски капитал. Средства за рад и опрема су скупи, а у поређењу са другим испитаним делатностима у овој су потребна највећа материјална улагања.

Српска грађевинска предузећа, обухваћена истраживањем, послују на отвореном тржишту на којем постоји велика конкуренција: „Тржиште је овде незасито... може да прими и прогута све” (Трећи талас грађевина). Предузетници углавном познају своје етничке колеге, а међу њима се јављају и различити облици сарадње. Већина је искусила и негативну страну сарадње са конкурентима, а само неки од примера су непоштовање договора и термина, кашњење са наплатом, немогућност наплате због одласка у конкурс и сл. Један предузетник испричао је своје негативно искуство са конкурентском компанијом једног аустријског предузетника: „Ја сам дуго радио ветрењаче оне ван Беча и онда су то тамо продали и одједном долазе неки, распитују се ко је тај, и ту је сад ствар игре.. увек благу предност имају своји, то је без даљњег” (Други талас, грађевина). Другим речима, аустријско предузеће које се појавило преузело је посао, а испитаник тај исход види као резултат етничке „предности” датог предузећа.

Грађевинско тржиште одликује висока стопа рађања нових и гашења постојећих предузећа. Један од разлога за то свакако јесте несналажење предузећа на тржишту, док као други разлог испитаници истичу економске малверзације којима су „склона” грађевинска предузећа. Наиме, више предузетника је истакло да су многа предузећа у грађевинској делатности склона финансијским проневерарама, те да се неке „отварају да би се што пре затворила и да би што већи комад откинуле онако нечасно са тржишта” (Трећи талас, грађевина).

8.1.4. Производња

Попут трговине, сервисирања и поправки, производна делатност је такође веома широка и унутар ње се налазе предузећа која пословање обављају на различитим тржиштима и тржишним сегментима. Истраживањем су, међутим, из ове делатности обухваћена само предузећа која производе месне производе, продају своје месне прерађевине, али и друге готове производе. Јасно је да се целокупна производна делатност не може свести само на ову грану производње, али она може да послужи као пример за то какво је искуство тржишног пословања једне групе предузећа у овој делатности.

Предузећа српских миграната за прераду и продају меса послују на етничком тржишту ниша. Шта више, значајан број предузећа је концентрисан на једном ограниченем простору, пијаци која је позната по великом броју предузећа у власништву различитих етничких група. Потрошачи су чланови српске етничке групе, али и других група са простора бивше Југославије: „Ценим сваку муштерију, не гледам која је нација, веруј ми, имао сам доста Хрвата који купују, од првог дана па до дан данас су ту. Никад нисам гледао националност, у овом послу нема националности” (Други талас, производња). Језик комуникације је углавном српски, а називи производа, рекламе и обавештења су написани како на немачком, тако и на српском језику. Производи који се продају припремани су по етнички специфичној рецептури: „Највише нам иду специјалитети, јер ми правимо и чајну и роштиљску кобасицу и ћевапе, и долазе људи због тога” (Трећи талас, производња). У последње време, испитаници примећују како је уз „наше” потрошаче, све већи број оних који припадају азијским етничким групама, док је Аустријанаца најмање.

Испитаници наводе како је велика понуда, јер на поменутој пијаци послује осам етничких предузећа која нуде готово исти асортиман робе, па се конкурентска предност постиже специјализацијом пружања услуге. Радници се охрабрују да, поред пуке продаје производа, остварују и лични контакт са муштеријама, да им нуде савете за припрему и одржавање производа свежим у кућним условима. Уз понуду, испитаници имају утисак да је велика и тражња, нарочито викендом и празницима, пред Нову Годину, Божић и крсне славе. Ипак, иако наводе да „места има за све”, поједини су искусили негативна искуства са конкуренцијом у виду негативне маркетиншке кампање, односно ширења гласина о лошем пословању предузећа, као и кршења претходно успостављених договора и преузимања послова:

Причају као немојте тамо, тамо је лоше.. или рецимо у почетку је то било ајде да имамо сви исте цене, да не буде сад конкуренција, ако је прасе шест евра код тебе, биће и код мене, ајмо сад сви исте цене, а онда видиш он сутра продаје по 5 евра. Онда рецимо ја имам педесет кафана које снабдевам својим производима и рецимо ти наши оду тамо па нуде јефтине... он зна да ја снабдевам ту кафану, а ти власници мени кажу еј био је тај и тај и нудио јефтине, то ти све говори какав смо ми народ (Други талас, производња).

Улазне баријере на тржиште месних прерађевина су релативно ниске, али као и код других регулисаних делатности потребан је доказ о оспособљености. Услед рада на потпуно етничком тржишту, у овој делатности могуће је недовољно добро познавање немачког језика, што засигурно олакшава обављање предузетничких активности. Испитани предузетници, конкретно из месне индустрије, увек имају и претходно искуство рада у другим етничким предузећима, што додатно пружа могућност прикупљања релевантних информација о евентуалном уласку на тржиште. Чак се и међу интервјуисаним предузетницима, догодио случај да је један, данас самостални предузетник, претходно био дугогодишњи радник другог интервјуисаног предузетника. Тренутно предузећа обојице послују на удаљености од свега неколико метара и истичу да имају коректан, а често и врло сараднички однос.

8.1.5. Одржавање хигијене објеката

Чишћење, поред угоститељства и грађевине, спада у традиционалне послове које су обављали у највећем броју српски имигранти током година. Таква ситуација је и данас, па не чуди да су управо у њима и српски предузетници заступљени у нешто већем броју. На тржишту чишћења или одржавања хигијене објеката, чланови српске етничке групе заузимају значајна места, што се јасно види на основу тога што у граду Бечу функционише неколико врло развијених предузећа из ове делатности. Нека од њих су и транснационална по свом карактеру пословања.

У граду Бечу функционише од 3.500 до 4.000 предузећа која се баве чишћењем и она нису једнолична, односно разликују се како према величини и развијености, тако и према врсти делатности које обављају.¹⁷⁶ Послују на различитим тржишним сегментима, задовољавајући на тај начин различите потребе које се крећу од одржавања приватних домаћинстава, заједничких просторија у стамбеним објектима, зелених површина, па све до канцеларија и великих пословних простора. Српска предузећа заступљена су на свим поменутиим тржишним сегментима. Два наредна примера могу добро да илуструју другачије стратегије тржишног пословања које постоје међу српским предузећима у овој области.

Први јесте пример старијег предузетника, пореклом из Србије, који има предузеће за чишћење већ 15 година. Основао га је одмах по имиграцији како би обезбедио дозволу за боравак у Аустрији. Претходно се није бавио овом делатношћу,

¹⁷⁶ Податак је незваничан.

завршио је грађевинску школу и првобитно је планирао да покрене грађевинско предузеће, међутим надлежне аустријске институције нису му признале диплому. Наводи како му је делатност одржавања хигијене објеката била најприступачнија, јер је одабрао онај сегмент пословања који није регулисан. Обавља послове хаузмајстора или домара: „Радимо чишћење зграда, шишање траве, паркова, скупљање лишћа, онда чишћење подрума, тавана, гаража, мали транспорт, немамо велике камионе, значи до 3,5 тоне” (Трећи талас, чишћење). Његово предузеће има укупно шест радника и он не планира даље да развија своје пословање, нити да га оставља својој деци, већ има жељу да тренутан статус одржи и да оде у пензију.

С друге стране налази се пример једног млађег предузетника, такође пореклом из Србије, чије предузеће је почело са радом пре 6 година. Он је имигрирао у Аустрију пре 17 год и стекао богато радно искуство у предузећима за чишћење.¹⁷⁷ Посао је учио испочетка, а на претходним радним местима похађао је програме усавршавања и семинаре. Од физичког радника догурао је до руководеће позиције и тада је одлучио да се осамостали. Тренутно поседује три предузећа за одржавање хигијене објеката, има 25 запослених радника, планира даљи раст и развој, као и укључивање своје деце у посао. Сва предузећа су усмерена на чишћење пословних објеката:

Мени није у интересу да радимо куће, гледам да избацујем те приватне муштерије, зато што то је већ нека друга технологија, то је за неке мало ситније... мени је у суштини поента да нађем већу муштерију, да могу да запослим десет људи на једно место, а не да ми иде једна жена да чисти по кућама (Трећи талас, чишћење).

Дакле, разлика између две наведене предузетничке биографије заправо се темељи на разлици у деловима тржишта на којима послују. Улазне баријере зависе од тога о ком тржишном сегменту је реч, те је тако у првом примеру, с обзиром на то да је реч о слободној делатности, врло једноставан почетак пословања: „Не треба ти много да почнеш овде, само једна кибла, mop, цогер и бициклу, то ти је најпростији посао са најмање пара, фактички чим се региструјеш можеш већ да радиш” (Трећи талас, чишћење). У другом примеру, улазне баријере су више јер је потребан доказ о оспособљености. Поред тога, неопходна су средства и опрема за рад која је скупља у односу на опрему потребну за обављање домарских послова.

¹⁷⁷ Овај испитаник стицао је искуство у аустријским великим компанијама за чишћење. Дакле, није претходно радио у предузећима српских имиграната.

Када је реч о конкуренцији, српски предузетници су доживљавали негативна искуства, како од стране предузетника из своје етничке групе, тако и од оних који припадају другим групама. Преузимање клијената, негативан маркетинг, пословање изван законских оквира које омогућује дозвола добијена на основу доказа о оспособљености, неки су од примера не-етичких понашања других српских и осталих имигрантских предузећа из чишћења. Посебно наводе и негативна искуства са предузетницима из аустријске етничке групе: „Аустријанци су хладни и не бирају средства, они иду за својим интересима и не занима их ништа, не битно да ли им је брат, рођак, економски интереси су најбитнији” (Трећи талас, чишћење). Један предузетник је навео своје негативно искуство са аустријском компанијом, која му је на почетку његове предузетничке каријере, када још увек није имао разрађен посао, понудила да чисти на недељном нивоу велике пословне просторе. Проблем је био тај што он није имао дозволу за чишћење таквих објеката, с обзиром на то да је отворио предузеће из слободних делатности и могао је да одржава приватне куће и зграде. Међутим, из компаније су га уверавали само да напише понуду и одради посао, што је и учинио, да би му кроз коју недељу стигла казна од 2.400 евра због рада без дозволе за посао. Тужило га је друго аустријско предузеће за које он сматра да има везе са компанијом која га је контактирала. Жалио се Привредној комори Беча али безуспешно, морао је да плати казну.

8.1.6. Услуге и транспорт

Неки примери предузећа обухваћених истраживањем из делатности транспорта и услуга, сведоче о томе каква је ситуација на тим тржиштима. Већина транспортних предузећа послује на отвореном тржишту, а као и у случају грађевине много је већа концентрација етничке радне снаге него самих предузетника. Разлог за то су баријере за улазак на тржиште: „Прво се иде на курс да се стекне право за рад, то траје рецимо шест до осам месеци, испитује се знање које се тиче вођења предузећа, пореза, транспорта, управљања камионом...” (Други талас, транспорт). Испитаници наводе као још један од проблема тај што аустријске институције нису признавале дозволе за вожњу добијене у БиХ и Србији, због тога што су сумњале у то да је дозвола купљена. Сада је ситуација другачија, с обзиром на то да се српска дозвола признаје, али је свакако претходна пракса утицала на мању концентрацију радника у овој делатности, а самим тим и на мање присуство српских предузећа.

Када је реч о услужним делатностима, српска предузећа која су обухваћена истраживањем своје пословне активности обављају у области некретнина, фотографије и фризерских услуга. Предузеће које се бави некретнинама у потпуности послује на отвореном тржишту и осим што се делимично ослања на етничку радну снагу, оно нема неке посебне карактеристике имигрантског предузетништва у садашњем пословању.¹⁷⁸ Фотографско предузеће, с друге стране, послује на етничком тржишту, међутим сам почетак пословања није био везан за ово тржиште. Предузетница је, наиме, недуго након имиграције до које је дошло због брака са аустријским држављанином српског порекла, започела своје пословање ослањајући се на социјални капитал свог супруга. Другим речима, на тржиште се пробијала преко контаката свог супруга, а сви су били припадници аустријске етничке групе. Пошто количина посла обезбеђена кроз контакте није била довољна за опстанак предузећа, почела је да се усмерава на етничке потрошаче кроз неке облике онлајн маркетинга. На тај начин временом је потпуно прешла на етничко тржиште.

Српска предузећа која пружају фризерске услуге у Бечу, послују на врло концентрисаном тржишту. Око 9.600 активних салона има у овом граду, а испитаници наводе да је и понуда и тражња на тржишту врло изражена.¹⁷⁹ Доминантни су предузетници из турске етничке групе: „Овде раде и они који знају и који не знају... дођу из Турске, а пошто се они помажу јел те међусобно, скупе новац, отворе салон и перу паре” (Трећи талас, услуге). Српска предузећа послују како на етничком, тако и на отвореном тржишту фризерских услуга. Међусобна сарадња не постоји у значајнијој мери, а негативан однос са конкуренцијом предузетници су искусили и у овој делатности: „Отишла сам код те жене где сам радила две године да се распитам, кажите ми шта ми све треба и где треба, а она ми каже, па знаш шта, сад ти није време да отвараш салон (смех)” (Трећи талас, услуге). Још једно искуство, навела је предузетница која је по имиграцији почела да ради у Бечу нудећи услуге за врло ниску цену, да би јој се преко порука на онлајн друштвеним мрежама обраћале конкуренткиње с намером да јој скрену пажњу да „убија занат” на тај начин. Врло брзо је схватила колико та пракса може бити „опасна” и усагласила је цене са тржиштем. Осим ових примера, нису идентификовани неки озбиљнији облици негативних конкурентских односа.

¹⁷⁸ Овај предузетник је у претходном периоду држао предузећа из различитих области. Нека од њих, нарочито у почетку, су била по свом карактеру етничка предузећа. Данас његово предузеће из области некретнина има само неколико радника из српске етничке групе и послује у потпуности на отвореном тржишту.

¹⁷⁹ Податак је незваничан.

Преко примера два српска предузећа из фризерских услуга, јасно могу да се уоче разлике међу стратегијама које предузетници примењују у односу на тип тржишта и окупирани тржишни сегмент. Први пример јесте млада економска имигранткиња која се током трећег таласа преселила у Беч код бабе и деде, имиграната из првог таласа. Након пресељења, посао је пронашла у фризерском салону, у власништву такође српске имигранткиње, да би након осам година рада ту, покренула сопствено предузеће. Откупила је постојећи салон са свом опремом и није додатно улагала у њега. Ентеријер и екстеријер салона има традиционални аустријски изглед и ни на који начин не одаје утисак да се ради о предузећу српског имигранта. Нема запослених радника, а муштерије су етнички хетерогене, те је језик комуникације доминантно немачки. Послује највише на локалном-квартовском тржишту, односно ослања се на оне који живе у непосредној околини предузећа.

Други пример односи се на економску имигранткињу, средњих година, из трећег таласа која је у Беч дошла са својим супругом, након што је он добио посао у овом граду. Првобитно је радила „на црно”, нудећи своје услуге путем интернет друштвених мрежа и одлазећи на адресу код муштерија из српске или других „екс-Ју” етничких група. Након две године је покренула сопствено предузеће, како због тога што је желела да избегне ризик од пословања у сивој економији, тако и због постепено изграђене мреже муштерија на коју је могла да рачуна. Није откупила постојећи салон, већ је изградила нови, модерног изгледа и савременије опреме. Има три запослена радника, српске етничке припадности, од којих један не говори немачки језик. Језик комуникације је у већој мери српски јер наводи како је преко 80% муштерија из српске или „екс-Ју” заједнице у Бечу.

8.2. Стратегије маркетиншке комуникације

Српска предузећа у Бечу не придају велики значај планирању маркетиншких активности, а на то упућује податак да су у истраживању забележена само два случаја сарадње са маркетиншком агенцијом. Код остатка, маркетинг представља додатак задужењима менаџера или појединих радника и бављење њиме није посебно плаћено. Предузетници су свесни улоге коју маркетинг игра у њиховом пословању, али сматрају непотребним да такве активности планирају, као и да формирају сектор/радно место у предузећу чија ће надлежност бити само бављење овим типом активности или да за то

ангажују агенцију. Једним делом то је и због величине предузећа и карактера потрошача, односно тржишта.

На основу прикупљених података могуће је издвојити пет начина на који предузећа српских имиграната врше оглашавање својих услуга и производа: (1) путем електронских медија - друштвених мрежа, веб сајтова и сл.; (2) посредством класичних медија - ТВ, радија и штампе; (3) директним маркетингом - флајерима и промотивним писмима; (4) спонзорствима спортских и културних догађаја; и (5) преко истакнутих појединаца у заједници. Уз ова четири класична начина, предузећа нове клијенте добијају и посредством мундпропаганде (Mundpropaganda, нем.), односно маркетинга „од уста до уста” који предузетници понекад сматрају и значајнијим од предузетних маркетиншких активности.

Електронске медије у виду друштвених мрежа за оглашавање највише користе микро и мала предузећа из услужних и угоститељских делатности, док су веб сајтови карактеристични за средња предузећа из области трговине, сервисирања и поправки. Друштвену мрежу Фејсбук (Facebook, енг.) предузетници користе посебно у почетним фазама пословања, односно у оним када се пробијају на тржиште и трагају за клијентима. Оглашавање посредством ове мреже врши се у оквиру група које окупљају чланове етничке групе, попут оних под називом „Посао у Бечу”, „Срби у Бечу”, „Наши студенти у Бечу” и сл. Пример једне предузетнице која држи фото студио добро илуструје овај тип маркетинга:

Пронашла сам групе где су маме, на пример 'Маме из Беча', 'Маме из Аустрије', и ја се ту убацам и у оне групе које дозвољавају ја убацам слику, па сад ко лајкује ту слику ја пошаљем захтев за пријатељство, и то добро функционише. (Трећи талас, услуге).

Оглашавања преко онлајн етничких група користи се уколико предузеће послује на етничком тржишту и таргетира чланове српске заједнице у Бечу, као и када су услуге или добра које предузеће нуди на неки начин етнички културно специфични. Фотограф из наведеног примера може да познаје специфичности културе чланова српске етничке групе и да своју услугу прилагоди томе, а иста је ситуација и са фризерима.

Поред ове друштвене мреже, за оглашавање се користи и Инстаграм (Instagram, енг.) и то најчешће у случају малих угоститељских предузећа. Међутим, за разлику од Фејсбука, маркетинг на Инстаграму није усмерен само на српску етничку групу, већ на знатно шири сегмент потрошача обједињених под категоријом „Балкан”. Такође, овде

треба поменути и разлику која се тиче старосних група - фејсбук маркетинг практикују она предузећа која су усмерена ка старосно средњој категорији потрошача, док је инстаграм маркетинг типичан за предузећа која таргетирају млађе потрошаче (до 35. година):

Моје муштерије су више средње доби које користе Фејсбук, имам ја и Инстаграм али не функционише, јер га користе млађе генерације ... моје муштерије су маме углавном, а оне су на Фејсбуку, верујем да ће се мени и Инстаграм активирати за коју годину када неке постану маме са Инстаграмом (Трећи талас, услуге)

Веб сајтови, као још једна врста електронског оглашавања, типична је за мала или средња предузећа која послују ван етничког тржишта, односно за она која не нуде етничке производе и услуге, и немају у већој мери етничке потрошаче. Углавном је реч о предузећима на вишем степену развоја, чије пословање на отвореном тржишту захтева формалнији приступ маркетингу, као и ангажовање маркетиншких агенција за те активности. Језик комуникације је немачки или енглески, а мултимедијални садржај углавном нема нарочит етнички карактер.

Поред електронских, један део предузећа српских имиграната ослања се и на класичне медије. Реч је о предузетницима из производних делатности, конкретно оним предузећима која продају прехранбене етничке производе и усмерени су претежно на етничке потрошаче старије доби. Рекламирање предузећа врши се путем телевизијских прилога и реклама, на телевизијама из Србије и БиХ које су доступне за гледање и у Аустрији - попут телевизије „Пинк“, „Прва“, „РТС“ и „Гранд“. Предузетници који су се служили оглашавањем путем радија, то су чинили углавном преко „Yu Planet“ радија који је стациониран у Бечу и послује на територији Аустрије. Уз телевизију и радио, присутне су и рекламе у часописима и порталима у Бечу, намењени српским или потрошачима из држава бивше Југославије.

Директни маркетинг је издвојен као трећи начин маркетиншке комуникације практиковане од стране српских имигрантских предузећа у Бечу. Дељење флајера, каталога и слање понуда путем поште карактеристично је за предузећа која послују ван етничких тржишта и овај вид је у истраживању најслабије заступљен. Ипак, неки предузетници наводе поједине ситуације приликом којих су посезали и за овим:

Писао сам ја на стотине писама, узмем из поште онај именик фавалтера.
Фавалтери су ти агенције које управљају зградама и сад нисам знао како да

дођем до њих и онда ја пишем писмо на српском језику и одем у Југопревод у трећи бецирк, они ми људи преведу, па платим 16 евра превод и направим 100 писама таквих и свима шаљем на адресе (Трећи талас, чишћење).

У наведеном случају, слање понуда путем поште је коришћено за улазак на тржиште у фази раног предузетништва. Други пример који је током истраживања идентификован јесте дељење флајера о услугама једне фризерске радње, усмерене на локалне потрошаче у близини самог предузећа без обзира на њихову етничку припадност.

Четврти начин оглашавања, идентификован код српских имигрантских предузећа, јесте спонзорство различитих манифестација које окупљају чланове етничке заједнице. Овај тип стратегије комбинује маркетинг са филантропским понашањем предузетника и пружа могућност веће видљивости и бољег положаја предузећа унутар заједнице. Њега практикују предузећа која послују на етничком тржишту, углавном из делатности производње и трговине: „Ми смо сад уплатили спонзорство, плаћамо прву лигу рукометашица, сутра креће њихов меч и ми имамо наше банере, значи то је наш клуб, наша публика, скупљају се инвеститори, други спонзори ...” (Трећи талас, трговина). Осим спортских манифестација овог типа, предузетници спонзоришу и рекламирају своја предузећа и на културним манифестацијама, попут Светосавског бала, концерата културно-уметничких друштава и сл.

На крају, оглашавање се понекад врши и посредством истакнутих појединаца у етничкој заједници. Таква стратегија била је заступљенија у прошлости, када нису постојале могућности за електронску комуникацију, нити финансијска средства за оглашавање посредством класичних медија. Другим речима, њу су практиковали имигранти из првог и другог таласа који се нису формално бавили предузетништвом већ су своју делатност обављали у зони неформалне економије. Уз то, ова врста стратегије била је карактеристична и за неке облике предузетништва у култури, усмереном искључиво ка члановима етничке заједнице. Један предузетник наводи како је то изгледало на примеру рекламирања представа које је припремало његово удружење:

Данас иду мејлови, Фејсбук, а пре је ишао Б. И., дежурни Југословен, чика Б., то је рецимо једна светла тачка... то су ретко тада били писмени, образовани људи. Он је био преводац, радио је у Бечкој општини, а сада је пензионисан. У то време он је био тај преко кога је ишло, а и дан данас се преко Б. рекламирају представе (Други талас, транспорт).

Данас је ова маркетиншка стратегија присутна само у ретким случајевима и они су такође у области предузетништва у култури, а за њом посежу организације и удружења више него предузећа.

9. Економија српских имиграната и заједница

Између етничке економије и етничке заједнице постоји симбиотичка веза. Етничка економија пружа заједници бенефите који иду и изван додељивања послова и стварања нових предузећа. Она унутар заједнице дистрибуира социјалну заштиту, образовање, ствара и одржава етничке институције, културу, омогућује културне иновације, утиче на вођство и заступање заједнице, успоставља етничке градске четврти и сл. У том смислу, утицај етничке економије се шири и на оне припаднике етничке групе који директно не учествују у етничкој економији, а посебно на децу, старе и немоћне, ново-пристигле имигранте, незапослене, домаћице итд. С друге стране, заједница обезбеђује етничку економију са радном снагом, зајмовима, кредитним средствима, и потрошачима. Она успоставља и одржава културу, поверење и солидарност унутар групе, креира етничке квартове и друге социјалне просторе, додељује статус и легитимитет главним актерима у етничкој економији, најчешће филантропима или појединцима са економском и политичком тежином (Light & Gold, 2008: 67-168).

Однос између економије српских имиграната и њихове заједнице биће приказан у овом поглављу. Како су у питању два врло широка концепта, пажња је посвећена одређеним оквирима унутар којих је могуће разумети њихова основна обележја и обресе. Детаљнија анализа захтевала би посебне методолошке инструменте, а у крајњем случају и засебан истраживачки пројекат који би се односио на ове феномене. У том смислу, на овом месту сумирани су само основни параметри за стицање увида у економију и заједницу српске имигрантске популације у Бечу.

9.1. Оквири етничке економије српских имиграната

9.1.1. Карактеристике етничке економије

Српска етничка економија у Бечу постепено је почела да се образује већ у првом таласу миграција, тачније средином шездесетих година 20. века. Уколико се прихвати теоријско одређење да етничка економија обухвата све оне ситуације приликом којих појединци или друштвене групе остварују економску предност на основу етничитета (Logan et al., 1994: 693), јасно је да је таквих ситуација морало бити већ са доласком радника на привременом раду, тзв. гастарбајтера. Радна снага из Југославије је врло брзо

окупирали специфичне сегменте аустријског тржишта рада у Бечу - индустрију, угоститељство и занатлијске послове (Ivanović, 2012). До радних места се долазило на различите начине, али врло често су коришћене мигрантске мреже како за ширење информација о слободним радним местима и „добрим” послодавцима, тако и за директно „посредовање” при запошљавању. Чланови групе су својим препорукама код послодаваца давали предност рођацима, пријатељима и познаницима при запошљавању, па је непотизам тог типа, уз објективне структуралне факторе, допринео високој концентрацији југословенских радника у појединим делатностима.¹⁸⁰ Један испитаник је сведочио о сопственом искуству проналаска првог посла у једном предузећу за које је његов отац, такође имигрант, чуо да сређује папире за боравак својим радницима:

Мене је заправо отац замолио да однесем папире да би се он запослио, међутим видели су да сам млад, да знам језик и питали су да ли желим и ја да радим. Прихватио сам, радио сам ноћну смену, то је била фабрика за прављење пластичних туба... Рад на покретној траци, као онај Чарли Чаплин, премешташ са једног краја на други. Ту смо радили само ми и Турци (Други талас, транспорт).

Поред поменутих делатности, југословенски радници су одржавали домаћинства или предузећа, чистили снег и обављали физичке послове на грађевини. Неки од њих су радили и по два посла, а све због веће зараде и штедње која је била битна карактеристика имиграната из првог таласа: „Један човек је преко дана радио у фабрици, а ноћу кад изађе са посла оде приватно да чисти, па од те сиће живи, а плату не диже, и након две године банка звала полицију - од чега ти живиш?” (Други талас, транспорт).¹⁸¹ Посебно су послови одржавања и чишћења домаћинства ишли путем препоруке, а чак су и неки чланови групе нудили новим имигрантима услуге проналаска посла за одређену новчану надокнаду.

Висока концентрација југословенских радника у појединим делатностима довела је до формирања етничких ниша. У том раном периоду, такво груписање није утицало

¹⁸⁰ Овде треба ипак нагласити да намера није била да се оштете припадници других етничких група, већ превасходно да се помогне члановима своје групе.

Такође, не треба закључити да је етничко груписање у одређеним делатностима било резултат искључиво мигрантских мрежа. Велику улогу имали су и структурални фактори, односно доступност таквих послова за раднике на привременом раду.

¹⁸¹ Интересантни су описи штедљивог начина живота прве генерације имиграната које је понудио један испитаник: „Подгревање хлеба у рерни након неколико дана, кување супе тако што ставе две кашике вегете у кипућу воду и то једу, греју се тако што ставе цреп у рерну, па врео цреп ставе у кревет, искувавају трамвајске маркице, кад је откуца, он је скува. Па онда да не залута, он кредом бележи зграде на путу до посла, да би знао да се врати” (Други талас, транспорт).

на настанак економије у етничкој контроли, с обзиром на то да група није имала неку посебну количину моћи, нити је могла да оствари реалан утицај на неки аспект рада. О економији у етничкој контроли могло би да се говори да су југословенски радници били у прилици да доносе одлуке о запошљавању или о висини плате и условима за рад (Light & Gold, 2008: 21-22). Такође, током првог таласа није било ни економије у етничком власништву: „Није у то доба било наших ових доктора, ни фирмаша, већина су Швабе то били, а наши само радници у суштини” (Први талас, поправке). Оно што је постојало и што је важно идентификовати јесу управо етничке нише у појединим делатностима.

Постојање ниша, иако у првом моменту није имало неку нарочиту вредност за етничку економију, временом је отворило простор да се у оквиру њих покрену прва предузећа српских имиграната, као и да се стекне довољна моћ и заузму позиције за контролу других не-етничких предузећа. Дугогодишње искуство рада у поменутиим нишама имало је за последицу акумулацију људског и културног капитала групе, односно информација, знања и вештина неопходних не само за обављање, већ и за вођење посла. Учествовање у радном процесу, посматрање надређених у обављању менаџерских задатака, као и честа испомаћ менаџерима, учинили су да неки од српских имиграната развију предузетнички капитал:

Зашто су фирме за чишћење толико распрострањене? То је зато што су људи временом, радећи за аустријске компаније видели да то и није велика мука ни изазов, у смислу отварања предузећа... То је једна од првих области у којима су Срби који су дошли као гастарбајтери од 65. године почели да раде, зато је сад ту њихова позиција јака... велики део је радио у чишћењу, одржавању хотелских капацитета, и велики део у грађевини, такође (Представништво ПКС у Бечу)

До настанка предузећа и развоја сектора економије у етничком власништву дошло је тек почетком деведесетих година 20. века. За то је могуће издвојити три основна разлога. Први јесте већ поменута акумулација различитих типова капитала, до које је у том периоду постепено дошло. О другом разлогу је такође претходно било речи код објашњења правно-институционалног оквира Аустрије, а ради се о промени закона током деведесетих према којем за оснивање предузећа више није било потребно поседовати аустријско држављанство. Трећи разлог је социјалне природе. Долазак избеглица са простора бивше Југославије и одлуке о останку неких дотадашњих радника на привременом раду, створило је за експресно нараслу заједницу нове потребе. Унутар

заједнице дошло је до велике промене јер су с једне стране принудни имигранти желели да колико-толико наставе са животом који су до тада водили, а који није укључивао одрицања и штедљив стил живота карактеристичан за „гастарбајтерску” генерацију. С друге стране и сами „гастарбајтери” су схватили да повратак у домовину постаје неизвесан и да одлагање садржајног живота у Аустрији зарад уживања у пензионерским данима у домовини више није опција, те да је потребно такав живот изградити у Бечу.

Нове потребе су се на првом месту односиле на свакодневицу, провођење слободног времена и ноћни живот заједнице, који се до тог периода ограничавао на одређене паркове, кафане и клубове¹⁸²: „Од '92. су почели кафићи, то да видиш један наш кафић где млади седе и пију сок, то је било тада тек ... а од '95. па надаље то је кренуло масовно” (Први талас, угоститељство). Заједница је исказивала потребе и за етничким прехранбеним производима, па су се јављале трговине, али и продавнице брзе хране: „Неке '98, ја чуо да има пљескавице у Бечу, у трећем бецирку, еј пљескавица! И то не ресторан, већ за понети... до тад су пљескавице и бурек били појам, једва чекаш да пређеш границу да у Суботици поједеш” (Други талас, транспорт). До настанка великих етничких трговина или супермаркета ипак никада није дошло, највероватније из разлога што су производи на аустријском тржишту релативно блиски прехранбеној култури српске групе.¹⁸³

Економија у етничком власништву, барем када се мисли на трговине и угоститељске објекте, попримала је током времена и специфичне обрасце просторне дистрибуције. Улица Отакринг је најпре постала стециште српских и свих других предузећа у власништву имиграната из бивше Југославије који су у том периоду почели и етнички да се издвајају од дотадашње шире категорије етничке припадности: „Тада су били искључиво српски, искључиво хрватски, искључиво босански локали... било је много избеглица, а и велика заједница Срба из Србије који су ту били још од седамдесетих” (Други талас, угоститељство). Због етничког карактера кафића, ресторана, фризерских салона и трговина, ова улица је у Бечу постала позната као Балканска улица, тачније један њен део од 700 метара на којем је била највећа

¹⁸² Под клубовима мисли се на културно-уметничка удружења која су била центри окупљања југословенске дијаспоре.

¹⁸³ За разлику на пример од турских или азијатских имиграната код којих је та потреба постојала и узроковала појаву етничких продавница.

концентрација поменутих предузећа прозвана је Балканска миља (Balkanmeile, нем.).¹⁸⁴ Чести проблеми, бука, инциденти и сукоби са аустријским законом карактеристични за ноћни живот у овој улици, утицали су на негативну категоризацију и оснаживање стереотипа везаних за имигрантске групе са простора бивше Југославије код домаћег становништва.

Улица Отакринг је временом је почела да губи на популарности и долазило је до постепеног измештања имигрантских предузећа у друге улице. Негде од 2015. године улица Мерц постаје простор на који се концентришу српски и други „балкански” угоститељски објекти и трговине, а разлог за то се на неки начин може повезати са жељом за дистанцирањем од стереотипа економије из улице Отакринг: „Модерније је, мало елитније и сталоженије, за сад је културица овде, није као на Отакринг где је било пуно проблема, дешавања...” (Трећи талас, угоститељство). Смештена у 15. бецирку, крају у којем живи велики број српских имиграната, улица Мерц се налази и у близини пијаце Мајзелмаркт. Реч је о пијаци која је у почетку била претежно турска пијаца, али која је у међувремену постала етничка, односно на којој су се отворила и многа азијска, српска и друга имигрантска предузећа (илустрација 5).

Илустрација 5. Фотографије етничких предузећа на пијаци Мајзелмаркт



Извор: Фотографије са терена

¹⁸⁴ Заправо реч је о делу Отакринг улице, 700 метара на којима се налазе српска, босанска и хрватска предузећа. Због тога се назива Балканска миља.

Просторна дистрибуција српских предузећа, односно њихова позиционираност у поменутиим улицама и на пијаци, важи само за одређени број услужних, угоститељских и предузећа из делатности трговине. Сва друга предузећа из тих и других делатности распрострањена су у различитим деловима града, а она која су обухваћена истраживањем најчешће су била позиционирана у 15. бецирку (18,5%) и 12. бецирку (14,8%).

Данашњи значај српске економије у етничком власништву за град Беч није могуће прецизно утврдити. Према Лајту и Голду (Light & Gold, 2008) овај сектор етничке економије је значајан онда када етничка предузећа обухватају пет или више процената укупне радне снаге групе на одређеном простору.¹⁸⁵ За српску економију тај удео износи 2,1% (Табела 14) и могло би се закључити да нема неки велики значај за општу економију града.¹⁸⁶

Табела 14. Величина и значај етничких економија у Бечу у 2021. години

	Миграционо порекло	Број самосталних (предузетника)	Удео у укупном броју самосталних (предузетника) са м.п.	Етничка економија ¹⁸⁷
1.	Словачка	3.933	12,6	30,0
3.	Румунија	3.264	10,5	13,0
2.	Немачка	3.082	9,9	8,2
5.	Турска	1.853	6,0	4,2
6.	Мађарска	1.841	5,9	11,7
4.	Пољска	1.808	5,8	5,5
7.	Хрватска	1.531	4,9	7,8
8.	Бугарска	1.349	4,3	8,8
9.	Србија	1.308	4,2	2,1
10.	Босна и Херцеговина	745	2,4	2,4

Извор: HVS, 2021; лични прорачуни аутора

¹⁸⁵ Праг значајности економије у етничком власништву се достиже са 5%, а уколико она износи од 10% до 19% тада је значајност висока. Екстремна значајност подразумева заступљеност од 20% и више процената (Light & Gold, 2008, str. 30-31).

¹⁸⁶ Етничка економија, колико год да је мала, увек има ограничени и специфични значај бар за саму етничку заједницу.

¹⁸⁷ Значај етничке економије се рачуна тако што се броју предузетника из једне етничке групе дода половина тог броја, под претпоставком да је то минималан број радника које они запошљавају (због постојања samozапослених предузетника). Укупан резултат се, затим, дели са укупним бројем имигрантске популације из те етничке групе. Детаљније види: Light & Gold, 2008: 30-35.

У поређењу са другим имигрантским групама које су високо позиционирани, српска група према званичним подацима има мали удео предузетника у укупном броју радне снаге. Чини се да су српски имигранти и даље у већем броју радници, а не предузетници. Примера ради, имиграната са миграционим пореклом из Словачке је према подацима из 2021. године било 19.565, а регистрованих самосталних предузетника 3.933. У случају српске имигрантске групе тај број износи 89.802, а број самосталних предузетника 1.308 (HVS, 2021).

Међутим, основни проблем са наведеним подацима јесте тај што су они непрецизни и непотпуни, а и сама методологија прикупљања података не иде у прилог утврђивању прецизне економије у етничком власништву. Подаци се не прикупљају о етничкосту предузетника, већ о њиховом миграционом пореклу.¹⁸⁸ На тај начин српски предузетници са подручја БиХ, Косова, Хрватске, Црне Горе, па чак и из Југославије, категорије која се налази на 11. позицији по заступљености имигрантских предузетника у Бечу, се класификују у те државе.¹⁸⁹

Када је реч о економији у етничкој контроли, због предмета истраживања дисертације о овом сектору српске економије није прикупљено много података и, у складу са тим, приликом анализе није било могуће извести неке конкретније закључке. Међутим, пар примера до којих се у интервјуима дошло наговештавају да она постоји и да се јавља у нешто другачијој форми него што се у литератури обично представља (Gold & Light, 2000; Light, 2005). Чини се да етничке нише и даље немају довољну количину моћи на тржишту да би озбиљније диктирали процес запошљавања или услове рада, међутим заузимање одређених позиција на не-етничком тржишту од стране припадника српске етничке групе створило је моћ другог облика. Долазак на руководеће позиције у одређеним етничким нишама отворило је могућност српским радницима да доносе одлуке у вези са неким аспектима радног процеса попут набавке робе, као и да при томе предност дају српским производима и предузећима:

За Шпар ти је наш човек, за Пени ти је наш човек, а после други трговински ланци зову и сами... То ти је све наш Драгољуб рекао ајде да убацимо етно робу, каже има доле ови производи за које ми никад нисмо заборавили, ево Плазма, и то је кренуло, то је показало цифре и сад они траже нас... Ево

¹⁸⁸ Поједини експерти са којима су рађени интервјуи су наводили да је прикупљање оваквих типова података законом забрањено у Аустрији.

¹⁸⁹ Према Уставу Републике Србије, као и резолуцији 1244 УН, Косово је у саставу Србије, иако га Аустрија признаје и третира као самосталну државу.

друг ми каже пре неки дан човек довезао Пролом воду, гдје би могао продати, он реко зови Драгољуба. Десет дана није прошло, огромну цифру Пролом вода направила у Шпару, звали из централе у Салцбургу и траже преговоре за још 105 филијала (Први талас, угоститељство).

Српски радници на позицијама су познати у оквиру заједнице, нарочито међу српским предузетницима из контактних делатности. Због тога управо они посредују између појединаца на положају и предузећа из Србије која желе да уђу на аустријско тржиште. Том приликом долази до активације имигрантских мрежа, а ослањање на етнички капитал игра велику улогу: „Неки тип има у једном граду у Србији фабрику чоколаде, каже он мени имамо пуно чоколаде, коме понудити, немамо, чекај бре Родољуб је у Шпару директор етно одељења, ја назовем може ли чоколаде, каже он може друже” (Први талас угоститељство).

9.1.2. Положај етничке економије

Економија српских имигранта у Бечу се током времена позиционирала унутар система градске економије, заједно са аустријском и економијама других имигрантских група. С обзиром на то да је услед непотпуних и непрецизних података тешко измерити њен положај преко директних показатеља, о њој је могуће стећи утисак на основу положаја самих делатности са највећим бројем имигрантских предузећа и радне снаге из српске групе. Уколико се пође од тога да рад у свакој делатности пружа економским актерима могућност акумулације материјалног богатства, моћи и угледа, као и да се количине тих акумулираних средстава разликују у односу на тип делатности, јасно је да управо оне могу бити индиректан показатељ положаја етничке економије. Количина неопходног људског капитала за пословање, сложеност радног процеса, ниво развијености примењене технологије, степен комплексности производа и услуга само су неке од детерминанти које доприносе приходима, утицају и односу друштва према обављању посла у одређеној делатности.

Познато је да је још од првог таласа миграција, српска популација окупирала делатности на најнижем положају у аустријском друштву. Радна снага из Југославије обављала је просте и репетитивне послове, за које није била потребна никаква квалификација, нити познавање језика. Једини услов за посао била је воља и радна способност: „Они су узимали способне, како кажу Аустријанци *belasta* [оптерећење], услов за посао је да можемо да те оптеретимо, да можеш да трпиш оптерећење” (Други

талас, транспорт). Радници на привременом раду су дошли до попуне упражњена радна места, непривлачна и непожељна домаћој радној снази. Чишћење, рад у фабрикама и грађевина су биле области које је прва генерација попуњавала: „Моја баба кад је дошла радила је тешке послове, фабрике, па чишћење тоалета, имала је четири зграде које је одржавала, чистила је тротоаре... тај посао који нико није желео” (Други талас, угоститељство). Поред тога, било је и оних имиграната који су ушли у занатске делатности и због прихода били у релативно бољем положају. Један испитаник је навео како је приликом доласка схватио да би му много боље било да научи неки занат и да пронађе плаћенији посао. Према његовом сведочењу, тада није било неопходно приложити диплому, већ је постојао само тест практичног знања: „Ја и друг смо дошли, он је био бравар, и ја му кажем ајде ме научи да варим, то је добро плаћено у Аустрији и ја као почетник два-три сата сам вежбао са њим и ја прођем, он падне” (Први талас, грађевина).

Предузећа српских имиграната која су настала коју деценију касније, никла су управо у поменутих ниско-позиционираним подручјима, где су имигранти дужи период обављали посао за плату. Положај предузетника био је бољи од положаја плаћеног радника, али углавном знатно лошији од положаја домаћих предузетника, односно оних из аустријске етничке групе. Разлог томе била је расподела тржишта према етничком принципу, према којој су средње и високо позициониране делатности обављали углавном аустријски предузетници, док су ниске биле препуштене имигрантским групама. Чак се и у оквиру једне делатности врло често јавља одређени вид етничке хијерархије. Поменут је већ пример етничке сукцесије на тржишту угоститељства, где аустријски предузетници постепено напуштају ово тржиште, задржавајући једино оне објекте који су у центру и због туризма доносе велику економску добит.

Дистрибуција српских предузетника и радника у делатностима на одређеним положајима резултат је већег броја фактора, од којих историјски континуитет рада и акумулација људског и културног капитала спада у једне од значајнијих. Међутим, не треба потценити ни улогу друштвеног контекста, у смислу тога како домаће становништво види имигрантску групу и како она гради слику о себи по питању пословних активности. Тенденција да се чланство у некој етничкој групи изједначи са скупом неформалних радних квалификација, у литератури се назива „етницитет као вештина” (Friberg & Midtbøen, 2017). Аутори су концепт користили у контексту (не-етничких) послодаваца и утицаја на запошљавање, али би он могао да се прошири на читаво друштво и саму имигрантску заједницу. Другим речима, домаће друштво али и

сама група могу за етницитет да везују одређене вештине и типове послова, што може да има ефекат самообистињујућег пророчанства. Тако етницитет преко делатности рада директно може да се доведе у релацију и да кореспондира конкретном класном положају.¹⁹⁰ Због тога је неопходно обратити пажњу и на овај субјективни аспект српске имигрантске групе у Бечу.

Провера вештина које се везују за етницитет српске групе могућ је преко анализе садржаја рубрике „Каријера” часописа *Козмо*. Сам часопис је намењен широј етничкој категорији, тј. имигрантима са простора бивше Југославије, конкретније припадницима српске, босанске и хрватске етничке групе. Уз претпоставку да не постоје неке значајније економске разлике међу групама, спроведена је квантитативна и квалитативна анализа садржаја у намери да се испита заступљеност текстова посвећених занимањима, односно професијама (табела 15).¹⁹¹

Категорија занимања обухвата ниско и средње квалификоване послове, оне за чије обављање је потребно средњошколско или занатско образовање. Ова категорија разбијена је на два типа, први обухвата „традиционалне делатности” у приватном сектору (попут угоститељства, трговине, разних заната, и сл.), док друга категорија подразумева рад у јавном сектору и превасходно се односи на полицијска и војна занимања. С друге стране, категорија професија обухвата високо-квалификоване послове за које је потребно завршено више или високо образовање.

Током 2016. године текстови су се доминантно односили на различите типове занимања, а само један је био посвећен професији. Писало се о занимања из области трговине, сервисирања и поправки, угоститељства, производње, услуге и транспорта. Представљени су домаћи ресторани, продавница етнички специфичне брзе хране и ауто-школа која нуди услуге на матерњем језику. У два текста пажња је потпуно била посвећена занатима као „најбржем путу до запослења младих” и „занимању будућности”, а наведено је да су они били намењени родитељима и будућим ученицима средњих школа. Трогодишњи или четворогодишњи образовни профили ка којима су реферисали јесу фармацеутско-трговачки асистент, продавац у текстилној делатности, асистент у туристичкој агенцији и различити профили из области мехатронике. Ван

¹⁹⁰ У литератури (Eriksen, 1993) се наводи како је корелација између етницитета и друштвене класе често присутна у мултиетничким друштвима, као и да се ове две категорије нужно налазе у одређеном односу.

¹⁹¹ Анализа је била усмерена на чланке који су се односили на етничке групе свих имиграната са простора бивше Југославије. Фокусирање само на оне који припадају српској етничкој групи на овом месту није било неопходно, а такав приступ могао би да проузрокује неке додатне методолошке проблеме с обзиром на то да етницитет у текстовима није увек експлицитно наведен, те да би морао да буде протумачен на основу других, индиректних података.

рубрике „Каријера”, нашао се и један интервју рекламног карактера са референткињом за запошљавање жена из AMS у којем се представља програм занатске и техничке обуке намењен женама. Када је реч о професијама, објављен је интервју са једним фармацеутом пореклом из Србије, менаџером апотеке која нуди своје услуге између осталог и на БХС језицима.

Табела 15. Заступљеност занимања/професија у рубрици „Каријера” часописа Козмо

Год.	Категорије послова		Заступљеност текстова
2016.	Занимања	Категорија 1	13(81,3)
		Категорија 2	2 (12,5)
	Професије		1 (6,2)
	Укупно		16 (100,0)
2017.	Занимања	Категорија 1	7 (77,8)
		Категорија 2	1 (11,1)
	Професије		1 (11,1)
	Укупно		9 (100,0)
2018.	Занимања	Категорија 1	7 (58,3)
		Категорија 2	1 (8,3)
	Професије		4 (33,4)
2019.	Занимања	Категорија 1	2 (28,6)
		Категорија 2	0 (0,0)
	Професије		5 (71,4)
	Укупно		7 (100)
2020.	Занимања	Категорија 1	2 (33,3)
		Категорија 2	3 (50,0)
	Професије		1 (16,7)
	Укупно		6 (100,0)
Све год.	Занимања	Категорија 1	31 (63,3)
		Категорија 2	7 (14,3)
	Професије		11 (22,4)
	Укупно		49 (100,0)

У 2017. години ситуација је остала иста. Текстови о занатима и даље су били изразито доминантни, а писало се о аутомеханици, транспорту, електрици, грађевини и салонима лепоте. Оно што је било ново јесте неколико текстова о успешним предузетницима из Србије и Хрватске. Заправо три текста су била посвећена развојним путевима српских предузетника, од плаћеног радника до власника и менаџера предузећа. Један своју делатност обавља у аутомеханици, други у грађевини, а трећи у транспорту. Када је реч о професијама, текстови се односе на раднике у топ менаџменту аутоиндустрије.

Наредне, 2018. године ситуација се по питању заступљености променила у одређеној мери. Текстови о занатима и даље су доминантни, међутим све већа је заступљеност оних који се односе на професије. Поред представљања неколико ресторана, интервјуа са малим произвођачем хране и два текста о развојним путевима предузетника из делатности аутомеханике и трговине, у рубрици „Каријера” појављују се и текстови о члановима заједнице који свој посао обављају у области телекомуникација, медицине, психологије и политике. Међутим, текстови из категорије професија немају исти наратив као и они који се односе на занимања. У њима се не отвара простор, нити се нуде и представљају могућности рада за чланове заједнице, што је једна од основних „нота” текстова у вези са занатима. Више је реч о представљању истакнутих појединаца у заједници, што своју функцију има пре у сигнализирању тога да етничка група, тј. неки њени чланови заузимају и високе позиције у аустријском друштву, него у усмеравању заједнице ка овим професијама. То се да закључити на основу речи којима се описују поменути појединци - „наше наде” (0218: 32), „људи за узор и пример” (0218: 32), „традиционалан, вриједан, амбициозан, једном ријечју - НАШ” (1218: 24).

Током 2019. године по први пут су текстови о професијама премашили оне о занатима. Писало се о стручњацима из области онлајн маркетинга, инвестиција и науке. Објављен је и један интервју са радником у предузећу које пружа услуге саветовања у вези са проналаском послова, а којима су циљна група појединци запослени на менаџерским позицијама, највише из области људских ресурса, рачуноводства, финансија и грађевине. Поред тога, један текст је посвећен и организацији која ради на личном развоју у контексту посла и усавршавања. У складу са тим, чини се да је пажња током ове године готово у потпуности посвећена високо-квалификованим занимањима, с обзиром на то да нема ни једног текста који се односи на занате и ниско-квалификована занимања.

У 2020. години, уједно и последњој која је обухваћена анализом, у свега четири месечна издања часописа налазила се рубрика „Каријера”. Разлог томе највероватније јесте почетак пандемије ковид-19 и посвећеност безбедносно-здравственим проблемима. Објављен је интервју са директором предузећа из области чишћења,

представљен је портал за проналажење посла у економским и грађевинским делатностима, а у три броја праћена је прича о војнику и његовој обуци у Аустрији.¹⁹²

Изузев последње године у којој је дошло до преокупације ванредним здравственим ризиком, услед којег је одређени број делатности морао да паузира своје пословање или да смањи обим, од 2016. године је приметна промена у рубрици „Каријера” часописа *Козмо*. Сваке године долазило је до постепеног раста заступљености садржаја који се односио на одређену професију, што би могло да имплицира лагану промену у структури групе и да наговести промену самог положаја етничке економије у градском систему економије.

9.1.3. Будућност српске етничке економије у Бечу

Из претходне анализе садржаја часописа *Козмо*, утврђено је да је у последњих пет година дошло до промене у оријентацији ка категоријама послова о којима је писано у рубрици „Каријера”. Све већа заступљеност различитих професија могла би да се тумачи као индикатор шире промене у етничкој заједници. Иако су актери српске етничке економије у Бечу и даље најзаступљенији у „традиционалним” делатностима, у којима су се током времена даље развили и додатно специјализовали, све више има радника, а нарочито предузетника чије пословање улази у делатности нетипичне за ову групу.

Један од разлога за то јесте приступ бољим пословима на тржишту рада за другу и трећу генерацију српских имиграната, тј. за оне појединце који су већи или целокупан део свог формалног школовања завршили у Аустрији. Поседовање квалификације, добро владање немачким језиком и културна компетентност развијена током социјализације, учинила је да се у потрази за већом платом и повољнијим условима за рад, деца прве генерације имиграната лично или уз подстицај родитеља усмеравају на запошљавање изван етничких ниша. Један испитаник који је још од осамдесетих година у Бечу описује свој утисак тренутног стања на тржишту рада: „Ми смо сада у свакој фирми, све у једној фирми у Аустрији без обзира на делатност, не постоји фирма да нема

¹⁹² Текстови из друге категорије занимања и у осталим анализираним годинама односили су се на репортаже о војницима или припадницима аустријске војске који су „југословенског” порекла. Они су такође имали форму сигнализирања да припадници групе заузимају одређене позиције и у безбедносним структурама. Међутим, они су имали и одређену дозу „маркетиншког” наратива. Наиме, за ова занимања неопходно је поседовање аустријског држављанства, па би значајно присуство текстова ове садржине у часопису могло да упућује и на то да постоје заинтересовани читаоци који задовољавају неопходне критеријуме и (по)желе своју каријеру да започну у тим областима.

нашег човека да није на водећој позицији. Ето и директор Бечке опере је Србин!” (Први талас, угоститељство).

Подаци из спроведених интервјуа са предузетницима, такође иду у прилог тези да се већ друга генерација имиграната измешта на отворена тржишта. Више од половине испитаника (51,9%) навело је да њихова деца не планирају да наставе да воде предузеће у будућности. Као разлог предузетници наводе незаинтересованост за дату делатност, тежину самог посла и недовољну зараду у односу на ангажовање: „Син је изразио жељу да неће, њега то не интересује, он има плату три хиљаде евра и нема никакву одговорност” (Трећи талас, чишћење). Врло често се у наративима испитаника могло чути да и они сами не желе да се њихова деца баве занимањем које они обављају, те да их охрабрују да завршавају високе школе или факултете и пронађу посао у добро плаћеној компанији: „Ћерка студира медицину, син студира физику, ова врста бизниса их не интересује” (Дуги талас, сервисирање). Ипак, код неких то није одувек био план и своје предузетничке активности су започели са стратегијом да се што више развију и прошире, како би неко од деце накнадно преузео посао. Временом су се такве стратегије мењале, а пример једног испитаника добро то илустрије:

Кад смо дошли овде син је имао четири године. Кад ми је кренуо посао, почео сам да купујем редом радње, више због сина, међутим како је растао... Увек је он био долазио, помагао ми, тако буде и данас... Али је онда после, када је већ завршио са армијом, тад ми је рекао 'Тата то није за мене'. Сад је факултетски образован, он је тад већ видео себе негде друго, али никако у месници (Други талас, производња).

Други разлог јесте прилив великог броја српских студената до којег је дошло нарочито током последње деценије. Српски студенти заступљени су на готово свим програмима аустријских универзитета, а углавном након студија немају намеру да се врате у своју домовину. Према истраживању које је рађено током 2021/22. године, релативно мали број студената (5,9%) је сигуран да своје животе и каријеру након завршетка образовања жели да настави у домовини.¹⁹³ Највећи је удео оних који размишљају о том повратку, али нису сигурни да ће до њега на крају и доћи (34,5%), а

¹⁹³ Ради се о још увек непубликованим подацима из истраживања које је спровела група истраживача са Филозофскога факултета у Новом Саду, уз подршку Матице српске, Амбасаде Републике Србије у Аустрији и Представништва Републике Српске у Аустрији. Пројекат је спроведен на иницијативу Удружења српских студената у иностранству - огранак у Бечу. Координатор истраживања испред удружења био је Славиша Бошковић, док су у истраживачком тиму учествовали проф. др Срђан Шљукић, проф. др Марица Шљукић, проф. др Снежана Стојшин, мср Владан Видицки и мср Сара Мејдор.

затим следе они који ни у ком случају не желе да се врате у домовину (18,6%), као и они што не желе да се врате јер сматрају да у Бечу имају све што им је потребно за добар живот (14,5%). Дакле, судећи према подацима повратак делује као последња опција, па се српски студенти труде да након студија у Аустрији пронађу посао у професији за коју су се школовали, односно да се интегришу на аустријско или међународно (отворено) тржиште рада.

Овде треба указати на једну битну карактеристику коју српски студенти деле са предузетницима, а вероватно и са плаћеним радницима из српске етничке групе. Наиме, податак да нешто више од једне трећине студената размишља о повратку подудара се са подацима до којих се дошло у интервјуима са српским предузетницима. Своју будућност када је реч животу, највећи број предузетника не види у домовини (55,5%), на другом месту по бројности се налазе они који о повратку размишљају (37%), а на трећем и последњем они који тај повратак планирају (7,5%). Размишљање о повратку представља уобичајено понашања имиграната, нешто што се одлаже и до чега на крају углавном из различитих разлога и не дође: „Увек иде оно, сад чекам пензију, е кад сам дочекао пензију овде су ми се родили унуци, како сад да оставим децу?“ (Други талас, транспорт). Понекад је неговање идеје о повратку само по себи битно и може да има неку функцију за имигранте: „То ми је остао сан, ја бих волио, али тамо немам никога“ (Други талас, производња).

Коначно, трећи разлог за постепену промену до које долази унутар етничке економије српских имиграната јесте и појава тзв. експатријатских предузетника. Овај тип предузетника емигрира из домовине првенствено у намери да искористи (глобалну) пословну прилику, а не да би се настанио у другом друштву и да би у њему настави свој живот. Дакле, ради се о појединцима који прво идентификују прилику за предузетништво, па након тога емигрирају. С обзиром на то да су углавном високо образовани, да имају космополитски капитал и жељу за економским успехом, њима етничке нише нису привлачна тржишта, а етницитет у самом предузетништву не игра никакву посебну улогу (Efendic, 2016, str. 217). Овај подтип имигрантског предузетништва, иако и даље у малом проценту, све више је присутан у српској етничкој економији у Бечу: „Ја бих рекао да све више долазе људи са технолошким знањем, из информатике, телекомуникација, машинства и обично неко кратко време они дођу да раде као запослени да би тај посао претворили или у фриленсинг или у властиту фирму“ (Други талас, сервисирање). Искуство аустријских институција које се баве развојем имигрантским предузећима додатно потврђују такве закључке: „Примећујем у

последњих седам година колико сам овде да се полако мењају бранше оних потенцијалних предузетника који нам се обраћају за помоћ, све више су модерније бранше, *start up* предузећа и сл.” (Привредна агенција Беча).

9.2. Оквири етничке заједнице српских имиграната

9.2.1. Интра-етнички и интер-етнички односи

Ако се етницитет на персоналном нивоу сматра променљивом и ситуационом категоријом, за његову колективну манифестацију у облику етничког идентитета групе, може се такође рећи да има флексибилан карактер, утемељен у друштвеним односима и владајућем друштвеном контексту. Начини на које етничка група посматра себе и друге, као и какву перцепцију она има о томе како је друге групе у друштву посматрају, не само што указују на поступке (ре)дефинисања етничког идентитета, већ пружају увид и у факторе који су довели до покретања тих поступака. Другим речима, атрибути које група везује за себе у интра-етничком односу, стереотипи и предрасуде које приписује другима и које се њој приписују у интер-етничком односу, могу да понуде потпунију слику о положају групе, околностима у којима се она тренутно налази, као и о процесима из прошлости чије је дејство допринело таквом стању.

Однос према сопственој етничкој заједници, њеним карактеристикама и особинама, готово код свих испитаних српских предузетника (92,6%) је негативан. Испитаници српску заједницу описују као „бездначајну”, „неорганизовану” или чак „непостојећу”, а сагледавају је најчешће у компарацији са турском заједницом за коју сматрају да поседује супротне карактеристике.¹⁹⁴ Према мишљењу испитаника, иако је турска заједница мање интегрисана од српске, она је присутнија у аустријским институцијама, остварујући самим тим знатно већу политичку моћ у друштву. Поред политичке организованости, српски предузетници посебно наглашавају економску солидарност коју примећују код припадника турске етничке групе у Бечу, а која није присутна код српске популације: „Турци купују једни код других, они желе своје производе и имају своје маркете, где си ти видео овде наш маркет?” (Трећи талас, угоститељство).

Разлог за такво стање српске етничке групе испитаници виде у њеном претежно хетерогеном карактеру, као и у недостатку или неадекватном начину интервенције

¹⁹⁴ Када кажу „непостојећа”, испитаници мисле на постојање заједнице као колективне форме која има заједничке циљеве.

државе Србије у правцу обједињавања различитих потпопулација у једну целину. Хетероген карактер огледа се у томе што заједничка (српска) етничка припадност увек има и предзнак различитих регионалних (нпр. Војводина, Република Српска) и локалних (нпр. Пожаревац, Бања Лука) означитеља, што доводи до растакања групе на неколико целина. Потпопулације садрже основне елементе српске етничке културе, али су нијансиране свака на свој начин: „Људи из Босне, Срби, имају другачији поглед на свет него људи из Србије и ту је проблем.” (Други талас, угоститељство). Оно што је, према испитаницима, потребно јесте нека врста „везивног ткива” које ће етничким потпопулацијама пружити нешто што ће бити изнад поменутих разлика. Тај задатак највећи део њих делегира матици, односно држави Србији, док поједини наводе да то може да преузме и црква, те да у последњих неколико година она то и чини управо због изостанка државне интервенције: „Цркве су све више посећене и мислим да народ, колико му недостаје матица, да у ствари налази тај неки спас кроз дружење недељом на литургијама и после њих.” (Трећи талас, грађевина).¹⁹⁵

Када је реч о генералном односу према сопственој етничкој групи, односно њеним члановима, предузетници и ту изражавају негативне ставове. Популацију описују као претежно „необразовану” и „неинформисану”, сачињену од атомизираних појединаца који су углавном „завидни”, „љубоморни”, „некооперативни” и који се „воде личним интересом”.¹⁹⁶ Међу њима је врло присутно материјално такмичење и борба за престиж, а као видљиво обележје наводи се и упадљива потрошња: „То ти је оно, радник дође да чисти *WC* у *Gucci* тренерци и *Gucci* патикама.” (Трећи талас, чишћење). Заслуге за такав карактер српске групе у Бечу испитаници налазе у социо-демографској структури прве генерације, тзв. гастарбајтера, али и културним вредностима, нормама и обрасцима понашања које су пренели на њихове потомке, данашњу другу или трећу генерације имиграната.

Радници на привременом раду, махом са руралних подручја Источне Србије, били су неинтегрисани и живели су изоловано од аустријског друштва, нису познавали немачки језик, били су културно конзервативни и живели су штедљивим и скромним начином живота: „Моја баба је пристигла на *Südbahnhof* као Кристофер Колумбо није знала никог и ништа... Избегавала је дружења, њена филозофија је била 'Туђу коку једи,

¹⁹⁵ Улогу верских институција у учвршћивању идентитета заједнице испитаници виде код других етничких група, на пример код Турака, Пољака и Хрвата.

¹⁹⁶ Из ових дескрипција јасно се види да предузетници више пажње придају економским, а не социјалним атрибутима групе.

своју вежи за ногу', значи када једеш код неког имаш дупли трошак, јер мораш вратити.” (Други талас, угоститељство).¹⁹⁷ С друге стране, њихови потомци нису се потпуно окренули интеграцији, већ су задржали на неки начин осећај привремености делећи свој живот на онај економски нужан део који проводе у Бечу и социјални жељен део у домовини. Постали су више језички компетентни у односу на родитеље, али и даље изоловани од аустријског друштва, конструишући на тај начин оно што се у литератури обично назива хибридном етничким идентитетом (Hall, 1990): „Они причају грозну мешавину српско-немачког језика, имају погрешан патриотски набој, ваљда је та родитељска тежња да буду Срби направила неки погрешан микс у њима” (Други талас, транспорт). Поред тога, испитаници примећују и то да код потомака прве генерације није дошло до већег „напретка” на друштвеној лествици, што поткрепљују запажањем да највећи број српских студената у Бечу нису они са сталним пребивалиштем у том граду, већ ученици који долазе на студије у Аустрију из Србије и БиХ.

Илустрација 6. Најфреквентније речи из категорије однос према заједници



Када је реч о интра-етничком или односима са другим етничким групама, потребно је засебно посматрати односе са мањинским имигрантским групама у Бечу и односе са доминантном аустријском групом. Према мишљењу испитаника, српска група нема ни са једном имигрантском групом нарочито лош однос. Уколико би било потребно издвојити ипак једну групу, то би била турска, а разлози за то су економски: „У послу су најгори, држе се заједно” (Трећи талас, трговина), као и културно-историјски; „Наши не воле Турке традиционално, додуше не воле ни они нас...” (Други талас, услуге).

¹⁹⁷ Südbahnhof, нем. - некада највећа железничка станица у Бечу.

Наравно, у интервјуима је било и искустава добре сарадње са предузетницима из турске етничке групе. Шта више, српски предузетници јасно наглашавају да у економским односима нема националних подела, као и да оне постају видљиве тек понекад на друштвеном, а чешће на политичком терену:

Да ли има проблема? То морате да питате ове који иду по кафанама или гостују у телевизијским емисијама, тамо се деле људи. На градилиштима, верујем, скупљају се све нације да зараде лични доходак да прехране породицу и они не размишљају о национализму (Трећи талас, чишћење).

У складу са тим, предузетници сведоче о добрим односима са свим имигрантским групама са простора бивше Југославије. Понекад, изоловани инциденти се догађају уочи неких спортских или политичких догађаја, а уз то деси се и да нека непријатност и интра-етничка тензија ескалира у медијима и на друштвеним мрежама. Међутим, осим тога односи су складни и углавном се базирају на заједничком интересу.

Са друге стране, однос српских имиграната са Аустријанцима је битно другачији и он се током времена мењао. Испрва је домаће друштво у Аустрији на раднике на привременом раду гледало релативно позитивно. Препознат је (заједнички) интерес, а југословенски радници су били цењени у друштву због своје вредноће и послушности. Све док је постојао југословенски идентитет, испитаници наводе да имигранти нису били изложени неким облицима дискриминаторних пракси. Овакви налази поклапају се са закључцима истраживања о културном идентитету гастарбајтера (Antonijević, 2013: 122-125), међутим у истом се износи и сумња у то да је дискриминација била у потпуности одсутна. Дискриминаторне праксе нису биле препознате од стране југословенских радника како због њихове језичке некомпетентности, тако и због осећаја културне инфериорности или чак жеље да се искуства тог типа свесно занемаре зарад остварења зацртаних (економских) циљева.

Потврда да су стереотипи и предрасуде били присутни и седамдесетих година, може се наћи у кампањи „Коларић” која је у Аустрији покренута 1972. године. Основни циљ кампање огледао се у изградњи већег степена толеранције према страним (југословенским) радницима, а конкретније да се погрдна реч „Чуш” која се за поменуте раднике употребљавала у свакодневном животу али и у медијима, замени новом. На промотивним плакатима који су лепљени по граду (Илустрација 7) симболично су приказани отац, страни радник, и његов син, ученик који одраста у Аустрији, уз натпис

који илуструје зачуђујуће питање дечака: „Ја се зовем Коларић, ти се зовеш Коларић. Зашто ти кажу Чуш?“.

Илустрација 7. Лепљење плаката током кампање „Коларић“



Извор: tubestatic.orf.at

Иако се наводи да је кампања имала успеха, као и да је допринела бољој слици југословенских гастарбајтера у друштву, реч „чуш“ није ишчезла из свакодневног дискурса, као ни дискриминација. Могло би се чак рећи да су се околности драстично погоршале по српске имигранте током деведесетих година, када се услед ратних дешавања југословенски идентитет „разбио“ на посебне етничке идентитете. Медијска пропаганда, према сведочењу испитаника, била је толико јака да је у том периоду било изузетно тешко изјаснити се као Србин. Неретко је везивање ратних злочина, дивљаштва и геноцида у медијском и политичком дискурсу за колективитет имало реперкусије и по индивидуални свакодневни живот српских имиграната. Један испитаник навео је искуство које је доживео код свог послодавца током тог периода:

Када сам дошао, за њега сам био Југословен, међутим када се одвијало то од ‘92 до ‘95 где су Срби у медијима били злочинци, а он зна да сам ја Србин ... он запјени кад прича, ако би ја рекао није тако, све што чујете на ТВ није тако, кад кажем да сам ја изгубио све, да је 300 кућа попаљено, све побијено тај дан у мом селу, он то није могао схватити ... и ту је било неко понижавање, ценио ме је као доброг радника, али лоше је било за њега што сам ја Србин (Други талас, производња)

Поједини испитаници сведочили су и о институционалним облицима дискриминације, с тим што они нису били директни, већ „увијени у fine рукавице“.

Током и непосредно након рата у бившој Југославији, српски предузетници осећали су да постоји одређена врста разлике у опхођењу аустријских институција према српским имигрантима, нарочито по питању прављења виза, добијања трајног боравка и сл. Бољи однос према хрватским имигрантима објашњавали су заједничком вероисповешћу коју Аустријанци са њима деле и историјским чиниоцима.

Од деведесетих па до данас, испитаници наводе да се однос са Аустријанцима значајно побољшао, али да и даље нема потпуно позитиван карактер.¹⁹⁸ Бољу слику о српској етничкој групи имају они Аустријанци који су са њеним члановима остварили ближе пријатељске везе, што није баш толико чест случај с обзиром на то да су неки облици сегрегације у друштву и даље присутни. То се види из примера једне младе предузетнице која је у предшколском узрасту са породицом у Беч имигрирала из Србије: „Ја сам прву Аустријанку упознала у средњој школи, а то је већ било 14 година од почетка мог школовања, пре тога су све били мешани разреди, све групе, само не Аустријанци” (Трећи талас, трговина). Уз социјалне везе, предузетници наводе да се мишљење Аустријанаца мења на боље и услед успешних пословних веза. Оно што се, међутим, истиче као проблем код пословних односа јесте честа неспремност чланова аустријске етничке групе да на неки начин буду подређени у економском односу српским послодавцима или радницима: „Постоји огроман проблем у високом менаџменту... Док ми радимо за Аустријанца није проблем, али ако смо на састанку са Аустријанцима и ја се презивам Зорић и још ако немам језичке способности, огроман је проблем, нећемо бити на исто” (Трећи талас, угоститељство).¹⁹⁹

Презиме на „ић” и степен познавања немачког језика једни су од најчесталијих етничких маркера које испитаници наводе када говоре о личном осећају дискриминације: „Аустријанци су ми рекли ти си прва која је нормална и која има 'ић' презиме... они ми кажу отворено да гледају другачије оне који имају аустријско презиме него наше, то је тужно ако је тако” (Трећи талас, трговина). Изразита језичка компетентност понекад може да надомести „недостатке” презимена, али мигрантски статус увек, барем према субјективном осећају, може да представља потенцијалну нелагоду у интеракцији. Нешто више од једне трећине испитаних предузетника (37,1%) директно је имало искуство са тим да их неки припадник аустријске етничке групе

¹⁹⁸ Ситуација је значајно побољшана са појавом „нових” миграната са блиског истока, када су припадници српске и других етничких група са простора бивше Југославије „пали” у други план. Бољи положај догодио се и због перципиране радикализације турске имигрантске групе у погледу религије и културе, приликом чега је српска група постала знатно прихватљивија због своје веће интегрисаности.

¹⁹⁹ Испитаник је пре предузетништва имао искуство рада у банкарском сектору на високим позицијама.

назове „чушом”. Иако наводе како им тај назив не смета, те како често сами себе и своје пријатеље у шали називају тим именом, сагласни су по питању тога да се ради о погрдном изразу или псовци. Реч „чуш” не могу директно да преведу, али је разумеју на различите начине - као „дођош”, „ђубре”, „лош странац”, „човек са југа”, „онај задњи”, као неко ко је „испод поштовања”, „нижа класа”, „подређен”, „мање вредан” и ко „не зна да чита и пише”. Употреба речи се углавном везује за конфликтне ситуације, посебно на улици, у саобраћају, али и на радном месту:

Једна гошћа мог ресторана, докторка, није хтела да је послужи конобар. Рекла је: ‘Ја не желим да ме служи чуш!’ Сео сам поред ње јер ме је занимало шта она мисли и питао: ‘Зашто не желите?’ Она је рекла: ‘Не желим, он је ружан и неуредан, чуш је! Ето видите како сте ви уредни и лепо разговарате.’ Ја јој на то одговорим: ‘Ја сам прави чуш госпођо’. Каже она: ‘Да, али сте обријани, миришете и добро сте интегрисани.’ Љубазно сам је замолио да напусти локал. (Трећи талас, угоститељство)

Предрасуде и стереотипи присутни код припадника аустријске етничке групе резултат су дејства најмање три различита фактора. Први од њих јесте изглед, начин живота и образац понашања гастарбајтерске генерације, односно слика коју је о њој имало домаће друштво: „Моју жену која је лекар питала је једна колегиница на послу: ‘Па Ви сте плави, мислим имате плаву косу и светле сте пути? Ја већину људи које сам сретала из Србије су тамнопути’.” (Други талас, сервисирање). Други фактор је медијска пропаганда која је присутна од деведесетих у аустријским медијима, а повремено и данас, нарочито кроз актуелне политичке теме попут хашких суђења, ситуације на КиМ итд. Испитаници су помињали како се врло често у медијима и данас припадници српске етничке групе стављају у негативну конотацију, док за друге групе то није карактеристично: „Напишу Србин је учинио то и то, а кад неко други исту ствар уради онда је у питању човек” (Трећи талас, услуге). Коначно трећи фактор, најмање заступљен у одговорима испитаника, су лична негативна искуства Аустријанаца са српским имигрантима. Она се везују за девијантна понашања имиграната у свакодневном (социјалном) животу и пословном (економском).²⁰⁰

Суочени са предрасудама, стереотипима и потенцијалном дискриминацијом, српски предузетници сведоче о томе да поједини припадници српске популације у Бечу прилагођавају свој етницитет, вршећи одређене интервенције по питању личног или

²⁰⁰ Примери за то су недолична понашања, преваре, крађе и сл.

идентитета своје деце: „Они који су мало образованији, они дају деци имена Патрик на пример, јер се стиде ових других... онда добијете Јовановић Патрика, па што онда и презиме не промениш?” (Други талас, угоститељство). Поред презимена, присутно је и узимање држављанства, преузимање (католичких) обичаја, као и инсистирање да се у кући говори немачким језиком. Такву праксу, предузетници оцењују као додворичку, сматрајући да она не утиче у крајњој линији на друштвени положај: „Цабе ти мењаш презиме и узимаш пасош, исто ти на крају буде” (Трећи талас, трговина).

За разлику од таквог начина прилагођавања и промене етничког идентитета неким другим који више наликује аустријском, код одређеног дела српских предузетника идентификовани су поступци поновног дефинисања српског етничког идентитета. Разлози за то били су двојаки. Прво, предузетници су од стране домаћег друштва у постмиграционом периоду бивали суочени са категоризацијом у погледу свог етничког идентитета коју су сматрали погрешном. Друго, они су и директно долазили у контакт са припадницима своје етничке групе у Бечу, чија су им обележја била страна, односно нису била карактеристична за примарно друштвено окружење предузетника током њиховог живота у домовини. Због тих разлога предузетници нису били у стању да се идентификују са колективним идентитетом српске популације у Бечу, па су, не одређујући се српског етничког идентитета, конструисали нови и то управо у контрасту са субјективно перципираним и реалним обележјима своје групе: „Ја одбијам да прихватим и да се поистоветим са тим људима. Ми нисмо наши, није он мој, он је кроз другачији од мене иако причамо истим језиком и долазимо из исте земље.” (Трећи талас, угоститељство).

9.2.2. Свакодневица и слободно време

Свакодневица чланова имигрантске групе, као и начин провођења слободног времена, у великој мери може да се одвија у оквирима етничке заједнице. Значајну улогу у томе свакако има и економија у етничком власништву. У свакодневном животу имигранти могу да се ослањају на етничка предузећа, односно да у њима обављају куповину и потражују различите услуге (здравствене, образовне, занатске итд.). Поред тога, и своје слободно време они могу да проводе у објектима који су у власништву чланова њихове етничке групе - да посећују кафиће и ресторани, обављају спортско-рекреативне активности, посећују културна дешавања, баве се одређеном уметношћу и сл. Степен у којем се слободно време и свакодневица имигрантске групе ограничава на

заједницу, тачније на актере из етничке економије, може бити један од индикатора друштвене изопштености групе од остатка друштва.

Српски предузетници, када говоре о слободном времену, углавном то раде на два начина. У првом се о предузетништву говори као о начину живота у којем не постоји потпуно раздвајање слободног времена и рада. Слободно време је испуњено или активним, додатним радом или пасивним планирањем и надгледањем рада. Овакав тип наратива карактеристичан је за предузетнике чија су предузећа млађа, са дужином пословања до 10 година: „Ја приватно време скоро и немам, а када га имам не знам шта пре да започнем да радим, тако да сам ја све хобије склонила, цели приватни живот одстранила да би могла да се фокусирам на фирму годину, две...” (Трећи талас, трговина).²⁰¹ Други начин подразумева инсистирање на постојању и јасном разграничењу између слободног и радног времена, а у оваквим наративима слободно време се разумева као постигнуће до којег је предузетник дошао након дугогодишњег и мукотрпног рада. У складу са тим, оно је карактеристично за предузетнике чија предузећа послују дуже од 10 година: „Сад мало стагнирам са послом, посвећујем време себи и проводим га више са децом. Фирма је стабилна, дошао сам до тог нивоа гдје више немам потребе да се доказујем себи, некад мора бити крај.” (Други талас, поправке).

Највећи број испитаних предузетника навело је да своје слободно време проводи са члановима уже породице. Од других активности помињу дружења са пријатељима и породицом код куће и у угоститељским објектима (кафићима, ресторанима), одлазак на позоришне представе, спорт (пливање, скијање, планинарење, лов, екстремни спортови и сл.), они који имају децу у забавне паркове и играонице са децом, као и на путовања по Аустрији и другим државама.²⁰² Када је реч о кругу пријатеља, највише испитаника је навело да је оно етнички хетерогено (51,9%), односно да се састоји од других имигрантских група и Аустријанаца. Овде треба напоменути то да заступљеност етничких група није једнака, тачније да је унутар ове категорије више оних из група са простора бивше Југославије него што је чланова аустријске етничке групе. На другом месту по заступљености (40,7%) су они чији су социјални контакти током слободног времена етнички хомогени: „Ми овде излазимо само по нашим кафићима, ја аустријске кафиће буквално ни не знам. Наше дискотеке, наши кафићи, наша музика, наш језик, са

²⁰¹ Овакав начин посматрања слободног времена нарочито је карактеристичан за оне који су у првим годинама пословања, односно чије предузеће ради до 5 година.

²⁰² Само је један испитаник навео да када има слободно време оде у домовину.

нашим људима се дружим, али послујем са Аустријанцима (смех).” (Трећи талас, трговина).

Етнички хомоген(ији) круг пријатеља не односи се искључиво на чланове српске имигрантске групе, већ се у овом случају под „нашима” подразумевају сви они који се служе БХС језицима. Коначно, најмање предузетника је навело да социјалне контакте у слободном времену одржавају искључиво са Аустријанцима (7,4%) Испитаници који су навели такве одговори поседују неке заједничке карактеристике - реч је о добровољним имигрантима из трећег таласа чији су разлози за емиграцију били лични (попут удаје за аустријског држављанина или наставка образовања у Аустрији). Од самог почетка имиграције и кроз целокупан процес адаптације они су били укореењени у не-етничке мреже, што је резултирало тиме да и своје слободно време у каснијем периоду живота проводе са члановима аустријске групе. Другим речима, они нису одабрали да не буду окружени српским имигрантима, већ су околности миграције и могућности које су им се пружале у окружењу током адаптације утицале на то. Илустративан је пример једног имигранта који је у Аустрију дошао због уписа на студије:

Већином се дружим са Аустријанцима, то је занимљива прича, не зато што нисам хтео да се дружим са нашим, него ја на брду [*планинари*] нема наших, ја одем плесат салсу, нико од наших не плеше салсу, значи ја одем на неки *entrepreneurship meet up*, нико од наших на *entrepreneurship meet up*, шта ћу... (смех) (Трећи талас, производња).

За разлику од слободног времена где етничка заједница односи превагу у односу на шире друштво, потребе у свакодневици српских предузетника решавају се како унутар етничке економије, тако и изван ње, а све у зависности од типа услуге. За одређене поправке у пословним или приватним објектима, на пример, једна трећина испитаника се искључиво ослања на етничка занатска предузећа.²⁰³ Основни разлог за то јесте знатно нижа цена у односу на ону коју нуде аустријска предузећа: „Наш ће ти спустити цену да одради посао, али није исти квалитет као што држи једна аустријска фирма која ради 30, 40 година... Али, на почетку немаш пара да толико инвестираш у мајсторе” (Трећи талас, угоститељство). Уз нижу цену, предузетници наводе и могућности услуге-за-услугу, као и различитих видова договора око плаћања: „Не само што је јефтиније, него ми једни другима помажемо” (Други талас, угоститељство). На

²⁰³ Код осталих етничитет није значајан фактор одабира занатске услуге. Препорука, претходно искуство и добра репутација су неки од других фактора који се разматрају приликом доношења одлуке.

први поглед „помоћ” би могла да се протумачи као знак солидарности чији је извор у заједничкој етничкој припадности, међутим овде се пре ради о профитабилности. Другим речима, солидарност са другим етничким предузетницима пружа погодније или ниже трансакције, па је њена функција више економска него што је социјална.

С друге стране, у случају здравствених услуга предузетници се у нешто мањој мери ослањају на лекаре из етничке групе (25,9%). Они који их имају као разлоге наводе веће поверење, континуитет одласка код једног лекара, одабраног још током периода адаптације, као и боље разумевање због заједничке културе и матерњег језика: „Ја кад одем код мог лекара опште праксе, ми се испричамо као да смо другари, а мени то значи психички пуно, аутоматски му верујем за све.” (Други талас, производња). Предузетници врло често и у случају здравствених услуга размишљају на профитабилан начин и примењују услугу-за-услугу: „Ми смо се спријатељили, докторки сам нешто и урадио приватно, поправио, дограђивао” (Први талас, грађевина). Фактори који утичу на доношење одлука у вези са здравственим услугама јесу квалитет пружене услуге и близина ординације - неки предузетници наводе како бирају оне најближе како би уштедели на времену. У претходним периодима ови фактори нису били значајни, већ могућност добијања услуге на матерњем језику: „Мислим да је пола града ишло код једне наше докторице... Чекало се као у старој Југи када одете у амбуланту, па дођете ујутру и не знате када ћете завршити... на ходнику и улици се стајало.” (Други талас, поправка). Језичка компетентност и разумевање које проистиче из заједничке културе и данас могу бити важни, али не толико за предузетничку, већ за добар део опште имигрантске популације.

9.2.3. Етничке организације

Прве етничке организације имиграната основане су од стране радника на привременом раду у Бечу још седамдесетих година 20. века. У том периоду у Аустрији није било очекивано, нити могуће, регистровати српску организацију, па су све оне биле заведене као југословенске. Етничке организације су се првенствено јавиле у форми клубова, а готово сваки део града у којем је била нешто заступљенија имигрантска популација са простора Југославије је имао свој клуб. Основна функција оваквих организација била је задовољење социјалних и етно-културних потреба: „Седамдесетих и осамдесетих се после посла ишло у клубове да се игра фолклор, на игранку... То је била нека устаљена врста забаве.” (Други талас, транспорт). Клубови се касније, током

деведесетих година, а услед новонасталих тензија и ратних сукоба, постепено трансформишу од југословенских у српске.²⁰⁴ У њима се организују смотре фолклораша, квизови знања, рецитаторска и певачка такмичења, али уз то почињу да се одвијају и нове активности, па самим тим они добијају неке нове, додатне функције. Поред места за забаву и окупљање, клубови током деведесетих постају и „штабови” за размену информација и ставова у вези са политичким и другим догађајима у домовини: „Ишли смо да гледамо РТС сателит, преносе вести, преносе утакмица” (Други талас, транспорт). Без обзира на мале разлике у различитим временским периодима, могло би са правом да се каже да је од седамдесетих до краја деведесетих година, готово целокупан социјални и културни живот југословенске/српске заједнице био смештен у клубове.

Тек негде од почетка двехиљадитих година долази до значајније промене у активностима и функцијама српских организација. Клубове све више замењују удружења, која осим (нових) културних и социјалних, сада теже да задовоље и одређене политичке и економске потребе заједнице. Фолклор и друге етно активности издвајају се у културно-уметничка удружења, спортско-рекреативне у различите спортске клубове, информативно-образовне активности у посебна културна удружења и центре, а активности у вези са привредом у економске савезе и удружења. Фрагментација и специјализација активности које су некада биле сконцентрисане у клубове, догодила се са променом социо-демографске структуре популације и измене статуса привременог боравка у релативно стални. Заједница је исказивала нове и другачије потребе у односу на претходни период, па су се покретала нова удружења са циљем да наведене потребе подмире: „Почињу да израђају активности друге врсте... крећу позоришне представе, добра музика, доводимо врхунске гитаристе, људе на харфи...” (Други талас, транспорт). Управо тада долази и до најважније промене у стратегији и карактеру српских етничких организација. Наиме, док су клубови потпуно били усмерени ка заједници и подстицали њену социјалну изолацију, удружења су у великој мери усмерена обострано - и ка заједници и ка ширем друштву које је окружује - те на тај начин делују као катализатори процеса адаптације. Другим речима, удружења задовољавају унутрашње потребе заједнице у вези са одржањем етничке културе и језика, али истовремено она почињу да воде рачуна и томе како је њих могуће укључити као такве у аустријско друштво. Удружења постају заинтересована за прављење споне између српске етничке групе и

²⁰⁴ Мисли се на веће и познатије југословенске клубове у Бечу. С обзиром на то да је српске популација била бројнија од других група са простора Југославије, такав след догађаја не чуди.

домаћег друштва, што се огледа и у стратегији усмереној ка побољшању претходно нарушеног „имица” заједнице:

Почео сам са удружењем да би на неки начин путем културе показао да Србија није оно што је дошло у првим редовима, него да је Србија сасвим нормална земља која може слободно да се упореди са другим европским земљама, да су српски научници и познатији од неких аустријских, да су Срби увек били присутни у Бечу, почев од Вука Караџића, Доситеја Обрадовића, да не набрајам... да је Беч био главни град Србије одувек, да Балкан почиње од Беча па надаље... (Удружење Српски центар).

Данас у Бечу не постоји једна главна организација српске етничке заједнице, већ мноштво од којих је неколико већих и „признатијих” од стране државних институција. Положај српских организација на неки начин се у заједници и оцењује преко тога како на њих гледају релевантне српске и аустријске институције, колику им подршку пружају и колико са њима сарађују. Најдоминантније организације претежно имају културне циљеве, док су економски и политички у другом плану. У претходном периоду, постојало је неколико покушаја формирања организација српских имиграната са примарно економским циљевима, али ни један није доживео већи успех. Српски предузетници сматрају да је неуспех у формирању обухватнијих и већих етничких организација резултат подела које постоје међу српском имигрантском групом у Бечу: „Срби су нажалост подељени на више република и самим тим имају различите менталитете. Ја сам рођен у Хрватској и имам другачији поглед на свет од неког ко је рођен у Лесковцу или Бања Луци, небитно где...” (Други талас, угоститељство).

Од испитаних српских предузетника, највећи део њих није члан ни једне етничке организације у Бечу (48,1%), нешто више од једне трећине (37,0%) су они који активно или пасивно учествују у раду неке организације, док су у мањем броју заступљени они који су прекинули своје чланство из различитих разлога (14,8%). Ретко су се међу испитаницима јављали директни и активни облици учешћа у раду, а углавном су активности у вези са организацијама биле у контексту различитих видова подршке - од посета дешавањима до финансијске помоћи. Они предузетници који су прекинули своје чланство чинили су то због утиска да корист од чланства није обострана, односно да сама организација има одређене користи од ресурса које поседује предузетник, али да предузетник не остварује никакву повратну корист, осим личног осећаја задовољства хуманитарним гестовима. Поред тога, они „крупнији” предузетници наводе да су

временом постали свесни да организација жели да их представи као своје чланове само како би обезбедila легитимитет и бољи положај у заједници, аустријском друштву или у домовини.

Међу српским предузетницима преовладава негативан став према етничким организацијама, а нарочито се истиче то да су она „политизована”, као и да служе као „параван за друге активности”. Стављање личних, испред колективних интереса, такође је нешто што се често наводи приликом описа тренутног стања: „Данас се све то више свело на приватне клубове, а не као заједница. Ја ту не видим никакву будућност” (Други талас, производња). Председнике организација испитаници виде као „неугледне”, „необразоване” и „недостојне положаја” на којима се налазе, а на основу података из скоро свих интервјуа приметно је да их изједначавају са „представницима” целокупне заједнице.²⁰⁵ Другим речима, понашања оних који воде различите организације виде се као политичка, а не социјална или економска, што важи и за утисак о самим организацијама:

То су појединци који причу неког удружења схватају као личну причу. Удружење фактички не ради ништа, нити има контаката, ти који су у руководству иду и деле визит картице, на Фејсбуку пишу отварање овога, отварање онога, као сада када би ја рекао представљам све студенте у Аустрији, а немам никакав контакт са њима, и идем да делим визитке по Србији и овде идем да их представљам у Комори (Други талас, услуге)

На челу српских етничких организација налазе се појединци или мање групе које су иницирале њихово оснивање, понекад су то успешни предузетници из заједнице, а врло ретко „велики играчи” из етничке економије. То је супротно налазима из литературе (Light & Gold, 2008, str. 171) у којој се наводи да управо етничка елита у виду најуспешнијих предузетника води организације тог типа. Оно у чему постоји сагласност са наведеном литературом, барем у случају неколицине већих и „признатијих” организација, јесте то да су у њиховим управама амбициозни појединци са акумулираним културним капиталом и прогресивном, а не носталгичном перспективом гледања на заједницу.

Као добар пример може да послужи *Српски центар*, удружење основано 1995. године, а реорганизовано 2019. године, након што се старијој „постави” прикључила

²⁰⁵ Изједначавање председника организација са представницима целокупне етничке групе, према тврдњама испитаника, намећу сами председници организација.

група млађих људи из заједнице. Нови управни одбор, сачињен углавном од српских студената на аустријским универзитетима, активности удружења груписао је у три опште категорије: образовне активности везане за формирање и отварање српске библиотеке са око 5.000 наслова; културне активности у виду организације књижевних и филмских вечери, позоришних представа и концерата; и хуманитарне активности које се тичу прикупљања помоћи угроженим групама у домовини. Најзначајнији догађај који организују јесте Светосавски бал приликом којег се културне активности комбинују са хуманитарним радом. Удружење примарно има културне циљеве, а циљна група ка којој је усмерено јесу они чланови заједнице који „не желе да забораве одакле су, али желе да се интегришу” (Удружење Српски центар).

Илустрација 8. Данашњи изглед Српског центра



Извор: serbischeszentrum.at

Управа види удружење као модерно, интер-културно компетентно, као спој етничке културе и традиције са вредностима културе аустријског друштва. Оно је реорганизовано и „ребрендирано” управо у настојању да се учини привлачним млађој генерацији имиграната, као и свима онима који су заинтересовани за културни садржај који иде и изван народне музике и фолклора. Истовремено идеја је и да се аустријском друштву пошаље једна другачија слика српске организације: „Ми желимо са Аустријанцима у будућности нешто заједнички да радимо... у реду је да Србин мисли о теби добро, али ми бисмо волели и да остале националности мисле о нама добро, а не да

владају стереотипи” (Представник удружења). Функционисање удружења заснива се на волонтерском раду студената, високообразованих чланова заједнице заинтересованих за друштвени активизам и појединих предузетника који пружају подршку. Сарадња постоји како са српским институцијама и организацијама у Србији, Републици Српској и Аустрији, тако и са релевантним аустријским институцијама.

Уз клубове и удружења, у социјалном, а нарочито културном животу заједнице велику улогу имају и представништва Српске православне цркве. Испитани српски предузетници у највећем броју повремено посећују цркву (51,8%), а то чине када су неки верски празници или приватне церемоније. Остатак или у цркву иде редовно (22,3%) или никада (22,9%). Представништва СПЦ пружају члановима српске заједнице у Бечу могућност похађања школе српског језика и имају функцију у социјализацији деце оних имиграната који се одлуче за то: „Када сам имала шест година ишла сам на неки скуп где је било пуно деце, прво се ишло у цркву, а после дружење, фудбал, везу се гоблени и тако те традиционалне ствари, тамо сам научила да пишем и ћирилицу” (Трећи талас, трговина).

На основу свега наведеног може се закључити да српске организације у Бечу, почев од клубова и удружења, па све до цркве, своје активности више усмеравају ка одржавању културе, језика и идеологије етничке групе, него што су усмерене на неке активности које могу допринети самој етничкој економији. Неколико покушаја формирања удружења која би окупила предузетнике и пружила подршку етничкој економији су постојала, али ни једно није било у довољној мери успешно и интегративно. Због тога су се неки предузетници више усмеравали ка неким неформалнијим облицима удруживања: „Ја то радим на неком много мањем нивоу, имам круг људи око себе који је близак, из различитих делатности и сами себи помажемо, налазимо послове, нека врста комуне.” (Трећи талас, угоститељство). Овакви неформални облици удруживања настају услед непостојања адекватних удружења са економским и политичким циљевима, а у које би предузетници имали поверења: „Имам идеју да окупимо квалитетне људе, да се овако дружимо попијемо једном месечно, да видимо шта можемо да помогнемо, одмоћи нећемо сигурно, да заједнички наступимо негде” (Други талас, услуге).

9.2.4. Политички активизам и филантропија

Политичко деловање и хуманитарни рад блиско су повезани са српским имигрантским организацијама у Бечу. Иако немају политичке циљеве, нити спроводе акције које су директно политичке по свом карактеру, одређене организације имају идеолошке агенде које настоје да остваре у свом деловању. С друге стране, филантропске активности су саставни део неких организација, доносе им углед у заједници, а потенцијално и одређену политичку моћ.

Када је реч о директном политичком деловању, у Бечу не постоји ни једна партија формирана од стране српских имиграната. Они су присутни, тврде испитани предузетници, у готово свим аустријским партијама. Контакт са српском заједницом партије углавном врше преко својих чланова српског порекла и то уочи избора, када раде на прикупљању што веће подршке. Када неки члан заједнице доспе на високу политичку позицију, таква информација се брзо шири унутар заједнице.²⁰⁶ Међутим, политичари српског порекла се не боре за интересе заједнице након избора, већ они у свом деловању, сматрају испитаници, заправо морају да се доказују аустријском друштву, дистанцирајући се тиме од етничке групе: „Ако си овде, мораш са њима да будеш добар да би просперирао, сто посто мораш бити одан Аустрији, а поготово кад чују да има наш 'ић' у презимену, аутоматски си нижа класа, не дају ти тако лако простор” (Трећи талас, чишћење).

Српски предузетници, махом, нису заинтересовани за учешће у политичком животу и наводе како политика у Аустрији није толико присутна у свакодневици грађана, алудирајући на супротне околности у државама бивше Југославије. У складу са тим, ни један од испитаника није члан политичке партије, а само понеки прате ситуацију и за њу се занимају.²⁰⁷ Ипак, предузетници наводе како је лоша политичка организација заједнице заслужна за то што, на пример, српски језик као предмет није присутан у школама, што заједница нема своје вероучитеље из редова СПЦ, као и због тога што, без обзира на бројност, она није призната као мањина. Када би постојала заинтересованост и политичка партија која би каналисала циљеве заједнице, обезбедила би се и неопходна политичка моћ за акцију:

²⁰⁶ Ово је потврђено и путем разговора са готово свим предузетницима у истраживању. На питање о политичкој активности имиграната у Аустрији, сви су наводили пример једне политичарке, пореклом из БиХ, која је добила министарску позицију у тада актуелној влади Себастијана Курца (Sebastian Kurz).

²⁰⁷ Овде треба узети у обзир и чињеницу да одређени део српске популације у Бечу, услед држављанства које није аустријско, нема право активног учешћа у политичком животу.

Кажем ја једном високом позиционираном политичару: 'Ти само Турцима дајеш, шта је са нашим?'. Каже он: 'Па пред изборе ја позовем српску заједницу дође њих 300, позовем Хрвате дође 300, позовем Муслимане дође 300, позовем Турке дође 30.000 и они ми дају гласове'. (Други талас, услуге)

За разлику од политичког активизма, српски предузетници показују веће интересовање за филантропију. Једна трећина испитаника је навела да је до сада узела учешће у активностима хуманитарног карактера. Оне су укључивале донације у виду неопходних средстава за функционисање етничких културних и спортских удружења, односно одржавање различитих догађаја етничког карактера. Уз то пружана је помоћ и представништвима СПЦ у Аустрији, а нарочито у облику обављања неких радова од стране предузећа у власништву предузетника без накнаде. Филантропско понашање било је усмерено и ка матици, градовима и селима порекла предузетника, али и угроженим подручјима и групама. Предузетници су помагали изградњу инфраструктуре, школских, црквених и културних објеката, стипендирали су децу и породице са КиМ и сл. Један старији предузетник, имигрант из првог таласа миграција, је сву своју имовину у домовини поклатио једној угроженој породици: „Ја немам никог доле, па сам кућу са базеном, сво земљиште, поклатио једној избегличкој породици из Хрватске која је дошла са Олујом у Србију... тако да, они од тога живе, раде...” (Први талас, грађевина).

10. Закључак

Економија у етничком власништву током истраживања третирана је као целовит и јединствен случај. Такав приступ подразумевао је фокус на анализу понашања српског имигрантског предузетништва у Бечу као појаве по себи, док је занемаривао претерану посвећеност индивидуалним искуствима појединачних социо-економских актера. Другим речима, актери су посматрани једино као носиоци атрибутивних обележја, те су њихова појединачна искуства била важна само у функцији показатеља општих образаца појаве. Случај предузетништва српских имиграната је, као појава, из аналитичких разлога у истраживању растављена на делове, али не на поменуте појединачне социо-економске актере, већ на процесе од којих се састоји. На овом месту направљен је покушај спајања тако дисециране појаве, те закључивања о њеним општим обележјима, као и о доприносима које је такав подухват донео на сазнајном, практично-применљивом и методолошком нивоу.

Доприноси на сазнајном нивоу вођени су очекивањима утемељеним на теоријским претпоставкама постављеним на почетку истраживања, односно у хипотетичком делу методолошког оквира. Истраживање је у одређеној мери имало поред дескриптивног и конфирматорни карактер јер се његов општи циљ односио на анализу односа добијених резултата са постојећим теоријским објашњењима. То је учињено не само због тога да се схвати о каквој врсти појаве је реч, већ и због (пре)испитивања тога да ли, и у којој мери, идентификована искуствена евиденција одговара досадашњим описима појаве у релевантној литератури (нпр. Light, 2003; Fregetto, 2004; Volery, 2007; Dabić et al., 2020). Резултати до којих се дошло током теренског истраживања говоре у прилог томе да предузетништво чланова српске етничке групе у Бечу припада „социолошкој породици” појава које се означавају термином имигрантско предузетништво, али да истовремено ова појава нема потпуно хомоген карактер.²⁰⁸ Шта више, унутар широке категорије српског имигрантског предузетништва могуће је препознати одређене варијације чија обележја више нагињу ка другим поткатегоријама из исте „породице” појава.²⁰⁹ Те поткатегорије су предузетништво дијаспоре, транснационално и експатријатско предузетништво.

²⁰⁸ Термин „социолошка породица” појава у својој теорији користи социолог Доналд Блек (Donald Black) како би указао на то да је разумевање различитих друштвених појава могуће једино уколико се утврди којој широј категорији - „породици” - припадају (види Black, 1983).

²⁰⁹ Оне се јављају у знатној мањој мери, због чега је и установљено да је у питању имигрантско, а не поменути други облици предузетништва.

Српско предузетништво у Бечу у великој мери се заснива на друштвеним мрежама и контактима који почивају на заједничком пореклу и/или миграционом искуству. Међутим, оно се не може назвати етничким предузетништвом због тога што су предузетници и даље махом припадници прве и друге генерације имиграната, те због сопственог осећаја, перцепције од стране чланова доминантне аустријске етничке групе, економских и правно-политичких околности, њихово искуство предузетништва је обликовано превасходно имигрантским статусом, а тек онда и припадношћу одређеној етничкој групи. Српско предузетништво у Бечу, дакле, припада категорији имигрантског предузетништва, с тим што етницитет, као и у сваком имигрантском предузетништву, игра веома значајну улогу током процеса покретања, управљања и развоја предузећа. У неком будућем периоду са трећом и наредним генерацијама имиграната, уколико осећај етницитета опстане, имигрантско предузетништво српске групе ће имати потенцијал да прерасте у етничко, али за сада се и даље налази у својој првој (имигрантској) фази.

Поред тога што је у највећој мери имигрантско, предузетничке активности српских имиграната имају обележја и предузетништва дијаспоре. То је у подацима видљиво посебно у сегментима предузетничког процеса који се тичу размене добара и услуга са матицом, као и директних предузетничких активности у њој. Показало се да предузетници проналазе прилике за набавку неопходних ресурса у својој домовини превасходно из економских, па тек онда социјалних и културолошких разлога. Ниска цена и добри услови тржишне трансакције су основни фактори који подстичу економске везе са матицом. Познавање језика и (економске) културе, укорењеност у породичне и социјалне мреже у домовини, додатно олакшавају економске трансакције, обезбеђујући предузетницима привилеговани статус и економске погодности. У ресурсе спадају неопходни репроматеријали, готови производи, различите услуге, па чак и људски ресурси, односно радна снага. Утврђено је и да одређена предузећа аутсорсују високообразовану радну снагу из градских центара за онлајн радне активности.²¹⁰ Поред сарадње у набавци добара и услуга, предузетници ређе оснивају и посебна предузећа у домовини. Такву тенденцију имају они који желе акумулирана средства од предузетништва у Бечу да уложе у покретање још једног предузећа, не би ли на тај начин одржали стечени капитал, односно спречили његову потенцијалну девалвацију. Одлучују се за предузећа у домовини због тога што су знатно мања финансијска средства

²¹⁰ Углавном је реч о стручњацима из области информационих технологија, маркетинга и сл.

неопходна за његово покретање и вођење, а осим улагања сопственог капитала, они не заузимају доминантну улогу у вођењу тог предузећа, већ је препуштају појединцима у које имају поверења - најчешће члановима блиске породице, пријатељима или дугогодишњим пословним сарадницима. Делатност предузећа у домовини обично не кореспондира делатношћу предузећа у Бечу, што додатно упућује на закључак да намера предузетника није да шири посао у матици, већ да поседује неку врсту капитала.²¹¹

Поред поменутог дијаспоричког карактера, имигрантско предузетништво српске групе у Бечу има и елементе транснационалног предузетништва. То је такође видљиво у подацима добијеним о сарадницима, тј. партнерским предузећима са којима српска предузећа у Бечу имају неку врсту интеракције/трансакције. Пресудну улогу у томе игра постојање транснационалних мрежа, превасходно породичног типа, односно ресурса за потенцијалну експлоатацију. Без обзира на удаљеност контакта (нпр. Мексико), као и релативне не-критичности ресурса за њихово основно пословање (нпр. израда софтвера за онлајн продају), предузетници се труде да максимално искористе предност коју им јаке везе могу донети на економском плану. Другим речима, преко-гранична сарадња са предузећима готово увек настаје претежно из постојања прилике или шансе да се таква сарадња успостави, а не због немогућности да се таква потреба задовољи на неки други начин.²¹²

У најмањем обиму, српско имигрантско предузетништво у Бечу има и обележја експатријатског предузетништва. Током истраживања то је уочено код високо-образованих, добровољних имиграната, ретко из другог, углавном из трећег миграционог таласа. Оно није у потпуности налик на објашњења која се нуде у теорији (нпр. Efendic, 2016), у смислу да су то појединци који су због прилике за предузетништво имигрирали у другу земљу и ту бораве док не искористе пословну прилику. Ови предузетници су имигрирали због образовања или због боље пословне прилике за рад у некој странијој компанији, па су врло брзо ту своју потребу за економским напретком усмерили ка samozапослењу и предузетништву. Сви подаци до којих се дошло говоре у прилог томе да је реч о експатријатским предузетницима јер они "не деле судбину" других имиграната - заузимају боље положаје у аустријском друштву, углавном нису

²¹¹ Два предузетника сведочила су о сопственом искуству отварања предузећа у домовини из исте делатности којој припада њихово предузеће у Бечу. Оба предузећа у домовини су пропала, а разлог томе они виде у другачијем друштвено-економском амбијенту које није био подстицајан за саму делатност или за предузетништво уопште.

²¹² Предузећа сличне услуге или добра могу да пронађу и у Аустрији, међутим када постоје породичне предузетничке мреже у другим државама, предузетници се радије одлучују за њих због социо-економских бенефита које оне доносе.

окожуени припадницима своје етничке групе и често теже да се од њене аустријске алотропије дистанцирају, а карактерише их и космополитски капитал. Иако је у истраживању идентификовано свега два примера експатријатског предузетништва, различити индиректни подаци упућују на то ће у наредном периоду они постати све више присутни унутар српске популације предузетника.

Када је реч о посебним карактеристикама српског имигрантског предузетништва у Бечу, оне су сагледане кроз однос добијених изворних података са владајућим теоријским моделима у овој научној области (Waldinger et al., 1990; Kloosterman et. al, 1999; Kloosterman & Rath, 2001; Light & Gold, 2008; Solano et al., 2022). На овом месту емпиријске налазе могуће је сумирати кроз три аспекта која манифестују како се појава „понаша” и каква обележја има. Другим речима, стратегије предузетништва српских имиграната у Бечу могуће је разумети кроз: интеракцију између различитих простора и група; интеракцију између различитих простора и инситуционалних оквира; и интеракцију између модуса понашања и институционалних оквира.

(а) Интеракција између различитих простора и група

Предузетничке стратегије српских имиграната у Бечу обликују се, на један начин, кроз интеракцију између различитих простора и друштвених група. Социјална укореееност у породичне и етничке односе, као и у односе са члановима доминантне (аустријске) групе и других имигрантских група, које постоје и распростраиу се на територији Аустрије, у домовини предузетника и у другим државама, у значајној мери може да утиче на структуру прилика.

Постојање породичних мрежа и ресурса у Аустрији имало је највише удела током ране фазе предузетништва. Јаке породичне везе обезбеђивале су предузетницима финансијски ресурсе неопходне за покретање предузећа, људске ресурсе у виду информација, знања, физичке помоћи и радне снаге, као и културне ресурсе попут комуникационих вештина или познавања система пословања. Породичне везе у Бечу омогућавале су приступ и социјалним ресурсима тако што су повезивале предузетнике са другим, њима претходно недоступним појединцима из своје али врло често и из доминантне, аустријске етничке групе. На тај начин предузетници су преко породичних мрежа били у стању да акумулирају веће количине различитих типова капитала. У каснијим фазама предузетништва породични ресурси су се показали као мање значајни од других типова ресурса, попут оних добијених од чланова своје етничке групе. Ипак, без обзира на значајност, породични ресурси у Бечу су били присутни у свим фазама

предузетничког процеса, и пружали су не-финансијске видове подршке и помоћи, попут рада у облику формалног запослења или пружања испомоћи без директне зараде.

Припадници српске етничке групе у Бечу су за разлику од чланова породице знатно мање били значајни током прве предузетничке фазе, оне која се тичала самог покретања предузећа. Међутим, ослањање на етничке мреже постајало је све значајније како је процес предузетништва напредовао. Етнички ресурси највише су експлоатисани за рад и запошљавање, као и за успостављање пословне сарадње. На важност етничких радника нарочито указује релативно висока етничка хомогеност радне снаге, која је идентификована у предузећима српских имиграната. Регрутација радника претежно се одвијала посредством раширене етничке мреже, а најчешћи облик доласка до радне снаге била је распрострањена мрежа контаката које су поседовали већ тренутно запослени радници.²¹³ Такав облик регрутације за предузетнике је имао додатне предности које су се огледале у мањим трошковима у односу на друге облике, као и у већој контроли због принципа препоруке. Селекција је такође имала етнички карактер јер су предузетници фаворизовали раднике из своје групе, пре свега због заједничке (пословне) културе, језика и поверења.

Када је реч о успостављању пословне сарадње у Бечу, овде су као и у случају радне снаге експлоатисани етнички ресурси, међутим, установљено је да склоност ка етничкој сарадњи није била резултат социјалних, већ економских фактора. Српски предузетници су бирали своје етничке колеге не због заједничког порекла или културе, већ због економских погодности које настају као њихова последица. Облици вертикалне интеграције приликом сарадње су врло често практиковани, док не постоји ни један пример успешне хоризонталне сарадње, а разлог томе је била углавном конкурентска, а понекад и антагонистичка природа односа са другим предузећима.

Ослањање на мреже и социјални капитал припадника доминантне етничке групе у Бечу, Аустријанаца, у најмањој мери су били заступљени током предузетничких активности српских имиграната. Однос са члановима аустријске етничке групе генерално није био развијен, како због укореењености предузетника у етничке и имигрантске мреже, тако и због сегрегације која је настала као последица те укореењености. Дуготрајнији и квалитетнији социјални контакт са Аустријанцима предузетници су остваривали посредством економске сарадње, а он је био заступљенији

²¹³ Коришћење етничких мрежа већ запослених радника зарад доласка до нових пружало је предузетницима могућност да (премошћавањем) дођу у прилику да искористе и акумулирани социјални капитал својих радника.

најчешће код оних чија су предузећа достигла одређени степен економског развоја, односно која су своје пословање изместила изван етничких тржишта, на отворено тржиште. Предузетници чије искуство је имало карактеристике експатријатског предузетништва су се посебно издвајали по својој умрежености са доминантном групом у аустријском друштву.

Ослањање на ресурсе и капитал других имигрантских група у Бечу, попут турске, румунске итд., није толико заступљено код српских предузетника. Највише је присутно приликом запошљавања, али разлог томе није постојање социјалних карактеристика тих група које могу донети економске бенефите предузетницима, већ њихова концентрација на најнеповољнијим сегментима тржишта рада. Осим рада, поједина српска предузећа имају добра искуства сарадње са другим имигрантским предузећима на вертикалном нивоу, а у тим случајевима економске трансакције бивају нешто повољније због солидарности која проистиче из заједничког имигрантског статуса.

Сродничке, етничке и мигрантске мреже и ван граница државе Аустрије обликовале су предузетничке стратегије српских имиграната у Бечу. Реч је ресурсима и капиталу из постојећих мрежа у државама порекла предузетника и другим државама. Предузетници су користили превасходно капитал чланова своје породице и ширили посао или пословну сарадњу на друге државе. То је допринело настанку већ поменутих обележја дијаспоричког и транснационалног у појави српског имигрантског предузетништва. Породица је обезбеђивала поверење неопходно за посао „на даљину” више него сама етничка припадност, што се и примећује на основу података који не говоре много у прилог томе да су етничке мреже коришћене за преко-граничне пословне подухвате. За транснационалне и дијаспоричке активности коришћене су превасходно јаке везе, тј. само постојање таквих веза у државама изван Аустрије обликовало је стратегије пружајући прилике за одређене економске бенефите.

(б) Интеракција између различитих простора и институционалних оквира

Српски предузетници у Бечу укореењени су у институционалне оквире државе Аустрије, међутим њихове пословне прилике биле су обликоване и економским, односно правним системима других држава. Ради се претежно о државама порекла имиграната, тј. њиховој домовини, или о другим државама које су из одређеног разлога биле економски интересантне за предузетничке активности.

Економски оквир државе Аустрије погодовао је приликама за предузетништво због усмерености званичних економских политика ове државе на националном нивоу ка

развоју малих и средњих предузећа. Постојање економских институција на градском нивоу које пружају подршку, финансијске или не-финансијске видове помоћи и подстичу имигрантско предузетништво, допринео је засигурно предузетничком заносу свих, па и српских имиграната.²¹⁴ Прилике за предузетништво су олакшане медијском промоцијом овакве врсте економске активности, организацијом семинара и обука о темама важним за покретање предузећа на матерњем језику имиграната, као и фондовима за субвенционисање неких сегмената пословања. Банке, с друге стране, нису толико пружале могућности за кредитирање, те су се предузетници углавном окретали алтернативним изворима капитала (нпр. породици).

Правно-законодавни оквир у Аустрији је такође био релативно подстицајан због тога што је процес регистрације предузећа веома једноставан, као и због постојања неких олакшица за предузетнике попут одлагања пореза у првим годинама рада и сл. Ипак, порески систем ове државе је сложен, као и правни оквир који дефинише могућност пословања у некој делатности, што је представљало изазов за неке српске предузетнике, те је утицало и на њихове предузетничке стратегије. Поједини су због строгих процедура изнајмљивали концесионара или су бирали мање уређене делатности, чак и уколико нису имали никаквих претходних искустава ни знања о пословању унутар ње. Други су отварали више од једног предузећа како би управљали зарадом и регулисали своје пореске обавезе.

Када је реч о институционалним оквирима државе порекла имиграната или других држава од интереса, они су били значајни у усмеравању пословања у мери у којој су предузетници посезали за преко-граничним облицима пословне сарадње или дијаспоричког предузетништва. Овде треба направити разлику између оквира држава домовине попут Србије, БиХ, као и оних које су чланице ЕУ (у подацима је то била Хрватска и Немачка).²¹⁵ Пословни сарадња са економским актерима у Србији или БиХ, као и искуство предузетништва у тим државама, имало је своје (економске) предности у виду ниске цене рада и могућности добијања прилагођене услуге или производа, али и своја (правна) ограничења попут неусаглашености стандарда са ЕУ, сложену процедуру увоза и извоза, те велики ризик од излагања коруптивним радњама. Понекад је и

²¹⁴ Држава и град су интерес за развој предузетништва видели у отварању нових радних места за маргинализоване имигрантске групе, те у њиховој економској, али и социјалној и културној инклузији. Мигрантско предузеће које запошљава чланове своје имигрантске групе (или других група) доприноси не само економији, већ и решавању низа друштвених проблема који би се потенцијално јавили.

²¹⁵ Иако се у истраживању јавила сарадња једног предузећа са предузећем из Мексика, институционални оквир ове државе није био нарочито битан јер је сарадња била посредством онлајн платформе.

одсуство регулације у овим државама, представљало прилику да се поједини послови за предузеће у Бечу „одраде” тамо, као што је у случајевима аутсорсовања радне снаге за маркетиншке или активности из домена информационих технологија. С друге стране, економски и правно-институционални оквири других држава, чланице ЕУ, су били барем у погледу стандарда слични, па су обликовали прилике за пословну сарадњу тамо где су се јављале боље цене услуга и производа, њиховог квалитета и сл.

(в) Интеракција између модуса понашања и институционалних оквира

Предузетничке стратегије српских имиграната у Бечу уобличене су и интеракцијом између модуса понашања референтних група за предузетнике и институционалних оквира. Групе попут породице, етничке групе, доминантне (аустријске) групе и других имигрантских група нудиле су предузетницима, свака за себе и у различитој мери, скупове навика, ставова и образаца понашања. Предузетници, не само што су били структурално укорењени у ове групе, већ је њихова укорењеност имала и релациони карактер, нарочито када су у питању биле породичне и етничке групе у домовини, као и друге имигрантске групе у Аустрији.

Интеракција између модуса понашања и институционалних оквира створила је прилику за настанак специфичних предузетничких стратегија српских имиграната. Наиме, поставке правног и економског институционалног оквира у аустријском друштву, српски предузетници су користили на различит начин од својих колега из других етничких група. Они су покушавали да (ре)организују пословни процес, капитал и радну снагу по сопственом „српском” моделу пословања, али водећи рачуна и о владајућем институционалном оквиром. Другим речима, они су на неки начин „реметили” постојећи поредак правила пословања, уносећи знања, вештине и моралне норме стечене унутар породице, сопствене етничке групе или у неком друштвеном амбијенту (нпр. током живота у домовини). Такав начин пословања се често није подударао са очекивањима од стране аустријских предузетника или аустријских институција са којима су долазили у неки облик економске интеракције. Примера ради, истраживањем је показано да српски предузетници фаворизују флексибилан, преговарачки или мање формалан начин пословне сарадње, као и флексибилан рад код својих запослених, односно радника који ће бити спреман да обавља широке радне активности, док аустријска предузећа и аустријски радници такав начин пословања избегавају. Српска предузећа услед традиционалног усмеравања на занимања из области угоститељства, грађавине и услуга, нису успевала или су ретко успевала да остваре

сарадњу са аустријским институцијама које су се више усмеравале на иновативне начине или области пословања. Идеју „иновација” српски предузетници у Бечу разумели су другачије у односу на то како су је схватале аустријске институције.

Етничка група, дакле, због карактеристика своје културе није била нарочито подстицајна за окретање ка предузетништву и за овакав начин понашања. Економија српских имиграната у Бечу је у огромној мери кроз протекли период, али и данас, усмерена на запошљавање, односно посао за плату, као и на избегавање великог контакта са државним институцијама које су неопходне за процес предузетништва. Чак је и код предузетника у истраживању примећено да су били склони избегавању помоћи и подршке која постоји, те тражењу алтернативних начина, а све како би се избегао контакт са државом и њеним апаратом. Ово посебно важи за мигранте из првог и другог таласа код којих су одређени системски и контекстуални фактори државе порекла утицали на перцепцију предузетништва, иновације, односа и улоге државе и њеног апарата у процесу предузетничког пословања и сл. Код миграната из првог таласа ради се о искуству одрастања у окружењу где се предузетништво није подстицало, а чак се и системски „гушило” унутар командно-планског система привреде бивше југословенске државе. То је засигурно довело до неразвијености или комплетног одсуства предузетничких вештина код генерације која је одрасла у том периоду у Југославији. Код миграната из другог таласа, у држави порекла је био присутан одређени предузетнички занос, међутим „ново предузетништво” током транзиционог периода се развијало у делимичном одсуству адекватне законске регулативе, што је условило специфичан карактер предузетничке делатности, те је утицало на искривљену слику о предузетницима и предузетништву уопште (Boičić, 1994; Rušić i dr., 2002). Поред поменутих неповољних дејстава, етничка група је ипак допринела предузетништву српских имиграната у Бечу и то преко својих истакнутих чланова, појединаца у заједници, односно успешних предузетника који су често служили као добар узор или модел за понашање имиграната који желе тек да уђу у предузетништво. На сличан начин су и друге имигрантске групе у Бечу представљале референтне тачке током процеса покретања, управљања и развоја предузећа српских имиграната.

Када је реч о породици, она је одиграла важну улогу у оријентацији предузетника ка покретању сопствених предузећа. Чак и у ситуацијама када у породици није било претходног предузетничког искуства које је деловало као неформално образовање за предузетнички процес, постојало је искуство миграције чланова породице, а оно само по

себи носи са собом одређене модусе понашања (нпр. промене, ризик, прилагођавање), подстицајне као модел за предузетничке делатности.

На крају, након излагања општих закључака спроведеног истраживања, потребно је на кратко пажњу посветити практичним импликацијама које проистичу из резултата, као и направити мали осврт на методолошко искуство проучавања српског имигрантског предузетништва као појаве. Тиме ће се налази повезати како са друштвеном, тако и са научном праксом.

Практичне импликације истраживања подразумевају претварање одређених налаза до којих се дошло на терену у препоруке које посредством инструмената владиних и невладиних политика могу генерисати промене код свих актера заинтересованих за проблем. Највећи интерес за проблем имигрантског предузетништва свакако имају државе пријема због тога што оно доприноси економском развоју на сва три нивоа - националном, регионалном и локалном (види Naudé et al., 2017). Оно доприноси и повећању преко-граничне размене, те повезивању не само на економској, већ и на културној основи (види Morawska, 2004). Интерес који се често превиђа јесте онај који се тиче државе домовине имиграната-предузетника који управо теже да искористе најпре постојеће прилике у познатом друштвеном амбијенту, оном у којем већ имају јаке везе. Матична држава може да има корист од предузетничких активности својих емиграната такође кроз повећање преко-граничне размене, али и кроз улагања, тј. отварања нових предузећа у земљи која могу да опслужују потребе предузећа имиграната у Бечу и сл.

У складу са наведеним, а у контексту добијених података са терена, може се закључити да би предузимање одређених мера могло да допринесе коришћењу капацитета које економија српских миграната, тј. српско имигрантско предузетништво у Бечу нуди. Уз напомену да је на овом месту немогуће изложити исцрпан и детаљан списак, ни објашњење, свих институционалних могућности, три најопштије мера могле би да укључују:

- проширење ангажмана државних институција Републике Србије усмерених ка дијаспори, односно спремност да се постојеће политичке и културне стратегије обогате развојем и имплементацијом економских стратегија које ће предузетништво дијаспоре препознати као важну друштвено-економску чињеницу која поседује сопствене потенцијале;

- правно и институционално (пре)уређивање дијаспоричких предузетничких активности које би олакшале бирократске процедуре, улазак малих и средњих предузећа емиграната, као и (на првом месту) нефинансијску институционалну подршку за заинтересоване стране;
- повећање организационог капацитета представништава српских институција у Републици Аустрији, тј. формирање посебне јединице у оквиру Представништва ПКС у Бечу која би се бавила предузетништвом српских имиграната у овом граду, израдила њихов регистар, и активно радила на развоју дијаспоричког предузетништва кроз контакт са предузетницима, консултације, обуке, организацију догађаја, сарадњу са аустријским и српским институцијама на решавању проблема и сл. Пример овакве добре праксе јесте Представништво Републике Српске у Аустрији, с тим што је оно више усмерено на умрежавање предузетника из две државе.

Осим практичних импликација на које су резултати спроведеног истраживања указали, могуће је издвојити и одређене методолошке импликације које могу бити корисне за нека наредна истраживања, не само српског имигрантског предузетништва у Бечу, већ и оног у другим центрима дијаспоре, као и за проучавање имигрантског предузетништва уопште. Најважнија ствар коју је неопходно издвојити тиче се самог методолошког приступа. Иако је истраживање током целог процеса било третирано као комбиновано, крајњи производ више наликује мултиметоду, јер је већи део заснован на комбинацији квалитативних података. Проблем који је настао тичао се немогућности обезбеђења адекватних објеката за (квантитативну) анализу, чак и приликом употребе метода анализе садржаја код часописа то је било могуће једино за сегмент који се односио на етничку економију јер директни подаци о имигрантским предузећима нису постојали у довољној мери. Још један проблем, повезан са претходним, била је и немогућност идентификације етничке припадности код свих потенцијалних објеката анализе. У медијима се често етничка припадност не помиње или се користе неки колективни означитељи (попут балкански, наши итд.), а када је реч о испитаницима, поједини нису давали одговоре на питање о етничкој припадности или су нудили „етнички неутралне” категорије (Југословен, Балканац итд.), па нису могли да уђу у анализу због јасно постављених критеријума. Истраживању недостаје и већи број података о предузећима из појединих делатности које су у тренутку теренског рада биле затворене због мера (нпр. угоститељство), као и од малог броја жена до којег се током узроковања дошло, што је онемогућило и анализу родне предмета истраживања.

Истражена појава је пре свега научно идентификована, утврђене су њене карактеристике, као и фактори који су је током претходних временских периода обликовали, али и они који то чине данас. Етничка економија српских имиграната и њен сегмент економије у етничком власништву могу се разумети једино уколико се кроз време и просторе размотре сложени међу-утицаји релевантних друштвених група и институционалних оквира који су на њих деловали. С обзиром на то да је описивање проблема тек први корак у проучавању појаве, могуће је већ сада препознати потребу за даљим и дубљим проучавањима њених појединачних манифестација у наредном периоду.

Литература

- Abteilung IV/1 - Gewerberecht. (2019). *Liste der reglementierten Gewerbe*. Wien: Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort. Линк: <https://www.bmaw.gv.at/Services/Publikationen/Liste-reglementierter-Gewerbe.html> Приступљено: 16. фебруара 2022.
- Abteilung IV/A/1 - Gewerberecht. (2022). *Bundeseinheitliche Liste der freien Gewerbe*. Wien: Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort. Линк: <https://www.bmaw.gv.at/Services/Publikationen/Bundeseinheitliche-Liste-der-freien-Gewerbe.html> Приступљено: 16. фебруара 2022.
- Aldrich, H. (1975). Ecological succession in racially changing neighborhoods. *Urban Affairs Quarterly*, 10(3): 327-348. <https://doi.org/10.1177/107808747501000306>
- Aldrich, H. E. (1980). Asian Shopkeepers as a Middleman Minority: a Study of Small businesses in Wandsworth. У: A. Evans, & D. Eversley, *The Inner City: Employment and Industry* (стр. 389-407). London: Heinemann.
- Aldrich, H. E. (2005). Entrepreneurship. У: N. J. Smelser, *The Handbook of Economic Sociology* (стр. 451-477). Princeton: Princeton University Press.
- Anderson, B. (1983/2006). *Imagined Communities*. London and New York: Verso.
- Antonić, B., & Brajović, T. (2016). Spatial patterns of Serbian migrants in Vienna and in the settlements of their origin in Eastern Serbia. У: E. Vaništa Lazarević, M. Vukmirović, A. Krstić-Furundžić, & A. Đukić, *Places and Technologies* (стр. 335-345). Belgrade: University of Belgrade - Faculty of Architecture.
- Antonijević, D. (2011). Gastarbajter kao liminalno biće: konceptualizacija kulturnog identiteta. *Etnoantropološki problemi*, 6(4): 1013-1033. <https://doi.org/10.21301/eap.v6i4.10>
- Antonijević, D. (2013). *Stranac ovde, stranac tamo*. Beograd: Srpski genealoški centar i Odeljenje za etnologiju i antropologiju Filozofskog fakulteta u Beogradu.
- Aronson, R. L. (1991). *Self-Employment: A Labor Market Perspective*. Ithaca: ILR Press.
- Babbie, E. (2011). *The Basics of Social Research*. Belmont: Wadsworth Cengage Learning.
- Barbarito, A. (2012). Remittance impacts in Eastern Europe: A case of Poland. *European Journal of Migration and Diaspora*, 8(1): 1-17.
- Barberis, E., & Solano, G. (2018). Mixed embeddedness and migrant entrepreneurship: hints on past and future directions. An introduction. *Sociologica*, 12(2): 1-22. <https://doi.org/10.6092/issn.1971-8853/8617>
- Barth, F. (1969). *Ethnic Groups and Boundaries*. Boston: Little, Brown and Company.
- Basu, A. & Altinay, E. (2002). The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses. *International Small Business Journal*, 20 (4): 371-393. <https://doi.org/10.1177/0266242602204001>
- Becker, H. (1956). *Man in Reciprocity*. New York: Praeger.
- Becker, T., Hockenos, P., & Holmes, E. (2009). *Remittances from Austria*. Vienna: OeEB.
- Berger, B. (1991). *The Culture of Entrepreneurship*. San Francisco: ICS Press.
- Biffl, G. (2009). *Migration and Labour Integration in Austria SOPEMI Report on Labour Migration Austria 2008-09*. Report of the Austrian SOPEMI correspondent to the

- OECD. Monograph Series Migration and Globalization, Krems (Edition Donau-Universität Krems).
- Black, D. (1983). Crime as Social Control. *American Sociological Review*, 48(1): 34-45. <https://doi.org/10.2307/2095143>
- Blalock, H. M. (1967). *Toward a Theory of Minority-Group Relations*. New York: John Wiley & Sons.
- Bobić, M., Vesković Anđelković, M., & Kokotović Kanazir, V. (2016). *Studija o spoljnim i unutrašnjim migracijama građana Srbije*. International Organization for Migration, Swiss Agency for Development and Cooperation and UNDP.
- Bolčić, S. (1994). *Tegobe prelaska u preduzetničko društvo*. Beograd: Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu.
- Bolčić, S. (2002). Iseljavanje radne snage i odliv mozgova iz Srbije tokom 90-tih. U: S. Bolčić, & A. Milić, *Srbija na kraju milenijuma: Razaranje društva, promene i svakodnevni život* (str. 159-166). Beograd: Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta.
- Bonacich, E. (1973). A Theory of Middleman Minorities. *American Sociological Review*, 38(5), 583-594. <https://doi.org/10.2307/2094409>
- Bonacich, E. (1993). The Other Side of Ethnic Entrepreneurship: A Dialogue with Waldinger, Aldrich, Ward. *International Migration Review*, 27(3): 685-692.
- Bondarenko, P. (2019). Barriers to entry. Encyclopedia Britannica Link: <https://www.britannica.com/topic/barriers-to-entry> Приступљено: 27. августа 2021.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. U: J. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (стр. 241-258). Westport: Greenwood.
- Brubaker, R. (2009). Ethnicity, Race, and Nationalism. *Annual Review of Sociology*, 35: 21-42. <http://www.jstor.org/stable/27800067>
- Burt, R. (1992). *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Campbell, B. C., & Barone, L. (2012). Evolutionary basis of human migration. U: B. C. Campbell, & L. Barone, *Causes and Consequences of Human Migration: An Evolutionary Perspective* (стр. 45-64). Cambridge: Cambridge University Press.
- Castles, S. (2007). Twenty-first-century migration as a challenge to sociology. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33(3): 351-371. <https://doi.org/10.1080/13691830701234491>
- Chui, T. W., Curtis, J. E., & Lambert, R. D. (1991). Immigrant background and political participation: Examining generational patterns. *Canadian Journal of Sociology*, 16(4): 375-396. <https://doi.org/10.2307/3340960>
- Cohen, A. (1974). *Two-Dimensional Man*. Berkeley: University of California Press.
- Coleman, J. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94: 95-120. <https://www.jstor.org/stable/2780243>
- Creswell, J. W. (2014). *Research Design - Qualitative, Quantitative and Mixed-Methods*. London: Sage Publications.
- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and Conducting Mixed Methods Research*. Thousand Oaks: SAGE.

- Dabić, M., Vlačić, B., Paul, J., Dana, L.-P., Sahasranamam, S., & Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113: 25-38. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.03.013>
- Dana, L.-P. (1997). The origins of self-employment in ethno-cultural communities: Distinguishing between orthodox entrepreneurship and reactionary enterprise. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 14(1): 52-68. <https://doi.org/10.1111/j.1936-4490.1997.tb00118.x>
- Die Wirtschaftskammer Wien. (2019). Gewerbeberechtigung / Gewerbeschein auf WKO.at. Преузето са *Die Wirtschaftskammer Wien*: <https://www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/gewerbeschein.html#01> Приступљено: 23. фебруар 2022.
- Die Wirtschaftskammer Wien. (2021a). Welche Gewerbe gibt es? Freie Gewerbe, Reglementierte Gewerbe. Преузето са *Die Wirtschaftskammer Wien*: https://www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/Welche_Gewerbe_gibt_es_.html Приступљено: 23. фебруара 2022.
- Die Wirtschaftskammer Wien. (2021b). Befähigungsnachweis. Преузето са *Die Wirtschaftskammer Wien*: <https://www.wko.at/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/Befaeigungsnachweis.html> Приступљено 23. фебруара 2022.
- Dobrivojević, I. (2007). U potrazi za blagostanjem. Odlazak jugoslovenskih državljana na rad u zemlje zapadne Evrope 1960-1977. *Istorija 20. veka* 2: 89-100.
- Douglas, M. (1966/1984). *Purity and Danger*. London: Routledge.
- Dragišić, P. (2013). Jugoslovenski ekonomski migranti u Austriji od početka 60-ih godina do raspada Jugoslavije. *Tokovi istorije* 1-2: 55-64.
- Efendic, N. (2016). *Expatriate Entrepreneurship* (Doctoral dissertation). Stockholm: Stockholm School of Economics.
- Eriksen, T. H. (1993). *Ethnicity and Nationalism*. London: Pluto Press.
- Expertenrat für Integration. (2021). *Integration im Kontext der Coronapandemie*. Wien: Bundeskanzleramt.
- Faist, T. (2010). Diaspora and transnationalism: What kind of dance partners? У: R. Baubök, & T. Faist, *Diaspora and Transnationalism* (стр. 9-34). Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Fassmann, H., & Reeger, U. (2008). *Austria: From guest worker migration to a country of immigration*. IDEA Working Papers No. (1).
- Fazel, M., Wheeler, J., & Danesh, J. (2005). Prevalence of serious mental disorder in 7000 refugees resettled in western countries: a systematic review. *The Lancet*, 365(9467): 1309-1314. [doi: 10.1016/S0140-6736\(05\)61027-6](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(05)61027-6).
- Featherman, D. L., & Hause, R. M. (1976). Changes in the socioeconomic stratification of the races, 1962-73. *American Journal of Sociology*, 82(3): 621-651. <https://www.jstor.org/stable/2777342>
- Fenton, S. (1999). *Ethnicity*. London: Macmillan Press.
- Fox, J. (2002). Ethnic Minorities and the Clash of Civilizations: A Quantitative Analysis of Huntington's Thesis. *British Journal of Political Science*, 32(3): 415-434. [doi:10.1017/S0007123402000170](https://doi.org/10.1017/S0007123402000170)

- Franz, B. (2011). The Bosnian community in Austria: Linking integration to transnationalism—Some comparative observations. Y: M. Valenta, & S. Ramet, *The Bosnian Diaspora. Integration in Transnational Communities* (стр. 143-160). Surrey: Ashgate.
- Fregetto, E. (2004). Immigrant and ethnic entrepreneurship: a U.S. perspective. Y: H. P. Welsch, *Entrepreneurship: The Way Ahead* (стр. 253-268). New York and London: Routledge.
- Friberg, J. H., & Midtbøen, A. H. (2017). Ethnicity as skill: immigrant employment hierarchies in Norwegian low-wage labour markets. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 44(9), 1463-1478. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2017.1388160>
- Fukujama, F. (1997). *Sudar kultura*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Galbraith, C. S., Rodrigez, C. L., & Stiles, C. H. (2007). Social capital as a club good: the case of ethnic communities and entrepreneurship. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 1(1): 38-53. <https://doi.org/10.1108/17506200710736258>
- Gallagher, C. A. (2018). White. Y: P. Batur, & J. R. Feagin, *Handbook of the Sociology of Racial and Ethnic Relations* (стр. 3-8). Springer.
- Geertz, C. (1973). *The Interpretation of Cultures*. New York: Basic Books.
- Gellner, E. (1983). *Nations and Nationalism*. Oxford: Basil Blackwell.
- Gerring, J. (2017). *Case Study Research*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gewerberecht, A. I. (2019). Liste der reglementierten Gewerbe. Wien: Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort. Преузето са *Liste der reglementierten Gewerbe*: <https://www.bmdw.gv.at/Services/Publikationen/Liste-reglementierter-Gewerbe.html> Приступљено: 23. фебруара 2022.
- Gibs, D. (2010). *Humanitarno razaranje Jugoslavije*. Sremski Karlovci: IK Zorana Stojanovića.
- Gibs, D. N. (2001). Izvori jugoslovenskog ratnog sukoba. *Sociološki pregled*, 35(3-4): 177-211.
- Glinka, B. (2018). Immigrant entrepreneurship as a field of research. *Problemy Zarządzania*, 16(1): 17-31.
- Goffman, E. (1956). *The Presentation of Self in Everyday Life*. Edinburgh: University of Edinburgh.
- Goffman, E. (1967/1982). *Interaction Ritual*. New York: Pantheon Books.
- Goffman, E. (1974/1986). *Frame Analysis*. Boston: Northeastern University Press.
- Gold, S. J., & Light, I. (2000). Ethnic economies and social policy. *Research in Social Movements, Conflicts and Change*, 22: 165-191. [doi: 10.1016/S0163-786X\(00\)80039-7](https://doi.org/10.1016/S0163-786X(00)80039-7)
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510. <https://www.jstor.org/stable/2780199>
- Gray, K. R. (1997). Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity by Francis Fukuyama. *International Journal on World Peace*, 14(1): 84-87.

- Greene, J. C., Caracelli, V. J., & Graham, W. F. (1989). Toward a conceptual framework for mixed-method evaluation design. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, 11(3): 255-274.
- Grosby, S. (1994). Debate: The verdict of history: The inexpugable tie of primordiality - a response to Eller and Coughlan. *Ethnic and Racial Studies*, 17(1): 164-171. <https://doi.org/10.1080/01419870.1994.9993817>
- Haider-Labudović, I. (2007). *Srpska dijaspora u Beču u drugoj polovini XX veka* (Doktorska disertacija). Beograd: Filozofski fakultet Univerzitet u Beogradu.
- Halilovich, H., Hasić, J., Karabegović, D., Karamehić-Muratović, A., & Oruč, N. (2018). *Mapping the Bosnian-Herzegovinian Diaspora*. Sarajevo: MHRRBiH.
- Hall, S. (1990). Cultural identity and diaspora. Y: J. Rutherford, *Identity: Community, culture, difference* (стр. 222-237). London: Lawrence & Wishart.
- Hall, S. (1996). The new ethnicities. Y: J. Hutchinson, & A. D. Smith, *Ethnicity* (стр. 161-164). Oxford: Oxford University Press.
- Hamilton, E. (2011). Entrepreneurial learning in family business: A situated learning. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1): 8-26. <https://doi.org/10.1108/14626001111106406>
- Handelman, D. (1977). The organization of ethnicity. *Ethnic Groups*, 1: 197–200.
- Hochschild, A. R. (1983). *The Managed Heart*. Berkeley, Los Angeles and London: University of California Press.
- Hughes, E. C. (1994). *On Work, Race and the Sociological Imagination* (ed. L. A. Coser). Chicago: University of Chicago Press.
- Hummell, E. (2014). Standing the Test of Time - Barth and Ethnicity. *Coolabah*, 13: 46-60.
- Huntington, S. P. (1996). *Clash of Civilization and the Remarking of World Order*. New York: Simon & Schuster.
- HVS, H. (2021). *Erwerbstätige: Selbständig Beschäftigte - September 2021*. Wien: Bundesministerium Arbeit.
- ICMPD. (2017). *Link up! Serbia, Feasibility study*. Vienna: Austrian Development Agency.
- Ivanović, V. (2012). *Geburtstag pišeš normalno: jugoslovenski gastarbajteri u SR Nemačkoj i Austriji 1965-1973*. Beograd: Institut za savremenu istoriju.
- Jandl, M., & Kraler, A. (2003). *Austria: A Country of Immigration*. Washington DC: Migration Policy Institute.
- Jenkins, R. (2008). *Rethinking Ethnicity*. Los Angeles: Sage.
- Jennings, E. E. (1970). Mobicentric man. *Psychology Today*, 4(2): 34-36, 70-72.
- Jiobu, R. M. (1988). Ethnic hegemony and the Japanese of California. *American Sociological Review*, 53(3): 353-367. <https://doi.org/10.2307/2095644>
- Johnson, B. R., Onwuegbuzie, A. J., & Turner, L. A. (2007). Toward a definition of mixed methods research. *Journal of Mixed Methods Research*, 1(2): 112-133. <https://doi.org/10.1177/1558689806298224>
- Kanas, A., van Tubergen, F., & van der Lippe, T. (2009). Immigrant self-employment: testing hypotheses about the role of origin- and host-country human capital and bonding and bridging social capital. *Work and Occupations*, 36(3): 181-208. <https://doi.org/10.1177/0730888409340128>

- Kao, G., & Thompson, J. S. (2003). Racial and ethnic stratification in educational achievement and attainment. *Annual Review of Sociology*, 29: 417-442. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.29.010202.100019>
- Karen, D. M., & Saenz, R. (2008). Middleman minorities. Y: D. A. William, *International Encyclopedia of the Social Sciences* (стр. 147-148). Detroit: Thomson Gale.
- Kataria, S. (2018). Explaining ethnicity: primordialism vs. instrumentalism. *Advances in Social Sciences Research Journal*, 5(4): 130-135. [doi:10.14738/assrj.54.4394](https://doi.org/10.14738/assrj.54.4394).
- Kaufmann, E. P. (2004). Dominant ethnicity: from background to foreground. Y: E. P. Kaufmann, *Rethinking Ethnicity* (стр. 1-12). London and New York: Routledge.
- Kim, K. C., & Hurh, W. M. (1985). Ethnic resources utilization of Korean immigrant entrepreneurs in the Chicago minority area. *International Migration Review*, 19(1): 82-111. <https://doi.org/10.1177/019791838501900104>
- Kloosterman, R., & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27: 189-201. <https://doi.org/10.1080/13691830020041561>
- Kloosterman, R., & Rath, J. (2003). *Immigrant entrepreneurs: venturing abroad in the age of globalization*. Michigan: Berg.
- Kloosterman, R., van der Leun, J., & Rath, J. (1998). Across the border: immigrants economic opportunities, social capital and informal business activities. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24(2): 249-268. <https://doi.org/10.1080/1369183X.1998.9976632>
- Kloosterman, R., van der Leun, J., & Rath, J. (1999). Mixed embeddedness. (In)formal economic activities and immigrant business in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2): 253-267. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00194>
- Kohlbacher, J., & Reeger, U. (2006). *Die Dynamik ethnischer Wohnviertel in Wien: eine sozialräumliche Longitudinalanalyse 1981 und 2005*. ISR-Forschungsberichte Heft 33. Wien: Verlag der Österreichischen Akademie der Wissenschaften.
- Koppl, R., & Minniti, M. (2005). Market processes and entrepreneurial studies. Y: Z. J. Acs, & D. B. Audretsch, *Handbook of Entrepreneurship Research* (стр. 81-102). Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Kostić, C. (1955). *Seljaci industrijski radnici*. Beograd: Rad.
- Kuckartz, U. (2014). *Qualitative Text Analysis*. London: SAGE.
- Leighley, J. E., & Vedlitz, A. (1999). Race, ethnicity, and political participation: Competing models and contrasting explanations. *Journal of Politics*, 61(4): 1092-1114. <https://doi.org/10.2307/2647555>
- Leung, M. W. (2002). From four-course Peking duck to take-away Singapore rice: an inquiry into the dynamics of the ethnic Chinese catering business in Germany. *International Journal of Entrepreneurship*, 8(1/2): 134-147. <https://doi.org/10.1108/13552550210423769>
- Levitt, P. (2001). Transnational migration: taking stock and future directions. *Global Networks: A Journal of Transnational Affairs*, 1(3): 195-216. <https://doi.org/10.1111/1471-0374.00013>
- Light, I. (1972). *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley: University of California Press.

- Light, I. (1979). Disadvantaged minorities in self-employment. *International Journal of Comparative Sociology*, XX(1-2): 31-45. <https://doi.org/10.1163/156854279X00157>
- Light, I. (1980). Asian enterprise in America. Y: S. Cummings, *Self-Help in Urban America* (crp. 33-57). Washington: Kennikat Press.
- Light, I. (1984). Immigrant and ethnic enterprise in North America. *Ethnic and Racial Studies*, 7(2): 195-216. <https://doi.org/10.1080/01419870.1984.9993441>
- Light, I. (2003). The ethnic ownership economy. Y: C. H. Stiles, & C. S. Galbraith, *Ethnic Entrepreneurship: Structure and Process* (crp. 3-44). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Light, I. (2005). The ethnic economy. Y: N. Smelser, & R. Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology* (crp. 650-677). New York: Russell Sage.
- Light, I., & Gold, S. J. (2008). *Ethnic Economies*. Bingley: Emerald.
- Logan, J. R., Alba, R. D., & McNulty, T. L. (1994). Ethnic economies in metropolitan regions: Miami and beyond. *Social Forces*, 72(3): 691-724. <https://doi.org/10.1093/sf/72.3.691>
- Magistrat der Stadt Wien. (2020). *Statistisches Jahrbuch der Stadt Wien 2020*. Wien: Stadt Wien Wirtschaft, Arbeit und Statistik.
- Malešević, S. (2004). *The Sociology of Ethnicity*. London: Sage Publications.
- Malešević, S. (2005). Citizenship, ethnicity and nation-states. Y: C. Calhoun, C. Rojek, & B. S. Turner, *The SAGE Handbook of Sociology* (crp. 561-577). London: Sage Publications.
- Mara, I., Vidovic, H., & Landesmann, M. (2013). *Migration Patterns of Serbian and Bosnia and Herzegovina Migrants in Austria: Causes and Consequences*. Vienna: WIIW Research Report 389.
- Mašić, B., & Dželatović, M. (2021). *Uvod u menadžment*. Beograd: Univerzitet u Beogradu - Inovacioni centar Fakulteta bezbednosti i Akademska misao.
- Masurel, E., Nijkamp, P., & Vindigni, G. (2004). Breeding places for ethnic entrepreneurs: a comparative marketing approach. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 16(1): 77-86. <https://doi.org/10.1080/0898562042000205045>
- Matić, S., & Lopušina, M. (2019). *Srbi u Austriji*. Novi Sad: Prometej i EUPROGRESS.
- Mijić, A. (2019). Together divided—divided together: Intersections of symbolic boundaries in the context of ex-Yugoslavian immigrant communities in Vienna. *Ethnicities*, 20(6), 1-22. <https://doi.org/10.1177/1468796819878202>
- Mitchell, C. (2015). *Growth The Missing Ingredient of Immigrant Entrepreneurship* (Licentiate thesis). Lund: Lund University.
- Modell, J. (1977). *The Economics and Politics of Racial Accomodations: The Japanese of Los Angeles, 1900-1942*. Urbana: University of Illinois Press.
- Moerman, M. (1968). Being Lue: uses and abuses of ethnic identification. Y: J. Helm, *Essays on the Problem of Tribe: Proceedings of the 1967 Annual Spring Meeting of the American Ethnological Society* (crp. 153-169). Washington: University of Washington Press.
- Mollica, R. F., Sarajlić, N., Chernoff, M., Lavelle, J., Sarajlić Vuković, I., & Massagli, M. P. (2001). Longitudinal study of psychiatric symptoms, disability, mortality, and emigration among Bosnian refugees. *Jama*, 286(5): 546-554. [doi: 10.1001/jama.286.5.546](https://doi.org/10.1001/jama.286.5.546)

- Morawska, E. (2004). Immigrant transnational entrepreneurs in New York: Three varieties and their correlates. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 10(5): 325-348. <https://doi.org/10.1108/13552550410554311>
- Moret, J. (2015). Cross-border mobility, transnationality and ethnicity as resources: European Somalis' post-migration mobility practices. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 42(9): 1-18. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2015.1123089>
- Morrison, P., & Wheeler, J. (1976). *The Image of Elsewhere in the American Tradition of Migration*. Santa Monica: Rand.
- Morse, J. M. (1991). Approaches to qualitative-quantitative methodological triangulation. *Nursing Research*, 40: 120-123. <https://doi.org/10.1097/00006199-199103000-00014>
- Naudé, W., M, S., & Marchan, K. (2017). Migration, entrepreneurship and development: critical questions. *Journal of Migration*, 6(5). <https://doi.org/10.1186/s40176-016-0077-8>
- Nestorowicz, J. (2012). Immigrant Self-employment: Definitions, Concepts and Methods. *Central and Eastern European Migration Review*, 1(1): 37-55.
- OECD. (2020). *International Migration Outlook 2020*. Paris: OECD Publishing.
- Panev, G. D., & Predojević-Despić, J. R. (2019). Promene stanovništva Srbije u postjugoslovenskom periodu (1991-2017): važniji demografski aspekti. *Sociološki pregled*, 53(3): 1183-1216.
- Panev, G., & Predojević-Despić, J. (2012). Prostorni aspekti emigracije iz Srbije. Tri "vruće" emigracione zone. *Stanovništvo*, 1: 35-64. [doi:10.2298/STNV1202035P](https://doi.org/10.2298/STNV1202035P)
- Pavlov, T. (2009). *Migration Potential of Serbia*. Belgrade: Group 484.
- Peoples, J., & Garrick, B. (2012). *Humanity - An Introduction to Cultural Anthropology*. Wadsworth: Cengage Learning.
- Peters, N. (2002). Mixed embeddedness: does it really explain immigrant enterprise in Western Australia? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 8(1/2): 32-53. <https://doi.org/10.1108/13552550210423705>
- Portes, A. (1998). Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24: 1-24. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.1>
- Portes, A., & Sassen, S. (1987). Making it Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies. *American Journal of Sociology*, 93(1): 30-61. <https://www.jstor.org/stable/2779672>
- Portes, A., & Sensenbrenner. (1993). Embeddedness and immigration. Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 93(1): 1320-1350. <https://www.jstor.org/stable/2781823>
- Priestly, T. (1996). On the etymology of the ethnic slur Tschusch. *Journal of Slavic Linguistics*, 4(1): 109-132. <https://www.jstor.org/stable/24598985>
- Puljiz, V. (1977). *Eksodus poljoprivrednika*. Zagreb: Centar za sociologiju sela, grada i prostora Instituta za društvena istraživanja.
- Pušić, Lj., G. Vuksanović, M. Tripković, B. Milošević, D. Koković (2002). *Preduzetnici i grad*. Novi Sad: Specijalističke akademske studije i Centar za sociološka istraživanja.
- Pütz, R. (2003). Culture and Entrepreneurship – Remarks on Transculturality as Practice. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 94(5): 554-563. <https://doi.org/10.1046/j.1467-9663.2003.00282.x>

- Rašić, M. P. (2020). *Institucionalna konstrukcija i prezentacija identiteta u srpskim klubovima u Beču* (Doktorska disertacija). Beograd: Filozofski fakultet Univerzitet u Beogradu.
- Razin, E. (2002). The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs (Conclusion). *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 8(1/2): 162-167. <https://doi.org/10.1108/13552550210428061>
- Roosens, E. E. (1989). *Creating Ethnicity*. London: Sage.
- Rusinovic, K. (2008). Transnational embeddedness: Transnational activities and networks among first and second-generation immigrant entrepreneurs in the Netherlands. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(3): 431-451. <https://doi.org/10.1080/13691830701880285>
- Ryan, L. (2010). Becoming Polish in London: negotiating ethnicity through migration. *Social Identities*, 16(3): 359-376. <https://doi.org/10.1080/13504630.2010.482425>
- RZS. (2013). *Migracije. Popis stanovništva, domaćinstava i stanova 2011, Knjiga 9*. Beograd: Republički zavod za statistiku.
- Sanders, J. M., & Nee, V. (1996). Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, 61(2): 231-249. <https://doi.org/10.2307/2096333>
- Sandovici, M. E., & Listhaug, O. (2010). Ethnic and linguistic minorities and political participation in Europe. *International Journal of Comparative Sociology*, 51(1-2): 111-136. <https://doi.org/10.1177/0020715209347070>
- Sangalang, C. C., Becerra, D., Mitchell, F. M., Lechuga-Peña, S., Lopez, K., & Kim, I. (2018). Trauma, post-migration stress, and mental health: a comparative analysis of refugees and immigrants in the United States. *Journal of Immigrant and Minority Health*, 21(5): 909-919. doi: 10.1007/s10903-018-0826-2
- Sassen, S. (2005). The Global City: Introducing a Concept. *Brown Journal of World Affairs*, 11(2), 27-43. <https://www.jstor.org/stable/24590544>
- Schiller, N. G., Basch, L., & Blanc-Szanton, C. (1992). Transnationalism: a new analytical framework for understanding migration. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 645: 1-24.
- Schiller, N. G., Basch, L., & Szanton Blanc, C. (1995). From immigrant to transmigrant: theorizing transnational migration. *Anthropological Quarterly*, 68(1): 48-63. <https://doi.org/10.2307/3317464>
- Selmer, J., McNulty, Y., Luring, J., & Vance, C. (2018). Who is an expat-preneur? Toward a better understanding of a key talent sector supporting international entrepreneurship. *Journal of International Entrepreneurship*, 16: 134-149. <https://doi.org/10.1007/s10843-017-0216-1>
- Shane, S., & Eckhardt, J. (2005). The Individual-Opportunity Nexus. Y: Z. J. Acs, & D. B. Audretsch, *Handbook of Entrepreneurship Research* (стр. 161-191). Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Shermerhorn, R. A. (1970). *Comparative Ethnic Relations*. New York: Random House.
- Simmel, G. (1950). The stranger. Y: K. Wolf, *The Sociology of Georg Simmel* (стр. 402-408). London: Free Press.
- Smith, A. D. (1989). The origins of nations. *Ethnic and Racial Studies*, 12(3): 340-367. <https://doi.org/10.1080/01419870.1989.9993639>

- Smith, A. D. (1991). *National Identity*. London: Penguin Books.
- Solano, G. (2016). Multifocal entrepreneurial practices: the case of Moroccan import/export businesses in Milan. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 29(2): 176-198. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2016.078698>
- Solano, G., Schutjens, V., & Rath, J. (2022). Multifocality and opportunity structure: towards a mixed embeddedness model for transnational migrant entrepreneurship. *Comparative Migration Studies*, 10(3): 1-24. <https://doi.org/10.1186/s40878-021-00270-0>
- Sombart, W. (2001). *The Jews and Modern Capitalism*. Kitchener: Batoche Books.
- Stake, R. E. (2006). *Multiple Case Study Analysis*. New York: The Guilford Press.
- Stanković, V. (2014). *Srbija u procesu spoljnih migracija*. Beograd: Republički zavod za statistiku.
- Statistik Austria. (2021a). *Bevölkerung am 1.1.2021 nach detailliertem Geburtsland und Bundesland*. Vienna: Statistik Austria.
- Statistik Austria. (2021b). *Bevölkerung zu Jahresbeginn 2002-2021 nach detaillierter Staatsangehörigkeit*. Vienna: Statistik Austria.
- Statistik Austria. (2021c). *Bevölkerung zu Jahresbeginn 2002-2021 nach detailliertem Geburtsland*. Vienna: Statistik Austria.
- Statistik Austria. (2021d). *Statisticshes Jahrbuch. Migration und Integration. Zahlen, Daten, Indikatoren*. Vienna: Statistik Austria.
- Stayman, D. M., & Deshpande, R. (1989). Situational ethnicity and consumer behavior. *Journal of Consumer Research*, 16 (3): 361-371. <https://www.jstor.org/stable/2489517>
- Stryker, S. (1956). Social structure and prejudice. *Social Problems*, 6: 340-354. <https://doi.org/10.2307/799368>
- Stryker, S. (1974). "A Theory of Middleman Minorities": A Comment. *American Sociological Review*, 39(2): 281-282.
- Swedberg, R. (1991). Major Traditions of Economic Sociology. *Annual Review Sociology*, 17: 251-276. <https://www.jstor.org/stable/2083343>
- Thiel, D. (2010). Contacts and contracts: Economic embeddedness and ethnic stratification in London's construction market. *Ethnography*, 11(3): 443-471. <https://www.jstor.org/stable/24047987>
- Thornton, P. H. (1999). The sociology of entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 25: 19-46. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.19>
- Tiebout, C. (1956). A pure theory of local expenditures. *Journal of Political Economy*, 64: 416-424. <https://www.jstor.org/stable/1826343>
- Turkina, E., & Thai, M. T. (2013). Social capital, networks, trust and immigrant entrepreneurship: a cross-country analysis. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global*, 7(2): 108-124. <https://doi.org/10.1108/17506201311325779>
- UN. (2019). *International Migrant Stock 2019*. Department of Economic and Social Affairs, United Nations.
- Valenta, M., & Ramet, S. P. (2011). Bosnian migrants: An introduction. Y: M. Valenta, & S. P. Ramet, *The Bosnian Diaspora. Integration in Transnational Communities* (стр. 1-23). Surrey: Ashgate.

- Van den Berghe, P. L. (1981). *The Ethnic Phenomenon*. New York: Elsevier.
- Van den Berghe, P. L. (1983). Class, race and ethnicity in Africa. *Ethnic and Racial Studies*, 6(2): 221-236. <https://doi.org/10.1080/01419870.1983.9993409>
- Van der Kuip, I., & Verheul, I. (2003). *Early development of entrepreneurial qualities: the role of initial education*. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
- Varjonen, S., Arnold, L., & Jasinskaja-Lahti, I. (2013). 'We're Finns here, and Russians there': A longitudinal study on ethnic identity construction in the context of ethnic migration. *Discourse & Society*, 24(1): 110-134. <https://www.jstor.org/stable/24441660>
- Veber, M. (1976). *Privreda i društvo*. Beograd: Karijatide - Filozofska biblioteka.
- Vertovec, S. (2004). Migrant transnationalism and modes of transformation. *International Migration Review*, 38: 970-1001. <https://www.jstor.org/stable/27645423>
- Vesković Anđelković, M. (2019). Dijaspóra i savremeni svet - potreba za promenom pristupa proučavanja. *Sociologija*, 61: 655-675. doi: 10.2298/SOC19S1655V
- Vidicki, V., & Stojšin, S. (2021). Prevazilaženje metodološkog individualizma u društvenim istraživanjima: triangulacija, multimetod i kombinovani metodi. *Sociologija*, 63(1): 5-25. <https://doi.org/10.2298/SOC2101005V>
- Vinogradov, E. (2008). *Immigrant entrepreneurship in Norway* (Doctoral thesis). Bodø Graduate School of Business.
- Vlada Republike Srbije. (2010). *Migracioni profil Republike Srbije za 2010. godinu*. Beograd: Sekretarijat za izbeglice i migracije.
- Volery, T. (2007). Ethnic Entrepreneurship: a Theoretical Framework. Y: L. P. Dana, *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship* (стр. 30-41). Gheltenham and Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Vuković, D. (2005). Migrations of the labour force from Serbia. *SEER - South-East Europe Review for Labour and Social Affairs*, 8(4): 139-150. <https://www.jstor.org/stable/43293135>
- Vuksanović, G. (1997). *Na putu do kuće*. Novi Sad: Filozofski fakultet Novi Sad.
- Waldinger, R. (1986). *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trades*. New York: New York University Press.
- Waldinger, R. (1993). The two sides of ethnic entrepreneurship. *International Migration Review*, 27(3): 692-701. <https://www.jstor.org/stable/2547121>
- Waldinger, R. (2015). *The Cross-Border Connection*. Cambridge: Harvard University Press.
- Waldinger, R., Aldrich, H., & Ward, R. (1990). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies* (Vol. 1). London: Sage Publications.
- Ward, R. (1984). Minority Settlement and the Local Economy. Y: B. Roberts, R. Finnegan, & D. Gallie, *Approaches to Economic Life: Economic Restructuring, Employment, and the Social Division of Labor* (стр. 198-212). Manchester: ESCR and Manchester University Press.
- Watson, R., Keasey, K., & Baker, M. (2000). Small Firm Financial Contracting and Immigrant Entrepreneurship. Y: J. Rath, *Immigrant Business: The Economic, Political and Social Environment* (стр. 70-89). London: Palgrave Macmillan.
- Weber, M. (1922/1978). *Economy and Society*. Berkeley, Los Angeles and London: University of California Press.

- Weber, M. (2005). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London and New York: Routledge.
- Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- Wirtschaftskammer, D. (2021). Ein-Personen-Unternehmen (EPU) in Österreich. Преузето са Die Wirtschaftskammer: <https://www.wko.at/service/zahlen-daten-fakten/EPU.html>
Пристапљено: 3. јула 2022.
- Worsley, P. (1984). *The Three Worlds - Culture and World Development*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications*. Thousand Oaks: SAGE.
- Yinger, M. J. (1985). Ethnicity. *Annual Review of Sociology*, 11: 151-180.
<https://doi.org/10.1146/annurev.so.11.080185.001055>
- Yoo, J.-K. (2013). *Korean Immigrant Entrepreneurs: Networks and Ethnic Resources*. New York and London: Routledge.
- Zhang, Z. (2010). *The Home Country's Role in Shaping Chinese Immigrant Entrepreneurship* (Doctoral thesis). Auckland University of Technology.
- Видицки, В. (2020). Класични приступи и савремени теоријски модели објашњења етничког предузетништва. *Социолошки преглед*, 54(2): 272-301. [doi: 10.5937/socpreg54-26604](https://doi.org/10.5937/socpreg54-26604)
- Гречић, В. (2019). *Српска стваралачка интелигенција у расејању*. Нови Сад: Матица српска.
- Стојшин, С. (2019). *Становништво: социолошка перспектива*. Нови Сад: Универзитет у Новом Саду-Филозофски факултет.
- Шљукић, М. (2018). *Фабрика*. Ново Милошево: Банатски културни центар.

Прилози

Прилог 1. Упитник за предузетнике

УПИТНИК			
<i>Истраживање српског имигрантског предузетништва у Бечу</i>			
<p>Овим разговором испитују се карактеристике и стратегије предузетништва људи пореклом из Србије који данас живе и раде у Бечу. Истраживање се спроводи у циљу израде докторске дисертације из области социологије на Филозофском факултету Универзитета у Новом Саду, уз подршку Института за међународни развој Универзитета у Бечу и Федералног министарства за образовање, науку и истраживање Републике Аустрије.</p> <p>Разговор ће трајати око сат времена и тонски ће бити сниман искључиво у сврху накнадног бележења Ваших одговора. Снимањем разговора избегава се писање одговора руком што знатно скраћује време потребно за његово спровођење. Тонски запис неће бити коришћен у неку другу сврху, нити ће бити објављен.</p> <p>Подаци прикупљени овим упитником строго су поверљиви и биће коришћени искључиво у научне сврхе. Уколико поменете нешто што би директно упутило на ваш идентитет или идентитет ваше фирме, то ће бити изостављено у каснијој обради података. Током разговора можете да прескочите питања на која не желите да одговорите. Такође, уколико желите да прекинете разговор то можете учинити у било ком моменту.</p>			
Да ли испитаник пристаје на разговор?		Да	Не
Датум спровођења разговора:			
Време почетка разговора:			
Основни подаци о испитанику			
1.	Пол:	Мушки	1
		Женски	2
2.	Старост:		0
3.	Стечени ниво образовања:	Без основне школе/до 7 разреда	1
		Основна школа	2
		Средња стручна школа/Гимназија	3
		Специјализација после средње школе, школа за ВКВ раднике	4
		Виша школа	5
		Факултет	6
		Мастер/Магистарске студије	7
		Докторске студије	8

4.	Који је назив занимања за које сте стекли образовање без обзира на то да ли се тренутно бавите тим занимањем?		0
5.	Које је Ваше брачно стање?	Неожењен/неудата	1
		Живи у ванбрачној заједници	2
		Живи у брачној заједници	3
		Разведен/разведена	4
		Удовац/удовица	5
6.	Да ли Ваш партнер живи са Вама у Бечу?	Да, стално борави у Бечу	1
		Не, повремено борави у Бечу	2
		Не, партнер борави (где?):	3
7.	Да ли имате деце?	Има, живе заједно, колико?	1
		Има, али не живе заједно	2
		Нема деце	3
8.	Где деца живе?		0
8.	Које је Ваше држављанство? (Уколико има више од једног, уписати све.)		0
9.	Која је Ваша национална припадност?		0
10.	Како тренутно обезбеђујете себи стални боравак у Бечу?	Има пасош Р. Аустрије	1
		Има пасош друге земље ЕУ, које?	2
		Има боравишну дозволу (визу)	3
		Друго:	4
11.	Пре колико година сте се доселили у Аустрију/Беч? (Уколико је рођен у Аустрији, прелази се на 13. питање.)		1
		Рођен је у Аустрији	2
12.	У којој држави сте живели пре него што сте се доселили у Аустрију?		0
13.	Да ли су Ваши родитељи рођени у Аустрији?	Да, обоје	1
		Један родитељ, који?	2
		Нису рођени у Аустрији, где су рођени?	3
		Друго:	4

Основни подаци о предузећу			
1.	Којом делатношћу се бави Ваша фирма?		0
2.	У ком делу града (бецирк) се налази фирма?		0
3.	Које године је фирма почела са радом/од које године је у Вашем власништву?		0
4.	На који начин сте започели посао са овом фирмом?	Ја сам је отворио	1
		Купио сам фирму	2
		Наследио сам је (од рођака, пријатеља...)	3
		Друго:	4
5.	Да ли је фирма самостална или је део других фирми?	Самостална је	1
		Део је веће фирме	2
		Део је ланца фирми	3
		Друго:	4
6.	Која је Ваша позиција у фирми?	Власник	1
		Менаџер	2
		Власник и менаџер	3
		Нека друга, која?	0
7.	Колики број запослених тренутно ради у Вашој фирми?		0
8.	Од укупног броја радника колико њих је српске националне припадности?	Сви радници	1
		Више од половине радника	2
		Половина радника	3
		Мање од половине радника	4
		Свега неколико радника	5
		Радници нису пореклом из Србије	6
		Нема запослених	7
		Без одговора	0

I Досељење у Аустрију	
1.	<p><i>Зашто Вам се јавила идеја да се преселите у Аустрију?</i></p> <p>Како је изгледао Ваш живот пре досељења у Аустрију (у Србији, Хрватској, БиХ итд.)? Материјално стање? Породица? образовање? Радно искуство?</p>
2.	<p><i>Када и на који начин сте донели одлуку да се преселите у Аустрију?</i></p> <p>Да ли сте имали рођаке/пријатеље у Аустрији?</p> <p>Да ли су Вам они помогли при доношењу одлуке? На који начин?</p>
3.	<p><i>Како су изгледали први дани након што сте се доселили у Аустрију?</i></p> <p>Где сте били смештени? Како сте нашли први посао? Шта сте радили (струка/ван струке), код кога (Срби/Аустријанци/Друге етничке групе)?</p> <p>Колико је времена прошло од доласка у Аустрију до првог посла?</p> <p>Да ли Вам је неко пружио помоћ током првог периода? Ко?</p>
4.	<p><i>На који начин сте обезбедили боравишну дозволу у првом периоду?</i></p>
5.	<p><i>Да ли Вам је нешто недостајало током првог периода боравка у Аустрији?</i></p> <p>Да ли сте знали немачки језик? Како сте се споразумевали у свакодневним активностима?</p> <p>Да ли сте имали здравствену заштиту? Ако не, како сте решавали те недостатке?</p>
II Покретање посла	
1.	<p><i>Како сте се одлучили да започнете сопствени посао?</i></p> <p>У чему сте видели разлику између рада за неког послодавца и рада за себе?</p> <p>Који су били основни мотиви?</p> <p>Да ли сте започели сами/са пословним партнером/са чланом породице?</p>
2.	<p><i>Како сте се одлучили за делатност којом ће се Ваша фирма бавити?</i></p> <p>Да ли сте одлуку донели сами или Вам је неко у томе помогао, ко?</p> <p>Да ли сте имали претходна искуства у тој делатности? У предузетништву?</p> <p>Да ли је неко од Ваших рођака, пријатеља или познаника имао искуства у тој делатности? У предузетништву?</p>
3.	<p><i>Како сте сазнали за услове и процедуру отварања фирме у Аустрији?</i></p> <p>Како сте се упознали са важећим дозволама, законима?</p> <p>Да ли сте наишли на неку административну/законску препреку током покретања фирме?</p>
4.	<p><i>Како сте обезбедили почетни капитал за започињање посла?</i></p> <p>Да ли Вам је неко помогао финансијски, ко? На који начин - позајмица, учешће, кредит, субвенције?</p>

5.	<p>Да ли сте морали додатно да се усавршаваате/обучавате зарад покретања новог посла?</p> <p>Да ли сте додатно завршили нешто у Аустрији (формално/неформално)?</p> <p>Да ли се усавршавање односило на неке предузетничке вештине или на делатност фирме? Ко Вас је учио?</p>
III Карактеристике радника, сарадника и клијената организације	
1.	<p>Да ли је и колико Ваша породица (супружник и/или деца) укључена у посао Ваше фирме?</p>
2.	<p>Како сте долазили до радника које сте запошљавали (од почетка па до данас)?</p> <p>Да ли међу радницима има или је било Ваших рођака, пријатеља или познатика?</p> <p>Да ли запошљавате радије Србе (или људе из држава бивше СФРЈ) у односу на раднике других националности? Ако да, зашто?</p> <p>Да ли Вам је битна препорука од стране другог послодавца приликом запошљавања?</p> <p>Колико Вам је битно да препоруку добијете од „нашег човека“?</p> <p>По чему се, према Вашем мишљењу, Срби који раде у Аустрији разликују од радника у Србији?</p> <p>По чему се Срби, према Вашем мишљењу, разликују од радника других националности (нпр. Аустријанаца, Турака, Пољака, Бугара и сл.)?</p>
3.	<p>Како сте проналазили пословне партнере (нпр. снабдеваче, превознике, услужне агенције и сл.) који су Вам неопходни за обављање посла?</p> <p>Да ли су Ваши пословни партнери Срби (или људи пореклом из држава бивше СФРЈ)?</p> <p>Да ли сарађујете са неким фирмама из Србије (или из држава бивше СФРЈ) у погледу набавке сировина, административних услуга и сл.?</p>
4.	<p>Ко користи услуге или купује производе Ваше фирме?</p> <p>Како успостављате комуникацију са потенцијалним клијентима? Да ли се негде оглашавате? Где?</p> <p>Да ли су клијенти претежно људи из Србије (или држава бивше СФРЈ)?</p>
IV Тржиште и конкуренција	
1.	<p>Каква је потражња за услугама/производима које нуди Ваша фирма у Бечу?</p> <p>Да ли сматрате да је делатност Ваше фирме перспективна? Због чега?</p>
2.	<p>Колико у Бечу постоји фирми које пружају исте или сличне услуге/производе као и Ваша? Да ли мислите да их има довољно?</p> <p>Да ли такве фирме држе и припадници других националности (Аустријанци, Турци, Пољаци, Бугари итд.)? Да ли постоји део града у којем је више таквих организација лоцирано?</p>

	<p>По чему се Ваша фирма разликује од других?</p> <p>Да ли познајете власнике других фирми из исте делатности? Да ли постоји комуникација/сарадња?</p> <p>Да ли су се власници других фирми некад понашали некоректно према Вама (преузимали идеје, ширили гласине и сл.)? Ако да, које су они националне припадности?</p>
V Институционална подршка	
1.	<p><i>Да ли сте до сада добијали помоћ или подршку Републике Аустрије (владине институције, невладин сектор и сл.)?</i></p> <p>Каква врста помоћи је била у питању – новчана (субвенције, кредити), стручна (обуке, консултантске услуге)?</p> <p>Да ли постоји неки вид помоћи или подршке који би Вам био потребан тренутно?</p>
2.	<p><i>Да ли сте до сада добијали помоћ или подршку Републике Србије (од владиних институција, невладиног сектора и сл.)?</i></p> <p>Каква врста помоћи је била у питању – новчана (субвенције, кредити), стручна (обуке, консултантске услуге)?</p> <p>Да ли постоји неки вид помоћи или подршке који би Вам био потребан тренутно?</p>
VI Однос према заједници	
1.	<p><i>Да ли своје слободно време чешиће проводите са Србима или са припадницима других националности (националне групе бивше СФРЈ, Аустријанцима, Турцима, Пољацима, Бугарима итд.)?</i></p> <p>Како изгледају та дружења? Где се окупљате?</p>
2.	<p><i>Да ли за свакодневне проблеме (лекарске услуге, кварови у кући итд.) тражите помоћ од Срба или од припадника других националности (СФРЈ, Аустријанаца, Турака, Пољака, Бугара итд.)?</i></p> <p>Да ли Вам је код тражења мајстора, лекара и сл. битна њихова национална припадност? Ако да, због чега?</p>
3.	<p><i>Да ли сте члан неког српског удружења у Бечу?</i></p> <p>Које удружење је у питању? Колико има чланова? Како сте за њега сазнали?</p> <p>Да ли удружење организује окупљања? Ког типа? Колико често? Колико често Ви идете? С ким идете?</p> <p>Да ли сте некада остварили неки пословни контакт у удружењу? Да ли је у удружењима тог типа могуће остварити ову врсту контакта?</p>
4.	<p><i>Да ли посећујете неку од наших цркава у Бечу?</i></p> <p>Колико често? Са ким идете?</p>

	Да ли сте некада остварили неки пословни контакт преко цркве? Да ли сматрате да је то могуће?
5.	<p><i>Како бисте описали српску заједницу (или заједницу наших људи) у Бечу?</i></p> <p>Колико је „јака“ српска заједница према Вашем мишљењу (у односу на друге - уколико је упознат испитаник)?</p> <p>Да ли се Срби према Вашем мишљењу „држе заједно“?</p> <p>Да ли постоји нека политичка партија која се заступа српске интересе у Аустрији? Да ли сте на неки начин Ви укључени у политику?</p>
VII Односи са другим етничким групама	
1.	<p><i>Како на Србе гледају припадници других националних група у Бечу?</i></p> <p>Аустријанци? Турци? Пољаци? Бугари? Припадници земаља бивше СФРЈ?</p>
2.	<p><i>Да ли Срби имају подједнако добар однос са свим националним групама у Бечу?</i></p> <p>Са којом групом је најбољи однос? Са којом најлошији? Због чега?</p>
VIII Планови за будућност	
1.	<p><i>Какви су Ваши пословни планови за будућност?</i></p> <p>Да ли планирате неке да препустите фирму када не будете више могли/желели да је водите?</p> <p>Да ли намеравате цео живот да проведете у Бечу? Да ли размишљате о (трајном) повратку у Србију? Од чега зависи то да ли ћете се вратити у Србију или не (да ли је због посла, породице, носталгија)?</p>
*	<i>Да ли постоји нешто што Вас нисам питао, а желели бисте да додате?</i>
	<p>У наредном периоду вршиће се анализа података добијених од свих учесника у овом истраживању. Уколико Вас занимају резултати истраживања, њих можете добити уколико оставите свој мејл: _____.</p> <p>Много Вам хвала на времену које сте издвојили за овај разговор.</p>
	Време завршетка разговора:

Прилог 2. Основа за разговор са експертима и представницима институција

I Одређење имигрантског предузећа и предузетника-имиграната	
1.	<p><i>Шта су за Вас имигрантска предузећа? Кога подразумевате под имигрантима предузетницима?</i></p> <p>Коју врсту помоћи пружате имигрантима предузетницима? Да ли им дајете радни простор?</p> <p>На које начине повезујете предузетнике?</p>
II Процедура отварања предузећа	
2.	<p><i>Каква је процедура отварања предузећа у Бечу?</i></p> <p>Каква врста боравишне дозволе је неопходна?</p> <p>Да ли постоји нека врста финансијске помоћи од стране града или државе?</p> <p>Какве прилике пружају банке или неке друге релевантне финансијске организације?</p>
III Коришћење услуга од стране Срба	
3.	<p><i>Да ли Срби користе Ваше услуге?</i></p> <p>Колико често се Срби обраћају за помоћ Вашој агенцији? Колика је та учесталост у односу на друге имигрантске групе? Коју врсту помоћи Срби најчешће траже?</p> <p>Да ли они учествују на радионицама, обукама, семинарима које организујете? Којим најчешће?</p>
IV Искуство сарадње са Србима	
4.	<p><i>Какво је Ваше искуство када је реч о сарадњи са Србима?</i></p> <p>Да ли сарађујете са неким српским институцијама/организаацијама/удружењима?</p> <p>Шта Србима предузетницима представља највећи проблем када је реч о започињању посла у Бечу?</p> <p>Какав Срби имају однос према аустријским институцијама? Да ли имају поверење у њих?</p>
V Карактеристике српског имигрантског предузетништва	
5.	<p><i>За које делатности су Срби најчешће заинтересовани за започињање посла у Бечу?</i></p> <p>Због чега је та делатност привлачна Србима?</p> <p>Да ли има нешто што бисте рекли да је карактеристично за српске предузетнике у Бечу?</p>

Прилог 3. Списак анализираних бројева часописа

Месец и година издања:	Линк:
Фебруар, 2016.	https://www.kosmo.at/0216.pdf
Март, 2016.	https://www.kosmo.at/0316.pdf
Април, 2016.	https://www.kosmo.at/0416.pdf
Мај, 2016.	https://www.kosmo.at/0516.pdf
Јун, 2016.	https://www.kosmo.at/0616.pdf
Јул, 2016.	https://www.kosmo.at/0716.pdf
Септембар, 2016.	https://www.kosmo.at/0916.pdf
Октобар, 2016.	https://www.kosmo.at/1016.pdf
Новембар, 2016.	https://www.kosmo.at/1116.pdf
Децембар, 2016.	https://www.kosmo.at/1216.pdf
Фебруар, 2017.	https://www.kosmo.at/0217.pdf
Март, 2017.	https://www.kosmo.at/0317.pdf
Април, 2017.	https://www.kosmo.at/0417.pdf
Мај, 2017.	https://www.kosmo.at/0517.pdf
Јун, 2017.	https://www.kosmo.at/0617.pdf
Септембар, 2017.	https://www.kosmo.at/0917.pdf
Октобар, 2017.	https://www.kosmo.at/1017.pdf
Новембар, 2017.	https://www.kosmo.at/1117.pdf
Децембар, 2017.	https://www.kosmo.at/1217.pdf
Фебруар, 2018.	https://www.kosmo.at/0218.pdf
Март, 2018.	https://www.kosmo.at/0318.pdf
Април, 2018.	https://www.kosmo.at/0418.pdf
Мај, 2018.	https://www.kosmo.at/0518.pdf
Јун, 2018.	https://www.kosmo.at/0618.pdf
Јул, 2018.	https://www.kosmo.at/0718.pdf
Септембар, 2018.	https://www.kosmo.at/0918.pdf
Октобар, 2018.	https://www.kosmo.at/1018.pdf
Новембар, 2018.	https://www.kosmo.at/1118.pdf
Децембар, 2018.	https://www.kosmo.at/1218.pdf
Фебруар, 2019.	https://www.kosmo.at/0219.pdf
Март, 2019.	https://www.kosmo.at/0319.pdf
Април, 2019.	https://www.kosmo.at/0419.pdf
Мај, 2019.	https://www.kosmo.at/0519.pdf
Јун, 2019.	https://www.kosmo.at/0619.pdf
Јул, 2019.	https://www.kosmo.at/0719.pdf
Септембар, 2019.	https://www.kosmo.at/0919.pdf
Октобар, 2019.	https://www.kosmo.at/1019.pdf
Новембар, 2019.	https://www.kosmo.at/1119.pdf
Децембар, 2019.	https://www.kosmo.at/1219.pdf
Фебруар, 2020.	https://www.kosmo.at/0220.pdf
Март, 2020.	https://www.kosmo.at/0320.pdf
Април, 2020.	https://www.kosmo.at/0420.pdf
Мај, 2020.	https://www.kosmo.at/0520.pdf
Јун, 2020.	https://www.kosmo.at/0620.pdf

Јул, 2020.	https://www.kosmo.at/0720.pdf
Септембар, 2020.	https://www.kosmo.at/0920.pdf
Октобар, 2020.	https://www.kosmo.at/1020.pdf
Новембар, 2020.	https://www.kosmo.at/1120.pdf
Децембар, 2020.	https://www.kosmo.at/1220.pdf

Прилог 4. Списак табела

Табела 1. Последице недостатака ресурса/недостатака на тржишту рада	28
Табела 2. Претпоставке и недостаци теорија имигрантског предузетништва	47
Табела 3. Дистрибуција испитаника према делатности	58
Табела 4. Број лица на раду-боравку у иностранству у три традиционалне земље пријема	69
Табела 5. Број странаца у Аустрији и покрајини Беч према земљи рођења у 2021. години	74
Табела 6. Број странаца у Републици Аустрији који имају српско држављанство или су рођени у Србији за период 2002-2021. године	76
Табела 7. Структура испитаника према полу, старости, образовању, брачном стању и броју деце	87
Табела 8. Структура испитаника према држави порекла, држављанству, трајању и основу боравка	88
Табела 9. Структура предузећа према броју предузећа којима руководе, броју радника, дужини пословања и организацији	90
Табела 10. Карактеристике миграција у односу на разлоге за емиграцију	99
Табела 11. Примери постмиграционих стресора код испитаника	105
Табела 12. Број радника у односу на делатност предузећа	136
Табела 13. Породична радна снага у предузећима	143
Табела 14. Величина и значај етничких економија у Бечу у 2021. години	181
Табела 15. Заступљеност занимања/професија у рубрици „Каријера” часописа Козмо	186

Прилог 5. Списак графичких приказа

Графикон 1. Самозапослени Срби у Бечу током 2021. године	83
Графикон 2. Разлози за емиграцију у односу на имиграциони талас	95
Графикон 3. Експлоатација ресурса у процесу миграције	102
Графикон 4. Експлоатација ресурса током процеса адаптације	110
Графикон 5. Експлоатација социјалног капитала током покретања предузећа	120
Графикон 6. Заступљеност српских имиграната у предузећима	139
Графикон 7. Транснационална умреженост предузећа српских имиграната	153

Прилог 6. Списак илустрација

Илустрација 1. Шематски приказ интерактивног модела.....	36
Илустрација 2. Шематски приказ мултифокалног приступа.....	46
Илустрација 3. Шематски приказ нацрта истраживања.....	54
Илустрација 4. Заступљеност српских имиграната по окрузима у Бечу.....	81
Илустрација 5. Фотографије етничких предузећа на пијаци Мајзелмаркт	180
Илустрација 6. Најфреквентније речи из категорије однос према заједници	193
Илустрација 7. Лепљење плаката током кампање „Коларић”	195
Илустрација 8. Данашњи изглед Српског центра.....	205