

UNIVERZITET U BEOGRADU
EKONOMSKI FAKULTET
Sanja M. Popović-Pantić

**ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO KROZ
SAMOZAPOŠLJAVANJE U SRBIJI TOKOM
TRANZICIJE: UPOREDNA ANALIZA I
EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE**

DOKTORSKA DISERTACIJA

Beograd, 2012.

UNIVERSITY OF BELGRADE
FACULTY OF ECONOMICS
Sanja M. Popović-Pantić

**FEMALE ENTREPRENEURSHIP IN
SERBIAIN THE COURSE OF TRANSITION:
COMPARATIVE ANALYSIS AND
EMPIRICAL RESEARCH**

Ph.d Thesis

Belgrade, 2012.

Mentor: prof.dr Mihail Arandarenko
Univerzitet u Beogradu , Ekonomski fakultet

Članovi komisije:

1. _____
2. _____
3. _____

Datum odbrane: _____

Izjave zahvalnosti

U izradi disertacije najveću podršku mi je pružio mentor prof. Dr Mihail Arandarenko, kome se zahvaljujem na posvećenosti i stručnosti kojom me je vodio tokom svih faza pripreme i finalizacije rada.

Zahvaljujem se na podršci mom suprugu, tati i mami, kolegama iz Centra za istraživanje razvoja nauke i tehnologije Instituta „Mihajlo Pupin“ kao i članicama Udruženja poslovnih žena Srbije na inspiraciji za ovaj rad.

Nadam se da će neke buduće preduzetnice a pre svega moje kćerke, Anja-Anđela i Lara, naći u ovom radu podsticaj za sopstveni karijerni razvoj pa ga zato njima i posvećujem.

Naslov doktorske disertacije:

ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO KROZ SAMOZAPOŠLJAVANJE U SRBIJI TOKOM
TRANZICIJE: UPOREDNA ANALIZA I EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE

Rezime

(cilj, metoda istraživanja, rezultati, obrazloženja i autorovi zaključci)

Predmet i cilj disertacije je da prikupi činjeničnu građu koja dokazuje da je žensko preduzetništvo faktor ekonomskog razvoja i da je nacionalna ekonomija bogatija ukoliko žene imaju ravnopravan pristup resursima, zapošljavanju i biznisu. Fokus disertacije je na samozapošljavanju kao najrasprostranjenijem obliku ženskog preduzetništva posebno u zemljama u tranziciji. Usporedna analiza trendova u ženskom preduzetništvu obuhvata trendove u Evropi, zemljama u razvoju, regionu Zapadnog Balkana i Istočne Evrope, a zatim i primer Srbije, koji uključuje i primarno empirijsko istraživanje.

Rezultat usporedne analize pokazuje da je žensko preduzetništvo u zemljama u tranziciji preduzetništvo nužde dok je u evropskim zemljama ono pretežno podstaknuto traganjem za novim poslovnim izazovima i šansama. Takođe, u zemljama u regionu, ovo preduzetništvo gotovo u istoj meri ima odlike kako socijalne kategorije tako i ekonomske, razvojne. Ekonomije u tranziciji su u većoj meri opterećene nezaposlenošću, javnim dugom, nedovoljnom konkurentnošću, što u velikoj meri objašnjava činjenicu da u ovim društvima ranjive kategorije stanovništva inkliniraju preduzetništvu kao poslednjoj šansi da se samozaposle. U Srbiji, socijalnoj dimenziji doprinosi još i činjenica da ne postoji sistemska podrška ženskom preduzetništvu i da ako postoji, ona je uglavnom vezana za subvencije za samozapošljavanje i u funkciji je aktivnih mera na tržištu rada, čiji je cilj smanjenje opšte stope nezaposlenosti a posebno nezaposlenosti žena, čiji je udeo u nezaposlenom stanovništvu veći u odnosu na muškarce.

U Srbiji je zanimljivo je da je primetan stalni trend smanjivanja jaza u stopama nezaposlenosti žena i muškaraca, koji se dodatno ubrzao od početka ekonomske krize (Arandarenko, 2011). Kao verovatno objašnjenje za ovu 'pozitivnu diskriminaciju'

pominje se veća otpornost na krizu zaposlenosti u javnom sektoru, u kojoj je učešće žena iznadprosečno. Međutim, treba imati u vidu i činjenicu da se žene češće nego muškarci, usled obeshrabrenosti u traženju posla, povlače u neaktivnost, tako da je možda i to jedan od razloga zbog kojih se ovaj jaz u nezaposlenosti smanjuje.

Žene su najveća ranjiva grupa na tržištu rada. Iako čine polovinu stanovništva radnog uzrasta, one su manjina među učesnicima na tržištu rada, i još izrazitija manjina među zaposlenima. Ipak, aktivni programi tržišta rada – u Srbiji, kao i u svetu – veoma su retko ograničeni isključivo na žene, mada često mogu imati implicitne ili eksplicitne ciljeve usmerene na unapređenje rodne ravnopravnosti na tržištu rada.

Ekonomska teorija je utvrdila da postoje dobri načelni, ali i empirijski razlozi za to da programi tržišta rada sadrže jaku rodnu komponentu. U studiji autora Bergmana i Van der Berga o efektima aktivnih politika tržišta rada na žene u Evropi (2006) pokazano je da su prosečni efekti rodno univerzalnih aktivnih programa veći za žene nego za muškarce. Ovaj rezultat posebno je izražen kada je reč o programima obuke, ali je prisutan i kod subvencija za zapošljavanje, dok su rodni efekti izjednačeni jedino kod programa posredovanja i podrške u traženju posla.

Nacionalna služba za zapošljavanje u Srbiji, nažalost ne vodi sistematsku evidenciju o učesnicima aktivnih programa po demografskim karakteristikama, uključujući i pol. Zato je, između ostalog, predmet istraživanja ovog doktorata i pokušaj da se utvrdi efikasnost ovih programa kad je reč o samozapošljavanju žena, čime se bavi IV, ključno poglavlje teze.

Istraživanje sprovedeno tokom 2010. godine imalo je za ciljnu grupu žene koje su prošle obuku za samozapošljavanje tokom 2002. i 2003. godine u okviru programa NSZ za samozapošljavanje a koje su nakon završene obuke, osnovale firmu u periodu do 2006. Cilj ovog istraživanja je bio da se utvrdi održivost ovih preduzeća osnovanih podsticajnim sredstvima države, odnosno Nacionalne službe za zapošljavanje. Od 96 firmi koje su 2006. godine bile mapirane kao registrovane nakon obuke, danas je 51 i dalje aktivno, a 45 je najverovatnije zatvoreno, budući da se ne mogu pronaći u zvaničnim registrima niti na postojećim adresama. Zanimljivo je da kod firmi koje su iz starog uzorka uključene u uzorak novog istraživanja, zarada koju sada ostvaruju od

osnovne delatnosti firme, je u 2/3 slučajeva postala značajan pa čak i jedini izvor prihoda. Praktično, za više od polovine učesnica - preduzetnica, honorarni posao postao je njihova osnovna delatnost i za većinu jedini izvor prihoda. Visok procenat zatvorenih preduzeća pripisuje se činjenici da su nakon osnivanja ova preduzeća bila prepuštena sama sebi u tzv. inkubacionom periodu do 3 godine (po GEM metodologiji do 3,5 godine). Na problem odsustva nefinansijske institucionalne podrške kasnije je ukazalo i istaživanje iz 2011. (SeCons i FREN 2011.), pa je i jedna od preporuka da se start-up firmama obezbedi mentoring i konsultantska podrška u start-up periodu, kako bi se pomogla njihova održivost. Smanjenje poreza i ostalih nameta je finansijska mera koja najdirektnije utiče na stabilnost poslovanja ovih firmi.

Od 96 mapiranih preduzeća 2007. godine, u uzorak istraživanja 2010. godine ušlo je 57 žena: 38 preduzetnica i 19 onih koje su firmu ugasile (bivših preduzetnica). Od 19 bivših preduzetnica, 8 je prešlo da radi za platu kod poslodavca dok je ostalih 11 nezaposleno i neaktivno, što znači da ne traže posao i da nisu egzistencijalno ugrožene. Posmatranjem radnog statusa bivših preduzetnica u periodu od 2007.-2010. godine uočava se smanjenje samozaposlenosti a rast zaposlenost za platu, što je u skladu sa prethodno konstatovanim nedostacima u institucionalnoj podršci preduzetnicima iz nužde. Poređenjem trenutnih plata i plata koje su imale kao preduzetnice dolazi se do zaključka da su plate relativno iste ili neznatno veće (što se može objasniti inflacijom i drugim ekonomskim faktorima koji su delovali u prethodnih par godina), tako da je to takođe značajan razlog opadajućeg trenda samozaposlenosti u odnosu na rad za platu. Bivše preduzetnice se ne bi ponovo odlučivale da osnuju firmu dok se s druge strane, grupa od 38 preduzetnica koje su održale svoje biznise, izjasnila da u narednom periodu planira razvoj poslovanja. Uprkos njihovom optimizmu, podaci su pokazali da je njihovo poslovanje stagniralo što ukazuje na neophodnost diverzifikovanih institucionalnih mera podrške održivosti i razvoja ovih preduzeća. Osim toga, ova preduzeća bi morala planski da izdvajaju za istraživanje i razvoj, što je predvidiva investicija samo u relativno stabilnom okruženju, koje još uvek nije odlika naše ekonomije.

U evropskoj politici razvoja preduzetništva žensko preduzetništvo je jedan od indikatora. To je takođe dokaz da se ovom preduzetništvu priznaje doprinos ekonomskom rastu, u

sklopu šireg doprinosa MSP sektora bruto dodatoj vrednosti. U Aktu o malim preduzećima su u 2010. godini predloženi i indikatori za praćenje razvoja ženskog preduzetništva a u okviru prvog principa "stvaranje okruženja u kojem preduzetnici i porodične firme mogu da se razvijaju, a preduzetništvo se nagrađuje". Predloženo je pet oblasti u kojima se prate indikatori razvoja ženskog preduzetništva a to su: okvir za podršku politici za podsticanje ženskog preduzetništva i podaci o ženskim preduzećima, obuka, finansiranje, nacionalna mreža žena preduzetnika, prenos poslovanja a u toku je njihovo dalje unapređenje.

Naime, jedan od problema ženskog preduzetništva jeste neusklađenost metodologija njegovog statističkog praćenja po zemljama. To je pre svega problem neusklađenosti definicije ženskog preduzetništva pa su stoga očekivanja od unapređenja strukturne poslovne statistike u okviru Eurostata da u daljem procesu usklađivanja po evropskim zemljama, bude omogućena i jedinstvena platforma za praćenje ženskog preduzetništva. Najšire prihvaćena definicija žene preduzetnika je da je ona istovremeno vlasnica više od 1% kapitala i direktorka preduzeća. Po ovom kriterijumu u Srbiji je udeo preduzetnica u ukupnom broju aktivnih preduzetnika 26%, što je malo ispod evropskog proseka (oko 33%). Iako je razlika relativno mala, ipak treba uzeti u obzir činjenicu da su uslovi u našoj i evropskim zemljama značajno razlikuju i da je u našoj zemlji održivost ženskih biznisa bitno ugroženija. Zato je neophodno da se utvrdi širi kontekst državne politike unutar kojeg se mora osigurati komplementarnost i vremenska povezanost različitih programa i inicijativa, kako vladinih tako i onih u civilnom sektoru, a sa ciljem povećanja ne samo udela žena u preduzetništvu već i njihove održivosti.

Kako se upravo mala i srednja preduzeća smatraju "generatorima razvoja i novih radnih mesta", implicitno i preduzeća koja su u vlasništvu žena koje njima i aktivno upravljaju, predstavljaju značajan segment ekonomskog rasta i razvoja. S obzirom na ekonomske projekcije do 2020. godine, po konzervativnom scenariju rast BDP-a iznosiće 3% godišnje a rast zaposlenosti 1% godišnje (Arandarenko,2011), realno je očekivati stagnaciju samozapošljavanja, posebno imajući u vidu dosadašnji izostanak neophodnih reformi, čija će se realizacija i ubuduće odlagati. Preduzetnice i preduzetnici nužde će se

u takvom poslovnom ambijentu i dalje teško održati dok se kod preduzetnika šanse može očekivati blagi rast. U okviru ovih opštih predviđanja, žensko preduzetništvo će još duže zadržati odlike socijalno-razvojne kategorije a ekonomskom rastu će doprinosti samo preduzetnice šanse čija je motivacija za osnivanje preduzeća tržište, inovacija i razvoj.

ključne reči: žensko preduzetništvo, samozapošljavanje, samozaposlenost, preduzeća, održivost, ranjivost, tržište rada, preduzetnička aktivnost

Naučna oblast: Ekonomija

Uža naučna oblast: Ekonomija rada

UDK broj: 331.102.12-055.2(043.3).

Doctoral thesis title:

FEMALE ENTREPRENEURSHIP THROUGH SELF-EMPLOYMENT IN SERBIA IN THE COURSE OF TRANSITION: COMPARATIVE ANALYSIS AND EMPIRICAL RESEARCH

Resume

(aim, research method, results, substantiated opinions/explanations and author's conclusions)

The **subject and aim of the thesis** is to collect material with facts proving that women entrepreneurship is a factor of economic development and that national economy is wealthier if women have equal access to resources, employment and business. The thesis is focused on self-employment as the widespread form of women entrepreneurship, especially in transition countries. The comparative analysis of trends in women entrepreneurship encompasses trends in Europe, developing countries, regions of the West Balkans and Eastern Europe, as well as the example of Serbia, which includes the primary empirical research.

The result of the comparative analysis shows that women entrepreneurship in transition countries is entrepreneurship of need, while in the European countries it is for the most part stimulated by quest for new business challenges and chances. Also, in the countries in the region, this type of entrepreneurship almost to the same extent has features of both social category and economic, developmental one. Economies in transition are to a greater extent burdened by unemployment, public debt, insufficient competitiveness, which greatly explains the fact that in these societies vulnerable categories of population incline to entrepreneurship as the last chance to get self-employed. In Serbia, to the social dimension is also contributing the fact that there is no system support to women entrepreneurship; and even if it exists, it is mainly related to subsidies for self-employment and serves as active measures at the labour market, aiming at reduction of general unemployment rate, in particular women unemployment, whose share in the unemployed population is higher than men's.

It is interesting that standing trend of gap decrease between women and men unemployment, which has been additionally accelerated since the beginning of the

economic crisis (Arandarenko, 2011), is perceptible in Serbia. As a probable explanation for this “positive discrimination” is mentioned higher resistance against the employment crisis in the public sector, in which women’s share is above average. However, one should also take into account the fact that women, more often than men, due to being discouraged when seeking a job, withdraw into inactivity, whereby this may be one of the reasons why the unemployment gap has been diminishing.

Women are the largest vulnerable group at the labour market. Although they account for one half of active population, they are minority among labour-market participants, and even more conspicuous minority among the employed. However, active labour-market programmes – in Serbia as well as worldwide – are very rarely limited to women only, although they often may have implicit or explicit goals aimed towards gender equality improvement at the labour market.

The theory of economy has established the existence of good principled as well as empirical reasons for labour-market programmes to contain a strong gender component. In the Bergman and Van der Berg study on effects of active labour-market policies on women in Europe (2006) it was shown that average effects of gender universal active programmes are higher for women than for men. This result is particularly accentuated regarding training programmes; however, it is also present in employment subsidies, while gender effects are counterbalanced only in the programmes of mediation and in job seeking support.

Unfortunately, the National Employment Service in Serbia fails to keep systematic records on participants in active programmes by demographic characteristics, including gender. Therefore, *inter alia*, the research subject of this doctoral thesis is also the attempt to determine the efficiency of these programmes when it comes to self-employment of women, which is addressed in Chapter IV, the key chapter of the thesis. Target group of the research conducted in the course of 2010 were women who went through the self-employment training in 2002 and 2003, in the scope of the NES self-employment programme, and who established their own companies after the completed training, in the period until 2006. The aim of this research was to establish sustainability of these enterprises formed by means of incentive funds offered by the State, i.e. the

National Employment Service. Out of 96 companies that were mapped in 2006 as registered after the training, 51 are still active today, while 45 are probably closed down, given that they cannot be found either in official registers or at the existing addresses. It is interesting that in companies from the old sample that were included into the new research sample, now generated earnings from the main activity of the company have in $\frac{2}{3}$ of cases become the significant, even the only source of income. Practically, for more than one half of participants – women entrepreneurs, the part-time work has become their main activity and for the majority the only source of income. The high percentage of closed down enterprises is ascribed to the fact that after establishment these companies were left to themselves during the so-called incubation period up to 3 years (by GEM methodology up to 3.5 years). The problem of lack of non-financial institutional support was highlighted later as well, in the 2011 research (SeCons and FREN 2011), wherefore one of the recommendations is to provide for start-up companies mentoring and consultant support during the start-up period, to support their sustainability. Reduction of taxes and other levies is a financial measure that has most direct impact on the business stability of these companies.

Out of 96 mapped enterprises in 2007 into the research sample 2010 were included 57 women: 38 entrepreneurs and 19 ex-entrepreneurs (who had closed down their companies). Out of 19 former women entrepreneurs, 8 switched over to working for salary for an employer, while the other 11 are unemployed and inactive, meaning that they are not seeking a job and are not existentially disadvantaged. When reviewing the working status of former entrepreneurs in the period 2007 – 2010, one notices the reduction of self-employment and the increase of salary employment, which is consistent with the previously stated lack of institutional support to entrepreneurs of need. When comparing the present wages and those they had as entrepreneurs, one draws a conclusion that wages are relatively same or somewhat higher (which may be explained by inflation and other economic factors having effect in the past few years), thus also being an important reason of the decreasing self-employment trend as compared to the work for salary.

Former women entrepreneurs would not decide to establish another company; while on the other hand, a group of 38 women entrepreneurs who sustained their businesses declared that they planned development of their businesses in the coming period. Despite their optimism, the data show that their businesses have stagnated, pointing to the necessity of diversified institutional measures of support to sustainability and development of these companies. Moreover, these companies should have planned allocations for research and development, which is a foreseeable investment only in a relatively stable environment that has not been the feature of our economy so far.

In the European policy of entrepreneurship development, women entrepreneurship is one of indicators. It is also the proof that this entrepreneurship is acknowledged for its contribution to economic growth, within the wider contribution of the SME sector to the gross added value. In the Act on Small Enterprises, in 2010, were proposed indicators for monitoring of women entrepreneurship development, in the scope of the first principle "creating environment in which entrepreneurs and family companies may develop and entrepreneurship be awarded." Five areas were proposed for monitoring indicators of women entrepreneurship development, being: framework for support to the policy for encouragement of women entrepreneurship and data on women companies; training; financing; national network of women entrepreneurship, transfer of business; there is ongoing further advancement.

Namely, one of the problems of women entrepreneurship is lack of coordination of methodologies of its statistical monitoring by countries. It is primarily the issue of non-compliance of definition of women entrepreneurship, wherefore it is expected from improvement of the structural business statistics within the Eurostat in the further harmonization process in European countries to enable a uniform platform for women entrepreneurship monitoring. The most accepted definition of a woman entrepreneur is that she is at the same time the owner of more than 1% of capital and company manager. According to this criterion, the share of women entrepreneurs in Serbia in the total number of active entrepreneurs amounts to 26%, which is slightly below the European average (some 33%). Despite the relatively small difference, one should take into account that conditions in our country and in European countries differ

considerably and that in our country sustainability of women businesses is essentially jeopardized to a greater extent. It is therefore necessary to establish a broader context of the State policy, within which should be secured complementarity and time interconnection between different programmes and initiatives, both governmental and those of the civil sector, with the purpose to increase not only the share of women in entrepreneurship but also their sustainability.

Since small and medium-sized enterprises are considered to be the "generators of development and of new work posts", implicitly enterprises owned by women who actively manage them represent an important segment of economic growth and development. Given the economic projections till 2020, by conservative scenario BDP growth will amount to 3% per year, and employment growth 1% per year (Arandarenko, 2011), it is realistic to expect stagnation of self-employment, especially if one takes into account the absence of necessary reforms so far, execution of which will be delayed in the future as well. In such business environment, entrepreneurs of need/ will be hardly sustainable, while entrepreneurs of chance may expect a slight growth. Within the general forecast, women entrepreneurship will for an even longer period maintain the features of socio-developmental category; while to economic growth will contribute only women entrepreneurs of chance, whose motivation for establishing an enterprise is market, innovation and development.

keywords: female entrepreneurship, self-employment, enterprises/companies, sustainability, vulnerability, labour market, entrepreneurial activity

Scientific field: Economics

Specialized scientific field: Labour Economics

UDK No.: 331.102.12-055.2(043.3).

SADRŽAJ

UVOD	1
I ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO KAO FAKTOR EKONOMSKOG RASTA	5
1.1 <i>Uticaj rodne nejednakosti u obrazovanju i zapošljavanju na ekonomski rast</i>	6
1.2 <i>Definisanje ženskog preduzetništva</i>	10
1.2.1 Razgraničenje pojmova "samozaposlenost i "preduzetništvo"	10
1.2.2 Akademske i primenjene definicije preduzetništva	15
1.2.3 Značaj i uloga ženskog preduzetništva u ekonomiji	20
1.2.4 Faktori koji utiču na žensko preduzetništvo	26
1.3 <i>Žensko preduzetništvo kao socijalna kategorija</i>	38
1.3.1 Oblici ženskog preduzetništva kao socijalne kategorije (definicije i klasifikacija)	38
1.3.2 Uporedni pregled ženskog socijalnog preduzetništva	42
1.3.3 Mikrofinansiranje u kontekstu ženskog preduzetništva kao socijalne kategorije)	44
II ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO U GLOBALNIM I REGIONALNIM OKVIRIMA	47
2.1 <i>Metodologija GEM i uporedna analiza preduzetničke aktivnosti globalno i regionalno</i>	48
2.2 <i>Pregled mera, najbolje prakse i programa podrške ženskom preduzetništvu u zemljama Evropske unije</i>	57
2.2.1 Opšti zakonodavni i institucionalni okvir za podsticanje ženskog preduzetništva u zemljama EU	57
2.2.2 Pregled programa i mera po zemljama	60
2.3 <i>Žensko preduzetništvo u zemljama u tranziciji: interakcija sa tržištem rada, trendovi i stanje</i>	79
2.3.1 Žensko preduzetništvo u Hrvatskoj	80
2.3.2 Žensko preduzetništvo u BiH	89

2.3.3 Podrška ženskom preduzetništvu u Bugarskoj	92
2.3.4 Ostale zemlje u tranziciji	95
III ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI U EVOLUCIJI OD SOCIJALNE KA EKONOMSKOJ KATEGORIJI	100
<i>3.1 Položaj žena na tržištu rada</i>	<i>101</i>
3.1.1 Trendovi i stanje	102
3.1.2 Žene kao ranjiva grupa u periodu krize i aktivne mere	118
3.1.3 Mikrofinansiranje u Srbiji kao instrument razvoja malih preduzeća	121
3.1.4 Usklađenost pravne regulative tržišta rada u Srbiji sa evropskim Standardima	132
<i>3.2. Aktuelno stanje ženskog preduzetništva u Srbiji</i>	<i>135</i>
3.2.1 Razvijenost sektora MSPP	135
3.2.2 Žensko preduzetništvo u Srbiji	138
<i>3.3 Finansijska i nefinansijska podrška samozapošljavanju žena i razvoju etabliranih ženskih preduzeća</i>	<i>150</i>
3.3.1 Pristup izvorima finansiranja	150
3.3.2 Finansijska i nefinansijska podrška start up preduzećima	152
3.3.3 Finansijska i nefinansijska podrška etabliranim preduzećima	159
IV EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE	163
Uvod	164
<i>4.1 Analiza problema i mogućnosti za poboljšanje žena na tržištu rada kroz poređenje referentnih grupa</i>	<i>165</i>
4.1.1 Iskustva zapošljavanja i rada	165
4.1.2 Evaluacija obrazovnih programa za razvoj preduzetništva	169
4.1.3 Svest o postojanju obrazovnih programa za razvoj preduzetništva/ prekvalifikaciju i zainteresovanost za učešće	170
4.1.4 Iskustva osnivanja i upravljanja privatnim preduzećem	172

4.1.5 Udruživanje žena i očekivanja od ženskih udruženja	174
<i>4.2 Održivost ženskih biznisa</i>	<i>175</i>
4.2.1 Metodologija istraživanja	175
4.2.2 Analiza uzorka	177
4.2.3 Položaj ispitanica na tržištu rada pre osnivanja preduzeća	177
4.2.4 Osnivanje firme	178
4.2.5 Poslovanje: suočavanje i ishod	180
4.2.6 Razvoj firme i korišćenje informaciono-komunikacionih tehnologija	186
4.2.7 Zaključci istraživanja o održivosti ženskih biznisa u Srbiji	188
<i>4.3 Analiza karakteristika bivših preduzetnica po zatvaranju firme</i>	<i>190</i>
4.3.1 Karakteristike ispitanica koje su nezaposlene i neaktivne	192
4.3.2 Karakteristike preduzetnica i žena koje rade za platu	193
4.3.3 Karakteristike ispitanica koje rade za platu	193
V ŠANSE I PREPREKE ZA RAZVOJ ŽENSKOG PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI	196
<i>5.1 Pokazatelji razvoja MSP sektora</i>	<i>197</i>
<i>5.2 Strateški i institucionalni okvir za razvoj preduzetništva i podsticaji razvoja dobre prakse samozapošljavanja žena</i>	<i>200</i>
<i>5.3 Perspektive razvoja ženskog preduzetništva</i>	<i>207</i>
VI ZAKLJUČAK	210
Literatura	214
PRILOG 1: GEM INDIKATORI ZA MEĐUNARODNO PRAĆENJE PREDUZETNIŠTVA	223
PRILOG 2: IV DEO EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE	225

Biografija autora

Izjava o autorstvu

Izjava o istovetnosti štampane i elektronske verzije

Izjava o korišćenju

TEKST RADA PO POGLAVLJIMA

I Žensko preduzetništvo kao faktor ekonomskog rasta

U prvom delu biće dat prikaz različitih teorijskih koncepata o uticaju nejednakosti među polovima u oblasti obrazovanja, zapošljavanja i preduzetništva na ekonomski rast. Postoji veliki broj teorijskih i empirijskih studija kojima se dokazuje da nejednakost među polovima u obrazovanju i zapošljavanju utiče na smanjenje ekonomskog rasta.¹ U ovom delu biće obrazložena ova uzročno-posledična veza, kroz prezentaciju rezultata istraživanja koji dokazuju pozitivnu korelaciju između veće uključenosti ženske populacije u obrazovanje i zaposlenost i ekonomskog rasta. Međutim, kako postoje i oprečna istraživanja o uticaju razlike u platama po polu na ekonomske performanse, biće prezentirani i rezultati ovih istraživanja.

Potpoglavlje 1.2 bavi se razgraničavanjem pojmova „preduzetništvo“, „samozapošljavanje“ i „samozaposlenost“. Takodje, predstavljene su definicije ženskog preduzetništva koje se najčešće upotrebljavaju kao i argumentacija autora za izbor jedne od njih, kao najpribližnije opisu preduzetnice u praksi. U ovom delu biće obrazloženo zbog čega je ekonomski opravdano posmatrati žensko preduzetništvo kao posebnu kategoriju i meriti njegov doprinos ekonomskom rastu a biće predstavljeni i faktori koji utiču na žensko preduzetništvo uz pozivanje na nalaze Globalnog monitora preduzetništva (GEM-a).

U potpoglavlju 1.3 razmatraće se žensko preduzetništvo kao socijalna kategorija te će posebno biti opisana dva najčešća pojavna oblika ove kategorije: socijalna preduzeća i

¹Stephan Klasen, Francesca Lamanna, EUDN/WP 2008-10, www.iza.org "The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth in Developing Countries: Updates and Extensions

zadruga. Mikrofinansiranje se najčešće povezuje u praksi sa razvojem socijalnih preduzeća i preduzetništva, tako da će biti dat i kratak osvrt na ulogu mikrofinansiranja u razvoju preduzetništva.

II Žensko preduzetništvo u globalnim i regionalnim okvirima

Cilj ovog dela je da pruži uporedni pregled u oblasti ženskog preduzetništva kako globalno tako i u regionu, posebno u zemljama u tranziciji. S obzirom da je Globalni monitor preduzetništva (GEM) široko prihvaćena metodologija koja žensko preduzetništvo posmatra prema gotovo svim indikatorima kojima se predstavlja aktivnost cele grupacije malih i srednjih preduzeća nezavisno od pola, posebno potpoglavljije posvećeno je predstavljanju nalaza istraživanja po GEM metodologiji, uz njeno objašnjenje.

Zatim je dat pregled mera, najbolje prakse i programa podrške ženskom preduzetništvu u zemljama Evropske unije u kojima postoji uređeno, sistemski programirano, institucionalno i vaninstitucionalno podsticanje ženskog preduzetništva. Kako postoje bitne razlike u nivou razvoja ženskog preduzetništva u ovim zemljama i zemljama u tranziciji, u ovom delu se, takodje, analizira pojava u privredama koje imaju diskontinuitet u razvoju tržišne orijentacije a poslednjih deset-petnaest godina se nalaze na putu tranzicije. Žensko preduzetništvo u zemljama u tranziciji predstavljeno je u interakciji sa tržištem rada, kroz prikaz trendova i stanja.

III Žensko preduzetništvo u Srbiji u evoluciji od socijalne ka ekonomskoj kategoriji

U cilju predstavljanja evolutivnog razvoja ženskog preduzetništva u Srbiji, ovaj deo polazi od situacije na tržištu rada i osvetljava stanje i kretanje zaposlenosti,

nezaposlenosti i aktivnosti ženske populacije u periodu od oko 10 godina, na bazi podataka Ankete o radnoj snazi i prema najnovijim podacima objavljenim u knjizi *Tržište rada u Srbiji* (Arandarenko, 2011). S obzirom na visoke stope nezaposlenosti koje pokazuje trend, u ovom delu se razmatraju i mere za unapređenje položaja žena na tržištu rada, kao ranjive grupe.

Posebno je data i analiza mikrofinansiranja kao instrumenta za bržu transformaciju ženskog preduzetništva u Srbiji iz socijalne u ekonomsku kategoriju. Takođe, prezentirane su i određene preporuke za unapređenje institucionalnog i pravnog okvira u kontekstu mikrofinansiranja kao pretpostavke za razvoj mikro-preduzetništva u kojem ženska populacija, svuda u svetu pa i kod nas, preovlađuje.

IV Empirijsko istraživanje

Četvrti deo obuhva rezultate empirijskog istraživanja koje će biti sprovedeno po obrazloženoj metodologiji.

Iako je država, čini se, opredeljena da kroz podsticanje samozaposlenosti prevashodno reši nezaposlenost, samozapošljavanje je pomoglo da mnoga start up preduzeća prerastu u važne faktore lokalnog ekonomskog razvoja. Predmet istraživanja je analiza osnovnih problema i mogućnosti za poboljšanje položaja žena na tržištu rada, kao i ženskih preduzetničkih inicijativa odnosno samozapošljavanja kroz poređenje referentnih grupa: preduzetnica, žena zaposlenih kod drugog poslodavca i nezaposlenih žena koje su prošle obuku o samozapošljavanju i onih koje takvu obuku nisu imale.

U kontekstu posmatranja doprinosa ženskih preduzeća ekonomskom razvoju, obrađena je i komponenta inovativnosti ovih preduzeća kao faktora njihove konkurentosti a samim tim i održivosti na tržištu.

V Šanse i prepreke za razvoj ženskog preduzetništva u Srbiji

U ovom delu pošlo se od predstavljanja opštih pokazatelja razvoja MSP sektora u Srbiji, zasnovanim na izveštajima o stanju MSP sektora u Srbiji, koje redovno objavljuje Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja.

Zatim se sagledava širi institucionalni okvir za razvoj preduzetništva u Srbiji i njegova usklađenost sa evropskim standardima. U tom kontekstu posebno se analizira mesto ženskog preduzetništva kao i mogućnosti za poboljšanje ekonomskog položaja žena kroz samozapošljavanje. Prikazani su primeri dobre prakse u samozapošljavanju ženarealizovanih uz pomoć nekolicine državnih programa podrške. Na kraju je dat osvrt na perspektivu razvoja ženskog preduzetništva.

VI Zaključak

U poslednjem poglavlju predstavljena su zaključna razmatranja. Žensko preduzetništvo u privredama u tranziciji će još dugo zadržati odlike socijalno-razvojne kategorije a ekonomskom rastu će doprinosti samo preduzetnice šanse čija je motivacija za osnivanje preduzeća tržište, inovacija i razvoj.

UVOD

Sve veći broj studija i ekonomskih analiza razvojnih i finansijskih organizacija kao što su Međunarodna finansijska korporacija, Evropska banka za obnovu i razvoj i druge organizacije i institucije, podržava stav da je smanjenje rodnih razlika u poslovnom okruženju deo uspešne poslovne logike. Na makro planu, studije ukazuju da je viši stepen jednakosti između muškaraca i žena povezan sa bržim rastom i održivim razvojem, smanjenjem siromaštva i opštim društvenim prosperitetom. Osnovni doprinos ženskog preduzetništva ekonomskom rastu je kroz produktivnost rada i efikasniju alokaciju ljudskih resursa. Kada žene imaju jednak pristup obrazovanju, stručnom usavršavanju i mogućnostima zapošljavanja, kompanijama se otvaraju nove šanse kroz pristup široj i diversifikovanoj bazi sposobnih ljudi (Catalyst, 2004). Istraživanje IFC-a (Međunarodne finansijske korporacije) je pokazalo da kompanije u kojima je veća raznovrsnost zaposlenih ne samo po polu, nego i po drugim socio-demografskim parametrima, posebno u top-menadžmentu, donose bolje odluke, proizvode bolji kvalitet i postižu bolje finansijske efekte nego kompanije sa homogenijom strukturom zaposlenih.

Ako se posmatraju globalni ekonomski tokovi, evidentno je da žensko preduzetništvo nije njegov glavni deo. Međutim, u korporativnom sektoru koji preko multinacionalnih korporacija diktira aktuelne uslove na svetskom tržištu, evidentan je u poslednjih 15 a u SAD-u i 20 godina, trend većeg učešća žena u upravnim odborima, što ukazuje na to da se sve više priznaje i vrednuje kapacitet ženske populacije u ostvarivanju ekonomskog prosperiteta. Poznato je da se centri ekonomsko-finansijske moći nalaze upravo na ovim pozicijama odlučivanja, pa ukoliko bismo čak zanemarili razne teorijske koncepte koji govore o pozitivnom uticaju rodno izbalansiranog pristupa u angažovanosti ekonomskih resursa na svim nivoima, onda svakako ne možemo ignorisati pravila krupnog kapitala koji se rukovodi isključivo maksimiziranjem profita. Isticanje uloge žena na vodećim pozicijama u korporativnom sektoru na ovom mestu je više sa ciljem da se naglase potencijali ženske populacije za ekonomski prosperitet i uvećavanje društvenog

bogatstva nego da se dovede u direktniju vezu sa ženskim preduzetništvom, budući da se ono po svojim karakteristikama mora posmatrati kao zaseban fenomen. Zajedničko je to da se i kroz hipotezu ove disertacije, ističe pozitivna korelacija između rasta nacionalne ekonomije i uključenosti žena u ekonomske tokove.

Jednakost polova u ekonomiji takođe je povezana sa manjom korupcijom i boljim upravljanjem. Bolje upravljanje, s druge strane, doprinosi održivijem razvoju. Istraživanje domaćinstava, uključujući i Izveštaj EBRD-a o životu u tranzicionim zemljama pokazuju da žene imaju manje izraženu sklonost korupciji nego muškarci (The Life in Transition Survey, 2010) . Dakle, veće učešće žena u ekonomskoj sferi a posebno na pozicijama odlučivanja implicira efikasnije upravljanje resursima i ekonomski rast. Neke razvijene zemlje kao što je Nemačka, regulišu veće učešće žena u ekonomiji preko fiskalnih instrumenata kojima se podstiče karijerni razvoj zaposlenih žena. Primer je tzv. GenderDax odnosno poreska olakšica za nemačke firme koje ulažu sredstva u profesionalno usavršavanje i promovisanje žena u cilju dostizanja viših menadžerskih pozicija. Pored problema napredovanja u samoj kompaniji i postizanja balansa između porodice i karijere, žene u zemljama u tranziciji se više nego u razvijenim zemljama suočavaju sa problemom nezaposlenosti, kao posledicom restrukturiranja privrede. One ostaju bez posla češće nego muškarci sa manje šanse da pronađu novi posao za platu, posebno u srednjoj životnoj dobi. Zbog toga ova starosna grupa i preovlađuje među ženama preduzeticama u ovim zemljama.

Preduzetničke aktivnosti su važan faktor za kreiranje i povećanje broja novih radnih mesta i podsticanje ekonomskog rasta i u razvijenim evropskim zemljama a žensko preduzetništvo je posebno razvijeno i diversifikovano u SAD i Kanadi. U zemljama Centralne i Istočne Evrope kao i u zemljama Zajednice nezavisnih država, preduzetništvo ima kontinuirani značaj za otvaranje novih radnih mesta i razvoj karijere kako za žene tako i za muškarce. Međutim, identifikovana je velikaprednost muškaraca nad ženama u preduzetništvu , što predstavlja refleksiju istog trenda na globalnom tržištu rada. Iako su podaci o ovom debalansu još uvek nedovoljni i

nepotpuni, ipak Ekonomska komisija za Evropu UN-a, Evropska komisija i druge relevantne institucije sprovode stalna istraživanja kojima dokumentuju da se žene suočavaju sa više prepreka kako u samozapošljavanju tako i u razvoju svojih mikro i malih biznisa. U te prepreke spadaju ograničeniji pristup kreditima i velikim tržištima, manja mobilnost, više obaveza u domaćinstvu i porodici, manje razgranata mreža poslovnih kontakata potrebna za unapređenje biznisa, manjak *know-how* u oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija, diskriminacija u oblasti javnih nabavki.

Uprkos svim ovim preprekama, žensko preduzetništvo se u većini evropskih zemalja percipira pre kao razvojna kategorija nego socijalna, dok u ostatku sveta, posebno Latinskoj Americi, Africi, delu Azijskog kontinenta, ono se dominantno vezuje za „domaću radinost“ odnosno sitno zanatstvo i trgovinu. Reč je mahom o siromašnim zemljama, sa ukupnim prihodom po glavi stanovnika (prosečno 10.407 USD) i bržim ekonomskim rastom, (prosečni rast BDP od 5,4 %), u poređenju sa zemljama s visokim prihodom (s prosečnim prihodom po glavi stanovnika od skoro 35.000 USD) i prosečnim ekonomskim rastom od 3,5%.

Medjutim i u evropskim zemljama, koje i prema Globalnom monitoru preduzetništva (GEM, 2007²) spadaju u višu prihodnu kategoriju, a time i u zemlje sa manjom stopom preduzetničke aktivnosti žena u odnosu na zemlje sa nižim dohodima, evidentni su kontinuirani napor donosilaca odluka da i dalje unapređuju žensko preduzetništvo i postojanje precepcije ženskog preduzetništva kao razvojne kategorije. U Evropskoj uniji je operativno više različitih projekata umrežavanja žena u preduzetništvu koja su finansirana kroz različite instrumente a koji su se proširivali i na zemlje Istočne Evrope i Balkana u zavisnosti od njihovog približavanja Evropskoj uniji. Na ovaj način se osnažuju ženske preduzetničke inicijative i podstiče se uključivanje žena u glavne ekonomskotokove.

²The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) je najznačajnija međunarodna inicijativa da se na svetskom nivou prati preduzetništvo i odvija se u okviru neprofitnog akademskog istraživačkog konzorcijuma pod nazivom GEM.

U ovom radu biće prezentirana evropska praksa u razvoju ženskog preduzetništva kao i aktuelno stanje u Srbiji sa empirijskim istraživanjem, kako bi se dobila potvrda za polazne hipoteze ovog rada:

- žensko preduzetništvo je evoluiralo od nivoa socijalne kategorije do faktora ekonomskog razvoja
- samozapošljavanje je najvažnijakomponenta podsticaja razvoja ženskog preduzetništva
- postoji pozitivna korelacija između rasta nacionalne ekonomije i uključenosti žena u ekonomske tokove (tržište rada, preduzetništvo, upravljanje resursima).

Predmet i cilj disertacije je da prikupi činjeničnu građu koja dokazuje da je žensko preduzetništvo faktor ekonomskog razvoja i da je nacionalna ekonomija bogatija ukoliko žene imaju ravnopravan pristup resursima, zapošljavanju i biznisu. Fokus disertacije će biti na samozapošljavanju kao najrasprostranjenijem obliku ženskog preduzetništva posebno u zemljama u tranziciji. Uporedna analiza trendova u ženskom preduzetništvu će obuhvatiti trendove u Evropi, zemljama u razvoju, regionu Zapadnog Balkana i Istočne Evrope, a zatim i primer Srbije, koji će uključiti i primarno empirijsko istraživanje.

I

**ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO KAO FAKTOR EKONOMSKOG
RASTA**

1.1 Uticaj rodne nejednakosti u obrazovanju i zapošljavanju na ekonomski rast

Postoji veliki broj teorijskih i empirijskih studija kojima se dokazuje da nejednakost među polovima u obrazovanju i zapošljavanju utiče na smanjenje ekonomskog rasta (Klasen, Lamanna, 2008). Osnovni argument za oblast obrazovanja je da proporcionalno manje učešće žena u obrazovanju smanjuje i ukupan kapacitet ljudskih resursa u društvu što se negativno odražava na ekonomski rast. Naime, onemogućavanjem žena da imaju jednak pristup obrazovanju, društvo, zapravo, veštački stvara prepreke za proširenje broja ljudi sa talentima koji podstiču društveno-ekonomski razvoj i privredni rast.

Drugi argument se odnosi na eksterne efekte (pozitivne eksternalije) ženskog obrazovanja. Poznato je da viši nivo obrazovanja žena smanjuje nivo fertiliteta, smrtnosti dece i utiče na porast nivoa obrazovanja sledeće generacije. Svaki od ovih faktora povratno utiče na ekonomski rast. Smanjenje nivoa fertiliteta vodi nakon nekih dvadeset godina do poželjne demografske slike koju autori Bloom i Williamson (1989) opisuju kao «demografski dar». U periodu od nekoliko dekada, radno aktivno stanovništvo će rasti mnogo brže od ukupne populacije, smanjujući tako stopu zavisnosti uz pozitivne efekte na ekonomski rast per capita.

Treći argument se odnosi na međunarodnu konkurentnost. Veliki broj istočno-azijskih zemalja je obezbedio konkurentnost na svetskom tržištu upravo zahvaljujući tome što su se te zemlje oslanjale na 'ženske', intenzivno -izvozno orijentisane proizvodne grane, što su posle preuzele i neke zemlje u Južnoj Aziji kao strategiju pozicioniranja na svetskom tržištu. Da bi se ove izvozno orijentisane grane dalje razvijale, potrebno je da se stalno unapređuje obrazovanje žena i da se uklone sve postojeće barijere u zapošljavanju žena u ovim sektorima. Nejednakost polova u obrazovanju i zapošljavanju

smanjuje sposobnost ovih zemalja da ostvare određene koristi koji proizilaze iz balansirano učešća žena u ovim konkurentnim sektorima, pre svega kao preduzetnica.

Znanje stečeno obrazovanjem takođe u velikoj meri određuje ekonomski status žena preko zanimanja kojim se bave, kao i njihovih zarada. Takođe, bolje obrazovanje doprinosi i boljoj informisanosti žena što ima pozitivne efekte na njihove odluke kako na mikro nivou –nivou porodice, tako i na nivou lokalne i nacionalne ekonomije. Razlike u znanju stečenom obrazovanjem su relativno male u ekonomski razvijenim zemljama ali značajno variraju po svim zemljama u zavisnosti od razlika u nivou društvenog bogatstva, visine prirodnog priraštaja, društvenih običaja, i državne politike.

Što se tiče nejednakosti u zapošljavanju, arugmentacija je slična kao kod obrazovanja. Ukoliko se poslodavcima veštački postavljaju ograničenja u izboru adekvatnih zaposlenih pretežno među pripadnicima jednog pola, time se direktno utiče na kvalitet poslovanja i ekonomske performanse na mikro i makro nivou. To ne važi samo za velike kompanije već i za samozaposlene u poljoprivredi i nepoljoprivrednim sektorima gde nejednak pristup ključnim inputima, tehnologijama i resursima, smanjuje prosečnu produktivnost ovih tržišnih aktera, obarajući i stopu ekonomskog rasta. Nejednakost polova u zapošljavanju smanjuje ekonomski rast i kroz demografske efekte. Prema modelu autora Cavalcantija i Taversa (2008), potcenjena zastupljenost žena u zapošljavanju implicira viši nivo fertiliteta a to smanjuje ekonomski rast.

Treće, rezultati autora Seguino (2000) o tome da razlike u platama između žena i muškaraca utiču na međunarodnu konkurentnost, impliciraju da ove razlike u pristupu zapošljavanju takođe smanjuju ekonomski rast jer se države na taj način odriču mogućnosti da koriste (relativno jeftiniji) ženski rad kao konkurentsku prednost u strategiji rasta zasnovanoj na izvoznim granama (Klasen, Lamanna,2008). Ovaj argument potkrepljuje i zvanični stav Kine povodom implikacija svetske ekonomske

krize na zapošljavanje u 2009., da su mladi i žene efikasnija radna snaga i da prilikom otpuštanja viška zaposlenih, njihove kompanije treba da zaobilaze žene i mlade.

Četvrti argument se odnosi na važnost zapošljavanja žena i ostvarivanja zarade za jačanje platežne sposobnosti žena kao člana porodice. Postoji značajna literatura o tome kako upravo zapošljavanje žena i zarađivanje utiče na porast njihove platežne sposobnosti unutar porodice. Od takve pozicije korist ne ostvaruju samo žene, već je to faktor koji podstiče sveukupni ekonomski rast kroz veću štednju koja je svojstvenija ženama kako potvrđuju studije o različitom ponašanju muškaraca i žena u štednji (Seguino, Sagrario Floro, 2003). Jačanje platežne sposobnosti žena uslovljava još i produktivnije investiranje i redovniju otplatu kredita, veću efikasnost korišćenja kredita, veće investicije u obrazovanje i zdravlje dece, što sve utiče na viši kvalitet ljudskog kapitala sledeće generacije i shodno tome, ekonomski rast.

Peti argument se odnosi na upravljanje. Sve je veći broj istraživanja kojima se dokazuje da su žene manje sklone korupciji i nepotizmu od muškaraca, što ide u prilog podsticanju veće zastupljenosti žena u zapošljavanju i privrednim tokovima, kao donosilaca odluka. Nezavisno od pola, radni status veoma utiče na preduzetničku aktivnost, pa su joj zato više sklona zaposlena u odnosu na nezaposlena lica. Ukoliko posmatramo uticaj radnog statusa na preduzetničku aktivnost žena, verovatnoća da će započeti preduzetničku aktivnost je tri do četiri puta veća među ženama koje su stalno zaposlene (puno radno vreme ili skraćeno) u poređenju sa ženama koje ne rade ili su u penziji, ili još studiraju. To znači da radno mesto omogućava pristup resursima, socijalnom kapitalu i idejama koje mogu pomoći u poslovnom poduhvatu.

Posmatranjem interakcije zaposlenosti, visine prihoda i obrazovanja samo kod žena, došlo se do nekih zanimljivih rezultata. U grupi s najnižim prihodom domaćinstva zaposlene žene imaju tri puta veće izgleda da uđu u preduzetništvo nego žene koje nisu zaposlene (74,3% prema 21,6%). Ako imaju završenu makar srednju školu, zaposlene

žene imaju skoro dva puta veće izgleda da se nađu u početnoj fazi preduzetništva od nezaposlenih žena (17,6% prema 9,9%). Pored toga, sam viši obrazovni nivo u grupama s visokim prihodom domaćinstva ne garantuje veće učešće žena u početnoj fazi preduzetništva; zaposlenost je ta koja se pojavljuje kao odlučujući činilac. Ova saznanja mogu sugerisati da je za siromašnije i manje obrazovane plaćeni posao dobra platforma za otpočinjanje buznisa (GEM, 2007).

Međutim, postoje i oprečna istraživanja o uticaju razlike u platama po polu na ekonomske performanse. Studije autora kao što su Galor i Weil (1996) i Kalvalkanti i Tavers (2007) potvrđuju tezu o tome da veliki gep u platama između žena i muškaraca smanjuje ekonomski rast. Diskriminacija žena kroz niže zarade za isti posao destimuliše zapošljavanje žena, stimuliše fertilitet i obara ekonomske performanse, preko demografskih efekata. Nasuprot ovoj teoriji, autor Seguino osvetljava jedan novi aspekt gepa u platama ukazujući da zapravo niže zarade žena povećavaju konkurentnost izvozno orijentisanih grana i tako utiče na porast ekonomskih performansi ovakvih privreda. Najvažnija razlika između ove dve studije, suprotno modelima gore razmatranim, je u tome da ovaj autor stavlja u fokus kratkoročne efekte na ekonomski rast indukovanih tražnjom, dok se drugi modeli zasnivaju na dugoročnim efektima na ekonomski rast, dirigovanih ograničenjima ponude. Oba efekta su relevantna, samo je pitanje vremenskog horizonta u kome se razmatraju.

Postoje značajne razlike i medju zemljama OECD-a u stopama učešća ženske radne snage na tržištu rada koje se kreće od 48% u Italiji do 70% u SAD-u, i više od 75% u Danskoj, Švedskoj, Norveškoj i Švajcarskoj. Rusija je oduvek imala veće učešće žena u poredjenju sa ovim ekonomski razvijenim zemljama dok je sadašnja stopa svega 63,9%. Razlozi ovih razlika leže delimično u stepenu ekonomskog razvoja koji varira po zemljama i regionima u zavisnosti od toga da li su u fazi poljoprivrednog, industrijskog ili postidnustrijskog nivoa razvoja. Kriva koja pokazuje vezu izmedju ekonomskog razvoja i učešća žena u radnoj snazi teži ka U obliku. Učešće žena u radnoj snazi je

visoko u fazama subvencionisane poljoprivrede kada su žene duboko involvirane u rad na porodičnom imanju da bi opadalo kako se privreda kreće uzlaznom linijom izlazeći iz okvira poljoprivrednog domaćinstva ka fabrikama i kancelarijama. Jedan od argumenata za mnogo manje učešće ženske radne snage u ovoj fazi, koja je u stvari „dno“ slova U, je taj da društvene norme često ne idu u prilog tome da žene obavljaju manuelni posao u fabrikama. Kako privreda postaje razvijenija, uporedo sa tim raste i obrazovanje žena i mogućnosti da obavljaju kancelarijski posao a shodno tome i njihovo učešće u radnoj snazi dobija tendenciju rasta.

Pored faze u razvoju, učešće žena na tržištu rada je takođe determinisano ponudom i tražnjom radne snage koji variraju geografski ali i vremenom. Tražnja za ženskom radnom snagom je pod uticajem kombinacije ekonomskih faktora kao što su privreda i relativna veličina tržišnih i netržišnih sektora, koji određuju prirodu raspoloživih poslova na tržištu rada kao i preferencije poslodavaca prema muškoj odnosno ženskoj radnoj snazi. Faktori koji utiču na ponudu radne snage uključuju relativnu vrednost zarada na tržištu u poređenju sa vremenom koje se provede u domaćoj proizvodnji, a proizvodnja je opet pod uticajem stope priraštaja, raspoloživosti potrošnih dobara i usluga i percepcije pogodnosti određene vrste posla za žene odnosno muškarce, kao i opštih stavova o tome koje su „odgovarajuće“ uloge za žene odnosno muškarce.

Sociološki faktori poput religije, ideologije i kulture takođe utiču na status žena, posebno kroz njihov uticaj na aktivnost žena na tržištu rada. Na primer, učešće ženske radne snage je značajno niže u zemljama u kojima dominiraju religiozna ubeđenja koje naglašavaju ulogu žene kao supruge i majke, kao što je u Latinskoj Americi, gde preovlađuje katoličko stanovništvo ili pak na Srednjem Istoku, gde preovladjuju muslimani. Marksistička ideologija, koja snažno zagovara ulazak žena na tržište rada sigurno u velikoj meri doprinosi razumevanju ekstremno visokog učešća žena u mnogim zemljama bivšeg SSSR-a. Slično tome, briga o rodnoj ravnopravnosti u Skandinaviji je jedan od razloga za uvođenje politika kojim se osnažuje učešće ženske radne snage kao što su poreske olakšice za bračne parove gde oba člana zarađuju, porodična

odsustva i subvencionisana briga o deci. Pored njihovog direktnog uticaja, ovakve politike utiču i na sveopšte stavove o ulozi žena u privedi jedne zemlje (Babović M. 2007).

Bez obzira što postoji razlika u učešću ženske radne snage na tržištu rada, prevladjuje situacija da je veće prisustvo žena u manje plaćenim poslovima, na globalnom nivou. Preduzetništvo i samozapošljavanje žena je zapravo nastalo kao odgovor na ograničanja koja se ženama postavljaju u zapošljavanju i pristupu resursima, što je posebno izraženo kao razlog razvoja ženskog preduzetništva u zemljama u razvoju.

1.2 Definisanje ženskog preduzetništva

1.2.1 Razgraničenje pojmova "samozaposlenost" i "preduzetništvo"

Tek u 20. veku je data prva sveobuhvatna definicija preduzetništva. Nju je dao Šumpeter 1934. godine, stavljajući akcenat u definisanju preduzetništva na značaju inovacija i kreativnost što je posle razradjivao kao koncept "inovativne privrede" (Schumpeter, 1942 nav. prema Audretsch, 2003). Po njegovom tumačenju preduzetništva, sve firme koje su sklone inoviranju uvode jednu od sledećih novih kombinacija:

- nove proizvode ili usluge
- nove metode proizvodnje
- nova tržišta
- nove izvore snabdevanja
- novu organizaciju industrije

Za razliku od definicije koju je dao Šumpeter, u literaturi se može naići i na jednu grupu definicija koje pod preduzetništvom podrazumevaju proces odlučivanja i razvoja profitabilnih poslova. Ovakvo pojmovno određivanje suštine preduzetništva je mnogo

preciznije od onoga koju je dao Šumpeter i stoga se smatra prihvatljivijim. Uprkos tome, i ova definicija ispoljava izvesne slabosti, prvenstveno zbog toga što ne sadrži osnovne indikatore za određivanje kako i pod kojim uslovima treba otpočeti neku poslovnu aktivnost.

Sumirajući različite definicije najuticajnijih autora uočava se nekoliko ključnih elemenata preduzetništva: *kombinovanje faktora proizvodnje i drugih resursa na inovativan način, preuzimanje rizika i iskorišćavanje šansi*. Mnogo je obuhvatnija i samim tim prihvatljivija definicija, koju je dao američki ekonomista R. Hisrich (Hisrich, R. D., 1986). Shodno njegovoj definiciji, preduzetništvo predstavlja „ proces koji se sastoji u kreiranju nečeg novog za šta je potrebno vreme i veliki uloženi trud, pri čemu se preuzimaju psihološki, finansijski, i drugi oblici rizika, a za uzvrat dobija materijalna satisfakcija“.

Prema rezoluciji koja je usvojena na 77. Međunarodnoj konferenciji rada, 1990. godine, samozaposleni su radnici koji rade za sopstveni račun, vlasnici koji rade i svi zavisni radnici u vezi sa njima, stalno zaposleni i nadničari, šegrti-pripravnici i neplaćeni porodični radnici, kao i članovi proizvođačkih zadruga. Kombinujući ove dve najčešće citirane definicije, možemo konstatovati da se za preduzetnika vezuju odlike kao što su kreativnost, inovativnost, što implicira i sposobnost realizovanje profitabilne aktivnosti koja obezbeđuje održivo zapošljavanje kako preduzetniku tako i radnicima koje zapošljava. Samozaposlenost potencijalno predstavlja rezervoar za preduzetnike i preduzetnice. Da li će samozaposleno lice preći u status preduzetnika stvar je ličnog opredeljenja pri izboru pravne forme za registraciju firme kao i preduzetničkih aspiracija za širenjem biznisa. Za razliku od preduzetništva, samozaposlenost uključuje i neke oblike koji ne poseduju osnovne karakteristike preduzetništva, kao u slučaju lica koja obavljaju slobodne profesije ili neformalno samozaposlenih.

Anketa o radnoj snazi ne identifikuje kategoriju preduzetnika, već kategoriju samozaposlenih koja obuhvata i samozaposlene osobe koje zapošljavaju drugu radnu snagu, samozaposlene koji ne zapošljavaju druga lica, formalno i neformalno samozaposlene, kao i lica koja obavljaju slobodne profesije na osnovu odgovarajućih

dozvola i ovlašćenja. Stoga treba imati u vidu da statistika o samozaposlenim licima ne može ponuditi adekvatnu sliku o preduzetnicama.

Ipak, statistika o samozaposlenosti je značajna zbog toga što ukazuje na obim zaposlene ženske radne snage koja samostalno obavlja posao (u bilo kojoj varijanti) u odnosu na radnu snagu koja radi za platu (kod poslodavca) ili pomaže drugom članu domaćinstva u nekom porodičnom poslu. U izveštaju o realizaciji milenijumskih ciljeva u Srbiji navodi se da je tokom petogodišnjeg perioda 2005.-2009. došlo do blagog porasta učešća žena u kategoriji samozaposlenih. U kategoriji samozaposlenih sa zaposlenim licima učešće žena se povećalo sa 23.8% u 2005. godini na 28.4% u 2009. godini, dok se učešće žena u kategoriji samozaposlenih koji ne zapošljavaju druge radnike povećalo sa 23.9% u 2005. na 26.8% (Izveštaj o napretku u realizaciji milenijumskih ciljeva razvoja 2005-2009., Vlada, RS, 2010).

S druge strane, na samozapošljavanje se često gleda kao na osnovu za otvaranje novih radnih mesta u privredama u tranziciji tako da u ovim društvima samozaposleno lice najčešće bira tu opciju iz nužde, prihvatajući da se uključi u nacionalne programe zapošljavanja, kao poslednju šansu na tržištu rada. Pojam "samozapošljavanja" se zato i pominje u kontekstu aktivnih mera zapošljavanja, mnogo češće nego "preduzetništvo". Kako se upravo mala i srednja preduzeća smatraju "generatorima razvoja i novih radnih mesta", implicitno i preduzeća koja su u vlasništvu žena koje njima i aktivno upravljaju ("ženska preduzeća" prim.aut), predstavljaju značajan segment ekonomskog rasta i razvoja.

Upravo zbog svesti o tome da postojeće statistike zaposlenosti i preduzeća nisu dovoljno prilagođene potrebama praćenja preduzetništva, OECD u saradnji sa Eurostat sprovodi EIP program od 2006. godine sa ciljem uspostavljanja harmonizovane statistike o preduzetništvu na međunarodnom nivou. Ovaj poduhvat je još u toku i za sada je uspostavljen osnovni model koji grupiše indikatore u tri osnovne kategorije: indikatore determinanti, karakteristika preduzetništva i uticaja preduzetništva.

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

Slika 1. Osnovni skupovi indikatora prema OECD metodologiji

Izvor: OECD, 2009.

Na osnovu analize najuticajnijih pristupa u definisanju i proučavanju preduzetništva, predložene su i konceptualne definicije preduzetnika, preduzetničke aktivnosti i preduzetništva, koje su u skladu sa dostupnim empirijskim indikatorima (Ahmad, Seymour, 2008):

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

Prema metodologiji GEM, u preduzetnike se svrstavaju osobe koje su istovremeno i vlasnici i menadžeri u svojim preduzećima. Zapravo pojmovni okvir GEM razlikuje četiri kategorije preduzetnika:

1. Potencijalne preduzetnike – osobe koje poseduju znanja i veštine potrebne za preduzetništvo

2. Preduzetnike u osnivanju - osobe koje su već preduzele aktivnosti na osnivanju firme
3. Preduzetnike u povoju – osobe koje su vlasnici i menadžeri firmi starih do 42 meseca³
4. Preduzetnike razvijenih firmi – osobe koje su vlasnici i menadžeri firmi starih preko 42 meseca godine.

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

U Srbiji, za sada ne postoji zvanična primenjena definicija preduzetnika niti preduzetništva, na osnovu koje bi bilo uređeno praćenje ovog sektora, pa samim tim ni ženskog preduzetništva.

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

1.2.2 Akademske i primenjene definicije preduzetništva

Inicijativa praćenja preduzetništva novijeg je datuma i u EU, te su i metodologije praćenja još u početnim fazama razvoja, a podaci nedovoljno dostupni (Avolio B, 2011).

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

Većina studija o ženskom preduzetništvu se fokusira na na individualne slučajeve. Prve studije su bile posvećene analizi okruženja i organizacionoj strukturi ženskih preduzeća.

Novije studije su međutim više okrenute istraživanju problema sa kojima se suočavaju preduzetnice, praksi, percepciji žena koje upravljaju firmom, njihovoj sposobnosti da ostvare uspeh, konfliktu uloga žene kao preduzetnice i uloge u porodici, kao i njihovim vizijama poslovanju. Metodološki, većina studija se bazira na izveštajima i studijama slučaja, koje su uglavnom deskriptivne i koriste dostupne uzorke (koji često nisu dovoljno reprezentativni) s obzirom da ne postoje baze podataka o ženama preduzeticama i te studije obično ne povezuju istraživanje i teoriju.

Drugi metodološki problem je nepostojanje instrumenata za validiranje kao i tendencija generalizovanja ponašanja i karakteristika različitih grupa žena u preduzetništvu (žene koje osnivaju nova preduzeća, žene koje su deo porodičnog biznisa, razlike u godinama, sektorima i veličini) (Brush, 1992).

Uprkos svim ovim manjkavostima, studije su pružile solidnu osnovu za dalja istraživanja ženske preduzetničke aktivnosti.

Neke od definicija koje se koriste u akademskom sektoru biće ovde prezentirane.

Preduzetnice su samo žene osnivači firmi (Bennett & Dann, 2000; Hisrich & Brush, 1986; Inman, 2000;)

Preduzetnice su samo žene vlasnice preduzeća, bez obzira na način kako je ono stečeno (da li nasleđjem, kupovinom firme, ili na drugi način) (Aidis, 2002; Izyumov & Razumnova, 2000).

Preduzetnice su samo one žene koje zapošljavaju druge (poslodavci) Hisrich & Fulop, 1994; Inman, 2000; Smith-Hunter, 2003, dok drugi autori smatraju da treba uzeti u obzir i samozaposlena lica koja ne zapošljavaju druge (Aidis, 2002; Izyumov & Razumnova, 2000)

Preduzetnice su žene koje su istovremeno vlasnice i direktorke u preduzeću (Aidis, 2002; Inman, 2000; Lee-Gosselin & Grise, 1990)

Preduzetnice su žene koje su osnovale firmu radi ostvarenja profita i rasta (Bennett & Dann, 2000), uključujući i vlasnice malih firmi koje su pokrenule biznis i radi ostvarenja ličnih ambicija, gde je biznis glavni izvor prihoda, angažujući najveći deo vremena preduzetnice.

Jedna od preciznijih definicija podrazumeva pod pojmom preduzetnice ženu koja je vlasnica najmanje 1% preduzeća, obavlja najmanje jednu rukovodeću funkciju u preduzeću (marketing, finansije, ljudski resursi) i zaposlena je u preduzeću.

Na osnovu ovih izloženih definicija, najadekvatnija definicija koja bi se koristila u budućim istraživanjima bi obuhvatila onu kategoriju preduzetnica koje su vlasnice više od 50% preduzeća (bez obzira na način na koji stekle vlasništvo), koje su aktivno uključene u poslovanje firme kao menadžerke i koje kreiraju zaposlenje kako za sebe tako i za druga lica. Ako podjemo od toga da je ovakva definicija najpreciznija za svrhe istraživanja, onda je moguće definisati nekih 8 kriterijuma koje bi trebalo da ispuni žena preduzetnik (Avolio, B., 2011):

- 1) žena mora da poseduje više od 50% vlasništva u preduzeću, bez obzira na način na koji je vlasništvo stečeno
- 2) Preduzeće mora da zapošljava najmanje dva lica, kako bi se razlikovalo od samozaposlenih žena a smatra se da je zapošljavanje drugih u sopstvenom preduzeću bitna karakteristika preduzetničke aktivnosti
- 3) Žena treba da ima važnu ulogu u poslovanju firme u momentu kada se istraživanje radi
- 4) Žena mora da radi puno radno vreme u firmi čime se razlikuje od onih preduzetnica koje povremeno obavljaju neke poslove za firmu

- 5) Žena mora da ostvaruje najveći deo svojih prihoda iz frime kojom rukovodi, čime se odvoja od onih koje rade pola radnog vremena honorarno i nisu potpuno posvećene firmi
- 6) Neophodno je da bude u preduzeću minimum dve godine, kako bi se odvojile od kategorije onih koje nisu posvećene firmi u potpunosti
- 7) Firma mora da posluje najmanje dve godine formalno, kako bi se razlikovale kratkoročne i dugoročne perspektive osnivanja firme
- 8) Firma mora formalno da postoji u momentu istraživanja i uzimanja u uzorak (registrovana, izmiruje poreske obaveze, isplaćuje zarade itd).

Ova definicija preporučena za korišćenje u istraživačke svrhe, uzima u obzir nekoliko tipova preduzetnica u obzir: žene koje su istovremeno vlasnice i menadžerke u firmi, one koje preuzimaju rizik, investiraju i kreiraju poslovanje, one koje su samozaposlene ali istovremeno zapošljavaju druge. Definicija ne uzima u obzir način na koji je vlasništvo stečeno niti razlikuje one koje su osnovale firmu sa ciljem da ostvaruju profit i rast od malih biznisa koji se osnivaju iz nužde. Takođe, manjkavost ove definicije je u tome što se uzima u obzir samo kriterijum da firma postoji minimum dve godine, bez obzira na njene finansijske performanse. S druge strane, usmerena je na one preduzetnice koje ostvaruju najveći deo svojih prihoda na bazi poslovanja frime i koje su uključene u upravljanje firmom, što je objektivno.

Kad je reč o primenjenim definicijama žene preduzetnice, one takođe ne pokazuju konzistentnost.

Polazeći od metodologije GEM po kojoj se preduzetnikom smatraju samo osobe koje *istovremeno poseduju vlasništvo nad kapitalom preduzeća i njime upravljaju*, definicija ženskog preduzeća bi bila slična akademskoj odnosno da je to ono preduzeće čiji je žena većinski vlasnik i direktor, istovremeno. S obzirom na aktuelnu praksu u evropskim zemljama, ova definicija bi mogla u proširenoj verziji da obuhvati i ona preduzeća gde žena uz većinsko vlasništvo zauzima i poziciju u donošenju strateških, upravljačkih

odluka u preduzeću u relevantnim oblastima kao što su na primer finansije, tržišni plasman, razvoj novih proizvoda i tržišta i sl. U svakom slučaju, postoji saglasnost velikog dela stručne javnosti u oblasti preduzetništva da je teško definisati žensko preduzetništvo i da se uprkos pokušajima preciznog definisanja bilo akademskog ili primenjenog, otvaraju nove dileme poput one kako tretirati slučajeve gde je žena vlasnica manjinskog dela kapitala u preduzeću a zauzima poziciju direktorke i aktivno upravlja preduzećem.

Uzimajući u obzir činjenicu da ni evropska praksa nije jedinstvena u definisanju ženskog preduzeća, pa pod ženskim preduzećem podrazumeva preduzeće kojim upravlja žena iako vlasnica manjinskog dela, mišljenje sam da se ovaj slučaj takodje uključi u statistiku praćenja ženskih preduzeća, a da se drugi modaliteti ne uzimaju u obzir, kao što je na primer: vlasnica manjinskog udela bez pozicije u upravljanju firmom odnosno vlasnica manjinskog dela na poziciji srednjeg i nižeg nivoa menadžmenta. Takodje, treba imati u vidu i činjenicu, da i ovaj pristup ima manjkavosti zbog mogućnosti preklapanja ovako definisanih preduzetnica sa samozaposlenim koji zapošljavaju druge kao i sa onima koji su registrovani kao MSP a u njemu je samo jedan zaposleni.

Problem, takođe, nastaje i kod pravne forme akcionarskog društva, u kojima je složenija struktura, sa više vlasnika/ca i više upravljačkih funkcija. U ovakvim preduzećima je moguće da i žene i muškarci istovremeno obavljaju preduzetničke uloge, te se ona ne daju jednoznačno razvrstati niti u preduzetništvo žena niti u preduzetništvo muškaraca. Ipak, kako u strukturi MSP preovladjuju mahom „čisti“ slučajevi, možemo zaključiti da je žensko preduzeće ono u kojem je žena istovremeno većinski vlasnik i direktor ali i ono preduzeće u kojem je žena istovremeno manjinski vlasnik (vlasnik manjeg broja udela) i direktor odnosno rukovodilac u preduzeću (na primer. finansijski direktor). Pri tome, nije nužno da žena bude poslodavac, već u ovu kategoriju ubrajamo i pored preduzetnica koje su poslodavci, i one koje za sada ne zapošljavaju druga lica, što je

slučaj obično u ranim fazama postojanja preduzeća, kada su one najčešće i jedina zaposlena lica.

Ovom definicijom isključuju su osobe koje su neformalno samozaposlene, osobe koje upravljaju i rukovode poslovanjem firmi a nisu (su)vlasnici/e kapitala u datom preduzeću, kao i osobe koje su (su)vlasnici kapitala ali ne obavljaju nikakvu upravljačku ulogu u preduzeću.

U području Evropske unije, kao i u Srbiji, preduzetništvo žena moguće je pratiti preko statistike zaposlenosti i statistike preduzeća. Statističko praćenje poslovne demografije preduzetništva u koje spada i rodna statistika očigledno predstavlja izazov za koji još uvek nije definisan jedinstven pristup.

Za sada, OECD je u okviru pomenutog EIP programa započeo usklađivanje i praćenje preduzetništva u koje je uključena 21 zemlja, a radi se na tome da se inicijativa proširi na veći broj OECD i G20 zemalja. U skladu sa ciljevima ove inicijative, razrađen je i sistem praćenja poslovne demografske statistike koji daje standardne definicije i metodologije za prikupljanje podataka na jedinstvenim statističkim poslovnim registrima (OECD, Eurostat, 2007). Međutim, u ovim nastojanjima da se razviju međunarodno standardizovane definicije i metode praćenja, ne naziru se namere da se standardi i metodologije postave tako da omogućavaju lako i redovno praćenje rodni razlika u preduzetništvu. Ove EU i OECD inicijative značajno će odrediti i okvir praćenja u Srbiji, s obzirom na procese usklađivanja statistike u okviru pristupanja Srbije EU.

1.2.3 Značaj i uloga ženskog preduzetništva u ekonomiji

Promene u globalnim trendovima na tržištu rada uslovile su feminizaciju proizvodnog a posebno uslužnog sektora što je uslovilo značajniji porast učesća žena u

preduzetništvu (World Development Report 2012). U poslednjih 25 godina, otvorenost trgovine i širenje informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT) je proširilo ekonomske mogućnosti. Tražnja za ženskom radnom snagom u izvoznom i IKT sektoru je povećana i kako su žene popunjavale ova radna mesta, distribucija zaposlenih po polu i sektorima je počela da se menja. Žene su se preselile iz poljoprivrede u proizvodnju i posebno u sektor usluga. Ove promene su se desile u svim zemljama, ali zapošljavanje žena (i muškaraca) u proizvodnom i uslužnom sektoru je raslo brže u zemljama u razvoju nego u razvijenim zemljama, odražavajući šire promene u raspodeli rada i proizvodnje.

U zemljama u razvoju, udeo žena zaposlenih u proizvodnom i uslužnom sektoru u ukupnoj zaposlenosti žena je povećan sa 6% na 17% respektivno u 1987. na 7 i 24% u 2007. A taj trend je i nakon toga rastući. Na suprot tome, u razvijenim zemljama udeo žena zaposlenih u proizvodnji u ukupnoj zaposlenosti žena je pao sa 12% u 1987. na 6% u 2007., dok je udeo žena zaposlenih u uslugama porastao sa 44 na 46% u istom periodu.

Promene u udelima zaposlenih muškaraca po sektorima su kvalitativno slične ali ne i po veličini. U isto vreme, poboljšanja u informaciono-komunikacionim (IKT) tehnologijama su dozvolile ženama (i muškarcima) širom sveta da pristupe tržištima u sve većem broju, čime su objektivno smanjene barijere u pristupu informacijama kao i transakcioni troškovi koji su karakteristični za klasično tržišno poslovanje. S obzirom da su ograničenja u vremenu i mobilnosti izraženija kod žena, smatra se da su upravo njima ove promene donele više koristi.

Rani period trgovinske liberalizacije je uglavnom obeležen premeštanjem tekstilne proizvodnje i informacionih tehnologija iz razvijenih u zemlje u razvoju. Novo zapošljavanje u proizvodnji se obično odnosi na radno-intenzivne poslove na proizvodnoj traci tako da su koristi od ovog transfera zaposlenih ka proizvodnom sektoru bile najveće u zemljama sa izobiljem nekvalifikovanog rada i komparativnom prednošću u primarnoj proizvodnji.

Transfer proizvodnje iz razvijenih u zemlje u razvoju doprineo je većem učešću žena u zapošljavanju i feminizaciji zapošljavanja u proizvodnji u ovim zemljama, posebno u Aziji i Centralnoj Americi. U Koreji je udeo žena zaposlenih u proizvodnji porastao sa 6% u 1970. do nekih 30% u 80-tim i ranim 90-tim. U poslednjih 15 godina širenje IKT je doprinelo proširenju poslovanja u sektoru usluga i u manjoj meri je doprinelo rastu IKT sektora u zemljama u razvoju. Rezultat toga je transfer zapošljavanja iz proizvodnje, gde se poslovi mogu automatizovati u usluge.

Povećala se potreba za kompjuterskom pismenošću s obzirom da su poslovi postajali sofisticiraniji i pojavila se sve veća potreba za direktnom interakcijom sa klijentima. Kako je tehnologija napredovala, niže kvalifikovane žene u lakoj industriji su sve češće zamenjivane muškarcima. U Maleziji, žene su činile 80% proizvodnih radnika u prvoj fazi globalizacije, ali do 1987. taj procenat je pao na 67% i od tada opada. U Latinskoj Americi, takodje, niže kvalifikovane žene u lakoj industriji, posebno elektronicima, su izgubile posao jer je većina radnih operacija automatizovana.

Uprkos pažnji koju je privuklo u poslednje dve decenije, žensko preduzetništvo se još uvek ne tretira dovoljno ozbiljno u debatama o povezanosti preduzetništva i ekonomskog rasta. Razlog je delimično u nedostatku istraživanja koje bi povezalo žensko upravljanje biznisom s finansijskom isplativošću. U pomenutom izveštaju GEM se takodje iznose podaci o tome da je žensko upravljanje kompanijom i zastupljenost žena u upravnim telima firme direktno povezano sa nekoliko parametara profitabilnosti firme. Rezultati pokazuju da je oko 10% kompanije na čijem su čelu žene na funkcijama generalnog direktora, finansijski uspešnije od onih koje vode muškarci. Ova opservacija stoji čak i kada se uzmu u obzir razlike u veličini i brojni drugi faktori koji mogu uticati na profitabilnost. Broj žena zastupljenih u upravnim organima firme takodje ima sličan pozitivan uticaj. Ovi podaci nisu značajni samo iz perspektive statistike i istraživanja, već i sa poslovne tačke gledišta.

Pomenuti nalazi sugerišu da firma može steći komparativnu prednost identifikujući i uklanjajući prepreke napredovanju žena ka čelnim položajima. Iako u proseku postoji pozitivna korelacija ženskog upravljanja i profitabilnosti, bio bi pojednostavljen i pogrešan zaključak da sada treba muškarce na liderskim pozicijama zameniti ženama i da bi to poboljšalo finansijski uspeh firme.

Fokus bi trebalo staviti na brojne i često nevidljive mehanizme i mreže koje favorizuju muškarce ili sprečavaju žene da zauzmu vodeće položaje. Rodno neutralne mogućnosti za pravljenje karijere - pored toga što su "pravedne" - u najboljem su interesu kompanija. Ciljna populacija, koju je izabrao Statistički zavod Finske, sastoji se od finških kompanija s ograničenom odgovornošću koje su zaposlile najmanje 10 osoba u 2003. Uzorak zaposlenih pokriva 91 odsto ciljne populacije. Uzorak je i u internacionalnom smislu najekstenzivniji i pruža reprezentativne podatke na nivou firme, korišćene u rodnom istraživanju.

Od izabranih firmi, 7,6 procenata ima žene na mestu predsednika odbora. U proseku, 22,3 procenata članova odbora su žene. Budući da rodna pripadnost predsednika odbora, po empirijskim analizama finških istraživača, ne igra značajnu ulogu, ova studija je fokusirana na žene generalne direktore i udeo žena u upravnom odboru kompanije. Nekoliko indikatora poslovne uspešnosti ispitano je u ovoj studiji: rentabilnost poslovanja (najvažniji indikator), dobit od kapitala i profita margina. Dobijeni podaci govore da je finansijski uspeh preduzeća na čijem su čelu bile žene, veći. Prosečna profitabilnost firmi iz uzorka iznosi 12,3 procenata. Prosečna profitabilnost firmi sa ženama na mestu generalnog direktora je 14 procenata. Razlika (1,8 procentnih poena) u odnosu na prosek firmi s muškim vođstvom od 12,2 procenata je statistički veoma značajna (1 procentualni nivo).

Nalazi finških istraživača takođe pokazuju da prosečna profitabilnost kompanija u kojima žene čine najmanje polovinu od ukupnog broja članova odbora iznosi 14,7 procenata.

Razlika (3,1 procentnih poena) u odnosu na 11,5 koliko imaju ostale firme je statistički veoma značajna (1 procentni nivo).

Prema tome, kada uporedimo direktna sredstva, firme kojima rukovode žene su za 2-3 procentna poena - od nešto više od 10 do preko 20 procenata - profitabilnije od firmi kojima upravljaju muškarci (GEM, 2007). To po sebi nije solidan temelj za donošenje zaključaka, budući da se firme kojima rukovode muškarci i žene razlikuju u još nekoliko aspekata:

U svim analiziranim dimenzijama, firme kojima upravljaju žene beleže manju izvoznu aktivnost, one su manje sklone da budu deo poslovne grupe i manje su kapitalno intenzivne. Statistički značajne razlike zapažene su i u nekim drugim varijablama, mada one variraju u zavisnosti od toga koja dimenzija upravljanja se posmatra. Dobijeni podaci pokazuju da su žensko upravljanje i profitabilnost firme u pozitivnoj korelaciji koja se ne može objasniti uočljivim faktorima specifičnim za firmu ili sektor.

S ciljem da se izoluje efekat ženskog upravljanja, korišćena je multidimenzionalna regresiona analiza za proveru drugih faktora koji mogu uticati na profitabilnost firme. Nakon proveravanja ostalih faktora, pozitivna uslovljena korelacija između ženskog upravljanja i profitabilnosti je očekivano nešto slabija nego neuslovljena. Ona uprkos tome ostaje pozitivna, kao i statistički i kvalitativno značajna: firma u kojoj žena obavlja funkciju generalnog direktora je nešto više od procentnog poena - u praksi oko 10 procenata - profitabilnija od slične firme pod muškim vođstvom.

Efekat učešća žena u upravnom odboru kompanije je sličan; firma sa rodno-izbalansiranim UO je u proseku za oko 10 procenata uspešnija od firme kojom upravljaju samo muškarci (GEM, 2007).

Analiza udela žena na pozicijama generalnih direktora i članova UO u okviru istog modela pokazuje da ovi parametri imaju sopstveni nezavisni uticaj na profitabilnost.

Uočena pozitivna i statistički značajna korelacija između ženskog upravljanja i profitabilnosti je zanimljiv i važan nalaz i za istraživanje i za poslovne zajednice.

Nažalost, ne možemo steći precizniji uvid u slučajne odnose koji potvrđuju ove nalaze ali generalno se može zaključiti da žene mogu biti uspješniji lideri od muškaraca (uzimajući u obzir zarade žena i muškaraca na istom hijerarhijskom nivou u menadžmentu). Takođe, napredujući ka mestu generalnog menadžera, žene se mogu suočiti s rigoroznijom selekcijom (zbog rodne diskriminacije, na primer), što ih čini ekskluzivnijom i u proseku, kvalitetnijom grupom u poređenju s muškarcima u menadžmentu najvišeg nivoa.

Žensko liderstvo bi moglo biti široko povezano s kulturnom različitosti i multidimenzionalnošću poslovanja. U stvari, dalja analiza upravo sugerise da kompanije koje su rodno izbalansirane mogu imati najvišu korelaciju s profitabilnošću firme.

Ova veza između multidimenzionalnosti firme i njene profitabilnosti je kompleksna: čini se da je samo dovoljno tolerantna i fleksibilna organizacija u stanju da iskoristi komparativnu prednost stečenu multidimenzionalnim karakterom. Ako je organizacija rigidna, ona nije sposobna da preispita zastarele ideje i prihvati one koje proizlaze iz heterogenosti.

Žensko liderstvo može biti povezano s dobrim korporativnim upravljanjem i praksom menadžmenta. Posmatranje žena na vrhu hijerarhije takođe može da ukaže na to da su napredovanje i imenovanja u ovim organizacijama zasnovani na kompetentnosti i zaslugama, a ne na tradiciji i uspostavljenim konvencijama. Štaviše, jedino razumno je da sastav najvišeg nivoa menadžmenta i upravnih odbora kompanije odražava raznolikost zaposlenih u firmi i klijenata u pogledu rodne pripadnosti.

Moguće je da nekoliko faktora, od takozvanih prirodnih razlika u sistemima vrednosti i preferencijama muškaraca i žena pa sve do obrazovne segregacije, vode do neke vrste

rodnog debalansa u rukovođenju poslovima - mada svakako manje nego sada. Ako je to zaista slučaj, osnovni cilj trebalo bi da bude rodna ravnoteža.

1.2.4 Faktori koji utiču na žensko preduzetništvo

Izvor za analizu faktora koji globalno utiču na žensko preduzetništvo predstavlja opet Globalni monitor preduzetništva (GEM) koji prati preduzetništvo na *opštoj punoletnoj populaciji*, a stanje se prati preko 19 osnovnih indikatora kojima se mere preduzetničke aktivnosti, aspiracije , stavovi i percepcije.

Uticaj nacionalnog bogatstva, socijalnog statusa i percepcija

Stručnjaci se slažu da prepoznavanje prilike, socijalni kapital i individualna percepcija mogu odlučujuće uticati na preduzetničko ponašanje. GEM takodje prikuplja podatke o individualnim percepcijama tržišta i faktora rizika u vezi sa ulaskom u novi posao. Učesnicima je postavljeno pitanje da li lično poznaju druge preduzetnike, u kojoj meri sagledavaju dobre prilike, da li veruju da imaju dovoljno znanja da otpočnu posao i da li bi ih strah od neuspeha odvratio od osnivanja firme.

Podaci o perceptivnim faktorima pružaju zanimljiv uvid u preduzetnički način razmišljanja. Ljudi koji se bave preduzetništvom (nezavisno od faze poslovanja) vidno se razlikuju od onih koji nisu preduzetnici, nezavisno od grupe zemalja ili rodne pripadnosti. Konkretno, muškarci i žene preduzetnici u svakoj fazi poslovanja imaju više poverenja u sopstvene sposobnosti, više izgleda da poznaju druge preduzetnike i spremniji su da istražuju nove mogućnosti. Iako su obrasci kvalitativno slični, u sve tri grupe zemalja i u obe faze poslovanja, početnoj i etabliranoj, niži procenat žena nego muškaraca poznaje druge preduzetnike i veruje da ima dovoljno sposobnosti da vodi posao. Drugim rečima, muškarci imaju više uzora i više se uzdaju u svoju percepciju sopstvenih mogućnosti.

GEM takodje meri i preduzetničke stavove i težnje žena i muškaraca po zemljama. Prema toj analizi, žene koje se upuste u preduzetničke aktivnosti, u obe faze razvoja biznisa, s više optimizma gledaju na svoje sposobnosti i spremnije su na ispitivanje novih mogućnosti od žena koje nisu preduzetnički orijentisane. Ovi nalazi su u saglasnosti s podacima dobijenim iz drugih istraživanja u kojima su stručnjaci dokazali da se preduzetnici od ostalih razlikuju upravo po ovim svojstvima. Preduzetnici pokazuju znatno više samopouzdanja i vere u sopstvene sposobnosti. Samopouzdanje, s druge strane, može povećati spremnost da se prepoznaju poslovne prilike i tako osnuje više novih firmi. Mada nivo samopouzdanja i prepoznavanja poslovnih prilika može varirati zavisno od rodne pripadnosti, ovaj obrazac važi za sve preduzetnike u poređenju sa onima koji su odlučili da ne ulaze u poslovne poduhvate.

Podaci GEM-a sugerišu da je strah od neuspeha, zapravo, u direktnoj korelaciji s preduzetništvom, iako taj odnos može biti ublažen i varirati zavisno od zemlje. Primetno je da više od jedne trećine žena koje se ne bave poslovnim aktivnostima izražava strah od neuspeha. Generalno, muškarci i žene koji se bave preduzetništvom u svakoj fazi poslovanja pokazuju manje straha od neuspeha od ostalih.

Međutim, iako su obrasci za obe faze poslovanja, početnu i etabliranu, kvalitativno slični po rodnoj pripadnosti, viši procenat žena nego muškaraca bi dopustio da ih strah od neuspeha odvraća od osnivanja firme. Pored toga, sama zemlja nema posebnog uticaja na stope straha od neuspeha. Dok su stope straha od neuspeha slične po rodnoj pripadnosti u zemljama s visokim prihodom, to nije slučaj s ostalim regionima. Strah od neuspeha je znatno izraženiji kod žena nego kod muškaraca u obe grupe zemalja s niskim/srednjim prihodom, posebno evropskim i azijskim, gde je izražen strah od neuspeha kod žena preduzetnica (42,6 procenta) skoro dvostruko veći nego kod žena preduzetnica u početnoj fazi u latinoameričkim i karipskim zemljama s niskim/srednjim prihodom (22,5).

Zanimljivo je da žene preduzetnice u evropskim i azijskim zemljama s niskim/srednjim prihodom, nezavisno od faze poslovanja, izražavaju strah od neuspeha u istoj meri kao

one koje se ne bave preduzetništvom. To navodi na zaključak da regionalni kulturološki kontekst utiče na strah žena od neuspeha u preduzetništvu.

Raniji izveštaji GEM-a ukazali su na meru u kojoj se muškarci i žene razlikuju u pokretanju biznisa u zavisnosti od nivoa nacionalnog razvoja merenog BDP po glavi stanovnika. Ali čak i u zemljama sa sličnim nivoom razvijenosti, distribucija pojedinaca u strukturi može znatno da varira zavisno od zemlje. Kako to sociolozi vide, svi pojedinci u datoj populaciji su, u stvari, distribuirani na različite pozicije u socijalnoj strukturi prema socijalno definisanoj podeli rada i distribuciji nadoknada za rad. Pored toga, u svim zemljama postoje različiti rodni obrasci te distribucije pojedinaca, što rezultira različitim ishodima u smislu tržišnog ponašanja kao što su preduzetništvo ili osnivanje firme. Žene i muškarci, zapravo, nastupaju sa izrazito različitim pozicijama i s različitim nivoom i vrstom priprema za tržište.

Kombinujući makro pogled na važnost socijalne strukture za prepoznavanje onoga ko ima najviše izgleda da se upusti u preduzetničku aktivnost sa mikro opservacijom - kako je akcija determinisana socijalnom pozicijom i/ili percepcijama, dolazi se do zanimljivog pitanja o relativnoj važnosti nacionalnog bogatstva, socijalne pozicije ili percepcija kao objašnjenja obrasca učešća u preduzetništvu po zemljama i rodnoj pripadnosti.

Podaci globalnog monitoringa preduzetništva obezbeđuju instrumente za testiranje takvog pitanja. Koristeći osnovnu metodologiju HLM (hijerarhijsko linearno modeliranje) i BDP po glavi stanovnika, upotrebljena je specijalna procedura za konceptualne/logičke zadatke – XTMELOGIT, statističkog softvera „Stata“ za izračunavanje procenta promene u slučajnim varijacijama za rodnu pripadnost i zemlju na osnovu podataka GEM-a za tri godine - 2005, 2006 i 2007 - koje se mogu pripisati varijacijama u stepenu razvijenosti zemlje, socijalnoj poziciji i percepcijama. Zavisnu varijablu predstavljaju ispitanici koji aktivno učestvuju u stvaranju biznisa. Socijalna pozicija je određena sa četiri vrste kapitalnih resursa - ekonomskim, kulturnim, socijalnim i simboličkim. Ekonomski kapital je meren po visini prihoda domaćinstva. Kulturni kapital je izražen u

vidu godina (iskustva) i obrazovanja. Simbolički kapital predstavlja legitimitet zajedno sa statusnim karakteristikama, u ovom slučaju rodnim. Pogled na svet izražen je u vidu tri percepcije - očekivanje da se naiđe na dobru poslovnu priliku u sledećih šest meseci, verovanje pojedinca da ima sposobnosti da osnuje firmu i strah od neuspeha.

Rezultati pokazuju da na rodne varijacije u početnoj fazi preduzetništva najviše utiče snaga percepcije, zatim sledi BDP i socijalna pozicija. BDP objašnjava tek 3 procenta rodne varijacije u započinjanju poslovne aktivnosti. U podacima iz 2006., BDP kao parametar se u većoj meri uzima u obzir za objašnjenje rodnih varijacija. Socijalna pozicija ima mali uticaj kada su u pitanju rodne varijacije u početnoj fazi preduzetništva. U stvari, faktori socijalne pozicije povećavaju rodne varijacije između 8 i 30 procenata, pokazujući da postoje veće razlike u pokretanju poslovne aktivnosti između muškaraca i žena sa sličnim socijalnim pozicijama od razlika koje generišu same socijalne pozicije. Nasuprot rezultatima vezanim za BDP i socijalne pozicije, percepcije uzrokuju 26-49 procenata rodnih varijacija u početnoj fazi preduzetništva. Po rezultatima koji se tiču rodnih varijacija 2006. godina predstavlja izuzetak. Izvor ove varijacije je najverovatnije posebna kombinacija zemalja u uzorku za tu godinu.

Rezultati dalje pokazuju da percepcije i socijalne pozicije prevazilaze ili zaostaju za nacionalnim bogatstvom kao objašnjenjem za varijaciju u osnivanju firmi u različitim zemljama. BDP objašnjava tek oko 4,5 - 10,7 procenata varijacije vezane za zemlju u početnoj fazi preduzetništva. Socijalna pozicija objašnjava najviše 8,7 procenata ove varijacije. Podaci iz 2007. pokazuju porast varijacija vezanih za zemlju, uz kontrolu faktora socijalne pozicije. Dakle, percepcije pružaju najpouzdanije objašnjenje varijacija u periodu preduzetništva u nastanku u različitim zemljama, objašnjavajući oko 27, 3-31, 4 procenata varijacija vezanih za zemlju.

Sveukupno, ovi rezultati pokazuju da su percepcije mnogo bitnije za predviđene rodne razlike u započinjanju biznisa nego socijalna pozicija ili stepen razvijenosti zemlje. Međutim, pre nego što prihvatimo ovaj nalaz kao nominalnu vrednost, moramo uzeti u

obzir predrasudu prema razvijenim ekonomijama u uzorku zemalja uključenih u ovu analizu.

Žene iz manje razvijenih sredina suočavaju se s mnogo ozbiljnijim preprekama svom formalnom ekonomskom učešću i višim stopama neformalnog ekonomskog učešća u odnosu na svoje kolegice iz razvijenih zemalja. Shodno tome, faktori socijalne pozicije imaju veću relativnu važnost u takvim sredinama. Regresiona analiza pojedinačnih zemalja pokazuje da relativni značaj faktora socijalne pozicije i percepcije znatno varira zavisno od nacionalnog konteksta. Međutim, kako se zemlje razvijaju i teren se sve više niveliše, te će i percepcije sve više postajati odlučujuća razlika među pojedincima i shodno tome sve značajnije za predviđanje poslovne aktivnosti.

Rezultati, međutim, pokazuju da se rodne razlike ne mogu do kraja objasniti različitim kapitalnim resursima, već pre različitim odnosima prema tim kapitalnim resursima. Ako date novac nekome ko je siromašan, on će s njim postupiti sasvim drugačije nego što bi to učinio bogat čovek, zato što se siromašniji pojedinac prema novcu odnosi drugačije od bogatog čoveka. Isti proces se odvija i s rodnim principom.

Ako raspolažu sličnim ekonomskim resursima, žene će doneti potpuno drugačije odluke o tome šta učiniti s tim kapitalom. Pod pretpostavkom da imaju iste informacije i obrazovanje, žene će i s tim resursima sasvim drugačije postupiti. U situaciji istih socijalnih veza, žene će se njima koristiti na fundamentalno drugačiji način nego muškarci. Konačno, žene će drugačije koristiti i kredibilitet kao resurs od muškaraca, sa istim nivoom ovog resursa .

Uprkos tome, jasno je da je bolje razumevanje odnosa između socijalne strukture, percepcija i makro faktora kao što je BDP izuzetno značajno za proučavanje i razumevanje preduzetničke aktivnosti. Kako se zemlje razvijaju, vlada i druga regulatorna tela suočavaju se sa izuzetno izazovnim zadatkom da donesu mere koje će ohrabriti ili podržati ekonomski rast i socijalnu stabilnost u uslovima sve kompleksnijeg

institucionalnog okruženja. Promene faktora na makro nivou različito pogađaju ljude u različitim socijalnim sredinama. Štaviše, percepcije su očigledno vezane za određene socijalne pozicije, posebno za pol. Stoga, iako su žene pozicionirane relativno dobro u poređenju s muškarcima, različite percepcije *sebe* i okruženja mogu odvratiti pojedinca od namere da započne posao.

Institucionalni faktori

Institucionalni i zakonski okvir imaju važnu ulogu u ženskom preduzetništvu, utičući na njegovu prirodu i rasprostranjenost, kao i potencijalni ekonomski doprinos (Aidies i drugi 2006. i Welter i drugi 2002). Iako je rodna ravnopravnost uneta i zvanično u ustave mnogih zemalja, njena primena u ekonomiji i društvu još uvek može voditi ka otvorenoj ili prikrivenoj diskriminaciji žena.

Dok je otvorena diskriminacija i dalje aktuelnost, posebno kad je u pitanju razlika u platama, prikrivena ograničenja koja se ispoljavaju kroz institucionalno okruženje mogu imati u današnje vreme još značajniju ulogu. Sa aspekta učešća na tržištu rada žensko preduzetništvo ne zavisi samo od prilika koje pruža tržište. Na njega, u velikoj meri, takođe, utiče preovlađujuće poslovno okruženje, koje uključuje i to kako društvo vrednuje zapošljavanje žena.

U zapadnim ekonomijama, veće učešće žena na tržištu rada počelo je tek od 1970, kao što to Birley (1989) opisuje: "Donedavno, žena je u većini zapadnih ekonomija percipirana od strane i muškaraca i žena prevashodno kao supruga i majka. I kada je trebalo da se zaposli, to je gotovo uvek bio samo dodatak njenoj osnovnoj ulozi, a to je vođenje domaćinstva." U ovom kontekstu, porodična, socijalna i poreska politika mogu uticati na žensko preduzetništvo u pogledu nivoa socijalne sigurnosti. To je važan razlog za potencijalne preduzetnice, koje takođe mogu razmišljati o preduzetništvu iz porodičnih razloga budući da se trude da uklope podizanje deteta i odgovornost prema porodici s težnjom da zarade. To ima dodatnu važnost u post-sovjetskom kontekstu, gde je sistem brige o deci država podržavala, a koji je propao posle tranzicije.

Dok formalni okvir, poput zakona i politika, mogu da stvore prilike za preduzetništvo, neformalni okvir, koga čine vrednosti, norme i generalni stav društva prema preduzetništvu, mogu veoma snažno da utiču na kolektivnu i individualnu percepciju preduzetničkih mogućnosti (Welter i Smallbone, 2003).

Institucije uglavnom utiču na razmere do kojih je (žensko) preduzetništvo u stanju da se razvije i na njegove karakteristike, kao što je rečeno kod Weltera i drugih (2003). Kulturne norme i vrednosti pomažu da se trasira put ka preduzetništvu i konkretnije utiče na individualnu spremnost za preduzetništvo. U ovom kontekstu, rodna pripadnost može predstavljati dodatnu dimenziju. Nedovoljno razvijeni institucionalni okvir može ograničiti formalnu integraciju žena u tržišnu ekonomiju u nastanku, zbog redefinisanih i promenjenih rodni uloga, ograničavajući njihov pristup eksternim resursima koji su neophodni za realizaciju poslovnih poduhvata i pripisujući im ulogu domaćice koja bi mogla biti u sukobu s preduzetničkim aktivnostima.

Demografski i ekonomski faktori koji utiču na preduzetničko ponašanje žena

Istraživanja pokazuju da su godine, radni status, obrazovanje, prihod, socijalne veze i percepcije važni socioekonomski faktori koji utiču na odluku pojedinca da osnuje firmu. GEM pruža uvid u demografske, ekonomske i perceptivne karakteristike preduzetnica širom sveta. Iako su odnosi između ovih karakteristika uglavnom konzistentni na celoj planeti, ima nekih razlika između zemalja s visokim prihodom i grupe zemalja s niskim/srednjim prihodom.

Starost

Podaci GEM-a iz 2007. potvrđuju rezultate iz prošlosti i otkrivaju da obrazac preduzetničke aktivnosti ne varira znatno od zemlje do zemlje u zavisnosti od godina. Obrazac starosne distribucije kod žena i muškaraca preduzetnika sličan je i uporediv nezavisno od zemlje ili faze preduzetništva.

Grafikon 1. pokazuje preovlađujuću stopu ženskog preduzetništva u tri grupe zemalja. U zemljama s niskim/srednjim prihodom verovatnije je da će žene započeti biznis između 25. i 34. godine, a da će postati vlasnice etabliranog biznisa između 35. i 44. godine. U zemljama s visokim prihodom ovaj raspon godišta za žene nešto je širi, pa žene postaju preduzetnice između 25. i 44. godine, a vlasnice etabliranog biznisa između 35. i 54. godine.

Obrazac starosne distribucije kod žena prati obrnutu krivu u obliku slova U, slično kao kod muškaraca, sa starosnim grupama od 25. do 34. godine, odnosno između 35. i 44. godine na vrhu. Zanimljivo je da je u latinoameričkim i karipskim zemljama s niskim/srednjim prihodom, starosna grupa od 35 do 44 godine (početna faza preduzetničke aktivnosti) najbrojnija, razlikujući se (ali ne značajno) od druge dve grupe. Vlasnice etabliranog biznisa iz sve tri grupe imaju uglavnom između 45 i 54 godina.

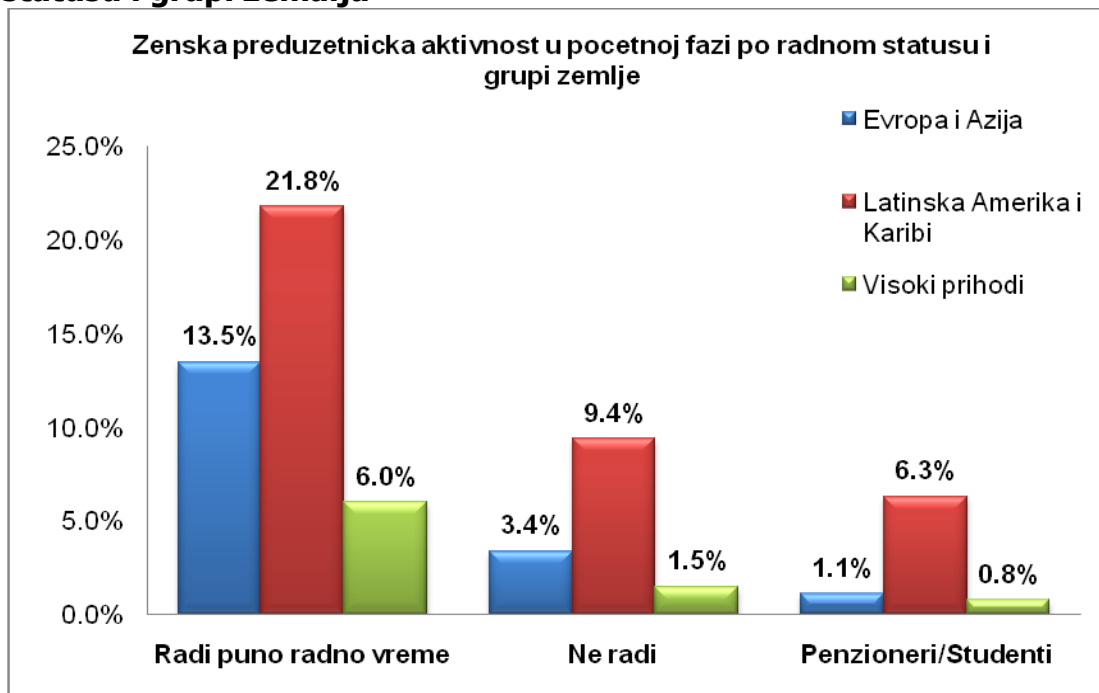
Radni status

Nezavisno od rodne pripadnosti ili grupe zemalja, zaposlenost je značajna za preduzetničku aktivnost. Verovatnoća da će započeti s preduzetničkom aktivnošću je tri do četiri puta veća među ženama koje su stalno zaposlene (puno radno vreme ili skraćeno) u poređenju sa ženama koje ne rade ili su u penziji, ili još uvek studiraju. To znači da radno mesto omogućava pristup resursima, socijalnom kapitalu i idejama koje mogu pomoći u poslovnom poduhvatu.

Grafikon 1. pokazuje uticaj radnog statusa na preduzetnice u svim grupama zemalja. Obrazac je sličan u sve tri grupe zemalja i nezavisno od rodne pripadnosti, a najveća preduzetnička aktivnost beleži se među ženama koje rade puno radno vreme. Uprkos tome, uticaj regionalnog i kulturnog konteksta je očigledan ako se posmatra aktivnost žena preduzetnica u latinoameričkim i karipskim zemljama s niskim/srednjim prihodom. Sveukupno, ova grupa zemalja pokazuje mnogo veći procenat žena koje osnivaju

kompanije, nezavisno od zaposlenosti, što je verovatno odraz više stope preduzetništva motivisanog potrebom među ženama latinoameričkog i karipskog regiona. Konačno, u distribuciji žena uključenih u početnu i etabliranu fazu preduzetništva, a koje su zaposlene puno ili skraćeno radno vreme, nema mnogo razlika između tri grupe zemalja.

Grafikon 1. Ženska preduzetnička aktivnost u početnoj fazi po radnom statusu i grupi zemalja



Obrazovanje

Iako obrazovni nivo utiče na mogućnosti pojedinca da se zaposli i u tom smislu ima potencijal da indirektno utiče na preduzetničko ponašanje žena, direktan uticaj obrazovanja na preduzetničku aktivnost žena je kompleksno pitanje i varira od zemlje do zemlje.

U proseku, žene preduzetnice u zemljama s visokim prihodom su obrazovanije od žena u zemljama s niskim/srednjim prihodom.

U zemljama s visokim prihodom više od polovine preduzetnica ima diplomu srednje škole, a više od jedne četvrtine fakultetsko obrazovanje. U zemljama s niskim/srednjim prihodom 34,1 procenat žena nema završenu srednju školu (Latinska Amerika) odnosno 40,4 (Karibi); 39,2 procenta evropskih žena spada u tu grupu, odnosno 39,7 procenata žena u Aziji. Sveukupno, stope onih koji imaju manje od završene srednje škole više su od 47 do 85 procenata u odnosu na preduzetnice u zemljama s visokim prihodom, zavisno od faze poslovanja i grupe zemalja.

Zanimljivo je da u svim grupama zemalja nivo obrazovanja nije znatno viši među vlasnicama etabliranog biznisa u odnosu na preduzetnice u početnoj fazi. U stvari, izuzev kod žena sa srednjom školom, obrazovni nivo je isti ili viši među ženama u početnoj fazi poslovanja u poređenju s etabliranom fazom. Iako nijedna od ovih razlika nije značajna, ovaj obrazac nije uočen u ranijim izveštajima GEM-a u kojima se posmatra preduzetništvo po polu i može ukazivati na viši obrazovni nivo žena u svim zemljama.

Prihod domaćinstva

Jedan od najvećih problema s kojim se suočavaju svi preduzetnici, generalno, je pristup kapitalu za osnivanje firme. U sve tri grupe zemalja, žene i muškarci iz domaćinstava s visokim prihodom imaju više izgleda da započnu biznis.

Podaci GEM-a pokazuju kako prihod domaćinstva utiče na preduzetničku aktivnost žena, zavisno od faze poslovanja i regiona. Stope aktivnosti se povećavaju s rastom prihoda domaćinstva za vlasnike etabliranog biznisa u svim grupama zemalja bez obzira na pol i za sve preduzetnice, nezavisno od faze poslovanja u svim zemljama s visokim prihodom. Obratno, prihodi domaćinstva koji se kreću od niskog ka srednjem, ne utiču značajno na stope početne faze preduzetništva ni u jednoj od zemalja s niskim/srednjim prihodom.

U skladu s ostalim nalazima u ovom izveštaju, početna faza preduzetničke aktivnosti je češća među ženama u zemljama Latinske Amerike i Kariba s niskim/srednjim prihodom nezavisno od visine prihoda domaćinstva i te stope su četiri puta više nego u grupi zemalja s visokim prihodom i znatno se razlikuju ($p < 0,01$) od ostale dve grupe. Evropske i azijske zemlje s niskim/srednjim prihodom imaju nešto više stope, dvostruko veće u poređenju sa zemljama s visokim prihodom, jedino se stopa početne faze poslovanja u najnižoj kategoriji značajno razlikuje ($p < 0,05$) od stope u zemljama s visokim prihodom.

Štaviše, imajući u vidu interakciju zaposlenosti, visine prihoda i obrazovanja, pojavljuju se neki zanimljivi rezultati. U grupi s najnižim prihodom domaćinstva, zaposlene žene imaju tri puta više izgleda da započnu biznis od žena koje nisu zaposlene (74,3% prema 21,6%). A ako imaju završenu makar srednju školu, zaposlene žene imaju skoro dva puta veće izgleda da se nađu u početnoj fazi preduzetništva nego nezaposlene žene (17,6% prema 9,9%). Pored toga, ako posmatramo samo viši obrazovni nivo u grupama s visokim prihodom domaćinstva, ono ne donosi veće učešće žena u početnoj fazi preduzetništva; zaposlenost je ta koja se čini kao odlučujući činilac. Ova saznanja mogu sugerisati da za siromašnije i manje obrazovane plaćeni posao omogućava dobru platformu za otpočinjanje biznisa.

Fokus i potencijal ženske preduzetničke aktivnosti varira od zemlje do zemlje. Opseg aktivnosti može se posmatrati u kontekstu industrijskog sektora i potencijala rasta, kojeg karakteriše upotreba tehnologije i nivo konkurentnosti. Žensko poslovanje ima mnogo sličnih obrazaca s poslovanjem muškaraca, ali neke razlike su očigledne. Preduzetnici mogu doprineti ekonomskom razvoju izborom proizvoda i usluga koje nude i jedinstvenošću te ponude na tržištu. Ponekad to znači da preduzetnici imaju priliku da se predstavljaju kao značajni inovatori.

GEM pita preduzetnike i vlasnike firmi kako procenjuju novitet svojih proizvoda ili usluga, konkurenciju s kojom se suočavaju i novu tehnologiju svojih proizvoda ili

usluga. Odgovori na ova pitanja predstavljaju pojedinačne percepcije sopstvene situacije preduzetnika i kao takvi, ovi odgovori su neizbežno vezani za određeni kontekst i značajno variraju unutar grupe zemalja i između njih.

GEM koristi Međunarodnu standardnu industrijsku klasifikaciju (ISIC) u analizi sektora u kojima se odvijaju preduzetničke aktivnosti i posluju vlasnici firmi. Žene preduzetnici kreiraju i vode poslove u svim sektorima ekstraktivne (primarne) i prerađivačke industrije, u oblasti poslovnih usluga i robe široke potrošnje, kao i muškarcima.

Izbor sektora u kojima se koncentrišu ženske firme razlikuje se u određenoj meri od fokusa firmi koje vode njihove muške kolege. Na primer, znatno je viši procenat ženskih poslovnih poduhvata u sektoru potrošnje u poređenju s muškarcima, i to u obe faze preduzetništva: u početnoj (60,3 % naspram 37,0 %) i etabliranoj (50,7% prema 30,4%). U latinoameričkim i karipskim zemljama s niskim/srednjim prihodom najveće je učešće žena u potrošačkoj industriji (74,3%), dok je u zemljama s visokim prihodom nešto veće učešće žena u primarnoj i prerađivačkoj industriji i sektoru usluga (52,1%).

Preduzetnička aktivnost je važan faktor za kreiranje i povećanje broja novih radnih mesta i podsticanje ekonomskog rasta i razvijanje evropskim zemljama a ženskoprduzetništvo je posebno razvijeno i diversifikovano u SAD i Kanadi. Uprkos svim ovim preprekama, ženskoprduzetništvo i rast u Evropi i postaje značajan faktor ekonomskog rasta.

1.3 Žensko preduzetništvo kao socijalna kategorija

1.3.1. Oblici ženskog preduzetništva kao socijalne kategorije (definicije, klasifikacija i sl)

Samozapošljavanje je najčešći način ulaska žena u preduzetništvo u zemljama u tranziciji.

Od nedavno, značajne globalne promene su se desile u samozapošljavanju, posebno žena. Stopa samozapošljavanja žena, globalno posmatrano, se povećala sa 5,1% na 6,8% između 1979 i 2003. Većina ovih povećanja se desila tokom 80-tih, mada kada je reč o samozapošljavanju žena, došlo je u kasnim 90-tim do blagog pada kako bi ponovo od 2003. došlo do porasta. Samozaposlenost muškaraca je značajno više nego kod žena jer je stopa 2003. bila na nivou od 12,4%. Ali pošto je bilo mnogo manje tokom kasnih 70-tih, ovaj gep je nastavio da se sužava (F.Blau, M.Ferber A.Winkler,2006).

Veći je broj faktora koji su verovatno doprineli da samozaposlenost žena beleži kontinuirani porast. Treba pre svega poći od motivacije za samozaposlenost, koja je kod oba pola uzrokovano najčešće gubitkom posla, posebno u privredama u tranziciji, kako će to kasnije biti opisano u odeljku 2.3.

U drugim, ekonomski razvijenijim privredama, značajan faktor je mogućnost fleksibilnog određivanja radnih sati, posebno za žene koje na ovaj način mogu lakše da kombinuju poslovne i porodične obaveze. Značajnost doprinosa samozapošljavanja rastu ukupnog zapošljavanja, ukoliko su drugi faktori nepromenjeni, takodje može biti motivišući faktor za ulazak na tržište rada. Porast plata samozaposlenih žena u velikoj meri je doprinela značajnom rastu stope samozapošljavanja žena tokom 80-tih, što sugerise da je veće učešće žena u samozapošljavanju i dokaz širenja dijapazona poželjnih rešenja

za zapošljavanje na tržištu rada, za žensku populaciju (F.Blau, M.Ferber A.Winkler,2006).

U razvijenim ekonomijama, za samozapošljavanjem posežu i žene koje dostižući „stakleni plafon“ u korporativnom sektoru a u želji za punom afirmacijom, napuštaju posao za platu jer u samozapošljavanju vide mogućnost da ostvare sve svoje potencijale. One najčešće postaju i „preduzetnici šanse“, sa svim odlikama ove grupacije, koja uvek i svuda predvodi ekonomski rast.Međutim, u ekonomijama u tranziciji, žene ulaze u preduzetništvo najčešće kroz programe podsticanja samozapošljavanja, što znači da one, zapravo, postaju preduzetnice nužde a ne šanse, kao u što je slučaj u razvijenim privredama. Samozapošljavanje kao vid ženskog preduzetništva, iako zbog motivacije najčešće ima karakteristike socijalne kategorije, ipak ne vodi nužno stvaranju socijalnih preduzeća, kako se to neretko pogrešno shvata. Zato će u nastavku biti objašnjen pojam socijalnog preduzeća i njegovi pojavni oblici.

Socijalnapreduzeća

U odnosu na neprofitne organizacije koje su kao pojam više koriste u američkoj terminologiji, socijalna preduzeća bi mogla da se svrstaju u ovaj tip organizacija, da nemaju i neke specifične karakteristike. Naime, socijalna preduzeća obavljaju ekonomske aktivnosti kojima ne samo što razvijaju preduzetništvo već doprinose i razvoju socijalnog kapitala. Ova preduzeća svojim delovanjem ostvaruju i društvene ciljeve u smislu poboljšanja kvaliteta života ugroženih društvenih grupa. Pored dobrovoljnosti udruživanja, socijalna preduzeća podrazumevaju formalnu organizacionu strukturu i autonomni sistem donošenja odluka .

Iako koncept solidarne ekonomije ima svoju istorijsku pozadinu i potiče iz devetnaestog veka kada uključuje organizacije kao što su kooperative, asocijacije i društva za uzajamnu pomoć, socijalna ekonomija kao integralni deo savremene socijalne politike je nova pojava. S obzirom da programi u okviru socijalnih preduzeća kreiraju zapošljavanje, a naročito onih socijalnih grupa koje se teško uključuju na tržište rada ili

organizuju socijalne usluge, podsticaj država Evropske unije je značajan činilac razvoja ovih novih oblika solidarnosti. Veliki broj poznatih univerziteta i naučnih instituta u okviru mreže Evropske unije prati i istražuje ovaj koncept preduzetništva. Istraživačka mreža EMES, koja vodi jedan od najvećih komparativnih projekata u ovoj oblasti⁴ otkrila je čak 40 oblika socijalnih preduzeća u zemljama Zapadne Evrope, počev od skandinavskih zemalja, do južne Evrope. Organizacije obuhvaćene zajedničkom definicijom socijalne ekonomije razlikuju se po nazivu, pravnoj osnovi po kojoj se osnivaju, unutrašnjoj organizaciji, statusu članova (zaposleni i volonteri), ciljnim grupama i drugim osobinama, ali je zajednička osobina ovih aktera da podrazumevaju programe radne i socijalne integracije.

Termin socijalno preduzeće ("*social enterprise*") kao tipična forma socijalne ekonomije odnosi se na dobrovoljne organizacije koje imaju preduzetničke aktivnosti, jer pružaju mogućnost zapošljavanja i rehabilitacije ali pored ekonomskih imaju i socijalne ciljeve. Rezultati uporednog istraživanja govore da bi se postojeće forme mogle svrstati prema klasifikaciji koja sadrži bar nekoliko glavnih oblika socijalnih preduzeća.⁵

U prvoj grupi bi bila socijalna preduzeća koja pružaju radnu integraciju, ali uz permanentnu finansijsku podršku, najčešće državnih institucija, jer se radi o zapošljavanju hendikepiranih (mentalno ili fizički obolelih lica) kojima je neophodna rehabilitacija i zapošljavanje u zavisnosti od stepena preostale sposobnosti. To bi bila najstarija forma socijalnih preduzeća, odnosno tradicionalni oblik zaštitnog zapošljavanja koji je poznat i kod nas kao zaštitna radionica za zapošljavanje invalida.

Za razliku od prve grupe kada socijalna preduzeća nisu ekonomski održiva, druga grupa može biti delimično profitabilna. Radi se o preduzećima koja zapošljavaju grupe koje teško nalaze posao na tržištu rada, uglavnom marginalizovane pojedince koji su

⁴EMES (*«emergence of social enterprises in Europe»*) je istraživačka mreža za proučavanje socijalnih preduzeća a projekti se mogu naći na web site; <http://www.emes.net>

⁵Pregled modela sačinjen je na analize uporednog istraživanja socijalnih preduzeća u okviru pomenute EMES evropske mreže, a autori su istraživači belgijskog univerziteta, vidi: Davister, Defourny, Gregoire, 2004

korisnici socijalnog staranja, ali mogu ostvarivati profit i zaradu za svoje udružene članove.

Treća grupa socijalnih preduzeća obučava određena lica za produktivne aktivnosti, odnosno omogućava resocijalizaciju, dodatnu radnu terapiju hendikepiranima kako bi se takve grupe (na primer, narkomani, bivši zatvorenici) pripremile za život u zajednici i radno osposobile.

Četvrta i najveća grupa socijalnih preduzeća usmerena je na reintegraciju radnika koji imaju problema u zapošljavanju na tržištu rada, te im je potrebna dodatna podrška, obuka. To su ustvari centri za trening i sticanje veština koji nude razne vrste kvalifikacija za poslove koji se traže na tržištu rada, prekvalifikaciju i druge vrste obuke za pronalaženje posla na tržištu rada. Ovakva preduzeća mogu biti ekonomski održiva, odnosno ekonomski i socijalni ciljevi su usklađeni, a njihov glavni cilj je podsticanje zapošljavanja.

Socijalna preduzeća se razlikuju po svojoj tradiciji, pravnoj osnovi, zemlji u kojoj se razvijaju i drugim obeležjima, ali su uglavnom slični po svojoj ulozi u socijalnoj politici (Kolin, Petrušić, 2008). Naime, glavni razlozi koji daju podsticaj ovim formama u okviru trećeg sektora su u postojećem institucionalnom vakuumu u sistemu blagostanja i nemogućnosti savremenih država da se bori sa povećanim problemima nezaposlenosti i siromaštva. Slično kao i neprofitne organizacije sa socijalnim ciljevima koje nastaju usled slabosti državnih programa da pokriju narasle socijalne potrebe i nedostataka privatnog sektora, organizacije u okviru alternativnih organizacionih formi ekonomije nude jedan od odgovora savremenom društvu. U cilju smanjenja nezaposlenosti kao najvećeg socijalnog problema evropskih društava, socijalna preduzeća daju brza i inovativna rešenja, a često i adekvatne odgovore na zadovoljavanje individualnih potreba, a naročito grupa sa posebnim potrebama.

1.3.2. Uporedni pregled ženskog socijalnog preduzetništva

U tranzicionim ekonomijama, samozapošljavanje se često doživljava kao jedina šansa da se pronadje adekvatan posao, a to je naročito izraženo kod žena srednje dobi za koje je smanjen izbor alternativa na tržištu rada, što je slučaj i u Srbiji. U ovakvom društveno-ekonomskom okruženju, preduzetništvo i samozapošljavanje se neretko poistovećuju, iako je suštinski više reč o samozapošljavanju ili pak preduzetništvu kao „socijalnoj kategoriji“.

Naš Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti definiše samozapošljavanje kao osnivanje preduzeća, zadruga, radnje, poljoprivrednog gazdinstva ili drugog oblika preduzetništva od strane nezaposlenog lica ili udruživanjem više nezaposlenih. U svetu je dosta prisutan oblik socijalnih preduzeća koje naš Zakon još uvek ne prepoznaje, ali se sve češće kroz inicijative nevladinog sektora uvode u praksu na tržištu rada. Zadruga ili kooperative su dosta rasprostranjen oblik preduzetništva kao socijalne kategorije, tako da će se u nastavku posebna pažnja posvetiti zadrugama i socijalnim preduzećima kao sve prisutnijim oblicima samozapošljavanja ranjivih kategorija među koje spadaju i žene, iz posebno ugroženih grupa nezaposlenih-samohrane majke i žene u ruralnim sredinama.

Dosadašnja praksa ukazuje da se u kategoriji samozaposlenih nalaze žene sa pretežno četvrtim stepenom stručne spreme, sa iskustvom u poslovima koje imaju pokrenule privatni biznis, što se odražava u rezultate zadovoljstva poslom. Najčešće delatnosti su: knjigovodstvene i finansijske usluge, trgovina, ugostiteljstvo, škole stranih jezika, promet nekretnim imovinom. Uglavnom su to delatnosti koje zahtevaju mala ulaganja. Ne sigurni i nestabilni uslovi u poslovnom okruženju, nedovoljna sigurnost uložene kapitala prepreka su za značajnija ulaganja.

U Srbiji je trenutno još uvek malo primera udruživanja žena u zadruge, kooperative, ženske inkubatore i sl.

Razvijanje ovih oblika asocijacija podiže se potencijal za uspešnije realizacije i dalji razvoj preduzetničkih poduhvata (Udruženje poslovnih žena Srbije, 2009). Takođe, iako još uvek nije izgrađen normativni ambijent za razvoj socijalnih preduzeća, pojedini vidovi već funkcionišu i to kroz rad udruženja građana, zadužbina, fondacija, verskih organizacija i zadruga. Radi se o delatnostima formiranim u oblastima poput pomoći u kući, dnevnih centara, jaslica i vrtića, održavanja javnih površina, ekologije, proizvodnje zdrave hrane ili pak socijalno-obrazovnih centara i terapijskih zajednica usmerenih ka resocijalizaciji ljudi sa ozbiljnim problemima prilagođavanja.

Specifična misija socijalnih preduzeća je da svojim proizvodnim aktivnostima ili pak organizovanjem pružanja usluga, doprinesu blagostanju svojih članova, ali i čitave zajednice. Socijalna preduzeća u Srbiji su zbog manjkavosti institucionalnog okvira, još uvek u velikoj meri naslonjena na pomoć stranih donatora. Studija *Mapiranje socijalnih preduzeća u Srbiji* je pokazala da su 57,8% socijalnih preduzeća zapravo poljoprivredne zadruge (Cvejić, Babović, Vuković, 2008). Najveći broj socijalnih preduzeća osnovan je posle 2000. godine. Bez namere da dalje ulazimo u analizu socijalnih preduzeća, daćemo osvrt na zadruge među kojima su prisutne i ženske kao vid samozapošljavanja.

Kada je reč o zadrugama u Srbiji, postoje dva suprotna trenda pre i posle 2000.-te godine: veliki broj zadruga nestao je pre 2000., dok je jedan broj novih zadruga osnovan posle 2000. godine. Ovim se ispostavilo da preovlađujući stav da je većina današnjih zadruga osnovana u periodu socijalizma zapravo pogrešan jer postoji značajan trend osnivanja zadruga i posle 2000. (Kolin, Petrušić, 2008).

Postoje tri tipa zadruga: poljoprivredne kao najbrojnije, omladinske zadruge, zanatske i ostale. Za razliku od poljoprivrednih zadruga koje su u osnovi organizacije samopomoći, omladinske zadruge su više socijalno orijentisane. Primeri novih zadruga koje su nastale nakon 2000. godine su socijalne zadruge, nekoliko zadruga za sakupljanje otpada i

reciklažu i nekoliko ženskih zadruga koje proizvode ručno tkane proizvode i suvenire. Postoje i primeri novih zadruga koje se bave nacionalnom kuhinjom kao i zadruga koja kombinuje usluge socijalne zaštite i tradicionalne usluge kao što je pripremanje tradicionalnih jela.

Nakon 2000. godine osnovano je devet ženskih zadruga. Tri su fokusirane na stare zanate i rukotvorine, dve se bave proizvodnjom domaćih prehrambenih proizvoda, jedna informacionim tehnologijama i jedna socijalnom zaštitom. Žene koje su članice ovih zadruga, našle su se u veoma nepovoljnom položaju na tržištu rada pa su pribegle ovom vidu kolektivnog samozapošljavanja kao poslednjoj šansi, s obzirom da žive u ruralnoj sredini i da su starije od 40 godina. Širenje ovakve prakse bi trebalo i institucionalno podržati a u novije vreme je primer organizovanja izrade narodnih rukotvorina kao javnih radova, pokazao dobre rezultate.

U Italiji je posebno rasprostranjena praksa razvoja kooperativa posebno onih koje pružaju socijalne usluge mada i u okviru drugih zemalja zapadne Evrope raste broj preduzeća sa socijalnim ciljevima⁶.

Pored kooperativa koje nastaju da bi udruženi članovi ostvarivali neku ekonomsku delatnost, socijalne kooperative koje zamenjuju javne programe na području socijalnih servisa, naročito kada su u pitanju programi za hendikepirane, postaju deo socijalne politike i značajan oslonac savremene države. Imajući u vidu ove preporuke, u nekim zemljama se donose posebni zakoni o kooperativama, dok se u drugima dograđuje tradicionalna, postojeća pravna osnova.

1.3.3 Mikrofinansiranje u kontekstu ženskog preduzetništva kao socijalne kategorije

⁶Novi pravni status novih kooperativa uglavnom se definiše kao “enterprise a finalite sociale” u Belgiji (1995), “social solidarity cooperative” u Španiji (1999), “social cooperative with limited liability” u Grčkoj (1999), “societe cooperative d’interet collectif” u Francuskoj (2001) i “community interest company” u Velikoj Britaniji (SpearR. 2004)

Značaj mikrofinansiranja je posebno naglašen u uslovima svetske ekonomske krize i potrebe kako očuvanja tako i kreiranja novih radnih mesta. Rezultati mikrofinansiranja u pogledu kreiranja i očuvanja samozaposlenosti i zaposlenosti u mikro-preduzećima u Srbiji i u drugim zemljama, su povoljni zbog visoke efikasnosti u kreiranju jeftinih radnih mesta i povezanosti sa lokalnim ekonomijama. Takođe u usluge mikrofinansijskih organizacija često su uključeni i paketi nefinansijske podrške koji dodatno povećavaju stepen uspeha mikropreduzeća.

O uticaju mikrofinansiranja na ekonomski razvoj, posebno nerazvijenih ekonomija, najbolje svedoči model mikro kreditiranja u cilju podsticanja preduzetništva, za koji je autor, ekonomista Muhamed Junus dobio Nobelovu nagradu 2006. godine. Naime, on je razvio model mikrofinansiranja kao uspešan način prevazilaženja siromaštva posebno ženama, povezujući ga sa samozapošljavanjem. Po njegovom modelu, osnovana je banka koja se bavi isključivo mikro kreditiranjem sa ciljem da omogućinasiromašnijim slojevima stanovništva u Bangladešu međukojim apreovlađuju žene, dakle rene ekonomsku aktivnost koja će im obezbediti kontinuirani prihodi egzistenciju. Tako su ova sredstva odobravana, naprimer, za kupovinu krava, nekoliko pilećih mobilnih telefona, što je ovoj kategoriji stanovništva pomoglo da se pomerisa „mrtvetačke“ (Yunus, 2003).

Objašnjavajući zašto su žene osnovna ciljna grupa u ovom modelu finansiranja, istakao je da je to zbog manjkavosti konvencionalnog bankarstva koje smatra nepravednim jer odbacuje većinski deo svetske populacije, koji čine upravo žene. Ovim poduhvatom je želeo ustvoriti finansijski sistem koji nikog neće odbacivati i ističući da pravonakredit treba da bude jedno od osnovnih ljudskih prava (Yunus, 2003). Njegova ideja se proširila i van granica Bangladeša i podstakla institucije poput Azijske banke za razvoj da svojetaj model u mnogim siromašnim zemljama. Danas banka Gramin, koju je pokrenuo Dr Junus, plasira kroz mikro kredite na desetin miliona dolara mesečno i ima preko šest miliona klijenata širom Bangladeša.

Sagledavajući značaj mikrofinansiranja za razvoj ženskog preduzetništva u zemljama u tranziciji a posebno u našem regionu, možemo izdvojiti primer Bosne i Hercegovine u kojoj je mikrofinansiranje imalo veći uticaj na samozapošljavanje žena.

II

ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO U GLOBALNIM I REGIONALNIM OKVIRIMA

2.1 Metodologija GEM i uporedna analiza preduzetničke aktivnosti globalno i regionalno

Za ovu analizu važno je objasniti i metodologiju koju Globalni monitor preduzetništva (GEM) koristi u ovako sveobuhvatnom pristupu praćenja preduzetništva. Istraživanje GEM se sprovodi na bazi godišnje procene nacionalnog nivoa preduzetničkih aktivnosti, bazirano na harmonizovanom pristupu koji koriste sve zemlje učesnice, da bi se sagledala uloga preduzetništva u rastu nacionalne ekonomije.

Najznačajniji skup podataka u projektu GEM se dobija anketiranjem odrasle populacije. Svake godine se na slučajnom uzorku odrasle populacije, primenom posebno razvijenog upitnika, prikupljaju podaci u cilju merenja preduzetničke aktivnosti na nivou države. Način prikupljanja podataka je determinisan uslovima sprovođenja istraživanja (od ličnog intervjua, poštanske pa do telefonske ankete). Svaki od nacionalnih timova uključen u ovo globalno istraživanje sprovodi telefonsku anketu na uzorku od oko 2000 ljudi, pripadnika populacije odraslih u njihovoj zemlji. Podaci GEM-a prikupljeni za Izveštaj o ženskom preduzetništvu u 2007. (GEM 2007) obuhvataju odgovore 145.248 osoba, od kojih 49,9 % čine žene, u 41 zemlji.

Istraživanje GEM se bazira na podacima prikupljenim iz tri izvora. To su: podaci prikupljeni anketiranjem reprezentativnog uzorka odrasle populacije, podaci prikupljeni anketiranjem i intervjuisanjem eksperata iz područja preduzetništva i podaci prikupljeni iz standardizovanih sekundarnih međunarodnih baza podataka.

Ispitivanje populacije odraslih daje pregled stavova odraslih prema preduzetništvu u opštoj populaciji ali i informaciju o tome da li su oni uključeni u aktivnosti započinjanja biznisa ili su vlasnici biznisa. GEM koristi holistički pristup u proučavanju preduzetništva i

obezbedjuje sveobuhvatan paket mera, usmerenih na opisivanje nekoliko aspekata preduzetničke perspektive jedne zemlje.

Drugi relevantan izvor podataka u istraživanju preduzetničke aktivnosti predstavljaju stavovi i mišljenja eksperata, prikupljeni kroz standardizovani upitnik sastavljen od nekoliko grupa pitanja, koja se odnose na preduzetničko okruženje. Uzorak eksperata bira se na osnovu njihovog ugleda. Za ovo istraživanje se, najčešće, koristi tehnika intervjua. Nacionalni stručnjaci predstavljaju osobe koje su direktno uključene u kreiranje glavnih aspekata preduzetničkog okvira u svojoj zemlji, a to mogu biti: istaknuti preduzetnici, političari, akademici, vladini zvaničnici i drugi. Iako uzorak ne zadovoljava stroge naučne kriterijume reprezentativnosti, pri njegovom izboru vodi se računa o zastupljenosti stručnjaka sa različitih nivoa (nacionalni, regionalni i lokalni).

Ovo ispitivanje daje podatke o devet okvirnih uslova za preduzetništvo, koje čine: finansijska podrška, vladina politika, vladini programi, obrazovanje i obuka, istraživanje i razvoj, komercijalna i profesionalna infrastruktura, otvorenost tržišta, pristup fizičkoj infrastrukturi, društvene i kulturne norme.

Cilj ovog ispitivanja je da se razvije dijalog sa stručnjacima za preduzetništvo i identifikuju njihova mišljenja i sugestije u odnosu na načine za unapređenje i razvoj preduzetništva u njihovoj zemlji.

Metodologija GEM je značajna i po tome, što prati preduzetništvo po razvojnim fazama i shodno tome razlikuje nove preduzetnike/ce (preduzetnike/ce u osnivanju i preduzetnike/ce u povoju, biznis koji traje između 3 i 42 meseca) od etabliranih preduzetnika/ca (onih koji vode firme starije od 42 meseca i u tom periodu redovno isplaćuju plate i naknade) i time obezbeđuju uvide u faktore i procese širenja preduzetništva, opstajanja i razvoja preduzetničkih poduhvata i sl. Etablirani biznisi su preživeli najrizičniju fazu preduzetničkog poduhvata te se znatno više može saznati iz poređenja rane faze i etabliranog biznisa.

GEM, takodje, prezentuje podatke o preduzetničkoj motivaciji. Prema tome, vlasnici biznisa se klasifikuju na one koji su vodjeni "nužnošću" i one koji su vodjeni "prilikama" ili "šansama". Pored toga, GEM dokumentuje karakteristike svih preduzetnika, uvažavajući: novitet proizvoda, intenzitet konkurencije, planove zapošljavanja i širenja, kao i korišćenje tehnologije. Konačno, GEM sagledava i socio-ekonomske karakteristike populacija, kao i njihove subjektivne percepcije i očekivanja od preduzetničkog okruženja. Neke zemlje u GEM istraživanje uključuju i pitanja koja im omogućavaju da vrše analizu porodičnih biznisa i socijalnog preduzetništva.

Globalni monitor preduzetništva prati preduzetničku aktivnost po zemljama koja varira od zemlje do zemlje u pogledu rezultata i tipa preduzetništva, ali uočava se da zemlje sa sličnim BDP po glavi stanovnika slede uglavnom slične obrasce. Iako je BDP važan pokazatelj, postoje značajne regionalne i kulturne razlike koje utiču na nivo preduzetničke aktivnosti.

Metodologija GEM-a razvrstava sve zemlje u tri prihodne kategorije na osnovu njihovih bruto domaćih proizvoda (BDP) i stope rasta BDP kao što su: s niskim/srednjim prihodom u Evropi i Aziji, s niskim/srednjim prihodom u Latinskoj Americi i Karibima i s visokim prihodom. Grupa zemalja s niskim/srednjim prihodom u Evropi i Aziji obuhvata 11 zemalja.⁷ Latinoameričke i karipske zemlje s niskim/srednjim prihodom uključuju osam zemalja⁸. Grupa zemalja s visokim prihodom obuhvata 22 zemlje u kojima prevladaju, mahom, evropske zemlje.⁹ Za svaku zemlju podaci su vrednovani po polu, starosti i u nekim slučajevima po geografskoj distribuciji, s ciljem da se uzorak prilagodi svakoj od populacija.

U proseku, zemlje s niskim i srednjim prihodom imaju skroman prihod po glavi stanovnika (prosečno 10.407 USD) i brži ekonomski rast (prosečni rast BDP od 5,4 %),

⁷To su: Kina, Hrvatska, Mađarska, Indija, Kazahstan, Letonija, Rumunija, Rusija, Srbija, Tajland i Turska.

⁸To su: Argentina, Brazil, Čile, Kolumbija, Dominikanska Republika, Peru, Urugvaj i Venecuela.

⁹Austrija, Belgija, Danska, Finska, Francuska, Grčka, Hong Kong, Island, Irska, Izrael, Italija, Japan, Holandija, Norveška, Portugal, Portoriko, Slovenija, Španija, Švedska, Švajcarska, Velika Britanija i Sjedinjene Američke Države.

u poređenju sa zemljama s visokim prihodom (s prosečnim prihodom po glavi stanovnika od skoro 35.000 USD i prosečnim ekonomskim rastom od 3,5%). Nezavisno od pola, preduzetnička aktivnost je znatno razvijenija u obe grupe zemalja s niskim/srednjim prihodom nego u grupi s visokim prihodom. Preduzetnička aktivnost je mnogo razvijenija u zemljama s niskim/srednjim prihodom u Latinskoj Americi i Karibima (21 procenat) nego u grupi evropskih i azijskih zemalja s niskim/srednjim prihodom (12,2 procenta) ili u zemljama s visokim prihodom (7,9 procenta).

Motivacija i poslovni rezultati –rodni aspekt

Anketa GEM dopušta nam da razlikujemo motive preduzetničkog ponašanja i po tome razlikuje dve kategorije preduzetnika: preduzetnike nužde i preduzetnike šanse. U zemljama Evropske unije kao zemljama koje GEM svrstava u grupu zemalja visokog prihoda, poslovično preovladjuju preduzetnici šanseodnosno pojedinci i pojedinke koji ulaze u preduzetništvo kako bi iskoristili povoljnu poslovnu priliku. S druge strane, u zemljama u tranziciji preovlađuju preduzetnici nužde odnosno oni koji su primorani da započnu posao jer drugih opcija za posao nema ili su nezadovoljavajuće.

Analiza preduzetničke motivacije pokazuje nekoliko zanimljivih rodni različitosti :

Stopa preduzetnika šanse značajno varira zavisno od pola u zemljama s niskim/srednjim prihodom, kao i onim s visokim prihodom. Generalno, u svim ovim zemljama stopa muškog preduzetništva šanse viša je nego kod žena.

Kod preduzetništva iz nužde, međutim, nema rodnog jaza. Nezavisno od grupe zemalja, nema znatnih razlika po rodnoj pripadnosti u stopi preduzetništva iznužde. U zemljama Latinske Amerike i Kariba s niskim/srednjim prihodom stopa ženskog preduzetništva iz nužde viša je od stope muškog preduzetništva iz nužde, ali razlika nije statistički značajna.

Obim preduzetničke aktivnosti po zemljama - rodni aspekt

Kad je reč o rodnoj analizi, u evropskim i azijskim zemljama s niskim/srednjim prihodom i zemljama s visokim prihodom, rodni jaz među vlasnicima etabliranog biznisa iznosi 44,3% odnosno 52,3%, što je sasvim slično situaciji u zemljama Latinske Amerike i Kariba s niskim/srednjim prihodom. Ove upadljive razlike među zemljama s niskim/srednjim prihodom ukazuju na regionalne i kulturne razlike između dve grupe, koje najviše utiču na početnu fazu preduzetništva u smislu rodnog principa.

Rodni jaz u pogledu stope opstanka novih poslovnih poduhvata varira zavisno od grupe zemalja. Zemlje s visokim prihodom pokazuju veću verovatnoću da će početna faza preduzetništva prerasti u etabliranu¹⁰ u poređenju sa obe grupe zemalja s niskim/srednjim dohotkom; u zemljama s visokim prihodom nema velikih razlika u stopi opstanka ženskog biznisa u odnosu na poslovanje muškaraca. U obema grupama zemalja s niskim/srednjim prihodom, međutim, rodni jaz je prisutan i verovatnoća opstanka biznisa preko 42 meseca manja je za žene nego za muškarce (Tabela 1.).

Fokus i potencijal preduzetničke aktivnosti znatno varira od zemlje do zemlje. Obim ženskog preduzetništva može se razumeti posmatranjem industrijskog sektora, primene novih tehnologija, sigurnosti radnog mesta i mogućnosti rasta. Žensko preduzetništvo pokazuje dosta sličnosti sa preduzetništvom muškaraca analizirano po zemljama ali i razlika.

Žene preduzetnice kreiraju i vode poslove u svim industrijskim sektorima primarne i prerađivačke industrije, u oblasti poslovnih usluga i trgovine robom široke potrošnje, kao i muškarci. Ipak, fokus ženskih firmi razlikuje se donekle po tome što se znatno veći procenat ženskog biznisa odvija u sektoru potrošnje, i to u obe faze preduzetništva, početnoj (60,3 % prema 37 %) i etabliranoj (50,7% prema 30,4%).

¹⁰GEM metodologija je značajna i po tome, što u praćenju preduzetništva razlikuje nove preduzetnike/ce (preduzetnike/ce u osnivanju i preduzetnike/c u povelju, biznis koji traje između 3 i 42 meseca) od etabliranih preduzetnika/ca (onih koji vode firme starije od 42 meseca) i time obezbeđuju uvide u faktore i procese širenja preduzetništva, opstajanja i razvoja preduzetničkih poduhvata i sl.

U evropskim zemljama i drugim zemljama s visokim prihodom nešto je viša stopa ženskog učešća u primarnoj i prerađivačkoj industriji i sektorima poslovnih usluga (52,1%). Latinoameričke i karipske zemlje s niskim/srednjim prihodom su poznate po najvišem nivou ženskog učešća u industriji orijentisanoj na potrošna dobra (74,3).

Sudeći po očekivanom potencijalu rasta biznisa na osnovu korišćenja tehnologije, nivoa konkurentnosti i inovacija u proizvodnji i uslugama, slični obrasci se uočavaju i kod muškog i kod ženskog preduzetništva u svim zemljama. Ovo važi kako za početnu tako i za etabliranu fazu poslovanja.

U zemljama s visokim prihodom raspon godina za žene je veći, s početnom fazom preduzetništva između 25 i 44 godine i etabliranom fazom između 35 i 54 godina.

U proseku, žene preduzetnice u zemljama s visokim prihodom su obrazovanije od žena u zemljama s niskim/srednjim prihodom. U zemljama s visokim prihodom više od polovine žena preduzetnica ima srednju školu, a više od jedne četvrtine fakultetsku diplomu.

U evropskim i azijskim zemljama s niskim/srednjim prihodom početna faza preduzetničke aktivnosti je dvostruko veća u poređenju sa zemljama s visokim prihodom, dok je među ženama u Latinskoj Americi i karipskim zemljama s niskim/srednjim prihodom veća četiri puta u odnosu na žene u zemljama s visokim prihodom. To se delimično može objasniti činjenicom da žene u zemljama sa visokim prihodom gde spadaju i zemlje G7/8 imaju veće mogućnosti izbora te im preduzetništvo ne predstavlja poslednju šansu. Ipak, sve tri grupe zemalja kako sa niskim, tako i sa srednjim i visokim prihodom pokazuju značajan rodni jaz.

Anketiranje GEM-a odrasle populacije 2007. sprovedeno je telefonom ili u direktnom kontaktu na reprezentativanom uzorku stanovništva u svakoj od zemalja a u donjoj tabeli su predstavljene preovlađujuće stope preduzetničke aktivnosti u različitim zemljama po polu u zavisnosti od faze preduzetničke aktivnosti. Ključni nalazi

istraživanja iz 2007. u kojem je učestvovala i naša zemlja¹¹ ukazuju da je u u grupi odabranih zemlja, različitog nivoa ekonomskog razvoja, preduzetnička aktivnost žena manja od preduzetničke aktivnosti muškaraca. Kolona jedan (rana faza) ukazuje na spremnost žena i muškaraca da se aktiviraju u biznisu.

Tabela 1. Preovlađujuća preduzetnička aktivnost u razvojnim fazama po zemljama i po polu, 2007.

	Rana faza		Etablirani biznisi		Ukupno biznisi	
	Preduzetnička aktivnost		Vlasnici biznisa		Vlasnici(u nastajanju, novonastali, etablirani)	
	(U nastajanju + novonastali)					
	Muškarci	Žene	Muškarci	Žene	Muškarci	Žene
Srbija	12.11%	5.06%	7.74%	2.83%	19.85%	7.88%
Austrija	3,06%	1,84%	7,25%	4,78%	33,3%	15,5%
Belgija	4,30%	1,98%	1,86%	0,93%	6,16%	2,91%
Rusija	3,79%	1,64%	1,63%	1,73%	5,41%	3,37%
Slovenija	6,84%	2,68%	6,84%	2,31%	13,69%	4,99%
Spanija	9,75%	5,48%	8,17%	4,57%	17,92%	10,06%
Svedska	5,78%	2,47%	6,87%	2,48%	12,65%	4,95%
Svajcarska	7,59%	4,92%	8,56%	4,60%	16,15%	9,52%
Tajland	27,78%	25,95%	23,22%	19,47%	51,00%	45,42%
Turska	8,65%	2,41%	9,47%	1,32%	18,12%	3,73%
Velika Britanija	7,41%	3,60%	7,59%	2,55%	15,00%	6,15%
SAD	11,98%	7,25%	6,47%	3,48%	18,45%	10,73%
Urugvaj	17,33%	7,19%	8,63%	4,54%	25,96%	11,73%

Izvor: Global Entrepreneurship Monitor, 2007. Izveštaj o ženskom preduzetništvu

U 41 zemlji gde se sprovodi metodologija GEM i kojese učestvovala u ovoj studiji, one s niskim/srednjim prihodom poput Perua, Tajlanda, Kolumbije i Venecuele pokazale su

¹¹Nacionalni partner za GEM u Srbiji bio je Ekonomski fakultet u Subotici, Univerziteta u Novom Sadu

najviši stepen ženske preduzetničke aktivnosti u početnoj fazi (26,2, 26, 18,8 odnosno 16,8 procenata), a za njima slede Dominikanska Republika, Kina, Čile i Brazil. Letonija i Rusija, obe u grupi evropskih zemalja s niskim/srednjim prihodom, imaju najnižu stopu učešća (1,4 odnosno 1,6 procenata), a za njima su Austrija i Belgija, obe s visokim prihodom. Situacija je slična kada je reč o ženskom preduzetništvu u etabliranoj fazi.

U ovom slučaju, zemlje s visokim prihodom, Portoriko, Belgija i Francuska pokazuju najniže stope (0,89, 0,93 i 0,95 procenata), a zemlje s niskim/srednjim prihodom, kao i visokim poput Tajlanda, Portugala i Grčke pokazuju najviše stope (23,2, 12,4 odnosno 12%).

Kada je reč o vlasništvu nad etabliranim biznisom ili ukupnom vlasništvu nad biznisom, nema zemlje u kojoj žene preovlađuju u odnosu na muške kolege. Analiza preduzetničkog ponašanja širom sveta takođe daje jasnu sliku rodnog jaza po fazama preduzetničke aktivnosti. U sve tri grupe klasifikovane po prihodima, značajan rodni jaz postoji u obe faze preduzetništva, početnoj i etabliranoj i on je izraženiji u zemljama s visokim prihodom, nezavisno od vrste aktivnosti. U 2007., samo su u Japanu i Peruu žene bile aktivnije u osnivanju firmi od muškaraca.

Ova analiza pokazuje da u grupi s visokim prihodom muškarci imaju dva puta veće šanse da započnu posao i više nego dvostruko veće izgleda da postanu etablirani vlasnici firmi nego žene.

Latinoameričke i karipske zemlje s niskim/srednjim prihodom pokazuju manji jaz, posebno u početnoj fazi preduzetništva. U ovim zemljama rodni jaz između muškaraca i žena u početnoj fazi preduzetništva iznosi 24%, ali se povećava na 47,1% u etabliranoj fazi poslovanja.

Ono što iznenađuje je da je rodni jaz u evropskim i azijskim zemljama s niskim/srednjim prihodom gotovo identičan rodnom jazu u zemljama s visokim prihodima u početnoj fazi

preduzetništva (44,8% odnosno 43,4%). Pored toga, rodni jaz u ove dve grupe zemalja u početnoj fazi preduzetništva dvostruko je veći nego u latinoameričkim i karipskim zemljama s niskim/srednjim prihodom.

U evropskim i azijskim zemljama s niskim/srednjim prihodom i zemljama s visokim prihodom rodni jaz među vlasnicima etabliranog biznisa iznosi 44,3% odnosno 52,3%, što je sasvim slično situaciji u zemljama Latinske Amerike i Kariba s niskim/srednjim prihodom. Ove upadljive razlike u zemljama s niskim/srednjim prihodom ukazuju na regionalne i kulturne razlike u dve grupe i one najviše utiču na početnu fazu preduzetništva u pogledu rodne pripadnosti.

Tabela 1. takođe pokazuje da postoji bitna razlika između početne faze i etablirane faze među ženama. Dok obe grupe s niskim/srednjim prihodom pokazuju znatno više stope početne nego etablirane faze preduzetničke aktivnosti, grupa s visokim prihodom pokazuje manje od 1 procenta razlike u preovlađujućoj stopi učešća žena u obe faze poslovanja.

Zemlje s visokim prihodom takođe pokazuju generalno veću verovatnoću da će početna faza prerasti u etabliranu u odnosu na obe grupe zemalja s niskim/srednjim prihodom. Iako u zemljama s visokim prihodom nema rodni razlika u pogledu stope opstanka ženskog biznisa u odnosu na muški, u obe grupe zemalja s niskim/srednjim prihodom rodna razlika je uočljiva i verovatnoća da biznis opstane duže od 42 meseca manja je za žene nego za muškarce. GEM takođe daje listu indikatora o razvoju preduzetništva koja je data u Aneksu, Prilog 1. od kojih su neki dati i po polu.

Dalje se navodi, da TEA indeks (indeks preduzetničke aktivnosti), kao prosek sledeća dva indeksa: TEA muškarci (procenat preduzetničke aktivnosti muškaraca) i TEA žene (procenat preduzetničke aktivnosti žena), pokazuje da u svim zemljama preovlađuju muški preduzetnici, ali je u Srbiji ta razlika veoma značajna.

2.2 Pregled mera, najbolje prakse i programa podrške ženskom preduzetništvu u zemljama Evropske unije

2.2.1. Opšti zakonodavni i institucionalni okvir za podsticanje ženskog preduzetništva u zemljama EU

U zapadnim ekonomijama samozaposlenost i posedovanje malih preduzeća pojavljuje se kao jedan od načina kojima žene stiču veću ekonomsku moć i socijalnu nezavisnost, što im je omogućilo da imaju i porodicu i posao. Međutim, čak i u zrelim tržišnim ekonomijama tipično je da je broj preduzetnica znatno manji od broja preduzetnika (Carter, 2000). U tranzicionom periodu, započinjanje i vođenje sopstvenog biznisa ili samozapošljavanje može se pokazati kao jedina mogućnost koja je ženama data da prevaziđu rastuću diskriminaciju na tržištu rada i ublaže siromaštvo (Moghdam, 1992).

Evropska unija je definisala jednakost između žena i muškaraca kao jedno od osnovnih prava, odnosno zajedničku vrednost EU, pa se iz toga može izvući zaključak da se radi o neophodnom uslovu za ostvarivanje ciljeva rasta, zaposlenosti i socijalne kohezije. Iako nejednakosti između polova još uvek postoje, Evropska unija smatra da je u poslednjih dvadesetak godina postignut značajan uspeh u izjednačavanju polova i to najviše zbog zakonodavstva koje je postalo rodno osetljivije, zbog napredovanja u pravima žena i muškaraca u svim delatnostima, ali i zbog primene posebnih mera podsticaja kojima se stimuliše uključivanje žena u preduzetničke aktivnosti.

Veliki deo zakonodavstva Evropske unije posvećen je jednakosti između muškaraca i žena, posebno u oblasti zapošljavanja, jednakosti u plaćanju rada, zaštiti materinstva, socijalnoj zaštiti i sigurnosti na poslu, dokazivanju slučajeva diskriminacije i samozapošljavanju.

Ravnopravnost žena i muškaraca na tržištu rada jedan je od važnijih strateških pravaca politike EU. Uspostavljanje i unapređenje rodne ravnopravnosti definisano je Direktivama Saveta Evrope preko četiri osnovna principa :

1. jednak tretman u procesu zapošljavanja, stručnog usavršavanja, radnih uslova i napredovanja (Direktiva 76/207/EEC dopunjena Direktivom 2002/73/EEC iz 2002. godine)
2. jednaka plaćenost za jednak rad ili rad jednake vrednosti (Direktiva Saveta 75/117/EEC)
3. posebna zaštita trudnica i majki koje su se nedavno porodile (Direktiva Saveta 92/85/EEC)
4. zaštita samozaposlenih (Direktiva Saveta 86/613/EEC)

Prvi princip predviđa garantovanje istih prava za muškarce i žene pri zapošljavanju, fakultativnoj obuci i napredovanju u karijeri i radnim uslovima. Pored toga, predviđa i eksplicitno preduzimanje mera za sprečavanje seksualnog uznemiravanja i ucenjivanja, ustanovljenog kao oblik diskriminacije na osnovu pola. Konačno, ovaj princip postavlja minimalne uslove za funkcionisanje i rad nacionalnih ustanova i tela nadležnih za pitanja ravnopravnosti polova.

Drugi princip se odnosi na sprečavanje nejednakosti u zaradama žena i muškaraca, odnosno, na garantovanje principa jednake plaćenosti za isti rad ili rad jednake vrednosti. Zarada se odnosi na svaku vrstu primanja po osnovu rada¹².

Treći princip se odnosi na poboljšanje radnih uslova za posebne kategorije žena, kao što su trudnice, žene koje su se nedavno porodile i koje doje. Četvrti princip između ostalog promovira ravnopravnost samozaposlenih radnika i njihovih partnera (koji su uglavnom žene).

¹²Ovaj princip rodne ravnopravnosti na tržištu rada uspostavljen je još Rimskim ugovorom 1957.

Analiza zakona koji u društvu Srbije regulišu navedene aspekte rodne ravnopravnosti na tržištu rada pokazuje, da su navedeni principi parcijalno i često nepotpuno prisutni u različitim zakonima, te da u ovom smislu, zakonski okvir Srbije nije dovoljno harmonizovan sa pravnim okvirom EU (Lukić M.,2006).

Posebno značajan evropski dokument je "Putokazi ka ravnopravnosti žena i muškaraca 2006.-2010." kojim su postavljeni prioriteti u ostvarivanju jednakosti između žena i muškaraca u razdoblju 2006.-2010.¹³ Prioritetne oblasti prema ovom dokumentu su: postizanje jednakosti u ekonomskoj nezavisnosti žena i muškaraca, poboljšanje usklađenosti između posla i porodičnog života, promovisanje jednake uključenosti žena i muškaraca u donošenju odluka, uklanjanje nasilja nad ženama i trgovanje ženama, uklanjanje rodni stereotipa u društvu, promovisanje rodne jednakosti izvan Evropske unije. Ovim dokumentom se povezuju sve posebne inicijative usmerene na poboljšanje položaja žena u ekonomiji i društvu i obezbeđuje se njihova integrisanost u sve EU politike (za šta se koristi izraz "gender mainstreaming").

Dokumenti u kojima se posebno ogleda načelo "gender mainstreaming" su Zelena knjiga o preduzetništvu,¹⁴ Zakon o maloj privredi i princip "Počnimo od najmanjih"¹⁵ kao i Program za inovacije i konkurentnost Evropske unije¹⁶, koji su ujedno i strateški okviri za podsticanje ženskog preduzetništva u Evropskoj uniji.

Angažovanost Evropske unije u području jačanja ravnopravnosti polova vidljiva je i po nizu aktivnosti koje su usmerene na realizaciju ovih dokumenata, kao što je na pr. Evropska mreža žena u politici i privredi" iz 2008. - platforma Evropske unije za razmenu informacija na kojima se donose odluke. Takođe, Evropska komisija je preko Direktorata za industriju i preduzetništvo, pokrenula 2009. godine projekat Evropska

¹³ "Putokazi ka ravnopravnosti žena i muškaraca 2006.-2010. " (A Roadmap for equality between women and men, 2006-2010, EC DG for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, 2006)

¹⁴Green Paper on Entrepreneurship, 2003."

¹⁵Small Business Act for Europe", „Think Small First“ 2008.

¹⁶Competitiveness and Innovativeness Framework Program –CIP, 2007-2013.

mreža ambasadorki u preduzetništvu, čiji je cilj promocija dobrih praksi u ženskom preduzetništvu, a od 2010. godine se i Srbija pridružila ovoj mreži, budući da je projekat srpskog konzorcijuma ispunio kriterijume konkursa, čime su se stekli uslovi da deset preduzetnica iz Srbije postane deo ove evropske mreže i širi ideju ženskog preduzetništva na lokalnom i regionalnom nivou.

2.2.2 Pregled programa i mera po zemljama

Evropska unija je veoma aktivna u primeni principa rodne ravnopravnosti u oblasti preduzetništva. U ovom delu biće dat pregled primera najbolje prakse u pružanju usluga preduzetnicama i merama koje države Evropske unije kroz institucionalnu i vaninstitucionalnu podršku, preduzimaju kako bi podstakle jednaku participaciju oba pola u preduzetništvu.

Evropska komisija aktivno saraduje sa Evropskom mrežom za promociju ženskog preduzetništva (European Network to Promote Women's Entrepreneurship -WES). WES čine predstavnici institucija koje su uključene u promociju ženskog preduzetništva iz 30 zemalja članica Evropske Unije, EEA i zemalja kandidata. Formirana je u junu 2000. a inaugurisana od strane tadašnjeg Komesara Likanena.

Ova mreža prikuplja najaktuelnije podatke o aktivnostima koje su sprovele nacionalne i/ili regionalne vlade u EU, EEA i zemljama kandidatima u vezi sa promocijom ženskog preduzetništva. Poslednji izveštaj objavljen je za 2007. godinu a doprinos ovom izveštaju dalo je dvadeset zemalja članica WES¹⁷.

Izveštaj daje informacije o novim inicijativama i dobrim praksama koje obuhvataju ekonomsku podršku, umrežavanje, mentorstvo, rodnu statistiku, istraživanje, itd. Cilj ovakvog izveštavanja je da se doprinos ženskog preduzetništva ekonomskom razvoju učini vidljivijim i da se podstakne stvaranje povoljnije klime za povećanje broja preduzetnica i veličine postojećih biznisa kojima rukovode žene.

¹⁷WES ,

U 2007. je WES mreža znatno doprinela povećanju znanja o ženskom preduzetništvu u velikom broju zemalja članica. Pored aktivnosti sprovedenih na nacionalnom i regionalnom nivou, koje će ovde biti opisane, članice WES su učestvovala u nekoliko događanja na evropskom nivou i bile uključene u zajedničke projekte kroz koje je ojačano žensko preduzetništvo u Evropi.

Mreža je takođe identifikovala prioritete oblasti na koje budući rad treba da se usredsredi, a to su (WES Activity report, 2008): statistika i zajednički indikatori za preduzetnice, podrška aktivnostima za rast preduzeća u vlasništvu žena, saradnja sa udruženjima preduzetnica, podrška mentorstvu, obučavanju i konsultovanju, programi za početnice (start-up) i programi podrške aktuelnom poslovanju, preduzetnice iz nacionalnih manjina, pružanje informacija, podizanje svesti i obrazovni programi za potencijalne preduzetnice, finansijska podrška preduzetnicama od započinjanja poslovanja (start-up) do razvoja biznisa, bolji pristup lancima dobavljača za preduzetnice, promocija preduzetništva kao opcije za žene svih uzrasta (prvi posao za mlade žene, druga karijera - „šansa“ za žene preko pedeset godina).

Na osnovu analize prikupljenih podataka uočava se da je nekolicina zemalja napravila značajne iskorake u pravcu unapređenja ženskog preduzetništva. U Italiji se broj preduzetnica povećao dvostruko više od nacionalnog proseka. Žene biraju nove oblike poslovanja, zasnovane na akcijskom kapitalu, pa tako nastaju kompanije sa ograničenom odgovornošću čiji broj se tokom 2007. povećao za više od 12 000. Takođe raste doprinos preduzetnica imigrantkinja. U Italiji ima više od 43.000 preduzeća sa jednim vlasnikom kojima rukovode žene, a najveće etničke grupe su Kineskinje i Marokanke.

Na Islandu se država bavi promenom društveno uvreženih stavova prema preduzetnicama. Da bi se stimulisalo i promenilo poslovno okruženje ustanovljene su neke dobre prakse i napravljena je baza podataka od 100 uglednih poslovnih žena.

Ministarstvo ekonomije Slovenije je razvilo program za određene grupe u preduzetništvu, ciljajući uglavnom preduzetnice. U taj program je uključena podrška potencijalnim preduzetnicima i postojećim firmama.

U martu 2007. Španija je usvojila novi zakon – „Zakon za efikasnu rodnu jednakost“, čiji je cilj eliminacija svih vrsta diskriminacije, pogotovo u oblasti ekonomske aktivnosti. Program za podizanje svesti i ohrabrivanje preduzetnica lansiran je 2007. godine. Ovaj program je obezbedio informacije za više od 11.000 žena a u okviru njega je primljeno zahteva za savetima od preko 13.000 lica i 2.000 preduzetnika/ca o tome kako da započnu posao.

Švedska je lansirala program „Promovisanje ženskog preduzetništva 2007-2009“, sa budžetom od oko 32 miliona evra. Opšti cilj je bio da se poveća stopa preduzetnica koje započinju poslovanje i da se podrži rast kompanija čije su vlasnice žene. Tokom 2009. godine realizovan je i program „Ambasadori ženskog preduzetništva“ koji je od 2010. prisutan u novih 26 zemalja, medju kojima je i Srbija a od zemalja iz našeg regiona još i Hrvatska. Cilj ambasadora je da četiri puta godišnje posete škole, mreže, NVO itd., da bi s njima podelili svoja preduzetnička iskustva.

Turska je povećala podršku preduzetnicama ali je ona prevashodno bila usmerena na samozapošljavanje žena odnosno start-up firme, ne toliko na razvijene biznise kojima upravljaju žene. Kreirani su programi obuke, uspostavljeni poslovni inkubatori a realizuju se i različiti projekti koje finansira EU. Primer dobre prakse je uspostavljanje „Ženskih preduzetničkih centara“ koji su osnovani u 25 pokrajina, a koji preduzetnicama i onima koje to žele da postanu, pružaju usluge obuke i konsaltinga.

U Velikoj Britaniji danas ima više od milion samozaposlenih žena, što predstavlja povećanje od 17% od 2000. godine. Stopa započinjanja poslovanja je sada 34%. Među primerima dobre prakse vredni pomenuti podršku koju daje jedna nezavisna organizacija koja povezuje firme čije su vlasnice žene sa multinacionalnim korporacijama. Ideja te

organizacije je da se uvede sertifikacija standarda za firme čije su vlasnice žene, da bi one imale ravnopravan pristup mogućnostima snabdevanja korporativnog i javnog sektora.

Austrija

Od 1997. godine do 2007. procenat ženskih „start-up“ preduzeća povećan je za 13%. Tokom 2007. godine 25.206 lica osnovalo je preduzeće, od kojih su 40,1% bile žene, u odnosu na 27,1% (15.817) u 1997. Godine 2007. žene su upravljale u 32,5% svih austrijskih preduzeća. Prosečna starost preduzetnica je 45 godina.

Anketa koju je sprovedla organizacija „Žene u biznisu“ (AFEC) i Savezno ministarstvo za zdravlje i žene objavljena je u martu 2006. godine. Ona prikazuje zastupljenost žena na vodećim mestima u austrijskim preduzećima: 16% preduzeća sa više od 50 zaposlenih vode žene kao direktori, a 3% žene članice upravnog odbora. 83% austrijskih kompanija ima barem jednu ženu na vodećem položaju. Više od 30% svih kompanija ima više od tri posto žena lidera.

U cilju promovisanja ženskog preduzetništva u Austriji, kako u javnom tako i u privatnom sektoru, preduzemaju se različite aktivnosti poput posebne obuke za mikro preduzeća bez zaposlenih kojima rukovode žene, a koja su uspešno startovala u 2006. godini. Zahvaljujući jedinstvenoj kombinaciji obuke i treninga, mikro preduzeća kojima rukovode žene a koja postoje ne duže od 3 godine, unapredila su svoju poslovnu strategiju u okviru posebne akademije. Osnovni sadržaj nastavnog plana i programa obuhvata izradu biznis planova, marketing, prodaju, saradnju/umrežavanje i uspostavljanje ravnoteže između posla i porodice.

U 2003. godini je Ženska mreža EUROCHAMBRES-a¹⁸ počela sprovođenje pozitivnih akcija u korist preduzetnica projektom „Žene u biznisu i u donošenju odluka“, za čim je 2004. sledila akcija „CHASE – Komora protiv stereotipa u zapošljavanju“. Mreža je 2007.

¹⁸<http://www.eurochambreswomennetwork.eu>

započela svoj treći projekat „Žene u upravnim odborima za lokalni razvoj“ (Women on Board of Local Development) – kraće nazvan „On Board“ – u kojem je austrijska Savezna privredna komora, kroz projekat „Žene u biznisu“, preuzela ulogu vođe projekta radne grupe „Žene u upravnim odborima komore“¹⁹. Ostali partneri na projektu su bili Privredna i industrijska komora Milana, Centralna privredna komora Finske, Slovenačka privredna i industrijska komora, Privredna i industrijska komora Schwerin.

Ciljevi radne grupe bili su da se u kratkom roku analiziraju razlozi nedovoljne zastupljenosti žena u odborima komore i da se predlože mere za njeno povećanje kao i da se promoviše veća zastupljenost žena u lokalnim i regionalnim komorama i razmena sa ostalim komorama u EU. Na dugi rok, cilj je da se motivišu preduzetnice za kandidovanje na izborima u komori sa ciljem da se poveća učešće žena u upravnim odborima komora, kako bi se postigla veća vidljivost programa podrške ženskog preduzetništva.

Anketa je sprovedena među predstavnicama ženskog biznisa koje su uključene u organe komore i među preduzeticama u partnerskim zemljama i regionima, s ciljem da se identifikuju prepreke koje sprečavaju žene da se kandiduju za izbor u komori i da postanu članice odbora. Rezultati su dali detaljnu informaciju o faktorima motivisanosti, kao i o određenim preprekama koje utiču na neangažovanost žena u komorama. Dok su nedostatak vremena, neuključenost u relevantne mreže i nedostatak informacija o procedurama predstavljali najvažnije prepreke za uključenost preduzetnica u odbore komora, dotle su organizacija informativnih događanja, mreže ženskih poslovnih predstavnika, mentorstvo preko kvalifikovanih predstavnica ženskog poslovanja i metodi obuke, najbolje ocenjene kao moguće mere za povećanje učešća žena u odborima komora.

Kroz projekat „Žene u biznisu“ uvedena je specifična podrška poslovanju preduzeticama na nivou cele Austrije, koja malim kompanijama pruža mogućnost

¹⁹http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?angid=1&stid=311766&dstid=8469&opennavid=0

privremenogangažovanjakvalifikovane zamene za vlasnicu, u slučaju da je ona u određenom periodu onesposobljena za rad zbog bolesti ili korišćenja porodiljskog odsustva,na primer. Godišnji broj upita za ovom uslugom je oko 500. Preduzetnice u Austriji imaju svoj kvartalni časopis koji nudi informacije o tekućim ekonomskim temama i mnogo praktičnih saveta za preduzetništvo.

Organizuju se i događaji čije je cilj umrežavanje preduzetnica, generalnih direktorki i supruga koje rade u preduzećima svojih muževa. Ovaj događaj nudi učesnicama priliku da razgovaraju o važnim pitanjima sa uglednim ličnostima iz politike ili privrede, a takođe pruža šansu za umrežavanje i za razmenu ideja.

U planu je da se jedan od budućih projekata bavi lobiranjem za odbitak troškova od poreza za pomoć u kući²⁰. Ova organizacija takođe pruža podršku onim samozaposlenim preduzeticama koje žele da zaposle svog prvog zaposlenog. To treba da se realizuje uz pomoć stručnjaka u kombinaciji sa obučavanjem.

Češka Republika

Pristup žena biznisu u Češkoj Republici karakteriše njihovo zanimanje za dozvolu za trgovinu i za sopstvene preduzetničke aktivnosti. Od ukupnog broja izdatih dozvola za trgovinu fizičkih lica, 30% su dobile žene. Prema statističkim podacima²¹žene predstavljaju 26% od ukupnog broja preduzetničkih subjekata u Češkoj Republici.

Među zaposlenim ženama, preduzetnice predstavljaju 9,7% od ukupnog broja, dok su 20,5% zaposlenih muškaraca preduzetnici. Od žena koje se bave trgovinom 19,9% su sa fakultetskom diplomom, što je za 0,9% više od muškaraca koji se bave trgovinom a imaju diplomu fakulteta. Najveći deo žena poslodavaca spada u starosnu grupu između 45 i 59 godina, čiji je udeo u ukupnom broju žena poslodavaca 46%. I kod žena i kod

²⁰<http://www.betreuungspraemie.at>

²¹www.czso.cz

muškaraca koji se bave trgovinom, starosna grupa koja je najviše zastupljena je između 30 i 44 godine.

U 2007. godini Ministarstvo industrije i trgovine odobrilo je četiri programe za mala i srednja preduzeća: Tržište, Razvoj, Sertifikacija (Atestiranje) i Dizajn. Podršku preduzetnicama pruža i Operativni program za poslovanje i inovacije (OPPI 2007-2013) uglavnom preko programa Progres, za otpočinjanje biznisa i davanje garancije.

Savetodavne usluge i pristup kapitalu podržani su u obliku kreditnih garancija, kredita po smanjenim kamatnim stopama i grantova, a detalji o programu se mogu naći na zvaničnoj Internet stranici Ministarstva industrije i trgovine²².

U okviru nacionalnog programa *Tržište* preduzetnicama je obezbeđena garancija za bankarski kredit u visini 1.377 EUR (0,08%), dva kredita u visini 57.700 EUR, te jedan grant za sertifikaciju iz 2006. godine u visini od 2.500 EUR. Kroz program *Sertifikacije* obezbeđeno je 11 grantova u ukupnom iznosu od 57.700 EUR (2,1%). U programu *Dizajna* obezbeđena je podrška (1,1%) za jednu preduzetnicu, u iznosu od 3.900 EUR (1%). Program *Razvoj* obezbedio je 6 (86%) grantova u ukupnom iznosu od 22.000 EUR (88%).

U okviru programa OPPI u 2007. Godini, program *Start* je omogućio sprovođenje preduzetničkih inicijativa osoba koje prvi put ulaze u biznis ili to rade nakon duge pauze. U programu *Start* preduzetnicama je obezbeđeno 5 garancija (25%) u ukupnoj vrednosti od 38.500 EUR (18,2%) i 17 kredita (43,6%) u ukupnom iznosu od 284.600 EUR (29,8%).

Program *Progres* omogućio je sprovođenje razvojnih preduzetničkih projekata malih i srednjih preduzetnika koji se ne bave dugo tim poslom. U okviru programa

²²www.mpo.cz.

Progres preduzetnicama su obezbeđena 2 kredita u ukupnom iznosu od 692.300 EUR (2,3%). Preko povoljnih garancija, program *Garancija* je naročito olakšao realizaciju preduzetničkih projekata malim i srednjim preduzetnicima, fokusirajući se na investiranje i povećanje njihove konkurentnosti. U programu *Garancija* obezbeđeno je 12 garancija (3,0%) preduzetnicama koje su ukupno mogle da povuku sredstva u iznosu od 340.400 EUR (1,7%).

Pored državne podrške, preduzetnice se i samostalno organizuju tako da je u Češkoj registrovano četiri udruženja. To su: Udruženje preduzetnica i menadžerki Češke Republike (APM ČR); Moravsko udruženje preduzetnica i menadžerki (MAPM); Udruženje preduzetnica i menadžerki Južne Bohemije (JAMP) i Udruženje preduzetnica i menadžerki Centralne Bohemije (STAMP)²³. Udruženja razvijaju međusobnu saradnju i razmenjuju informacije.

Ministarstvo industrije i trgovine je u 2007. godini nastavilo sprovođenje programa „Podrška poslovnim aktivnostima i promociji ravnopravnosti između muškaraca i žena“, namenjenog neprofitnim nevladinim organizacijama.

U 2007. godini podržano je 9 projekata ukupne vrednosti 58.000 EUR koji se pre svega odnosio na obuke u oblasti računovodstva i fiskalnih pitanja, izgradnje imidža i veštine komunikacije. Iznos grantova za ove obuke namenjenih onim preduzetnicama koje su imale dugu pauzu, kretao se između 2 000 i 6 000 EUR. Za projekat pod nazivom *Inspiracija* namenjenom početnicama obezbeđeni su grantovi u prosečnom iznosu od oko 7 000 eura a obuhvatili su: obrazovne seminare, podršku međunarodnoj saradnji, osnivanje savetodavnog centra, izdavanje biltena i kalendara. Takođe, jedan od projekata pružio je podršku i već uspostavljenim ženskim biznisima za koje su organizovani seminari o poslovnoj etici, upravljanju stresnim situacijama, unapređenju

²³(www.apmcr.cz), (www.mapm.cz), (www.wib.cz), (www.stredoceske-podnikatelky.cz)

profesionalnog i ličnog razvoja kao i unapredjenju konkurentnosti. Za ove svrhe grantovi su iznosili od 6.300 EUR do 7.700 EUR.

Kipar

Kiparska federacija poslodavaca i industrijalaca (OEB) sprovela je anketu među svojim članicama-organizacijama, da bi proučila položaj žena u savremenom poslovnom okruženju na Kipru. Sve u svemu, 344 upitnika popunili su poslodavci/ke, 1.083 zaposlene žene, a 187 nezaposlene žene. Cilj ove ankete je bio da se identifikuje uloga koju žene imaju u poslovnim aktivnostima kao i stopa učešća žena na različitim nivoima zaposlenosti.

U kompanijama koje su anketirane, 60% zaposlenih bili su muškarci a 40% žene. Žene su zauzimale samo 14,4% viših rukovodećih mesta, dok ih je većina radila na mestima sekretarica. U poljoprivrednom, institucionalnom, proizvodnom i građevinskom sektoru, na većini položaja bili su muškarci. Suprotno se pokazalo u trgovini i uslugama, gde je broj žena neznatno prevazilazio broj muškaraca (52% naspram 51%). Zastupljenost žena u upravnim odborima kompanija u ovom uzorku je bila veoma niska – oko 16%, a mali broj njih je bio uključen u donošenje važnih odluka.

Poslodavci su imali izrazito pozitivno mišljenje o ženama koje su zapošljavali (93%), a samo 4% njih je imalo negativno mišljenje. Što se tiče zakona o jednakom tretmanu muškaraca i žena, 94,5% poslodavaca je izjavilo da su malo ili u potpunosti informisani, dok je jedva 5,5% izjavilo da o tome ništa ne zna. Većina poslodavaca veruje da se u njihovim biznisima žene i muškarci tretiraju jednako, dok 16% smatra da se žene tretiraju na povoljniji način nego muškarci.

Kao razloge ograničenosti većeg uključivanja žena u poslovne aktivnosti, 44% poslodavaca smatra da je to prvenstveno zbog porodičnih obaveza žena, dok 18% smatra da je glavni razlog nedostatak fleksibilnih oblika rada. Iste razloge su iznele i

zaposlene žene (40% za prvi i 20% za drugi razlog), kao i nezaposlene žene iz uzorka (41% odnosno 18%).

Osim toga, i zaposlene i nezaposlene žene smatrale su da je radna sredina na Kipru veoma povoljna za žene. Većina ih je išla na posao sopstvenim kolima, a samo je veoma mali deo išao autobusom. Najzad, jedna aktivnost koju žene naročito ne bi prihvatile da rade bili su poslovi na otvorenom.

Na osnovu ovih nalaza, Kipar je uveo program za promovisanje ženskog preduzetništva čija je svrha da se razvije, podrži i podstakne preduzetništvo među ženama starosne dobi između 18 i 55 godina, koje žele da se angažuju u poslovnim aktivnostima u sektoru proizvodnje, elektronske trgovine, usluga i turizma. Osim podrške pomenutoj ciljnoj grupi žena, program je imao za cilj i razvoj novih, profitabilnih preduzeća u određenim sektorima proizvodnje, trgovine, usluga, sa posebnim naglaskom na regionalni razvoj i lokalnu privredu. Takođe, žene u preduzetništvu su podsticane da koriste nove tehnologije i inovacije kao i mogućnosti informacionih tehnologija za razvoj, proizvodnju i trgovinu „novim“ proizvodima i uslugama.

Nakon konkursa na koji je stiglo 55 projekata, na kraju je odobreno 22 sa ukupnim budžetom od 683.614 EUR. Od 2004. podnosioci projekata koji su uključeni u Program podrške moraju pohađati obuku koju organizuje i subvencionise Uprava za razvoj ljudskih resursa Kipra.

Od 2007. godine program podrške ženskom preduzetništvu je ugrađen u Operativni program za 2007-2013. za „Održivi razvoj i konkurentnost“ i sufinansiran je od strane Strukturnih fondova Evropske Unije i Kipra. Za period 2007-2013. na raspolaganju je suma od 5 miliona EUR.

Danska

Poboljšanja okvirnih uslova ne ostvaruju se odmah kroz bolji učinak. Štaviše, teško je razlikovati efekte boljih uslova od povoljnog ekonomskog trenda. Zna se da povoljni ekonomski trendovi imaju pozitivni uticaj na preduzetnički duh, a samim tim i na niz novih preduzeća u Danskoj. Ali zbir ova dva efekta može da se vidi u statistici kao rastući broj i preduzetnika i preduzetnica (tabela 2.).

Tabela 2. Razvoj u broju preduzetnika, indeks 2001=100

	2001	2002	2003	2004*
Muškarci	100	94	110	121
Žene	100	94	106	114
Svi	100	94	109	119

Izvor: WES, 2007. *Poslednji izveštaj WES je objavljen 2007.godine a statistika u to vreme dostupna se odnosi na podatke zaključno sa 2004.

U Danskoj su oko 25% preduzetnika žene. Ovaj procenat se otprilike odnosi na period između 2001. i 2004. godine jer je broj preduzetnika (muškaraca) porastao više nego broj preduzetnica. Datum pokriva sva nova preduzeća, uključujući kompanije, subjekte s jednim vlasnikom i partnerske firme.

Tabela 3. Preduzetnici po polu, 2001–2004

	2001	2002	2003	2004
Muškarci	74,6	74,7	75,4	74,9
Žene	25,4	25,3	24,6	24,1
Svi	100	100	100	100

Izvor: WES, 2007.

Dankinje imaju veoma visoku stopu zaposlenosti. To je, između ostalih razloga, i zahvaljujući visokorazvijenom sistemu vrtića i opšte kulture prihvatanja da se o deci staraju drugi. Zbog toga je samozapošljavanje samo jedna od diversifikovanih

mogućnosti zapošljavanja za žene u Danskoj pa je i odluka o samozapošljavanju više stvar slobodnog izbora nego nužde (poslednje šanse).

Od 2001. danska vlada poklanja veliku pažnju promovisanju preduzetništva. Politika razvoja preduzetništva u Danskoj nema definisane posebne ciljne grupe, što znači da ne postoje neki posebni programi podsticanja preduzetništva kod određenih kategorija stanovništva pa ni kod žena. Međutim, na lokalnom nivou, u programskom periodu od 2000.-2006., Evropski socijalni fond podržao je veliki broj projekata usmerenih na žene. Prikupljena su iskustva iz ovih projekata i koristiće se u svrhu budućih inicijativa i programa. U programskom periodu od 2007.-2011. projekti okrenuti podsticanju žena za preduzetništvo, imali su prioritet.

Finska

U 2007. godini, u Finskoj je bilo 74.000 preduzetnica što čini oko 30% od ukupnog broja preduzetnika (250.000). Prema studiji GEM iz 2007. udeo žena koje započinju svoj biznis bio je najviši u nordijskim zemljama -na svakih 10 preduzeća koje su osnovali muškarci, 7 kompanija su osnovale žene.

Tipična preduzetnica u Finskoj je samozaposlena (70%), ona je u industriji usluga ali ne i u sektoru intenzivnog znanja (63% usluge, 22% trgovina, 10% proizvodnja, 5% poljoprivreda i šumarstvo). Ona je visokoobrazovana, 10% ih ima fakultetsko obrazovanje. Mlađa je od svojih muških kolega; 19% ih je ispod 35 godina starosti. Preduzeća u vlasništvu žena su solventna, stopa kapitalne dobiti je preko 30% a profitabilnost i produktivnost su više od proseka.

Od 1997. na raspolaganju je pristup finansijama, kako za samozaposlene tako i za mikro preduzeća koja zapošljavaju najviše 5 osoba, čije su vlasnice su i direktorke žene. Kredite odobrava Finnvera Plc, javno preduzeće sa ograničenom odgovornošću, koje je u potpunosti u vlasništvu države. Krediti su usmereni na preduzeća u kojima su većinom žene vlasnici (preko 50%). Iznos kredita može se kretati između 3.000 i 35.000 EUR.

Jedno preduzeće može dobiti maksimalno 35.000 EUR. Program „Poslovna škola za žene“, koji se odvija od 1987. godine, obezbeđuje programe obuke za žene rukovodioce i za menadžment u MSP. Ove programe finansiraju Centri za zapošljavanje i ekonomski razvoj (TE-centri) i Evropski Socijalni Fond (ESF). Zamena za samozaposlene je projekat ESF-a koji su finansirali TE-centri a koordiniralo ga je Centralno udruženje preduzetnica u Finskoj.

Ciljevi projekta su da promoviše preduzetništvo, povećava zapošljavanje razvijanjem novih modela zapošljavanja i da više zainteresuje mlade žene za samozapošljavanje tako što će im pomoći da uspostave ravnotežu između posla i porodičnog života. Za potrebe ovog projekta napravljen je na Internetu registar radi olakšane komunikacije²⁴. FEM projekat spada u Interreg II B regiona Baltičkog mora, koji delimično finansira Regionalni fond za razvoj EU. Cilj FEM-a je da ojača strukture koje podržavaju žensko preduzetništvo kroz saradnju i razmenu znanja i najboljih praksi u zemljama učesnicama projekta. Zemlje učesnice su Finska, Švedska, Norveška, Estonija, Letonija, Litvanija i Poljska²⁵.

NaisWay – ženska energija u transportu i logistici projekat koji finansira Equal a koordinira JAKK, jedan od vodećih centara za obrazovanje odraslih u Finskoj. *NaisWay* nastoji da utre put karijeri žena u profesijama u kojima tradicionalno dominiraju muškarci, kao što su transport i logistika. On koristi novi, drugačiji kurs da bi povećao atraktivnost karijere u transportu podržavajući preduzetništvo i napredovanje u karijeri putem obuke i mentorstva i jačanjem samopouzdanja kod žena. Tokom trećeg projekta, u 2007. godini, skoro 200 preduzetnica u transportu učestvovalo je u predavanjima *NaisWay-a*, na temu izračunavanja profitabilnosti i računovodstva.

²⁴www.sipa.fi.

²⁵www.intermin.fi/intermin/hankkeet/fem/home.nsf

Projekat *NaisWay* je 2007. dobio nagradu Evropskih regionalnih šampiona „Evropska godina mogućnosti za sve šampione“²⁶.

Napakka je preduzetnički projekat koga sprovodi Udruženje preduzetnica grada Tampere, a finansiraju ga TE-centar i ESF. Cilj *Napakka* projekta je da inspiriše žene za preduzetništvo i da razvije njihove profesionalne i poslovne sposobnosti. U okviru njega su organizovani kursevi preduzetničke obuke, seminari, mentorstvo i drugi događaji umrežavanja. Projekat je takođe omogućio kreiranje portala ženskog preduzetništva *www.napakat.fi* koji je otvoren u aprilu 2008. godine. Portal obuhvata skoro 200 različitih usluga (npr. obuke, savetovanje, marketing i finansijske usluge) koje pruža oko 100 javnih agencija za unapređenje biznisa a koje su namenjene preduzetnicama i budućim preduzetnicama.

Centri za zapošljavanje i privredni razvoj (TE-centri) finansirali su brojne aktivnosti čiji je cilj pružanje savetodavnih usluga preduzetnicama. U 15 TE-centara organizovan je paket različitih aktivnosti kao što su: pružanje pomoći budućim preduzetnicama u pitanjima koja su specifična za preduzetničko poslovanje, podrška ženama koje započinju i proširuju svoje poslovne aktivnosti, promovisanje razvijanja novih metoda rada koji unapređuju žensko preduzetništvo, umrežavanja preduzetnica²⁷.

Agencija za ženska preduzeća u Helsinkiju je deo grupe Jobs & Society (Poslovi & Društvo), koju finansira Ministarstvo zapošljavanja i privrede. Agencija pruža poslovne savete ženama koje započinju ili su nedavno započele sopstveni posao, zatim pruža informacije, organizuje tematske sastanke, obuke, mentorstvo i događaje umrežavanja, a obezbeđuje i učestvovanje u međunarodnim projektima. I savetnici i treneri su preduzetnici. Agencija je stvorila sopstveni model mentorstva, a model za mentorstvo

²⁶www.jakk.jalasjarvi.fi/etusivu.asp?REC=541

²⁷www.te-keskus.fi

nove grupe izrađen je po meri i urađen kao pilot projekat za preduzetnike koji započinju posao, studente i žene imigrante²⁸.

Takođe, postoji i tzv. Ženska savetodavna organizacija za razvoj ruralnih područja na nacionalnom nivou koja pruža podršku malim preduzećima u ruralnim oblastima i promoviše njihove prirodne lepote. To je jedna od najvećih ženskih organizacija u Finskoj, koja zapošljava više od 80 profesionalaca, stručnjaka u različitim oblastima. Savetodavni poslovi se odvijaju u 16 nacionalnih Regionalnih centara, koji su povezani sa Ruralnim savetodavnim centrima.²⁹

Centralno udruženje preduzetnica u Finskoj je organizacija na nacionalnom nivou koja vodi brigu o interesima preduzetnica u operativnim, poslovnim i socijalnim pitanjima. Udruženje je osnovano još 1947. godine. Ima više od stotinu lokalnih organizacija širom zemlje i nezavisno je od svih političkih partija. Udruženje se usredsređuje na posebna pitanja koja se odnose na preduzetnice, na primer probleme u vezi sa postizanjem balansa između porodice i karijere kao i na društveno-političke probleme³⁰

Francuska

Iako žene predstavljaju više od polovine stanovništva i u zaposlenom stanovništvu su predstavljene skoro ravnopravno s muškarcima, one čine samo 28% postojećih preduzetnika.

Među novim preduzetnicima (*priliv*), one čine 29% onih koji započinju biznis³¹ u 2006. godini (27% u 2002.). Međutim, taj prosek koji godinama stalno raste skriva neke disparitete jer žene čine 28,6% od svih koji započinju posao i 43,1% onih koji posao preuzimaju. U 2006. žene su učestvovala sa 51% onih koji započinju posao u pružanju

²⁸ www.nyek.fi

²⁹ www.maajakotitalousnaiset.fi.

³⁰ www.yrittajanaiset.fi.

³¹ Prema novoj definiciji onih koji započinju biznis, koju koristi INSEE, a koja odgovara evropskom standardu koje je ustanovio Eurostat.

ličnih usluga, a 59% u obrazovanju, zdravstvu i socijalnim uslugama. Obratno, žene su mnogo manje započinjale posao u sektoru građevine (6%), transporta (16%) ili finansijskih aktivnosti (24%).

Da bi podstakli žensko preduzetništvo, ministarstvo nadležno za rodnu ravnopravnost i ministarstvo nadležno za MSP usvojili su određene mere. Pre svega, to je jačanje saradnje s mrežama podrške. Politika partnerstva koja okuplja ministarstva i glavne aktere u oblasti započinjanja biznisa dovela je do potpisivanja okvirnih sporazuma. Ovi sporazumi, zaključeni sa institucionalnim partnerima ili udruženjima, usredsređuju se na sve one elemente koji će verovatno podstaći žene da započnu svoj biznis ili da preuzmu neki postojeći, što ima za cilj podršku ženama u osmišljavanju projekata, podsticanje preduzimljivosti, promovisanje ženskog preduzetništva i ispitivanje/testiranje novih finansijskih instrumenata.

U okvirnom dogovoru između države i grupe koja se zalaže za ekonomski napredak koji podrazumeva razvoj, stvaranje i preuzimanje biznisa od strane žena, potpisnici su se obavezali da će proučiti razloge tekuće stagnacije u broju preduzetnica; da će postojeće finansijske instrumente učiniti efikasnijima; da će osmisliti mikro-kredite kako bi podstakli žene da uđu u poslovni svet i da će sprovoditi inicijative na lokalnom nivou.

Okvirni dogovori su potpisani i između države i drugih nevladinih organizacijau cilju promovisanja započinjanja ženskog biznisa među finansijskim institucijama, podrške ženama koje vode neki biznis i razvoja ženskog preduzetništva. Takav je na primer sporazum potpisan sa APCM (Stalna skupština Trgovinskih komora) u kojem se promoviše veća raznovrsnost u pronalaženju osoblja za sektor zanatstva. U tom smislu sporazum predviđa posebnu brigu o zapošljavanju mladih, stranaca ili imigranata u smislu samozapošljavanja ili preuzimanja nekog postojećeg biznisa, kao i o doprinosu žena ekonomskom razvoju.

Što se tiče finansijske podrške, ima mnogo nevladinih mreža koje su posvećene ženskom preduzetništvu. Vlada aktivno podržava njihove inicijative dajući im grantove. Na primer, „*Action'elles*“ podržava preduzetnice u svakoj fazi procesa započinjanja biznisa, vodi ih kroz nekoliko prvih godina aktivnosti i pomaže im da prošire svoje poslovanje; „*Dirigeantes*“ okuplja preduzetnice s ciljem umrežavanja i međusobne podrške, osposobljavajući ih na taj način da delotvornije rade; ACTIF (*Association de conjoints de travailleurs indépendants de France* – Udruženje bračnih samozaposlenih parova) obezbeđuje kontakt sa institucijama, bankama i drugim relevantnim akterima u sferi biznisa s ciljem zaštite poslovnih interesa i poboljšanja položaja bračnih samozaposlenih parova. Ovo udruženje ima tradiciju rada, jer postoji više od 30 godina.

Takođe, postoje programi olakšavanja pristupa bankarskim kreditima. Garancijski fond (FGIF) za kreiranje, preuzimanje i razvoj poslovanja od strane žena, garantuje srednjoročne kredite za finansiranje obrtnog kapitala ili investicionih potreba. Mogu ga koristiti svi biznisi koje su stvorile ili ponovo započele žene pre manje od pet godina. Garantovani kredit od 5.000 EUR do 38.112 EUR daje se na period između dve i sedam godina. Garancija koju daje ovaj fond, ograničena je na 70% od iznosa kredita.

Zahtevi FGIF-u podržavaju se i biraju na lokalnom nivou preko dve mreže podrške, *France Active* i *France initiative*. Ovaj pristup obezbeđuje podršku ženama na lokalnom nivou i podstiče rad u partnerstvu sa svima koji su uključeni u kreiranje poslovanja. Ova podrška minimizira rizik da će projekat završiti u nekoj fioci i podstiče opstanak poslovanja.

FGIF se uspešno razvija a broj garancija je porastao sa 195 u 2004. godini na 745 u 2007, tj. za 282% tokom četiri godine. Osim toga, iznos garantovanih kredita porastao je sa 4.511.000 EUR u 2004. na 18.000.000 EUR u 2007, ili za 300%.

Pravni okvir je takodje unapredjen u pravcu podrške statusa bračnih partnera udruženih u poslu. Zakon kojim se ovo pitanje reguliše je na snazi od 2005. godine i uglavnom se odnosi na žene, jer one predstavljaju 93% osoba koje su se izjasnile kao bračni partner udružen u poslu. Bračni partneri trgovaca na malo i zanatlija često značajno doprinose vođenju posla. Zbog toga će priznanje njihovog rada i njihovih prava biti zasnovani na njihovoj obaveznoj klasifikaciji u jednu od tri postojeće grupe: bračni partner saradnik u poslu, bračni partner zaposlen u firmi ili bračni partner udružen u poslu.

Nemačka

U 2006. godini žene su predstavljale 30,6%³² samozaposlenog stanovništva u Nemačkoj. To znači da skoro svakom trećom kompanijom u Nemačkoj upravlja žena. Broj samozaposlenih žena je u stalnom porastu, od 1.012.000 u 2001. godini do 1.264.000 u 2006³³. U pojedinim saveznim pokrajinama (*Bundesländer*) srazmera samozaposlenih žena kreće se u rasponu od 28,6% u Bremenu do 35,1% u Hamburgu. Broj samozaposlenih žena u novim pokrajinama Nemačke kreće se u rasponu od 31,6% u Saksen-Anhaltu i 34,7% u Meklenburgu-Zapadnoj Pomeraniji.

Cilj Savezne Vlade je da uspostavi novu kulturu samozapošljavanja s posebnim osvrtom na broj i kvalitet ženskih biznisa koji se započinju i one koji se nasleđuju.

Okosnica ovih aktivnosti je osnivanje i rad agencije za započinjanje biznisa na nacionalnom nivou (*bga-bundesweite gründerinnenagentur*³⁴), koju subvencionišu tri Savezna ministarstva³⁵ a sufinansira Evropski socijalni fond. Ova nacionalna platforma okuplja sve one koji su uključeni u započinjanje ženskih biznisa i nasleđivanje poslovanja, obuhvatajući više od 1.500 eksperata. Ova agencija (*Bundesweite gründerinnenagentur- bga*) savetuje oko 1.000 žena koje započinju i preuzimaju

³²Mikro popis stanovništva 2006. godine

³³ bga-Faktenblätter, www.gruenderinnenagentur.de > Information > Fakten & Forschung > bga-Publikationen

³⁴ cf. www.gruenderinnenagentur.de (bga)

³⁵ Savezno ministarstvo za obrazovanje i istraživanje (*Bundesministerium für Bildung und Forschung*) u saradnji sa Saveznim ministarstvom za porodicu, starije građane, žene i omladinu (*Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend*), te Saveznim ministarstvom za privredu i tehnologiju (*Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie*).

poslovanje svake godine u svim oblastima i u svim fazama započinjanja, konsolidacije i nasleđivanja poslovanja.

Njen Internet portal www.gruenderinnenagentur.de predstavlja informacije o oko 290 tekućih događanja, rezultate preko 200 studija i kontakte sa oko 420 savetodavnih institucija i 310 mreža po celoj Nemačkoj. On okuplja inicijative, eksperte i žene koje su započele i preuzele poslovanja i promoviše interdisciplinarni prenos „know how“ uz niz događanja i daljeg obučavanja. Ovaj portal identifikuje nedostatke u istraživanjima ženskog preduzetništva i pruža najnovije informacije o započinjanju ženskog biznisa na osnovu sopstvenih istraživanja i publikacija u formitabelarnih prikaza, tematskih dokumenata, podataka prikupljenih po sektorima i grafički predstavljenim po polu.

Široki spektar tema i modeli najbolje prakse razvijaju se kroz inicijativu „Moć ženama koje započinju poslovanje“ (Power für Gründerinnen), u saradnji s mnogim institucijama visokog obrazovanja i ekspertima iz Agencije za započinjanje biznisa (BGA). Ovaj projekat obuhvata raznovrsne vidove podrške ženama u preduzetništvu: unapredjenje mogućnosti za osnivanje ženskih firmi u kreativnoj industriji i biznisima zasnovanim na upotrebi razvijenih tehnologija; nasleđivanje poslovanja; formulisanje mera za povećanje procenta žena koje osnivaju tzv. spin off kompanije pri Univerzitetima i istraživačko-razvojnim institucijama; podršku ženama s diplomom humanih i društvenih nauka da započnu svoj biznis u sektoru usluga zasnovanim na znanju; izradu studija o tome kako žene stiču određeno znanje i veštine za započinjanje poslovanja i kako to utiče na njihove šanse da uspeju ili kakve veze postoje između (porodične) socijalizacije i započinjanja poslovanja; razvoj postojećeg sistema učenja za žene koje, nakon završenog stručnog obrazovanja, teže da dobiju odgovoran položaj u nekoj kompaniji ili vide perspektivu svoje karijere u započinjanju sopstvenog biznisa; proučavanje posebnih ciljnih grupa, kao što su radnici migranti koji započinju svoj biznis u zanatstvu i trgovini ili pak u ruralnim područjima, sa ciljem razvoja odgovarajućih mera podrške;

upućivanje preporuka institucijama za podršku ženama koje započinju sopstveni biznis³⁶.

Da bi žene više bile uključene u nasleđivanje biznisa, nekoliko Saveznih ministarstava je, zajedno sa relevantnim ekspertima iz regionalnih ministarstava i industrije, osnovalo radnu grupu „Poslovna sukcesija kod žena“. Grupa je razvila snažan program, uključujući kampanju *Sukcesija je ženskog roda*. Putujuća izložba predstavlja mnoge biografije uspešnih žena koje su preuzele kompanije širom Nemačke.

Novo izdanje brošure *Politika jednakih mogućnosti: žene u srednjim preduzećima* objavljeno je i upućeno savetodavcima za započinjanje biznisa pri relevantnim institucijama. U brošuri je dat sažetak mera i projekata Savezne Vlade namenjenih jačanju položaja žena u srednjim preduzećima, naročito s ciljem unapređenja poslovnog okruženja, unapređenja savetodavnih usluga, kvalifikacija i stvaranja mreža.

2.3 ŽENSKOPREDUZETNIŠTVOUZEMLJAMAUTRANZICIJI: INTERAKCIJASATRŽIŠTEM RADA, TRENDОВI I STANJE

U zemljama Centralne i Istočne Evrope kao i u zemljama Zajednice nezavisnih država, preduzetništvo ima kontinuirani značaj za otvaranje novih radnih mesta i razvoj karijere kako za žene tako i za muškarce. Međutim, identifikovna je velika razlika u ovim zemljama kada se meri preduzetništvo kod žena i muškaraca, što predstavlja refleksiju istog trenda na tržištu rada, generalno.

Iako su još uvek podaci o ovom debalansu nedovoljni i nepotpuni, ipak Ekonomska komisija za Evropu UN-a, Evropska komisija i druge relevantne institucije sprovode

³⁶Za više informacija videti: www.ot-dir.de/pt_cg_unter_Menüpunkt_Laufende_Vorhaben/ pod Laufende Vorhaben/Existenzgründerinnen.

stalna istraživanja kojima dokumentuju da se ženeu načelu, suočavaju sa više prepreka kako u samozapošljavanju tako i u razvoju svojih malih i mikro biznisa. U te prepreke spadaju manji pristup kreditima i velikim tržištima, manja mobilnost, više obaveza u domaćinstvu i porodici, manje razgranata mreža poslovnih kontakata potrebna za unapređenje biznisa, manjak know-how u oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija, diskriminacija u oblasti javnih nabavki.

U zemljama Centralne i Istočne Evrope preduzetnicama su manje dostupne usluge podrške razvoju biznisa a takođe u ovim zemljama žensko preduzetništvo se ne tretira dovoljno kao razvojno pitanje, što je vidljivo u zvaničnim politikama i strategijama razvoja koje se ne fokusiraju posebno na ovopitanje.

Ako se analiziraju preduzetnička i profesionalna udruženja, onda je razlika između EU zemalja i CEI takođe evidentna: 41% ovih organizacija u EU u odnosu na 29% u CEI je pružilo ove usluge ciljnoj grupi preduzetnica. Svega 17% organizacija i institucija u CEI ima posebnu organizacionu jedinicu u svom sastavu koja pruža usluge ženama preduzetnicama dok je taj podatak za zemlje EU ¼. (Final Report to the European Commission, DG Enterprise, Jul 2000.)

Od zemalja u okruženju, jedino Hrvatska ima usvojenu Strategiju razvoja ženskog preduzetništva kojom se definiše program mera za podsticanje nastanka i razvoja ženskih preduzeća.

2.3.1 Žensko preduzetništvo u Hrvatskoj

Vladin Ured za ravnopravnost polova u saradnji s drugim državnim telima i nevladinim udruženjima pripremio je nacionalnu politiku za unapređenje ravnopravnosti polova za period od 2006. do 2010. godine, koja se temelji i na Milenijumskim podciljevima

razvoja, a kao akt političke volje hrvatske države sadrži i definisane programske zadatke pojedinih tela državne uprave u ostvarivanju i jačanju politike ravnopravnosti polova i osnaživanja žena. Opšti ciljevi Nacionalne politike obuhvataju (Pejić, Bach 2010.):

- 1) unapređenje promovisanja i zaštite ljudskih prava žena
- 2) stvaranje jednakih mogućnosti na tržištu rada
- 3) uvođenje rodno osetljivog vaspitanja i obrazovanja
- 4) uravnoteženje učešća žena i muškaraca u procesima odlučivanja
- 5) suzbijanje svih oblika nasilja nad ženama
- 6) unapređenje sistema zdravstvene zaštite žena
- 7) dalje osnaživanje institucionalnih mehanizama i metoda sprovođenja politike jednakih mogućnosti

Strateški okvir i akcioni plan delovanja u sklopu postizanja jednakih mogućnosti na tržištu rada (u sklopu Nacionalne politike) sadrži zadatke kao što su: usklađivanje nacionalnog zakonodavstva s pravnom tekovinom Evropske unije za poglavlje 19 - Socijalna politika i zapošljavanje, iz područja jednakih mogućnosti; smanjivanje nezaposlenost i uklanjanje svih oblika diskriminacije žena na tržištu rada; donošenje kodeksa o zapošljavanju žena unutar trgovačkih društava i interesnih organizacija; sistematsko prikupljanje statističkih podataka i objedinjavanje pokazatelja razlika među polovima u sistemu socijalne zaštite i na tržištu rada; subvencionisanje zapošljavanja ciljnih grupa nezaposlenih žena; prikupljanje i objedinjavanje statističkih podataka o broju i položaju žena u nauci; donošenje strategije za razvoj ženskog preduzetništva ; izdvajanje žena kao zasebne ciljne grupe u Operativnom planu podsticanja malog i srednjeg preduzetništva za tekuću godinu, uz obezbeđenje i namensko povećanje sredstava za finansiranje ženskih preduzetničkih aktivnosti; uvođenje poreskih olakšica za samozaposlene žene i preduzetnice, kao i za žene zaposlene u poljoprivrednim delatnostima i zanatstvu; uspostavljanje i objedinjavanje baze podataka o ženskom preduzetništvu; sistematsko promovisanje ženskog preduzetništva kroz medijske kampanje, programe i obrazovanje žena o preduzetništvu, pružanjem organizacijske,

finansijske, prostorne i druge pomoći, naročito vezano za tradicionalne zanatske delatnosti i dr.

Podsticanje ženskog preduzetništva

Kao prvi korak u podsticanju ženskog preduzetništva u Republici Hrvatskoj može se smatrati usvajanje Nacionalne politike za unapređenje ravnopravnosti polova u decembru 2001. godine (koju je usvojio Sabor RH), budući da ona u glavi 5. Žene i privreda ima posebnu tačku pod nazivom Podsticanje ženskog preduzetništva. Takođe, Ministarstvo za zanatstvo, malo i srednje preduzetništvo u saradnji sa Institutom za međunarodne odnose izradilo je 2002. godine Program razvoja ženskog preduzetništva. Dalje, u skladu sa četvorogodišnjim Programom Vlade RH, donesen je Zakon o podsticanju male privrede.

U Programu podsticanja malog i srednjeg preduzetništva, predviđene su i mere za jačanje ženskog preduzetništva i ekonomsko osnaživanje žena. U okviru Programa, Vlada na predlog Ministarstva privrede, rada i preduzetništva usvaja godišnji Operativni plan podsticanja malog i srednjeg preduzetništva kojim se definišu projekti bespovratnih podrški i drugih oblika podrške koji će se sprovoditi u tekućoj godini.

Na taj način Ministarstvo privrede, rada i preduzetništva obezbeđuje okvir za sprovođenje projekata bespovratnih podrški za malo i srednje preduzetništvo, a telo zaduženo za njihovo operativno sprovođenje je Hrvatska agencija za malu privredu.

U sklopu Operativnog plana podsticanja malog i srednjeg preduzetništva za 2008. i 2009. godinu, projektu „Preduzetništvo žena” namenjeno je 7,500.000 kuna (cca 1 mil. eura), odnosno 4,500.000 kuna (cca 600 hilj. eura). Korisnici Projekta su privredni subjekti-zanati, trgovačka društva i zadruge (osim onih koji obavljaju primarnu proizvodnju poljoprivrednih proizvoda i ribarstvo), definisani Zakonom o podsticanju razvoja male privrede i Zakonom o izmenama i dopunama Zakona o podsticanju razvoja male privrede, u većinskom (51% i više) privatnom vlasništvu žena-državljanke

Republike Hrvatske, a sredstva su namenjena nabavci opreme, alata, inventara i zaštitnih sredstava, pokretanju poslovanja, tj. izradi poslovnog plana, konsultantskim uslugama, preduzetničkoj obuci i dr. Broj odobrenih podrški iznosio je 1596, u odnosu na 2434 traženih podrški za 2008. godinu, što znači da je odobreno 65,6% zahteva.

Ministarstvo privrede, rada i preduzetništva, a na osnovu Nacionalne politike za unapređenje ravnopravnosti polova 2006.-2010., pokrenulo je inicijativu izrade Strategije razvoja ženskog preduzetništva u Republici Hrvatskoj kako bi se podstakao razvoj preduzetničke klime i ostvarivanje socijalne povezanosti (kohezije) i pravde, uravnoteženja regionalnog razvoja kao i isticanja uloge obrazovanja, nauke i tržišta finansijskih usluga – sve u cilju jačanja ženskog preduzetništva. U izradi Strategije razvoja ženskog preduzetništva u RH učestvovali su Ministarstvo privrede, rada i preduzetništva, Ministarstvo porodice, branioca, i međugeneracijske solidarnosti, Kancelarija za ravnopravnost polova, Hrvatska privredna komora, Hrvatska udruženja poslodavaca i Udruženje preduzetnica „KRUG”,³⁷.

Razlozi donošenja strategije su zasnovani na statističkim podacima koji pokazuju da muškarci dominiraju u preduzetničkoj aktivnosti a žene u nezaposlenosti. Time je i stopa rizika od siromaštva znatno povećana za žene, posebno starije dobi, koje tradicionalno teže pronalaze posao. Istovremeno ne postoji dugoročna vizija i politika kojom bi se premostio jaz između uključenosti žena i muškaraca u preduzetništvo, a nosioci različitih aktivnosti za razvoj preduzetničkih kapaciteta nisu dovoljno povezani. Dugoročni cilj Strategije je kontinuiran rad na jačanju preduzetničke aktivnosti žena kroz promenu sistema vrednosti, ponašanja i okoline, kojizajedno utiču na preduzetničku aktivnost žena. Srednjoročni cilj Strategije je povećanje broja žena koje su na početku osnivanja sopstvene firme kao i broja žena – vlasnica rastućih, etabliranih biznisa, mereno TEA indeksom.

³⁷ Predlog Strategije izradio je istraživačko-projektni tim Centar za politiku razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva CEPOR.

Kako bi se ostvario srednjoročni cilj, predviđeno je sprovođenje niza aktivnosti obuhvaćenih Akcionim planom za sprovođenje Strategije razvoja ženskog preduzetništva 2010.-2013., koje su podeljene u prioritetne aktivnosti sa tri različita gledišta: javne politike, interesa i potreba žena, i institucionalne infrastrukture.

Prioritetne aktivnosti sa gledišta javne politike obuhvataju obezbeđenje institucionalnih uslova za sprovođenje Strategije, stvaranje statističke osnovice za praćenje ženskog preduzetništva i uklanjanje prepreka u regulatornom okviru.

Iz ugla potreba žena u preduzetništvu, prioritet ima stvaranje preduslova za konkurentnost ženskog preduzetništva, umrežavanje preduzetnica i poboljšan pristup izvorima finansiranja i aktiviranje programa samozapošljavanja, povećanje učešća žena u definisanju politika koje utiču na žensko preduzetništvo i sprovođenje modela sufinansiranja usluga koje pružaju ustanove za brigu o deci.

Prioritetne aktivnosti sa gledišta institucionalne infrastrukture obuhvataju izgradnju kapaciteta za pružanje usluga treninga i savetovanja ženama i kapaciteta strateškog planiranja u regionalnim razvojnim agencijama. Ta grupa aktivnosti takođe obuhvata jačanje poverenja kroz širenje i povezivanje mreža preduzetnica i promenu percepcije ženskog preduzetništva kroz promociju primera dobre prakse, povećanje kvaliteta savetodavnih usluga i unapređenje Strategije. Takođe, projektom „Preduzetništvo žena,, predviđa se veće, brže i lakše ekonomsko osnaživanje žena uključivanjem u preduzetništvo, osnivanjem subjekata male privrede i stvaranjem novih radnih mesta.

Praćenje ženskog preduzetništva

Zakon o ravnopravnosti polova propisuje da se svi statistički podaci i informacije koje se prikupljaju, evidentiraju i obrađuju u državnim organima, javnim službama i ustanovama moraju iskazati po polu, sa ciljem uklanjanja svih oblika diskriminacije žena u Hrvatskoj. Poseban naglasak stavlja se na rad na efikasnijem prikupljanju, obradi i objavljivanju po polu razdvojenih i sistematizovanih statističkih podataka, kako bi se na

temelju egzaktnih i sistematizovanih podataka stvorili preduslovi za sprovođenje velikog broja mera usmerenih na podsticanje ženskih preduzetničkih aktivnosti. Iako su na ovom području učinjeni znatni pozitivni pomaci , još uvek ne postoje odgovarajući statistički pokazatelji za sva područja, koji bi mogli u potpunosti definisati položaj žena u hrvatskom društvu i doprineti razumevanju specifičnosti ženskog dela radnog stanovništva. Stoga je u sklopu Nacionalne politike za unapređivanje ravnopravnosti polova kao jedan od prioritetnih zadataka definisano sistematsko prikupljanje statističkih podataka i objedinjavanje pokazatelja razlika među polovima u sistemu socijalne zaštite i na tržištu rada.

Strategija razvoja ženskog preduzetništva u Republici Hrvatskoj ističe kako se bez konzistentnih podataka o ženskom preduzetništvu teško može argumentovano pristupiti formulisanju javnih politika i pratiti promene u zapošljavanju ekonomskom rastu. Stoga se akcionim planom za sprovođenje Strategije razvoja ženskog preduzetništva 2010.-2013. predviđa izrada analize raspoložive statističke osnovice iz oblasti obrazovanja i nauke, vlasništva preduzeća/zanatstva, upravljačkih struktura- sve prema rodnom kriterijumu. Na osnovu analize pripremiće se predlog promene u statističkom praćenju u navedenim oblastima, kako bi se mogao pratiti razvoj ženskog preduzetništva i zastupljenost žena u drugim područjima.

Analiza podsticanja i praćenja ženskog preduzetništva u RH ukazala je na dve važne činjenice:

- RH kroz niz zakonskih propisa, strategija, politika i projekata aktivno utiče na postizanje ravnopravnosti polova i podstiče razvoj ženskog preduzetništva.
- Žensko preduzetništvo stimuliše se kroz Operativni plan podsticanja malih i srednjih preduzeća, a veliki korak učinjen je donošenjem Strategije razvoja ženskog preduzetništva u RH od 2010. do 2013. godine.
- Žensko preduzetništvo se ne prati kroz zvaničnu statistiku, što bi se moglo promeniti budući da se Strategijom razvoja ženskog preduzetništva u RH od 2010. do 2013.

godine predviđa ostvarenje statističkog praćenja, obuhvaćenosti i doslednosti podataka o ženskom preduzetništvu.

Indikatori razvijenosti ženskog preduzetništva

Razvijenost ženskog preduzetništva meri se udelom broja privrednih društava ženskog preduzetništva, njihovog broja zaposlenih i ukupnog prihoda u ukupnim pokazateljima posmatrane administrativne jedinice.

Broj zaposlenih u privrednim društvima ženskog preduzetništva

Broj zaposlenih u privrednim društvima ženskog preduzetništva stabilno je rastao do 2007. godine nakon čega nastupa smanjenje zaposlenih zbog uticaja krize. Međutim, kriza nije jednako pogodila sve delatnosti privrednih društava ženskog preduzetništva. Broj zaposlenih u privrednim društvima ženskog preduzetništva porastao je 2008. godine u nekim delatnostima, kao što je primer delatnost *Obrazovanje*.

Udeo broja zaposlenih u ženskom preduzetništvu povećao se sa 7% u 2002. godini na 13% u 2008. godini.

Stope promene broja zaposlenih u privrednim društvima od 2002. do 2008. godine prikazane su u tabeli 4. Žensko preduzetništvo ostvarivalo je znatno veće stope rasta broja zaposlenih od ostalih privrednih društava u periodu od 2002. do 2008. godine. Međutim, stope pada su u 2008. godini u odnosu na 2007. godinu identične za sve tri grupe privrednih društava.

Tabela 4. Stopa promena broja zaposlenih u privrednim društvima od 2002.-2008. godine

Vlasništvo privrednih društava	S 2006./ 2002.	S 2007./ 2006.	S 2008./ 2007.
Privredna društva ženskog preduzetništva	74,7%	35,3%	-10,2%
Ostala privredna društva	7,6%	11,2%	-10,2%
Ukupna privredna društva	12,3%	13,8%	-10,2%

Izvor: Istraživanje Hrvatske udruge poslovnih žena Krug, 2009., (Mirjana Pejić Bach, 2010.)

Žensko preduzetništvo zapošljava u 2008. godini najviše radnika u tri delatnosti: trgovini na veliko i malo, poslovanju nekretninama, iznajmljivanju i poslovnim uslugama i prerađivačkoj industriji.

Broj privrednih društava ženskog preduzetništva

Broj privrednih društava dobar je indikator razvijenosti preduzetništva. Međutim o razvijenosti preduzetništva dublji zaključci mogu se doneti tek analizom poslovanja privrednih društava.

Kriza je u nešto većoj meri pogodila žensko preduzetništvo. Ukupan broj privrednih društava u 2008. godini opao je za 13,8% u odnosu na 2007. godinu. Istovremeno, broj privrednih društava ženskog preduzetništva u 2008. godini smanjen je za 15,4% u odnosu na 2007. godinu u RH.

Ukupan prihod u ženskom preduzetništvu

Udeo ukupnog prihoda u ženskom preduzetništvu bio je 2002. godine 6,5% da bi 2008. godine dostigao 11,1%.

Žensko preduzetništvo ostvarivalo je znatno veće stope rasta ukupnog prihoda od ostalih privrednih društava. Ukupan prihod u 2008. godini porastao je 11,7% u odnosu na 2007. godinu.

Privredna društva ženskog preduzetništva registrovana u Gradu Zagrebu i Zagrebačkoj županiji ostvaruju daleko veći udeo ukupnog prihoda u 2008. godini. u odnosu na druge županije.

Privredna društva ženskog preduzetništva čija je primarna delatnost trgovina na veliko i malo generišu daleko najveći deo ukupnog prihoda u 2008. godini u ženskom preduzetništvu.

Poslovni rezultat u ženskom preduzetništvu

Udeo poslovnog rezultata u ženskom preduzetništvu bio je 2002. godine 4,0% , da bi 2008. godine dostigao 9,3%. Kriza je uticala u jednakoj meri na poslovni rezultat privrednih društava ženskog preduzetništva, kao i na poslovni rezultat ostalih privrednih društava.

Poslovni rezultat privrednih društava ženskog preduzetništva znatno je manje rastao u odnosu na ostala privredna društva u 2006. godini, i u 2007. godini. Međutim, pad poslovnog rezultata ostvaren u 2008. godini znatno je manji u ženskom preduzetništvu, u odnosu na ostala privredna društva.

Žensko preduzetništvo ostvarivalo je znatno veće stope rasta poslovnog rezultata od ostalih privrednih društava do 2007. godine. Međutim, stope pada poslovnog rezultata u 2008. godini približno su iste za sve tri grupe privrednih društava.

Zaključak

Žensko preduzetništvo najviše doprinosi u 2008. godini hrvatskoj privredi kroz broj zaposlenih jer je udeo broja zaposlenih u privrednim društvima ženskog preduzetništva u svim privrednim društvima iznosio 13%. Udeo ženskog preduzetništva u ukupnom prihodu svih privrednih društava u 2008. godini je 11,1%, a udeo poslovnog rezultata je 9,3%. Ovi rezultati ukazuju na to kako će žensko preduzetništvo najverovatnije još snažnije doprinositi daljem razvoju hrvatske privrede, budući da je time ostvaren znatan rast u odnosu na doprinos ženskog preduzetništva u 2002. godini, koji je bio za broj zaposlenih 7%, za ukupni prihod 6,5%, a za poslovni rezultat samo 4,0%.

Kriza je pogodila žensko preduzetništvo u najvećoj meri u 2008. godini kroz smanjenja poslovnog rezultata u odnosu na 2007. godinu za čak 45,3%, a broj zaposlenih smanjio se za 10,2%. Ukupan prihod ostvario je rast od 11,7% u 2008. u odnosu na 2007.

godinu. Iste ili slične stope rasta/pada ostvarila su i ostala privredna društva hrvatske privrede.

Najveći doprinos ženskom preduzetništvu u pogledu broja zaposlenih, ukupnog prihoda i poslovnog rezultata ostvaren je u Gradu Zagrebu i Zagrebačkoj županiji.

Kriza je pogodila žensko preduzetništvo istim intezitetom kao i ostala privredna društva, a žene se nisu pokazale nista manje 'otpornim' na krizu od svojih muških kolega u preduzetništvu. Uprkos krizi, žensko preduzetništvo pokazuje snažni trend rasta, koji bi se mogao dodatno povećavati jačim podsticajima za regionalni razvoj.

2.3.2 Žensko preduzetništvo u BiH

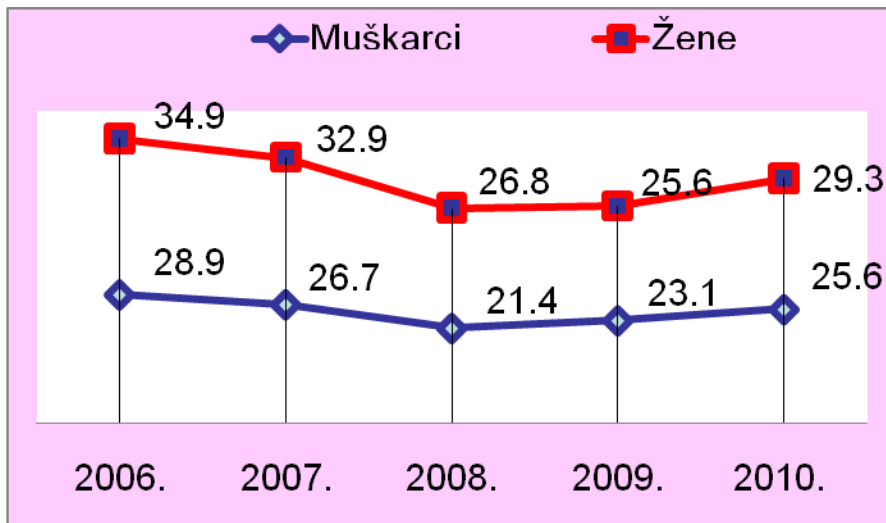
Kada je reč o položaju žena na tržištu rada, u ovoj zemlji žene su manjina medju zaposlenima jer ih je svega 40.83% zaposleno od ukupnog broja radno aktivnog stanovništva a gotovo polovinu radno aktivnog stanovništva čine nezaposlene žene (49,93%).³⁸

Međutim, interesantno je da je stopa nezaposlenosti žena imala opadajuću tendenciju od 2006-2009. da bi u 2010. ponovo počela da raste, dok je kod muške populacije zadržan opadajući trend i u 2010. godini. To bi se moglo objasniti i uticajem krize, kao i tezom da je ona više pogodila žene odnosno da su zbog toga žene, češće nego muškarci, ostajale bez posla.

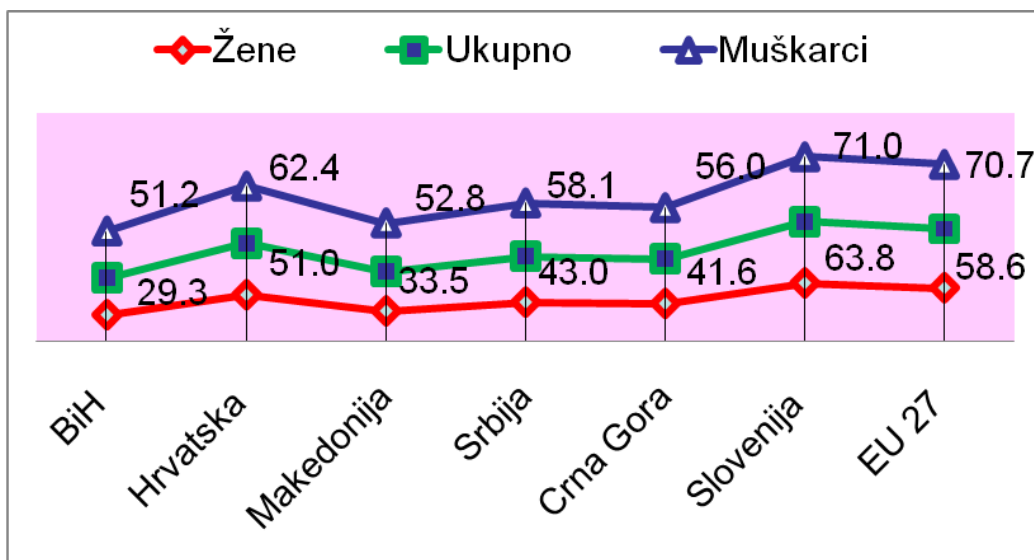
Grafikon 2.

Kretanje stopa nezaposlenosti žena prema polu u BiH u periodu 2006-2010.(Anketa o radnoj snazi ARS)

³⁸ Agencija za statistiku BiH, februar 2011



Grafikon 3. Kretanje stope zaposlenosti žena u BiH, susednim zemljama i EU 27 u 2009. godini, prema podacima EUROSTAT

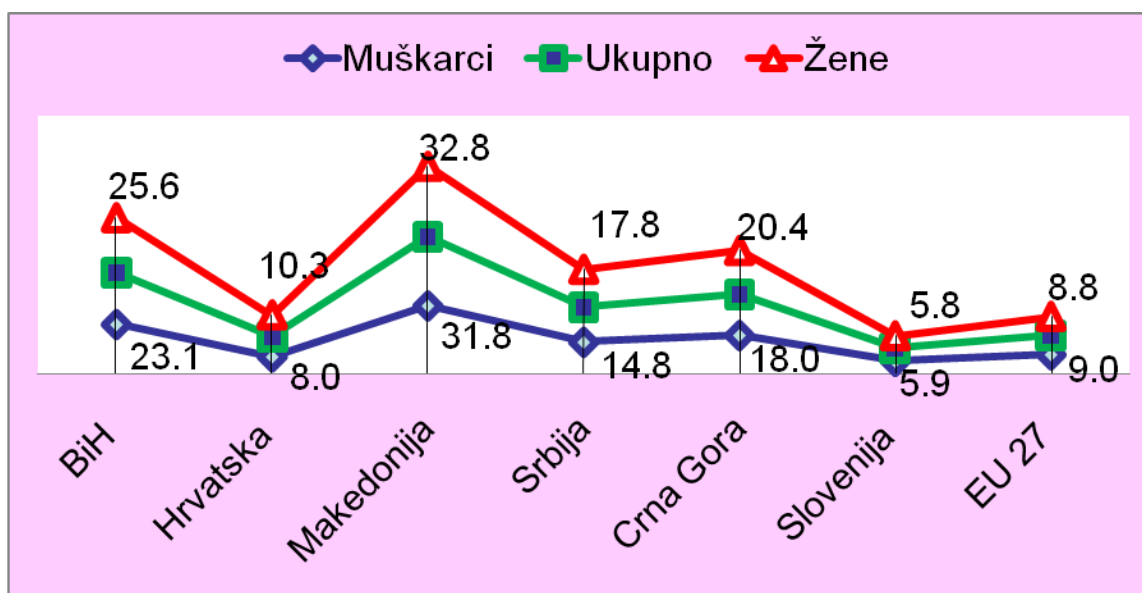


Stopa zaposlenosti žena je ubedljivo najniža u BiH 29,3% a najviša u Sloveniji, gde je iznad evropskog proseka – 58,6%. Na taj način je jedino Slovenija od zemalja u regionu ispunila jedan od ciljeva Lisabonske strategije da se do 2010. podigne zaposlenost žena na 60%. Tom cilju se približila Hrvatska sa 51,0%, zatim sledi Srbija sa 43%, Crna Gora (41,6%), Makedonija (33,5%) i na kraju BiH.

Kad je reč o stopi nezaposlenosti žena, Makedonija prednjači u odnosu na BiH, ali redosled drugih zemalja u tranziciji korespondira sa redosledom ovih zemalja po stopi

nezaposlenosti. Naime, posle BiH , najveću stopu nezaposlenosti žena ima Crna Gora (20,4%), Srbija (17,8%) i na kraju Slovenija. Po ovom kriterijumu, Slovenija je ispod proseka za EU 27 (8,8%).

Grafikon 4. Kretanje stope nezaposlenosti žena u BiH, susednim zemljama i EU 27 u 2009.godini , prema podacima EUROSTAT



Generalno kad je reč o klimi za preduzetništvo žena u BiH, ona je i dalje opterećena rodnim stereotipima što pokazuje i izveštaj GEM za 2010. godinu (GEM BiH, 2010), kroz tabelu vrednosnih stavova stručnjaka o ženskom preduzetništvu. Iako su ove ocene više u odnosu na 2009. godinu, ipak njihova prosečna vrednost je i dalje veoma niska i za 2010. godinu (2,87).

Tabela 5. Preduzetništvom do novih radnih mesta, ocena stručnjaka

Podrška ženama da započnu biznis		2010.	2009.
P01	Postoji dovoljno društvene brige raspoložive ženama tako da one mogu da nastave radom i nakon što zasnuju porodicu.	2,5	2,31
P02	Pokretanje novog posla se smatra društveno prihvatljivom karijerom za žene.	2,8	2,64
P03	Žene se ohrabruju na samozapošljavanje ili pokretanje novih poslova.	2,67	2,56

P04	Prilikom pokretanja preduzeća, žene su izložene jednakom broju prilika kao i muškarci.	2,83	2,69
P05	Muškarci i žene imaju jednake mogućnosti za pokretanje posla.	3,74	2,94
Prosečne vrednosti zbirnih blokova varijabli		2,87	2,63

Izvor: GEM BiH 2010.

2.3.3 Podrška ženskom preduzetništvu u Bugarskoj

Iako članica EU 27, Bugarska, još uvek, po svojim ekonomskim parametrima pokazuje kapacitet više primeren zemljama u razvoju. U bugarskom društvu su veoma prisutni rodni stereotipi, kad je reč o ženskom preduzetništvu (WES 2007). Tako na primer, ankete pokazuju da polovina muškaraca u Bugarskoj smatra da je zanimanje domaćice dovoljno vredno dok bi $\frac{3}{4}$ žena više volelo da radi i da budu ekonomski aktivne, čak i ako su materijalno potpuno obezbeđene.

U Bugarskoj ima 220.000 MSP, što predstavlja 99,1% svih kompanija u zemlji. MSP je sektor u bugarskoj privredi koji najbrže raste. U Bugarskoj ima više od 60.000 preduzetnica i menadžerki, većinom u malim i srednjim preduzećima. Od ukupnog broja novoosnovanih kompanija više od četvrtine je u vlasništvu žena. Pored toga, nizom kompanija čiji su vlasnici muškarci upravljaju njihove partnerke što je takođe odlika ženskog preduzetništva u zemljama u tranziciji.

Osnovne karakteristike bugarskih preduzetnica je da su mlade i obrazovane: više od 50% je mlađe od 50 godina, od čega je 35% mlađe od 40 godina. Većina žena u biznisu ima završen fakultet (oko 55%) dok je jedna trećina završila srednje stručne škole.

Glavni podsticaj za ulazak u privatni sektor za 59% preduzetnica je nedostatak alternative za postizanje profesionalnih ciljeva. Motivacione faktore, kao što su nezavisnost i lično ostvarivanje, identifikovalo je 44% odnosno 36% preduzetnica.

Učešće kompanija čije su vlasnice žene a koje su dobile kredit je 17%, što je približno kompanijama čiji su vlasnici muškarci. Što se tiče podnošenja zahteva za kredit nisu primećene prepreke na rodnoj osnovi.

U pogledu finansijskih rezultata, nema razlike između kompanija u vlasništvu žena ili muškaraca. Međutim, kad je rast u pitanju, situacija je sasvim drugačija. Za samo oko 18% kompanija koje vode žene registrovan je rast, dok u kompanijama koje vode muškarci on iznosi 33%.

Oko trećine poslovnih žena planira da poveća obim svoje proizvodnje, naspram jedne polovine muškaraca. Slično muškarcima, žene smatraju da su glavni faktori razvoja uspešne strategije niske cene, kvalitet proizvodnje i uvođenje novih tehnologija. 31% žena smatra nove tehnologije prioritetom, dok to isto smatra 42% muškaraca. S druge strane, žene se brže rešavaju stare opreme nego muškarci.

U 57% ženskih kompanija oprema je kupljena tokom proteklih pet godina, dok se oko 45% muškaraca rešilo opreme kupljene pre 5 do 14 godina. Međutim, udeo žena koje imaju kompjuter i e-mail je znatno niži (50% i 32% naspram 60% i 42% udela muškaraca).

Žene u biznisu su sklonije korišćenju *outsourcing* usluga (preko 60% kompanija) nego muškarci (45%). One najčešće koriste pravne savete, računovodstvene i finansijske savete, a zatim kompjuterske i informatičke usluge.

Da bi ohrabrio preduzetnice i povećao društvenu svest, prvi nezavisni ženski nedeljnik pokrenuo je manifestaciju nagrađivanja poslovnih žena pod nazivom „Poslovna žena

godine", koja se održava svake godine počevši od 1991. Partner u organizaciji ovog takmičenja poslovnih žena je Bugarska agencija za promociju MSP. Pobjednice kao i drugoplasirane takmičarke, vode firme koje su izvozno orijentisane i konkurentne van granica Bugarske

Unapređenje položaja žena u Bugarskoj odvija se i kroz brojne projekte. Tako je cilj projekta „Porodični centri za decu“ podsticanje zapošljavanja nezaposlenih žena u porodičnim centrima za decu i obezbeđenje kompatibilnosti između profesionalnog i ličnog života žena. Osim toga, ovaj projekat je doprineo i stvaranju uslova za uspešan rad i profesionalni razvoj žena s decom, zatim obezbeđenju zapošljavanja nezaposlenih žena u vrtićima i stvaranju pilot modela porodičnih centara za decu.

Projekat je pružio podršku (obuka, informacije, konsultantske usluge i pomoć) nezaposlenim ženama, da započnu sopstveni posao u oblasti staranja o deci. Projekat se finansirao iz sredstava državnog budžeta Republike Bugarske, a realizovala ga je Bugarska agencija za zapošljavanje³⁹. Sastojao se od dve komponente: komponenta 1 – „Podsticanje preduzetništva nezaposlenih žena“ – do sada su aktivnosti ove komponente sprovedene u svih 264 opština u Bugarskoj a nezaposlene žene iz raznih regiona dobile su podršku i obuku da bi putem projekta započele sopstveni biznis i komponenta 2 – „Porodični centri za decu“.

Aktivnosti druge komponente sprovedene su u 13 opština u Bugarskoj. Zaposleno je 25 nezaposlenih žena, a 15 drugih je učestvovalo u obuci. U okviru projekta, u 2006. godini je 14 žena otvorilo „porodične centre“, dok je 13 drugih obučeno o standardima staranja o deci u porodičnom okruženju.

U Bugarskoj je realizovan i nacionalni program „Podrška materinstvu“ čiji je osnovni cilj podsticanje preduzetništva kroz podršku zapošljavanja žena i njihovog profesionalnog

³⁹(<http://www.nsz.government.bg/>)

razvoja tako što će se obezbediti staranje o njihovoj deci, čime će se baviti nezaposlena lica.

Posebni ciljevi ovog projekta su stvaranje uslova za lak prelazni period i povratak žena na posao posle porodiljskog odsustva i obezbeđenje kompatibilnosti između profesionalnog i ličnog života žena; otvaranje novih radnih mesta i zapošljavanje nezaposlenih lica u oblasti staranja o maloj deci i pružanje visokokvalitetnih usluga u staranju o deci i podsticanje pozitivnih demografskih trendova. Nacionalni program Podrške materinstvu trajao je do kraja 2011. godine.

2.3.4 Ostale zemlje u tranziciji

U okviru post-sovjetskog konteksta istorijat ženskog preduzetništva razlikuje se od muškog. To je proisteklo iz uloga pripisivanih ženama u vreme sovjetske vladavine i posledica po odnos prema preduzetništvu (Welter i drugi, 2003). Ashwin (2000) kaže da je sovjetska država ostavila "paradoksalno nasleđe" ženama imajući u vidu da je usvojila rodnu ravnopravnost i učešće žena na tržištu rada stvarajući tako snažne i nezavisne žene koje su, s druge strane, bile ujedno odgovorne za domaćinstvo i porodicu. Od 1930. država na ženina leđa stavlja "dvostruki teret" odgovornosti za uspešno obavljanje i radne i majčinske uloge. U isto vreme, na muškarce se gledalo kao na nosioce političkih, ekonomskih i socijalnih promena i progresa. U okviru porodice preovlađivao je patrijarhalni model u kome su žene vodile računa o kućnom budžetu, domaćinstvu i podizanju dece. Drugi svetski rat i posleratni period dodatno su otežali život žena jer su morale još napornije da rade i zamene muškarce koji su bili u vojsci ili nestali u ratu. Tokom tranzicionog perioda, žene su postale još opterećenije kada se raspao sistem socijalne zaštite porodica.

Mada je sovjetsku državu odlikovalo visoko učešće žena u procesu rada, žene su i onda i sada suočene sa nevidljivom diskriminacijom. To je lišilo žene "kontakata na visokom nivou" iz sovjetskog vremena, stavljajući ih u nepovoljan položaj u početnoj fazi

tranzicije, kada su kontakti sa administracijom i političarima mogli da pomognu preduzetnicima da pronađu "rupe u zakonu" na samom početku, što je postalo očigledno u procesu privatizacije u mnogim bivšim tranzicionim zemljama (Ashwin 2000). S druge strane, u istraživanju se takođe ističe da preduzetnice mogu imati potencijalno bolji pristup društvenom kapitalu, budući da su navikle da se bore s nestašicama, kroz barter aranžmane i razmenu usluga. Neka istraživanja, međutim, pokazuju da iako verzirane u korišćenju mreža i umrežavanju, preduzetnicama upadljivo nedostaje nivo kontakata koji su muškarcima na raspolaganju. Ovo takođe potvrđuju studije iz kojih se vidi da su u ženskim mrežama dominantne rođачke i prijateljske veze, ali i nedostatak poslovnih veza i poznanstava.

Bivše sovjetske republike birale su različite puteve u preduzetništvo. Usled nedostatka mreže na visokom nivou, žene su često postajale preduzetnice kroz privatizaciju malih prodavnica, restorana i apoteka. Osim toga, žene su često započinjale poslovnu aktivnost u sektorima koji su bili nerazvijeni u vreme sovjetskog režima, poput usluga, uključujući i poslovne usluge. Štaviše, ženski "šatl" trgovci imali su (u zemljama Centralne Azije imaju i dalje) važnu ulogu tokom ranih faza tranzicije: oni su uvozili i prodavali robu široke potrošnje ili sirovine koje su nedostajale na domaćem tržištu (GEM 2007).

Preduzetništvo žena u Litvaniji i Kirgistanu, karakteriše velika uloga bazara i otvorenih tržnica. Budući da su žene preduzetnice u post-sovjetskom okruženju najčešće ulazile u biznis da bi izdržavale sebe i svoje porodice, neki autori smatraju da je većinu primerenije opisati kao "vlasnice" nego kao "preduzetnice" ako se podje od teze da preduzetnike karakteriše reinvestiranje poslovne dobiti s ciljem daljeg rasta i akumulacije kapitala, dok vlasnici teže da potroše višak.

Među zemljama u razvoju, Turska pruža jedinstven pogled na pitanje ženskog preduzetništva (Hisrich i Ozturk, 1999). Iako žene imaju aktivnu ulogu u društvenom i političkom životu Turske od početka 1930. (kada mnoge žene u evropskim zemljama

nisu imale pravo glasa), one su tek odnedavno postale aktivne i u poslovnim aktivnostima i trgovini (Ufuk i Ozgen, 2001). Tursko stanovništvo je pretežno muslimanske vere, a u većini muslimanskih zemalja nedolično je da žene rade u "javnoj" sferi, ali se muškarci i žene smatraju jednakim pred zakonom. Turska ubrzano menja svoje orijentalno lice što se vidi i kroz snažnu podršku turske vlade ženskoj preduzetničkoj aktivnosti (Hisrich i Ozturk, 1999). U poslednjih pet godina Turska prolazi kroz period ogromnog privrednog rasta i razvoja (u proseku od 7% godišnje). Došlo je do dramatičnog prelaska sa pretežno poljoprivredne ekonomije na ekonomiju zasnovanu na rastućoj industrijalizaciji i uslugama .

Kroz istoriju, privatno preduzetništvo nije bilo karakteristično za turski narod. Danas se turska industrija rapidno menja u korist privatnog preduzetništva, ali turske firme su uglavnom mala i srednja preduzeća koja posluju više u tradicionalnom proizvodnom sektoru nego u sektorima zasnovanim na novim tehnologijama. Iako procenat zaposlenih u malim i srednjim preduzećima iznosi oko 50 procenata svih zaposlenih, turska srednja i mala preduzeća učestvuju tek sa 6 procenata u ukupnim investicijama, 8 procenata u izvozu (GEM 2007) . Turski tim koji je izradio izveštaj za potrebe GEM-a 2007. dovodi u direktnu vezu uticaj socijalnog kapitala porodice na karijerni razvoj svih članova porodice.

Porodični socijalni kapital je posebna vrsta socijalnog kapitala koji postoji u porodičnim odnosima (Coleman 1988.) Pod njim se podrazumevaju "odnosi između dece i roditelja i ako ima i drugih članova porodice, onda se misli i na te odnose" (Parcel, Menaghan ,1994). Saradnja u okviru porodice proizlazi ne samo iz čistog interesa pojedinca, već je to pitanje višeg moralnog reda u kome akumulacija obaveza prema ostalim članovima gradi jednu vrstu socijalne kohezije koja se može opisati kao "porodični komunizam" (Weber 1978). Kovacheva (2004) smatra da u društvima koje karakterišu niži nivoi drugih formi socijalnog kapitala (na primer, zemlje u jugoistočnoj Evropi poput Bugarske), socijalni kapital porodice postaje veoma bitan za život ljudi i njihove karijere.

Budući da članovi porodice imaju veći interes za rast i uspeh poslovanja, oni su obično produktivniji od obične radne snage u situaciji kada su plaćanja po satu skromna. Članovi porodice su obično pouzdaniji u pogledu osetljivih transakcija gde je rizik od oportuniteta i zloupotrebe položaja visok. Slično tome, članovima porodice može se verovati u transakcijama "ispod teze" kada se želi izbeći plaćanje poreza ili poštovanje propisa, što je česta pojava u mnogim delovima sveta. Zato socijalni kapital porodice veoma pozitivno utiče na izgleda da neko postane preduzetnik.

Pretpostavlja se takođe da će odnos između socijalnog kapitala porodice i verovatnoće da neko postane preduzetnik biti različit za muškarce i žene. Turski tim GEM-a je analizirao odnos između socijalnog kapitala porodice i verovatnoće da se započne biznis po polu. Došli su do saznanja da postoji značajna veza između socijalnog kapitala porodice i izgleda za preduzetničku karijeru i za muškarce i za žene, ali postoje rodne razlike u čvrstini ovog odnosa.

Muškarci koji imaju porodice koje broje sedam ili osam članova imaju veće izgleda da postanu preduzetnici u poređenju s onima čije porodice imaju manje od tri člana. Kada je o ženama reč, samo porodice s više od pet članova u poređenju s prosečnom porodicom značajno povećavaju izgleda za bavljenje preduzetništvom. Žene koje imaju pet ili šest članova porodice prinuđene su da traže nove izvore prihoda za porodicu, dok ovaj uticaj počinje da gubi značaj kada su porodice brojnije jer je žena i dalje ta koja uglavnom brine o deci u većini turskih porodica. U isto vreme, muškarac se i dalje smatra hraniocem i odgovornim za ekonomsku egzistenciju porodice, što može da objasni čvršću vezu između socijalnog kapitala porodice i izgleda da neko postane preduzetnik kako se socijalni kapital porodice uvećava. Podaci pokazuju da je veza između socijalnog kapitala porodice i šansi da se uđe u preduzetništvo različita za muškarce i žene.

Ekonomije zemalja u razvoju predstavljaju jedinstveni kontekst za testiranje paradigmatičnih granica za ulazak u preduzetništvo iz rodne perspektive, budući da su rodne razlike u stopi preduzetničkih aktivnosti manje u zemljama u razvoju .

III

ŽENSKO PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI U EVOLUCIJI OD SOCIJALNE KA EKONOMSKOJ KATEGORIJI

3.1 Položaj žena na tržištu rada

Procesi post-socijalističke transformacije koji uključuju promene u pravcu tržišne ekonomije, svojinsku transformaciju i sektorsko restrukturiranje ekonomije, decentralizaciju i povećanje konkurentnosti dovode do značajnih promena u karakteristikama tržišta rada. Navedeni procesi stvaraju značajne viškove radnika, dovode do porasta nezaposlenosti i velikog učešća neformalne ekonomije. Nepovoljni trendovi na tržištu rada u uslovima uspešnih tranzicija i odgovarajućeg ekonomskog rasta postepeno se preokreću u trendove koji ova tržišta rada približavaju karakteristikama razvijenih evropskih društava. Indikatori stanja na tržištu rada u Srbiji pokazuju nepovoljniju situaciju u odnosu na EU pa i u odnosu na određen broj zemalja koji nije integrisan u Evropsku zajednicu.

U socijalističkom sistemu žene su beležile visoko učešće u radnoj snazi – njihova stopa participacije se kretala oko 70% (Arandarenko,1998.). Poslednju deceniju dvadesetog veka društvo Srbije odlikuje ekonomski kolaps, siromaštvo i duboki poremećaji društveno-ekonomskog sistema, čije su posledice vidljive i u prvoj deceniji 21. veka. Iako prve suštinske ekonomske transformacije počinju 2000. te godine, društveni položaj žena je u raznim aspektima i dalje nepovoljan, a u pojedinim oblastima pokazuje i izrazitu neravnopravnost u poređenju sa muškarcima. Razvoj privatnog sektora imao je veliki uticaj na razvoj samozapošljavanja u Srbiji, u drugoj polovini devedesetih i početkom ove decenije. Porast samozapošljavanja u privatnom sektoru je delimično rezultat razvoja preduzetničke svesti kod nezaposlenih lica, ali i procesa privatizacije i restrukturiranja velikih preduzeća. Postojeća radna mesta su nesigurna i slabo plaćena, a potencijalna nezaposlenost ih "gura" ka samozapošljavanju. Međutim, posebno u početnim fazama razvoja svogposla, oni su često aktivni u sivoj ekonomiji.

Stopa učešća žena na tržištu rada je, istorijski posmatrano, u Srbiji bila relativno niska, za razliku od velikog broja istočnoevropskih zemalja – i bila je uporedivija sa tržišnim ekonomijama (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010). Godine 2008. stopa aktivnosti žena u starosnoj kategoriji od 15-64 godine, iznosila je 54,8%, a muškaraca 71,1% (Tabela 8). Najniže stope aktivnosti žena zabeležene su u starosnoj grupi 15–24 godine (samo 25,6%), jer mlade žene, češće od mladih muškaraca, preuzimaju brigu o porodici i domaćinstvu i odlažu ulazak na tržište rada. Osnovni uzroci neaktivnosti žena (sa izuzetkom studentkinja) su lični, porodični, ili „drugi“ razlozi.

3.1.1 Trendovi i stanje

Kretanje nezaposlenosti

Nezaposlenost u Srbiji je veoma visoka, budući da je 20,0% lica radnog uzrasta (15-64 godine) u oktobru 2010. godine bilo nezaposleno, odnosno u apsolutnim izrazima približno 566.000 lica (tabela 6.). Broj nezaposlenih, međutim, smanjen je za nekih 50.000 osoba u periodu 2004-2010. godine, ali je stopa nezaposlenosti porasla za 2,4 procentna poena, kao što se vidi iz tabele 6. Imajući u vidu veliki pad broja zaposlenih i stope zaposlenosti tokom posmatranog perioda, jasno je da se pad broja nezaposlenih i skroman rast stope nezaposlenosti duguje pre svega velikom prelasku radne snage u neaktivnost. Smanjenje nezaposlenosti u ovom periodu samo je delimično posledica novog zapošljavanja, budući da je veliki broj obeshrabrenih u traženju posla prešao u neaktivnost (Arandarenko 2010).

Tabela 6. Stope nezaposlenosti (15-64 godine) po polu i starosti, 2004-2010, Srbija

	Okt '04	Okt '05	Okt '06	Okt '07	Apr '08	Okt '08	Apr '09	Okt '09	Apr '10	Okt '10
Ukupno	17,6	19,7	19,4	16,9	14,0	14,7	16,4	17,4	20,1	20,0
Muškarci	14,4	15,9	16,7	14,9	12,4	12,7	15,0	16,1	19,4	19,0
Žene	21,5	24,6	22,9	19,3	16,1	17,3	18,1	19,2	20,9	21,2

Izvor: ARS, uz Mehranova preračunavanja za period 2004-2007

Žene su više pogođene nezaposlenošću u odnosu na muškarce uprkos njihovom u proseku nešto višem obrazovnom nivou (tabela 6.). Stopa nezaposlenosti žena bila je veća u odnosu na stopu nezaposlenosti muškaraca tokom celog posmatranog perioda, međutim zanimljivo je da je primetan stalni trend smanjivanja jaza u stopama nezaposlenosti žena i muškaraca, koji se dodatno ubrzao od početka ekonomske krize (Arandarenko, 2011). Kao verovatno objašnjenje za ovu 'pozitivnu diskriminaciju' pominje se veća otpornost na krizu zaposlenosti u javnom sektoru, u kojoj je učešće žena iznadprosečno. Razlika u stopama nezaposlenosti muškaraca i žena smanjena je sa 7,1 procentna poena oktobra 2004. godine, preko 4,6 procentna poena 2008. godine na 2,2 procentna poena 2010. godine (Arandarenko, 2011).

Stopa nezaposlenosti žena neznatno je manje pogoršana u odnosu na stopu nezaposlenosti muškaraca 2009. u odnosu na 2008. godinu (rast od 2, odnosno 2,6 procentna poena, respektivno) (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010). Stopa nezaposlenosti žena manje je pogoršana u odnosu na stopu nezaposlenosti muškaraca u svim demografskim kategorijama, osim u grupi stanovništva nižeg nivoa obrazovanja i središnje starosne grupe od 25 do 49 godina, u kojoj je došlo do neznatno većeg rasta nezaposlenosti među ženama u odnosu na muškarce (tabela 7) (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Tabela 7. Stope nezaposlenosti žena i muškaraca prema određenim demografskim karakteristikama (15–64 godine), %

		Stopa nezaposlenosti					
		ARS, 2009.		ARS, 2008.		2009/2008. procentni poeni	
		Žene	Muškarci	Žene	Muškarci	Žene	Muškarci
Ukupno (15–64 godine)		18,1	15,0	16,1	12,4	2,0	2,6
Obrazovanje	Niže	18,0	13,6	15,0	11,4	3,0	2,2
	Srednje	21,0	16,7	19,2	13,9	1,8	2,8
	Visoko i više	11,1	9,4	9,5	7,7	1,6	1,7

Starosna kategorija (godine)	15–24	43,7	38,5	37,1	29,6	6,6	8,9
	25–49	18,6	13,5	16,5	11,8	2,1	1,7
	50–64	9,5	11,5	8,3	8,1	1,2	3,4

Izvor: ARS, 2008. i 2009.

U obe posmatrane godine, razlika u stopama nezaposlenosti po polu u korist muškaraca prisutna je prema svim demografskim karakteristikama, pri čemu je razlika najmanja za žene sa višim nivoom obrazovanja. Izuzetak predstavlja grupa žena starosti 50–64 godine kod kojih je stopa nezaposlenosti niža u odnosu na muškarce, što se objašnjava nižom starosnom granicom za odlazak žena u penziju u odnosu na muškarce (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Tabela 8: Stope nezaposlenosti, zaposlenosti i aktivnosti žena i muškaraca prema određenim demografskim karakteristikama (15–64 godine), %

		Stopa nezaposlenosti		Stopa zaposlenosti		Stopa aktivnosti	
		Žene	Muškarci	Žene	Muškarci	Žene	Muškarci
Ukupno (15–64 godine)		16,1	12,4	46,0	62,3	54,8	71,1
Obrazovanje	Niže	15,0	11,4	32,1	49,1	37,8	55,4
	Srednje	19,2	13,9	46,8	65,3	57,9	75,8
	Visoko i više	9,5	7,7	75,8	75,4	83,8	81,6
Starosna kategorija (godine)	15–24	37,1	29,6	16,1	25,7	25,6	36,5
	25–49	16,5	11,8	63,7	79,0	76,3	89,5
	50–64	8,3	8,1	37,2	59,1	40,6	64,3

Izvor: ARS, 2008.

Žene, naročito mlade, manje su sklone da se zaposle, a više da ostanu nezaposlene u odnosu na muškarce, bez obzira na viši stepen obrazovanja žena (Tabela 8)(Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Niže stope zaposlenosti žena nego muškaraca (46% naspram 62,3%) delom su prouzrokovane diskriminatornom praksom na tržištu rada i ograničenim mogućnostima žena da usklade rad i porodične obaveze. Najniže stope zaposlenosti primetne su među mladim ženama (16,1%) i ženama sa najnižim nivoom obrazovanja (32,1%).

Stopa nezaposlenosti žena je 2008. godine iznosila 16,1%, a muškaraca 12,4% . Mlade žene i žene sa srednjim nivoom obrazovanja bile su najviše suočene sa problemom nezaposlenosti. Njihove stope nezaposlenosti bile su znatno više u odnosu na muškarce(Krstić, Arandarenko, i drugi 2010)..

Dugoročna nezaposlenost je nešto više pogađala žene nego muškarce, budući da je procenat žena koje traže posao godinu dana i duže iznosio 73,2%, a muškaraca 69,8% (Tabela 9.). Slična je situacija i kada je u pitanju veoma dugoročna nezaposlenost – razlike po polu nisu bile znatne (žene 57,4%, muškarci 51,1%)(Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Tabela 9.: Dugoročna nezaposlenost po polu (15–64 godine), %

	Ukupno	Žene	Muškarci
Učešće dugoročno nezaposlenih ¹ u ukupnoj nezaposlenosti	71,5	73,2	69,8
Učešće veoma dugo nezaposlenih ² u ukupnoj nezaposlenosti	54,3	57,4	51,1
Učešće dugoročno nezaposlenih u ukupnom broju aktivnih	10,0	11,7	8,7
Učešće veoma dugo nezaposlenih u ukupnom broju aktivnih	7,6	9,2	6,3

Učešće nezaposlenih bez radnog iskustva u ukupnoj nezaposlenosti	40,5	42,2	38,7
--	------	------	------

¹Napomena: Dugoročno nezaposleni su oni koji su nezaposleni godinu dana ili duže.

² Napomena: Veoma dugo nezaposleni su oni koji su nezaposleni dve godine ili duže.

Izvor: ARS, 2008.

Analizom podataka prikazanih u tabeli 10., uočavamo da se 2009. godine nastavlja tendencija po kojoj dugoročna i veoma dugoročna nezaposlenost više pogađa žene nego muškarce (67,3% prema 62,3%, odnosno 53,5% prema 46,4%). Pored toga, učešće u dugoročnoj i veoma dugoročnoj nezaposlenosti nešto je više smanjeno kod muškaraca nego kod žena (7,5 i 4,7 procentnih poena, u poređenju sa 5,9 i 3,9 procentnih poena respektivno) (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010)..

Mesečni podaci NSZ-a o registrovanoj nezaposlenosti u periodu 2008–2009. također ukazuju na činjenicu da su žene više pogođene dugoročnom i veoma dugoročnom nezaposlenošću u odnosu na muškarce.

Tabela 10.: Dugoročna nezaposlenost po polu (15–64 godine), %, 2008. i 2009.

	ARS, 2009.			ARS, 2008.			2009/2008. procentni poeni		
	Ukupno	Žene	Muškarci	Ukupno	Žene	Muškarci	Ukupno	Žene	Muškarci
Učešće dugoročno nezaposlenih ¹ u ukupnoj nezaposlenosti	64,8	67,3	62,3	71,5	73,2	69,8	-6,7	-5,9	-7,5
Učešće veoma dugo nezaposlenih u ukupnoj nezaposlenosti	49,9	53,5	46,4	54,3	57,4	51,1	-4,4	-3,9	-4,7

Učešće dugoročno nezaposlenih u ukupnom broju aktivnih	10,6	12,2	9,3	10,0	11,7	8,7	0,6	0,5	0,6
Učešće veoma dugo nezaposlenih u ukupnom broju aktivnih	8,2	9,7	7,0	7,6	9,2	6,3	0,6	0,5	0,7
Učešće nezaposlenih bez radnog iskustva u ukupnoj nezaposlenosti	36,2	39,8	32,7	40,5	42,2	38,7	-4,3	-2,4	-6,0

Izvor: ARS, 2008. i 2009.

Proporcija nezaposlenih žena koje su prethodno bile zaposlene manja je u odnosu na odgovarajuću proporciju muškaraca (57,8% prema 61,3%). Podaci o razlozima ostanka bez posla ne sugeriraju da je bilo diskriminacije prema ženama pri otpuštanju zaposlenih u procesu restrukturiranja i likvidacije preduzeća, budući da je nešto veći procenat muškaraca dobio otkaz zbog likvidacije preduzeća i sl. (32,5% prema 25,6%). Međutim, nešto veći procenat žena kao razlog ostanka bez posla navodi preuzimanje brige o porodici i čuvanje dece, pa su tako žene bile sklonije da postanu neaktivne i premeste se u sferu neplaćenog rada (tabela 11)(Krstić, Arandarenko, i drugi 2010)..

Tabela 11: Razlozi ostanka bez posla po polu (15–64 godine), %

	Ukupno	Žene	Muškarci
Dobili ste otkaz (uključujući i stečaj)	28,6	25,6	32,5
Posao je bio privremenog ili sezonskog karaktera	6,0	5,8	6,3
Zbog čuvanja dece ili nemoćnih odraslih	2,8	4,7	0,3
Ostali lični ili porodični razlozi	7,0	9,5	3,7
Vaša bolest ili nesposobnost	9,4	8,1	11,0

Školovanje ili obuka	1,1	0,7	1,6
Prevrnena penzija	10,5	9,9	11,3
Redovna penzija	24,9	27,2	21,9
Odsluženje vojnog roka	0,8	–	1,9
Ostali razlozi	9,0	8,6	9,6

Izvor: ARS, 2008.

Analiza ARS 2009. godine ne ukazuje na veću potencijalnu diskriminaciju žena pri otpuštanju zaposlenih (Tabela 12)(Krstić, Arandarenko, i drugi 2010). Nešto manje od trećine žena koje su ostale bez posla kao glavni razlog navodi otkaz (uključujući i stečaj preduzeća), dok taj razlog navodi 32,3% muškaraca. Zanimljivo je zapaziti da je 2009. godine porastao procenat muškaraca koji kao glavni razlog ostanka bez posla navodi preuzimanje brige o porodici i čuvanje dece u odnosu na 2008. godinu, ali je on i dalje znatno niži u odnosu na procenat žena koji se odlučuje na takav korak(Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Tabela 12.: Uporedna analiza razloga ostanka bez posla po polu i po godinama(15–64 godine)

	ARS, 2009.			ARS, 2008.			2009/2008. procentni poeni		
	Ukupno	Žene	Muškarci	Ukupno	Žene	Muškarci	Ukupno	Žene	Muškarci
Dobili ste otkaz (uključujući i stečaj)	36,3	29,1	32,3	28,6	25,6	32,5	7,8	3,5	-0,2
Posao je bio privremenog ili sezonskog karaktera	6,8	4,9	5,7	6,0	5,8	6,3	0,8	-0,9	-0,6
Zbog čuvanja dece ili nemoćnih odraslih	0,2	4,9	2,8	2,8	4,7	0,3	-2,6	0,3	2,6
Ostali lični ili porodični razlozi	3,7	7,0	5,5	7,0	9,5	3,7	-3,2	-2,5	1,9
Vaša bolest ili nesposobnost	10,1	7,6	8,7	9,4	8,1	11,0	0,7	-0,5	-2,3

Školovanje ili obuka	0,7	0,7	0,7	1,1	0,7	1,6	-0,4	0,0	-0,9
Preвременa penzija	12,2	9,8	10,9	10,5	9,9	11,3	1,7	-0,1	-0,4
Redovna penzija	17,9	28,1	23,6	24,9	27,2	21,9	-7,0	1,0	1,7
Odsluženje vojnog roka	2,1	–	0,9	0,8	–	1,9	1,3	–	-0,9
Ostali razlozi	9,9	7,9	8,8	9,0	8,6	9,6	0,9	-0,6	-0,8

Izvor: ARS, 2008. i 2009.

Kretanje zaposlenosti

Ako pratimo promene stopa zaposlenosti i aktivnosti 2009. godine u odnosu na 2008.(tabela 13), uočićemo da je do približno jednakog pogoršanja ovih indikatora došlo među pripadnicima oba pola(Krstić, Arandarenko, i drugi 2010)..

Tabela 13: Uporedna analiza stope zaposlenosti žena i muškaraca prema određenim demografskim karakteristikama (15–64 godine), %

		Stopa zaposlenosti					
		ARS, 2009.		ARS, 2008.		2009/2008. procentni poeni	
		Žene	Muškarci	Žene	Muškarci	Žene	Muškarci
Ukupno (15–64 godine)		43,3	58,7	46,0	62,3	-2,7	-3,6
Obrazovanje	Niže	28,0	46,1	32,1	49,1	-4,1	-3,0
	Srednje	44,9	61,4	46,8	65,3	-1,9	-3,9
	Visoko i više	71,7	70,9	75,8	75,4	-4,1	-4,5
Starosna kategorija (godine)	15–24	13,6	19,9	16,1	25,7	-2,5	-5,8
	25–49	60,5	76,4	63,7	79,0	-3,2	-2,6
	50–64	34,7	55,0	37,2	59,1	-2,5	-4,1

Izvor: ARS, 2008. i 2009.

Izuzetak predstavlja starosna grupa mladih od 15 do 24 godine, s obzirom na to da je veći pad zaposlenosti i aktivnosti zabeležen među pripadnicima muškog nego ženskog pola (5,8 i 4,2 procentna poena, prema 2,5 i 1,4 procentna poena respektivno).

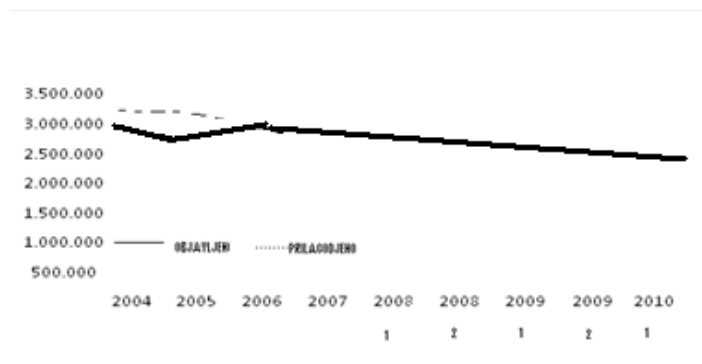
Ukupan broj zaposlenog stanovništva radnog uzrasta (15-64 godine) je nastavljen, tako da je oktobra 2010. godine dostigao svoj minimum od oko 2.270.000, što predstavlja smanjenje od oko 21% u odnosu na 2004. godinu (Tabela 14) (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).. Stopa zaposlenosti u Srbiji (Tabela 14) je veoma niska, i 2009. godine je pređen istorijski minimum zaposlenosti od kada se ona prati preko Ankete o radnoj snazi, jer je te godine tek svaki drugi stanovnik radnog uzrasta radio. U 2010. godini stopa zaposlenosti je opala za dodatnih 2,9 procentnih poena, što predstavlja najveći godišnji pad od početka ekonomske krize 2008. Godine (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).. Ova stopa zaposlenosti je znatno niža od proseka 27 zemalja EU (64,6% u 2009. godini), ali i od stopa zaposlenosti nekih susednih zemalja (Hrvatska, Bugarska, Rumunija). Srbija je i dalje vrlo daleko od stope zaposlenosti od 70% - cilj koji je za EU do 2010. godine postavila Lisabonska strategija 2000. godine (Arandarenko 2011) .

Tabela 14. Stope zaposlenosti (15-64 godine) po polu i starosti, 2004-2010, Srbija

	Okt '04	Okt '05	Okt '06	Okt '07	Apr '08	Okt '08	Apr '09	Okt '09	Apr '10	Okt '10
Ukupno	56,5	54,0	52,7	54,4	54,0	53,3	50,8	50,0	47,2	47,1
Muškarci	65,1	63,3	61,2	62,0	62,3	62,2	58,7	57,4	54,3	54,4
Žene	48,2	44,6	44,3	47,1	46,0	44,7	43,3	42,7	40,3	39,9

Izvor: ARS, uz Mehranova preračunavanja za period 2004-2007

Grafikon 5. Zaposlenost u Srbiji, ARS



Izvor: Mehran,2010.

Ono što se, iz prilagođene isprekidane linije, na Grafikonu 5. vidi jeste, praktično, neprekinuti trend pada zaposlenosti, koji je obeležio čitavu deceniju koja je počela 2001. Godinom (Arandarenko, 2011).

Posmatrano prema statusu na tržištu rada (Tabela 15), uočava se da je i 2009. godine manji udeo žena vlasnika preduzeća (5,2% prema 8,7%) i samozaposlenih (1,8% prema 5,4%) (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010). Suprotno tome, zadržana je tendencija po kojoj je udeo žena koje rade za platu veći u odnosu na muškarce (74,3% prema 69,2%), kao i žena koje su pomažući članovi domaćinstva (12,5% prema 3,7%). Procenat ranjive zaposlenosti žena je i 2009. godine nešto niži za žene (25,7% prema 30,8% za muškarce). Pri tome, procenat ranjive zaposlenosti žena je u odnosu na 2008. godinu smanjen za 4 procentna poena, što je veće smanjenje u poređenju sa udelom ranjive zaposlenosti muškaraca koja je smanjena za 1,5 procentni poen (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Tabela 15.: Uporedna analiza statusa na tržištu rada i ranjive zaposlenost po polu (15–64 godine), %

		ARS, 2009.			ARS, 2008.			2009/2008. procentni poeni		
		Ukupno	Žene	Muškarci	Ukupno	Žene	Muškarci	Ukupno	Žene	Muškarci
Status na tržištu rada	Zaposleni za platu	71,4	74,3	69,2	68,8	70,3	67,7	2,6	4,0	1,5
	Vlasnici preduzeća ili radnji	7,2	5,2	8,7	7,7	6,0	9,0	-0,5	-0,8	-0,3
	Samozaposleni	3,8	1,8	5,4	4,1	2,3	5,4	-0,3	-0,5	0,0
	Poljoprivrednici	10,1	6,2	13,1	11,2	7,6	14,0	-1,1	-1,4	-0,9
	Pomažući članovi domaćinstva	7,5	12,5	3,7	8,2	13,9	3,9	-0,7	-1,4	-0,2

Procenat ranjive zaposlenosti ¹	28,6	25,7	30,8	31,2	29,7	32,3	-2,6	-4,0	-1,5
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------

Izvor: ARS, 2008. i 2009.

Posmatrano prema statusu na tržištu rada, samozaposleno je bilo samo 15,9% žena (uključeni su vlasnici, samozaposleni i poljoprivrednici) u odnosu na 28,4% muškaraca. (Tabela 16.). Sa druge strane, pomažućih članova domaćinstva bilo je znatno više među radno aktivnim ženama nego među muškarcima (13,9% prema 3,9%). Ovakve rodne razlike u strukturi zaposlenih prema statusu na tržištu rada u zbiru, uticale su na relativnu izjednačenost polova u nivou ranjive zaposlenosti. Učešće ranjive zaposlenosti u ukupnoj zaposlenosti žena iznosilo je 29,7%, a u ukupnoj zaposlenosti muškaraca 32,3%(Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Tabela 16: Status na tržištu rada i ranjiva zaposlenost po polu (15–64 godine), %

		Ukupno	Žene	Muškarci
Status na tržištu rada	Zaposleni za platu	68,8	70,3	67,7
	Vlasnici preduzeća ili radnji	7,7	6,0	9,0
	Samozaposleni	4,1	2,3	5,4
	Poljoprivrednici	11,2	7,6	14,0
	Pomažući članovi domaćinstva	8,2	13,9	3,9
Procenat ranjive zaposlenosti ¹		31,2	29,7	32,3

¹Napomena: Procenat ranjive zaposlenosti definiše se kao učešće vlasnika, samozaposlenih, poljoprivrednika i pomažućih članova domaćinstva u ukupnom broju zaposlenih (definicijaMOR/ILO).

Izvor: ARS, april 2008

Posmatrano prema sektoru aktivnosti (Tabela 17.), u sektoru usluga žene su bile znatno zaposlenije od muškaraca (62% prema 44%). Posmatrano prema stalnosti zaposlenja,

ne uočavaju se značajne rodne razlike, budući da je 89% žena i 87% muškaraca bilo zaposleno na neodređeno vreme. Žene su prisutnije u neformalnoj ekonomiji od muškaraca (21,8% prema 19,7%). Neformalna zaposlenost, prema definiciji RZS, obuhvata zaposlene u neregistrovanoj firmi, zaposlene u registrovanoj firmi bez plaćenog zdravstvenog i socijalnog osiguranja, kao i pomažuće članove domaćinstva (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Tabela 17. Struktura zaposlenosti žena i muškaraca prema prema sektoru aktivnosti, vrsti rada i statusu na poslu (formalno i neformalno zaposleni), 15–64 godine, %

		Ukupno	Žene	Muškarci
Sektor aktivnosti	Poljoprivreda	21,4	22,5	20,6
	Industrija	26,8	15,5	35,5
	Usluge	51,8	62,0	44,0
Vrsta rada	Na neodređeno vreme	87,8	89,2	86,7
	Na određeno vreme	8,0	8,2	7,9
	Sezonski radnici	2,1	1,0	2,9
	Povremeno zaposleni	2,1	1,7	2,5
Status na poslu¹	Formalno zaposleni	79,4	78,2	80,3
	Neformalno zaposleni	20,6	21,8	19,7

¹Napomena: Podatak o neformalnoj zaposlenosti je iz oktobra 2008.

Izvor: ARS, april 2008.

Žene iz posebno osetljivih grupe na tržištu rada (Romi, izbeglice, IRL, osobe sa invaliditetom) su dvostruko marginalizovane u zapošljavanju jer su žene, a takođe i jer pripadaju posebno osetljivoj društvenoj grupi koja je manje integrisana u društvo u odnosu na opštu populaciju (Cvejić, Babović, 2007).

Posmatrano prema sektoru aktivnosti, i 2009. godine nastavlja se tendencija veće zaposlenosti žena u sektoru usluga (65% prema 45%, koliki je udeo muškaraca zaposlenih u ovom sektoru) (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).. Posmatrano prema vrsti rada, ne uočava se značajna razlika udela zaposlenih na neodređeno vreme prema polu, ali je sklonost žena da rade u neformalnoj ekonomiji veća od sklonosti muškaraca (tabela 18) (Krstić, Arandarenko, i drugi 2010).

Tabela 18. Uporedna struktura zaposlenosti žena i muškaraca prema sektoru aktivnosti, vrsti rada i statusu na poslu (formalno i neformalno zaposleni), 15–64 godine, %

		ARS, 2009.			ARS, 2008.			2009/2008. procentni poeni		
		Ukupno	Žene	Muškarci	Ukupno	Žene	Muškarci	Ukupno	Žene	Muškarci
Sektor aktivnosti	Poljoprivreda	19,7	19,1	20,2	21,4	22,5	20,6	-1,7	-3,4	-0,4
	Industrija	26,9	16,3	35,1	26,8	15,5	35,5	0,1	0,8	-0,4
	Usluge	53,4	64,6	44,7	51,8	62,0	44,0	1,6	2,6	0,7
Vrsta rada	Na neodređeno vreme	88,2	90,4	86,5	87,8	89,2	86,7	0,4	1,2	-0,2
	Na određeno vreme	8,0	7,9	8,1	8,0	8,2	7,9	0,0	-0,3	0,2
	Sezonski radnici	1,9	0,7	2,8	2,1	1,0	2,9	-0,2	-0,3	-0,1
	Povremeno zaposleni	1,9	1,0	2,6	2,1	1,7	2,5	-0,2	-0,7	0,1
Status na poslu¹⁾	Formalno zaposleni	81,5	79,5	72,7	79,4	78,2	80,3	2,1	1,2	-0,8
	Neformalno zaposleni	18,5	20,5	17,3	20,6	21,8	19,7	-2,1	-1,2	0,8

¹⁾Napomena: Podatak o neformalnoj zaposlenosti je iz oktobra 2008. i aprila 2009.

Izvor: ARS, april 2008. i april 2009.

Kretanje aktivnosti

Razlika u stopama zaposlenosti i aktivnosti po polu prisutna je i 2009. godine u svim demografskim kategorijama u korist muškaraca. Izuzetak je stopa zaposlenosti i aktivnosti kod osoba sa visokim i višim nivoom obrazovanja, koja je neznatno viša kod žena u odnosu na muškarce (tabela 13 i tabela 19).

Prateći trendove osnovnih pokazatelja za žene i muškarce u periodu 2004-2010. godine (Tabela 19. i tabela 14.) uočava se prilično ravnomeran trend opadanja stopa aktivnosti i zaposlenosti muškaraca i žena, uz znatno smanjivanje rodnog jaza u pogledu stopa nezaposlenosti (Arandarenko,2011). Stopa aktivnosti muškaraca je u posmatranom periodu opala za 8,9 procentnih poena, sa 76,1% na 67,2%, dok je stopa aktivnosti žena pala nešto više, za 10,8 procentnih poena, sa 61,4% na 50,6% (Arandarenko,2011).

Stopa zaposlenosti muškaraca je u istom periodu pala za 10,7 procentnih poena, sa 65,1% na 54,4%, dok je stopa zaposlenosti žena smanjena sa 48,2% na 39,9%, odnosno za 8,3 procentna poena. Kao rezultanta ovih trendova, razlika u stopama nezaposlenosti muškaraca i žena je smanjena sa 7,1 procentnih poena 2004. godine (21,5% za žena i 14,4% za muškarce) na svega 2,2 procentna poena 2010. godine (21,2% za žena i 19,0% za muškarce) (Arandarenko,2011).

Tabela19. Stope aktivnosti (15-64 godine) po polu i starosti, 2001-2010, Srbija

	Okt '04	Okt '05	Okt '06	Okt '07	Apr '08	Okt '08	Apr '09	Okt '09	Apr '10	Okt '10
Ukupno	68,5	67,2	65,4	65,5	62,8	62,6	60,8	60,5	59,1	58,8
Muškarci	76,1	75,2	73,5	72,8	71,1	71,3	69,0	68,4	67,4	67,2
Žene	61,4	59,2	57,4	58,3	54,8	54,1	52,8	52,8	50,9	50,6
15-24	37,9	36,8	38,3	34,3	31,1	33,8	28,3	29,5	28,2	28,2
25-34	85,5	84,0	82,2	83,5	79,5	78,7	78,8	77,6	78,2	77,7

35-54	84,0	83,8	82,1	84,0	80,6	79,5	78,2	79,4	78,0	78,1
55-64	44,9	52,9	39,1	40,6	40,3	41,0	39,8	38,9	37,0	37,7

Izvor: ARS, uz Mehranova preračunavanja za period 2004-2007

Iz navedenih podataka o situaciji na tržištu rada u Srbiji može se zaključiti da se pogoršanje opštih pokazatelja tržišta rada tokom perioda tranzicije za koji raspolažemo uporedivim podacima – od 2004. do 2010. godine – diferencirano, ali ipak uravnoteženo, odrazilo na muškarce i žene. Dok je za muškarce glavna neto negativna statusna tranzicija bila iz zaposlenosti u nezaposlenost, za žene je to bila tranzicija iz zaposlenosti u neaktivnost (Arandarenko,2011).

Ipak, stopa zaposlenosti žena je smanjena za nešto manji broj procentnih poena u odnosu na stopu zaposlenosti muškaraca, ali sama zaposlenost žena i muškaraca opala je u približnijoj srazmeri. Nalaz o jednakim efektima krize na nezaposlene prema polu potvrđuju i zvanični podaci o broju nezaposlenih NSZ-a. Godišnje stope ukupne nezaposlenosti i nezaposlenosti žena pokazuju jednake promene kretanja u periodu 2008–2009 (Krstić, Arandarenko i drugi 2010).

Tabela 20. Stope aktivnosti žena i muškaraca prema određenim demografskim karakteristikama (15–64 godine), %

		Stopa aktivnosti					
		ARS, 2009.		ARS, 2008.		2009/2008. procentni poeni	
		Žene	Muškarci	Žene	Muškarci	Žene	Muškarci
Ukupno (15–64 godine)		52,8	69,0	54,8	71,1	-2,0	-2,1
Obrazovanje	Niže	34,2	53,3	37,8	55,4	-3,6	-2,1
	Srednje	56,8	73,8	57,9	75,8	-1,1	-2,0
	Visoko i više	80,7	78,3	83,8	81,6	-3,1	-3,3
Starosna kategorija (godine)	15–24	24,2	32,3	25,6	36,5	-1,4	-4,2
	25–49	74,3	88,4	76,3	89,5	-2,0	-1,1
	50–64	38,4	62,2	40,6	64,3	-2,2	-2,1

Izvor: ARS, 2008. i 2009.

Ako je 2010. gep u položaju žena na tržištu rada u odnosu na muškarce bio relativno mali, u 2011. je došlo do upadljivije razlike. Prema longitudinalnim podacima ARS, u aprilu 2011. godine bilo je zaposleno oko 360.000 žena manje nego u 2000. godini (RZS, 2011a, 2011b). Prema podacima ARS iz aprila 2011. godine, broj zaposlenih žena pao je za samo šest meseci (od oktobra prethodne godine) za dodatnih 50.000 i iznosio je 974.977. Osnovni indikatori položaja na tržištu rada iz aprila 2011. godine ukazuju na značajno nepovoljniji položaj žena na tržištu rada u poređenju sa muškarcima (Secons, 2011).

Tabela 21. Osnovni indikatori tržišta rada za stanovništvo radnog uzrasta (15-64), prema polu, april 2011.

Indikatori tržišta rada	Žene	Muškarci
Stopa aktivnosti ⁴⁰	50.4	67.5

⁴⁰ Stopa aktivnosti predstavlja proporciju aktivnog stanovništva (koje obuhvata svo zaposleno i nezaposleno stanovništvo) u odnosu na stanovništvo radnog uzrasta (15-64 godine).

Stopa zaposlenosti⁴¹	38.8	52.2
Stopa nezaposlenosti⁴²	23.1	22.7
Stopa neaktivnosti⁴³	49.6	32.5

Izvor: RZS, 2011b.

Kada se stanje u Srbiji uporedi sa onim u Evropskoj uniji, uočava se da je u Srbiji stanje generalno nepovoljnije, a rodne nejednakosti izraženije, u odnosu na prosek EU⁴⁴ (više u Babović, 2010).

3.1.2. Žene kao ranjiva grupa u periodu krize i aktivne mere

Polazeći od specifičnosti srpskog tržišta rada i prethodnih istraživanja siromaštva i životnog standarda, nedavno su (Krstić i dr. 2010.) u posebno osetljive, odnosno ranjive grupe uključene sledeće grupe stanovništva radnog uzrasta: Romi, izbeglice i interno raseljena lica, osobe sa invaliditetom, ruralno stanovništvo, ruralno stanovništvo u Jugoistočnoj Srbiji, ruralno stanovništvo koje ne poseduje zemlju, neobrazovane osobe, kao i žene, mlade (15-24 godine starosti) i starija lica (50-64 godine).

Zato su osnovni indikatori koji su bili korišćeni za određivanje ranjivosti na tržištu rada bili (Arandarenko, 2011.):

- Stopa nezaposlenosti i/ili stopa neaktivnosti
- Stopa zaposlenosti, kao i
- Udeo ranjive zaposlenosti u ukupnoj zaposlenosti.

⁴¹Stopa zaposlenosti predstavlja proporciju zaposlenog stanovništva u odnosu na stanovništvo radnog uzrasta (15-64 godine).

⁴²Stopa nezaposlenosti predstavlja proporciju nezaposlenog stanovništva (koje u referentnom periodu nije obavljalo nikakav posao kojim je sticalo sredstva za život u novcu ili naturi a koje je aktivno tražilo zaposlenje u toku prethodnog meseca i moglo bi da stupi na posao u roku od 2 nedelje ukoliko se za to ukaže prilika) u odnosu na aktivno stanovništvo.

⁴³Stopa neaktivnosti predstavlja proporciju neaktivnog stanovništva (koje nije zaposleno niti traži zaposlenje, a u koje spadaju kategorije poput penzionera, studenata i učenika, drugih izdržavanih lica i lica koja nisu sposobna za rad) u odnosu na stanovništvo radnog uzrasta (15-64 godine).

⁴⁴Detaljnija komparativna analiza rodni nejednakosti na tržištu rada u EU i Srbiji može se naći u Babović, M, 2010.

Ranjiva zaposlenost, prema definiciji Međunarodne organizacije rada (ILO, 2009), obuhvata samozaposlene i pomažuće članove domaćinstva, pri čemu samozaposleni obuhvataju vlasnike preduzeća, radnji, samozaposlene i poljoprivrednike. Drugim rečima, u ranjivu zaposlenost spadaju svi zaposleni izuzev zaposlenih za platu. Ranjiva zaposlenost češće podrazumeva zaposlenost na nesigurnim poslovima, sa niskim zaradama i niskom produktivnošću, sa niskim nivoom zaštite na radu i lošim radnim uslovima, a veoma često su u pitanju i neformalni poslovi, bez plaćenog osnovnog zdravstvenog i socijalnog osiguranja. Osnovna ograničenja ovog indikatora su:

- a) Zaposleni za platu takođe mogu da budu izloženi velikoj nesigurnosti i ekonomskom riziku; i
- b) Neke kategorije koje po definiciji ulaze u ranjivu zaposlenost, kao vlasnici malih preduzeća, visoko-kvalifikovani profesionalci, advokati, lekari sa privatnom praksom itd. mogu zapravo imati odličnu poziciju na tržištu rada. Ipak, učešće ovih kategorija u ranjivoj zaposlenosti je relativno malo, osim u razvijenim zemljama.

U Srbiji, učešće ranjive zaposlenosti u ukupnoj je nešto ispod 30%, sa opadajućim trendom od 2008. godine. U uporednoj evropskoj perspektivi, taj udeo je veoma visok (Arandarenko i Nojković, 2010). Žene su najveća ranjiva grupa na tržištu rada. Iako čine polovinu stanovništva radnog uzrasta, one su manjina među učesnicima na tržištu rada, i još izrazitija manjina među zaposlenima. Ipak, aktivni programi tržišta rada – u Srbiji, kao i u svetu – veoma su retko ograničeni isključivo na žene, mada često mogu imati implicitne ili eksplicitne ciljeve usmerene na unapređenje rodne ravnopravnosti na tržištu rada. S obzirom da je definisanje „žena“ kao ranjive kategorije suviše široko i neprecizno, često se pribegava diferenciranju programa podsticanja zapošljavanja za uže ranjive grupe žena koje su obično diskriminisane i po drugim socijalnim i demografskim karakteristikama. Iako u Srbiji takva praksa nije razvijena postoje pokušaji u Vojvodini da se u okviru NSZ podstakne samozapošljavanja samohranih majki uz podršku Garancijskog fonda.

Ekonomska teorija je utvrdila da postoje dobri načelni, ali i empirijski razlozi za to da programi tržišta rada sadrže jaku rodnu komponentu. U studiji autora Bergmana i Van der Berga o efektima aktivnih politika tržišta rada na žene u Evropi (2006) pokazano je da su prosečni efekti rodno univerzalnih aktivnih programa veći za žene nego za muškarce. Ovaj rezultat posebno je izražen kada je reč o programima obuke, ali je prisutan i kod subvencija za zapošljavanje, dok su rodni efekti izjednačeni jedino kod programa posredovanja i podrške u traženju posla.

Bergmann i Van der Berg su na osnovu velikog broja evaluacionih studija utvrdili da je razlika u efektima aktivnih programa u korist žena utoliko veća ukoliko je veća razlika u stopi participacije žena u odnosu na muškarce. To su uradili tako što su podelili evropske zemlje na one u kojima je stopa participacije žena srednjeg radnog uzrasta (25–49 godina) za manje od deset procentnih poena manja od stope participacije muškaraca, i na one u kojima je ta razlika veća od deset procentnih poena. Ovaj rezultat sugerise da bi u Srbiji, u kojoj je ova razlika značajno veća od 10 procentnih poena (13–14 poena u poslednjih nekoliko godina), ukupna efikasnost aktivnih programa mogla da bude unapređena ukoliko bi se povećalo učešće žena u aktivnim programima tržišta rada, posebno u programima obuke. Naime, dodatni nalaz pomenute studije jeste da programi obuke imaju posebno velike relativne efekte za žene u zemljama u kojima je opšta stopa participacije žena niža, dok programi subvencija za zapošljavanje imaju jače pozitivne efekte za zemlje u kojima je stopa participacije žena relativno visoka.

Prema podacima studije o uticaju politike zapošljavanja i aktivnih mera (Arandarenko, Krstić 2008.), programi obuke predstavljaju relativno mali i opadajući deo – posmatrano po obuhvatu i troškovima – ukupnih aktivnih programa tržišta rada u Srbiji. U okviru i tako ograničenog učešća, dominiraju programi namenjeni mlađim i obrazovanim osobama, kao što su programi pripravništva i volontiranja. S druge strane, inovativne mere, za koje uporedna iskustva sugerisu jači uticaj na unapređenje rodne

ravnopravnosti na tržištu rada – kao što su funkcionalno osnovno obrazovanje odraslih, obuka na radnom mestu, kao i virtuelna preduzeća – nisu bile dovoljno sprovedene, a neke od njih su u međuvremenu i obustavljene.

Nacionalna služba za zapošljavanje, nažalost, ne vodi sistematsku evidenciju o učesnicima aktivnih programa po demografskim karakteristikama, uključujući i pol. U izveštaju NSZ-a o sprovođenju programa rada za 2009. godinu, jedini program u kojem se eksplicitno navodi učešće žena jeste trening samoefikasnosti (tzv. „Program ATP 2“), koji spada u široku grupaciju programa podrške traženju posla. Od ukupno 1.500 učesnika „ATP 2 programa“ od januara do oktobra 2009. godine, oko 75% bile su žene, što odgovara planiranoj polnoj strukturi učesnika ovog relativno malog i jeftinog programa. Upravo zbog činjenice da NSZ ne vodi sistemsku evidenciju učesnika aktivnih programa po demografskim karakteristikama, uključujući i pol, predmet istraživanja ovog doktorata je i pokušaj da se utvrdi efikasnost ovih programa kad je reč o samozapošljavanju žena, čime se bavi IV, ključno poglavlje teze.

Kao zaključak, možemo reći da postoji veoma veliki prostor za unapređenje rodne dimenzije aktivnih programa tržišta rada u Srbiji, kako u kreiranju tako i u praćenju efekata. Ovakve analize doprinose povećanju efikasnosti upotrebe sredstava za aktivne programe – posebno u slučaju da se poveća relativno učešće programa obuke u aktivnim programima tržišta rada i podstiče jednako učešće oba pola na tržištu rada što je jedna od pretpostavki ekonomskog rasta (poglavlje I).

3.1.3. Mikrofinansiranje u Srbiji kao instrument razvoja malih preduzeća

U Srbiji postoje četiri poznatije mikrofinansijske organizacije (Fond za mikrorazvoj, Microfund-S, AgroInvest, Integra) i dve banke namenjene mikro preduzećima (Opportunity Bank, ProCredit Bank). Uz to, postoji i niz državnih fondova na nacionalnom, regionalnim i lokalnim nivoima.

Tri od četiri mikrofinansijske organizacije (Fond za mikrorazvoj, Microfund-S, AgroInvest) su ostvarile snažan uticaj u sektoru mikro i malog preduzetništva. Osnovane su u periodu 1999-2002. godine sredstvima interventne pomoći međunarodnih donatora (UNHCR, ICRC, etc.) ili međunarodnih razvojnih nevladinih organizacija (World Vision) da bi odgovorile na post-konfliktnu situaciju u Srbiji. Ove organizacije su formirane sa ciljem da pomognu onim grupama koje su sukobi direktno pogodili, poput izbeglica i interno raseljenih lica i (sve više), onima koji nemaju pristupa kreditima ili ekonomskim šansama u širem smislu, poput seoske populacije, koja je ciljna grupa u slučaju AgroInvesta ili romskih zajednica.

Svrha mikro kredata opredeljuje i karakter ovih sredstava. Naime, sredstva zajma uglavnom se sastoje od kapitala donatora i akumuliranih profita. Proteklih godina AgroInvest je počeo da radi i sa stranim komercijalnim bankama. Nijedna od ovih institucija ne koristi štednju u bilo kom obliku, jer im nije dozvoljeno da se time bave. Kapital je u potpunosti opredeljen na davanje zajmova (preko 99% raspoloživih sredstava), što ukazuje na dosledno opredeljenje za osnovnu delatnost i potvrđuje snažnu potražnju od strane klijenata.

Finansijski instrumenti su uglavnom preduzetnički zajmovi zasnovani na međunarodno verifikovanim tehnikama stepenovanja zajmova⁴⁵, počevši od EUR 300 ili manje do EUR 3000 ili više, uz prosečan saldo zajma između EUR 1000 i 1300⁴⁶.

AgroInvest kombinuje tehniku stepenovanja zajmova sa tehnikom grupnog pozajmljivanja osnivajući seoska udruženja koja služe kao garantne grupe. Poznato je da sve ove metodologije predstavljaju finansijske instrumente niskog rizika koji

⁴⁵ Stepovanje zajmova se sastoji od formiranja kreditne istorije sa klijentom pri čemu se počinje od veoma malog kredita i postepeno se povećava vrednost novih odobrenih kredita kada se ustanovi da je način isplate kredita pouzdan. Ova tehnika se veoma dosledno koristi sa klijentima bez klasičnih garancija.

⁴⁶ Odnedavno je bilans zajmova znatno opao jer su mikro kredite asimilovali potrošački krediti koji su zakonski ograničeni na maksimalni rok isplate od 24 meseca.

omogućavaju preduzetnicima da postepeno rastu i stvaraju kreditnu istoriju kod finansijskih organizacija. Fond za mikro razvoj (MDF) i MicroFin-S, pored poslovnih zajmova odobravaju određenim ciljnim kategorijama stambene zajmove. Oni takođe pružaju i nefinansijske usluge u obliku obuka za preduzetništvo i saveta.

Sve tri mikrofinansijske organizacije vrše reviziju finansijskih izveštaja. Njihovi nadzorni sistemi odgovaraju raznolikim zahtevima donatora i investitora: odgovornost, kako u smislu efekta, tako i finansijskih performansi, poređenja sa drugima (obelodanjivanje i poređenje putem tabela) i ocena karakterističnih za sektor, koje su potrebne da bi se pristupilo refinansiranju na međunarodnom tržištu. Unapeđenje veština i podizanje standarda ostvaruje se putem Centra za mikrofinansiranje u Varšavi.

U osnovi sve tri vodeće mikrofinansijske organizacije je usredsređenost na finansijsku održivost, jer su svesne da su grantovi donatora bili jednokratni pokloni i da bi u eri restrukturiranja bilo teško obezbediti refinansiranje od lokalnog bankarskog sektora. Međutim, uprkos svim zakonskim i političkim poteškoćama (ili možda upravo zbog njih), mikrofinansijske organizacije u Srbiji su među najfokusiranijima i najmanje zavisnima od grantova u Evropi. Rezultati koje su ostvarili 2007. godine doveli su ih u društvo najboljih u svetu, čak ih je i časopis Forbes⁴⁷ rangirao među 50 vrhunskih mikrofinansijskih organizacija.

Što se tiče obuhvata, naredna tabela pokazuje da su tri vodeće mikrofinansijske organizacije doprle ukupno do 21.500 klijenata do kraja 2007. godine, što predstavlja portfolio zajmova od EUR 23,5 miliona (Analiza/procena potreba za mikrofinansiranjem u Srbiji, ILO 2008).

⁴⁷ 50 Glavnih mikrofinansijskih institucija, autor Matthew Swibel, časopis Forbes, 20. decembar 2007. godine. Vidi: www.Forbes.com Mikrofinansijske organizacije rangirane su na osnovu njihovih povrata, broja klijenata, efikasnosti i stope rizika.

Tabela 22: Mikrofinansijske organizacije u Srbiji: broj klijenata, portofolio zajmova, PAR (2007)

Naziv organizacije	Broj klijenata (tekući, kraj godine)	Loan portfolio (kraj godine)	PAR ⁴⁸ > 30 dana
AgroInvest	14,967	€ 15,3 miliona	0,8%
Fond za mikro razvoj	2,196	€ 2,6 miliona	0,1% ⁴⁹
MikroFin-S	4,406	€ 5,6 miliona	0,1%
UKUPNO	21,569	€ 23,5 miliona	0,6%

Izvor: interni podaci odnosnih organizacija i MixMarketa

Glavna razlika između banaka za mikro-preduzeća i mikrofinansijskih organizacija je to da im njihov status banke omogućava da vrše direktne pozajmice klijentima i da im je dozvoljeno da uzimaju uloge, (u znatnoj meri) izjednačavajući iznos svojih sredstava prema iznosu kapitala koji dobijaju od međunarodnih investitora, razvojnih banaka, komercijalnih banaka i donatora. Njihovi prosečni zajmovi su četiri puta viši (EUR 4000 i 4,800) u poređenju sa onima koje daju mikrofinansijske organizacije, uz proizvode zajmova koji počinju od niskih nivoa mikrofinansijskih instrumenata ali rastu mnogo više (ProCredit odobrava zajmove čak do EUR 100,000). Njihovi ciljni klijenti inkorporirani su u mikro-preduzeća, ali ProCredit Banka takođe snažno ohrabruje potrošačke zajmove. Njihov obuhvat, naročito zahvaljujući ProCredit banci, daleko prevazilazi obuhvat koji imaju mikrofinansijske organizacije, opslužujući pet puta više klijenata (106.000 krajem 2007. godine) i čiji je portfolio zajmova skoro 20 puta viši (EUR 430 miliona).

⁴⁸ PAR >30 dana : Portfolio u riziku (iznosi zajmova koji dospevaju nakon odlaganja od 30 dana)

⁴⁹ PAR >60 dana

Tabela 23: Banke za mikropreduzeća: broj zajmoprimalaca, portfolio zajmova, PAR (2007.)

Naziv organizacije	Broj klijenata (tekući, kraj godine))	Portfolio zajmova (kraj godine)	PAR > 30 dana
Opportunity Bank Srbija	3,826	€ 18,5 miliona	-
ProCredit Bank Srbija	101,999	€ 410,7 miliona	1,5%
UKUPNO	105,825	€ 429,2 miliona	-

Izvor: MixMarket i odnosni godišnji izveštaji

Osim banaka i mikrofinansijskih organizacija, postoji i niz nacionalnih i regionalnih zajmovnih i garancijskih fondova poput Fonda za razvoj Vojvodine i Garancijskog fonda za isti region kao i Republičkog Fonda za razvoj, u čijem sastavu odnedavno funkcioniše i Garancijski fond Republike Srbije.

U proseku je iznos ponuđenih zajmova i garancija prilično iznad onih koji nude prethodne dve grupe (tj. oko EUR 40.000 u slučaju Fonda za razvoj Vojvodine prema podatku iz 2007. godine i između EUR 5000 i 30.000 u slučaju da finansiranje predlaže grad Beograd). Kamate su subvencionisane. Ovi zajmovi se delom, ako ne i u celosti, finansiraju novcem iz državnog budžeta, čime značaj održivosti postaje sekundarno pitanje. Fokus je više, ali ne i isključivo, na rastu preduzeća pre nego na samozapošljavanju i podržavanju proizvodnih kapaciteta (mehanizacija i druga oprema).

Garancijski fond Vojvodine već nekoliko godina ima posebnu liniju mikro finansiranja ženskih start-up preduzeća. U početku su to bile samohrane majke, a sada je ciljna grupa proširena na nezaposlene žene koje dobijaju i obuku za izradu biznis plana, a onda se najboljima dodeljuju i mikro krediti.

Podaci pokazuju da je mikrofinansiranje značajan finansijski instrument za podsticanje preduzetništva, naročito mikro i malih preduzeća. Kako žene preovlađuju upravo u ovim

kategorijama preduzeća, razvijenost mikrofinansiranja direktno utiče na razvoj ženskog preduzetništva. Međutim, u Srbiji postoji niz, uglavnom zakonskih prepreka, zbog kojih ova praksa ima tendenciju stagnacije pa čak i smanjenja. Za programe finansijske podrške samozapošljavanja javilo se na konkurse tokom 2004. i 2005. godine preko 30,000 potencijalnih preduzetnika, a realizovano je blizu 13,000 zahteva.

Takođe, tokom 2005. godine Fond za razvoj Srbije je po prvi put obezbedio mikro-kreditnu liniju za nezaposlene koji se spremaju da startuju novi biznis. Od pristiglih blizu 10.000 zahteva, realizovano je svega oko 700 zbog ograničenih raspoloživih sredstava. Ovi podaci upućuju na posredan zaključak, da je raspoloživa tražnja za finansijskom podrškom start up-a znatno veća od trenutne raspoložive ponude.

Razvoj mikrofinansiranja u Srbiji se već dugi niz godina suočava sa velikim zakonskim barijerama ali i očiglednim odsustvom političke volje da se one uklone. Naime, bankarski propisi Srbije, iako ne predstavljaju izuzetak, spadaju među najrestriktivnije u svetu. Definisan monopol banaka na uloge (kako je predviđeno bankarskim direktivama EU), već ograničava aktivnosti pozajmljivanja samo na banke. Drugim rečima, nijednoj finansijskoj instituciji osim banke nije dozvoljeno da prima štedne uloge građana i da vrši pozajmice privredi.

Za one koji se u praksi bave mikrokreditiranjem u Srbiji to je do sada značilo da mogu da rade samo preko banaka. Ova partnerstva sa bankama možda i imaju neke prednosti, ali su proteklih godina mikrofinansijske organizacije posebno izložili poteškoćama poput (Analiza potreba/procena mikrofinansiranja u Srbiji, ILO 2008): ponovnog pregovaranja i/ili promena partnerstva sa bankom svaki put kada banka-partner promeni svoju strategiju ili, kao što se dogodilo 2008. godine, kada je došlo do promene strateškog okvira usled čega su sve mikrofinansijske organizacije u Srbiji bile prinuđene da menjaju svoje banke-partnere proteklih meseci.

Ovo je dugotrajan i skup proces, koji neumitno dovodi do prekida rada i stvara institucionalnu nesigurnost; zatim, troškovi posredovanja koje nameću banke-partneri za svoj administrativni rad (sve kreditne analize rade mikrofinansijske organizacije koje takođe u potpunosti podržavaju sve rizike sopstvenim kapitalom) dovode do povećanja troškova i smanjenja sredstava mikrofinansijskih organizacija za 1% ili više, bez ikakve očigledne koristi. Usled porasta administrativnih zahteva koje banke moraju da izvrše za svoje klijente, značajno rastu i troškovi upravljanja i rukovanja kreditima. Oni su još i viši zato što se sa svakim klijentom mora raditi pojedinačno, umesto da se radi sa jednim portfoliom mikrofinansijske organizacije u celini.

U ovim partnerstvima sa bankama zahtevi u pogledu garancija su restriktivniji i još manje prilagođeni, nego što bi to bili u slučaju dobre mikrofinansijske prakse. Na pr. dok je ranije bilo moguće pružiti garancije putem solo menica ili dokaza o plati (čak i poznanika), to više nije moguće. Glavna odlika mikrofinansiranja je da pokušava da dopre do onih ljudi kojima obično nedostaju klasične garancije prilagođavajući vrednosne papire na način koji je prihvatljiviji ciljnoj klijenteli.

Pored problema bankarskih partnerstava, postoje i izvesni aspekti zakona koji kao da su formulisani da namerno obeshrabre mikrofinansiranje. Naime, mikrokrediti su okarakterisani kao „zajmovi u gotovini“ (tj. potrošački krediti), koje je zakonodavac, na tragu borbe sa inflacijom, ozbiljno obeshrabrio. Potrebno je da potrošački zajmovi budu osigurani sa 122% kapitala⁵⁰, čime se u ogromnoj meri smanjuje kapacitet mikrofinansijskih organizacija da vrše pozajmice. Ovakvom kategorizacijom gotovinskih kredita, uvedeno je ograničenje perioda otplate zajma na maksimum 24 meseca, čime se smanjuje maksimalni iznos zajma ili povećava pritisak otplate istog. Takođe, već duže vreme, mikrofinansijske organizacije imaju negativna iskustva pri pokušajima da prošire svoju mrežu ekspozitura jer se obeshrabruju se preteranom administracijom.

⁵⁰ Izračunavanje se vrši tako što se od 100 Dinara može pozajmiti 45, dok preostalih 55 mora biti stavljeno u rezervu u Narodnoj banci.

Prisutna je stalna promena zakonskih uslova poslovanja mikrofinansijskih organizacija, od kojih se traži da se svake dve godine prilagođavaju novim okvirima što je proces koji svaki put iziskuje visoke troškove.

Uticaj zakona na ponudu mikrofinansijskih usluga

Neadekvatan zakonski okvir uticao je u velikoj meri na aktuelno stanje u oblasti mikrofinansiranja, koje stagnira a po misljenju ispitanika u istraživanju radjenom za potrebe analize mikrofinansiranja (Christophe Guene, M. Lalović, 2008) čak ima i opadajuću tendenciju. Na osnovu intervjuja, izvedeni su sledeći zaključci: poslednjih godina, mikrofinansijske organizacije beleže ograničen rast, ako ne i smanjenje obima njihovih mreža usluga; novi propisi ograničili su period otplate kredita. Usled toga je morao biti smanjen opseg tj. povećan je pritisak otplate jer je isti iznos potrebno vratiti u kraćem vremenskom roku; inostrani investitori smanjili su, a u nekim slučajevima i povukli, sredstva već odobrena mikrofinansijskim organizacijama u Srbiji; postojeće banke koje su mogle i bile rade da se bave tipičnim segmentima mikrofinansiranja, proteklih godina uzdržale su se od toga.

Oni koji su opsluživali klijente putem mikrofinansiranja, morali su da promene svoj portfolio klijenata i udalje se od ovog segmenta tržišta; potpuna neprivačnost vraćanja na mikrofinansiranje (usled zahteva za visokim sumama kapitala) održava bankarski sektor u dominantnom položaju u odnosu na mikrofinansijske organizacije i čini ih potpuno ravnodušnima prema ovom tržištu.

Nove veštine se ne stiču, sredstva se ne ulažu pravovremeno u cilju povezivanja, razvijanja i rasta ovog tržišta; zahtevi za visokim kapitalom i druge mere povećavaju troškove upravljanja mikrofinansijama čime dolazi do porasta kamatnih troškova za mikro-preduzeća; najzad, jasno je da nekonkurentnost mikrofinansijskog sektora ima posledice na konkurentnost srpskih mikro-preduzeća. Neka tržišta, poput značajnog dela agro biznisa, sada su pretežno u rukama stranih mikro-kompanija sa kojima lokalni

preduzetnici ne mogu da se takmiče na jednakom nivou, a što negativno utiče na trgovinski bilans Srbije.

Sektor mikrofinansiranja u Srbiji je ozbiljno ograničen u smislu ponude a s druge strane postoji potencijalno veliki broj zainteresovanih ciljnih grupa identifikovanih kako po geografskoj lokaciji tako i prema socijalnim i ekonomskim karakteristikama.

Analiza potencijalnih korisničkih grupa mikrofinansiranja

Na osnovu vođenih razgovora i proučavanja dokumenata, identifikovan je niz ciljnih tržišta u kojima vrlo verovatno postoji značajan nedostatak finansiranja ili gde bi mikrofinansijske intervencije imale jasnu dodatnu vrednost. Većina ovih ciljeva je dostižna u normalnim tržišnim uslovima i ne bi zahtevala naročiti podsticaj osim da se mikrofinansijskom sektoru dozvoli širenje njihove delatnosti. Međutim, neke segmente bi možda bilo potrebno targetirano ohrabriti.

Spisak identifikovanih potreba, odnosno jaza je indikativan, ne i konačan, a mnogi predviđeni pravci se jasno preklapaju. Oni opisuju moguću potražnju iz komplementarnih uglova posmatranja, ukazujući na to da će za adekvatno rešavanje nekih problema verovatno biti potrebno nekoliko komplementarnih pristupa.

Korisničke grupe su, pre svega, mala preduzeća u početnoj fazi ili koja postoje do 2 godine.

Međutim, ovde je potrebno je napraviti razliku između preduzetnika čiji razvoj ili tip delatnosti uglavnom zahteva ograničeni radni kapital, preduzetnika čija delatnost zahteva investicioni kapital, koji je potrebno razvrstati u različite kategorije rizika i preduzetnika, koje bankarski propisi ili karakterišu kao rizične (prema tome zahtevaju veliku rezervu radi servisiranja) ili kao pomešane sa običnim potrošačkim potrebama (isto tako visoko kažnjavani visokim udelom kapitala).

U potencijalne korisnike spadaju i različite društvene grupe kao što su mladi. Tu je takođe prisutna kategorizacija na one sa fakultetskom diplomom i slabim izgledima na tržištu rada koji će verovatno napustiti zemlju, posebno najbolji među njima (odliv mozgova) i na novu generaciju, mlade porodice, novopridošlice na tržištu kredita, koji ne mogu da se oslone na kreditnu osnovu svojih roditelja (ne poseduju nekretnine ili drugi kapital kao garanciju).

Pored pomenutih društvenih grupa tu spada i ženska populacija uopšte, čije su šanse da nađu zaposlenje opšte uzevši niže nego muškaraca, a naročito:

- a) žene (sa decom) koje su u mogućnosti da pokrenu neku poslovnu aktivnost kod kuće za koju je potreban ograničeni radni kapital;
- b) udate žene koje su u mogućnosti da započnu postepeno neku delatnost malog obima i niskog rizika;
- c) žene koje započinju da rade u tipičnim uslužnim delatnostima čije finansijske potrebe mogu biti ili u obliku ograničenog investicionog kapitala ili radnog kapitala;
- d) žene koje su pohađale obuke i programe podrške koje je organizovala država, ženske mreže podrške. Takodje, u cijnu grupu spadaju itradicionalo preduzetničke porodice kojima je potrebna dodatna investicija ili radni kapital;

Značajnu potencijalnu ciljnu grupu predstavljaju i iskusni ili kvalifikovani radnici koji su ostali bez posla, obično preko 45 godina starosti koji žive u područjima industrijskog pada, poseduju profesionalna znanja i imovinu (garancije) ali im nedostaje radni kapital; zatim izbeglice i interno raseljena lica (IRL) kao i dalje brojna ciljna grupu koja se uglavnom nalazi u urbanim područjima (oko 182.000 lica u okolini Beograda i oko 120.000 oko drugih gradova) čije potrebe za mikrofinansijskim uslugama, međutim, prevazilaze trenutno raspoložive kreditne usluge (za preduzetništvo i stanovanje koje pružaju MDF i MicroFin-S). Njihovi ekonomski izgledi su slabi, usled čega se veliki broj njih već bavi aktivnostima u svojoj ekonomiji. Procentulno manje značajne društvene grupe za koje mikrofinansiranje ima nesmanjen značaj jesu još i pripadnici etničkih

manjina, posebno romske zajednice koja predstavlja 6% stanovništva Srbije (preko 500.000 lica). Takođe, još uvek je prisutan značajni deo interno raseljene populacije kojoj je, osim finansijske, potrebna dobro usmerena pomoć kao i dugotrajno nezaposleni, koji čine impersivnih 75% nezaposlenih i na koje je potrebno usmeriti pomoć koja prevazilazi mikrofinansijske usluge a čije finansijske potrebe zahtevaju dobro osmišljene finansijske instrumente niskog rizika.

Potrebe za mikrofinansiranjem se mogu procenjivati i prema sektorima. Siva ekonomija i neformalni sektor, procenjeni da su ekvivalentni trećini BDP, predstavljaju veliko skladište potencijalne potražnje za mikrokreditima prema kome bi se mogli izgraditi mostovi u cilju formalizacije, dok se razvijaju. Ovo se tradicionalno smatra sigurnim tržištem pošto već postoji istorija poslovanja sa stalnim klijentima i uspostavljenim tokovima prihoda. Sektor usluga (usluge u susedstvu, itd.) i sektori zasnovani na ekspertizi (IT, dizajn, itd) koji ne zahtevaju velika materijalna ulaganja nisu u prednosti u bankarskom sektoru koji traži formalne i konzervativne garancije. Ono što je najkorisnije u tim slučajevima su fleksibilni finansijski instrumenti zasnovani na delatnosti . Sektor reciklaže identifikovan je kao onaj sa najvećim potencijalom za razvoj u kontekstu opštinskih potreba za modernizacijom sistema upravljanja otpadom. To predstavlja jedinstvenu šansu za povezivanje sa neformalnim aktivnostima reciklaže koje uglavnom organizuju romske zajednice. Ovde potrebe prevazilaze (mikro) finansiranje, već bi bio potreban i ciljani program izgradnje kapaciteta (predvidjen partnerstvom sa MicroFin-om).

Geografska pozicioniranost takođe opredeljuje tražnju za mikrofinansiranjem. Interesantna su ruralna područja uopšte, koje je dosada opsluživao uglavnom AgroInvest, koja za sada nisu ni široko pokrivena niti dovoljno dobro opslužena i u kojima ne postoji raznovrsnost finansijskih usluga. Širom Srbije, a posebno na jugu zemlje, česti su gradovi do 60.000 stanovnika u kojima ni jedna banka nema ekspozituru.

Prigradska područja ili unutrašnjost su geografski ključna područja sa preduzetničkim potencijalom i pouzdanim tržištem, ali još uvek nedovoljno pokrivena kreditnim uslugama. Smatraju se ekonomski mogućima za pokrivanje još i opštine identifikovane kao najsiromašnije u Srbiji, koje se nalaze na jugu zemlje blizu Kosova, sa visokom koncentracijom nezaposlenih, siromaštva (blizu 20% ukupnog stanovništva) i sive ekonomije (do 80%) u kojima ne postoji većina osnovnih finansijskih usluga kao i područja sa industrijama u propadanju ili područja pogođena zatvaranjem velikih sistema .

Nepostojeći regulatorni okvir bitno otežava odvijanje aktivnosti nebankarskih mikrofinansijskih organizacija u Srbiji, odvraća odnosno onemogućava ulazak novih učesnika, smanjuje ukupan raspoloživi obim sredstava daleko ispod potreba čak i dosadašnjeg nivoa i poskupljuje proces plaćanjem naknade bankama koje su nametnute kao posrednici u procesu. Posledice svega navedenog na mikro preduzeća (podrazumevajući pod tim i preduzetnike i poljoprivrednike) su da je njima bitno otežan diversifikovani pristup kreditnim sredstvima, a u mnogim slučajevima praktično onemogućen, za sve one kategorije korisnika koji iz različitih razloga nemaju pristup kreditima banaka. Žene su u pogledu pristupa sredstvima posebno diskriminisana grupa s obzirom da je u Srbiji manje od četvrtine žena, vlasnica određenih nekretnina a koje su neophodna koleterala koju banka traži za odobravanje start-up kredita. Kod mikrofinasiranja su ovakvi uslovi daleko blaži a šanse da žene osnuju sopstvena preduzeća i tako se samozaposle, rastu.

3.1.4. Uskladjenost pravne regulative tržišta rada u Srbiji sa evropskim standardima

Ravnopravnost žena i muškaraca na tržištu rada jedan je od važnijih strateških pravaca politike EU. Uspostavljanje i unapređenje rodne ravnopravnosti definisano je Direktivama Saveta Evrope preko četiri osnovna principa koji su objašnjeni u potpoglavlju 2.2.1(str. 55).

Kad je reč o rodnoj analizi radnog zakonodavstva u Srbiji , relevantna su dva zakona: Zakon o radu (ZR) i Zakon o zapošljavanju i osiguranju za slučaj nezaposlenosti (ZZOSN) kao i dve strategije: Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2005-2010. godina i Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godina.

Zakon o zapošljavanju i osiguranju u slučaju nezaposlenosti („Službeni glasnik RS”, broj 36/09) tretira žene kao subjekte prava. Ovim zakonom uređuju se: poslovi i nosioci poslova zapošljavanja, prava i obaveze nezaposlenog i poslodavca, aktivna politika zapošljavanja, osiguranje za slučaj nezaposlenosti i druga pitanja od značaja za zapošljavanje, povećanje zaposlenosti i sprečavanje dugoročne nezaposlenosti u Republici Srbiji.

U okviru pomenutog Zakona, u delu „II. Poslovi zapošljavanja”, pod tačkom 6. Savet za zapošljavanje, članom 30. utvrđeno je da se Republički savet za zapošljavanje sastoji od predstavnika osnivača, reprezentativnih sindikata i udruženja poslodavaca, Nacionalne službe i agencija za zapošljavanje, udruženja od značaja za oblast zapošljavanja, odnosno koja se bave zaštitom interesa nezaposlenih (osoba sa invaliditetom, nacionalnih manjina, učesnika oružanih sukoba, *žena*, omladine i sl.) i stručnjaka za oblast zapošljavanja. Analiza ovog zakona dalje pokazuje da Zakon, kao subjekte prava, prepoznaje obuhvatnu kategoriju – teže zapošljiva nezaposlena lica ali se žene u ovom kontekstu ne pominju kao posebna kategorija. Zakonom su mere aktivne politike zapošljavanja regulisane uopšteno i ostavlja se mogućnost nadležnom ministarstvu da ih kroz godišnji akcioni plan prilagođava stvarnim potrebama tržišta rada, kao i da uvodi inovacije koje smatra neophodnim. S obzirom da se predviđa smanjenje zaposlenosti u javnom sektoru u narednom periodu, gde je veća zastupljenost žena nego muškaraca, bilo bi opravdano predvideti adekvatne mere aktivne politike zapošljavanja kojima bi bile obuhvaćene žene proporcionalno njihovom nivou nezaposlenosti u odnosu na opštu populaciju (Analiza zakonodavstva Republike Srbije sa aspekta prava žena, 2011).

Mere politike zapošljavanja trebalo bi da uključe podsticaj za pluralističku i inkluzivnu ekonomiju i promociju društveno odgovornog poslovanja, kako bi se ohrabrile kompanije da zapošljavaju žene iz ugroženih socijalnih grupa, što uključuje i žene žrtve nasilja u porodici, u skladu sa Evropskom platformom za borbu protiv siromaštva i socijalne isključenosti⁵¹.

Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2005-2010. godina identifikuje žene, odnosno pojedine ranjive grupe žena (poput žena izbeglica – samohranih majki), kao subjekte prava. Pored toga, smernicama Strategije obuhvaćene su i druge srodne kategorije, poput samohranih roditelja, roditelja i socijalno ugroženih grupa. U Nacionalnoj strategiji sadržana je smernica „Jednakost polova“, na koju se odnosi indikator stopa zaposlenosti *žena* (Analiza zakonodavstva Republike Srbije sa aspekta prava žena, 2011). U okviru dela „5. Ka čvršćoj socijalnoj koheziji na tržištu rada“, tačka „5.3. Podrška ravnopravnosti polova u pogledu zapošljavanja i zarada“, navedeno je da iako zakonska regulativa promoviše ravnopravnost polova u Srbiji, realna slika na tržištu rada pokazuje da su *žene* lošijem položaju od muškarca. Strategija daje preporuke u pravcu postizanja balansa profesionalnog i porodičnog života žena, navodi i potrebu uvođenja fleksibilnih obilka rada, ukazuje na problem prekovremenog rada koji je najčešće neplaćen kao i na značaj obezbeđenja pristupačnih usluga vezanih za brigu o deci u predškolskom i školskom uzrastu. Ukoliko bi se ove mere primenile, stopa participacije žena na tržištu rada bi se povećala.

Nacionalna strategija zapošljavanja za period 2011-2020. godina takođe prepoznaje žene, odnosno pojedine ranjive grupe žena, kao subjekte prava. U okviru dela „II. Identifikovanje osnovnih izazova“, tačka „1. Izazovi za politike tržišta rada“, podtačka „1.4. Dualnost i izazovi na tržištu rada“, navedeno je da se praćenjem indikatora tržišta rada po različitim demografskim i obrazovnim kategorijama u protekloj deceniji može zaključiti da tržište rada u Republici Srbiji ima brojne dualne dimenzije, između ostalih:

⁵¹ Evropska platforma za borbu protiv siromaštva i socijalne isključenosti: Evropski okvir za socijalnu i teritorijalnu koheziju, SEC(2010) 1564 final (prevod na srpski Tim za socijalno uključivanje i smanjenje siromaštva).

žene i muškarci na tržištu rada. Napomenuto je i da naročito rizik od ranjivosti (ne samo u periodu recesije) na tržištu rada imaju lica koja su ugrožena po više osnova – npr. *neobrazovane žene u ruralnim područjima* (koje su ugrožene po rodnoj, obrazovnoj i geografskoj osnovi). U daljem tekstu ne pominju se žene eksplicitno, već je fokus na ugroženim i marginalizovanim grupama, generalno.

Za realizaciju Strategije, Vlada je usvojila Nacionalni akcioni plan zapošljavanja za 2011. godinu i Nacionalni akcioni plan zapošljavanja za 2012. godinu. Ovim planovima se definišu posebno ranjive grupe na tržištu rada u koje spadaju i žene. Iako čine polovinu stanovništva radnog uzrasta, one su manjina među učesnicima na tržištu rada, i još izrazitija manjina među zaposlenima. Imajući u vidu da su *žene*, zbog svoje brojnosti, istovremeno i najheterogenija ranjiva grupa, generalno targetiranje *žen* kao ranjive grupe najčešće nije pristup, zbog svoje nepreciznosti. Zbog toga, akcioni plan zapošljavanja predviđa da se pri kreiranju aktivnih programa usmerenih isključivo ili pretežno prema *ženama moraju* identifikovati dodatni faktori ranjivosti (ibid 3.1.2.).

Na kraju možemo zaključiti da analiza radnog zakonodavstva iz rodne perspektive pokazuje, da su principi ravnopravnosti polova na tržištu rada parcijalno i često nepotpuno prisutni u različitim zakonima, te da u ovom smislu, zakonski okvir Srbije nije dovoljno harmonizovan sa pravnim okvirom EU.

3.2. Aktuelno stanje ženskog preduzetništva u Srbiji

3.2.1 Razvijenost sektora MSPP

U 2009. godini od ukupno 315.365 preduzeća, preduzetnički sektor čini 99,8% (314.827 preduzeća). Sektor MSPP generiše 66,7% zaposlenih (872.540), 67,8% prometa (4.380 mlrd. dinara) i 57,4% BDV (819,2 mlrd. dinara) nefinansijskog sektora u 2009. godini.

Procenjuje se da je u 2009. godini sektor MSPP učestvovao sa oko 33% u BDP Republike, sa 42,3% u ukupnoj zaposlenosti, te ostvario 49,2% izvoza i 58,0% uvoza.

Efekti ekonomske krize na razvoj sektora MSPP u 2009. u odnosu na 2008. godinu (NARR, 2010) ogledaju se u tome što je porast broja MSP za 12.125 rezultat povećanja broja preduzetnika (za 11.420) i mikro preduzeća (za 703) koja, zbog slabe ekonomske snage, nisu bitnije uticala na povećanje nivoa razvijenosti celokupnog sektora; zatim, smanjen je neto efekat (odnos broja osnovanih i ugašenih preduzeća i radnji) – na 10 ugašenih preduzeća osnovano je 28 (37 u 2008.), a na 10 radnji koje su prestale sa radom osnovano je 11 novih (13 u 2008.).

Smanjen je i broj zaposlenih za 67.619 (ili 7,2%), čime je prekinut pozitivan trend tranzicionog perioda kontinuiranog otvaranja novih radnih mesta i značaj MSPP u ublažavanju ukupne nezaposlenosti u zemlji; smanjena poslovna aktivnost za 14,7% uticala je na iznadprosečan pad ostvarene bruto dodate vrednosti (-11,2% prema -4,8% u velikim preduzećima i -8,6% u nefinansijskom sektoru); pad produktivnosti, meren vrednošću BDV po zaposlenom, intenzivniji je nego u nefinansijskom sektoru (-4,3% prema -2,3%, respektivno), uprkos višoj stopi smanjenja zaposlenosti (-7,2% prema -6,5%, respektivno).

Profit sektora MSPP realno je manji za 15,5%, dok je učešće profita u BDV manje za 1,9 procentnih poena. Profit je realno manji u svim sektorima koji opredeljuju visinu profita MSPP (u trgovini 26,1%, prerađivačkoj industriji 13,8%, građevinarstvu 25%, saobraćaju 4,7%), izuzev u sektoru *Poslovi s nekretninama, iznajmljivanje* (gde je ostvaren rast od 12,2%); nepromenjena je sektorska koncentracija MSPP – *trgovina, prerađivačka industrija, poslovi s nekretninama i iznajmljivanje* i *građevinarstvo*; i na kraju, povećane su regionalne disproporcije. Nivo razvijenosti sektora MSPP po okruzima u Srbiji, meren indikatorom BDV po zaposlenom, ukazuje da je odnos okruga sa najrazvijenijim sektorom MSPP (Grad Beograd) i okruga sa najnerazvijenijim sektorom MSPP (Zaječarski okrug) 3,0:1 (2,8:1 u 2008.), dok su razlike u profitabilnosti

sektora MSPP u ovim okruzima još veće (odnos 5,6:1 u 2009. prema 4,4:1 u 2008. godini).

O kvalitetu makroekonomskog okvira za poslovanje u Srbiji govore i podaci iz *Izveštaja o konkurentosti 2009-2010.* po kojem se Srbija nalazi na začelju liste zauzimajući 93. mesto. Od evropskih zemlja, lošije od Srbije stoje jedino Albanija i BiH.

U Srbiji *konkurentsku prednost* ima samo 11 pokazatelja (ili 10% od ukupnih), a *najkritičnije oblasti* su *Institucije* (stub 1), *Složenost poslovanja* (stub 11) i *Inovacije* (stub 12), u okviru kojih nema ni jedne konkurentске prednosti.

U najnovijem *Izveštaju o poslovanju 2010 (Doing business 2010)*, Srbija je zauzela 88. poziciju na rang listi od 183 zemlje (90. pozicija u 2008. godini). Od zemalja u okruženju, Srbija ima bolju poziciju od Hrvatske (103) i BiH (116), a lošiju od Makedonije (32), Bugarske (44), Mađarske (47), Slovenije (53), Rumunije (55), Crne Gore (71) i Albanije (82). Komparativna analiza dinamike i tempa poboljšanja indikatora poslovanja sa zemljama u okruženju ukazuje na usporavanje privrednih reformi u Srbiji sa svim negativnim posledicama na ukupnu konkurentnost privrede.

Međutim, postoje i neke oblasti gde je Srbija pokazala i određeni pomak u odnosu na druge zemlje. Najznačajnije poboljšanje ranga Srbija je ostvarila u oblasti osnivanja preduzeća, gde je popravila svoje mesto za 35 pozicija. Za osnivanje preduzeća u Srbiji potrebno je 7 različitih procedura (4 manje nego prethodne godine), za koje treba izdvojiti 13 dana i 7,1% bruto nacionalnog dohotka po stanovniku (23 dana i 7,6% u 2008. godini). U oblasti dobijanja kredita, Srbija je najbolje rangirana i zauzima 4. mesto, što je za osam pozicija više u odnosu na prošlu godinu: na skali za pristup kreditima Srbija ima ocenu 8 od mogućih 10 (veća ocena znači da zakoni omogućavaju bolji pristup zajmovima), a kod indeksa kreditne informisanosti koji meri obim, pristup i kvalitet informacija dobijena je maksimalna ocena 6 (5 u 2008. godini).

3.2.2 Žensko preduzetništvo u Srbiji

Žensko preduzetništvo u Srbiji se prvi put pominje kao pojam u prvoj polovini 90 -tih godina, pre svega u vezi sa programima podrške međunarodnih organizacija bržoj integraciji izbegličke ženske populacije u ekonomske i društvene tokove. U okviru ovih programa organizovane su različite edukacije žena za start up pre svega za osnivanje radnji i manufakturnih radionica, kako bi se samozaposlile i obezbedile sebi i porodici egzistenciju. U poslednjih 10-15 godina, slika se postepeno menjala, broj ženskih preduzeća je postepeno rastao a menjala se i struktura, pa su se ženska preduzeća u sve većoj meri pojavljivala pored tradicionalno "ženskih" oblasti, i u delatnostima koje su manje radno intenzivne a najviše u sektoru usluga što su IKT, knjigovodstvene usluge, intelektualne usluge (finansijski konsalting, upravljanje ljudskim resursima, edukacija) i sl. Trgovina je od samog početka oblast gde ženski biznisi dominiraju (Popović-Pantić, 2007).

Kad je reč o motivaciji za preduzetništvo, žene u Srbiji se odlučuju za osnivanje sopstvenog preduzeća uglavnom tek onda kad ostanu bez posla, kada ih proglase u preduzeću u kome su bile zaposlene za tehnološki višak ili ako dobiju otkaz zbog restrukturiranja.

Iako je statistika u ovoj oblasti nedovoljno razvijena i nepotpuna, najrelevantniji izvor podataka za broj ženskih preduzeća je Agencija za privredne registre. Međutim, zvanični podaci pokazuju koliko je žena u formalnom statusu preduzetnika ali ne i koliko žena među registrovanim preduzetnicima stvarno upravlja svojim preduzećima. Pojedina istraživanja pokazuju da se među preduzetnicama nalazi i određen broj žena koje su samo formalne vlasnice preduzeća, dok preduzetničke aktivnosti i upravljačke funkcije obavljaju muškarci, najčešće njihovi supruzi⁵². Ako se kao kriterijum uzme u obzir,

⁵²Istraživanje preduzetnica opštini Zvezdara (Dževeđanović, N., 1998.), pokazalo je da u uzorku od 50 slučajno izabranih preduzetnica, čak 20% predstavlja samo formalne vlasnice preduzeća, dok preduzetničku aktivnost stvarno upravljanje firmom obavljaju njihovi supruzi.

pored vlasništva ili udela u vlasništvu i menadžerska funkcija koju žena obavlja u preduzeću čiji je vlasnik, onda se ovaj broj skoro prepolovi (ibid).

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

Za potrebe prvog sveobuhvatnog istraživanja ženskog preduzetništva u Srbiji koje je sproveo Secons u periodu od avgusta do decembra 2011. formirana je jedinstvena baza preduzetnika i privrednih društava RZS, koja je obuhvatila i preduzetnike/ce (prema zakonskoj definiciji) i privredna društva⁵³, kako ona aktivna, tako i ona koja su trenutno neaktivna ali i dalje registrovana, ona koja se nalaze u procesu registracije, prevođenja, likvidacije ili stečaja, kao i ona koja su ugašena, odnosno brisana iz registra. Stoga ova baza ne samo da je ponudila osnove za analizu karakteristika aktuelnog preduzetništva žena, već i neke uvide u karakteristike neuspešnih preduzetničkih poduhvata.

Potrebno je napomenuti da će u daljoj analizi termin *preduzeća* biti korišćen zbirno za radnje i privredna društva, a da će ova poslednja dva termina biti korišćena onda kada se isključivo govori o datom tipu privrednog subjekta (Secons, 2011.)

Obim preduzetništva žena moguće je proceniti na više načina: preko učešća žena u ukupnom broju preduzetnika, preko udela preduzetnica u ukupnom broju zaposlenih, radno aktivnih ili punoletnih žena i dr. Prvi način omogućava da se neposredno i precizno izmeri rodni jaz u preduzetništvu, ali on ne govori ništa o tome koliki je ukupan obim preduzetništva u datom društvu, odnosno, da li se taj jaz uspostavlja u uslovima

⁵³ U bazi privrednih društava zadržana su društva ograničene odgovornosti, ortačka, komanditna i akcionarska društva, a isključena su javna, društvena preduzeća, zadruge, strana preduzeća i predstavništva.

visoko ili nisko rasprostranjenog preduzetništva. Drugi način procene obima preduzetništva žena takođe omogućava poređenje sa muškarcima, ali se u ovom slučaju ostvaruju i uvidi u to koliko je ekonomski potencijal žena i muškaraca iskorišćen ili ostvaren kroz preduzetništvo. Na ovom mestu biće izložene oba tipa procene obima preduzetništva žena, pri čemu će se prva oslanjati na podatke baza preduzetnika i privrednih društava RZS, a druga na podatke iz istraživanja GEM-a.

Već je više puta pomenuto da istraživanje GEM-a predstavlja jednu od retkih inicijativa koja omogućava praćenje preduzetništva na međunarodnom nivou prema standardizovanim pokazateljima i metodologiji. Da podsetimo, preduzetnici su po definiciji osobe koje istovremeno poseduju vlasništvo nad firmom i njome upravljaju. Nažalost, podaci koji omogućavaju sistematsko međunarodno poređenje sa uvidima u rodne razlike, dostupni su samo za 2007. godinu.⁵⁴

Prema tim podacima u Srbiji je, u 2007. godini među ženama starosti 18-64. godine bilo 7.9% preduzetnica (Tabela 1, odeljak 2.1) dok je među muškarcima iste starosti bilo 19.9% preduzetnika (GEM Srbija, 2008). Pritom, 5% žena navedenog uzrasta bile su u fazi osnivanja posla ili fazi ranog biznisa (za razliku od 12% muškaraca), dok je 2.8% žena datog uzrasta bilo na čelu utemeljenog biznisa (za razliku od 7.7% muškaraca). Na osnovu međunarodnih uporednih podataka možemo zaključiti da je u svim zemljama rasprostranjenost preduzetništva kod žena značajno manja nego kod muškaraca.

Srbija se među posmatranim zemljama relativno visoko pozicionira i po zastupljenosti preduzetništva muškaraca je na trećem mestu (iza Grčke i Portugala), a žena na četvrtom (iza Grčke, Portugala i Mađarske). Rodni jaz u rasprostranjenosti preduzetništva najizraženiji je u Srbiji i iznosi 12 procentnih poena. Relativno visok rang

⁵⁴ Podaci za Srbiju prikazani po polu dostupni su za 2008. godinu (Bobera et al, 2008), ali je problem što se za svaki indikator razlikuje skup zemalja sa kojima se Srbija poredi. Za 2009. godinu podaci za Srbiju nisu publikovani tako detaljno, pa su gotovo svi indikatori dostupni za ukupnu populaciju ali ne i posebno za žene i muškarce (baza podataka http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=gem_datasets). Za 2010. godinu podaci za sada nisu dostupni u GEM bazi podataka, već samo u globalnom izveštaju za tu godinu iz koga je Srbija izostavljena.

Srbije po rasprostranjenosti preduzetništva može da navede na pogrešan zaključak o razvijenosti preduzetništva kod žena (a i muškaraca) jer se ne uzima u obzir motivacija.

Danska i Norveška su po obimu preduzetništva slične Srbiji ali je razlika u tome što je žensko (i muško) preduzetništvo u skandinavskim zemljama prevashodno motivisano šansama a ne nuždom kao u Srbiji. Dok statistika GEM-a ukazuje na rasprostranjenost preduzetništva kod žena i muškaraca, statistika preduzeća omogućava da se nivo preduzetništva žena sagleda iz drugačijeg ugla – sa stanovišta zastupljenosti žena među vlasnicima i menadžerima preduzeća. Stoga će u narednom delu biti izloženi nalazi procene zasnovane na podacima iz baza registrovanih preduzetnika/ca i privrednih društava RZS (Secons, 2011).

Jedinstvena baza preduzetnika i privrednih društava RZS obuhvatila je ukupno 654.163 preduzeća (privrednih društava i radnji) među kojima je bilo 323.556 aktivnih.

Struktura aktivnih privrednih subjekata prema pravnoj formi ukazuje na većinsko učešće radnji (u najrazličitijim oblicima, kako ih definiše zakon), iza kojih slede društva ograničene odgovornosti, dok ostala tri tipa privrednih društava beleže izrazito nisku zastupljenost.

Tabela 24. Struktura aktivnih privrednih subjekata prema pravnoj formi

Tip privrednog subjekta	%
Radnje	68.5
Društva ograničene odgovornosti	30.0
Ortačka društva	0.8
Komanditna društva	0.1
Akcionarska društva	0.6

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Analiza rodnih aspekata preduzetništva na osnovu baze preduzeća bila je moguća zahvaljujući tome što je preko matičnog broja građana/ki bilo moguće identifikovati pol osnivača/čice i vlasnika/ce preduzeća, kao i osoba koje se nalaze na upravljačkim položajima i zastupnika/ce preduzeća. Razlikovanje preduzeća koja pripadaju preduzetništvu žena i muškaraca sprovedeno je na osnovu kriterijuma istovremenog vlasništva i upravljanja nad preduzećem. Za najveći broj preduzeća lako je nedvosmisleno ustanoviti da li pripadaju preduzetništvu žena ili muškaraca, jer je reč o preduzećima koja u 90.0% slučajeva imaju jednog vlasnika koji je istovremeno i glavni rukovodilac. Kod malog broja preduzeća nije moguće pripisati glavnu preduzetničku ulogu isključivo ženama ili muškarcima, jer se radi o složenim formama u kojima je veći broj vlasnika i upravna struktura koja omogućava veći broj lica na ključnim upravnim pozicijama, poput članstva u upravnim odborima i sl., ili je pak, pol osoba koje obavljaju preduzetničku ulogu nepoznat.

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

Tabela 25. Aktivnapreduzeća prema polu preduzetnika/ce

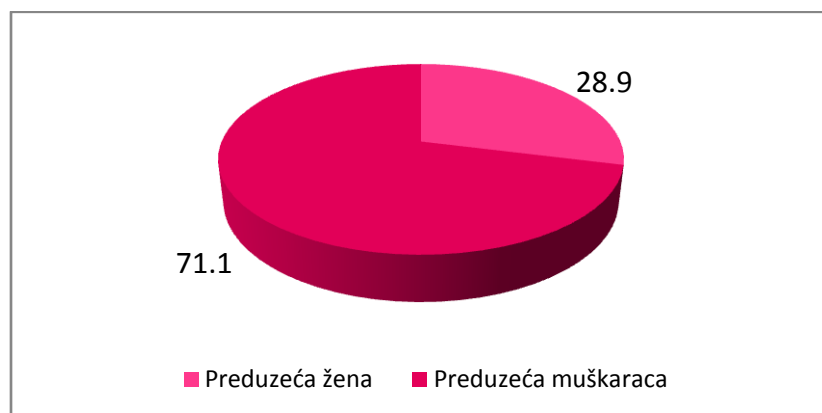
	Učešće u ukupnom broju aktivnih preduzeća
Preduzeća koja su u vlasništvu i pod upravom muškaraca	63.4
Preduzeća koja su u vlasništvu i pod upravom žena	25.8
Preduzeća u kojima preduzetničke uloge obavljaju i žene i muškarci	2.6
Preduzeća kod kojih je pol osobe koja obavlja preduzetničku ulogu nepoznat	8.1
Ukupno	100

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Kada se analiza ograniči samo na preduzeća za koja je moguće nedvosmisleno identifikovati da li pripadaju preduzetništvu žena ili muškaraca (kada se eliminišu preduzeća u kojima preduzetničke uloge obavljaju istovremeno žene i muškarci, kao i

preduzeća kod kojih je pol osobe koja obavlja preduzetničku ulogu nepoznat), obim preduzetništva žena postaje veći za nekoliko procenata.

Grafikon 6. Preduzeća prema polu osobe koja obavlja preduzetničku ulogu



Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Tabela 26. Preduzeća prema pravnoj formi i polu preduzetnika/ce

	Učešće u ukupnom broju aktivnih preduzeća
Radnje u vlasništvu i pod upravom muškaraca	45.9
Privredna društva u vlasništvu i pod upravom muškaraca	17.5
Radnje u vlasništvu i pod upravom žena	21.6
Privredna društva u vlasništvu i pod upravom žena	4.2
Privredna društva u kojima su preduzetnici i žene i muškarci	2.6
Radnje i privredna društva kod kojih je pol osobe koja obavlja preduzetničku ulogu nepoznat	8.1
Ukupno	100

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Izloženi podaci ukazuju na izražen rodni jaz u preduzetništvu, odnosno, na značajno manji obim preduzetništva žena u poređenju sa preduzetništvom muškaraca. Ukoliko se pažnja obrati na obim preduzetništva kroz različite pravne forme preduzeća, zapaža se da je posebno mali udeo preduzetnica koje vode privredna društva. Može se pretpostaviti da je jedan od najvažnijih razloga za to što u privrednim društvima,

pogotovo akcionarskim društvima koja često imaju veliki broj vlasnika i upravljača, žene teže dospevaju do vodećih upravljačkih pozicija u konkurenciji sa muškim kolegama. Interesantno je da u pogledu izraženosti rodnog jaza u obimu preduzetništva žena i muškaraca u Srbiji ne postoje značajne regionalne razlike, odnosno predočeni rodni jaz nalazi se na istom nivou.

Od 288.692 aktivnih preduzeća kod kojih je moguće identifikovati preduzetnika prema polu, 28.9% se mogu svrstati u preduzetništvo žena a 71.1% u preduzetništvo muškaraca.

Podaci o preduzećima ukazuju da se već kod izbora pravnih oblika za preduzetničku aktivnost muškarci i žene razlikuju. Prikazani podaci ukazuju na to da se žene pre opredeljuju za radnje nego za privredna društva, jer je veće učešće žena u skupu radnji nego u kategorijama privrednih društava.

Tabela 27 .Privredna društva i radnje prema polu preduzetnika, u %

	Radnje	Privredna društva
Preduzetnice	32.0	19.6
Preduzetnici	68.0	80.5
Ukupno	100	100

Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Ovu izraženiju spremnost žena nego muškaraca da svoje preduzetničke poduhvate registruju kroz forme radnji potvrđuje i podatak da se preduzetništvo žena u 83.7% slučajeva odvija kroz neku formu radnje, dok je kod muškaraca to slučaj u 72.3% slučajeva. Može se pretpostaviti da se zbog generalno slabijeg imovinskog i ekonomskog položaja, kao i manje sklonosti riziku, žene više nego muškarci opredeljuju za formu radnje. Iako poslovanje kroz radnju podrazumeva da se za vođenje posla odgovara čitavom imovinom, radnja nudi više pogodnosti: nije obavezno imati zaposlene, komunalni porezi su niži, ukoliko se obim finansijskog prometa kreće ispod propisane

granice, plaća se paušalni porez koji podrazumeva ne samo niže poreze, već i jednostavniju organizaciju (vođenje knjiga, odsustvo obaveze predavanja godišnjeg finansijskog izveštaja i sl.). Imajući u vidu ranije izložen podatak o tome da je preduzetništvo žena u Srbiji izrazito vođeno ekonomskom nuždom, sasvim je očekivano da radnja bude najzastupljenija pravna forma, koja podrazumeva i lakše osnivanje i vođenje posla.

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

Regionalne razlike u pogledu strukture preduzetništva žena i muškaraca prema pravnim formama preduzeća ne pokazuju veću statističku značajnost.

U pogledu veličine vlasničkih udela ne postoje velike razlike između žena i muškaraca, osim što su žene nešto sklonije da budu samostalne vlasnice preduzeća. O tome svedoči i prosečna veličina vlasničkog udela – muškarcima su u proseku vlasnici nad 88.7% preduzeća, dok su žene u proseku vlasnice nad 91.4% preduzeća. Razlike u posedovanju vlasničkih udela žena i muškaraca ne variraju u značajnijoj meri između regiona niti privrednih sektora. Manje promene se registruju samo u nekim „tipično ženskim“ sektorima kao što su administrativna pomoć i usluge, zdravstvo i socijalna zaštita i sektor klasičnih usluga, u kojima žene poseduju između 30% i 40% vlasničkih udela, dok u drugim granama poseduju između 15% i 30% tih udela.

Žene su više nego muškarcima sklone da osnivaju radnje, a ređe se nalaze među preduzetnicima koji vode privredna društva. One čine četvrtinu vlasnika udela nad privrednim društvima, petinu direktora i tek 14% članova UO. Žene iz unutrašnjosti, a posebno regiona Istočne i Južne Srbije, izrazito retko se javljaju u ulozi preduzetnica koje vode privredna društva (Secons 2011.)

Kad je reč o trendu kretanja obima ženskog preduzetništva, može se reći da je posmatrano na uzorku privrednih društava, on pozitivan od 2007. do 2011.

Tabela 28. Kretanje obima ženskog preduzetništva po godinama

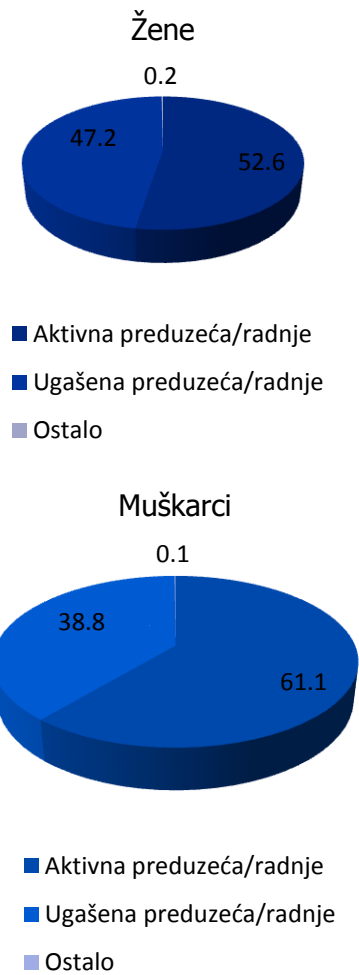
<i>godina</i>	<i>broj privrednih društava</i>	<i>učešće u ukupnom broju (u %)</i>
2007	6.700	7,71
2008	12 890	11,9
2009	18.855	17,1
2010*	19.357	17,4
2011*.		19,6

**stanje na dan 20.10.2010. godine, izvor Agencija za privredne registre*

* podatak iz avgusta 2011. RZS

Rastući trend, evidentan iz gornje tabele treba posmatrati i u kontekstu stope gašenja ženskih preduzeća. Naime, sasvim drugačiji pristup tumačenju ovog rastućeg trenda imamo kad znamo da je među preduzećima i radnjama preduzetnica, stopa gašenja preduzeća značajno viša. Naime, 47% preduzeća koje su osnovale i vodile žene je ugašeno, dok je među preduzećima koje su osnovali i vodili muškarci takvih 38%.

Grafikon 7. Preduzeća ugašena i brisana iz registra prema polu preduzetnika



Izvor: baza preduzeća RZS, 2011.

Trend rasta obima ženskog preduzetništva se posebno mora uzeti sa rezervom zbog podatka o stopi gašenja preduzeća osnovanih u skorijem periodu, odnosno preduzeća koja ne uspevaju da opstanu duže od 5 godina. Kada posmatramo skup preduzeća osnovanih 2007. godine, uočava se da je stopa gašenja veća među ženskim preduzećima (39.5%) nego onih koja su pripadala muškarcima (32.8%). Broj ugašenih privrednih subjekata, a naročito preduzetničkih radnji, u porastu je u 2008. godini u odnosu na 2007. godinu (Popović-Pantić, 2010).

Rezultate analize na jedinstvenoj bazi preduzetnika i privrednih društava RZS potvrđuju i rezultati ankete koju Nacionalna agencija za regionalni razvoj sprovodi godišnje na reprezentativnom uzorku od 3000 malih i srednjih preduzeća (NARR, 2010.). Ovi nalazi takodje ukazuju da u srpskom preduzetništvu dominiraju pripadnici muškog pola. Tek svaka peta anketirana firma ima žene na vrhu vlasničke/upravljačke hijerarhije. U tom pogledu postoje oscilacije u zavisnosti od veličine poslovnih subjekata. Preduzetnice su prisutnije kod manjih firmi. Trećinu radnji, skoro svako peto mikro preduzeće i tek svako dvanaesto srednje preduzeće vode preduzetnice.

Grafikon 8. Polna struktura vlasnika MSPP



U oblasti informacionih tehnologija, grafičkih delatnosti, građevinarstva, proizvodnje i saobraćajnih usluga apsolutnu prevagu imaju preduzetnici, s obzirom na to da preduzetnice vode firme u manje od 15% slučajeva. Žene su dominantne u upravljanju poslovanjem salona za negu i rekreaciju, ravnopravne sa muškarcima kod zdravstvenih usluga i nešto više zastupljene u odnosu na prosek kod obrazovno-vaspitnih delatnosti i intelektualnih usluga.

Grafikon 9.Udeo žena - vlasnica MSPP/po delatnostima



Preduzetništvo žena se značajno razlikuje od preduzetništva muškaraca prema strukturi delatnosti. Ono je koncentrisano u sektoru trgovine, a razlike se ispoljavaju i između regiona, jer se žene izvan Beograda još više koncentrišu u trgovini i nešto više usmeravaju na proizvodne delatnosti nego preduzetnice u Beogradu, koje se pak, više usmeravaju na IT i kvartarne usluge u odnosu na žene u unutrašnjosti (Secons, 2011).

Iako je u Srbiji srazmerno mali broj žena poslodavaca, za zaposlene i nezaposlene u Srbiji bi bilo mnogo bolje da ih je više, budući da žene kao poslodavci, pokazuju više razumevanja prema usklađivanju porodičnih i poslovnih obaveza svojih zaposlenih (2/3 anketiranih žena poslodavaca je odgovorilo potvrdno) (Popović-Pantić, Petrović, 2007). Takođe i u vremenukrize, prema anketi koju je u 2009. godini sproveo Udruženje poslovnih žena na uzorku od 30 preduzetnica koje zapošljavaju između 9 i 150 lica, poslednja mera racionalizacije poslovanja kojoj bi pribegle je otpuštanje, jer smatraju da postoji niz drugih mera kojima se poslovanje može konsolidovati, kao i da je otpuštanje radnika često pokriva za neke druge manjkavosti biznisa, koje nisu neposredno izazvane svetskom ekonomskom

krizom. Prema podacima programa EBRD-a, TAM BAS za Srbiju, ženska preduzeća mnogo efikasnije koriste sredstva namenjena razvoju biznisa, bolje prihvataju evropske standarde u komuniciranju i izveštavanju o utrošenim sredstvima od preduzeća čiji su vlasnici muškarci. Zbog navedenih argumenata, potrebno je podsticati veće učešće upravo žena u preduzetništvu.

3.3 Finansijska i nefinansijska podrška samozapošljavanju žena i razvoju etabliranih ženskih preduzeća

3.3.1 Pristup izvorima finansiranja

Kad je reč o pristupu finansijskim sredstvima, rodna diskriminacija dolazi do izražaja. Naime, žene su znatno ređe nego muškarci vlasnice imovine koja predstavlja značajan ekonomski kapital ili neposredne faktore proizvodnje, poput zemljišta (koje je od posebnog značaja za poljoprivrednu proizvodnju), sredstava za proizvodnju, stanova, poslovnog prostora. Istraživanje o životnim uslovima žena u Centralnoj Srbiji pokazalo je da je u domaćinstvima koja poseduju zemljište samo u 18% slučajeva bar deo tog zemljišta upisan na žene, među domaćinstvima koja žive u sopstvenom stambenom prostoru tek u 15% slučajeva vlasnici tih stanova su žene, a među domaćinstvima koja poseduju neki poslovni prostor, tek u 19% slučajeva taj objekat je u vlasništvu žene (Babović, Ginić, Vuković, 2010). Među ženama koje su vlasnice poslovnog prostora manje od polovine (45.5%) su preduzetnice ili samozaposlene, što znači i da koriste ovaj resurs. Na kraju, među domaćinstvima koja poseduju automobil, tek u 13% slučajeva ovaj automobil je u vlasništvu ispitanice (Ibid).

Pored toga, rodne razlike se javljaju i u pristupu finansijskim institucijama. U Srbiji 2009. godine, tek nešto preko polovine stanovništva je posedovalo račun u banci (55.6%), a među njima je bilo 54% muškaraca i 46% žena. Ili, posmatrano drugačije, među punoletnim ženama račun u banci je posedovalo 52% žena dok je među punoletnim muškarcima račun imalo 59%

(UNDP, Istraživanje o socijalnoj isključenosti). Zahtev za kredit (bilo koje vrste) podnelo je 24% žena i 29% muškaraca, a kredit je dobilo 94% žena i 92% muškaraca. Broj osoba koje čiji je zahtev za kredit odbijen je mali, pa podatke treba uzeti u obzir sa oprezom, ali oni ukazuju da se razlozi odbijanja zahteva za kredit razlikuju između žena i muškaraca. Kod žena su nedovoljne garancije i odsustvo kreditne istorije ili nepovoljna kreditna istorija češći razlozi odbijanja nego kod muškaraca, dok su kod muškaraca češće nego kod žena zastupljeni razlozi poput neodgovarajućeg biznis plana, neadekvatne dokumentacije i drugi razlozi.

Zbog gore navedenog, institucionalni programi finansijske podrške kako start-up firmama koje su obično vid samozapošljavanja, tako i već etabliranim, razvijenim ženskim biznisima, dobijaju posebno na značaju.

Ove podsticajne programe su u periodu od 2000.-te godine do danas u Srbiji obezbeđivale Nacionalna službe za zapošljavanje (NSZ) u partnerstvu sa Fondom za razvoj Republike Srbije, kao i Republičkom agencijom za razvoj malih i srednjih preduzeća koja je od 2009. transformisana u Nacionalnu agenciju za regionalni razvoj. Zaključak analiza prethodnih poglavlja jeste da u Srbiji u poredjenju sa drugim evropskim zemljama pa i nekim susednim zemljama regiona (Hrvatska i BiH u sferi mikrofinansiranja), još uvek nije osmišljena sistemska podrška samozapošljavanju žena iako provejava svest o njenoj potrebi.

Izuzetak predstavlja primer Garancijskog fonda Vojvodine koji već nekoliko godina u kontinuitetu podržava specifično osnivanje ženskih preduzeća. Pozitivnom razmišljanju doprinose i primeri dobre prakse specijalizovanih programa za podršku ženskom preduzetništvu koje sprovode nevladine organizacije uz finansijsku pomoć međunarodnih donatorskih organizacija i institucija. Ovde će biti predstavljeni neki od njih koji su imali određeni uticaj na samozapošljavanje žena, uz napomenu da su najbolje rezultate davali oni projekti koji su objedinjavali nefinansijsku podršku preduzećima kroz edukaciju, konsalting i mentorstvo u fazi pripreme biznis plana sa finansijskom potporom, u vidu povoljnih kredita za start up ili grantova.

3.3.2 Finansijska i nefinansijska podrška start up preduzećima

U Srbiji je 2007., prvi put, realizovan kompletan program državne podrške za početnike u biznisu koji uključuje zaokružen set finansijskih i nefinansijskih usluga prilagođenih potrebama korisnika. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja raspisalo je konkurs za odobravanje *kredita za početnike bez hipoteke i start up kredita za pravna lica*, a u njegovoj realizaciji učestvovali su Fond za razvoj Republike Srbije i Republička agencija za razvoj MSPP, sa mrežom regionalnih agencija i kancelarija. Time je omogućeno da potencijalni preduzetnici i sasvim mlade firme, u svom regionu, dobiju sve potrebne informacije, savete i stručnu pomoć vezanu za učešće na konkursu, pohađaju obuku za sticanje osnovnih preduzetničkih znanja i predaju kreditne zahteve.

Dugogodišnja praksa centralizovane, od korisnika otuđene, distribucije kreditnih sredstava, zamenjena je novim pristupom koji podrazumeva uvažavanje realnih potencijala i potreba početnika u malom biznisu. Preduzetnici su pripremljeni za učešće na konkursu, a što je još bitnije, bili su spremniji za suočavanje sa početnim izazovima u poslovanju.

Kreditni su pre svega bili namenjeni mladim ljudima, prvi rang prioriteta imala su lica do 24 godine starosti, a zatim od 25 do 40 godina. Kreditni uslovi su bili veoma povoljni. Kamatna stopa iznosila je 1% na godišnjem nivou, sa rokom otplate od tri do pet godina, uz godinu dana počeka. Visina kredita kretala se u rasponu od 5.000 do 15.000 evra za preduzetnike i 5.000 do 30.000 evra (u dinarskoj protivvrednosti) za pravna lica. Prvi put je u kreditnu praksu uvedena mogućnost korišćenja ručne zaloge na opremi kao instrumenta obezbeđenja kredita, što je izazvalo veliko interesovanje kod potencijalnih preduzetnika.⁵⁵

Kroz ovu finansijsku šemu podržano je ukupno 1507 novih razvojnih programaza 980 radnji i 527 preduzeća, sa budžetom od oko 1,8 milijardi dinara (oko 26 miliona evra) otvoreno je 5.327 novih radnih mesta (2875 u radnjama i 2452 u preduzećima) dok je 1300 mladih ljudi

⁵⁵Izveštaj o MSPP za 2007. godinu, Beograd, jun 2008., Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja

steklo osnovna preduzetnička znanja i imalo mogućnost da proveriti svoju poslovnu ideju pre započinjanja posla. Na žalost, nije sproveden rodni aspekt analize ove šeme pa s toga nije dostupan podatak o učešću žena u ovom stimulativnom programu ni za 2007. niti za 2008.

Rodna analiza je radjena tek 2011. za program start-up kredita i subvencija za samozapošljavanje, koji su dodeljivani 2009. i 2010. godine (FREN, 2011. Analiza programa podrške start-up kreditima.). Žene korisnici učestvuju sa 38.6% u ukupnom broju korisnika za start-up kredite u 2009. i 2010. To znači da su 1.483 od 3.843 korisnika kredita bile žene. Takođe, 36.1% svih neuspešnih podnosilaca zahteva bile su žene, odnosno 1.138 od 3.151. Mada žene predstavljaju manje od polovine ukupnog broja podnosilaca zahteva, one su u relativno većem obimu korisnice start-up kredita od muškaraca (u poređenju sa ukupnim brojem aktivnih MSPP u Republici Srbiji). Ovo je slučaj jer su žene vlasnice manje od jedne trećine MSPP u Srbiji.

Žene su takođe bile uspešnije, ukupno gledano, u apliciranju za kredite od muškaraca. Naime, 56,6% svih žena koje su aplicirale za kredit su ga i dobile (u poređenju sa stopom uspeha od 53,9% za muškarce). Evidentan je trend većeg broja zahteva za kredite žena nego muškaraca (u odnosu na učešće oba pola u ukupnom broju MSPP). To je u skladu sa prethodnom konstatacijom o nedovoljnoj pristupačnosti izvorima finansiranja za žene, posebno za otpočinjanje biznisa jer su u toj fazi možda najviše diskriminisane, s obzirom da u drastično manjem procentu od muškaraca poseduju nekretnine kao prihvatljivu koleteralu kod banaka za kredit. Zato su im manje zahtevni državni programi podrške, za sada i jedini pristupačni, s obzirom i na oskudicu instrumenata mikrofinansiranja, koji spadaju u povoljnije za start up.

Da su ovi državni programi podrške za žene praktično „poslednja šansa“ da dodju do početnog kapitala, govori podatak o porastu učešća žena u ovom programu u 2010. u odnosu na 2009., bez obzira na činjenicu da se ukupan broj korisnika smanjio, jer su i sredstva Republičkog fonda za razvoj, koji ih je dodeljivao, prepolovljena. Prosečan iznos kredita je cca 15.000 eura za 2009. i 2010. godinu što je možda objašnjenje za činjenicu da je za start –up kredite apliciralo više preduzeća nego radnji (preduzetnika) koji obično traže manja sredstva i imaju

manji kapacitet da otplaćuju veće iznose kredita. Kako žene preovlađuju u kategoriji „preduzetnik“ onda je logično da se više muškaraca prijavljuje za start-up kredite, jer je njih mnogo više među preduzećima, iako učešće žena ima trend rasta u 2010. u odnosu na 2009. i njihove aplikacije imaju veću stopu uspeha od muškaraca.

O tome da su start-up krediti izgleda preferirani oblik finansiranja žena početnica, govori i podatak da je njihovo učešće u ovim programim iznad proseka u odnosu na ukupan broj preduzetnica u Srbiji (prema kriterijumu vlasništva i upravljanja).

Analiza sektora iz kojih potiču preduzetnice, pokazuje da više od polovine njihovih aplikacija dolazi iz prerađivačke industrije a odmah zatim iz sektora „ostale usluge“ u kojem dominiraju lične usluge (kozmetičarka, frizerka, itd) i na trećem mestu je trgovina na veliko i malo. Studija o ženskom preduzetništvu SeConsa iz decembra 2011. pokazuje da je stopa neuspeha preduzetnica i preduzetnika koji rade u sektoru ličnih usluga, kao što su frizerski i kozmetički saloni, najveća u Republici Srbiji; to dodatno naglašava mogućnost da su ovakvi poduhvati zapravo pokušaji zapošljavanja iz ekonomske nužde.

Stope uspeha žena u ova tri sektora delatnosti blizu je ukupne prosečne stope uspeha žena, koja za 2009-2010. iznosi 56,6%. Program start-up kredita Republičkog fonda za razvoj je odmah nakon subvencija za samozapošljavanje Nacionalne službe za zapošljavanje (NSZ), po stepenu korišćenja od strane žena.

Subvencije za samozapošljavanje su, izgleda, popularnije kod žena, pre svega, zbog toga što ovaj program njima daje izvesnu prednost jer se u kriterijumima žene tretiraju kao ranjiva grupa koja ima prednost. Žene predstavljaju 40,4% svih uspešnih (1.740 od 4.307) i 35% svih neuspešnih podnosilaca zahteva (2.633 od 7.522) za subvenciju za samozapošljavanje (FREN, 2011). Iznosi subvencija su u proseku 140 000 dinara (cca 1400 eura) što možda objašnjava delimično popularnost ove mere kod žena jer su sklonije da osnivaju preduzetničke radnje nego preduzeća, budući da su radnje manje zahtevan pravni oblik u pogledu finansijskih

sredstava neophodnih za početak poslovanja (dobar primer je jedna od učesnica fokus grupa koja se bavi prevodjenjem, pa joj za to nisu bila ni potrebna veća sredstva od dobijenih).

Nalazi analize fokus grupa, u kojima su učestvovala korisnice ovog programa, otkriva i još jedan, više psihološki aspekt ovih programa a to je njihov jak motivacioni potencijal za žene početnice, koje su ovu mogućnost doživele kao poslednju šansu da se zaposle. Većina korisnica start-up kredita i subvencija za samozapošljavanje su po tipu preduzetnici nužde a ne šanse, tako da je i njihova održivost rizična. O tome koliko su ova preduzeća održiva, govori i empirijsko istraživanje u IV poglavlju.

Primer dobre prakse finansijske podrške ženama u preduzetništvu kroz mikrokreditiranje

2008. godine je počela sa realizacijom, u formi projekta, mikrokreditna linija za žene preduzetnike koja se nastavila i u 2009. U toku 2008. i 2009. godine, partnerstvom italijanske nevladine organizacije ONLUS, Regionalne agencije za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja, Skupštine grada Kragujevca, Sigurne kuće u Kragujevcu i Credy banke, uspostavljena je Mikrokreditna šema za žene koje su ekonomski ugrožene (nezaposlene, samohrane majke, i sl.).

U toku 2009. godine, Regionalna agencija za ekonomski razvoj Šumadije i Pomoravlja, u partnerstvu sa Credy Bankom a uz finansijsku podršku Vlade Kraljevine Norveške, proširila je fond za finansiranje, time što je Program proširen i na ostale opštine regiona Šumadije i Pomoravlja. Kredit je namenjen nezaposlenim ženama koje imaju dobru poslovnu ideju i koje žele da registruju svoj posao.

Uslovi Kredita:

- Krediti se odobravaju u iznosima 1.500-3.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti, zavisno od poslovnog projekta i procene Banke.
- Korisnici kredita su nezaposlene žene koje žele da započnu posao i time obezbede svoju egzistenciju.

- Period korišćenja kredita je 24 meseca, uz grejs period od 6 meseci, a u posebnim slučajevima uz dogovor svih strana može biti i 36 meseci, uz grejs period od 9 meseci.
- Nominalna kamatna stopa je 6% na godišnjem nivou.
- Sredstva obezbeđenja su: ručna zaloga na opremu, lična menica sa meničnim ovlašćenjem i/ili kreditno sposoban žirant.
- Kredit se koristi za dokumentovanu nabavku osnovnih sredstava, kao i repro materijala u maksimalnom iznosu od 30% ukupno odobrenih sredstava.
- Programom se ne finansiraju poslovi iz sledećih sektora: primarna poljoprivredna proizvodnja, trgovina i samostalne taksi radnje.

Rezultati 2008-2009. godine.

Od 2008. godine, kada je započeta realizacija programa, odobreno je 10 kredita nezaposlenim ženama koje se nalaze na evidenciji NSZ i pripadaju kategoriji socijalno ugroženih lica, i to u 3 kruga odlučivanja (jedan u 2008. godini i dva u 2009. godini).

Primer dobre prakse finansijske podrške ženama u preduzetništvu kroz Garancijski fond Vojvodine

Razvijanje projekta Podrške ženama u preduzetništvu je počelo početkom 2006. godine. Konkursi za teritoriju Banata su otvoreni krajem 2006 godine a prve garancije su izdate u aprilu 2007. godine. Konkursi za celu teritoriju AP Vojvodine su otvoreni polovinom 2007 godine.

Definisane su ciljne grupe: početnice u biznisu koje su radno neaktivne i žene osnivači malih preduzeća koja posluju do 3 godine. Razlozi zbog kojih je kreiran poseban program za žene su pre svega, visok procenat nezaposlenih žena - krajem maja 2007. godine na teritoriji Vojvodine 52,08% nezaposlenih osoba su bile žene dok je učešće samozaposlenih žena na teritoriji AP Vojvodine iznosilo 22,7% (Anketa o radnoj snazi, 2006). Takođe, podatak da žene u vlasničkoj strukturi nepokretnosti u Vojvodini učestvuju sa 15% je takođe doprineo da se ovaj program dizajnira.

Da je postojanje evropskih fondova potreban (ali ne i dovoljan) uslov za finansiranje ženskog preduzetništva u Srbiji potvrđuje i činjenica da se Garancijski fond Vojvodine lakše odlučio za razvoj specijalizovane kreditne linije za žene, zahvaljujući prethodno realizovanom projektu za područje Banata, u okviru kojeg su obučavane žene za samozapošljavanje iz fonda Evropske unije.

Za ciljnu grupu radno neaktivnih žena, krediti su namenjeni za nabavku opreme 70% i za obrtna sredstva 30% . Pored toga, Garancijski fond odobrava garancije za obezbeđenje kredita namenjenih preduzeticama i ženama osnivačima malih preduzeća koja delatnost obavljaju manje od 3 godine, kada je finansiranje do 100%. Potrebno je da ove žene budu u suvlasništvu firme minimum 50% i da su zaposlene u firmi.

Uslovi kreditiranja za početnice žene su maksimalni iznos kredita u iznosu od 1000 000 dinara (10 000 eura) dok je za preduzetnice koje imaju firmu do 3 godine iznos do 2 000 000 dinara (20 000 eura). Fiksna nominalna kamatna stopa je 6,95%. Rok otplate je do 6 godina sa grejs periodom od 1 godinu, u mesečnim anuitetima.

Realizovano je ukupno 153 projekta, angažovano 189.531.000 dinara a zaposleno je 607 radnika. Metodologija rada sa potencijalnim i aktivnim preduzeticama obuhvata faze od informisanja, prikupljanja prijave sa potrebnom konkursnom dokumentacijom i biznis planom i selekcije koja podrazumeva obavezan izlazak na teren monitora Garancijskog fonda, koji se na licu mesta upoznaje sa kapacitetom podnosioca prijave, da realizuje biznis plan u datom poslovnom prostoru. Monitor daje savete i primedbe.

Odluke o izdavanju garancije donosi Upravni odbor GF na osnovu predloga Komisije za izdavanje garancije. Podnosilac projekta kome se odobri garancija, dobija i besplatnu uslugu mentorstva od Garancijskog fonda svih šest godina do momenta vraćanja kredita. Vrší upoređivanje planiranih i ostvarenih ciljeva, pruža savetodavne usluge, obezbeđuje besplatne prezentacije na Sajmovima preduzetništva kao i medijsko promovisanje primera dobre prakse.

Zanimljivo je da su od ukupnog broja podržanih START- UP projekata u oko 64% uključeni i članovi porodica nosioca projekta , tako da su to mahom, porodični biznisi za koje su aplicirale žene. U obrazovnoj strukturi preovladavale su žene srednjeg obrazovanja i sopstveno učešće nije obavezno.

Što se tiče razvijenih biznisa, preduzetnice su imale i sopstveno učešće u vrednosti investicije koje iznosi 67,24 % dok je učešće kredita dobijenog od Banke kreditora posredstvom Garancijskog fonda iznosilo 32,76 %.

Ukupan broj podržanih projekata u odnosu na broj podnetih prijava za učešće na konkursima je 80,4%.

Projekti žena u preduzetništvu po sektorima, koje je Garancijski fond Vojvodine podržao:

✓ Proizvodnja peciva,	✓ Proizvodnja	preparata na bazi
✓ Proizvodnja torti	nameštaja,	meda i lekovitih bilja,
kolača,	✓ Turistički smeštaj u	✓ Brza hrana,
✓ Organizacija	domaćojradinosti,	✓ Prerada mesa,
svečanosti,	✓ Proizvodnja predmeta	✓ Tkanje,
✓ Proizvodnja suvenira	od tekstila,	✓ Proizvodnja rolnica
od drveta,	✓ Usluge prenoćišta,	za fiskalne kase,
✓ Proizvodnja EU	✓ Dečiji klub,	✓ Frizerski i drugi
paleta,	✓ Proizvodnja	tretmani za
✓ Usluga fotokopiranja,	dijetetskih	ulepšavanje

Uobičajeni problemi sa kojima su se susretale žene prilikom podnošenja projekata su nedovoljna edukovanost iz oblasti preduzetništva, nedostatak ideja za započinjanje biznisa, nedostatak podrške u početnim godinama razvoja preduzeća

ipreduzetničkih radnji, problemi pri servisiranju kredita- posebno nakon isteka *grace* perioda.

Zato se preporučuje da se akcenat stavi na obuku budućih preduzetnika i kontinuirani mentoring podržanih start-up projekata u početnim godinama i stručna podrška. Veoma je bitna i promocija uspešnih projekata kao i razmena iskustava preduzetnika i njihovi saveti onima koji žele da započnu sopstveni biznis. Takođe, važno je i kombinovanje sa drugim državnih merama i programima podrške preduzetništvu.

Za realizaciju posebnih programa podrške ženskom preduzetništvu, neophodno je postojanje partnerstva između javnog, privatnog i nevladinog sektora. U slučaju ovog projekta Garancijskog fonda koji je još uvek jedini dobar primer te vrste sa kontinuiranim trajanjem, ostvareno je partnerstvo brojnih institucija kao što su: Sekretarijat za rad, zapošljavanja i ravnopravnost polova, Novosadski Univerzitet. Privredna komora AP Vojvodine, Regionalne privredne komore, Razvojne agencije, NVO sektor, lokalne samouprave, komercijalne banke.

3.3.3 Finansijska i nefinansijska podrška etabliranim preduzećima

Realizacija navedene podrške sprovedena je posredstvom institucionalne infrastrukture, koja je uglavnom formirana u prethodnim godinama. Ključnu ulogu u realizaciji kreditne podrške pod povoljnim uslovima imali su Fond za razvoj Republike Srbije i Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza (Izveštaj o MSPP za 2008. godinu).

U 2008. godini iz budžeta Republike Srbije kao podrška sektoru MSP izdvojeno je oko 11 mlrd. dinara. Fond za razvoj Republike Srbije je sa oko 8,3 mlrd. dinara

kreditirao MSP i preduzetničke radnje, tako da je ukupno obezbeđena podrška sektoru MSP iznosila oko 19,5 mlrd. dinara.

Od 2008. godine sektor MSP, sa finansijskog aspekta, postaje važan segment interesovanja bankarskog sektora. U Republici Srbiji delatnost obavlja ukupno 35 banaka, sa mrežom od 2.630 organizacionih jedinica (poslovne jedinice, filijale, ekspoziture, šalteri, agencije, menjačnice). Anketa NBS o uslovima kreditiranja sektora MSP pokazuje da su banke pružale sličan asortiman bankarskih proizvoda. Narodna banka Srbije ne objavljuje izdvojeno podatke o bankarskim kreditima koji se odnose na sektor MSP, već se oni mogu posmatrati kroz stavku kredita koji su dodeljeni drugim preduzećima. Krajem 2008. godine stanje domaćih kredita iznosilo je 1.073 mlrd. dinara, a stanje kredita drugim preduzećima iznosilo je 685,8 mlrd. dinara. U odnosu na 2007. godinu nominalno ovi krediti su povećani za 39,9%. Kada je u pitanju finansijska disciplina u pogledu vraćanja kredita, prema podacima Kreditnog biroa Udruženja banka u 2008. godini pravna lica i preduzetnici su bili izuzetno odgovorni u vraćanju pozajmljenih sredstava.

Međutim, poseban problem predstavlja cena kapitala po kojoj sektor MSP ima mogućnost da finansira poslovanje i razvoj, posebno imajući u vidu stepen restriktivnosti monetarne politike usmerene na održanje makroekonomske stabilnosti, kao i visinu referentne kamatne stope i visinu stope obavezne rezerve. Ovome treba dodati i nedovoljnu razvijenost drugih instrumenata finansiranja, odnosno tržišta kapitala i odgovarajućih finansijskih organizacija (mikrofinansiranje, regionalne garancijske šeme, equity finansiranje, venture capital i sl.).

U Republici Srbiji ne postoji posebna finansijska institucija koja bi podržavala razvoj sektora MSP pod uslovima koji su povoljniji od tržišnih. Rigidnost zakonodavne regulative koja uređuje finansijski sistem, u ovom trenutku ne omogućava postojanje drugih kreditnih institucija, osim banaka, koje bi se uključile u poslove

kreditiranja sektora MSP, kao što su mikro kreditne linije, lokalne garancijske šeme/garancijski fondovi, fondovi rizičnog kapitala i slično, čime bi se doprinelo stvaranju mogućnosti za dodatno finansiranje MSP.

U 2008. godini Fond za razvoj AP Vojvodine odobrio je ukupno 4,8 milrd. dinara, od čega je za sektor MSP bilo opredeljeno 32,5% . Od toga je najviše - oko 88% sredstava odobreno za razvojne programe i projekte u oblasti poljoprivrede i privrede za preduzetnike i pravna lica koja posluju duže od 3 godine. Pored toga, kratkoročnim kreditima podržavna su i izvozna preduzeća.

Od 2009. godine možemo reći da postoji kontinuirana institucionalna podrška razvoju konkurentnosti i inovativnosti MSPP što je u skladu sa istoimenom Strategijom razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008-2013. godine a koju je Vlada usvojila 2008. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja je inicijator a u saradnji sa Nacionalnom agencijom za regionalni razvoj i realizator ovih programa.

Od 2009. godine NARR sprovodi Program podrške razvoju konkurentnosti i inovativnosti MSPP, poslovnih inkubatora i klastera dok Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, takodje od 2009. sprovodi Projekat podsticaja preduzeća za investiranje u jačanje inovativnosti.

Ovi program se realizuju u kontinuitetu od 2009. zaključno sa aktuelnom 2011. Takodje, u 2011. je Fond za inovacionu delatnost RS otpočeo sa programom finansijske podrške aktivnim preduzećima kroz tzv. mini grant šemu za mikro i mala preduzeća sa ciljem razvoja njihovih postojećih tehnologija gde fond finansira 85% vrednosti projekta. Takođe, ovaj Fond pomaže i izvozna preduzeća za izlazak na nova tržišta kroz tzv "matching" grantove. Preferirane delatnosti su IKT, poljoprivrede, energetika, zaštita životne okoline.

Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije (SIEPA) šestu godinu zaredom finansijski pomaže izvozna preduzeća dodelom bespovratnih sredstava za aktivnosti poboljšanja izvoznog marketinga. U okviru Programa podsticanja konkurentnosti i internacionalizacije srpske privrede, svake godine se obezbedjuje finansijska podrška kako izvoznim preduzećima za nastup na stranim tržištima tako i zajedničkim sektorskim nastupima naše privrede u inostranstvu. U 2009. godini je SIEPA kroz Program podsticanja konkurentnosti i internacionalizacije privrednih društava odobrila finansijsku podršku za 107 MSP od kojih je 87 uspešno završilo projekte.

Kad je reč o nefinansijskoj podršci, u poslednjih nekoliko godina ostvaren je značajan napredak u razvoju mera podrške potencijalnim preduzetnicima i osnivačima preduzeća preko mreže regionalnih agencija NARRa. Takodje, značajan broj firmi je obuhvaćen kombinovanim programom besplatne konsultantske podrške ali i finansijske pomoći Evropske banke za obnovu i razvoj - TAM/BAS. Ovaj program je pružio konsultantsku podršku i savetovanje srpskih preduzeća kako bi ona povećala izvoz, profitabilnost i rast. Dosad je u Srbiji izvedeno oko 153 TAM projekata.

Projekat EPI, koji je počeo sa radom 2008. godine a završen 2010 a koji je finansirala EU, imao je za cilj da jednim svojim delom podrži preduzeća sa inovativnim potencijalima kako bi unapredili svoje poslovanje. U tom kontekstu realizovana je konsultantska podrška u izabranim preduzećima, kao i obuka iz inovacionog menadžmenta. 150 preduzeća je prošlo kroz ovu edukaciju od kojih je trećina bila u vlasništvu i pod upravom žena. U konačan izbor preduzeća kojima je dodeljen konsultant ušlo je 20 preduzeća od kojih je 8 bilo ženskih a preduzeće koje je proglašeno kao "best practice" je takodje žensko.

IV

EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE

Uvod

Predmet istraživanja je analiza osnovnih problema i mogućnosti za poboljšanje položaja žena na tržištu rada, kao i ženskih preduzetničkih inicijativa odnosno samozapošljavanja kroz poređenje referentnih grupa: preduzetnica, žena zaposlenih kod drugog poslodavca i nezaposlenih žena koje su prošle obuku o samozapošljavanju i onih koje takvu obuku nisu imale. Ovo istraživanje je sprovedeno 2007. godine ali je za potrebe ove teze uradjeno i *follow up* istraživanje 2010. godine, kako bi se ustanovila održivost preduzeća koje su osnovale žene podsticajnim sredstvima države, odnosno Nacionalne službe za zapošljavanje.

U kontekstu posmatranja doprinosa ženskih preduzeća ekonomskom razvoju, biće obrađena i komponenta inovativnosti ovih preduzeća kao faktora njihove konkurentosti a samim tim i održivosti na tržištu.

U okviru istraživanja sprovedenog tokom 2007. godine kod 1/3 preduzetnica je evidentirano da su i pre osnivanja sopstvenog preduzeća obavljale neki honorarni, dodatni posao što znači da im je on ubrzo prerastao u glavni, koji su najčešće i registrovale kao osnovu delatnost svoje firme.

Od 96 firmi koje su tada bile obuhvaćene uzorkom, danas je 51 i dalje aktivno, a 45 je najverovatnije zatvoreno, budući da se ne mogu pronaći u zvaničnim registrima niti na postojećim adresama. Zanimljivo je da kod firmi koje su iz starog uzorka uključene u uzorak novog istraživanja, zarada koju sada ostvaruju od osnovne delatnosti firme, je u 2/3 slučajeva postala značajan pa čak i jedini izvor prihoda.

Dakle, od faze u kojoj su obavljale ovu delatnost kao dodatni, honorarni posao, došle su do nivoa kada je to preraslo u osnovnu delatnost koja za većinu preduzetnica danas predstavlja osnovni izvor egzistencije.

4.1 Analiza problema i mogućnosti za poboljšanje žena na tržištu rada kroz poređenje referentnih grupa

Za potrebe ove analize izvršeno je poređenje sledećih referentnih grupa: preduzetnica, žena zaposlenih kod drugog poslodavca i nezaposlenih žena koje su prošle obuku o samozapošljavanju i onih koje takvu obuku nisu imale. Ovo istraživanje je sprovedeno 2007. godine i u ovom delu će biti opisana: njihova iskustva zapošljavanja i rada, stavovi o obrazovnim programima za razvoj preduzetništva i informisanost o programima za prekvalifikaciju kao i zainteresovanost za učešće, iskustva nezaposlenih osoba i osoba koje su uspele da pronađu posao kod drugih poslodavaca i njihovi stavovi prema preduzetništvu, iskustva osnivanja i upravljanja privatnim preduzećem, udruživanje žena i očekivanja od ženskih udruženja.

Poglavlje će biti zaključeno rezultatima najnovijeg istraživanja na uzorku onih žena koje su nakon četiri godine od prethodnog, pronađene i koje su pristale da učestvuju u istraživanju održivosti njihovih biznisa. U kontekstu održivosti i konkurentnosti ovih, mahom malih, ženskih preduzeća, biće analizirana i njihova inovativnost.

4.1.1 Iskustva zapošljavanja i rada

Najveći broj svih žena koje su u istraživanju učestvovala, kako onih koje su prošle obuku za preduzetništvo, tako i onih koje nisu, pre gubitka posla imale su iskustva u radu u državnim i/ili privatnim preduzećima.

Među problemima sa kojima su se prilikom zapošljavanja i rada najčešće susretale sve žene najčešće su navođeni neravnopravan tretman zbog godina i pola, a neretko je ženama nedostajala i podrška muža/partnera ili članova porodice (ovaj problem navodi oko ¼ ispitanih žena; procenat je nešto niži jedino među iskusnim preduzeticama – oko 13%, ali razlika ne doseže nivo statističke značajnosti te se ne može sa sigurnošću tvrditi da je ovoj grupi žena ovakva podrška ređe nedostajala mada za to postoje naznake).

U uzorku žena koje su prošle kroz obuku najviše je onih koje su poslednji put ostale bez posla kada su imale od 26-45 godina, pri čemu su najčešće imale više od 10 godina radnog staža. U uzorku žena koje nisu prolazile kroz obuku o preduzetništvu najviše je bilo onih koje su bez posla ostale između 18 i 35 godine. Više od 40% preduzeticama pre nego što su osnovale preduzeće ostale su bez posla u trenutku kada su imale između 11 i 20 godina radnog staža.

Gubitak posla sve grupe žena uglavnom su očekivale. Iskusne preduzetnice češće od ostalih verovala su da gubitak posla neće dovesti do ozbiljnijih finansijskih problema u njihovoj porodici. Mada je većina žena bila sigurna da će naći rešenje, pa čak i one koje su trenutno nezaposlene, ovakvu nadu ponovo su najčešće gajile iskusne preduzetnice. Oko 80% ispitanica iz svih grupa znale su da mogu da se oslone na podršku i pomoć svoje porodice. Preduzetnice su, kako one koje su prošle obuku (52.2%), tako i one koje nisu (76.2%), ređe bile uplašene gubitkom posla od ostalih. Najčešće su bile uplašene žene koje su i trenutno bez posla (40.4% među onima koje su prošle kroz obuku i 51.3% među onima koje nisu). Preduzetnice u obe grupe su znatno češće verovala u sebe i svoje sposobnosti. Iskusne

preduzetnice nešto su češće verovala da mogu da pronađu novi posao nego što je to bio slučaj u ostalim grupama. Takođe, dok su sve ostale grupe žena uglavnom bile besne zbog gubitka posla, čak 80% iskusnih preduzetnica tvrdi da su bile staložene. Dakle, ono što se može zaključiti u analizi reakcija žena na gubitak posla je da su preduzetnice, posebno one koje su uspele da se snađu i otvore preduzeća i bez pohađanja kurseva za obuku, zapravo češće pokazivale niz adaptivnijih reagovanja i ponašanja, što je vrlo verovatno moglo da doprinese tome da na kvalitetniji način reše pitanje svog radnog statusa u odnosu na žene koje i dalje nemaju posao. Žene koje su se same snašle i bez pomoći treninga, sa manje straha su prihvatile gubitak posla.

U interpersonalnim odnosima, osnovni izvori podrške nakon gubitka posla za sve žene bili su članovi porodice a potom, mada znatno ređe, prijatelji. Tek mali broj žena (njih oko 10%) tvrdi da im niko nije pomogao.

Posmatrajući institucije, nezaposlene žene, kao i one koje se su prošle obuku o preduzetništvu, najčešće su se za pomoć obraćale Nacionalnoj službi zapošljavanja. Ono što iskusne preduzetnice odvajaju od svih ostalih žena je činjenica da se oko 87% njih nije za pomoć obratilo nikome, prevažodno ne verujući da bi neko uopšte mogao da im pomogne. Slično, pa čak i izraženije nepoverenje u institucije, uglavnom je odvratilo i ostale grupe žena od toga da zatraže pomoć.

Žene koje su se za pomoć obratile određenim institucijama, najčešće su zapravo tražile posredovanje u pronalaženju posla i nastojale da regulišu pitanje socijalnog, odnosno zdravstvenog osiguranja.

S obzirom na učestalost određenih ponašanja koja ukazuju na aktivnost i inicijativu u traženju posla, uočava se da su preduzetnice zapravo ređe zaista pokušavale da dođu do posla, što se posebno vidi u grupi iskusnih preduzetnica koje nisu

pohađalenikakvu obuku za preduzetništvo. Sa druge strane, nezaposlene žene, ali i one koje su uspele da pronađu posao kod nekog poslodavca, češće su gledale oglase, prijavljivale se na konkurse, vodile računa da što bolje napišu svoje biografije.

Oko 2/3 žena u svim ispitanim poduzorcima u trenutku gubitka posla imalo je još neki izvor prihoda. Najčešće su to bile plate drugih članova porodice, a kod preduzetnica (iz obe grupe) u oko 1/3 slučajeva izvor prihoda bili su i dodatni, honorarni poslovi. Nezaposlene žene najčešće nisu imale honorarne poslove, dok su žene koje su sada zaposlene kod drugog poslodavca sa neznatno nižom učestalošću u odnosu na preduzetnice, imale honorarne poslove.

Jedna od upečatljivijih razlika između iskusnih preduzetnica i svih ostalih ispitanih grupa žena ogleda se u činjenici da čak 50% njih tvrdi da nikada, ili uglavnom nisu imale finansijskih teškoća nakon gubitka posla. Ovom činjenicom delimično se može objašnjavati i njihovo adaptivnije reagovanje na gubitak posla.

Dok je značajan broj žena koje su prošle kroz obuku o preduzetništvu u nekom periodu nakon gubitka posla, odnosno pre registrovanja firme, radio od kuće neformalno (preduzetnice u 53% slučajeva, zaposlene kod drugog poslodavca u 40%, a nezaposlene u 44%), žene koje nisu prošle kroz obuku veoma retko imaju ovo iskustvo (oko 14% preduzetnica i 21% nezaposlenih).

Tokom rada od kuće, ženama je najviše smetalo što nisu mogle da posluju u potpunosti legalno, plašile su se finansijske inspekcije i nisu mogle da koriste određene beneficije koje država pruža za razvoj preduzeća, odnosno nisu mogle da dobiju nikakav kredit.

Tokom rada od kuće, ženama su podršku najčešće pružali članovi porodice. Iskusne preduzetnice, međutim, znatno češće od ostalih tvrde da im niko nije pružao podršku (42%).

U obe grupe, nezaposlene žene znatno češće nego preduzetnice smatraju da je gubitak posla ostavio traga na njihovoj porodici. Te teškoće uglavnom su se zasnivale na činjenici da je nedostatak novca dovodio do tenzija i nesuglasica u porodici, a nije bilo dovoljno sredstava ni za školovanje ili druge potrebe dece.

Zdravstvene teškoće kao posledicu gubitka posla takođe najčešće navode nezaposlene žene i one se pre svega tiču narušavanja mentalnog zdravlja i dobrobiti, kao i širokog spektra psihosomatskih tegoba. Sa druge strane, iskusne preduzetnice u veoma malom broju slučajeva navode da su imale nekih zdravstvenih tegoba, što je ponovo u saglasju sa ranije konstatovanim adaptivnijim reagovanjem na gubitak posla i manje osećanje straha i nesigurnosti.

4.1.2 Evaluacija obrazovnih programa za razvoj preduzetništva

Sve žene uključene u uzorak prošle su kroz obuku za preduzetništvo koju su organizovale Nacionalna služba zapošljavanja i Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Pored toga, određeni broj žena prošao je i kroz obuke nekih drugih državnih institucija ili nevladinih organizacija.

Mada većina žena u sve tri ispitane grupe (preduzetnice, zaposlene kod drugog poslodavca i nezaposlene) smatra da su im programi bili korisni, programi Nacionalne službe zapošljavanja i Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, kao i nekih nevladinih organizacija, korisniji su bili preduzetnicama nego nezaposlenim ženama, što je i logično budući da su preduzetnice zapravo

jedine i imale priliku da upotrebe praktično neke od stvari na kojima su na kursevima slušale.

Na svim treninzima ispitanicama su najkorisnije bile teme koje su se ticale pružanja nekih vrlo specifičnih uputstava – davanje smernica za izradu biznis plana, ekonomskih aspekata poslovanja, pravnih saveta. Mada se na to ne žali veliki broj žena, kao ono što im je najmanje bilo korisno jesu uopštene, teorijske teme, bez dovoljno praktičnih primera. Treninge bi valjalo dopuniti vrlo praktičnim, konkretnim savetima kakvi su saveti za to kojim se poslom baviti, za čime na tržištu ima potrebe, zatim je potrebno navoditi primere dobre prakse i omogućiti da obuka traje duže od dva dana. Više od 2/3 preduzetnica smatra da su im programi obuke kroz koje su prošli bili važni ili veoma važni za započinjanje privatnog biznisa.

Za započinjanje privatnog biznisa, po oceni žena iz sve tri ispitane grupe koje su prošle kroz trening, nedostaju novac (to kaže preko 90% žena iz svake od grupa), a potom kontakti i informacije. Znatno ređe, mada i dalje u oko 50% slučajeva, žene smatraju da postoji nedostatak samopouzdanja koje žene koči da postanu preduzetnice. Po oceni ispitanica, ženama najređe od svega nedostaje podrška porodice (mada i to izostaje po mišljenju više od 1/3 žena iz svih grupa).

4.1.3 Svest o postojanju obrazovnih programa za razvoj preduzetništva/ prekvalifikaciju i zainteresovanost za učešće

Nezaposlene žene koje nisu prolazile obuku o preduzetništvu u više od 2/3 slučajeva upoznate su sa postojanjem ovakvih programa koje one percipiraju pre kao programe za prekvalifikaciju nego kao programe za razvoj preduzetništva. Ipak, čak 31% nezaposlenih žena nije čulo za ovakve programe. Oko 54% nezaposlenih bilo

bi spremno i zainteresovano da se uključi u ovakve programe budući da procenjuju da bi takvi programi za njih mogli biti korisni.

Iskustva nezaposlenih osoba i osoba koje su uspele da pronađu posao kod drugih poslodavaca i njihovi stavovi prema preduzetništvu

Nezaposlene žene koje nisu prošle kroz obuku o preduzetništvu u nešto većem broju izražavaju uverenje da će biti u stanju da pronađu posao koji će odgovarati njihovim kvalifikacijama (69% naspram 43%). Sa druge strane, žene zaposlene kod drugog poslodavca kao i one koje su nezaposlene (iz obe grupe) većinom smatraju da je za ženu teško ili čak veoma teško da pronađe posao (to kaže oko 90% ispitanih u sve tri grupe).

Žene koje su prošle kroz obuku o preduzetništvu a do sada nisu osnovale preduzeće u oko 40% slučajeva (i među zaposlenima i među nezaposlenima) nemaju više nameru da osnuju privatno preduzeće. Ipak, ono što je potencijal o kome treba voditi računa je činjenica da oko 1/3 njih i dalje ima želju, odnosno kaže da ima generalnu nameru da pokrene sopstveni biznis. Sa druge strane, nezaposlene žene koje nisu obučavane za preduzetništvo u 57% slučajeva tvrde da nemaju nameru da pokrenu privatni biznis. Kada bi mogle da biraju, nezaposlene žene koje nisu obučavane za preduzetništvo najradije bi volele posao u državnom preduzeću – to kaže čak 52% ispitanih. Ipak, nameru za otvaranjem preduzeća pokazuje otprilike 1/5, što nije zanemarljiv broj i pokazuje da među značajnim brojem nezaposlenih žena postoji ne samo interesovanje za obuke, već i namera da se zaista bave preduzetništvom.

Kako među nezaposlenim (u obe grupe), tako i među ženama zaposlenim kod drugog poslodavca, oko 80% ispitanih smatra da je preduzetništvo u Srbiji veoma rizično. Žene se takođe slažu i oko toga da su porezi i dažbine visoki (oko 85%), da

je ženi u Srbiji teško da započne biznis zbog balkanskog mentaliteta (oko 2/3 žena to kaže), smatraju da nemaju šanse da dođu do početnog kapitala jer su uslovi banaka za njih neprihvatljivi a nemaju drugih mogućnosti (oko 80%). Znatno češće nego zaposlene i nezaposlene žene koje su obučavane za preduzetništvo, kao prepreku za otvaranje preduzeća, nezaposlene žene koje nisu pohađale kurseve, vide nedostatak informacija o mogućnostima za otvaranje privatnog preduzeća (80% spram oko 40%).

Oko polovine žena iz sve tri navedene grupe smatra da za pokretanje sopstvenog preduzeća nemaju dovoljno znanja.

Zaposlene i nezaposlene žene koje su prošle obuku o preduzetništvu (oko 25%) smatraju da im je za otvaranje preduzeća najpotrebnije da mogu da dobiju povoljne kredite za otpočinjanje biznisa, kao i poreske olakšice. Sa druge strane, znatno veći broj „nepreduzetnica“ pokazuje potrebu kako za povoljnim kreditima (75%) i poreskim olakšicama (52%) tako i za dodatnom obukom (45%), besplatnim pravnim savetima (41%) kao i za pomoć prilikom izrade biznis plana (34%).

4.1.4 Iskustva osnivanja i upravljanja privatnim preduzećem

Većina žena koje su prošle obuke o preduzetništvu a osnovale su preduzeća, zapravo su pokrenule biznis koji je vezan za trgovinu na veliko i trgovinu na malo (33%), kao i za različite zanatske usluge (27%). Sva preduzeća imaju do 10 zaposlenih.

Među iskusnim preduzetnicama takođe je najviše onih koje se bave trgovinom (60%), ali i knjigovodstvenim uslugama (15%), saobraćajem i transportom (12%).

Mada većina preduzeća uključenih u uzorak ima do 10 zaposlenih, oko 23% ih ima između 10 i 20 zaposlenih, a oko 10% od 21-60 zaposlenih.

Preduzetnice koje su prošle obuku za preduzetništvo najčešće i znatno češće od neobučavanih preduzetnica, kao osnovni razlog zbog koga su osnovale preduzeće, navode da im je to bila jedina šansa da dođu do posla (55% naspram 23%). Samostalnost u poslu, podjednako broju preduzetnica u obe grupe je, kao motiv, bilo važno (oko 39%).

Obe grupe žena sa približno jednakom učestalošću kao probleme za osnivanje preduzeća vide to što su porezi i dažbine visoki (oko 85% žena u svakoj od grupa), što žene nemaju dovoljno samopouzdanja (oko 50%), što je teško ženi da otpočne biznis u Srbiji zbog balkanskog mentaliteta (oko 60%), te da je teško uskladiti porodične obaveze i preduzetništvo (oko 50%). Sa druge strane, iskusne preduzetnice znatno se ređe žale da je skupo registrovati preduzeće i da im je za prikupljanje tog novca trebalo dosta vremena, kao i da im je bilo teško da dođu do početnog kapitala zbog nepovoljnih uslova koje su nudile banke.

Osnovni problemi sa kojim se susreću žene koje vode privatno preduzeće su nemogućnost da se obavljaju svi poslovi u domaćinstvu (na to se značajno ređe žale preduzetnice), kao i to što je ženi za postizanje istog cilja potrebno više truda nego muškarcima a uz to, preovlađuje stav da ljudi više vole da posluju s muškarcima. Osnovne prednosti tiču se samostalnosti za preuzimanje inicijative i odgovornosti za sopstveni uspeh ili neuspeh, kao i to što mogu same sebe da izdržavaju i nemaju šefa kome bi morale da polažu račune.

Većina preduzetnica iz obe grupe planira da proširi svoje poslovanje. Osnovni rizici sa kojima se suočavaju su visoki porezi i dažbine (na njih se ređe žale iskusne preduzetnice), nestabilni uslovi poslovanja i nepovoljni uslovi za privredne kredite.

Obe grupe preduzetnica najčešće ne prave razliku između muškaraca i žena i podjednako zapošljavaju i jedne i druge. Oko 2/3 preduzetnica iz obe grupe smatra da su tolerantnije prema obavezama zaposlenih žena nego što je to slučaj s muškarcima.

U firmama iskusnih preduzetnica znatno se češće koriste kompjuteri i informaciono komunikacione tehnologije. U oba slučaja ove tehnologije se najčešće koriste za administrativno-računovodstvene poslove i komunikaciju sa kupcima i dobavljačima. Znatno više iskusnih preduzetnica smatra da je upotreba ovih tehnologija dovela do bolje prodaje proizvoda i usluga, veće ekonomske efikasnosti, bolje informisanosti i boljeg ostvarivanja poslovnih kontakata nego što to opažaju preduzetnice sa manje iskustva (grupa koja je prošla obuku o preduzetništvu).

4.1.5 Udruživanje žena i očekivanja od ženskih udruženja

Obe grupe preduzetnica smatraju da je za pomoć ženama da započnu privatni biznis neophodno da se preduzetnice udružuju i organizovano nastupaju prema institucijama. Znatno češće od iskusnih preduzetnica, preduzetnice koje su prošle kroz obuku o preduzetništvu imaju i svest o značaju lobiranja za umanjenje poreza i dažbina i traženju povoljnijih uslova kreditiranja.

Zaposlene i nezaposlene žene koje su prošle kroz obuku sklonije su da veruju da bi neki vid udruživanja žena mogao da doprinese rešavanju problema žena na tržištu rada.

Preduzetnice najčešće nisu uključene u bilo kakvo udruženje za podršku preduzeticama ili vlasnicima malih preduzeća. One koje pak jesu, kažu da na taj način dolaze do značajnih informacija i kontakata.

Zaposlene žene, kao i nezaposlene žene iz obe grupe (obučavane za preduzetništvo ili bez obuke u tom području) od takvih bi udruženja prevashodno očekivale posredovanje u pronalaženju posla i pružanje mogućnosti za dodatne obuke.

Preduzetnice iz obe grupe od ovakvih bi udruženja očekivale značajne kontakte i informacije, a iskusne preduzetnice znatno ređe i priliku za dodatno obučavanje nego što je to slučaj sa za preduzetništvo obučanim ženama koje su osnovale sopstvena preduzeća.

Preduzetnice, ali i zaposlene i nezaposlene žene bi takvom udruženju najviše, po sopstvenoj oceni, mogle da doprinesu svojim iskustvom i znanjima iz različitih oblasti, te spremnošću da ta znanja i iskustva podele.

4.2 Održivost ženskih biznisa

4.2.1 Metodologija istraživanja

Predmet istraživanja je utvrđivanje stepena uspešnosti (održivosti) ženskih biznisa započelih uz pomoć programa za razvoj preduzetništva (obuka za start-up u organizaciji Nacionalne službe za zapošljavanje i Agencije za razvoj MSP).

Cilj istraživanja je bio da se na osnovu prethodno prikupljenih podataka o preduzećima osnovanim nakon obuke o preduzetništvu, analizira uspešnost poslovanja firme i da se mapiraju osnovni problemi sa kojima su se žene susretale tokom vođenja sopstvene firme kao i izvori podrške u rešavanju poslovnih problema. Kod preduzetnica koje su zatvorile firmu, cilj je bio da se utvrde razlozi zatvaranja kao i njihov radni status nakon toga (u poslednje tri godine). Takođe, za ispitanice koje su i dalje radno aktivne, analiza treba da pruži uvid u radne uslove i

trenutno zadovoljstvo aktuelnim poslovima koje obavljaju kao preduzetnice. Na kraju ovih analiza, istraživanje treba da omogući uvid u opšte stanje ženskog preduzetništva u Srbiji.

Istraživanje je osmišljeno i realizovano u dve faze: u prvoj fazi je potrebno utvrđivanje trenutnog radnog statusa žena koje su odgovarale sledećim selekcionim kriterijumima: da su učestvovala u istraživanju 2006.godine (istraživanje pod nazivom: "Od ranjive do održive grupe: prevazilaženje siromaštva žena putem samozapošljavanja"); da su pripadale grupi preduzetnica (tj. da su prošle kroz obuku Nacionalne službe zapošljavanja i Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva i nakon obuke otvorile sopstvenu firmu). U drugoj fazi je planirano regrutovanje i administriranje kreiranih upitnika sledećim grupama ispitanica u odabranom uzorku: ispitanicama koje su još uvek preduzetnice ili ortaci⁵⁶, bivšim preduzetnicama odnosno ispitanicama koje su zatvorile firmu a trenutno su zaposlene kod drugog poslodavca ili nezaposlene.

Takođe, po pojedinim pitanjima izvršena je i komparativna analiza sa prethodnim istraživanjem, kako bi se utvrdilo postojanje napretka, stagnacije ili nazadovanja. Uzorak I faze istraživanja činilo je 96 žena koje su učestvovala u istraživanju 2006. godine i pripadale su grupi preduzetnice.

U II fazi istraživanja ispitane su sve žene koje su odgovarale selekcionim kriterijumima i koje su bile spremne na učestvovanje u istraživanju – ukupno 57 žena (38 preduzetnica i ortaka i 19 bivših preduzetnica)

Primenjena je tehnika F2F intervjua sa odabranim ispitanicama. Terensko istraživanje je sprovedeno u junu 2010.godine.

⁵⁶ Ortaci su preduzetnice koje su vlasništvo otvorene firme predale članu porodice a one i dalje učestvuju u donošenju poslovnih odluka.

Kod obrade podataka primenjena je deskriptivna statistička analiza: frekvence, ukrštanje odgovora (krostabulacija) i kvalitativna analiza.

4.2.2 Analiza uzorka

Od 96 firmi, koje su otvorile žene nakon treninga o preduzetništvu, a koje su učestvovala u istraživanju 2006. godine, 51% firmi je i dalje aktivno, a 45% je zatvoreno.

Od 96 preduzetnica iz prethodnog istraživanja, 57 je pristalo da učestvuje u ovoj *follow-up* studiji. Prikazani rezultati istraživanja se odnose na ovu grupu žena. Kad je reč o statusu ispitanica, one su sada ili bivše preduzetnice ili aktivne preduzetnice i ortaci. Naime, od 57 firmi 33% firmi je zatvoreno (19 firmi) i to su bivše preduzetnice, a 67% su u statusu preduzetnica i ortaka (grafikon 1, aneks 2). Trenutni radni status bivših preduzetnica pokazuje da su ili zaposlene za platu kod drugog poslodavca (8 žena) ili su nezaposlene i neaktivne (11 žena) i njih kvalifikujemo kao „bivše preduzetnice“ (grafikon 2., trenutni radni status bivših preduzetnica).

Ako sada analiziramo status preduzetnica u njihovim firmama, u 36 firmi je nepromenjena vlasnička struktura što znači da su one i dalje zadržale status i vlasnice i direktorke dok su dve prenele poslovanje na člana porodice ali još učestvuju u odlukama vezanim za poslovanje firme (*grafikon 3. Trenutna pozicija preduzetnica u firmi osnovanoj nakon obuke o preduzetništvu, aneks 2*).

Sumarno, 63% (36 firmi) ispitanica su i dalje u statusu vlasnice/suvlasnice, 4% (2 firme) su prenele poslovanje na člana porodice i zadržale poziciju donošenja odluka, 14% radi za platu kod drugog poslodavca (8 ispitanica), a 19% je u statusu nezaposlene i neaktivne (ukupno 11 ispitanica), (*grafikon 4. aneks 2*)).

Žene koje su učestvovala u follow-up studiji su najpre:

- srednjih godina (61% preko 45)
- iz Centralne Srbije i delom iz Vojvodine (ukupno 97%)
- sa završenim srednjim obrazovanjem i delom višim (91%)
- većinom udate (74%) (*grafikoni 5,6,7,8, aneks 2.*)

U prethodnom tekstu i do kraja izveštaja [plava zvezdica](#) označava nedovoljan broj ispitanica. Predstavljeni procenti nisu dovoljno pouzdani.

4.2.3 Položaj ispitanica na tržištu rada pre osnivanja preduzeća

Pre osnivanja sopstvene firme ispitanice su uglavnom radile u preduzeću na osnovu pisanog ugovora o zaposlenju.

Preduzetnice su većinom bile zaposlene u preduzećima i to na osnovu pisanog ugovora, dok su bivše preduzetnice podjednako radile u preduzećima i radnjama - na osnovu pisanog ugovora i bez pisanog ugovora (grafikon 9).

Rad na neodređeno vreme je bio najčešći oblik obavljanja posla.

4.2.4. Osnivanje firme

Kada je reč o pokretanju sopstvenog posla i otvaranju firme, ispitanice su, bez razlike da li su preduzetnice ili bivše preduzetnice, bile optimistične.

Oko 45% ispitanica se nadalo da će poslovanje biti vrlo uspešno: da će se obim posla povećati, da će biti boljeg priliva sredstava, eventualno povećati broj zaposlenih i sl. Oko 20% ispitanica se nadalo da će započinjanjem sopstvenog posla

obezbediti sebi barem poslovnu sigurnost, radni staž i sredstva za život dok je oko 7% ispitanica navelo kao razlog otvaranja firme nezavisnost - "sam svoj gazda".

Zadovoljstvo obukom je bilo izraženo jer je više od 2/3 preduzetnica u istraživanju iz 2007. smatralo da su im programi obuke kroz koje su prošli bili važni ili veoma važni za započinjanje privatnog biznisa. Kao nedostatke ukazale su na to da bi treninge trebalo dopuniti praktičnim, konkretnim savetima za to kojim se poslom baviti, koje su potrebe tržišta a predložile su i mere za ublažavanje nedostataka kao što je predstavljanje primera dobre prakse i omogućavanje duže obuke, optimalno, do dva dana. Da su ove smernice bile objektivne, govori i podatak iz novog istraživanja, u kojem su posebno bivše preduzetnice neretko isticale da bi bolje prošle da su na vreme promenile delatnost koja bi im omogućila bolju poziciju na tržištu.

Ne postoji značajna razlika između uspešnih i neuspešnih delatnosti (uspešnost je merena po tome da li je firma još uvek aktivna ili je zatvorena). Firme su najčešće otvarane u sektoru trgovine na malo i zanatskih usluga, prerađivačke industrije i knjigovodstvenih usluga (*grafikon 12, aneks 2*). Shodno tome i broj zatvorenih firmi preovlađuje u sektoru trgovine na malo ali je ipak u ovoj delatnosti veći broj preživelih nego ugašenih firmi. Isto važi i za knjigovodstvene usluge i preradaivačku industriju. U sektoru turizma su, međutim, otvorene svega dve firme koje su, na žalost, ubrzo i ugašene (*Tabela 1, aneks 2*). Ovaj nalaz potvrđuje činjenicu da je za bavljenje trgovinom i uslugama potreban skroman početni kapital čime se i objašnjava najveći broj firmi koji je u ovom sektoru formiran a i troškovi zatvaranja su relativno niži. Za sam postupak otvaranje firme, bilo im je potrebno od 3-6 meseci (*grafikon 11*).

Većina firmi ima ili je imala (ukoliko je firma zatvorena) poseban radni prostor za poslovanje. 1/3 ispitanica posluje od kuće (*grafikon 13*). Sve firme sada imaju ili su imale u trenutku zatvaranja, manje od 10 zaposlenih.

Vrlo često se može čuti da je za otpočinjanje biznisa odnosno samozaposlenost, presudno posedovanje početnog kapitala, što je i dalje važeće ali podaci ovog istraživanja ukazuju da je pristup početnom kapitalu barem isto toliko bitan koliko i dobra preduzetnička ideja i procena tržišta za njen plasman, što spada u domen ličnih odlika preduzetnika. Na primer, većina preduzetnica u ovom istraživanju nije dobila start-up kredit što nije uticalo bitnije na dalji tok poslovanja onih koje su firmu uspele da registriju (*grafikon 14*). Sve preduzetnice koje su kredit uzimale, uspele su i da ga vrate (*grafikon 15, aneks 2*).

Što se tiče bivših preduzetnica, to što su dobile kredit za otpočinjanje biznisa, nije im pomoglo da firmu održe. Većina je vratila kredit ali je i vrlo brzo nakon toga zatvorila firmu .

Od 14 ispitanica koje su uzele start-up kredit, većina (11 ispitanica – što čini oko 85%) je vratilo kredit u ugovorenom roku (*grafikon 15, aneks 2*). Jedna ispitanica ga je vratila pre isteka roka i jedna ispitanica još nije vratila u potpunosti kredit. Za polovinu ispitanica start-up kredit je bio presudan za otvaranje sopstvene firme, a za drugu polovinu ispitanica je bio značajan ali ne i presudan.

4.2.5 Poslovanje: suočavanje i ishod

Više od polovine preduzetnica je pre osnivanja firme radilo u državnom sektoru a oko trećine u privatnom sektoru. Takodje, neke su radile i od kuće u neformalnoj ekonomiji (*grafikon 16., aneks 2*).

Interesovalo nas je kakva je percepcija okoline njih kao preduzetnica , da li su imale podršku u porodici, da li su se suočile sa rodnom diskriminacijom na bilo koji način.

Velika većina je imala dobra iskustva, podršku svih članova porodice i nije se suočila sa bilo kakvim provokacijama niti diskriminacijom u poslovnom okruženju samo zbog pola ili godina. Takođe i one se kao poslodavci odnose potpuno ravnopravno prema zaposlenima oba pola, štaviše, 34% preduzetnica je odgovorilo da radije zapošljava žena, 45% da im to nije bitno a većina je izjavila i da ima razumevanja za postizanje balansa karijere i porodice kod ženskog dela zaposlenih u većoj meri nego muški poslodavci.

Oko 13% preduzetnica je izjavilo da je nailazilo na neravnopravan tretman zbog činjenice da su žene, a podjednak broj njih je bio neravnopravno tretiran i zbog svojih godina. Oko 1/2 ispitanica izjavljuje da specifičnih problema koje osećaju kao žena poslodavac u odnosu na svoje zaposlene, nema (grafikon 17, *aneks 2*).

Međutim, preko 1/4 ispitanica smatra da se muškarcima više veruje u poslovnom svetu i da bi im bilo lakše da izađu na kraj sa nekim problemima da su muškog pola. Takođe, interesovalo nas je i da li se stanje u smislu prisustva rodnih stereotipa promenilo u odnosu na period kada su osnivale firmu pa smo izvršili poređenje. Rezultati su prikazani u donjem grafikonu.

U novom istraživanju, napravljeno je i poređenje intenziteta problema sa kojima se suočavaju danas u odnosu na period osnivanja firme. Više od polovine žena smatra da su gotovo svi navedeni problemi sa kojima su se suočavale na početku isti kao i sada, izuzev uticaja rodnih stereotipa na obavljanje posla. U skladu s tim je i nalaz da sada preduzetnice u vrlo malom procentu (3%) smatraju da su uticaji rodnih stereotipa veći danas nego kad su počinjale, kad je reč o izgradnji autoriteta, kako kod zaposlenih tako i u eksternoj poslovnoj komunikaciji. 63% ispitanica smatra da

je taj uticaj isti a čak 1/3 smatra da se situacija poboljšala u odnosu na period kada su otvarale firmu (*grafikon 18, aneks 2*). Rezultati nekih drugih istraživanja takođe govore u prilog činjenici da se uticaj rodnih stereotipa smanjuje sa većim iskustvom preduzetnica, tako da se može reći da se sa ovim problemom najintenzivnije suočavaju početnice.

Nakon osnivanja firme, svega 16% (6 ispitanica) preduzetnica je pohađalo neku obuku na temu preduzetništva uglavnom u organizaciji nevladinih organizacija koje se bave podrškom preduzetništvu. Što se tiče državnih programa, tu je podrška gotovo u potpunosti izostala po njihovom mišljenju. Nakon obuke na temu preduzetništva, svega jedna preduzetnica izjavljuje da je firma promenila delatnost i još jedna da je delimično promenila delatnost.

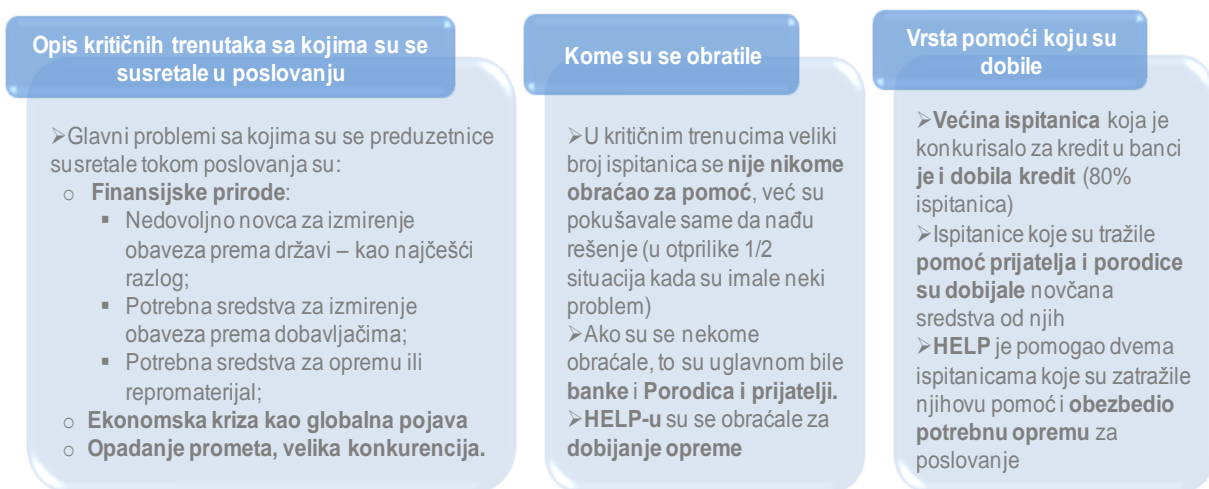
Promena je bila prelazak iz oblasti trgovine na veliko i malo u oblast turizma i ugostiteljstva - na šta ih je po njihovim rečima naterala konkurencija i opadanje prometa.

Delimična promena je nastupila u firmi u kojoj je došlo do proširenja delatnosti sa trgovine i na proizvodnju.

U celini posmatrano, preduzetnice su bile u velikoj meri prepuštene same sebi nakon isteka uobičajenog inkubacionog perioda od tri godine, koji se smatra presudnim za opstanak ili zatvaranje firme. Svakako da mere poreske politike i razne dažbine koje se razrezuju nezavisno od faze razvoja preduzeća doprinose tome da je stopa gašenja „start up“ preduzeća relativno visoka. Treba uzeti u obzir činjenicu da su biznisi nastali iz nužde i uz podršku državnih programa, kategorija „ranjivih“ te da sredstva uložena u obuku ove preduzetničke kategorije, postaju „promašena investicija“, ukoliko se nakon perioda inkubacije naglo prepuste

poslovanju u okruženju koje nedovoljno uvažava njihov status i činjenicu da su u pitanju preduzetnici nužde a ne šanse.

Preduzetnice su se susretale sa nizom problema u institucionalnom okruženju koji su na momente ugrožavali održivost njihovih biznisa. Slika 1. prezentira ove kritične trenutke.



Slika 1. Opis kritičnih trenutaka sa kojima su se ispitanice susretale u poslovanju kada je opstanak/razvoj sopstvene firme bio doveden u pitanje

Glavni problemi sa kojima su se preduzetnice susretale u poslovanju su finansijske prirode.

Prvenstveno se navode potrebna sredstva za izmirenje obaveza prema državi, a potom za izmirenje dugova prema dobavljačima i za opremu i repromaterijal.

U jednoj polovini situacija, kada su naišle na problem, žene se nisu nikome obraćale već su pokušavale same da nađu rešenje.

Kada su se obraćale bankama sa zahtevima za kredit, u većini slučajeva su ga i dobijale. Na taj način su uspevale da prevaziđu nastalu krizu i održe poslovanje svoje firme.

Međutim kad je reč o razvoju ovih firmi, ako posmatramo 2009. i 2006. godinu, vidimo da ove firme nisu uspele da ojačaju svoje kapacitete za zapošljavanje većeg broja ljudi i da su uglavnom ostale na nivou samozapošljavanja (tabela 2).

Tabela 2. Ukupan broj zaposlenih na godišnjem nivou u poslednje 4 godine

Broj zaposlenih	2009		2008		2007		2006	
	Frekvenca	%	Frekvenca	%	Frekvenca	%	Frekvenca	%
1	20	52.6	18	47.4	19	50.0	20	52.6
2	10	26.3	8	21.1	10	26.3	11	28.9
3	2	5.3	8	21.1	5	13.2	4	10.5
4	2	5.3	2	5.3	2	5.3	1	2.6
5	2	5.3	1	2.6	0	0.0	1	2.6
6	0	0.0	0	0.0	1	2.6	0	0.0
7	1	2.6	0	0.0	0	0.0	0	0.0
8	1	2.6	1	2.6	1	2.6	1	2.6

Drugi pokazatelji poslovanja takođe ukazuju na to da su ova preduzeća na ivici rentabilnosti. Polovina firmi je imala rast dobiti u poslednje četiri godine dok druga polovina nije.

Najveći broj firmi koje su imale rast ostvarile su ga prvenstveno internim rastom - sopstvenim snagama usled porasta prihoda, većih izdvajanja investicija u opremu, ljude i sl. Na pitanje da li će povećavati broj zaposlenih u tekućoj godini, dve trećine preduzetnica smatra da se broj zaposlenih u njihovoj firmi neće menjati.

Zato smo ih pitali na koji način može država da im pomogne u zapošljavanju novih odnosno zadržavanju postojećih radnika (grafikon 19, *aneks 2*).

U prvom redu preduzetnice smatraju da država može pomoći smanjenjem poreza, dažbina i doprinosa (45%). Potom se navode subvencije i krediti kao finansijska pomoć.

Uprkos preovlađujućoj stagnaciji u poslovanju, ako se uzme u obzir činjenica da polovina preduzetnica nije imala rast dobiti a da većina nije nikog novog zaposlila, ipak, među ispitanicama dominira stav da bi ponovo isto uradila, odnosno da bi

ponovo krenula putem preduzetništva i da se nije pokajala. Da je reč o krajnje subjektivnom osećanju, govori i podatak da je čak 79% ispitanica odgovorilo da je današnji privredni ambijent manje povoljan za otpočinjanje biznisa nego kada su osnivale firmu (grafikon 20).

Ono što ocenjuju kao bolje danas u odnosu na „start-up“ period je informisanost o procedurama, samopouzdanje žena i promena rodnih stereotipa jer „danas se žene kao preduzetnice uzimaju ozbiljnije nego ranije“ (*grafikon 21, aneks 2*)).

Sa druge strane, ključne oblasti koje su ocenjene kao lošije danas nego ranije tiču se nedostupnosti početnog kapitala, visokih poreza i dažbina i višeg rizika koje privatno preduzetništvo u Srbiji nosi sa sobom pa se u tome može tražiti uzrok i njihove preovlađujuće ocene da je poslovno okruženje u celini bilo povoljnije pre 2006., kada su svoj biznis otpočinjale, nego sada.

Ove probleme koji definitivno utiču na održivost uspostavljenih biznisa, treba shvatiti ozbiljno u smislu preduzimanja konkretnih mera kojima će se pomoći da oni opstanu jer od toga direktno zavisi egzistencija njihovih porodica budući da za 50% preduzetnica zarađeni novac predstavlja značajni doprinos porodičnom budžetu, dok je za 1/3 preduzetnica to jedini izvor primanja u domaćinstvu.

Uprkos nestabilnom i nepredvidivom okruženju, preduzetnice, izgleda, najviše veruju u sebe i svoje kapacitete kad je reč o razvoju firme.

Čak 45% preduzetnica planira proširenje delatnosti a njih 26% i zapošljavanje novih radnika. Oko 11% razmišlja o nekom novom početku jer im trenutni posao ne ide dobro (*grafikon 21, aneks 2*)).

Na preovlađujući umereni optimizam verovatno utiču i njihovi stavovi o prednostima koje imaju kao poslodavci, s obzirom da većini prija osećaj

samostalnosti – mogućnosti da same sebe izdržavaju kao i odgovornosti za sopstveni uspeh ali i neuspeh.

Osnovni rizici sa kojima se suočavaju tiču se visokih dažbina i poreza, nestabilnosti valute i uopšteno, nestabilnih uslova poslovanja (grafikon 22).

Pitali smo preduzetnice koje su uspele da održe svoje biznise šta bi one mogle da učine kako bi se poslovno okruženje unapredilo. Ističu se tri pravca mogućih akcija: udruživanje i organizovanje nastupa prema institucijama, lobiranje za umanjenje poreza i dažbina i zalaganje za povoljnije uslove kreditiranja.

Najveći broj ispitanica (89%) nije član nijednog udruženja za podršku preduzeticama ili vlasnicima malih preduzeća ali je zato visoko kotirano mišljenje da bi članstvo u takvom udruženju doprinelo poboljšanju položaja preduzetnica, što misli čak polovina ispitanica, čemu treba dodati i srodno mišljenje 47% ispitanica koje su udruženo lobiranje povodom specifičnog problema-umanjenja poreskih dažbina, videle kao prevashodni cilj udruživanja.

Ovaj podatak govori o tome da u udruživanju preduzetnica postoji veliki potencijal za kreiranje sveopšteg boljeg okvira za preduzetništvo kao i da za tim postoji potreba koju su preduzetnice, čak i bez ikakvog prethodnog iskustva sa članstvom u udruženjima, prepoznale. Ispitanice su pokazale i značajnu zrelost kad je reč o očekivanjima od ovakvog vida udruživanja jer su na ovo pitanje odgovorile da od takvog udruženja pre svega očekuju dobijanje potrebnih informacija (68%) a zatim slede ostvarivanje kontakata (44%) i pohađanje seminara (38%).

4.2.6 Razvoj firme i korišćenje informaciono-komunikacionih tehnologija

Za održivost firme je veoma bitan faktor plansko ulaganje u razvoj. Naime, 45% ispitanica je odgovorilo da planski izdvaja sredstva iz budžeta za razvoj firme (*grafikon 23. aneks 2*). Budući da je reč o malim i mikro biznisima, od kojih nešto manje od polovine nije imalo rast dobiti u poslednje četiri godine, nije bilo svrsishodno postaviti pitanje o ulaganju u istraživanje. S druge strane, interesantno je da kada smo ispitanice pitali o planovima za dalja ulaganja, većina se opredelila za ulaganja u nove proizvode i usluge (*grafikon 24. aneks 2*), a za to je neophodno istraživanje i razvoj. Iz ovog podatka proizilazi da su preduzetnice svesne neophodnosti ulaganja u inovacije kao preduslova za konkurentnost na tržištu.

Međutim, sadašnje mogućnosti, pre svega ograničeni finansijski i ljudski resursi, čine im dostupnim jedino skromna ulaganja u razvoj informacionih tehnologija u preduzeću i to na nekom osnovnom nivou. Dve trećine ispitanica u svom svakodnevnom poslovanju koristi informaciono-komunikacione tehnologije. Naime, većina ispitanica (83%) koristi računare za komunikaciju sa dobavljačima i kupcima. Sledi obavljanje administrativno-računovodstvenih poslova (74%) i komunikacija sa drugim preduzećima (57%) (*grafikon 25*).

U istraživanju iz 2007. efekti inovacija ogledali su se prevashodno u povećanju lepeze roba i usluga, poboljšanju kvaliteta proizvoda i pruženih usluga, u povećanju fleksibilnosti u proizvodnji roba odnosno obezbeđivanju proizvoda, ali su na taj način zapravo često zadovoljavani i regulativni zahtevi.

Najveći broj preduzeća uvelo je inovacije u pogledu nabavke novih mašina, opreme i softvera, a oko 2/3 nije uvelo standarde kvaliteta koji su neophodni za izlazak na evropsko tržište. Zbog toga su skoro sva preduzeća isključivo plasirala svoje proizvode/usluge na domaćem tržištu a više od polovine proizvoda/usluga je inovacije razvijalo samostalno (63,6%), dok je 22,7% preduzeća razvoj realizovalo u partnerstvu sa drugim firmama. U toj oblasti se situacija poboljšala u 2010. godini,

u velikoj meri i zahvaljujući državnim programima subvencija za jačanje inovativnosti i konkurentnosti koji su sprovedeni tokom 2009. i 2010.

Naime, u okviru ovih grant šema predviđeni su podsticaji za različite inovacione aktivnosti, među koje spada i sertifikacija standarda kvaliteta, uvođenje novih i unapređenje postojećih proizvoda/usluga/procesa i sl., u kojima su i ženske firme u sve većoj meri učestvovalе. Ipak, za grupaciju "ranjivih" preduzeća koja su nastala iz nužde, u okviru programa samozapošljavanja koji je sprovodila Nacionalna služba za zapošljavanje, potrebno je stabilnije poslovno okruženje sa izvesnijom mogućnošću naplate potraživanja i obezbeđenja tekuće likvidnosti, jer samo na taj način je moguće planiranje investicija u dalji razvoj odnosno sopstvenu održivost na sve konkurentnijem tržištu.

4.2.7 Zaključci istraživanja o održivosti ženskih biznisa u Srbiji

U većini zemalja sa niskim i srednjim prihodom u koje spadе i Srbija, žene se odlučuju za preduzetništvo zato što nemaju drugog načina da se ponovo zaposle, kada izgube posao u državnom ili privatnom preduzeću, postajući na taj način tzv. "preduzetnici nužde".

Preduzetnici nužde se ne mogu smatrati "generatorom razvoja i kreiranja novih radnih mesta", naročito ne u periodu inkubacije, koji uobičajeno traje do tri godine. U tom periodu neophodno je kroz različite institucionalne mehanizme stvoriti povoljno poslovno okruženje za razvoj novoosnovanog preduzeća, uglavnom kroz manje rigorozne mere poreske politike, s obzirom da su one iste bez obzira na fazu razvoja u životnom ciklusu preduzeća, kako bi ova ranjiva preduzeća postala "generatori razvoja i kreiranja novih radnih mesta".

U poslednje četiri godine beleži se rast učešća ženskih preduzeća u ukupnom broju MSP a razlozi su i dalje dominantno vezani za nedostatak drugih opcija za "drugu šansu" na tržištu rada osim samozaposlenosti. Zato se među "preduzetnicima nužde" najčešće nalaze žene srednje životne dobi, koje teško nalaze novi posao za platu. One se najčešće opredeljuju za sektor trgovine i usluga jer su ulazne barijere niske kao i početni kapital.

Iako je istraživanje pokazalo da je veći broj ženskih preduzeća opstao nego što se ugasio, ipak činjenica da je nakon perioda inkubacije, poslovanje ovih firmi uglavnom stagniralo, ukazuje na potrebu, ne u tolikoj meri kreiranja posebnih programa podsticaja, već diferenciranja postojećih mera, pre svega poreske politike, u skladu sa potrebama razvoja ove kategorije preduzeća.

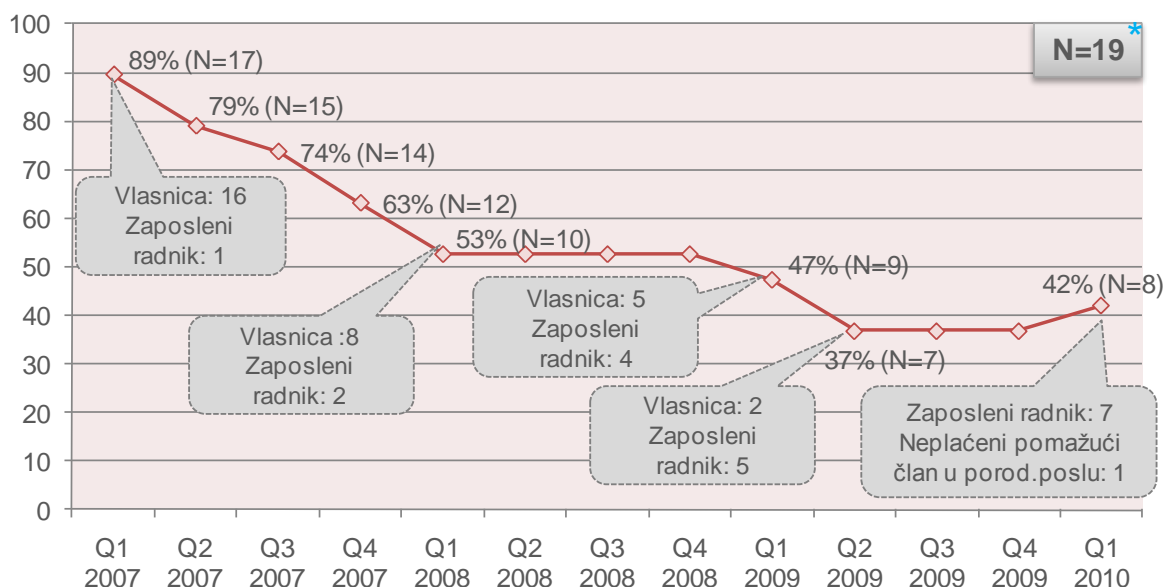
Kako istraživanje pokazuje, prisustvo rodni stereotipa u oblasti preduzetništva je sve manje, podrška okoline ženama da osnuju sopstvenu firmu je rastuća a banke su, u kombinaciji sa državnim programom subvencionisanih kredita, takodje, imale važnu ulogu u prevazilaženju kritičnih trenutaka u poslovanju.

Za onih 38 ženskih firmi koje su prebrodile period inkubacije i planiraju da šire svoje poslovanje, može se reći da imaju potencijal da postanu ono što se obično ističe kao karakteristika čitavog sektora MSP a to je da generišu nova radna mesta i da su motor privrednog razvoja. Da bi se to stvarno i desilo, neophodno je da ova preduzeća počnu planski da izdvajaju za razvoj firme a pre toga, u institucionalnom okviru treba učiniti sve da se osigura naplata potraživanja i demonopolizacija tržišta što će vrlo brzo dovesti do toga da ova preduzeća iz još uvek ranjive, pređu u održivu fazu razvoja. Sa tog nivoa je sasvim realno praviti objektivne planove ulaganja u razvoj i inovacione aktivnosti, što će dovesti do veće konkurentnosti ovih firmi ne samo na lokalnom već i na regionalnom nivou.

4.3 Analiza karakteristika bivših preduzetnica po zatvaranju firme

Poslovni ambijent je sve manje bivao povoljan za start-up firme a u prilog tome govori i nalaz ovog istraživanja dobijen analizom uzorka bivših preduzetnica odnosno 19 zatvorenih firmi na koje se odnose podaci u ovom odeljku. Većina firmi su uglavnom zatvarane tokom 2007. godine, ali i 2009. godine. Razlozi zatvaranja su većinom bili ekonomske prirode (*grafikon 26, aneks 2*).

Posmatranjem njihovog radnog statusa po zatvaranju firme zapažamo opadajući trend samozaposlenosti dok s druge strane raste zaposlenost za platu (dijagram 1).



Dijagram 1. Zaposlenost ispitanica u godinama posle zatvaranja firme

Iz dijagrama možemo izvući nekoliko ključnih zaključaka. Pre svega da je početkom 2007. godine većina bivših preduzetnica bila zaposlena – skoro sve su bile vlasnice/suvlasnice firmi.

Taj trend je opadao i posle godinu dana, početkom 2008. godine, gotovo polovina bivših preduzetnica je bilo zaposleno u statusu samozaposlenog (8 vlasnica/suvlasnica) ali to je približno duplo manje samozaposlenih nego u 2007. U

drugom kvartalu 2009. godine 37% je bilo zaposleno – od njih je većina (5 ispitanica) radilo za platu, kod drugog poslodavca.

Trenutno je oko 40% zaposlenih i to većinom (7 ispitanica) za platu. Ovaj grafikon jasno potvrđuje da se od 2007.-2010. godine smanjivala samozaposlenost a rasla zaposlenost za platu, što je u skladu sa prethodno konstatovanim nedostacima u institucionalnoj podršci preduzetnicima iz nužde. Poređenjem trenutnih plata i plata koje su imale kao preduzetnice dolazi se do zaključka da su plate relativno iste ili neznatno veće (što se može objasniti inflacijom i drugim ekonomskim faktorima koji su delovali u prethodnih par godina), tako da je to takodje značajan razlog opadajućeg trenda samozaposlenosti u odnosu na rad za platu.

Plava zvezdica označava nedovoljan broj ispitanica. U grafikonima su upisane frekvence odgovora.

Sa dosadašnjim iskustvom u preduzetništvu, bivše preduzetnice uglavnom ne bi ponovo otvarale sopstvenu firmu (*grafikon 28, aneks 2*). Kada bi se odlučile da opet otvore firmu, poslovale bi drugačije ili bi promenile delatnost poslovanja (*grafikon 29, aneks 2*). Od devetnaest bivših preduzetnica samo 8 je zaposleno i radi za platu. Ostalih jedanest je nezaposleno i ne traži nov posao odnosno neaktivne⁵⁷ su (Arandarenko, 2011).Ovaj nalaz je u skladu sa najnovijim rezultatima istraživanja GEM (GEM 2011.) po kojem žene globalno, u manjem procentu napuštaju preduzetništvo zbog boljih poslovnih mogućnosti koje pruža rad za platu već to čine u većoj meri iz ličnih razloga, dok je kod muškaraca obrnuto.

⁵⁷ “Neaktivna lica su izvan radne snage- oni ne rade niti traže posao. Zajedničko nezaposlenima i neaktivnima je to što ne rade-kada se ove dve grupe posmatraju zajedno, koristi se tehnički izraz ne-zaposlenost.“

4.3.1 Karakteristike ispitanica koje su nezaposlene i neaktivne

Od devetnaest bivših preduzetnica, jedanest je ne-zaposleno. Tri ispitanice su izjavile da bi ponovo otvorile firmu ali samo kada bi to bio jedini način da dođu do zarade i kada bi se „popravila situacija u državi“. One svakako u momentu ispitivanja nisu bile egzistencijalno ugrožene, tako da nas je to navelo na zaključak da one ne traže posao tj. da su neaktivne i da je njihova izjava više rezultat želje a da ništa na tom planu ne preduzimaju. Svih jedanest ispitanica je materijalno obezbedjeno, što znači da su ili izdržavana lica ili ostvaruju penziju ili neke druge prihode.

Razlozi zatvaranja firme su različitali pre svega ekonomske priorde. Od 11 ispitanica koje su trenutno neaktivne i nezaposlene: 8 je zatvorilo firmu navodeći ekonomske razloge, odnosno da su im troškovi bili veći od zarade, jedna je otišla u penziju, jedna ispitanica navodi zdravstveni razlog i jedna navodi kao razlog zatvaranja firme neprestano obijanje kioska.

Kad je reč o statusu, 2 ispitanice su penzionerke, jedna ispitanica je pred penzijom pa ni ne traži posao niti bi otvarala firmu jer ne bi mogla da podnese taj pritisak i obaveze; jednu ispitanicu izdržava sin – izjavljuje da ne bi otvarala firmu opet; 5 ispitanica su udate i žive sa porodicom (dve ne bi otvorila firmu opet, dve bi otvorile da je bolje stanje u državi sto se tiče nameta, jedna planira da otvori opet);1 ispitanica je razvedena - živi sa članom porodice (planira da opet otvori firmu);1 ispitanica je neudata - živi sa članom porodice (možda bi otvorila firmu da država daje veću pomoć).

Plava zvezdica označava nedovoljan broj ispitanica. U grafikonima su upisane frekvence odgovora.

4.3. 2. Karakteristike preduzetnica i žena koje rade za platu

Naredne analize uzimaju u obzir preduzetnice i ortake (38 ispitanica) kao i žene koja rade za platu kod drugog poslodavca (8 ispitanica), što zajedno čini 46 ispitanica u ovom poduzorku (*grafikon 30., aneks 2*).

Skoro sve ispitanice ostvaruju prihod/zaradu, plaćeno penzijsko i zdravstveno osiguranje (*grafikon 31, aneks 2*). Samo 1/3 radno aktivnih ima pravo na plaćeno bolovanje i godišnji odmor.

Većina ispitanica radi uobičajeno (puno) radno vreme, s tim što se kod preduzetnica češće dešava da rade prekovremeno (*grafikon 32., aneks 2*). Većina ispitanica rade u registrovanim privatnim firmama, izuzev jedne koja je zaposlena u neregistrovanoj privatnoj firmi (*grafikon 33, aneks 2*).

4.3.2 Karakteristike ispitanica koje rade za platu

Naredne analize obuhvataju samo ispitanice koje rade za platu kod drugog poslodavca (8 ispitanica).

Trenutna poslovna aktivnost bivših preduzetnica koje rade za platu

Analizom karakteristika bivših preduzetnica koje sada rade za platu kod drugog poslodavca, dolazimo do sledećih nalaza: podjednako rade u preduzećima i radnjama na osnovu pisanog i bez pisanog ugovora o zaposlenju (*grafikon 34. aneks 2*); većina radi na neodređeno vreme (*grafikon 35., aneks 2*); nijedna ispitanica ne radi na određeno vreme niti sezonski (*grafikon 35., aneks 2*); nijedna ispitanica nema ugovor sa agencijom za privremeno zapošljavanje; na trenutnom

poslu su se zaposlile u periodu od 2007 do 2010 godine (grafikon 36., *aneks 2*); većina trenutno radi na fiksnoj lokaciji, dok manji broj radi od kuće (*grafikon 37.,aneks 2*); većina ih je za trenutni posao saznalo preko rođaka, prijatelja i sl. (*grafikon 38.,aneks 2*), jedna ispitanica je saznala za trenutni posao preko Nacionalne službe za zapošljavanje;polovina ispitanica na trenutnom poslu rade isto sati koliko i kada su bile preduzetnice.

Polovina zarađuje između 20.001-30.000 a ostale ispod 30.000 dinara. Samo jedna zarađuje više od 30.000 dinara (*grafikon 39. aneks 2*). Poređenjem trenutnih plata i plata koje su imale kao preduzetnice dolazi se do zaključka da su plate relativno iste ili neznatno veće (što se može objasniti inflacijom i drugim ekonomskim faktorima koji su delovali u prethodnih par godina).

Kada se porede karakteristike posla kao što su zarada, profesionalna afirmacija, radno vreme, sigurnost zaposlenja i isplate zarade, jedino zarada neznatno odudara u smislu da je četiri ispitanice u odnosu na tri odgovorilo da je njome bilo zadovoljnije na poziciji preduzetnice (*tabela 3., aneks 2*). Po ostalim karatkeristikama posla je ili isto (profesionalna afirmacija) ili bolje na sadašnjoj poziciji (radno vreme, sigurnost zaposlenja, sigurnost isplate zarade).

U celini, kada se poredi sveukupni nivo zadovoljstva poslom u sadašnjem i pređašnjem statusu, pet ispitanica je zadovoljnije sada kada radi za platu a tri su bile zadovoljnije kao preduzetnice (*grafikon 40.aneks 2*).

Svim ispitanicama iz uzorka, kako preduzeticama tako i bišim preduzeticama postavljeno je na kraju pitanje da opišu kritičnu situaciju u kojoj su se tokom svog preduzetničkog staža našle. Zanimljivo je da većina, kao najkritičniju opisuje situaciju u kojoj su imale finansijske poteškoće kojima možemo pripisati i probleme plaćanja poreza na doprinose i ostalih nameta državi, dugovanja dobavljačima (likvidnost), smanjenje priliva novčanih sredstava od realizacije usled pada prometa

i sl. Rešenja su vrlo raznolika, od toga da su probleme rešile samostalno do uzimanja kredita, sužavanja poslovanja bez zatvaranja firme, pronalaženja donatora za nabavku potrebne opreme pa do zatvaranja firme u 12 slučajeva (*tabela 4. aneks 2*).

V

**ŠANSE I PREPREKE ZA RAZVOJ ŽENSKOG PREDUZETNIŠTVA
U SRBIJI**

5.1 Pokazatelji razvoja MSP sektora

Uporedna analiza pokazatelja poslovanja sektora MSPP ukazuje na značajno zaostajanje nivoa konkurentnosti MSPP Srbije u odnosu na prosek EU i većinu izabranih zemalja. Kvalitativni pokazatelji nivoa razvijenosti ovog sektora niži su u odnosu na prosek EU i većinu posmatranih zemalja (zaposlenost po preduzeću, promet, BDV i profit po zaposlenom). Iznad prosečna stopa profitabilnosti rezultat je niske startne osnove, a ne ekspanzije ili povećanog nivoa internacionalizacije ovog sektora (MERR, 2010).

Relativno visoko učešće sektora MSPP u osnovnim indikatorima poslovanja privrede, ukazuje na usporenu dinamiku sprovođenja strukturnih reformi u zemlji. Svetska ekonomska kriza samo je produbila postojeće razvojne probleme, pre svega, velikih privrednih sistema u restrukturiranju. U poređenju sa 2008. godinom, pogoršane su osnovne performanse poslovanja sektora MSPP, smanjena je vrednost ostvarenog prometa, bruto dodate vrednosti (BDV) i profita. Do 2009. godine sektor MSPP je bio najvitalniji deo privrede i osnovni generator novih radnih mesta. Na nizak i opadajući nivo razvijenosti ovog sektora ukazuje i njegova nemogućnost za efikasnije rešavanje problema izražene nezaposlenosti u zemlji – mali broj MSPP na 1.000 stanovnika (43,0). Pored toga, prvi put od 2001. godine, smanjen je broj zaposlenih u 2009. u ovom sektoru (za 67.619 radnika) (MERR, 2010).

Broj MSPP je povećan za 11.378, što je rezultat povećanja broja preduzetnika i mikro preduzeća (za 11.420 i 703, respektivno) koji zbog slabe ekonomske snage nisu bitnije uticali na povećanje nivoa razvijenosti celokupnog sektora. Istovremeno, smanjio se broj malih (za 542) i srednjih preduzeća (za 205). Krizom su najviše pogođena mikropreduzeća čija izdvajanja u 2008. iznose samo 9% BDV (29% u 2007.), dok su iznad proseka jedino srednja preduzeća (36%). Zadržana je nepovoljna tendencija koncentracije broja MSPP u dva sektora (trgovina na veliko i

malo 34,4% i prerađivačka industrija 17,2%) i to pretežno u dva regiona (Gradu Beogradu 29,5% i Južno-bačkom okrugu 10,0%) (MERR, 2010).

Rezultati istraživanja GEM o preduzetničkoj aktivnosti u 2009. godini ukazuju na smanjen broj početnika, kao i novih preduzetnika. Narušena je zdrava preduzetnička dinamika iz prethodnih godina (usporeno je osnivanje, rast i razvoj, a ubrzano je gašenje privrednih subjekata), čime su znatno ograničene mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta i rast produktivnosti.

TEA indeks (pokazatelj rane faze preduzetničkog procesa), koji meri broj aktivnih preduzetnika na 100 odraslih osoba, u 2009. godini za Srbiju je iznosio 4,9, što ukazuje na pogoršavanje preduzetničke klime (7,2 u 2008), (NARR, 2010).

Pokazatelji rane preduzetničke aktivnosti (GEM 2009.) takodje pokazuju na usporeniji razvoj preduzetništva u našoj zemlji:

1. *Indeks motivacije* (TEA mogućnost/TEA potreba) od 1,12 pokazuje da se preduzetništvo u Srbiji u nešto većoj meri razvija zbog uočenih prilika (2,25), nego zbog nedostatka drugog načina da se obezbedi egzistencija (2,01). Ovaj indeks je najniži u poređenju sa ostalim evropskim zemljama-učesnicama projekta, izuzimajući Rumuniju (0,92) i BiH (0,51).

2. *Indeks smrtnosti* (TEA početnici/TEA novi preduzetnici), iznosi 0,79, što pokazuje da je broj početnika u Srbiji bio manji od broja novih preduzetnika koji su opstali na tržištu duže od 42 meseca.

3. *Indeks preživljavanja* od 3,61 je veoma nepovoljan (postojeći preduzetnici/TEA novi preduzetnici) i znači da na 36 postojećih dolazi 10 novih preduzetnika koji posluju kraće od četiri godine. Osnovni razlozi za nepovoljni nivo indeksa preživljavanja su ekonomska kriza i nepovoljan privredni ambijent.

4. *Indeks ustaljenosti* (indeks postojećih preduzetnika/TEA indeks) od 2,06 pokazuje da na 20 postojećih vlasnika koji posluju duže od četiri godine dolazi 10 početnika i

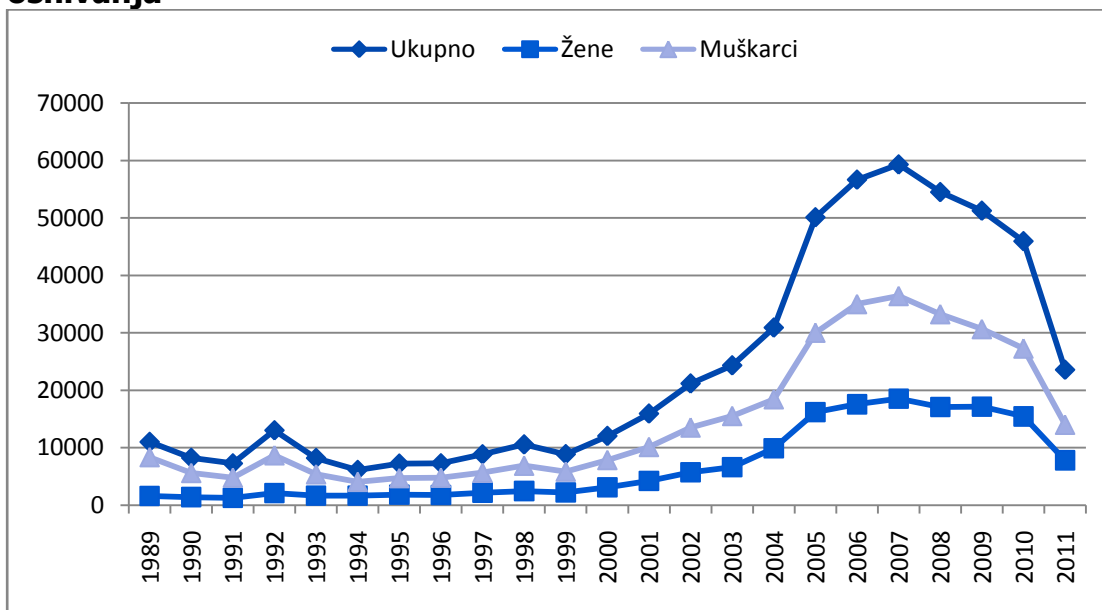
novih preduzetnika. Ovaj pokazatelj ukazuje na zastoje u osnivanju novih privrednih subjekata.

Posmatrajući osnovne indikatore poslovne demografije mogu se uočiti sve niže stope nastanka preduzeća/radnji (broj novonastalih preduzeća/radnji kao procenat ukupnog broja aktivnih preduzeća/radnji) i sve više stope gašenja preduzeća/radnji (broj brisanih preduzeća/radnji kao procenat ukupnog broja aktivnih preduzeća/radnji), što za krajnji rezultat ima niže ukupne stope nastanka poslovnih subjekata i više ukupne stope gašenja istih. Sva novonastala preduzeća, kao i sva brisana preduzeća iz registra, su male i srednje firme.

Dinamika osnivanja i gašenja preduzeća takođe pruža značajne uvide u karakteristike preduzetništva žena. Posmatrajući ovu vrstu podataka, uočava se da su se žene uključile u preduzetništvo odmah nakon stvaranja zakonskih uslova sa ulaskom u period post-socijalističke transformacije. Međutim, njihovo uključivanje u preduzetništvo konstantno je ispod nivoa uključivanja muškaraca, a može se reći i da vremenski za njim zaostaje. Iz narednog grafikona može se uočiti da osnivanje preduzeća muškaraca beleži faze porasta još početkom 1990-ih, a onda i krajem 1990-ih, da bi posebno naglo raslo od 2004. i opadalo od 2000., a posebno sa efektima ekonomske krize od 2009. godine.

Preduzetništvo žena pokazuje prvi značajan porast nakon 2000., a posebno nakon 2004. godine. Od 2010. beleži se nagli pad osnivanja ženskih preduzeća i u skladu je sa opštim trendom pada ekonomske aktivnosti, kao posledicom uticaja svetske finansijske krize. Međutim, ono što je karakteristično za žensko preduzetništvo, jeste da je među preduzećima i radnjama preduzetnica stopa gašenja preduzeća značajno viša. Naime, 47% preduzeća koje su osnovale i vodile žene je ugašeno, dok je među preduzećima koje su osnovali i vodili muškarci takvih 38% (Secons studija, baza preduzeća RZS, 2011).

Grafikon 10. Osnivanje preduzeća prema polu preduzetnika/ce i godini osnivanja



Izvor: SeCons 2011.

Ovi podaci ukazuju na potrebu sistemske podrške ženskom preduzetništvu i stvaranje adekvatnog strateškog i institucionalnog okvira za njegov razvoj.

5.2 Strateški i institucionalni okvir za razvoj preduzetništva i podsticaji razvoja dobre prakse samozapošljavanja žena

Akt o malim preduzećima – *The Small Business Act (SBA)* – predstavlja nov okvir politike u ovoj oblasti, koji je zamenio Evropsku povelju za mala preduzeća (EPMP), a zvanično je usvojen od strane Evropske komisije u junu 2008. godine i potvrđen od strane Evropskog Saveta u decembru iste godine⁵⁸. Ovim dokumentom po prvi put se utvrđuje zajednički okvir politike podrške MSP na nivou EU i zemalja članica, a on odražava i političku volju Evropske Komisije da prizna centralno mesto MSP u

⁵⁸<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:en:PDF>

ekonomiji EU. Princip na kom počiva SBA je „*Think small first*“ (što znači misliti prvo o „malima“) što demonstrira opredeljenost političara da omoguće da se u svim elementima vođenja ekonomske politike prvo polazi od potreba MSP i efekata koje će novi propisi ili mere imati na njih.

SBA se zasniva na 10 principa, kroz koje su date smernice za kreiranje i sprovođenje politika na nivou EU i zemalja članica. Ovi principi odnose se na stvaranje podsticajnog okruženja u kome se preduzetništvo i porodični biznis vrednuju, pružanje mogućnosti za „drugu šansu“ poštenim preduzetnicima koji su bankrotirali, stvaranje pravila i propisa u skladu sa principom „misliti prvo o malima“, stvaranje javne administracije koja više reaguje na potrebe MSP, olakšavanje učešća MSP u javnim nabavkama i bolje korišćenje državne pomoći, olakšavanje pristupa MSP izvorima finansiranja i stvaranje uslova za blagovremeno izmirivanje dugovanja, pomoć MSP kako bi bolje iskoristile mogućnosti zajedničkog tržišta, unapređenje veština i znanja, inovacije, eko-inovacije i izlazak MSP na rastuća tržišta (posebno Kine i Indije). Za sve principe razrađeni su predlozi konkretnih mera i aktivnosti, podeljenih na obaveze Evropske Komisije i preporuke za zemlje članice, uključujući i četiri predloga novih propisa.

Iako ima mnogo zajedničkih elemenata sa EPMP, SBA predstavlja kvalitativno drugačiji dokument, a uvodi i neke nove prioritete, kao što su podrška eko-inovacijama i „druga šansa“. S obzirom na to da su pripremane u približno istom vremenskom periodu, nacionalna strategija razvoja MSP sektora u Republici Srbiji (Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih MSPP 2008-2013) usklađena je sa SBA i pokriva gotovo svih 10 dimenzija ovog dokumenta, uz uvažavanje specifičnih potreba domaćih MSPP (MERR, 2011). Važno je naglasiti da je SBA deo *acquis communautaire* tj. pravnih tekovina EU, pa je stoga njegoa važnost još veća za zemlje kandidate i potencijalne kandidate za članstvo u EU. Zbog toga je na ministarskoj konferenciji u Briselu u junu 2009. godine, na kojoj je predstavljen

poslednji izveštaj o sprovođenju EPMP: *SME Policy Index 2009*, istovremeno odlučeno da u narednom periodu SBA postane referentni okvir politika podrške MSP i za zemlje zapadnog Balkana. Finansijska podrška za nastavak procesa obezbeđena je od strane Evropske Komisije kroz sredstva iz pretpristupnih fondova IPA (Instrument za pretpristupnu pomoć), konkretno iz višekorisničke IPA-e, a naknadno je odlučeno da se i Turska priključi ovom procesu (MERR, 2011).

Tokom 2010. godine planirano je da se pripremi novi instrument za praćenje primene SBA na zapadnom Balkanu i Turskoj i unapredi sam proces praćenja i izveštavanja. Paralelno sa učestvovanjem u procesu praćenja SBA na zapadnom Balkanu, Republika Srbija uključila se i u proces praćenja primene SBA na nivou EU kroz učešće u procesu *SME Performance Review* – Sagledavanje performansi MSP. U okviru ovog procesa, izrađeni su nacionalni izveštaji o primeni SBA za 2008. i 2009. godinu (*SBA Fact Sheet*), koji se zasnivaju na kvantitativnim indikatorima i navođenju najvažnijih rezultata po dimenzijama SBA. Nažalost, s obzirom na to da su se kvantitativne ocene zasnivale velikim delom na indikatorima dobijenim iz statističkih istraživanja sprovedenih u prethodnim godinama na nivou EU, u kojima Srbija nije učestvovala, podaci za Srbiju za 2009. godinu nisu potpuni, što je slučaj i sa ostalim zemljama van EU koje su učestvovala u ovom procesu (MERR, 2011).

Srbija je u 2009. godini ostvarila napredak u formulisanju i sprovođenju politike razvoja MSPP. U izveštaju „Indeks politike MSP“ Evropske komisije, OECD, ETF i EBRD, koji je predstavljen na Ministarskoj konferenciji o primeni Evropske povelje o malim preduzećima (EPMP) na zapadnom Balkanu (Brisel, jun 2009), ističe se da je Srbija uspešno prošla proces formulisanja strategije i politike podsticanja razvoja MSPP i da je trenutno u fazi realizacije politike, koju prate izdvajanja iz budžeta za podršku MSPP. Ocena Indeksa iz 2009. godine (3,3 od mogućih 5), ukazuje da je Srbija prešla polovinu puta u izgradnji sistema podsticanja razvoja MSPP, u odnosu na stanje koje je potrebno imati u trenutku pristupanja EU. Izgrađena je gotovo

kompletna zakonska infrastruktura, politika podsticanja razvoja MSPP sektora se efikasno sprovodi.

SBA je bitan i sa aspekta razvoja ženskog preduzetništva s obzirom da su u 2010. godini predloženi i indikatori za praćenje razvoja ženskog preduzetništva a u okviru prvog principa "Stvaranje okruženja u kojem preduzetnici i porodične firme mogu da se razvijaju, a preduzetništvo se nagrađuje". Predloženo je pet oblasti u kojima se prate indikatori razvoja ženskog preduzetništva:

- a) Okvir za podršku politici za podsticanje ženskog preduzetništva i podaci o ženskim preduzećima
- b) Obuka
- c) Finansiranje
- d) Nacionalna mreža žena preduzetnika
- e) Prenos poslovanja

Tokom 2011. Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja je izvestilo organizaciju Education Training Foundation koja je zadužena za praćenje primene SBA po zemljama, o dostignućima u oblasti razvoja ženskog preduzetništva u Srbiji po navedenim indikatorima. Rezultati se evaluiraju po nivoima od 1-5, gde je prvi nivo kategorisan za najniži u ispunjenju ciljeva predviđenih datim indikatorom dok je peti nivo najviši. Srbija se kreće od nivoa (ocene) 2. za indikatore a, b, i c, do ocene 3 za indikator d) i ocene 4. za indikator e).(Izveštaj MERR-a o izvršenju principa SBA, 2011 godina).

Takođe i u okviru drugog principa koji favorizuje pružanje mogućnosti za „drugu šansu“ poštenim preduzetnicima koji su bankrotirali, otvara se prostor za žene koje su otvorile firme u periodu pre uticaja finansijske i ekonomske firme i tzv. inkubacionom periodu bile suočene sa velikim izazovima održivosti. Mnoge su i zatvorile svoje firme, o čemu govore i podaci istraživanja u IV delu teze.

Važan nacionalni strateški okvir za unapređenje preduzetništva je "Strategija razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine" koja se zasniva na pet stubova, tj. osnovnih prioriteta razvoja MSP. To su: promocija i podrška preduzetništvu i osnivanju novih preduzeća, razvoj ljudskih resursa za konkurentan sektor MSP, finansiranje i oporezivanje MSP, razvoj konkurentskih prednosti MSP na izvoznim tržištima i razvoj podsticajnog pravnog, institucionalnog i poslovnog okruženja za MSP.

Tokom 2009. godine u Srbiji su realizovane aktivnosti na njenom sprovođenju a na osnovu godišnjeg Akcionog plana. Značajan doprinos razvoju malih i srednjih preduzeća u prethodnom periodu dali su projekti finansirani od strane međunarodnih donatora, koji su bili usmereni kako na izgradnju kapaciteta domaćih institucija da podrže razvoj sektora MSP, tako i na pružanje direktne pomoći preduzećima, koji su u većoj ili manjoj meri vodili računa o rodnoj balansiranosti preduzeća-korisnika. Takođe, nedavno je sprovedena Strategija regulatorne reforme u Republici Srbiji za period od 2008. do 2011. godine, čiji je cilj bio smanjivanje administrativnih troškova poslovanja najmanje za 25%. U okviru ove strategije pokrenuta je sveobuhvatna reforma propisa (SRP) sa ciljem smanjenja regulatornog tereta MSPP unapređivanjem postojećeg sistema analize efekata propisa i jednokratnim stavljanjem van snage ili izmenom neefikasnih propisa, koja međutim, nije dala očekivane rezultate. U 2009. godini je obrazovana Jedinica za sprovođenje SRP i započeta je izmena 191 propisa. Procenjeno je da bi se sprovođenjem samo 22 preporuke moglo godišnje uštedeti oko 120 mil. EUR.

Tokom 2011. u Srbiji je pokrenut projekat rodne analize programa podrške razvoju konkurentnosti i inovativnosti MSPP a takođe i terensko istraživanje o razvijenosti ženskog preduzetništva čiji je rezultat studija sa preporukama relevantnim institucijama za unapređenje ženskog preduzetništva. Korisnik ovih analiza i rezultata istraživanja je Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja RS, a

spvođenje ovih istraživačkih projekata po prvi put u Srbiji, stvara platformu za dizajniranje adekvatnih programa podrške ženskom preduzetništvu u periodu od 2012. Da su ovakvi programi potrebni, govori i podatak Ankete o radnoj snazi iz 2010. prema kojoj je stopa zaposlenosti žena u Srbiji 40% što je za oko 10% manje u odnosu na muškarce. Podsticanje samozaposlenosti kao vida preduzetništva žena treba da se sprovodi kroz paket mera finansijske i nefinansijske podrške, koji će pratiti ne samo osnivanje preduzeća već i fazu održivosti i daljeg razvoja ženskih preduzeća, kako bi ona imala kapacitete da pored samozaposlenosti omoguće i zapošljavanje drugih lica.

S obzirom na činjenicu da je Srbija uključena u primenu Akta o malim preduzećima čiji je jedan od indikatora i žensko preduzetništvo, sledeći korak bi mogao biti dalji razvoj strateškog okvira za podsticaj ženskog preduzetništva po ugledu na Hrvatsku, kao jedinu zemlju u našem regionu koja je usvojila Strategiju razvoja ženskog preduzetništva (u septembru 2010.).

Pored MERR, za uslove pod kojima se odvija i razvija preduzetništvo, a posebno preduzetništvo žena, značajno je i Ministarstvo rada i socijalne politike (MRSP). Ovo Ministarstvo obavlja poslove državne uprave u oblasti regulacije vezane za radne uslove i odnose, ali i u oblasti socijalne zaštite koja proističe iz rada. Od posebnog značaja za unapređenje preduzetništva žena je Uprava za rodnu ravnopravnost MRSP, pri ovom ministarstvu, koja nadzire stanje u pogledu rodne ravnopravnosti i preduzima obuhvatne aktivnosti na unapređenju rodne ravnopravnosti i osnaživanju žena. Uprava za rodnu ravnopravnost je tokom 2011. godine započela implementaciju Nacionalnog akcionog plana za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti u okviru Programa Nacionalni akcioni plan (NAP) au okviru kojeg postoji i aspekt ekonomskog osnaživanja žena, koji se realizuje kroz projekte civilnog društva a koje finansira Uprava. U 2012. Uprava za

rodnu ravnopravnost je realizovala pilot projekat finansijske podrške ženskim biznisima u ruralnom turizmu.

Ministarstvo finansija je još jedna državna institucija od značaja za preduzetništvo, s obzirom da svojim politikama i merama kreira uslove pod kojima se ostvaruje finansijsko poslovanje i izvršavanje finansijskih obaveza preduzetnika, ali koje vrši nadzor nad obavljanjem ovih poslova. Iako se merama fiskalne politike može puno učiniti na poboljšanju poslovne klime za preduzetništvo, na žalost, sveobuhvatna poreska reforma nije još uvek predmet razmatranja donosilaca odluka a povremene mere su bez kontinuiteta i kao takve ne mogu dati efekte na duži rok.

Na operativnom planu, u Srbiji se implementacijom programa podrške MSP sektoru bave specijalizovane državne agencije i fondovi za podršku razvoju preduzetništva kao što su Nacionalna agencija za regionalni razvoj sa mrežom 17 regionalnih agencija u celoj Srbiji i SIEPA (agencija za strana ulaganja i promociju izvoza). Takodje, Nacionalna služba za zapošljavanje sprovodi programe obuke za preduzetništvo, subvencionise samozapošljavanje, pruža usluge mentoringa i daje subvencije za otvaranje novih radnih mesta. Fond za razvoj obezbeđuje kreditnu podršku i finansijske instrumente za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Budžetom RS za 2012. godinu predviđena su finansijska sredstva za podršku posebno ženskim firmama, koja će se plasirati preko pomenutih institucija nadležnih za razvoj preduzetništva u Srbiji.

5.3 Perspektive razvoja ženskog preduzetništva

Srbija se nalazi na početku završne faze tranzicije i na pragu sticanja statusa zemlje-kandidata za prijem u EU, sa već formiranim institucijama neophodnim za funkcionisanje tržišne privrede. To politici reformisanja privrednog sistema i

podsticanja razvoja sektora MSPP nameće nove zadatke, sa naglaskom na mere namenjene podizanju nivoa globalne konkurentnosti privrede. U prethodnom periodu, Vlada Republike Srbije je prioritet davala horizontalnim merama za podsticanje razvoja MSPP (izgradnja sistema za osnivanje novih preduzeća), tako da nisu dovoljno izgrađene mere namenjene brzorastućim firmama i *gazelama* (posebno obezbeđivanje specifičnih poslovnih usluga, podrška izgradnji konkurentnosti i izgradnja tehnoloških kapaciteta).

Očekuje se da će u narednom periodu značajna pažnja biti posvećena daljoj izgradnji instrumenata namenjenih ciljnim grupama preduzeća, kao što su šeme kreditnih garancija, podele troškova i šeme povraćaja troškova za inovacije, uvođenje standarda i razvoj poslovanja (sprovođenje regulatorne reforme, izgradnja uslova za e-poslovanje i on-line usluga, kao i razvoj ljudskog kapitala kroz preduzetničko obrazovanje i razvoj veština). Dalja izgradnja sistema podsticanja razvoja MSPP će biti praćena finansijskom podrškom međunarodnih finansijskih institucija i Evropske Unije i usmeravaće se ka MSPP kroz bankarski i finansijski sistem.

Podizanje preduzetničke aktivnosti žena u Srbiji zahteva utvrđivanje šireg konteksta državne politike unutar kojeg se mora osigurati komplementarnost i vremenska povezanost različitih programa i inicijativa, kako vladinih tako i onih u civilnom sektoru, a sa ciljem povećanja udela žena u preduzetništvu. U početnim poglavljima smo razmatrali iskustva evropskih zemalja a zatim i zemalja u tranziciji te je opšti zaključak da je uvek bolje imati celoviti kontekst rodne javne politike (gender mainstreaming), unutar kojeg svi građani ravnopravno i pravedno imaju pristup mogućnostima, ali s obzirom da je u realnosti prisutna marginalizacija različitih socijalnih grupa pa i žena, neophodno je postojanje posebne strategije kojom se predviđaju programi podsticanja ženskog preduzetništva. Prioritetne oblasti u evropskoj praksi razvoja ženskog preduzetništva su:

- Statistika i zajednički indikatori za preduzetnice
- Podrška aktivnostima za rast ženskih preduzeća
- Saradnja sa udruženjima preduzetnica
- Podrška mentorstvu, obučavanju i konsaltingu
- Start-up programi (za početnice) i programi razvoja preduzeća koje vode žene
- Podsticanje preduzetnica iz nacionalnih manjina
- Informacije, podizanje svesti i obrazovni programi za potencijalne preduzetnice
- Finansijska podrška preduzeticama, od započinjanja poslovanja (start-up) do razvijanja
- Uključivanje preduzetnica u lance dobavljača velikih kompanija
- Promocija preduzetništva kao opcije za žene svih uzrasta (prvi posao za mlade žene, druga karijera za žene preko pedeset godina).

U Srbiji se ovakvim uslugama bave nezavisna udruženja preduzetnica kao i specijalizovana tela (Saveti) za žensko preduzetništvo koja posluju pri regionalnim privrednim komorama. Postojeći institucionalni programi podrške MSP sektoru nisu rodno profilisani (FREN 2011.). Naime, osnovnicilj programapodrške aktivnim i uspešnim MSPP je dabudujošuspešnijnatržištu, nezavisnoodpolavlasnikailidirektora, tako da shodno tome ni kriterijumi za selekcijuprijavanisurodnoosetljivi.

Podrška na institucionalnom nivou se zasniva na projektnom principu i uglavnom prestaje po završetku ovih projekata, što predstavlja ključnu prepreku dugoročnijem razvoju ženskog preduzetništva. Nedavno kompletirana rodna analiza institucionalnih programa podrške MSP sektoru, takođe ukazuje na potrebu statističkog praćenja korisnika ovih programa po polu u kontinuitetu kako bi se na jednostavan način utvrdila zastupljenost korisnika po polu.

Kontinuirano statističko praćenje preduzetništva i po polnoj strukturi je takodje sledeći izazov sa kojim se nadležna institucija u Srbiji mora suočiti što pre kako bi se uskladila i sa preporukama Eurostata. Agencija za privredne registre kao nadležna državna institucija za registrovanje privrednih subjekata za sada ne vodi ovu statistiku, budući da je klasifikacija preduzeća po polu moguća jedino uvidom u jedinstveni matični broj osnivača i direktora, što je komplikovan i skup način dolaženja do ovih podataka. Samo na osnovu adekvatne statističke podloge, moguće je utvrđivati dalje pravce politike razvoja ženskog preduzetništva u Srbiji na sistemski način.

Aktuelnu evropsku praksu u razvoju ženskog preduzetništva pronalazimo u projektima nezavisnih udruženja preduzetnica i poslovnih žena u Srbiji, koje se razvojem preduzetništva bave od kraja 90-tih godina. Od 2010. godine počinju da ostvaruju i partnerstva sa nadležnim državnim agencijama za razvoj preduzetništva na evropskim projektima što je doprinelo i da se pokrenu neka od ključnih pitanja za politiku razvoja ženskog preduzetništva u Srbiji, kao što je kontinuirano statističko praćenje ženskog preduzetništva u sklopu poslovne demografije MSPP sektora.

Aktom o malim preduzećima, na čiju se primenu obavezala Srbija, predviđene su i aktivnosti na unapređenju ženskog preduzetništva, pa je za očekivati da će partnerstva državnog, nevladinog i privatnog sektora biti sve češća praksa i da će institucionalni okvir biti podsticajni za preduzetništvo žena u našoj zemlji.

VI

ZAKLJUČAK

Pojava ženskog preduzetništva u Srbiji se pretežno vezuje za period rane tranzicije tokom 90-tih godina prošlog veka i integrisanje ženske izbegličke populacije u ekonomske i društvene tokove. Proces je praćen pojavom međunarodnih donatorskih organizacija koje su kroz svoje programe ekonomskog osnaživanja žena u Srbiji, zapravo dale prve podsticaje zametku ženskog preduzetništva u Srbiji. Shodno tome, možemo reći da je žensko preduzetništvo u Srbiji, slično kao i u drugim zemljama, zapravo uvedeno u ekonomiju tranzicije kao socijalna kategorija. U tom kontekstu, žene, zajedno sa drugim grupama stanovništva radnog uzrasta (Romi, izbeglice, i interno raseljena lica, osobe sa invaliditetom, ruralno stanovništvo u Jugoistočnoj Srbiji, ruralno stanovništvo koje ne poseduje zemlju, neobrazovane osobe, mladi (15-24 godina starosti) i starija lica (50-64 godine), svrstane su u ranjive grupe na tržištu rada čiji su ključni indikatori položaja na tržištu rada bitno nepovoljniji od odgovarajućih prosečnih veličina za ukupno stanovništvo radnog uzrasta (Krstić, Arandarenko, 2010).

Niže stope zaposlenosti žena nego muškaraca (39,9% naspram 54,4% u oktobru 2010.), (Arandarenko, 2011), delom su prouzrokovane diskriminatornom praksom na tržištu rada i ograničenim mogućnostima žena da usklade rad i porodične obaveze. Najniže stope zaposlenosti primetne su među mladim ženama i ženama sa najnižim nivoom obrazovanja. Njihove stope nezaposlenosti bile su znatno više u odnosu na muškarce. Takođe i dugoročna nezaposlenost je nešto više pogađala žene nego muškarce. Ovakvo stanje na tržištu rada je zapravo „poguralo“ jednu grupu nezaposlenih žena da uđe u preduzetništvo iz nužde odnosno u tome su videle poslednju šansu da se zaposle. Samozaposlenost se zato i pominje u kontekstu aktivnih mera zapošljavanja, mnogo češće nego preduzetništvo.

Kao što je u prvom delu teze obrazloženo, samozaposlenost uključuje i neke oblike koji ne poseduju osnovne karakteristike preduzetništva, na primer slobodne profesije ili neformalno samozaposlenost dok preduzetništvo odlikuje kreativnost,

inovativnost, što implicira i sposobnost realizovanja profitabilne aktivnosti koja obezbeđuje održivo zapošljavanje kako preduzetniku tako i radnicima koje zapošljava. Iako u manjem obimu, žene pronalazimo i u kategoriji ovako definisanog preduzetnika, koje su mahom osnovale svoje preduzeće početkom 90-tih ili od 2000. godine. To su preduzetnice šanse od kojih je jedan deo potekao iz kategorije "preduzetnice nužde". Od tada pa do danas, u Srbiji se prepliću ove dve kategorije preduzetnika što implicitno znači da model razvoja naše privrede čiji je ključni segment sektor malih i srednjih preduzeća, ima još uvek kombinovane odlike socijalnog i razvojnog koncepta. Žensko preduzetništvo pokazuje prvi značajan porast nakon 2000., a posebno nakon 2004. godine. Od 2010. beleži se nagli pad osnivanja ženskih preduzeća i u skladu je sa opštim trendom pada ekonomske aktivnosti, kao posledicom uticaja svetske finansijske krize.

Samozaposleni predstavljaju potencijalno rezervoar za preduzetnike a da li će oni postati preduzetnici/e zavisi od skupa ličnih i eksternih faktora, u koje spada i poslovno okruženje koje već godinama nije dovoljno stimulatивно za preduzetništvo. Stopa gašenja preduzeća je jedan od važnih indikatora poslovne klime. Prema podacima istraživanja iz 2011. (Secons, 2011), uočava se da je stopa gašenja veća među ženskim preduzećima (47%) nego onih koja pripadaju muškarcima (38%). Podaci iz empirijskog istraživanja, rađenog za potrebe doktorske teze, pokazuju da postoji blagi trend rasta zapošljavanja za platu onih ispitanica iz uzorka koje su počele kao preduzetnice, pa napustile preduzetništvo. Međutim, podaci ovog istraživanja takođe pokazuju da je ipak veći broj onih koje su ostale u preduzetništvu i zapravo time prešle put od preduzetnice nužde do preduzetnice šanse.

Ne treba zaboraviti da se od 2009. godine i naša privreda pored teškoća immanentnih domaćim uslovima poslovanja (problemi u naplati potraživanja i likvidnosti, visoki porezi i doprinosi) suočila i sa efektima svetske finansijske krize te da je oštar pad

osnivanja MSP a posebno ženskih od 2010. godine rezultanta ovih nepovoljnih faktora. U ovu statistiku uključena je i kategorija samostalnih radnji koje su i najranjivije i najčešće zatvarane a i najbrojnije u skupu malih i srednjih preduzeća i preduzetnika.

Ako se posmatraju samo privredna društva, kod kojih je tržišna motivacija zastupljenija od motivacije „preživljavanja“, onda se u slučaju ženskih privrednih društava u kojima su žene istovremeno i vlasnice i direktorke, beleži blag porast osnivanja u periodu od 2007-2010. Preduzetnice šanse uprkos krizi, pronalaze načina da svoj biznis održe i razviju pa se u tom pravcu kreću i preporuke ka institucionalnoj podršci. To ne znači da podršku samozapošljavanju treba smanjivati ali bi bolja selekcija kandidatkinja pri kojoj bi se tržišna motivacija više vrednovala, svakako dala veći broj preduzetnica šanse sa većim izgledima za održivost na dugi rok i razvoj.

Kako se upravo mala i srednja preduzeća smatraju “generatorima razvoja i novih radnih mesta”, implicitno i preduzeća koja su u vlasništvu žena koje njima i aktivno upravljaju, predstavljaju značajan segment ekonomskog rasta i razvoja. S obzirom na ekonomske projekcije do 2020. godine, po konzervativnom scenariju rast BDP-a iznosiće 3% godišnje a rast zaposlenosti 1% godišnje (Arandarenko,2011), realno je očekivati stagnaciju samozapošljavanja, posebno imajući u vidu dosadašnji izostanak neophodnih reformi, čija će se realizacija i ubuduće odlagati. Preduzetnice i preduzetnici nužde će se u takvom poslovnom ambijentu i dalje teško održati dok se kod preduzetnika šanse može očekivati blagi rast. U okviru ovih opštih predviđanja, žensko preduzetništvo će još duže zadržati odlike socijalno-razvojne kategorije a ekonomskom rastu će doprinositi samo preduzetnice šanse čija je motivacija za osnivanje preduzeća tržište, inovacija i razvoj.

Literatura

- 1) A Methodological Problem Associated with Researching Women Entrepreneurs", Avolio Beatrice E.*,CENTRUMCatólica.Lima,Peru, http://www.ien.bg.ac.rs/images/stories/Izdavastvo/Casopis%20JWE/2011/11_jwe_1-2_1.pdf, Institut ekonomskih nauka, 2011.
- 2) Ahmad, N, Seymour, R. (2008): "Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection", *OECD Statistics Working Papers* 2008/01, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/243164686763> ;
- 3) Aidis, R. (2002). Why less? The gendered aspects of small- and medium-sized enterprise ownership under economic transition. Working paper. Retrieved on December 15, 2005, from Tinbergen Institute Amsterdam in <http://www.tinbergen.nl>
- 4) Analiza / Procena potreba mikrokreditiranja u Srbiji, Christophe Guene (SOFI⁵⁹) Milan Lalović (CRPD⁶⁰), ILO, oktobar 2008. godine, www.cezar.rs
- 5) Arandarenko Mihail i Krstić Gorana, *Analiza uticaja politike zapošljavanja i aktivnih mera tržišta rada u Republici Srbiji 2003–2007*, Tim potpredsednika Vlade za implementaciju Strategije za smanjenje siromaštva, Vlada Republike Srbije, 2008.
- 6) Arandarenko Mihail, Aleksandra Nojković: Impact of global fincial crisis on youth employment in the western Balkans, International Labour Organisation, Geneve, 2010
- 7) Arandarenko Mihail, Tržište rada u Srbiji, 2011, Ekonomski fakultet, 2011.

⁵⁹contact@sofi.be
www.sofi.be

⁶⁰info@cezar.org.rs
www.cezar.org.rs

- 8) Arandarenko Mihail, *Tržište rada u tranziciji: nastajanje industrijskih odnosa u Srbiji*, doktorska disertacija, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, 1998
- 9) Ashwin, Sara, « Gender, State, and Society in Soviet and post-Soviet Russia », Routledge, ISBN 9781134609673, 2000.
- 10) Audretsch, D.B. (2003): *Entrepreneurship: A survey of the literature*, European Commission Enterprise Directorate-General Enterprise Papers No 14
- 11) Babović Marija, Položaj žene na tržištu rada u Srbiji, Savet za ravnopravnost polova vlade RS, Program Ujedinjenih nacija za razvoj, Beograd, 2007.
- 12) Bennett, R., & Dann, S. (2000). The changing experience of Australian female entrepreneurs. *Australian Female Entrepreneurs*, 7(2), 75-83.
- 13) Bergmann, A. I G.J.Van der Berg: Active labour market policy effects for women in Europe, a survey, IZA discussion paper no. 2365, 2006.
- 14) Bloom, David and Jeffrey Williamson. 1998. "Demographic Transition and Economic Miracles in Emerging Asia." *The World Bank Economic Review*, Vol.12, No3, 419-455
- 15) Bobera, D, Leković, B, Tumbas, P, Vunjak, N, Bošnjak S, Marić, S. (2009): *Global entrepreneurship monitor : Serbia 2008*, Ekonomski fakultet u Subotici, Subotica;
- 16) Brush, C., (1992). Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 5- 30.
- 17) Carter, S. 2000. 'Improving the numbers and performance of women-owned businesses: some implications for training and advisory services. *Education and Training*, v4/5, p326-334
- 18) Catalyst (2004), *The Bottom Line: Connecting Corporate Performance and Gender Diversity*, 2004,; <http://www.catalyst.org/files/full/financialperformancereport.pdf>)

- 19) Cavalcanti, T.V and J. Tavaras 2008 "Assessing the Engines of Liberation: Home Appliances and Female Labor Force Participation," *Review of Economics and Statistics*, 90(1), 81-88.
- 20) Coleman, James S. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*. 94 Supplement: (95-120 st)
- 21) Commission of the European Communities (CEC, 2003): *Green Paper Entrepreneurship in Europe: InEnterprise*, Enterprise Publications, Brussels;
- 22) Cvejić S., Babović M., Vuković O., Mapiranje socijalnih preduzeća u Srbiji, UNDP, mart 2008.
- 23) „European Network to Promote Women’s Entrepreneurship” (WES), Activity Report, European Commission, Enterprise&Industry Directorate General, Septembar 2008.
- 24) F.Blau, M.Ferber A.Winkler: *The Economics of Women, Men, and Work*, 5th ed, Pearson, 2006.
- 25) Final report to the European Commission, DG Enterprise July 2000 (Chapter 3. Women Entrepreneurs, Young Entrepreneurs, Women Entrepreneurs, Co-Entrepreneurs and Ethnic Minority Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe) done by Centre for Enterprise and Economic Development Research (CEEDR), Middlesex University Business School, UK, *in association with Department of Marketing, University of Strathclyde, UK Department of Entrepreneurship and Industrial Policy, University of Lodz, Poland Institute of Economics, Estonian Academy of Sciences Department of Economics, University of Macedonia, Greece Rheinisch-Westfaelisches Institut fur Wirtschaftsforschung, Germany*
- 26) Galor, Oded and David Weil. 1996. "The Gender Gap, Fertility, and Growth." *American Economic Review* 86: 374-387.
- 27) GEM BiH 2010, Bahrija Umihanić, Rasim Tulumović: *Poduzetništvom do novih radnih mjesta, Centar za poduzetništvo, Tuzla, Univerzitet u Tuzli.*

- 28) Global Entrepreneurship Monitor 2007., Niels Bosma, Janthan Levie, Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavik University, London Business School
- 29) Global Entrepreneurship Monitor 2009., Niels Bosma, Janthan Levie, Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavik University, London Business School 2010.
- 30) Global Entrepreneurship Monitor 2011, Niels Bosma, Janthan Levie, Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavik University, London Business School, January 2012.
- 31) Grupa autora, ur. Sanja Popović-Pantić „Vodič za snalažanje na tržištu rada“, Udruženje poslovnih žena Srbije i Institut „Mihajlo Pupin“, Beograd 2009.
- 32) Hisrich, R., & Fulop, G. (1994). The role of women entrepreneurs in Hungary's transition economy. *International Studies of Management & Organization*, 24(4), 100-118
- 33) Hisrich, R.D. and Ozturk, S.A. (1999). Women entrepreneurs in a developing economy. *Journal of Management Development*, 18(2), 114-125.
- 34) Hisrich, Robert D., ed., Entrepreneurship, Intrapreneurship, and Venture Capital: The Foundations of Economic Renaissance. (Lexington, MA: Lexington Books, Inc., 1986.
- 35) Inman, K. (2000). Women's resources in business start-up, a study of black and white women entrepreneurs. New York: Garland Publishing.
- 36) Izyumov, A., & Razumnova, I. (2000). Women entrepreneurs in Russia: Learning to survive the market. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 5(1), 1-19.
- 37) Kolin Marija, Petrušić, Nevena, Socijalna preduzeća i uloga alternativne ekonomije u procesu evropskih integracija, Evropski pokret u Srbiji, 2008, Beograd
- 38) Kovacheva S. (2004), Sociologija, Vol XLVI Mo. 3, Uloga socijalnog kapitala porodice u prelasku mladih iz škole ka zaposlenju u Bugarskoj

- 39) Krstić Gorana, Arandarenko Mihail, Nojković A, Vladislavljević M., „Položaj ranjivih grupa na tržištu rada Srbije“, UNDP Srbija, Beograd, 2010.
- 40) Lee-Gosselin, H., & Gris , J. (1990, April/May). Are women owner-managers challenging our definitions of entrepreneurship? An in-depth survey, *Journal of Business Ethics*, 9(4), 423-433.
- 41) Lukić, Marija „ Položaj žena na tržištu rada: usklađenost standarda rodne ravnopravnosti sa principima Evropske Unije, Glas Razlike, Beograd, 2006.
- 42) Moghadam Valentine M. 1992 , Development and Women's Emancipation: Is There a Connection, July 1992, *Development and Change*, Volume 23, Issue 3, Pages 1–324. Institute for Social Science
- 43) Muhammad Yunus, 2003, *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, Public Affairs, New York
- 44) Parcel T.L&Menaghan E.G (1994), *Parent’s jobs and children’s lives*, New York:Aldine De Gryter
- 45) Pejić Bach Mirjana, Ostvarenje potencijala žena u poduzetništvu, znanosti i politici u Republici Hrvatskoj,Krug-Hrvatska udruga poslovnih žena pod pokroviteljstvom Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva RH, Zagreb, 2010.
- 46) Popović-Pantić Sanja, Milina Petrović "Od ranjive do održive grupe- prevazilaženje siromaštva žena putem samozapošljavanja", Udruženje poslovnih žena, UNDP, juli 2007.
- 47) Popović-Pantić Sanja, Žensko preduzetništvo u Srbiji, Tematska istraživanja, Izveštaj o malim i srednjim preduzećima, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, 2010.
- 48) Seguino, Stephanie and Maria Sagrario Floro. 2003. "Does gender have any effect on aggregate saving?" *International Review of Applied Economics* 17(2): 147-166.
- 49) Seguino, Stephanie. 2000a. "Gender Inequality and Economic Growth: A Cross-Country Analysis." *World Development* 28: 1211-1230

- 50) Smith-Hunter, A. (2003). *Diversity and entrepreneurship*. New York: University Press of America.
- 51) Stanje, potrebe i problemi malih i srednjih preduzeća i preduzetništva, izveštaj o istraživanju, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2010.
- 52) Stephan, Klasen, Francesca Lamanna, 2008, «The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth in Developing Countries: Updates and Extensions», EUDN/WP 2008-10, www.iza.org
- 53) Ufuk, H. and Özgen, Ö. (2001), The profile of women entrepreneurs: a sample from Turkey. *International Journal of Consumer Studies*, 25: 299–308.
- 54) Weber, Max (1978) *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. (2 volumes). Edited by Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley: University of California Press.
- 55) Welter F. Smallbone D. and Schakirova N., (2003) 'Women Entrepreneurship in Transition Economies: Necessity or Opportunity Driven?', paper presented to the Rent XVII, November 20-21, Lodz, Poland
- 56) Welter F., Smallbone D., Aculai E., Isakova N., and Schakirova N. (2003) 'Female Entrepreneurship in Post-Soviet Countries', in Butler J (ed) 'New Perspectives on Women Entrepreneurs', Information Age Publishing Inc, Greenwich NY, ISBN 1-931576-79-3
- 57) World Development Report 2012: Gender Equality and Development

Izveštaji i dokumenta

- 1) Analiza zakonodavstva Republike Srbije sa aspekta prava žena, 2011, Autonomni ženski centar, novembar 2011.
- 2) Arandarenko M. (2002a): Tržište rada i politika zapošljavanja u Srbiji, mimeo, decembar.

- 3) Arandarenko M. (2002b): Savetodavni izveštaj o socijalnoj politici u kontekstu EU stabilizacije i procesa udruživanja SRJ, SCEPP, decembar.
- 4) Commission of the European Communities (2003): *Green Paper Entrepreneurship in Europe: InEnterprise*, Enterprise Publications, Brussels;
- 5) Country Review of Employment Policy in the Stability Pact Countries of Southeastern Europe, National report-Serbia, (CREP), 2006.
- 6) FREN, Rodna analiza institucionalnih programa podrške MSP sektoru 2011.
- 7) Glas razlike(2006) Rodna analiza zakona u oblasti socijalne politike Srbije, Beograd
- 8) Izveštaj MERR-a o izvršenju principa SBA, 2011 godina, MERR 2011.
- 9) Izveštaj o malim i srednjim preduzećima 2009, 2008 i 2007. , Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja
- 10) OECD Employment Outlook 2008, 2007
- 11) Republički zavod za statistiku (2009): *Anketa o radnoj snazi 2008*, Beograd;
- 12) Republički zavod za statistiku (2010a): *Anketa o radnoj snazi oktobar 2010: metodološko uputstvo*, Beograd;
- 13) Republički zavod za statistiku (2010a): *Anketa o radnoj snazi oktobar 2010: metodološko uputstvo*, Beograd;
- 14) Republički zavod za statistiku (2010b): *Anketa o radnoj snazi 2009*, Beograd;
- 15) Republički zavod za statistiku (2010b): *Anketa o radnoj snazi 2009*, Beograd;
- 16) Republički zavod za statistiku (2011a): *Anketa o radnoj snazi 2010*, Beograd;
- 17) Republički zavod za statistiku (2011b): *Anketa o radnoj snazi, april 2011.*, Saopštenje, Beograd;
- 18) RZS (2006) Anketa o radnoj snazi, saopštenje
- 19) RZS (2010) Anketa o radnoj snazi, izveštaj
- 20) Secons, Polazna studija o ženskom preduzetništvu, 2011.

- 21) Sl. glasnik SRS 54/89, 9/90, Sl. glasnik RS 19/91, 46/91, 31/93, 39/93, 53/93, 67/93, 48/94, 53/95, 35/2002, 36/09, 101/2005
- 22) The Life in Transition Survey, 2010, EBRD
- 23) UN (2003) Ocenjivanje položaja žena – Uputstvo za pisanje izveštaja prema Konvenciji o eliminaciji svih oblika diskriminacije žena
- 24) UNDP (2005) Izveštaj o humanom razvoju/Human Development Report
- 25) UNDP (2006a) National Vulnerability Report for Serbia
- 26) UNDP, Istraživanje o socijalnoj isključenosti
- 27) UNICEF (2006) MICS 3, preliminarni rezultati
- 28) UNIFEM (2006) The Story Behind the Numbers: Women and Employment in Central and Eastern Europe and the Western Commonwealth Independent States
- 29) USAID *Gender Assesment and Recommendations for a Draft Gender Action Plan*, 2005, Belgrade
- 30) Vlada Republike Srbije (2010): Izveštaj o napretku u realizaciji milenijumskih ciljeva razvoja 2005-2009., Beograd;

Državne strategije

- 1) Vlada RS (2003a) *Strategija za smanjenje siromaštva*
- 2) Vlada RS (2003b) *Nacionalna strategija zapošljavanja*
- 3) Vlada RS (2006a) *Nacionalni plan aktivnosti za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti (2007-2010)*
- 4) Vlada RS (2009) Nacionalna strategija za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti. www.srbija.gov.rs

Međunarodne konvencije

- 1) Direktiva o jednakoj plaćenosti (75/177/EEC)
- 2) Direktiva o jednakom tretmanu muškaraca i žena (76/207/EEC) izmenjena i dopunjena 2002. godine

- 3) Direktiva o jednakom tretmanu muškaraca i žena koji samostalno obavljaju delatnost (86/613/EEC)
- 4) Direktiva o jednakom tretmanu žena i muškaraca u pitanjima socijalne sigurnosti (79/7/EEC)
- 5) Direktiva o jednakom tretmanu žena i muškaraca u sistemu granskog osiguranja (86/378/EEC)
- 6) Direktiva o zaštiti trudnica, porodilja, dojilja (92/85/EEC)
- 7) Evropska konvencija za zaštitu ljudskih prava i osnovnih sloboda, 2005
- 8) ILO, Konvencija br. 3 o zapošljavanju žena pre i posle porođaja, 1919
- 9) ILO, Konvencija br. 45 o zapošljavanju žena na podzemnim radovima u rudnicima svih kategorija, 1935
- 10) ILO, Konvencija br. 100 o jednakom nagrađivanju muške i ženske radne snage za rad jednake vrednosti, 1951
- 11) ILO, Konvencija br. 111 o diskriminaciji u pogledu zapošljavanja i zanimanja, 1958
- 12) ILO, Konvencija br. 89 o noćnom radu žena u industriji revidirana, 1948
- 13) Konvencija o eliminaciji svih oblika diskriminacije, 1981.
- 14) Pekinška deklaracija i Platforma za akciju
- 15) Univerzalna deklaracija o pravima čoveka, UN 1948.
- 16) Međunarodni pakt o ekonomskim, socijalnim i kulturnim pravima, 1971.
- 17) Međunarodni pakt o građanskim i političkim pravima, ratifikovana 1971.

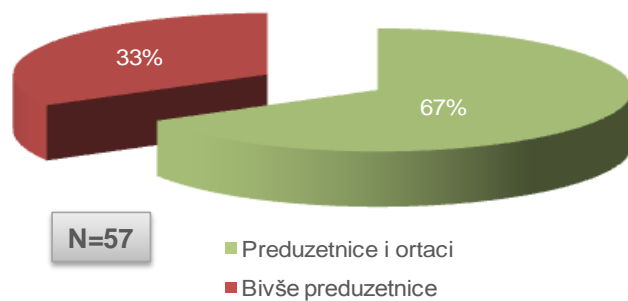
PRILOG 1: GEM indikatori za međunarodno praćenje preduzetništva:

1. Stopa utemeljene preduzetničke aktivnosti (established business ownership rate) – procenat stanovništva uzrasta 18-64 koji su vlasnici i menadžeri poslovnog poduhvata duže od 42 meseca.
2. Preduzetnička aktivnost vođena šansama za napredovanjem: relativna rasprostranjenost (improvement-driven opportunity entrepreneurial activity: relative prevalence) – procenat onih koji su uključeni u početne faze preduzetništva i koji (a) tvrde da su motivisani mogućnostima nasuprot odsustvom mogućnosti da se pronađe zaposlenje, i (b) koji ukazuju da je najvažniji razlog da se uključe u te mogućnosti nezavisnost ili povećanje prihoda, pre nego puko održanje nivoa prihoda.
3. Stopa neformalnih investitora (informal investors rate) – procenat stanovništva uzrasta 18-64 koji je lično uložio novac u novi poslovni poduhvat koji je započeo neko drugi, u poslednje 3 godine.
4. Stopa preduzetničkih poduhvata u povoju (nascent entrepreneurship rate) – procenat stanovništva uzrasta 18-64 koji su aktivno uključeni u osnivanje poslovnog poduhvata koji će biti u njihovom vlasništvu ili suvlasništvu, pri čemu taj poduhvat još uvek ne obebeđuje platu ili druge prihode vlasnicima duže od 3 meseca.
5. Preduzetnička aktivnost vođena nuždom: relativna rasprostranjenost (necessity-driven entrepreneurial activity: relative prevalence) – procenat osoba koje su započele preduzetničku aktivnost zbog toga što nisu mogle da pronađu zaposlenje.
6. Stopa novoosnovanih preduzetničkih poduhvata (new business ownership rate) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje poseduje sopstveni biznis star od 3-42 meseca.
7. Ukupna preduzetnička aktivnost u ranoj fazi (TEA - total early-stage entrepreneurial activity) – procenat stanovništva starosti 18-64 koje pripada kategoriji preduzetnika u nastajanju i vlasnika novoosnovanih preduzetničkih poduhvata.
8. Ukupna preduzetnička aktivnost muškaraca u ranoj fazi - prethodni indikator izračunat za mušku populaciju odgovarajućeg uzrasta.

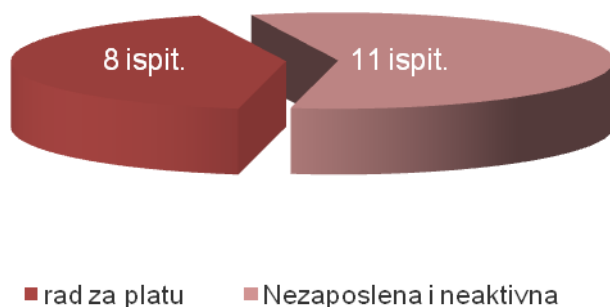
9. Ukupna preduzetnička aktivnost žena u ranoj fazi – isti indikator izračunat za žensku populaciju odgovarajućeg uzrasta.
10. Očekivani rast kod preduzetnika u ranoj fazi (TEA): relativna rasprostranjenost (growth expectation early-stage entrepreneurial activity: relative prevalence) – procenat preduzetnika u ranoj fazi koji očekuju da će zaposliti bar 5 radnika u narednih 5 godina.
11. Novi proizvodi preduzetnika u ranoj fazi (TEA) (new product early-stage entrepreneurial activity) – procenat preduzetnika u ranoj fazi koji ističu da je njihov proizvod ili usluga nova za pojedine potrošače.
12. Međunarodna orijentacija preduzetnika u ranoj fazi (TEA) (international orientation early-stage entrepreneurial activity) – procenat TEA koji navode da imaju bar 25% klijenata iz inostranstva.
13. Preduzetničke namere (entrepreneurial intention) – procenat stanovništva starosti 18-64 (pojedinci uključeni u bilo koju fazu preduzetničkog poduhvata su isključeni) koji nameravaju da započnu sopstveni posao u naredne tri godine.
14. Poželjnost karijere preduzetnika (entrepreneurship as desirable career choice) - procenat stanovništva starosti 18-64 koje se slaže sa stavom da u njihovoj zemlji većina ljudi razmišlja da započne samostalni posao zato što je to poželjni oblik karijere.
15. Stopa straha od neuspeha (fear of failure rate) - procenat stanovništva starosti 18-64 koji smatraju da će ih strah od neuspeha sprečiti da osnuju sopstveni biznis iako su za to uočili priliku.
16. Visok status uspešnog preduzetništva (high status successful entrepreneurship) - procenat stanovništva starosti 18-64 koji se slažu sa stavom da u njihovoj zemlji uspešni preduzetnici ostvaruju visok status.
17. Stopa poznavanja preduzetnika početnika (know startup entrepreneur rate) - procenat stanovništva starosti 18-64 koje lično poznaje nekoga ko je započeo samostalni posao u poslednje dve godine.
18. Preduzetništvo u medijskoj pažnji (media attention for entrepreneurship) - procenat stanovništva starosti 18-64 koje se slaže sa stavom da se u medijima u njihovoj zemlji mogu često videti primeri uspešnih biznismena.
19. Prepoznate sposobnosti (perceived capabilities) - procenat stanovništva starosti 18-64 koje smatra da poseduje potrebne veštine i znanje da započne samostalni posao.
20. Prepoznate šanse (perceived opportunities) - procenat stanovništva starosti 18-64 koje je prepoznalo dobre šanse da započne samostalan posao u svojoj zajednici.

Prilog 2: IV DEO EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE

Grafikon 1. Status ispitanica⁶¹

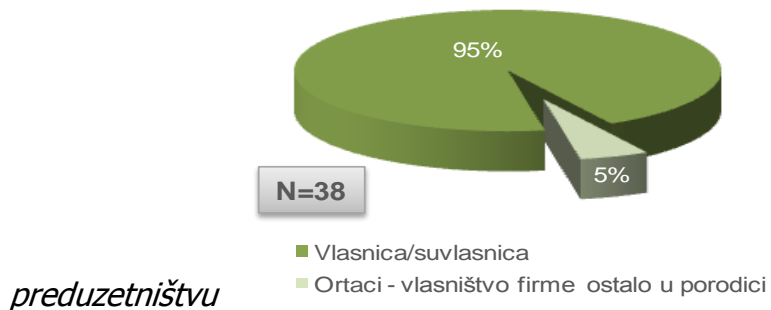


Grafikon 2. Trenutni radnistatus bivših preduzetnica N=19*



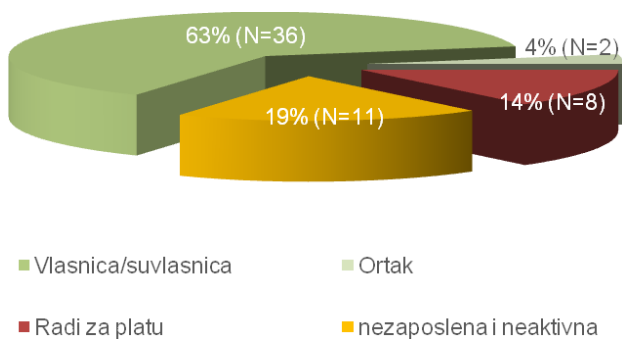
⁶¹ Bivše preduzetnice su one ispitanice koje su zatvorile sopstvenu firmu i nisu otvarale drugu. One su u daljoj analizi kategorisane na lica koja rade za platu i lica koja su neaktivna i nezaposlena prema definiciji ILO.. Preduzetnice i dalje imaju u vlasništvu firmu osnovanu nakon obuke ili su vlasništvo prenele na člana porodice a one o i dalje učestvuju u donošenju važnih poslovnih odluka pa imaju status "ortaka".

Grafikon 3. Trenutna pozicija preduzetnica u firmi osnovanoj nakon obuke o

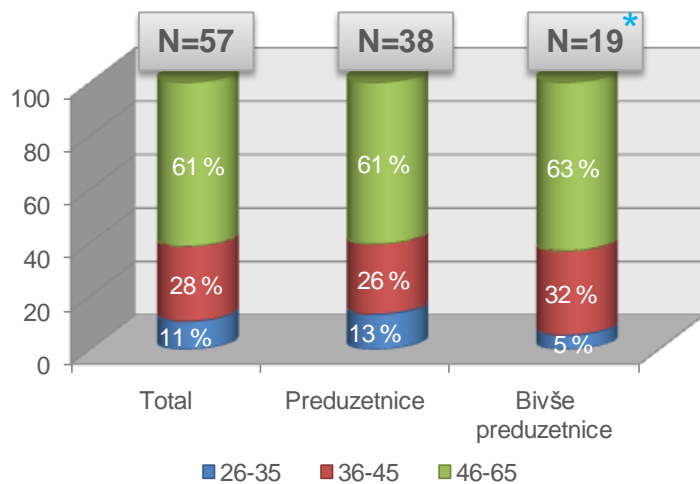


preduzetništvu

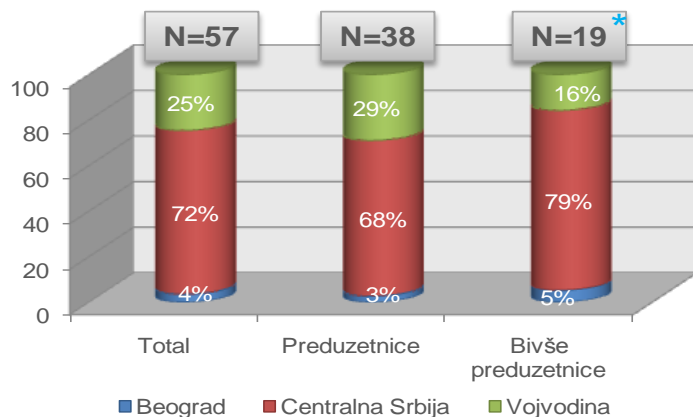
Grafikon 4. Trenutna aktivnost svih ispitanica u uzorku sumarno



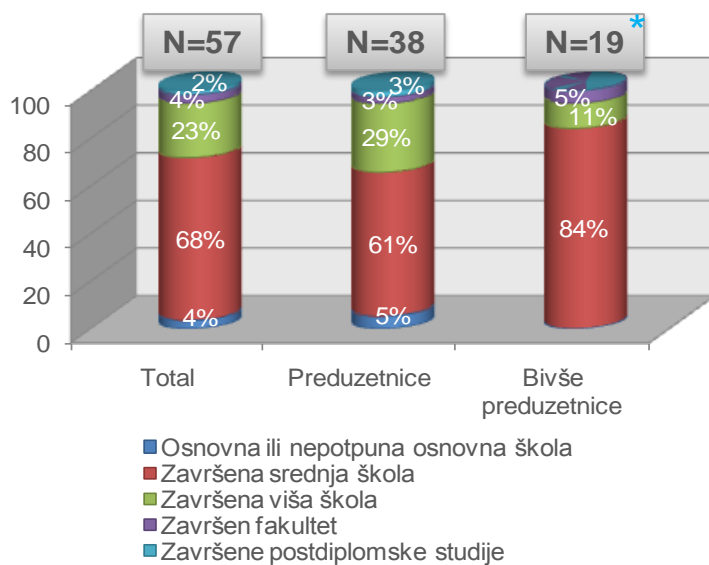
Grafikon 5. Uzrasna struktura uzorka



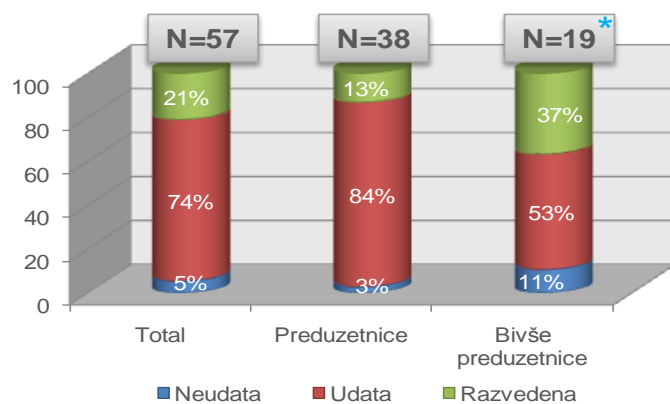
Grafikon 6. Regionalna struktura uzorka



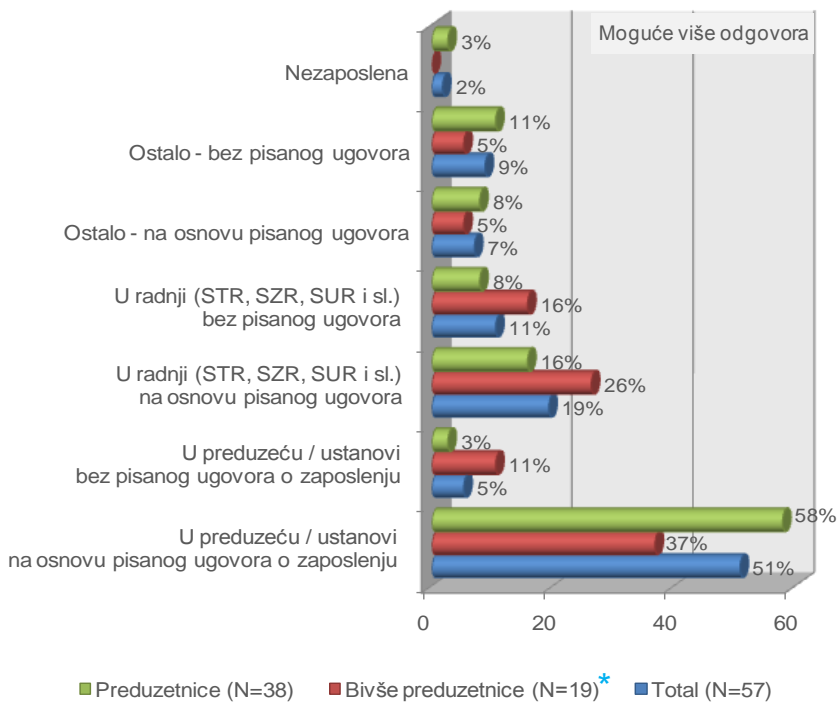
Grafikon 7. Obrazovna struktura uzorka



Grafikon 8. Bračni status ispitanica



Grafikon 9. Poslovi kojim su se ispitanice bavile pre obuke o preduzetništvu i osnivanja sopstvene firme



Grafikon 10. Oblik radnog angažovanja

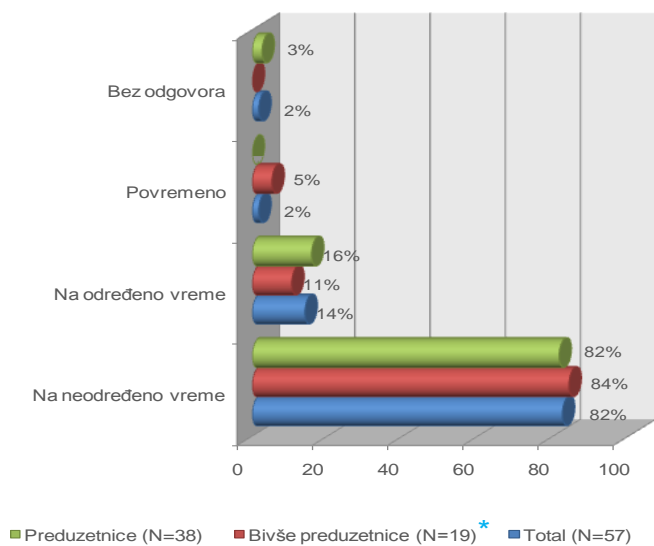
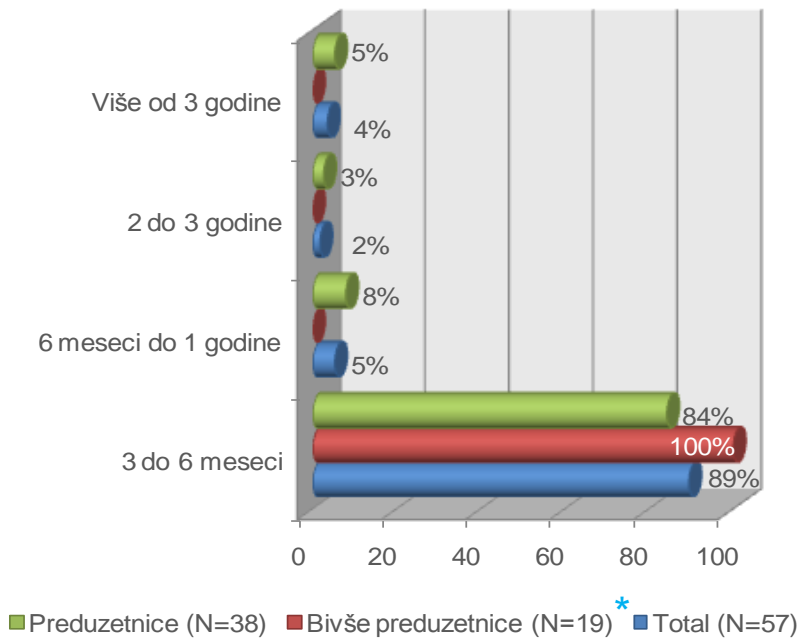


Tabela 1. Podaci o preduzeću osnovanom nakon obuke o preduzetništvu

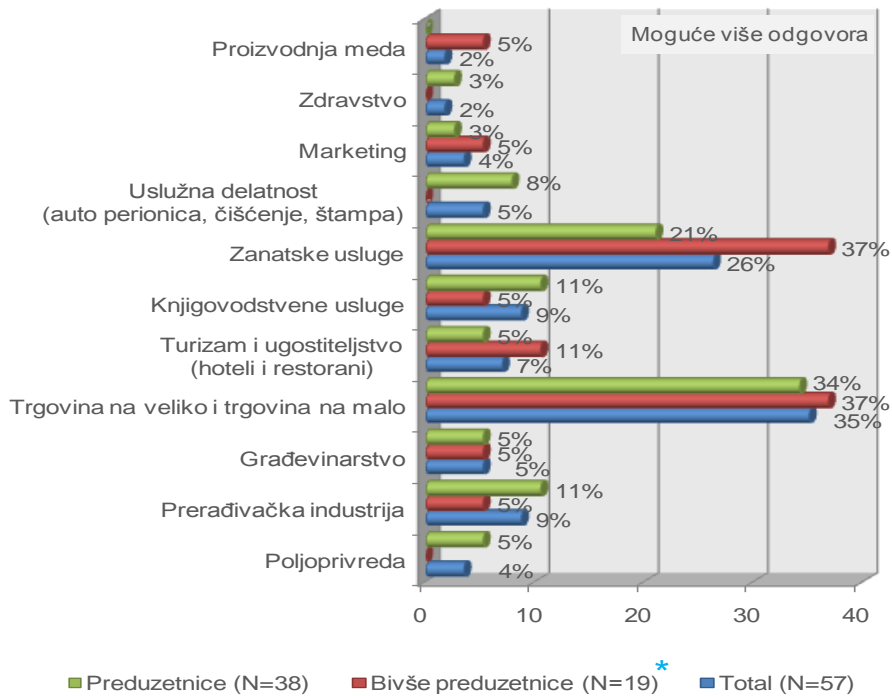
GODINA OSNIVANJA	DELATNOST FIRME	MINIMALNI BROJ ZAPOSLENIH	MAKSIMALNI BROJ ZAPOSLENIH
2004	Građevinarstvo	2	4
2004	Građevinarstvo	2	2
2005	Građevinarstvo	2	5
2004	Knjigovodstvene usluge	1	2
2004	Knjigovodstvene usluge	1	1
2004	Knjigovodstvene usluge	1	8
2004	Knjigovodstvene usluge	1	1
2004	Marketing	1	1
2004	Marketing	1	1
2004	Poljoprivreda i Knjigovodstvene usluge	1	8
2004	Poljoprivreda i Trgovina na veliko i malo	1	4
2005	Prerađivačka industrija	1	1
2006	Prerađivačka industrija	2	5
2005	Prerađivačka industrija	2	2
2004	Prerađivačka industrija	1	8
2004	Prerađivačka industrija	1	5
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	2	2
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	2	2
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	3
2005	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2003	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	3
2005	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2005	Trgovina na veliko i trgovina na malo	2	3
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	2	2
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2006	Trgovina na veliko i trgovina na malo	1	1
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo i Proizvodnja meda	1	1
2004	Trgovina na veliko i trgovina na malo i Zanatske usluge	1	1
2004	Turizam i ugostiteljstvo (hoteli i restorani)	1	2
2005	Turizam i ugostiteljstvo (hoteli i restorani)	2	2
2005	Turizam i ugostiteljstvo (hoteli i restorani)	1	1
2005	Turizam i ugostiteljstvo (hoteli i restorani)	2	2
2004	Uslužna delatnost (auto perionica, uslužno čišćenje, štampa)	1	1
2004	Uslužna delatnost (auto perionica, uslužno čišćenje, štampa)	2	5
2005	Uslužna delatnost (auto perionica, uslužno čišćenje, štampa)	3	3
2005	Zanatske usluge	1	1
2004	Zanatske usluge	1	3
2004	Zanatske usluge	1	1
2004	Zanatske usluge	1	1
2004	Zanatske usluge	2	3
2005	Zanatske usluge	2	4
2005	Zanatske usluge	1	1
2004	Zanatske usluge	1	1
2004	Zanatske usluge	1	2
2004	Zanatske usluge	1	1
2005	Zanatske usluge	1	1
2005	Zanatske usluge	1	3
2005	Zanatske usluge	1	2
2005	Zanatske usluge	2	9
2005	Zdravstvo	2	7

Zeleno obojena polja označavaju aktivne firme.
Crveno obojena polja označavaju zatvorene firme

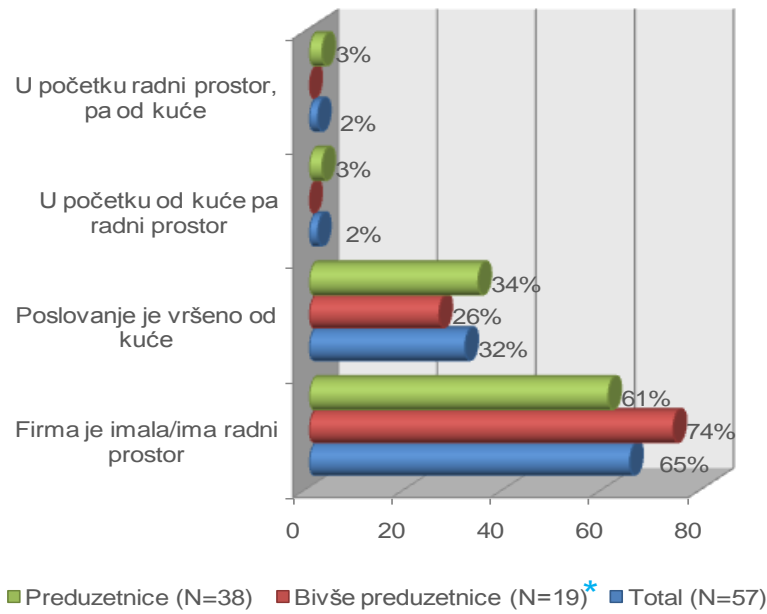
Grafikon 11. Vreme koje je prošlo od obuke do trenutka otvaranja sopstvene firme



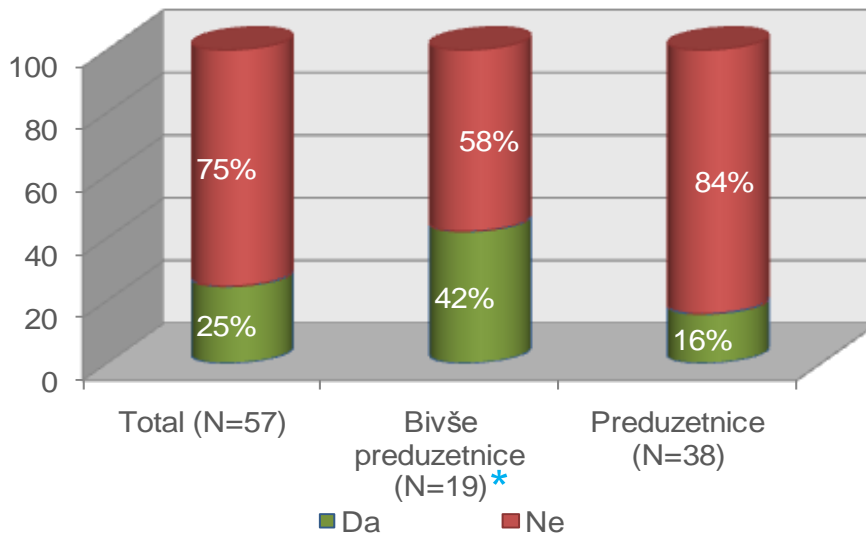
Grafikon 12. Delatnost firme otvorene nakon obuke o preduzetništvu



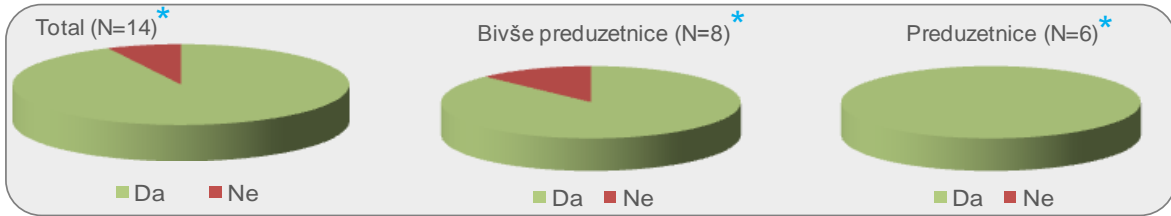
Grafikon 13. Da li je firma otvorena nakon obuke o preduzetništvu imala radni prostor ili je poslovanje obavljano od kuće?



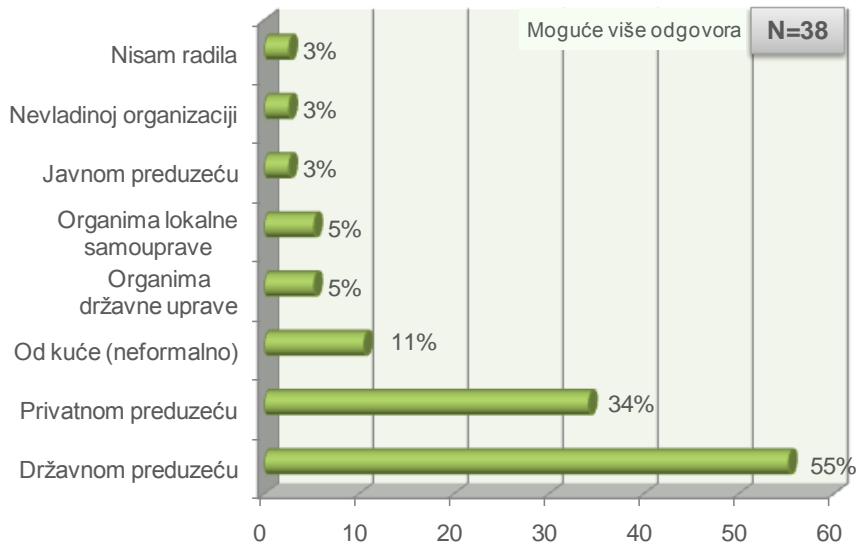
Grafikon 14. Da li ste dobili start-up kredit?



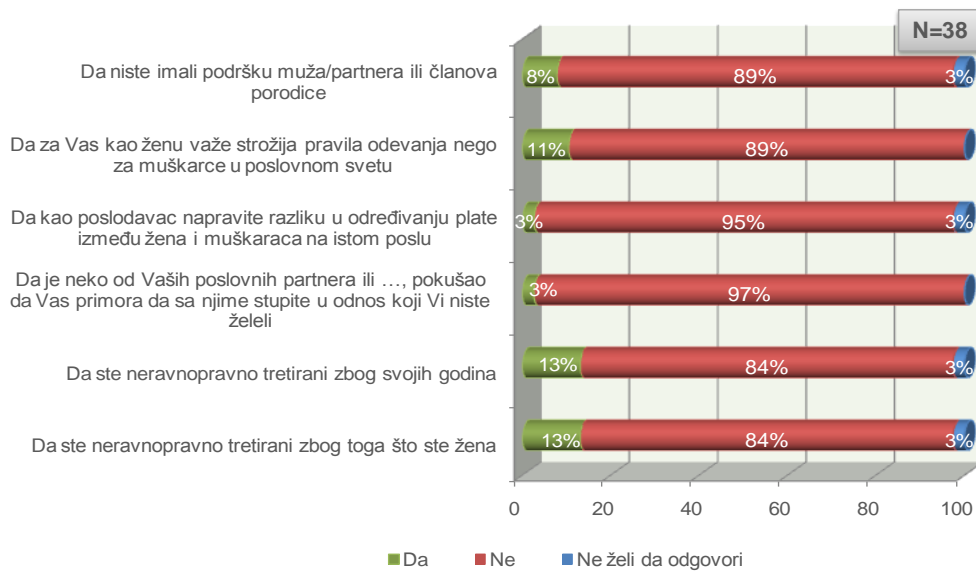
Grafikon 15. Da li ste vratili start-up kredit?



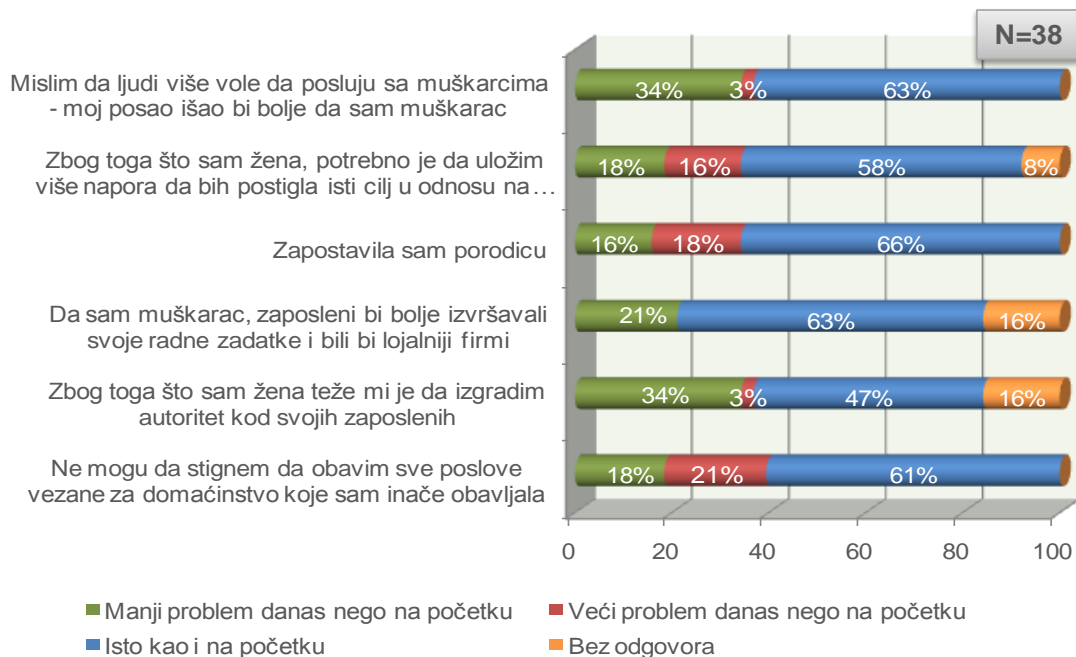
Grafikon 16. Mesto prethodnog zaposlenja



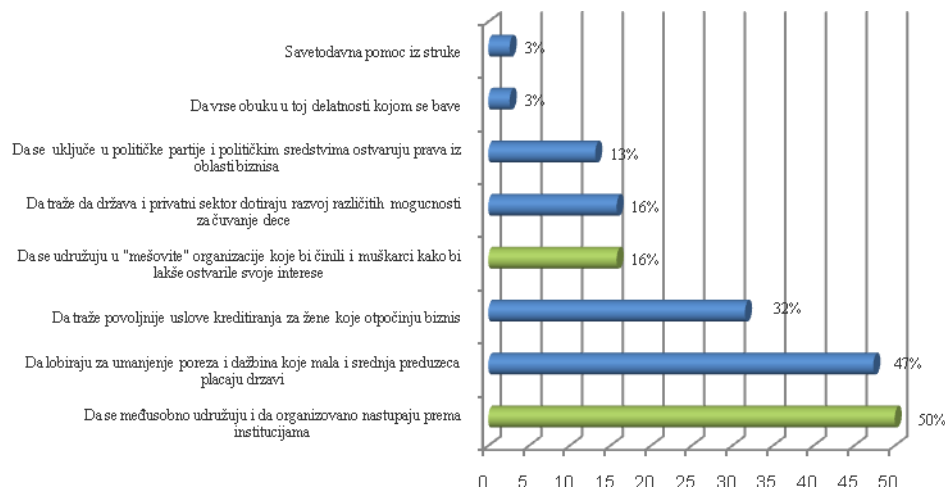
Grafikon 17 : Percepcija okoline o preduzetnicama



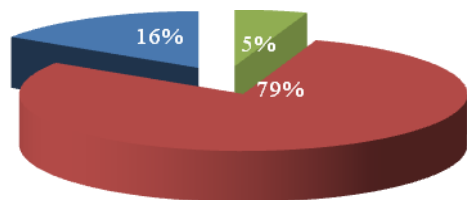
Grafikon 18. Problemi sa kojima se preduzetnice mogu suočiti (poređenje sa periodom kada su osnovale firmu – pre 2006. god.) koji se odnose na uticaj rodnih stereotipa na efikasnost rukovodjena firmom



Grafikon 19. Način na koji država može pomoći žensko preduzetništvo, N=38

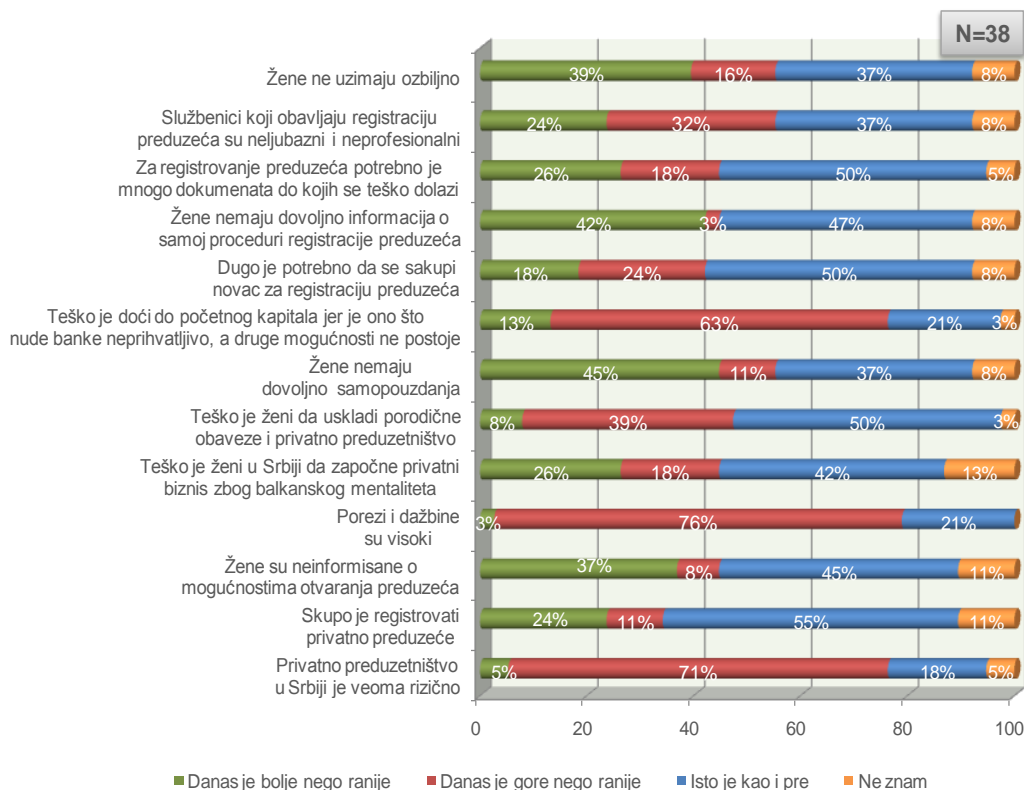


Grafikon 20. Ocena današnjeg privrednog ambijenta za započinjanje biznisa u odnosu na to kako je bilo kada su osnivale firmu pre 2006. Godine N=38

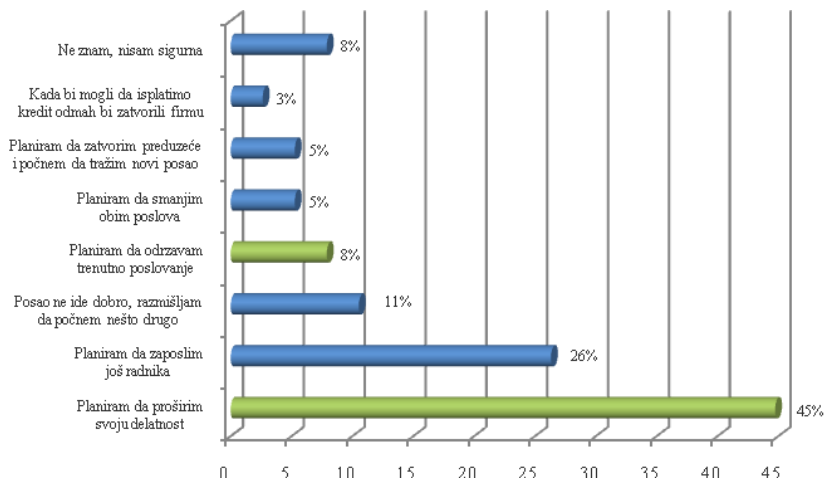


- Ambijent je u suštini povoljniji
- Ambijent je u suštini manje povoljan
- Ambijent je isti

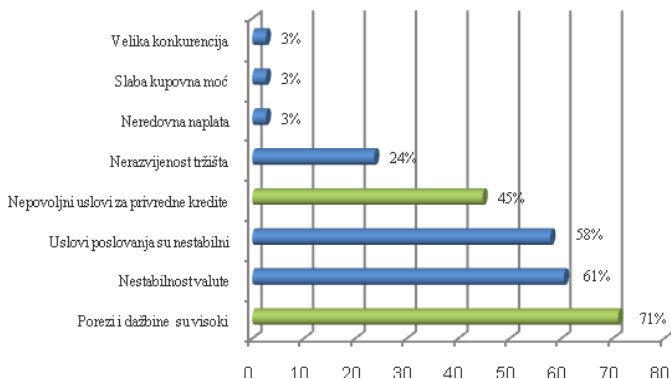
Grafikon 21. Teškoće sa kojima se preduzetnice mogu suočiti prilikom osnivanja i registrovanja preduzeća (poređenje sa periodom kada su osnovale firmu – pre 2006. god.)



Grafikon 22. Budući planovi u vezi sa poslom koji su započele, N=38 (moguće više odgovora)



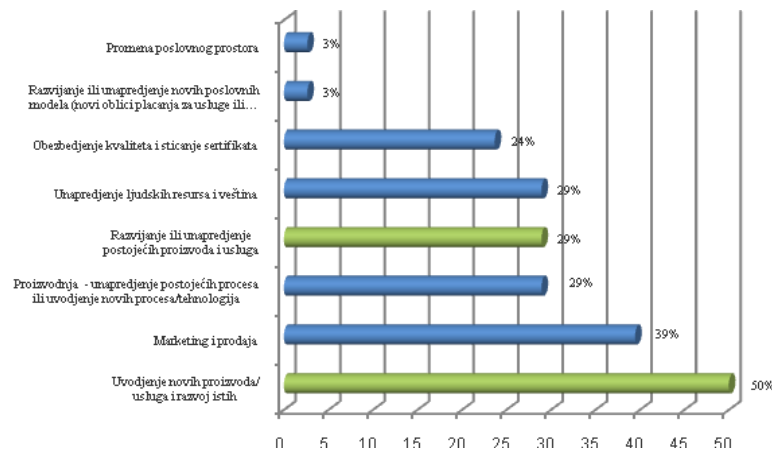
Grafikon 23. Rizici sa kojim se suočavaju, N=38 (moguće više odgovora)



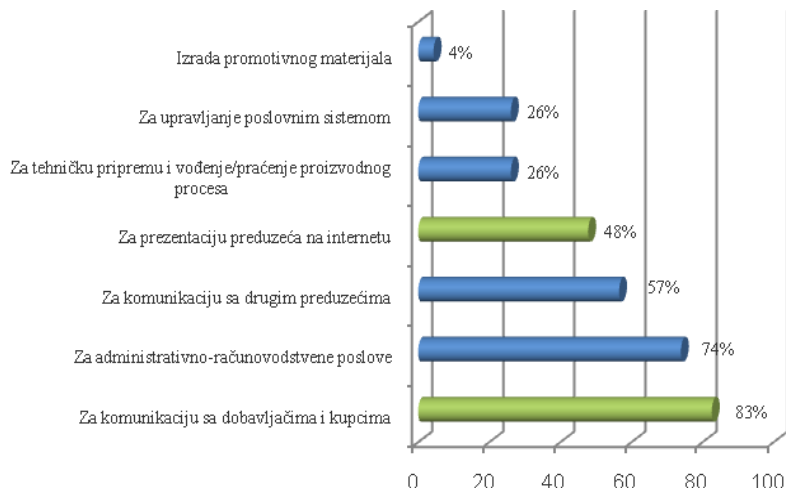
Grafikon 24. Plansko izdvajanje sredstva iz budžeta za razvoj firme, N=38



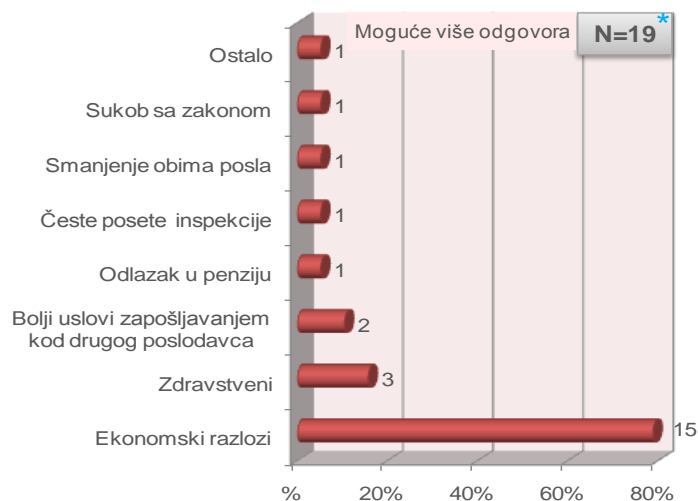
Grafikon 25. Prioriteti razvoja za sledeće 1 do 3 godine, N=38 (moguće više odgovora)



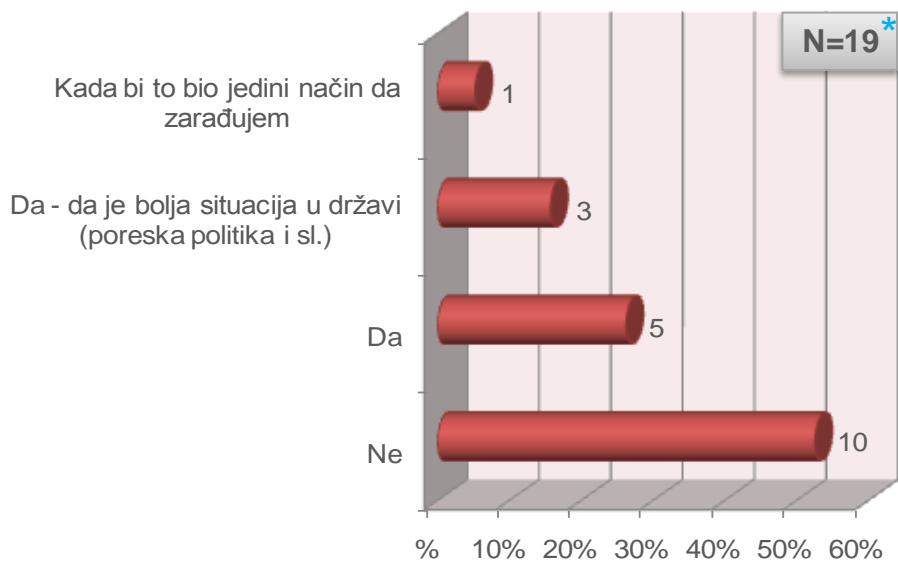
Grafikon 26. Korišćenje kompjutera/informacionih sistema, N=23 (moguće više odgovora)



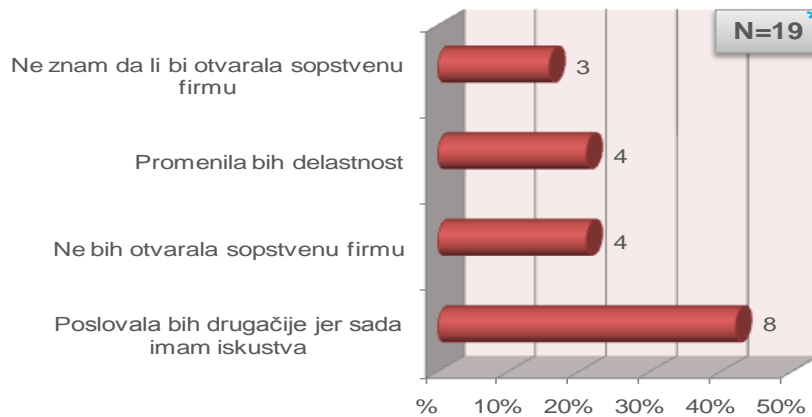
Grafikon 26. Razlozi zatvaranja firme



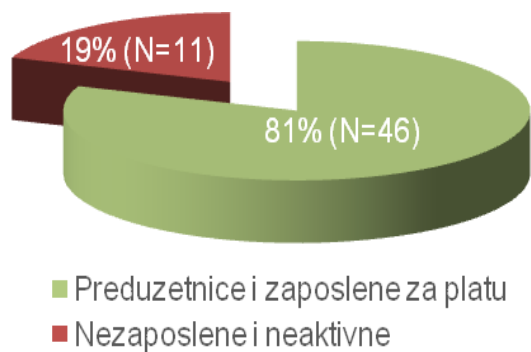
Grafikon 28. Imajući u vidu prethodno iskustvo da li biste danas ponovo otvorili sopstvenu firmu?



Grafikon 29. Kada biste sada otvarale firmu, šta biste uradile drugačije?

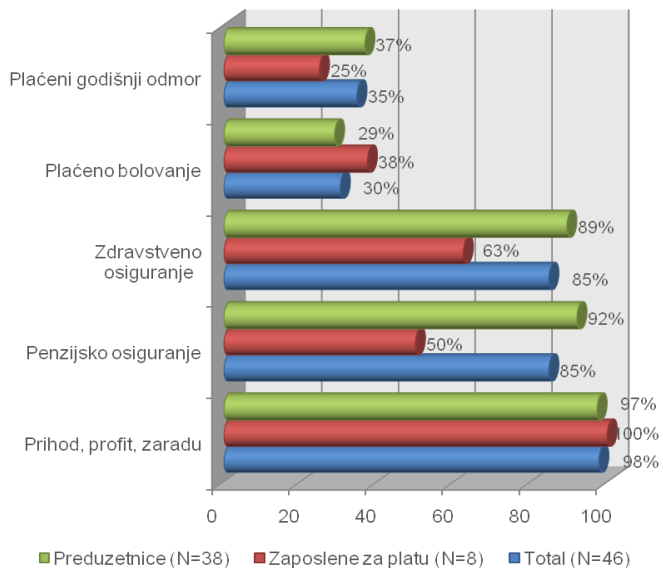


Grafikon 30. Radna aktivnost ispitanica⁶² N = 57

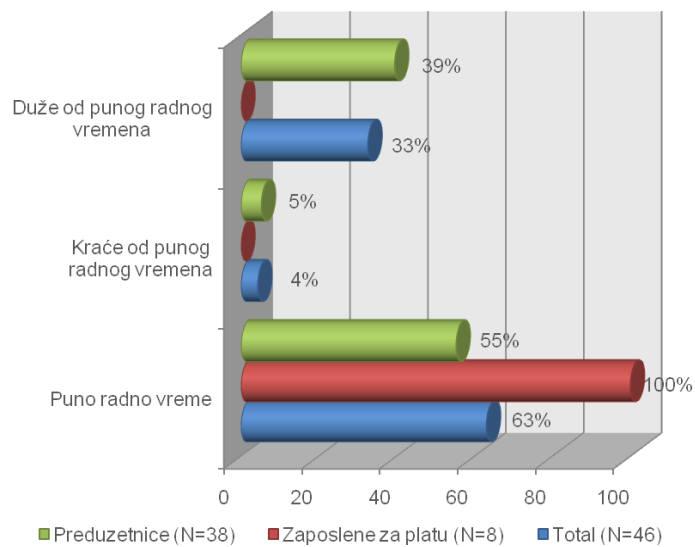


⁶²Radno aktivne ispitanice su preduzetnice, ortaci i one koje su zaposlene – zvanično ili nezvanično, honorarno, pomažući član porodice u porodičnom biznisu i sl. Radno neaktivne su nezaposlene, penzionerke, studentkinje koje ne rade i sl.

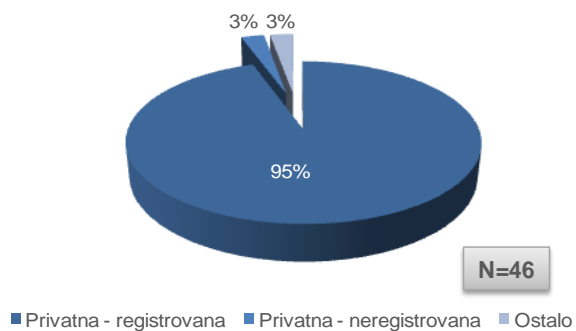
Grafikon 31. Prava koja ispitanice ostvaruju na sadašnjem poslu



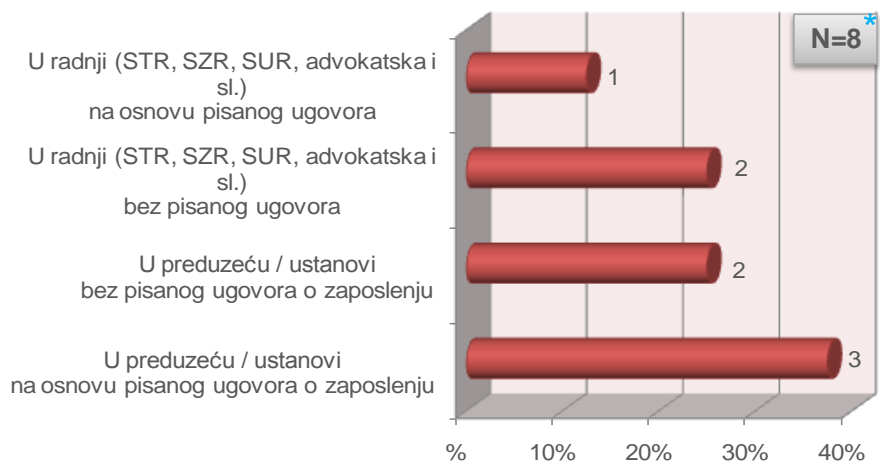
Grafikon 32. Radno vreme ispitanica



Grafikon 33. Oblik svojine u kojoj ispitanice rade



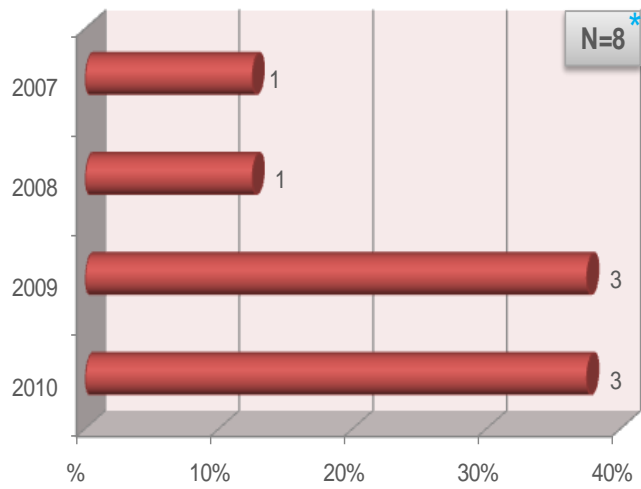
Grafikon 34. Gde trenutno radite i kom obliku ste angažovani?



Grafikon 35. Da li je Vaš posao na određeno, neodređeno vreme, sezonski ili povremeno



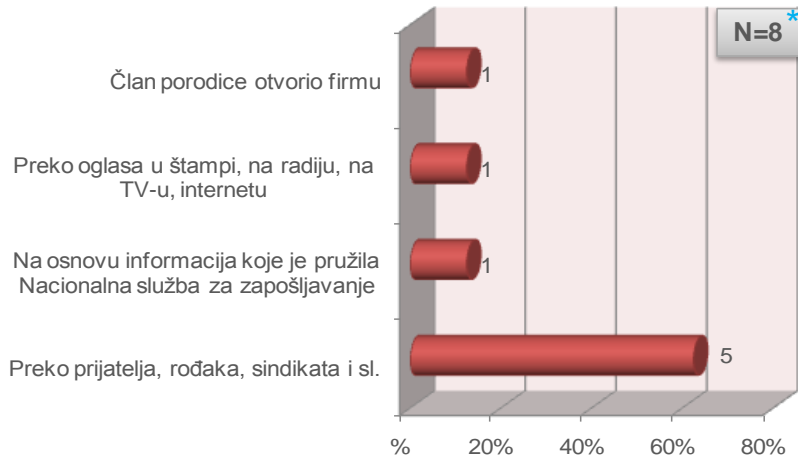
Grafikon 36. Kada ste počeli da radite na trenutnom poslu?



Grafikon 37. Mesto na kome radite



Grafikon 38. Na koji način ste saznali za trenutni posao?



Grafikon 39. Prosečna trenutna neto zarada

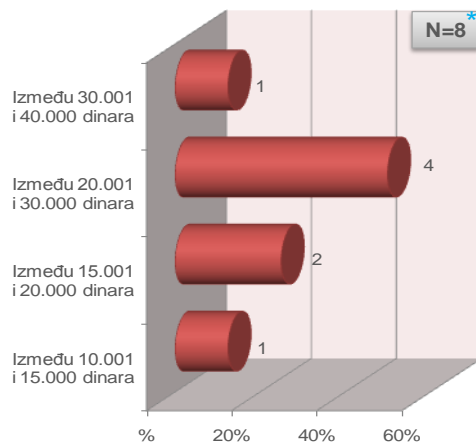


Tabela 3. Poređenje karakteristika posla koje su ispitanice obavljale kao preduzetnice u odnosu na sadašnju poziciju

Karakteristike posla	Bolje na poziciji preduzetnice		Bolje na sadašnjoj poziciji
	Frekvencija	Isto na oba posla	Frekvencija
Zarada	1	4	3
Profesionalna afirmacija	4	2	2
Radno vreme	1	3	4
Sigurnost zaposlenja	1	3	4
Sigurnost isplate moje zarade	1	3	4

Tabela 4. Opis kritičnih trenutaka sa kojima su se ispitanice susretale u poslovanju kada je opstanak/razvoj sopstvene firme bio doveden u pitanje

Opis situacije	Godina	Kome su se obratile	Vrsta pomoci	Ishod
Prilagodjavanje trzistu	2007	Nikome		Prosirenje delatnosti
Ostali smo bez poslovnog prostora i bili smo prinudjeni da nabavimo sredstva za drugi	2007	Banka	Kredit	Kupili na kredit poslovni prostor
Poslovna konkurencija-opao promet	2006	Nikome		Promena delatnosti
Rad sezonskog tipa, slaba uspesnost a potrebna su sredstva za izmirenje obaveza	2007	Firma sa istom delatnoscu	Usluzna proizvodnja	Ugovor o saradnji i posao
Potrebna oprema	2008	HELP	Oprema	Donacija opreme
Zbog neuspesnosti potrebno je neplaceno odsustvo za radnicu preko 50 god	2009	Nacionalna sluzba za zaposljavanje	Zahtev za neplaceno odsustvo za radnicu preko 50 godina	Usvojen zahtev
Potrebna sredstva za likvidnost firme zbog smanjenja obima rada	2010	Fond za mikro razvoj	Novcana sredstva	Uplata potrebnih sredstava
Sredstva za placanje doprinosa	2006	Drugoj firmi	Novcana sredstva	Uplata sredstava
Preveliki nameti drzave	2007	Prijatelji	Novcana sredstva	Opstala firma
Nisam mogla da izmirim porez i doprinose	2005	Banka	Nisam dobila pomoc	Bez pomoci
Nisam mogla da izmirim porez i doprinose	2005	Ministrarstvo	Nisam dobila pomoc	Bez pomoci
Opomena iz poreske uprave za doprinose	2007	Prijatelji	Novcana sredstva	Izmirene obaveze
Opomena iz poreske uprave za doprinose	2010	Banka	Kredit	Odobren kredit
U prostoru gde smo radili bilo je iskluceno grejanje	2006	Opstina i Toplana	Nisam dobila pomoc	Licno je direktorica zadruge uplatila racun
Opao je promet posla, manje finansijskih sredstava a morala je placati	2006	Prijatelji	Pozajmice prijatelja	Pozitivan
Neplacena roba	2007	Nikome		Blokada racuna, dugovi
Finansijske teskoce	2004	Banka	Kredit	Opstala firma
Finansijske teskoce	2005	Prijatelji	Novcana sredstva	Opstala firma
Finansijske teskoce	2006	Banka	Kredit	Opstala firma
Svetska ekonomska kriza je ostavila velike posledice u gradjevinarstvu	2009	Nikome		Opstala firma
Strasno smanjen obim poslovanja	2009	Nikome		Opstala firma
Otvaranje velikih marketa u okruzenju koji su smanjili promet	2009	Nikome		Preduzece je opstalo
Promena poslovnog prostora, tj. prelazak poslovanja butika na tezgu	2005	Nikome		Prelazak i prilagodjavanje. Sada je sve u redu.
Nedostajala nam je oprema koja nam je potrebna u proizvodnji-zamrzivaci	2007	SCOPES	Pomoc za zamrzivace, komore	Na osnovu racuna uplatili su novac
Likvidnost-isplata dobavljacka	2006	Banka	Kredit	Odobren kredit
Likvidnost-isplata dobavljacka	2007	Banka	Kredit	Odobren kredit
Likvidnost-isplata dobavljacka	2008	Banka	Kredit	Odobren kredit
Likvidnost-isplata dobavljacka	2009	Banka	Kredit	Odobren kredit
Visok porez na doprinose	2006	Nikome		Sama izmirila dugovanja
Visok porez na doprinose	2007	Nikome		Sama izmirila dugovanja
Visok porez na doprinose	2008	Nikome		Sama izmirila dugovanja
Visok porez na doprinose i uveden novi porez za zastitu i ocuvanje zivotne sredine	2009	Nikome		Sama izmirila dugovanja
Nemogucnost izmirenja obaveza prema drzavi	2009	Porodica	Novcana sredstva	Mogucnost izmirenja obaveza u datom roku
Finansijske teskoce	2005	Banka	Kredit	Nastavak obavljanja delatnosti i uspesno vracen kredit
Velika konkurencija	2008	Nikome		Nastavili sa radom
Ekonomska kriza	2009	Nikome		Smanjeni prihodi, firma opstala
Finansijski problemi	2009	SIEPA	Fond za podsticanje izvoza	Nismo dobili pomoc, nije bilo dovoljno sredstava
Nismo bili obavesteni o prskanju pesticidima pa su pcele nastradale	2007	Nikome		Zatvorena firma
Ekonomska kriza	2007	Nikome		Zatvaranje firme
Veliki nameti poreza	2009	Banka	Nisam dobila pomoc	Zatvaranje firme
Opala potraznja za proizvodima	2009	Prijatelji	Promocija	Slab ishod
Skup poslovni prostor, velika konkurencija, opsta nemastina u drustvu	2007	Nikome		Zatvaranje firme
Slab promet, velike dazbine, ceste inspekcije	2008	Nikome		Zatvorena firma
Nedostatak finansija za potrebnu opremu u poslovanju	2006	HELP	Oprema	Pomoc je doprinela boljem napretku
Nedostatak finansija za nabavku repromaterijala	2009	Nikome		Zatvorena firma
Nije bilo potraznje	2009	Nikome		Zatvaranje firme
Opao promet, veliki nameti drzave	2008	Nikome		Zatvorena firma
Radovi u ulici na toplani su doveli do smanjenja obima posla zbog nemogucnosti prilaska radnji	2006	Uprava prihoda	Olaksice od uprave prihoda u vidu smanjenja dazbina	Bez promene
Otvoren super market u blizini, opala prodaja	2007	Prijatelji	Novcana sredstva	Jos veci dugovi, a nije bilo dobiti
Smanjenje obima posla, dugovi	2008	Nikome	bez odgovora	Zatvaranje firme
Dugovi, sukob sa zakonom. Neinformisanoscu ili greskom knjigovodje smo dobili veliku kaznu	2009	Nikome		Zatvorena firma
Ekonomska kriza	2007	Nikome		Zatvorena firma
Ekonomska kriza, preseljenje robne pijace na manje atraktivnu lokaciju	2007	Nikome		Zatvaranje firme
Preduzece nije ostvarivalo ocekivanu dobit	2007	Nikome		Zatvaranje firme
Licni razlozi (trudnoca)	2008	Nikome		Zatvaranje firme

Grafikon 40. Poređenje sveobuhvatnog nivoa zadovoljstva poslom kada je ispitanica bila preduzetnica i sada



Biografija autora

Sanja Popović-Pantić je rođena u Beogradu, 1970. godine gde je diplomirala na Ekonomskom fakultetu 1993. godine na smeru Marketing sa prosečnom ocenom 9,10 i ocenom 10 iz diplomskog rada na temu "Uticaj referentnih grupa na ponašanje potrošača». Magistrirala je 2005. godine na magistarskom kursu Marketing, na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Specijalizaciju iz oblasti menadžmenta završila je 2000.godine na internacionalnoj školi za menadžment IEDC na Bledu u Sloveniji kao specijalizaciju iz oblasti ekonomske politike u organizaciji grupe eksperata G-17. Tokom 2006. godine završila je specijalizaciju za inovacionog konsultanta za mala i srednja preduzeća- Innovation Consultants Development Programme, na Brajton univerzitetu a u okviru Centra za istraživanje u upravljanju inovacijama (CENTRIM).

Karijeru je započela 1993. godine u marketing sektoru preduzeća "Bilet servis" a zatim je radila kao istraživač marketinga u marketing agenciji "Mark plan". Dve godine je bila na mestu direktora marketinga u privatnom preduzeću "Centar group". U institut "Mihajlo Pupin" došla je 1997. godine kao stipendista Ministarstva za nauku i tehnologiju Republike Srbije. Od tada je angažovana na tekućim NI projektima i aktivnostima Centra za istraživanje razvoja nauke i tehnologije a poslednjih godina i na evropskim projektima u oblasti inovativnosti i konkurentosti MSP kao ekspert.

Oblasti profesionalnog interesovanja Sanje Popović Pantić su: inovativnost i konkurentnost sektora MSPP, razvoj preduzetništva sa fokusom na razvoj ženskog preduzetništva i položaj žena na tržištu rada. Osnivačica je Udruženja poslovnih žena Srbije i od 2000. godine predsednica je ove organizacije.

Bila je angažovana na realizaciji prvog, sveobuhvatnog istraživanja ženskog preduzetništva u Srbiji kao ekspert UNWOMEN i član tima FREN-a, koje je realizovano tokom 2011. i 2012. godine., za potrebe Ministarstva finansija i privrede. Dobitnica je dva domaća i jednog međunarodnog priznaja za doprinos razvoju ženskog preduzetništva. Mr Sanja Popović-Pantić objavila je niz naučnih radova u zbornicima domaćih naučnih skupova i stručnim časopisima kao i nekolicinu u zbornicima međunarodnih skupova.

IZJAVA O AUTORSTVU

Ovim izjavljujem da u doktorskoj disertaciji nema delova kojima se narušavaju autorska prava drugih osoba.

Sanja Popović-Pantić

Handwritten signature of Sanja Popović-Pantić in black ink.

U Beogradu, decembra 2012.

IZJAVA O ISTOVETNOSTI ŠTAMPANE I ELEKTRONSKE VERZIJE

Ovim izjavljujem da su štampana i elektronska verzija doktorske disertacije istovetne.

Sanja Popović-Pantić



U Beogradu, decembra 2012.

IZJAVA O KORIŠĆENJU

Ovim putem se ovlašćuje Univerzitetska biblioteka „Svetozar Marković“ da disertaciju čuva u Digitalnom repozitorijumu Univerziteta u Beogradu i može je učiniti dostupnom za javnost.

Sanja Popović-Pantić



U Beogradu, decembra 2012.