

# Istraživanje položaja žena u preduzetništvu u AP Vojvodini

---

Decembar 2014.

## Uvod

Zavod za ravnopravnost polova Vojvodine je tokom 2014. godine organizovao istraživanje o preduzetništvu žena, odnosno o ženama kao subjektima preduzetništva (vlasnicama preduzetničkih radnji i firmi) u Vojvodini. Ovo istraživanje je prvo te vrste u Vojvodini, i iako su prethodnih godina (Babović 2014, Avlijaš et. all 2011, Vladislavljević, Nikolin, 2013) u Srbiji sprovedena istraživanja o merama podrške ženskom preduzetništvu<sup>1</sup>, položaju žena u biznis sektoru, preduzetništvu, ona su bila ograničenog obima i nisu obuhvatila sve relevantne elemente i teme u vezi sa motivima, pristupom, osnivanjem i funkcionisanjem preduzetničkih aktivnosti žena.

Polazni zadatak ovog istraživanja je da obezbedi širi i dublji uvid u složenu, društveno značajnu i aktuelnu problematiku ženskog preduzetništva, koje je u novoj neoliberalnoj paradigmi prihvaćeno kao izgledan način ekonomske aktivnosti žena, kao i muškaraca. Pri tome je suštinsko pitanje kako su se opšte promene u sferi ekonomije odrazile na žene i njihovu poziciju u ekonomskom i društveno-kulturnom kontekstu kod nas, odnosno u kojoj meri one doprinose postizanju veće ravnopravnosti žena u ekonomskoj sferi. U uslovima ozbiljnih teškoća u ostvarivanju ekonomskog rasta, povećanja broja nezaposlenih, naročito među mladima, kao i ženama, porasta siromaštva faktički u svim zemljama sveta, preduzetništvo je dobilo na značaju kao važan put privrednog rasta, otvaranja novih radnih mesta i smanjenja siromaštva.

Evropska unija je usvojila koncept preduzetničke Evrope, kao jednu od glavnih razvojnih paradigmi. Evropska komisija je donela *Strategiju za jednakost žena i muškaraca 2010-2015.* u kojoj je akcenat na ekonomskoj ravnopravnosti žena i muškaraca povećanjem učešća žena na tržištu rada. Da bi se taj cilj ostvario, Komisija preduzima inicijative usmerene na promociju i ostvarenje ekonomske ravnopravnosti žena i muškaraca, kao deo *Strategije Evropa 2020*, kroz evropske fondove, promociju ženskog preduzetništva i samozapošljavanja, ohrabivanjem žena da uđu u netradicionalne sektore, kao što su „zeleni“ i inovativni sektori. Podaci iz istraživanja kod nas, kao i u drugim zemljama, pokazuju da su žene značajno manje zastupljene u preduzetništvu. To znači da u ovoj oblasti postoje naglašene rodne nejednakosti koje se moraju brže prevazilaziti budući da one znače gubitak za društvo usled ekonomskog neangažovanja obrazovnog i profesionalnog potencijala žena. Istovremeno, to je oblik produžavanja rodnih nejednakosti u sferi ekonomije. Rodna ravnopravnost je preduslov razvoja, upravo kroz nalaženje i podršku inovativnim rešenjima koja predstavljaju izraz modernizacije i doprinose društvenim promenama i razvoju generalno.

---

<sup>1</sup>U izveštaju se ravnopravno koriste termini *žensko preduzetništvo* i *preduzetništvo žena* iako je po našem mišljenju drugi termin ispravniji, prvi je znatno prisutniji u opštoj upotrebi.

**Preduzetništvo posmatramo kao način razmišljanja, „stanje svesti“ koje podrazumeva ličnu inicijativu i spremnost za njenu realizaciju. U tom smislu bi podrška preduzetništvu bila zapravo društvena podrška ličnim inicijativama, podrška inovacijama, individualnosti. Ovakva vrsta podrške je duboko rodno uslovljena, s obzirom da se lična inicijativa žena manje podržava, ohrabruje, podržava i podstiče. Polazimo od pretpostavke da je upravo ovo ključni rodni aspekt preduzetništva i uzrok rodno uslovljenih razlika u preduzetništvu (broju, tipu, veličini, sektoru biznisa koje vode žene).**

Ovo istraživanje je specifično i po tome što u anketnom delu uključuje i žene i muškarce preduzetnike, kako bi se rodne razlike identifikovale i dokumentovale i po tome što se odnosi na teritoriju Vojvodine. To je relevantno u kontekstu socijalnog kapitala žena i postojećih ženskih mreža, institucija i organizacija u Vojvodini.

## **Ciljevi istraživanja**

*Opšti cilj* istraživanja jeste da se na osnovu prikupljene empirijske evidencije formulišu preporuke za kreatore ekonomskih, obrazovnih i drugih politika o načinima na koje se može podstaći ulazak većeg broja žena u preduzetništvo u raznim granama delatnosti, uključujući i nove sektore. Dubinskom analizom empirijski identifikovanih i klasifikovanih faktora relevantnih za preduzetništvo žena možemo definisati mere za podršku ženskom preduzetništvu koje do sada nisu zastupljene u Vojvodini.

Istraživanje je obuhvatilo prikupljanje empirijskih podataka o ličnim i sociodemografskim karakteristikama žena i njihovih biznisa kako bi utvrdili:

- Glavne motivatore za otvaranje sopstvenih firmi - *push* i *pull* faktori (Hughes), odnosno ono što žene ohrabruje za preduzetništvo, motiviše i osnažuje, čine ga poželjnim i izvodljivim za žene u aktuelnim uslovima u Srbiji;
- faktore uspeha žena preduzetnica, koji se mogu klasifikovati u interne (lične) i eksterne (vezane za okolnosti i okruženje) kako bi se identifikovale poželjne mere podrške;
- teškoće i prepreke s kojima se žene suočavaju prilikom ulaska u preduzetništvo i u raznim fazama preduzetničkog procesa, odnosno faktore rizika i uzroke neuspeha;
- rodne uloge, rodne identitete, strategije za balansiranje poslovnog i porodičnog života, promene u ličnim stavovima, vrednosnim orijentacijama („enterprising self“) odnosno doprinos preduzetništva osnaživanju žena i rodnoj ravnopravnosti i obrnuto;
- i poželjne mere podrške i programe za dalji razvoj ženskih biznisa odnosno ženskog preduzetništva.

Cilj istraživanja je bio da se razumeju pokretači i faktori značajni za žensko preduzetništvo, ali u kontekstu preduzetništva opšte, kako bismo izolovali rodno uslovljene od drugih faktora. Zbog toga je anketni deo istraživanja obuhvatio i muškarce preduzetnike.

Imajući u vidu ciljeve istraživanja ono je obuhvatilo nekoliko područja značajnih za problematiku ženskog preduzetništva:

- Institucionalni okvir za razvoj preduzetništva;
- Pristup resursima - finansijskim, kadrovskim i drugim;
- Socio-kulturno okruženje;
- Preduzetnički potencijali žena,
- Preduzetničke aktivnosti;
- Preduzetničke i druge mreže

Kao što je rečeno, istraživanje se odnosilo na istraživanje internih i eksternih faktora, kao i poželjnih i dovoljnih mera podrške ženama.

### **Teorijsko-metodološki okvir istraživanja**

U ovom istraživanju preduzetništvo posmatramo i definišemo šire od ekonomske aktivnosti i kategorije. U većini definicija preduzetništva, iz personalne perspektive, postoji slaganje da ono obuhvata tri vrste ponašanja: (1) preuzimanje inicijative; (2) organizovanje i reorganizovanje ekonomskih i društvenih mehanizama kako bi se resursi i situacije na inovativan način pretvorili u praktičnu korist, (3) prihvatanje rizika od gubitka (uračunati rizik).

Sledeća definicija se može smatrati prihvatljivom u aktuelnim okolnostima i nju ćemo koristiti u ovom istraživanju: preduzetništvo je proces stvaranja nove vrednosti na inovativan način, uz posvećivanje neophodnog vremena i napora, preuzimanje uračunatog finansijskog, psihičkog i socijalnog rizika i primanje rezultirajućih novčanih nagrada i ličnog zadovoljstva i nezavisnosti. Preduzetništvo se najčešće i definiše kao „način razmišljanja“, pre nego kao isključivo ekonomska aktivnosti.

Preduzetnik/ca se uobičajeno definiše kao ekonomski akter koji kombinuje resurse, rad, materijale i druge vrednosti sa ciljem da stvori veću vrednost nego ranije, koji uvodi promene, inovacije i novi poredak (organizaciju). Najčešće se preduzetnici shvataju kao ekonomski akteri koji su vlasnici firme i njome upravljaju. To ne mora uvek biti slučaj, naročito kada su u pitanju preduzeća sa većim brojem zaposlenih.

Upravo zbog teškoće definisanja preduzetnica, istraživanje koje je sproveo SeCons 2012. i 2014. je uključivalo široku definiciju preduzetnica, koja je uključivala vlasničku i upravljačku komponentu. U ovom istraživanju koristimo sledeću definiciju preduzetnice: **Preduzetnice su žene koje su osnovale samostalne radnje i obavljaju samostalnu delatnost, sa oblicima poslovanja definisanim Zakonom o preduzetnicima, zatim osobe koje su registrovane kao preduzetnice u Agenciji za privredne registre Republike Srbije, odnosno vlasnice i suvlasnice i formalne zastupnice privrednih društava registrovanih u Agenciji.**

Fokusiranje na žene preduzetnice omogućiće prepoznavanje različitosti sadržanih unutar kategorije preduzetnica, kao i sličnosti u njihovom iskustvu, kako su one oblikovane pod uticajem različitih karakteristika njihove društvene lokacije (društvenog sloja, etničke grupe, godina, materinstva, tipa naselja i drugog). Budući da Vojvodina poseduju veliki potencijal za poljoprivrednu proizvodnju, posebna pažnja biće posvećena iskustvima preduzetnica u ruralnim područjima.

Uključivanje muškaraca, preduzetnika, predstavlja kontrolnu grupu za identifikaciju rodno uslovljenih obrazaca.

U istraživanju su korišćeni kvantitativni i kvalitativni metodi prikupljanja podataka zato što oni, korišćeni zajedno, obezbeđuju uverljiv uvid u odabranu problematiku (Reinharz 1990). Istraživanje je obuhvatalo nekoliko aktivnosti i tehnika: **pregled** institucionalnog okvira, dosadašnjih istraživanja i nalaza; analizu **sekundarnih** podataka, prvenstveno iz evidencije APR, a zatim i zvanične statistike i prikupljanje podataka iz primarnih izvora: **anketno istraživanje** i **dubinski intervjui**. Osim prikupljanja primarnih podataka od preduzetnica i preduzetnika (u anketnom istraživanju) podaci o preduzeštvu i oblicima podrške u lokalnoj zajednici su prikupljeni u **konsultacijama, okruglim stolovima** u opštinama u Vojvodini na kojima su učestvovalе preduzetnice, predstavnici/e lokalnih samouprava, organizacija i udruženja. Zaključci okruglih stolova predstavljaju dopunu ostalim podacima i interesantni su za sagledavanje mogućnosti podrške ženskom preduzetništvu kroz lokalne politike i projekte u lokalnim zajednicama.

Anketno istraživanje, sprovodi se pomoću standardizovanog upitnika, u svim okruzima Vojvodine (7), uz korišćenje prigodnog uzorka aktuelnih preduzetnica i preduzetnika. U istraživanje su uključene institucije i organizacije na lokalnom nivou, posebno lokalni mehanizmi za rodnu ravnopravnost, čime se doprinosi povezivanju preduzetnica sa institucijama. Kako smo nastojali da obezbedimo što veći uzorak (zbog ukrštanja podataka i teritorijalne disperzije ispitanica), upitnici su distribuirani na okruglim stolovima, preko regionalnih privrednih komora, udruženja žena, lokalnih mehanizama. Anketirano je oko 150 preduzetnica i znatno manje preduzetnika i anketno istraživanje će se nastaviti dok se ne dođe do planirane veličine uzorka. U tom smislu je ovaj izveštaj parcijalan i biće dopunjen nalazima anketnog istraživanja. Kroz učešće u prikupljanju podataka one će se rodno osnaživati.

U kvalitativnom delu istraživanja primenjena je kvalitativna metoda polustandardizovanog intervjua sa 20 preduzetnica koje imaju firme duže od pet godina. Intervjuisano je 20 preduzetnica iz Novog Sada, Kikinde, Bačkog Petrovca, Pančeva, Indije, Rume.

## **Prikaz rezultata**

Rezultati su prikazani u skladu sa ciljevima istraživanja. Iako bi trebalo da budu dopunjeni statističkim (kvantitativnim) podacima, na osnovu sekundarnih i kvalitativnih podataka, uopštili smo ključne karakteristike preduzetnica i preduzetništva u Vojvodini.

U prvoj grupi nalaza prikazani su opšti podaci o preduzetnicama, njihove socio-demografske karakteristike i karakteristike njihovih biznisa. Zatim su prikazani nalazi o motivaciji, faktorima uspeha, ličnim kapacitetima preduzetnica,

karakteristikama njihovog poslovanja, uključujući najveće prepreke, rizike i izazove. Tu smo izdvojili nekoliko kategorija motiva ulaska žena u preduzetništvo, ključne faktore uspeha i ključne prepreke i to podeljene na spoljašnje - objektivne i unutrašnje odnosno subjektivne. Odnos ženskog preduzetništva i okruženja, posebno lokalne zajednice, posmatran je dinamički u smislu definisanja podsticajnog okruženja, ali i posledica osnaživanja žena kroz preduzetništvo. Osim postojećih i korišćenih oblika podrške identifikovali smo i željene oblike podrške kao i preporuke za unapređenje preduzetništva uopšte, a posebno ženskog preduzetništva. Kako su nam naročito značajne rodno uslovljene karakteristike položaja preduzetnica poseban segment čine nalazi o rodnom identitetu, subjektivnoj proceni rodno uslovljenih prepreka, balansu porodičnog i profesionalnog života i značaju ženskog umrežavanja. Na osnovu obrađenih intervjuova odnosno kvalitativnog dela istraživanja izdvojilo se nekoliko nalaza:

- žensko, pa i preduzetništvo uopšte prevazilazi kategoriju samozaposlenosti i u skladu sa definicijom podrazumeva spremnost na rizik, ideju, viziju i ambiciju; u tom smislu su prepreke za žensko preduzetništvo u vezi sa ograničavajućim faktorom rodnog identiteta i režima više nego što su u pitanju praktične i tehničke prepreke;
- žensko preduzetništvo je uvek izraz emancipacije žena ili bar njegov početak i transformiše porodične odnose, integraciju žena u lokalnu zajednicu i različite mreže i organizacije;
- podrška koja je preduzetnicima/cama na raspolaganju je nedovoljna i najčešće svedena na mala finansijska sredstva;
- osim nedostatka finansija žene uglavnom sve rade same u svojim firmama, posebno kada su samozaposlene i to je ujedno najveća prepreka njihovog ličnog ali i poslovnog razvoja;
- u najlošijem položaju su žene koje se bave nekom vrstom zanata, dizajna, odnosno tekstilnim i srodnim proizvodima jer tržište nije dovoljno veliko, a one nemaju značajniju proizvodnju;

Ovi kvalitativni nalazi biće detaljnije analizirani obrađenim podacima anketnog dela istraživanja.

Osim toga, u procesu istraživanja su organizovane diskusije različitih aktera na lokalnom nivou i zaključci su prikazani u formi preporuka za podršku ženskom preduzetništvu na nivou lokalne zajednice.

### **Karakteristike žena preduzetnica i ženskog preduzetništva u Vojvodini**

Podaci iz Agencije za privredne registre potvrđuju podatke iz studije o položaju žena u biznis sektoru u Srbiji (Babović, 2014), da je žena preduzetnica u Vojvodini oko 22% od svih preduzetnika. Znatno je više žena koje su zastupnice u partnerstvima, 59.79% ili vlasnica udela, 40.95%. Ove podatke treba uzeti sa rezervom, jer dostupne baze podataka nisu rodno osetljive, odnosno ne omogućavaju da se vidi broj/procent žena koje su osnivačice ili ovlašćene zastupnice firmi i preduzetničkih radnji. Podaci su dostavljeni odvojeno za preduzetničke radnje i druge pravne forme (d.o.o, zadruga, akcionarsko društvo i sl.). Dostavljena baza podataka preduzetničkih radnji sadrži samo one čiji su osnivači žene, a samim tim nije moguće utvrditi njihov udeo među svim preduzetnicima.

Podaci o drugim pravnim formama sadrže podatke o vlasnicima udela, zastupnicima, ali ne i osnivačima, niti znamo da li se neke od ovih kategorija preklapaju: da su vlasnice udela istovremeno i zastupnice.

Na osnovu ovako dobijenih podataka nastojali smo da utvrdimo koliko je žena zastupnica i/ili vlasnica firmi, kog tipa i koje veličine i u kom sektoru delatnosti najviše.

Kada se posmatra pravna forma i veličina firme, najviše žena su zastupnice u društvima sa ograničenom odgovornošću, a najmanje u akcionarskim društvima, kojih je u Vojvodini samo tri. U ovoj grupi pravnih lica se ne nalaze preduzetničke radnje, koje se u APR vode u posebnoj bazi. Iz podataka APR takođe ne možemo zaključivati o broju žena koje su suvlasnice u firmama i radnjama.

Tabela1. Žene zastupnice u Autonomnoj Pokrajini Vojvodini (APR, jun, 2014).

<b>Vrsta pravnog lica</b>	<b>Procenat žena zastupnika</b>
<b>d.o.o.</b>	65.31%
<b>Zadruga</b>	22.16%
<b>Akcionarsko društvo</b>	0.00%
<b>Zatvoreno akcionarsko društvo</b>	42.86%
<b>Ortačko društvo</b>	43.33%
<b>Komanditno društvo</b>	40.00%

Najviše žena preduzetnica, vlasnica preduzetničkih radnji je u Južnobačkom okrugu, što se može objasniti velikim brojem preduzetnica u Novom Sadu. Kada se posmatraju sektori delatnosti žene se najviše bave trgovinom, proizvodnjom i preradom, stručnim i naučnim uslugama i ugostiteljstvom, odnosno „uslugama smeštaja i ishrane:

Tabela 2. Preduzetničke radnje (u vlasništvu žena) po sektorima delatnosti

<b>Sektor delatnosti</b>	<b>Broj preduzetnica</b>
<b>Poljoprivreda</b>	136
<b>Proizvodnja i prerada</b>	2497
<b>Snabdevanje vodom, energijom, otpad</b>	36
<b>Građevinarstvo</b>	409
<b>Trgovina (i popravka vozila)</b>	1926
<b>Saobraćaj i skladištenje</b>	253
<b>Usluge smeštaja i ishrane</b>	201
<b>Informisanje i komunikacija</b>	87
<b>Stručne i naučne delatnosti</b>	2099
<b>Administrativne i pomoćne delatnosti</b>	692
<b>Obrazovanje</b>	253
<b>Zdravstvena i socijalna zaštita</b>	512
<b>Umetnost i rekreacija</b>	217



**Ostale uslužne delatnosti**

2 340

**Ukupno**

11 658

Ovakvi podaci i baze podataka pokazuju da u stvari nema preciznih podataka o broju preduzetnica, niti da se prati statistika u vezi sa preduzetništvom, ženskim preduzetništvom i promenama u vezi sa brojem i statusom firmi. Republički zavod za statistiku (RSZ) vodi podatke o preduzetnicima/privatnicima i zaposlenima kod njih, što i dalje ne govori puno o preduzetništvu, a posebno ženskom.

Ni privredne komore i druga udruženja ne vode preciznu statistiku. Tako po podacima Privredne komore Vojvodine ima 326 preduzetnica koje su članice Komore i to regionalno: somborska regionalna privredna komora - 277 preduzetnica, kikindska 34, a sremska privredna komora 15 preduzetnica. Pretpostavka je da je samo mali udeo preduzetnica uključeno u rad privrednih komora, a posebno Saveta za žensko preduzetništvo. U okviru istraživanja poseban segment čini upravo umreževanje, socijalni kapital i rodni aspekti članstva u različitim organizacijama odnosno, kako bi Saveti za žensko preduzetništvo i druge organizacije mogle da doprinesu razvoju preduzetništva žena.

Preduzetništvo se vidi kao značajan potencijal za ekonomsko osnaživanje žena, ali i ekonomiju uopšte, pa je tako posebno istaknuto u Strategiji Evropske unije do 2020. godine. U trenutku istraživanja u Srbiji još uvek nije usvojena Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća, koja uključuje i žensko preduzetništvo. Nacionalna strategija za unapređenje položaja žena u oblasti ekonomskog osnaživanja predviđa posebne mere za podsticanje i podršku ženskog preduzetništva. Ipak, analiza mera za podršku ženskom preduzetništvu (Avlijaš et.all. 2012) pokazuje da mere nisu brojne, niti naročito efikasne. Na nivou Srbije, najboljim se pokazao program *Oportunity* banke, gde je stopa neuspeha gotovo ravna nuli, a 99% preduzetnika/ca uspeva da otplati kredite (Alijaš et.al, 2012.). Programe podsticanja preduzetništva sprovodi i Nacionalna služba za zapošljavanje, u Vojvodini u saradnji sa pokrajinskom Vladom. U Vojvodini je razvijen program institucionalne podrške ženskom preduzetništvu koji je prepoznat kao evropska dobra praksa, a ogleda se u davanju garancija komercijalnim bankama kako bi ženama bila pristupačna finansijska sredstva. Garancijski Fond AP Vojvodine osim što obezbeđuje bankarske garancije pruža i druge oblike podrške ženama preduzetnicama, u cilju pokretanja i održavanja uspešnih biznisa.

Istraživanje o položaju žena u biznis sektoru u Srbiji (Babović, 2014) je pokazalo da žene najčešće koriste finansijsku podršku nacionalne službe za zapošljavanje, ali i da 21% preduzetnica nije znao da određeni oblici podrške postoje.

Subvenicije i finansijski podsticaji odgovaraju na jednu od ključnih prepreka sa kojima se suočavaju žene (potencijalne) preduzetnice. Nedostatak finansijskih sredstava ili sredstava obezbeđenja jeste značajna, ali ne i jedina prepreka sa kojom se suočavaju žene u biznisu. Da bi se odgovorilo na druge izazove potrebne su inovativne mere podrške, koje se baziraju na socijalnom kapitalu, umrežavanju, ekonomskim inovacijama, informacijama, izmenama vrednosti, uključujući i rodne stereotipe.

Preduzetnice koje smo intervjuisali se takođe najvećim delom bave uslugama, a nekoliko i proizvodnjom, ali uglavnom odeće ili hrane. Najčešće su jedine zaposlene u svojoj firmi, odnosno preduzetničkoj radnji ili angažuju članove porodice.



Žene koje smo intervjuisali bave se računovodstvom, kozmetičkim uslugama, dizajnom i proizvodnjom odeće i odevnih predmeta, tkanjem i proizvodima od vune, zatim edukacijom, u školama engleskog ili kroz konsalting, pružaju računovodstvene usluge, bave se ugostiteljstvom i proizvodnjom hrane, a samo njih nekoliko je u netipično ženskim biznisima, kao što je trgovina automobilima ili proizvodnja eksera.

U našem uzorku možemo izdvojiti nekoliko tipova preduzetnica, imajući u vidu motivaciju za ulazak u posao, veličinu i razrađenost posla i vrstu delatnosti. Tako imamo preduzetnice koje se bave zanatima i uslugama - frizerske i druge salone, cvečarstvom; pružanjem stručnih usluga kao što je konsalting, računovodstvo, podučavanje; one koje se bave proizvodnjom i to ili poljoprivrednom ili zanatstvom odnosno dizajnom i ručnim radom, ali unikatnih proizvoda i onih koje se bave proizvodnjom, takođe u tekstilnoj industriji pretežno, ali konfekcijom. One koje imaju veće i razrađenije poslove to rade najčešće zajedno sa muževima/partnerima, što pokazuje da s jedne strane muškarci imaju bolju poziciju u poslovnom okruženju, ali i da je ženama važna ne samo podrška u kući i na psihološkom planu nego i u poslu.

### **Motivi, preduslovi i kapaciteti za preduzetništvo**

Motive, odnosno okolnosti pokretanja sopstvenog biznisa, možemo klasifikovati u nekoliko kategorija, osim već definisane razlike između preduzetnica „ekonomske nužde“ i preduzetnica „poslovne šanse“ (Babović, 2014).

#### **1. ambicija i potreba za ličnom afirmacijom;**

Većina preduzetnica je ranije radila u privatnim ili državnim firmama i nije bila zadovoljna poslom, rukovodstvom, mislile su da mogu bolje i drugačije. Imale su ili inovativnu ideju u datoj oblasti ili ličnu ambiciju i potrebu za dokazivanjem.

*„Ja sam radila u državnoj firmi i videla sam da tamo ako si mlad i hoćeš nešto drugačije nemaš nikakve šanse“.*

*„Radila sam kod privatnika i videla sam da ti koji tamo rukovode nemaju pojma“.*

*„Radila sam u školi, ali nisam bila zadovoljna političkom situacijom i pritiscima (tokom 90-tih godina) i nisam htela više da budem deo tog sistema“.*

Žene su imale potrebu za ličnom satisfakcijom i afirmacijom.

*„Posle 33 godine dobrog braka sam ostala bez muža. I iako je to bio dobar brak, uvek je bio on, pa on, a mene su znali kao Miru Mikicinu. Ja sam sebi sada dala novo ime, sada me znaju kao Miru Banstolku“.*

U ovu kategoriju spadaju i preduzetnice koje se bave svojom strukom, odnosno zanatom, ali nisu želele da rade za nekog drugog, nego da pokrenu sopstveni posao.

#### **2. od hobija do posla**

Većina preduzetnica se opredelila da ono čime se bave iz hobija ili što vole da rade pokušaju da pretvore u posao odnosno da od toga žive. Ovakve delatnosti su najčešće povezane sa dizajnom, odnosno u pitanju su kreativne industrije, ručni rad. U nekim slučajevima delatnost nije hobi u pravom smislu te reči, nego veština od koje se može zaraditi. Uglavnom je zarada mala ukoliko nema neke specifičnosti u vezi sa proizvodom ili njegovim plasmanom.

*„Nema tu bogznakakve zarade, čak poslednje dve godine grcam i pitam se da li će mi krenuti, ali sam odlučila da pokušam da radim ono što stvarno volim“.*

*„Zarada je veoma mala, ali ja stvarno to volim da radim“.*

*„Imala sam sreće da mogu da živim od onoga što volim“.*

Ova vrsta preduzetnica je u najlošijem položaju u smislu finansija, zato što je tržište za plasman njihovih, najčešće unikatnih proizvoda malo, rade same i teško im je da pronađu vremena i mogućnosti za unapređenje i proširenje delatnosti, marketing, dizajn.

### **3. poslovna ideja**

Treću kategoriju koju možemo izdvojiti čine preduzetnice koje su određenim poslom počele da se bave sa ciljem da zarade, odnosno koje su imale poslovnu ideju ili htele da počnu nešto da rade, pa je izbor delatnosti bio sekundaran.

*„Ostala sam bez posla i htela sam nešto da radim. Onda sam videla da neko prodaje mašinu za tkanje čarapa i odlučila sam da skupim pare i počnem to da radim“.*

*„Dala sam otkaz i razmišljala sam šta bih mogla. I razgovarala sam sa prijateljicom i ona mi je dala ideju i tako sam napravila cvečaru iako nisam znala ništa o tome“.*

Neki od motiva i nisu motivi u pravom smislu reči nego okolnosti koje su dovele do pokretanja sopstvenog posla, kao što je posedovanje lokala, porodični posao supruga, nasledeni posao.

Za preduzetništvo se kao najznačajnija pokazala ambicija i vera u sebe odnosno hrabrost, samopouzdanje i motivacija.

Odrastanje i porodične prilike su različite za žene u preduzetništvu: neke od njih su iz preduzetničkih porodica, dok su neke iz radničkih, nekima su roditelji bili poljoprivrednici.

Pre nego što su započele posao većina njih nije imala dovoljno znanja ili su ona bila teorijska. Takođe, polovina intervjuisanih preduzetnica se nije školovala za ono čime se bavi.

*„Završila sam gimnaziju, a posle studirala istoriju, to nema nikakve veze sa cvečarstvom“.*

Školska sprema odnosno znanja koja se stiču tokom formalnog obrazovanja mogu biti značajna kao polazna osnova ukoliko je delatnost koja zahteva određena stručna i tehnička znanja, kao što je računovostvo, jezici, kozmetičarke usluge. Ispitanice se slažu da su znanja u svakom slučaju teorijska i da je ono što je za posao najznačajnije iskustvo, koje se stiče vremenom, ali da je neophodno stalno usavršavanje i informisanje.

*„Znanje je teoretsko, meni je bio problem iskustvo odnosno nedostatak iskustva, koje su imale moje kolege 20-30 godina stariji.“*

*„Stalno se usavršavam, čitam, pratim trendove u svom poslu“.*

*„Ono na šta trošim vreme je da svako veče nešto čitam, učim, stalno se usavršavam“*

Ženama su značajne veštine odnosno znanja u oblasti računovodstva, propisa, marketinga, komunikacije sa ljudima. Za neke su korisne edukacije koje su doprinele da se osnaže, poboljšaju komunikaciju. Često je za žene značajno više savetovanje

nego edukacije i važno je da se kreiraju programi koji će biti prilagođeni njihovim mogućnostima.

Nekima su potrebna i određena znanja, ali je problem za edukacije nedostatak vremena.

*„Samo sam znala da slikam na svili i to volela; nisam znala ništa o krojenju, da pravim odeću, ništa ne znam o vođenju posla, ekonomiji. Ali moram da radim i da pravim proizvode i ne stižem ni sa čim da se bavim: ni osmišljavanjem, ni učenjem.“*

Ulazak u preduzetništvo i različiti kontakti su takođe put ka edukacijama i sticanju novih znanja, informisanju, ličnom razvoju.

*„Nisam volela da učim i to je moj nedostatak i sada kada sam se osnažila to nadoknađujem i idem na razne seminare i tako...“*

### **Faktori uspeha i prepreke**

One ispitanice koje smatraju da su uspešne različito definišu uspeh, ali su dve karakteristike ključne: novac i finansijska stabilnost, a drugo je zadovoljstvo sobom i onim što su postigle.

*„Meni je važan novac, bez njega se ne može, ali mi je mnogo važniji taj osećaj zadovoljstva“*

Većina preduzetnica misli da su faktori uspeha sreća, kontakti i dobar proizvod, ali i da je to individualno. S druge strane u prepreke se ubrajaju ekonomska politika – propisi, porezi i slično, siva ekonomija odnosno nelojalna konkurencija, ili nedostatak sredstava za ulaganje.

Smatraju da je znanje, proizvodi, preporuke, kvalitet proizvoda ili onoga što rade presudno, ali da je to i vizija o tome šta hoćete da postignete.

*„Važno je da vi budete zadovoljni time, da osećate lično postignuće“.*

Nekim ženama je veoma značajna promena na ličnom planu, što su uspele u tome da se odvaže i da uopšte pokrenu posao i da opstanu, bar neko vreme iako se suočavaju sa teškoćama.

*U smislu finansijske stabilnosti nisam bas uspešna, ali misim da sam oko samoupozdanja i toga koliko sam bila uplašena, uspela.*

Teškoće su prvenstveno finansijske prirode i to da im je teško da se organizuju i postignu da razvijaju posao ili da ga održavaju na postojećem nivou.

*„Ne treba meni previše novca, ja samo hoću da zaradim jednu platu, običnu platu, da mogu da preživim. Ali dok platim sve troškove, uložim u materijal, ne ostane mi ništa. Možda bi trebalo više da radim, ali nemam kad da se bavim time. Radim u radnji, imam decu, treba i da pravim svoje proizvode.“*

Žene najčešće rade same, što je posebno zahtevno onima koje se bave bilo kojim vidom proizvodnje. Sa druge strane zaposlene i veće poslove imaju one koje rade sa muževima ili u drugoj vrsti partnerstva. Čak neretko preduzetnice pomažu drugim članovima porodice u njihovim poslovima. Članovi porodice preduzetnicama retko pomažu u poslu, a pomažu im u obavljanju kućnih poslova.

Preduzetnice rade puno sati dnevno, posebno one koje su na početku.

*„Na početku sam radila od 8 ujutru do 8 uveče. Krećem na odmor, na poslu sam do 8 i putujem u 9. Sada radim normalno radno vreme od 8 sati“.*

*„Radim puno, rekli su mi da stavim krevet u lokal, pa da ni ne idem kući“.*

Neke rade manje, a smatraju da bi trebalo više od 5-6 sati koliko rade, ali im nedostaje motivacija.

Ipak, istakle su da je prednost samozaposlenosti to što možete same da organizujete svoje vreme, a problem nedostatak vremena za sebe ili prijatelje/ce.

Većina ispitanica je istakla da im je jako značajno da imaju svoj prostor u kome rade, posebno one koje se bave kreativnim i manuelnim delatnostima i rade ili su radile od kuće. Neke koje su na početku ne mogu sebi to da priušte jer nisu ni imale velika sredstva za ulaganje.

*„Imam dobru gazdaricu i ona mi daje lokal po nižoj ceni, pa mogu tamo da radim. Jer sam radila od kuće, a to nije bilo dobro“.*

*„Radim za trpezarijskim stolom i onda kao putujući trgovac nosim svoje proizvode da ih nudim i prodajem na različitim lokacijama. Volela bih da imam prostor u kom radim i gde prodajem proizvode“.*

Žene se retko odlučuju za poslove u kojima imaju direktan kontakt sa klijentima, osim kada su u pitanju služne delatnosti. Ipak, onima koje se bave proizvodnjom najteže pada plasiranje proizvoda. One koje imaju proizvodnju u kojoj rade sa suprugom, najčešće su muškarci zaduženi za komunikaciju sa klijentima, podugovaračima, maloprodajom.

*„Ja sam više manuelni tip, umem da sedim da radim, a ovo oko prodaje mi slabije ide.“*

*„Ja pravim, a nabavku i dostavu obavlja suprug i sinovi nekad, iako sam u početku sve radila sama“.*

## **Okruženje i oblici podrške**

Kako su preduzetništvo definisali šire od samozaposlenosti, ono podrazumeva niz ličnih karakteristika i individualnih faktora.

Preduzetnice sa kojima smo razgovarali ovo prepoznaju kao rodno uslovljeno: da je ženama teže da se „pokrenu“, jer nisu ohrabrene odnosno patrijarhalni obrasci su ti koji oblikuju spremnost za preduzetništvo.

*„Bolje da se udaš i radiš za nekog drugog. Verovatno se žene obeshrabruju da bi mogle da se posvete kući i porodici“.*

*„Za to je potrebna hrabrost, a žene su možda manje hrabre“.*

Zaključak je da je za podsticanje preduzetništva, razvoj povoljnog okruženja, ključno upravo osnaživanje, smanjivanje „inercije“, ohrabrivanje preduzetničkih osobina kakve su komunikativnost, samopouzdanje, spremnost na rizik. Upravo ovakvu vrstu podrške mogu da pruže udruženja žena.

Postoje i administrativne i pravne norme čijom bi se promenom unapredio ambijent za preduzetništvo time što bi se smanjila komunikacija sa državnim institucijama.

*„Stalno mora da se radi nešto oko papira, a to treba smanjiti“.*

Pod oblicima podrške smo podrazumevali i podršku usmerenu ka razvijanju biznisa: finansijsku i savetodavnu odnosno tehničku i psihološku i organizacionu podršku.

Sve preduzetnice su istakle podršku porodice, da li supruga (i dece) ili roditelja. Iako su neke naglasile da im (psihološka) podrška nije trebala i da im je samopouzdanje bilo ključno.

*„Majka me je podržavala, a otac, ne čak naprotiv, samo čeka da propadnem. I pita, šta ako propadneš, a ja pitam, a šta ako uspem?“.*

Pod podrškom porodice, pokazalo se, većina preduzetnica podrazumeva razumevanje za obaveze koje žena ima oko posla.

*„Kada nema skuvanog ručka, a desi se da nema, oni razumeju.“*

*„Uvek nadoknadim sve što treba, ako nisu kolači danas, napraviće se sutra. Kada je neophodno, kada imam nešto što moram da uradim onda oni preuzmu, najviše suprug.“*

*„Nikad nisam bila dobra domaćica. Iako sam uvek nastojala da imam vremena za decu, iako deca često trpe. A novac ne može sve da reši.“*

Nekoliko preduzetnica je posebno istaklo odnos sa partnerom u smislu usaglašavanja uloga i suštinske podrške za novu delatnost.

*„Muž je pomagao, u međuvremenu se nije našao ni u čemu drugom i bio je nezadovoljan. Razveli smo se.“*

Veoma su retki slučajevi da muževi pomažu ženama i oko posla i u potpunosti oko kućnih obaveza. Najčešće ih „zamene“ kada su sprečena da nešto urade.

*„Ženama su najveća prepreka njihovi partneri, supružnici.“*

Možda su zbog toga žene koje imaju značajniju podršku supruga ili rade u partnerstvu uspešnije, u pogledu organizacije vremena ili finansijske dobiti.

Interesantno je da je nekolicina preduzetnica značajnu, psihološku i emotivnu podršku dobijala od prijateljica, udruženja žena čije su članice, odnosno drugih žena uopšte.

*„Prijateljica me je podržavala i hrabrila, ona je imala biznis, a ja kad sam počinjala, nisam ništa znala o tome.“*

*„Članica sam udruženja Panonke, one su me najviše i podržale iako sada ne stižem da se družim sa njima.“*

Pokazalo se da su udruženja žena veoma značajna za osnaživanje žena (što jeste preduslov za počinjanje preduzetničke aktivnosti) ali ne i za druge oblike (tehničke) podrške.

Što se tiče finansijske podrške, izvori su različiti. Neke preduzetnice su dobile podršku roditelja, neke pokrajinskih i lokalnih institucija, neke kroz projektno finansiranje, neke su koristile ušteđevinu, prodavale nasleđenu zemlju i sl. Žene sa kojima smo razgovarali nisu pokretale poslove u kojima su potrebne velike investicije, ali zbog toga često i ne donose veliku dobit.

*„Mogla bih ja u to da uložim još, i vremena i energije i para, ali nemam“.*

Uglavnom su ulagale u repro materijal, lokale/radni prostor, kupovinu jeftinijih mašina. One koje su najuspešnije u smislu finansijske održivosti su dobijale finansijsku podršku sa različitih strana i izvora.

U najnepovoljnijoj poziciji su žene koje se bave ručnim radom, proizvodnjom unikatnih predmeta, odnosno one koje pokušavaju hobi da pretvore u posao. Da bi imale finansijsku dobit od ovakvih delatnosti prodaja bi trebalo da bude masovna, a to nije moguće jer sve rade same. Subvencije im znače jednokratno i ne doprinose održivosti biznisa. Ovakvi primeri pokazuju da je za samozapošljavanje žena kroz ovakve delatnosti nedovoljna i neadekvatna podrška kroz subvencije i da bi ovakav vid delatnosti koji se podržava kroz sajmove, podršku udruženjima i sl. u stvari trebalo da bude podrška nekom obliku socijalnog preduzetništva ili kreativnosti i stvaralaštvu žena, a ne podrška razvijanju biznisa.

*„Ovo što radi NZS je podrška protiv kakve sam ja. Treba da daje ozbiljnija sredstva, ali i da budu ozbiljniji zahtevi, a ne da se svi projekti (biznis planovi) prepisuju. Japan Tobacco daje ozbiljna sredstva ali za ozbiljne projekte i selekcija je oštra.“*

Preduzetnicama je potrebna i savetodavna podrška koju mogu da dobiju kroz različite mreže i udruženja, ali je važno vrstu podrške prilagoditi njihovim potrebama i mogućnostima. S druge strane, nedostaju servisi za čuvanje dece, posebno u poslepodnevnim časovima, jer preduzetnice često nemaju klasično radno vreme. Ono je posebno značajno kada su samohrane majke.

Za definisanje poželjnih oblika podrške značajna je vrsta delatnosti, faktori uspeha i ključne prepreke. Za žene koje pokreću ili razvijaju malu, samostalnu delatnost podrška je potrebna za umrežavanje, plasman proizvoda, marketing, dizajn, masovniju proizvodnju. Za žene koje pokreću proizvodnju ili delatnost koja zahteva veća ulaganja značajna su finansijska sredstva. Ipak, za preduzetništvo se najznačajnijim pokazalo ohrabrenje, lični razvoj i osnaživanje. U tom smislu i edukacije različitih sadržaja jesu značajne jer doprinose komunikativnosti, umrežavanju i osnaživanju.

Preduzetnicama su najznačajnije informacije o tome šta je aktuelno i profitabilno i prilike za celoživotno i kontinuirano učenje i informisanje, kako bi se ideje razvijale i razmenjivale.



## Podrška ženskom preduzetništvu na lokalnom nivou

U cilju identifikacije podrške koja je dostupna preduzeticama kroz lokalne politike, ali i diskusije o problemima i preprekama sa kojima se suočavaju održani su okrugli stolovi u opštinama i gradovima u Vojvodini: Somboru, Pančevu, Indiji, Novom Sadu, Bačkom Petrovcu i Kikindi. Na okruglim stolovima su učestvovali preduzetnice, predstavnici lokalnih samouprava, predstavnice nevladinih organizacija. Okrugli stolovi su bili medijski praćeni.

U diskusijama su predstavljene mere podrške odnosno aktivnosti lokalnih samouprava u oblasti ženskog preduzetništva s jedne strane i problemi i teškoće sa kojima se preduzetnice suočavaju sa druge. Većina problema i prepreka u poslovanju je zajednička svim preduzeticama, bez obzira na pol, odnosno malo je onih koje su rodno uslovljene. Postoje neke teškoće koje su lokalnog karaktera, kao što je na primer veći iznos paušalnog poreza u Kikindi nego u Novom Sadu ili Beogradu. Rodno uslovljene specifičnosti su vezane za tip poslova koje žene rade, oblike podrške koje očekuju ili su dobijale, kao i načini na koji se zalažu za svoje interese.

Iako svi akteri na nivou diskursa prepoznaju žensko preduzetništvo, osim toga što je u vlasništvu žena ne bi mogli da istaknu specifičnosti ove vrste preduzetništva. Očekivano je da ženama preduzeticama treba dodatna podrška, ali nije dovoljno prepoznatljivo kakva i zbog čega. Tako je na lokalnom nivou ili u Privrednoj komori Srbije formiran Savet za žensko preduzetništvo, koji zapravo nema specifične aktivnosti usmerena ka izmeni politika ili kreiranju programa kojima bi se promovisalo žensko preduzetništvo.

Na osnovu diskusija pokazalo se da su specifičnosti ženskog preduzetništva sledeće:

- žene se, po statističkim podacima ređe odlučuju za pokretanje sopstvenog biznisa i u tom smislu im je potrebno osnaživanje i ohrabivanje za započinjanje sopstvenog posla. U „krupnom“ biznisu koji podrazumeva velike zarade, promete, broj zaposlenih itd. ih gotovo i nema, što je pravilnost koja ukazuje na rodne obrasce: nedostatak značajnih sredstava za ulaganje, nedostatak hrabrosti za rizičnije, ali i isplativije poduhvate i sl. Podrška preduzetništvu generalno uključuje više sredstava i programa namenjenih većim poslovima i firmama. U raspodeli resursa namenjenih preduzetništvu, žene tako dobijaju znatno manje sredstava i drugih oblika podrške, a ovo je direktna posledica rodno uslovljenih neravnopravnosti.
- Očekivani, ali i najčešće dostupni oblici podrške su: finansijska sredstva i obuke. Finansijska podrška ženskom preduzetništvu je najčešće bila obezbeđena od strane pokrajinskih institucija i/ili Nacionalne službe za zapošljavanje, a i pojedine lokalne samouprave su podržavale ili podržavaju (žensko) preduzetništvo kroz davanje finansijskih sredstava, čiji je iznos često dovoljan samo za mikrobiznis. Finansijska sredstva koja su na raspolaganju su mala, a kriterijumi za dobijanje podrške niski, čime se često žene upuštaju u neodržive poslovne poduhvate.
- Kao potrebni oblici podrške prepoznaju se i različite obuke, informatičke, za knjigovodstvo, izradu biznis plana; ipak, veoma je teško unapred definisati vrste obuka jer se preduzetnice bave različitim delatnostima. Tako se, osim obuka, kao



veoma značajno prepoznaje informisanje, generalno, o određenim trendovima, dostupnih znanjima, kursevima i sl. za ovaj vid podrške su veoma važne ženske mreže koje saraduju sa drugim udruženjima, kao što je Akademija ženskog preduzetništva u Bačkom Petrovcu. Istovremeno su žene manje aktivne u udruženjima preduzetnika, privrednim komorama i drugim organizacijama koje okupljaju preduzetnike, što takođe ukazuje na rodne obrasce.

- Najprepoznatljivije teškoće i prepreke u vezi su sa finansijskim i administrativnim problemima, porezima i poreskom politikom i sivom ekonomijom, međutim, ovo su teškoće koje proizilaze iz nedovoljnog prometa odnosno prihoda i nemaju direktne veze sa poreskom ili drugim politikama. Za sivu ekonomiju se žene češće odlučuju upravo zato što ne zarađuju dovoljno da bi mogle da izmire sve obaveze.
- lokalne samouprave, kao što je Indija, su podržavale žensko preduzetništvo kroz promociju turizma, podršku ženskim organizacijama, manifestacijama i sl. Ovakav vid podrške za osnaživanje, vidljivost i umrežavanje je ženama potreban ali ga treba razlikovati od podrške preduzetništvu žena. Moguće je podržati i ženske ekonomske inicijative kroz različite modele i aktivnosti: kroz podršku zadugarstvu, socijalnom preduzetništvu, povećanju vidljivosti proizvoda i inicijativa, planiranju proizvoda i sl.

## **Zaključci na osnovu kvalitativnog dela istraživanja**

### **- sažetak -**

- Podaci o broju žena preduzetnica i karakteristikama njihovih biznisa nisu dostupni niti postoji adekvatno praćenje ovih podataka. U cilju sagledavanja aktuelnog stanja i srednjoročnog praćenja efekata različitih politika i drugih faktora na žensko preduzetništvo, bilo bi potrebno unaprediti baze podataka kako bi bile rodno osjetljive.
- Žensko preduzetništvo uključuje nekoliko tipova u odnosu na motivaciju i polazne osnove za pokretanje posla. Na osnovu kvalitativnog dela istraživanja možemo izdvojiti tri tipa motivacije, odnosno preduzetništva žena, ali i razlikovati različite mere podrške koje mogu doprineti razvoju ženskog preduzetništva. Zaključci kvalitativnog istraživanja i diskusija na okruglim stolovima su da je potrebno povećati kriterijume za dobijanje finansijskih podsticaja, ali da iznosi budu veći i omogućće pokretanje značajnijih poslovnih poduhvata. Podrška ženskom stvaralaštvu ili samozapošljavanju trebalo bi da bude odvojena od podrške preduzetništvu žena, koje bi se baziralo na poslovnim idejama i inovacijama.
- za preduzetništvo žena ključno je samopouzdanje, ambicija i lična inicijativa, za koju je preduslov osnaženost žena. Zbog toga u podsticanju ženskog preduzetništva značajnu ulogu imaju ženske organizacije i aktivnosti koje se preko njih odvijaju i informacije koje se distribuiraju. Ipak, za sistemsku i specijalizovanu podršku preduzetništvu žena potrebno je podsticati razvijanje ili uključivanje žena u postojeća strukovna udruženja, aktivnosti privrednih komora i udruženja preduzetnika, pretplaćivanje na časopise i druge vidove informisanja, studijske posete, druge vidive usavršavanja.