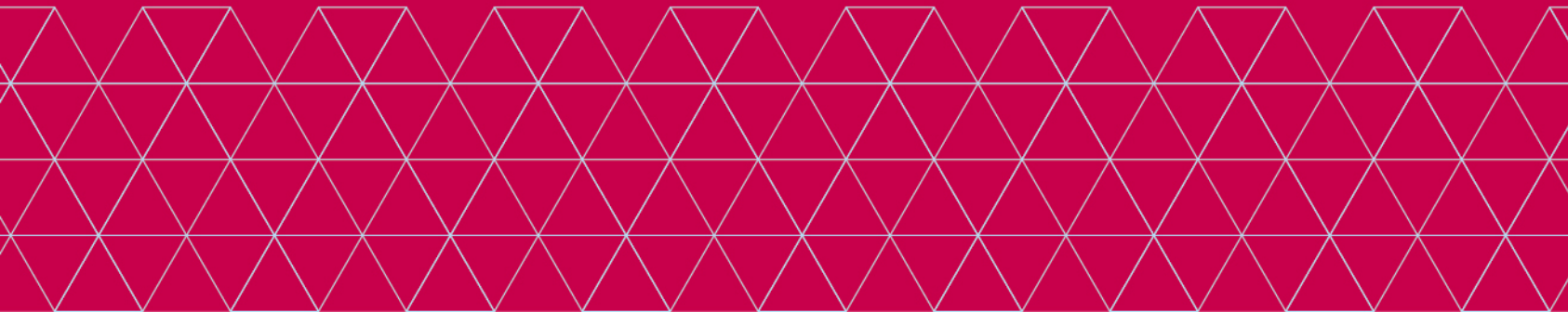


PREPREKE I POTENCIJALI PREUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI

SKRAĆENI IZVEŠTAJ
NA OSNOVU POLAZNE STUDIJE
O PREUZETNIŠTVU ŽENA U SRBIJI

DR MARIJA BABOVIĆ

BEOGRAD, 2012.



PREPREKE I POTENCIJALI PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI

SKRAĆENI IZVEŠTAJ NA OSNOVU POLAZNE STUDIJE O PREDUZETNIŠTVU ŽENA U SRBIJI

DR MARIJA BABOVIĆ

BEOGRAD, 2012.

DR MARIJA BABOVIĆ
PREPREKE I POTENCIJALI
PREDUZETNIŠTVA ŽENA
U SRBIJI: SKRAĆENI IZVEŠTAJ
NA OSNOVU POLAZNE STUDIJE
O PREDUZETNIŠTVU ŽENA U SRBIJI

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

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

LEKTURA I KOREKTURA:
SLAVICA MILETIĆ

DIZAJN I PRELOM:
BENUSSI DESIGN

ŠTAMPA:
ŠTAMPARIJA DMD

TIRAŽ
500 PRIMERAKA



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

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

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

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

*Skraćeni izveštaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

PREPREKE I POTENCIJALI PREDUZETNIŠTVA ŽENA U SRBIJI

Ovaj sažeti izveštaj s preporukama sačinjen je u okviru projekta „Unapređenje ekonomskih i socijalnih prava žena u Srbiji i Crnoj Gori“, koji sprovodi Agencija Ujedinjenih nacija za rodnu ravnopravnost i osnaživanje žena UN Women, u periodu 2010–2012. Izveštaj je sačinila organizacija SeConS – grupa za razvojnu inicijativu, koja je sprovela istraživanje i izradila prvu polaznu studiju o preduzetništvu žena u Srbiji. Ceo poduhvat je izveden uz blisku saradnju sa Ministarstvom ekonomije i regionalnog razvoja RS.

Ovaj izveštaj je namenjen pre svega institucijama i organizacijama koje sada obavljaju

značajnu ulogu u različitim aspektima praćenja i pružanja podrške preduzetništvu žena ili bi to mogle činiti u budućnosti, u okviru unapređenog sistema podrške. Zadatak ovog izveštaja je da odgovori na sledeća pitanja:

1. Pod kakvim uslovima su preduzetnice započele svoje poslovanje?
2. Koliko su preduzetnice uspešne u poslovanju i šta utiče na uspešno poslovanje?
3. Kakvi su strateški planovi preduzetnica?
4. Šta preduzetnice percipiraju kao ključne probleme i prepreke?
5. Šta možemo naučiti od preduzetnica čija su preduzeća ugašena?

Odgovori na ova pitanja treba da nam ukažu u kojim pravcima treba da delujemo kako bismo pospešili i unapredili preduzetništvo žena u Srbiji.

Slika o preduzeticama sačinjena je na osnovu podataka iz dva izvora: baze preduzetnika/ca i privrednih društava Republičkog zavoda za statistiku i anketnog istraživanja koje je sprovela organizacija SeConS za potrebe izrade polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji.¹

PREDUZETNIČKI POČECI

U istraživanjima preduzetničkih početaka smatra se da percepcija poslovne klime značajno utiče na odluku o osnivanju firme i otpočinjanju samostalnog posla.² U poređenju sa EU, u Srbiji su jače izražene percepcije nedostupnosti finansijskog kapitala, dok se percepcija administrativnih barijera javlja na istom (visokom) nivou kao u EU. Takođe,

netolerancija prema neuspešnim preduzetničkim pokušajima je visoka, kao i u EU, a tolerancija na rizik izraženija nego u EU, što se može delimično objasniti znatno nepovoljnijim stanjem na tržištu rada i verovatno bogatijim iskustvima sa problemima nezaposlenosti u Srbiji u čitavom postsocijalističkom periodu.

¹ Konzorcijum je uspostavljen 1999. godine kao partnerstvo Poslovne škole u Londonu, Babson Koledža i 10 nacionalnih timova. Danas on obuhvata ukupno 85 nacionalnih timova koje predvode akademske istraživačke institucije. Srbiju predstavlja tim Ekonomskog fakulteta u Subotici.

² Zvanična internet prezentacija GEM sa bazom podataka nalazi se na sledećoj internet adresi:
<http://www.gemconsortium.org/>

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

PERCEPCIJA POSLOVNE KLIME U VEZI SA ZAPOČINJANJEM PREDUZETNIČKOG PODUHVATA, UPOREDNI PODACI ZA EU³ I SRBIJU

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

Izvor: za EU- EC, 2009b, za Srbiju SeConS – Polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, 2011.

Pored percepcije poslovne klime, za započinjanje samostalnog posla važni su i različiti resursi: znanja i veštine, informacije, društveni

kontakti i veze, poslovni prostor, sredstva za rad, finansijska sredstva i sl.

ZNANJA, VEŠTINE I INFORMACIJE

Podaci iz istraživanja ukazuju na to da preduzetnice uglavnom percipiraju formalni obrazovni sistem kao nepodsticajan za preduzetništvo. Tek 36% preduzetnica je tvrdilo da je njihovo formalno školovanje doprinelo, bar delimično, razvoju pozitivnog stava prema preduzetništvu i zainteresovanosti da postanu preduzetnice. Prema uporednim podacima Eurobarometra, ovaj procenat u EU iznosi 47%. Ipak, čini se da univerzitetsko obrazovanje daje više podsticaja nego niži nivoi, jer među visoko obrazovanim preduzetnicama preko polovine (57%) ističe da su dobile ova-ke podsticaje tokom obrazovanja.

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

Podaci iz istraživanja zapravo pokazuju da su se o uslovima započinjanja samostalnog posla i procedurama registracije preduzeća preduzetnice pretežno informisale preko neformalnih mreža, odnosno od osoba koje su već prošle taj proces, a tek na drugom mestu

kao važan izvor informacija bila je Agencija za privredne registre (APR).

Tek je 23% preduzetnica pohađalo neki kurs, seminar ili drugi obrazovni program koji im je pružio znanja neophodna da započnu samostalni posao. Kada je reč o sadržaju ovih kurseva, to su najčešće opšti kursevi za razvoj preduzetništva ili specifični zanatski i kursevi za konkretne uslužne delatnosti.

Napokon, neposredno pre osnivanja firme, preduzetnice iz uzorka su u 55% slučajeva posedovale tehnološka znanja od značaja za dati

³ Podaci za EU bili su dostupni samo za 2009. godinu.

⁴ Za ovaj pokazatelj data je ukupna vrednost, a ne vrednost za žene, zbog toga što je u elektronskoj publikaciji Eurobarometra izostavljena strana sa podatkom razvrstanim prema polu i drugim obeležjima.

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

posao, u 31% slučajeva posedovale su znanja iz menadžmenta, a u 60% slučajeva tvrde da su poznavale tržište. U ukupnom uzorku 20% preduzetnica je ocenilo da je upravo posjedovanje stručnih znanja vezanih za tehnologiju

za njih bio najvažniji resurs koji je presudno uticao na odluku da započnu sopstveni posao, dok je za 18% ispitanica to bilo poznavanje tržišta.

SOCIJALNI KONTAKTI

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

U ukupnom uzorku 59% žena je tvrdilo da je u periodu započinjanja sadašnjeg samostalnog posla imalo korisne kontakte i poslovne veze

koje su bile značajne za sadašnju delatnost firme. Najrazvijenije socijalne kontakte imale su preduzetnice koje su pre osnivanja svoje firme bile na menadžerskim položajima. Među njima je čak 68% ostvarilo značajne poslovne kontakte koji su uticali na započinjanje sadašnjeg samostalnog posla. Ovaj nalaz je izuzetno važan jer upućuje na potrebu da se mere podsticanja na preduzetništvo usmere prema već zaposlenim ženama, i to onim koje imaju iskustva u upravljanju i rukovođenju.

EKONOMSKI KAPITAL

Posjedovanje ekonomskih resursa u različitim formama olakšava ulazak u preduzetništvo, a za poneke predstavlja i presudan uslov za započinjanje sopstvenog posla. U našem uzorku 16% preduzetnica je posedovalo sredstva za proizvodnju na ulasku u preduzetništvo, 31% je posedovalo poslovni prostor, 6% je posedovalo zemljište, a 60% je posedovalo novčana sredstva potrebna za „start up“. Za 23% preduzetnica novac je bio presudan resurs koji je uticao na odluku da započnu sopstveni posao,

dok je za 5% preduzetnica to bilo posjedovanje sredstava za proizvodnju, a za 15% preduzetnica posjedovanje poslovnog prostora.

Kada je u pitanju novac uložen u početak poslovne aktivnosti, zapaža se da je trećina žena uložila zajednički porodični novac, a zatim slede žene koje su uložile sopstvenu uštedevinu, dok je manji procenat žena obezbedio sredstva kroz različite forme pozajmica.

*Skraćeni izvještaj na osnovu
 Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

PREDUZETNICE PREMA IZVORU NOVČANIH SREDSTAVA ULOŽENIH U POSLOVNE POČETKE

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

Izvor: SeConS – Polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, 2011.

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

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

USPEŠNOST U POSLOVANJU

Preduzetnički profil ukazuje na to da su preduzetnice u Srbiji pretežno na čelu mikropreduzeća koja posluju u sektoru usluga i to na lokalnim tržištima. Naime, čak u 99% slučajeva preduzetnice se nalaze na čelu preduzeća koja zapošljavaju manje od 10 osoba. Zaposleni u ovim preduzećima su većinom žene (73,4%), što je razumljivo s obzirom na činjenicu da su u većini slučajeva to upravo pre-

duzetnice. Ova preduzeća su najčešće (u 85% slučajeva) registrovana u pravnoj formi radnje, a u 94% slučajeva ispitanice su jedine vlasnice preduzeća. Poslovne aktivnosti koncentrišu se u sektoru usluga, i mada ispitanice snažno ističu želju za autonomijom u radu kao važan motiv za otiskivanje u preduzetništvo, ipak je većina započela samostalne poslove zbog

ekonomske nužde a ne zbog poslovnih ideja i prepoznatih povoljnih prilika.

Izrazito mali udeo preduzetnica nastupa na tržištima izvan lokalnog. Tek 4,8% preduzeća iz uzorka prijavljuju izvozne aktivnosti. Međutim, i taj izvoz je malog obima, odnosno učestvuje u prihodima preduzeća do 25%.

PREDUZEĆA PREMA TRŽIŠTIMA NA KOJIMA POSLUJU

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

Izvor: SeConS – Polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, 2011.

U 2010. godini 59% preduzeća iz uzorka imalo je obrt do dva miliona dinara, a samo 7,5% preko 10 miliona dinara. Samo u 8% slučajeva obrt je ostvaren na osnovu malog broja klijenata (do pet). Obrt je smanjen u 2010. godini

u odnosu na prethodnu kod 41% preduzeća, a u odnosu na 2008. godinu kod 46% preduzeća. Obrt je povećan u 2010. godini u odnosu na prethodnu za manje od trećine preduzeća.

⁵ Ukupan procenat prelazi 100% zbog toga što je reč o mogućnostima da se posluje na više tržišta, odnosno da se izaberu višestruki odgovori.

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

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

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

Izvor: SeConS - Polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, 2011.

Prema iskazima ispitanica, čak 96% preduzeća ostvarilo je u 2010. godini prihod ispod 10 miliona. Zbog očekivanja da će preduzetnice odbiti da odgovore na pitanja o iznosu ostva-

rene dobiti, pitanje je postavljeno u formi subjektivne ocene visine ostvarene dobiti, a ne u formi apsolutnog iznosa.

OCENA DOBITI OSTVARENE U 2010. GODINI

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

Izvor: SeConS – Polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, 2011.

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

O uspešnosti poslovanja govore i podaci o promeni broja zaposlenih, mada na indirektniji način. Tako je, u odnosu na godinu osnivanja, broj zaposlenih u 2010. godini opao u

11% preduzeća, ostao isti u 62% preduzeća, a povećao se u 27% preduzeća.

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

Pošto bi finansijski indikatori poslovanja iskazani u apsolutnim iznosima bili arbitrarno procenjeni sa stanovišta uspešnosti (gde postaviti granicu i šta je za koju firmu veliki ili

mali obrt, odnosno prihod), odlučeno je da se kao pokazatelj uspešnosti koriste pokazatelji promena. Formiran je kompozitni indeks uspešnosti koji uzima u obzir više pokazatelja.⁶

Preduzeća kategorizovana prema uspešnosti pokazuju da je nešto više od polovine neuspešnih i stagnantnih preduzeća.

PREDUZEĆA PREMA USPEŠNOSTI

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

Prezentovana slika izaziva zabrinutost zbog neuspešnosti gotovo polovine preduzeća iz uzorka, ali sa druge strane ukazuje i na to da svako peto preduzeće posluje veoma uspešno i raste čak i u periodu koji je obeležila snažna ekonomska kriza.

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

- Preduzeća u sektoru klasičnih (pretežno ličnih) usluga i zabave imaju manje šanse da uspešno posluju od preduzeća iz svih drugih sektora. U odnosu na preduzeća u sektoru industrije (koja su služila kao referentna grupa) preduzeća iz sektora klasičnih usluga imaju za 22% manje šanse da budu uspešna.
- Starost je povezana sa uspešnim poslovanjem preduzeća negativno. Naime, u odnosu na mlade žene (starosti 18-30 godina, koje su služile kao referentna grupa), žene srednje starosti (31-49 godina) imaju za 35% manje šansi da budu uspešne, a starije žene (50 i više godina) za 17%.

- Učešće preduzetnice u edukacijama povećava šanse da preduzeće posluje uspešno i to više od 2,7 puta.
- Inoviranje proizvoda i usluga gotovo dvostruko povećava šanse za uspešno poslovanje.
- Redovna saradnja sa drugim preduzećima koja su klijenti preduzeća iz uzorka povećava šanse za uspešno poslovanje za 30%.

⁶ Ovaj kompozitni indeks formiran je od pet varijabli: promene u broju zaposlenih u 2010. godini u odnosu na godinu osnivanja, promene u obrtu u 2010. godini u odnosu na 2009. godinu, promene u prihodu u istom periodu, subjektivna ocena dobiti i promene u dobiti u 2010. u odnosu na 2009. godinu. Na svakoj od navedenih varijabli pripisane su negativne vrednosti za indikaciju opadanja, smanjenja, 0 za nepromenjeno stanje i pozitivne vrednosti za trendove porasta. Tako je najmanji mogući broj

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

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

*Skraćeni izveštaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

„Idealni tip uspešnog preduzeća žena“

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

STRATEŠKI PLANOVI

Planovi za budućnost tesno su povezani s karakteristikama poslovanja preduzeća. U narednoj tabeli prikazani su primarni planovi za budućnost firmi koje spadaju u različite kategorije prema uspešnosti. S obzirom na ekonomske uslove poslednjih godina, nakon izbijanja svetske ekonomske krize, kao i s obzirom na karakteristike preduzeća iz uzorka (mala i pretežno lokalna), razumljivo je da je

najčešće primarni plan većine ispitanica da opstanu. Međutim, između tri grupe preduzeća uočavaju se razlike: kod neuspešnih su češće prisutni planovi vezani za gašenje firme nego kod ostale dve grupe. Kod uspešnih preduzeća, plan rasta najčešće je definisan u smislu proširenja delatnosti, a ređe kao rast organizacije u smislu povećanja broja zaposlenih ili osvajanja novih tržišta.

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

PLANOVI ZA BUDUĆNOST FIRME PREMA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

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

Izvor: SeConS – Polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, 2011.

KLJUČNI PROBLEMI I PREPREKE

Nalazi iz anketnog i kvalitativnog istraživanja koje je sproveo SeConS (dubinski intervjui i fokusirane grupne diskusije – FGD) upućuju na to da se kao najveći problemi pri započi-

njanju samostalnog posla i osnivanja preduzeća javljaju nedostatak finansijskih sredstava, problemi u stabilizovanju položaja na tržištu i prevelika komplikovanost različitih propisa

kojima preduzetnice treba da vladaju kako bi osigurale da poslovanje bude u skladu sa zakonskim okvirom.

*Skraćeni izveštaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

UČESTALOST NAVOĐENJA PROBLEMA PRI ZAPOČINJANJU SAMOSTALNOG POSLA KOD AKTIVNIH PREDUZETNICA

VRSTA PROBLEMA	% PREDUZETNICA KOJA JE NAVELA DATI PROBLEM
Teškoće u obezbeđivanju početnih finansijskih sredstava	58,7
Komplikovane procedure registracije preduzeća	45,7
Teškoće u pronalaženju klijenata	42,2
Poznavanje zakonskih i drugih propisa o finansijskim obavezama	40,9
Problemi u naplati potraživanja	31,9
Pronalaženje adekvatne radne snage	29,9
Pronalaženje odgovarajućih snabdevača	29,2
Teškoće u pronalaženju odgovarajućeg poslovnog prostora	28,6
Teškoće zbog toga što su same morale da vode posao i nisu imale s kim da podele odgovornost, strahove i rizike	24,5
Poznavanje različitih propisa o sanitarnim uslovima, bezbednosti na radu, zaštiti životne sredine i sl.	18,8
Pronalaženje informacija o dostupnim programima podrške	16,9
Poznavanje zakonskih i drugih propisa o obavezama u vezi sa standardima proizvodnje/usluga	15,1
Previše komplikovane procedure prijavljivanja za programe podrške	11,7
Poznavanje zakonskih i drugih propisa o obavezama u pogledu zapošljavanja radnika	9,6
Nedovoljna podrška partnera, porodice	7,4

Izvor: SeConS – Polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, 2011.

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

Neki od navedenih problema češće se javljaju kod pojedinih kategorija preduzetnica:

- Preduzetnice iz Istočne i Južne Srbije imaju tri puta veće šanse da iskuse problem nedostatka finansijskih sredstava pri osnivanju firme.
- Komplikovane procedure registracije preduzeća češće ističu ispitanice iz Beograda nego one iz drugih regiona, kao i mlade u odnosu na one srednje i starije dobi, kao i ispitanice koje su ušle u preduzetništvo zbog ekonomske nužde.⁷
- S problemom pronalaženja odgovarajućeg poslovnog prostora češće se suočavaju ispitanice iz Vojvodine, a posebno ispitanice

iz Istočne i Južne Srbije, ređe ispitanice iz seoskih sredina nego one iz gradskih.

- Poznavanje različitih vrsta propisa generalno manje prijavljuju ispitanice visokog obrazovanja nego one srednjeg i nižeg obrazovanja.

Kada su u pitanju problemi i prepreke u vezi s poslovanjem, uspehom i razvojem preduzeća, zapaža se da i aktivne i bivše preduzetnice (čija su preduzeća ugašena) najčešće navode probleme vezane za položaj na tržištu, potom troškove poslovnog prostora, opreme i materijala, a zatim komplikovane propise i administrativne procedure. Međutim, istovremeno se mogu zapaziti i važne razlike između njih.

⁷ Zanimljivo je da se period osnivanja preduzeća ne pokazuje statistički značajno povezanim s percepcijom ovog problema. Naime, s obzirom na to da je poslednjih godina učinjeno mnogo šta da se procedure registracije olakšaju i pojednostave, pretpostavljali smo da će period osnivanja preduzeća biti značajan za percepciju ovog problema, te da će se pokazati da ovaj problem češće ističu preduzetnice koje su svoje firme osnovale tokom 90-ih godina prošlog veka ili do 2005. godine. Ispostavilo se da nije tako, te da period osnivanja preduzeća nije značajno povezan s percepcijom da su procedure registracije komplikovane, ali da su sa ovim problemom značajno povezani region i starost preduzetnice.

*Skraćeni izveštaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

PERCEPCIJA PROBLEMA I PREPREKA U POSLOVANJU

VRSTA PROBLEMA	% PREDUZETNICA U PODUZORKU KOJI JE NAVEO DATI PROBLEM	
	Aktivne	Bivše
Nepovoljan položaj malih kompanija na tržištu	29,3	28,8
Konkurencija je preoštra, previše je slične ponude	28,5	42,3
Teškoće u naplati potraživanja	27,2	15,4
Cena poslovnog prostora, opreme, materijala	25,4	34,6
Komplikovani propisi i administrativne procedure	22,7	25,0
Nedovoljna tražnja za proizvodima/uslugama	22,0	25,0
Premala tražnja za proizvodima/uslugama	17,9	15,4
Dostupnost državnih programa za pomoć u razvoju	17,0	9,6
Opterećenost porodičnim obavezama	16,4	13,5
Monopol na tržištu	14,8	13,5
Dostupnost bankarskih pozajmica	14,6	15,4
Cena rada	11,6	13,5
Teško je definisati odgovarajuće cene proizvoda/usluge	8,7	3,8
Pronalaženje poslovnih partnera	8,6	7,7
Dostupnost radne snage odgovarajućih kvalifikacija	8,0	3,8
Uvođenje novih tehnološko-tehničkih standarda	6,5	1,9
Korupcija	5,2	9,6
Dostupnost kapitala rizika	2,6	-
Nedovoljna informisanost i stručnost menadžera	1,6	3,8

Izvor: SeConS – Polazna studija o preduzetništvu žena u Srbiji, 2011.

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

I aktivne i bivše preduzetnice u velikom broju percipiraju savremenu poslovnu klimu u Srbiji kao nepovoljnu. Tako 73% aktivnih i 82% bivših preduzetnica tvrde da je poslovno okruženje bilo povoljnije u periodu kada su započinjale samostalni posao nego što je danas. Pored toga, 55% aktivnih preduzetnica i 49% bivših preduzetnica smatraju da je imidž preduzetnika u Srbiji negativan.

Pored ovih problema koji se mogu smatrati opštim problemima poslovanja, ispitivali smo

i percepcije rodno specifičnih problema i moguću diskriminaciju s kojom su se ispitanice susretale tokom svoje preduzetničke karijere. Petina aktivnih preduzetnica (tačnije 20,6%) i 17% bivših preduzetnica navele su da su imale priliku da iskuse različit tretman u odnosu na muške kolege. Izrazita većina ispitanica (76% aktivnih i 80% bivših) smatra da se žene ne prihvataju i ne shvataju ozbiljno u poslu. Većina aktivnih preduzetnica (51,2%) i gotovo polovina bivših (46,2%) smatraju da je ženama u biznisu teže nego muškarcima. Kao ra-

zlog za to najčešće navode veću opterećenost žena brigom o porodici i domaćinstvu (43,8% aktivnih i 54,2% bivših preduzetnica koje smatraju da je ženama teže), različite forme diskriminacije i rodnih predrasuda (40% aktivnih i 37% bivših preduzetnica koje smatraju da je ženama teže).

NEUSPEŠNI PREDUZETNIČKI POKUŠAJI

Analiza na poduzorku žena koje su nekada bile preduzetnice a čiji su samostalni poslovni poduhvati ugašeni, ukazala je na neke značajne razlike između njih i aktivnih preduzetnica i time usmerila pažnju na potencijalne faktore neuspeha koje treba imati u vidu kada se oblikuju programi podrške preduzetnicama.

Bivše preduzetnice razlikuju se od aktivnih i prema nekim socio-demografskim odlikama i elementima preduzetničkog profila. One su u proseku starije od aktivnih preduzetnica (a u prethodnom poglavlju smo uočili da mladost povećava šanse na preduzetnički uspeh), češće dolaze iz ruralnih sredina i češće su udate i imaju porodicu. Važna razlika se ispoljava i u tome što su bivše preduzetnice po motivacionom profilu češće preduzetnice iz ekonomske nužde, što je delom razumljivo s obzirom na to da je među njima učešće žena koje su biznise pokrenule tokom ekonomskog propadanja i osiromašenja 90-ih godina prošlog veka daleko veće nego među aktuelnim preduzetnicama (44% prema 15%).

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

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

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

Moguće je i to da porodični faktori imaju ulogu u njihovom neuspehu, bar posredno, preko manje posvećenosti i odlučnosti. Naime, podaci o unutarporodičnim odnosima pokazuju ambivalentnu sliku, jer sa jedne strane ukazuju na relativno visoku ekonomsku moć iskazanu kroz upravljanje novcem u domaćinstvu, ali sa druge strane na izraženije patrijarhalne stavove i veću opterećenost poslovima održavanja domaćinstva nego što je to slučaj kod aktivnih preduzetnica. U svakom slučaju bivše preduzetnice pokazuju daleko slabiji konflikt između poslovnog i porodičnog života nego aktivne preduzetnice, ali su podeljene i oko toga da li ih to čini više ili manje zadovoljnim.

KAKO SE MOŽE UNAPREDITI PREDUZETNIŠTVO ŽENA U SRBIJI?

1.

POTREBNO JE DALJE UNAPREĐIVATI INSTITUCIONALNI OKVIR ZA PREDUZETNIŠTVO ŽENA

1.1. Potrebno je sistematski razvijati politiku razvoja preduzetništva žena. Ovo je moguće učiniti na dva načina:

(1) sistematskim integrisanjem rodne perspektive u ključne strategije i druge dokumente iz oblasti politike razvoja preduzetništva (poput strategije razvoja MSP, strategije razvoja industrijske proizvodnje, strategije regionalnog razvoja i sl.);

(2) izradom posebne strategije/akcionog plana za razvoj preduzetništva žena (kao što je to učinjeno u Hrvatskoj ili planirano u Crnoj Gori).

I u prvom i u drugom slučaju, potrebno je ostvariti tešnju međuresornu saradnju, pre svega između MERR i Uprave za rodnu ravnopravnost MRSP, ali i drugih relevantnih ministarstava. Bilo da je reč o izradi nove strategije ili o sistematskom ispitivanju postojećih relevantnih strategija i njihovom unapređivanju integrisanjem rodne perspektive, potrebno bi bilo ovo zaduženje dati međuresornom timu ili timu koji bi pored predstavnika/ca nadležnih ministarstava uključivao i nezavisne stručnjake/inje i predstavnike/ce odgovarajućih udruženja koja zastupaju interese preduzetnika/ca. Ipak, nosilac ili

koordinator čitavog procesa trebalo bi da bude MERR.

1.2 Potrebno je preispitati postojeće i kreirati nove državne programe podrške sa stanovišta specifičnih potreba i problema preduzetnica, te mere i programe prilagoditi njihovim specifičnostima. U ove procese treba da budu uključene i preduzetnice preko svojih udruženja, kako bi mogle da utiču na oblikovanje ovih programa u skladu sa svojim realnim potrebama i potencijalima.

2.

POTREBNO JE UNAPREDITI POSLOVNU KLIMU

2.1. Potrebno je promovisati preduzetništvo u obrazovnim institucijama ali i u široj javnosti. Srednje stručne škole i fakulteti mogu biti posebno pogodna mesta za ovakve oblike promocije. To se može učiniti preko različitih aktivnosti kao što su:

(1) Gostovanja predstavnika/ca udruženja preduzetnika/ca u školama (posebno prema odgovarajućim stručnim profilima).

(2) Izrada kataloga s primerima ženskog preduzetništva i distribuiranje u srednjim školama, na fakultetima, NSZ.

(3) Medijska promocija preduzetništvu žena, s primerima uspešnih preduzetnica.

2.2 Potrebno je preko različitih medija – Interneta, u vidu štampanog materijala, brošura i sl. – objasniti korake osnivanja samostalnog preduzeća i dostupne oblike podrške nakon osnivanja. Štampane materijale bi trebalo deliti na mestima koja posećuju žene (npr. prostorije lokalne filijale NSZ ili u takozvanoj „ženskoj štampi“ lokalnog ili nacionalnog tiraža). Ovo ne mora da bude samo zaduženje MERR, već i lokalnih samouprava,

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

privrednih komora, regionalnih agencija za razvoj.

- 2.3. Potrebno je unaprediti pravno okruženje u kom se odvija poslovanje, odnosno pojednostaviti pravne procedure (manji broj propisa, manji broj potrebnih dokumenata, kraći rokovi obavljanja administrativnih poslova, ispunjavanja obaveza, manji troškovi i sl.) koje su značajne za različite aspekte i faze preduzetništva. To bi trebalo učiniti u okviru strukturisanog dijaloga između MERR i udruženja preduzetnica, a uz povremeno učešće privrednih komora, drugih relevantnih ministarstava, predstavnika finansijskih organizacija, pravosudnih organa i dr. Kroz ovaj strukturisani dijalog trebalo bi temeljno ispitati postojeće propise u sledećim oblastima: osnivanje preduzeća, finansijsko poslovanje, radni propisi, propisi vezani za obaveze preduzeća prema zajednici (ekološki, komunalni i sl.), propisi na osnovu kojih se pristupa programima podrške i finansijskim tržištima, realizuju transakcije i obaveze sa drugim poslovnim akterima i sl. Čitav proces unapređivanja pravnog okvira treba da bude sproveden u skladu s načelima politike preduzetništva u EU, iskazanim u Povelji o malim preduzećima i u drugim dokumentima.

3. POTREBNO JE SMANJITI JAZ U PREDUZETNIŠTVU ŽENA I MUŠKARACA, TE SMANJITI SEKTORSKU SEGREGACIJU I RAZLIKE U ODRŽIVOSTI

- 3.1. Iako nije moguće propisati „kvotu“ preduzetništva žena kao u slučaju političkih partija i predstavnika vlasti, možda je moguće merama pozitivne diskriminacije pri obuhvatu start-up programima povećati udeo žena sa ciljem povećanja njihovog učešća u ukupnom preduzetništvu.
- 3.2. Sektorsku segregaciju moguće je umanjiti posebnim programima podrške za sektore u kojima se žene retko javljaju u ulozi preduzetnica.
- 3.3. Programe mentorstva za preduzetnike iz sektora poslovanja u kojima su žene retko zastupljene takođe je moguće osmisliti u cilju podsticanja ulaska žena u te sektore.
- 3.4. U cilju smanjenja stope gašenja preduzeća žena bilo bi potrebno obezbediti posebne programe podrške (mentorske, savetodavne, informativne) za preduzeća žena tokom prvih 42 meseca.

4. POTREBNO JE UNAPREDITI PODRŠKU PRI ULASKU U PREDUZETNIŠTVO I NA SAMOM POČETKU

- 4.1. Obuke za preduzetništvo treba da obuhvate veći broj žena koje su rešile da započnu samostalni posao (sada je obuhvaćeno manje od četvrtine preduzetnica). Osnovni paket obuke može da bude isporučen većem broju korisnica od onog kom mogu biti isporučena finansijska sredstva.
- 4.2. Potrebno je da MERR ispita kapacitete postojećih inkubatora i učešće žena u inkubatorima, i da odredi i preporuči kvotu za uključivanje ženskih poslovnih poduhvata u postojeće inkubatore ili prilikom osnivanja novih. Za ovo se mogu predvideti i određene stimulacije ili neki oblici podsticajnih sredstava.
- 4.3. Programe različitih oblika podrške pri osnivanju preduzeća potrebno je usmeriti i na zaposlene žene koje žele da se upuste u preduzetništvo i koje imaju dobre poslovne ideje.
- 4.4. Potrebno je obezbediti i finansijske oblike podrške za novoosnovana preduzeća žena, ona koja postoje tek nekoliko meseci. Ovo je kritičan period a programi su dostupni ili pri osnivanju ili nakon izvesnog perioda poslovanja, pa prvih šest meseci bivaju kritični za dostupnost finansijske podrške.

5. POTREBNO JE PRUŽITI PODRŠKU PREDUZETNICAMA KOJE SE SUOČAVAJU S TEŠKOĆAMA U POSLOVANJU

- 5.1. Podrška preduzeticama koje se suočavaju s teškoćama može se obezbediti zajedno sa drugim vrstama podrške izloženim u preporuci 2.3. Postojanje ovakvih centara koji bi mogli da pružaju individualizovane oblike podrške, oblikovane prema konkretnim potrebama i situacijama, moglo bi značajno povećati kapacitete preduzetnica i olakšati im suočavanje s teškoćama. Odgovarajući oblici podrške bili bi mentorski rad, savetovanje u vezi sa biznis planovima, poslovnim strategijama, rešavanjem kriznih situacija i sl. Neki oblici podrške mogli bi biti pruženi i telefonskim putem i elektronskom poštom, što bi omogućilo i ženama iz udaljenijih mesta da dobiju ovakvu vrstu podrške.
- 5.2. Potrebno je omogućiti programe podrške za ponovljene početke, u vidu novih obuka, mentorskog rada koji bi omogućio individualizovano ispitivanje pogrešaka prilikom prethodnog pokušaja, kao i nova sredstva podrške.
- 5.3. Potrebno je razmotriti mogućnosti za poreske olakšice u određenom vremenskom periodu u kom se preduzeće suočava sa finansijskim teškoćama (odsustvo prometa, problem u naplati).

6. POTREBNO JE PRUŽITI PODRŠKU ZA RAZVOJ PREDUZEĆA ŽENA I POVEĆATI NJIHOVU KONKURENTNOST

- 6.1. Potrebno je ispitati potrebe za obrazovanjem i obukom preduzetnica i usklađenost aktuelne ponude s tim potrebama. U tom cilju mogu se preduzeti sledeći koraci:
 - (1) Organizovati ispitivanje potreba za obrazovnim programima preduzetnica različitog profila, iz različitih regiona i grana delatnosti. Ova se aktivnost može sprovesti na osnovu jedinstvenog standardizovanog upitnika, preko privrednih komora, regionalnih agencija za razvoj, udruženja preduzetnica, u širokom obuhvatu. Drugi način da se to uradi jeste da se preko istraživački profilisane agencije sprovede jednokratno, obuhvatno ispitivanje potreba.
 - (2) Potrebno je mapirati pružaoce usluga obrazovanja i obuka za preduzetnice, kao i njihove programe, i ispitati u kojoj meri su oni u skladu s nalazima dobijenim snimanjem potreba.
 - (3) Na osnovu rezultata tog ispitivanja, sačinile bi se preporuke za obrazovnim programima i obukama, koje bi bile distribuirane pružiocima ove vrste usluga ili na osnovu kojih bi bili sačinjeni novi programi obuka od strane MERR, NSZ

ili druge centralne institucije za podršku preduzetništvu.

- 6.2. Potrebno je unaprediti obrazovne programe za obuku preduzetnica, kako u pogledu raznovrsnije i adekvatnije ponude tako i u pogledu pristupačnosti i većeg obuhvata. To se može učiniti kroz sledeće aktivnosti:
 - (1) Razvijanje posebnih obrazovnih programa za preduzetnice orijentisane prema rastu, izvozu i tehnološki intenzivnim poslovima.
 - (2) Razvijanje posebnih obrazovnih programa za preduzetnice koje žele da koriste franšizu kao poslovni model, bilo da se nalaze u ulozi onoga koji daje ili onoga koji uzima franšizu.
 - (3) Moguće je i razvijanje obrazovnih programa za upravljanje porodičnim preduzećima, s posebnim naglaskom na problemima generacijskog transfera upravljanja i vlasništva. Ovo će u novim generacijama biti važan aspekt održivosti preduzetništva.
- 6.3. Potrebno je unaprediti savetodavnu podršku preduzeticama bilo kroz postojeće institucionalne i organizacione kapacitete ili stvaranjem novih tela, organizacija, timova. Ova savetodavna podrška treba da bude raznovrsnija i pristupačnija i trebalo bi da bude diver-

*Skraćeni izvještaj na osnovu
Polazne studije o preduzetništvu žena u Srbiji*

sifikovana prema specifičnim potrebama različitih formi preduzetništva žena i prema delatnostima. Tako, recimo:

(1) Treba obezbediti savetodavnu podršku preduzeticama u ruralnim područjima, kojima bi telefonski oblici podrške mogli biti od posebnog značaja zbog udaljenosti od službi u gradskim sredinama.

(2) Potrebno je obezbediti specijalizovane oblike savetodavstva ili mentorske podrške, prilagođene tipu preduzetništva, na primer, za izvozno orijentisane preduzetnice, za preduzetnice koje obavljaju tehnološki intenzivne delatnosti, za preduzetnice koje koriste model franšize i sl.

(3) Internet portal sa brzim reagovanjem na upite preduzetnica može da igra važnu ulogu za davanje praktičnih saveta u vezi s propisima, administrativnim procedurama, rešavanjem problema pri uvozu/izvozu, pristupom finansijskim tržištima i sl.

(4) Moguće je razviti vaučerski sistem za obezbeđivanje izvesnih oblika podrške koji su potrebni svim preduzeticama i koje i one same često percipiraju kao potrebne – dizajn, marketing, stručne konsultacije i sl.

(5) Potrebno je postojeće savetodavne službe rodno senzibilisati kako bi

mogle da pruže adekvatniju podršku preduzeticama.

6.4. Potrebno je podsticati dalje udruživanje preduzetnica jer neposredna razmena iskustava i međusobno informisanje predstavljaju posebnu formu socijalnog kapitala koji može ojačati njihovo poslovanje. To se može učiniti kroz organizovanje seminara, radionica, sajмова. Potrebno je takođe, unaprediti regionalno povezivanje preduzetnica, kako unutar Srbije tako i u širem regionu Balkana i Jugoistočne Evrope.

6.5. Potrebno je poboljšati pristup žena finansijskim tržištima. To je moguće učiniti uspostavljanjem posebnih i povoljnijih kreditnih linija, instrumenata garancija i alternativnih izvora finansiranja preduzetništva žena. Posebno je potrebno obezbediti sredstva iz fonda za rizični kapital za inovativne projekte žena. Moguće je obezbediti mikrokreditne programe utemeljene na kolektivnom garancijskom modelu. Ostvarivost i održivost ovih različitih finansijskih modela podrške treba da budu ispitivane u stalnom dijalogu sa udruženjima preduzetnica.

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

334.722-055.2(497.11)

БАБОВИЋ, Марија, 1963-

Prepreke i potencijali preduzetništva
žena u Srbiji : skraćeni izveštaj na osnovu
polazne studije o preduzetništvu žena u
Srbiji / Marija Babović. - Beograd : Program
Ujedinjenih nacija za razvoj, 2012 (Beograd :
DMD). - 19 str. ; 26 cm

"...u okviru projekta 'Unapređenje ekonomskih
i socijalnih prava žena u Srbiji i u Crnoj
Gori'..." --> kolofon. - Tiraž 500.

ISBN 978-86-7728-194-6

а) Предузетништво - Жене - Србија
COBISS.SR-ID 192849676