



УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ
АЦИМСИ ЦЕНТАР ЗА РОДНЕ СТУДИЈЕ: ДИПЛОМСКЕ АКАДЕМСКЕ СТУДИЈЕ
МАСТЕР РОДНЕ СТУДИЈЕ

**ДОПРИНОС РОДНИХ СТУДИЈА КРИТИЧКОМ
ПРОМИШЉАЊУ ПРЕДУЗЕТНИШТВА ЖЕНА У СРБИЈИ
ДАНАС
МАСТЕР РАД**

Менторка:
Проф. др Слободанка Марков

Кандидаткиња:
Радослава Аралица

Нови Сад, јун 2013. године

Овом приликом се захваљујем Реконструкцији женски фонд за стипендију коју сам добила из фонда Жарана Папић!

УНИВЕРЗИТЕТ У НОВОМ САДУ
АЦИМСИ ЦЕНТАР ЗА РОДНЕ СТУДИЈЕ: ДИПЛОМСКЕ
АКАДЕМСКЕ СТУДИЈЕ

KLJUČNA DOKUMENTACIJSKA INFORMACIJA

Redni broj: RBR	
Identifikacioni broj: IBR	
Tip dokumentacije: TD	Monografska dokumentacija
Tip zapisa: TZ	Tekstualni štampani materijal
Vrsta rada (dipl., mag., dokt.): VR	Master rad
Ime i prezime autora: AU	Radoslava Aralica
Mentor (titula, ime, prezime, zvanje): MN	Prof.dr Slobodanka Markov
Naslov rada: NR	Doprinos rodних studija kritičkom promišljanju preduzetništva žena u Srbiji danas
Jezik publikacije: JP	Srpski
Jezik izvoda: JI	srp. / eng.
Zemlja publikovanja: ZP	Republika Srbija
Uže geografsko područje: UGP	Zrenjanin, AP Vojvodina
Godina: GO	2013
Izdavač: IZ	autorski reprint
Mesto i adresa: MA	Zrenjanin, 4.jula 28/16

Fizički opis rada: FO	Broj poglavlja 6 / stranica 66/ grafikona 3/ referenci 18 / priloga1
Naučna oblast: NO	Rodne studije
Naučna disciplina: ND	Ekonomska uloga žena u modernom društvu
Predmetna odrednica, ključne reči: PO	preduzetništvo žena, rodne uloge, rodna dimenzija preduzetništva, faktori razvoja preduzetništva
UDK	
Čuva se: ČU	Univerzitetska biblioteka UNS
Važna napomena: VN	
Izvod: IZ	<p>U ovom radu bavim se rodnom analizom preduzetništva i preduzetničke klime u Srbiji, kao i uslovima za razvoj preduzetništva žena. Problem od koga polazim je ispoljena tendencija manjeg rasta biznisa čije su vlasnice žene od onih čiji su vlasnici muškarci kako u svetu tako i u Srbiji. Pitanje koje otvaram je: da li je ova pojava posledica manjka preduzetničkih veština kod žena ili postoje neke strukturalne barijere u samom društvu? Cilj mi je da dokažem da samo multi-disciplinarni pristup, kakav obezbeđuju rodne studije može rešiti ovaj problem, sva ostala rešenja su jednostrana a rezultati su kratkog daha. U prvom delu ovog rada dajem kritički prikaz aktuelnih teorijskih pristupa u proučavanju preduzetništva žena. Analiziram društveno-ekonomske uslove za razvoj preduzetništva žena u Srbiji, kao i zakonski okvir i strategije i programe podrške koji se u realizuju. U drugom delu ovog rada lične priče uspešnih preduzetnica uporedila sam opštim tendencijama i teorijskim stavovima o preduzetništvu žena. Koristila sam kvantitativne i kvalitativne metode: analizu zakona i zakonskih regulativa, različitih kvantitativnih podataka i izveštaja koje sam dobila od relevantnih institucija, i analiza intervjua obavljenih tokom 2012 sa zrenjaninskim preduzetnicama.</p>

Datum prihvatanja teme od strane NN veća: DP	
Datum odbrane: DO	
Članovi komisije: (ime i prezime / titula / zvanje / naziv organizacije / status) KO	Prof.dr Slobodanka Markov Svenka Savić, profesorka emeritus Prof.dr Biljana Sikimić

University of Novi Sad
ACIMSI
Key word documentation

Accession number: ANO	
Identification number: INO	
Document type: DT	Monograph documentation
Type of record: TR	Textual printed material
Contents code: CC	Master
Author: AU	Radoslava Aralica
Mentor: MN	Slobodanka Markov, PhD
Title: TI	Contribution of Gender Studies to Critical Rethinking of Women's Entrepreneurship in Serbia Today
Language of text: LT	Serbian
Language of abstract: LA	eng. / srp.
Country of publication: CP	Republic of Serbia
Locality of publication: LP	Zrenjanin, AP Vojvodina
Publication year: PY	2013
Publisher: PU	Author' s reprint
Publication place: PP	Zrenjanin, 4.jula 28/16

Physical description: PD	Chapters 6/ pages 66/ graphics 3/ references 18/ enclosure 1
Scientific field SF	Gender studies
Scientific discipline SD	The Economic Role of Women in Modern Society
Subject, Key words SKW	women's entrepreneurship, gender roles, gender dimension of entrepreneurship, entrepreneurship development factors
UC	
Holding data: HD	University Library UNS
Note: N	
Abstract: AB	<p>In this paper I deal with the gender analysis of entrepreneurship and entrepreneurial climate in Serbia, as well as the conditions for women's entrepreneurship development. The issue from which I start is manifested tendency of lower business growth where the owners are women from those where the owners are men, as is manifested everywhere and in Serbia as well. The question that I pose is as follows: is this occurrence the consequence of lack of entrepreneurial skills with women or there are some structural barriers in the society itself? My aim is to prove that only multi-discipline approach that is provided by gender studies can solve this problem, and all other solutions are short-termed. In the first part of the paper I am presenting the critical display of current theoretical approaches in women's entrepreneurship studies. I analyze socio-economic conditions for women's entrepreneurship development in Serbia, as well as the legal framework, strategies and support programs that are being conducted. In the second part of this paper I compared personal stories of successful women entrepreneurs with general tendencies and theoretical approaches on female entrepreneurship. I used quantitative and qualitative methods: legal analysis, various quantitative data and reports that I received from relevant institutions and interview analysis conducted during 2012 with women</p>

	entrepreneurs from Zrenjanin.
Accepted on Scientific Board on: AS	
Defended: DE	
Thesis Defend Board: DB	Slobodanka Markov, professor, PhD Svenka Savic, professor emeritus Biljana Sikimic, professor, PhD

Садржај

<i>Сажетак:</i>	10
<i>Abstract:</i>	11
1. Увод.....	12
2. Најзначајнији теоријски ставови у истраживању предузетништва жена.....	13
3. Родна димензија предузетништва	21
4. Услови за развој предузетништва жена у Србији.....	24
4.1. Законски и институционални оквир за развој предузетништва жена	26
4.2. Програми подршке женском предузетништву и samozapoшљавању жена у Србији.....	28
4.2.1. Национална служба за запошљавање - бесповратна средства за samozapoшљавање	30
4.2.2. Привредне коморе и коморски систем	31
4.2.3. Гаранцијски фонд АП Војводине – кредитне линије за жене предузетнице	34
4.2.4. Центар за женско предузетништво РПК Ниш „Теодора“	35
5. Личне приче предузетница	37
<i>М.Н., књиговодствена агенција, предузетница 20 година</i>	38
<i>С.К., оптика, предузетница 6 година</i>	39
<i>С.А., молерско-фарбарски радови и малопродаја, предузетница 17 година</i>	41
<i>Љ.Б., фото студио, предузетница 24 године</i>	42
<i>Р.Н., стоматолошка ординација, предузетница 20 година</i>	44
<i>Н.Ђ., сушара и малопродаја, предузетница 22 године</i>	45
<i>В.М., етно-радионица, рурална предузетница 22 године</i>	48
<i>М.Х., школа енглеског језика, предузетница 22 године</i>	50
<i>С. Б., власница парфимерије, предузетница 22 године</i>	53
<i>Н.Б., власница апотеке, предузетница 10 година</i>	55
<i>Б.М., власница дрваре, предузетница 22 године</i>	57
<i>Б.Ч., производња и продаја бижутерије, предузетница 15 година</i>	59
<i>Д.Ђ., књиговодствена агенција, предузетница 16 година</i>	61
<i>Случај „Сосина кујна“</i>	63
6. Закључак	65
Библиографија	68

Сажетак:

У овом раду бавим се родном анализом предузетништва и предузетничке климе у Србији, као и условима за развој предузетништва жена. Проблем од кога полазим је испољена тенденција мањег раста бизниса чије су власнице жене од оних чији су власници мушкарци како у свету тако и у Србији. Питање које отварам је: да ли је ова појава последица мања предузетничких вештина код жена или постоје неке структуралне препреке у самом друштву? Циљ ми је да докажем да само мулти-дисциплинарни приступ, какав обезбеђују родне студије, може решити овај проблем, сва остала решења су једнострана а резултати су кратког даха. У првом делу овог рада дајем критички приказ актуелних теоријских приступа у проучавању предузетништва жена. Анализирам друштвено-економске услове за развој предузетништва жена у Србији, као и законски оквир и стратегије и програме подршке који се у реализују. У другом делу овог рада личне приче успешних предузетница упоредила сам општим тенденцијама и теоријским ставовима о предузетништву жена. Користила сам квантитативне и квалитативне методе: анализу закона и законских регулатива, различитих квантитативних података и извештаја које сам добила од релевантних институција, и анализа интервјуа обављених током 2012 са зрењанинским предузетницама.

Кључни појмови: предузетништво жена, родне улоге, родна димензија предузетништва, фактори развоја предузетништва

Abstract:

In this paper I deal with the gender analysis of entrepreneurship and entrepreneurial climate in Serbia, as well as the conditions for women's entrepreneurship development. The issue from which I start is manifested tendency of lower business growth where the owners are women from those where the owners are men, as is manifested everywhere and in Serbia as well. The question that I pose is as follows: is this occurrence the consequence of lack of entrepreneurial skills with women or there are some structural barriers in the society itself? My aim is to prove that only multi-discipline approach that is provided by gender studies can solve this problem, and all other solutions are short-termed. In the first part of the paper I am presenting the critical display of current theoretical approaches in women's entrepreneurship studies. I analyze socio-economic conditions for women's entrepreneurship development in Serbia, as well as the legal framework, strategies and support programs that are being conducted. In the second part of this paper I compared personal stories of successful women entrepreneurs with general tendencies and theoretical approaches on female entrepreneurship. I used quantitative and qualitative methods: legal analysis, various quantitative data and reports that I received from relevant institutions and interview analysis conducted during 2012 with women entrepreneurs from Zrenjanin.

Key terms: women's entrepreneurship, gender roles, gender dimension of entrepreneurship, entrepreneurship development factors

1. Увод

Предузетништво је нова економска област која, како показују трендови у свету, највише доприноси економском развоју кроз генерисање профита и отварање нових радних места. Данас све већи број људи даје предност предузетништву над плаћеним послом. У развијеним земљама ова појава је последица глобализацијских процеса и промена на тржишту рада. У неразвијеним земљама предузетништво је такође у експанзији. Узрок је недостатак расположивих радних места, а на предузетништво се гледа као на могућност самозапошљавања и решавања проблема дуготрајне незапослености. Жене данас подједнако као и мушкарци учествују у економским променама. Жене предузетнице су данас најбрже нарастајућа категорија и без обзира на величину њиховог бизниса оне такође, као и мушкарци учествују у генерисању профита и отварању нових радних места. Разлике су што се у економски развијеним земљама жене чешће опредељују за предузетништво мотивисане могућностима које им се отварају, док је у неразвијеним земљама и земљама у транзицији тај избор чешће из потребе да жена сама себи креира посао. Код нас се о предузетништву жена говори у овом најширем смислу, а различити програми и пројекти који за циљ имају подстицање развоја предузетништва жена најчешће су усмерени на самозапошљавање жена (о чему ће више бити речи у анализи ових програма).

У овом раду, користећи феминистичка теоријска полазишта, дајем одговор на питање да ли је уочена тенденција мањег раста бизниса које воде жене последица неких личних особина самих предузетница, или неки спољашњи фактори делују на жене ограничавајуће и постављају препреке са којима се мушкарци у предузетништву не сусрећу. Са аспекта родне равноправности бавим се анализом подстичућих и ограничавајућих фактора који утичу на развој предузетништва жена у Србији. Ови фактори немају исто значење у свим земљама већ зависе од друштвено-културног контекста, али им је заједничка веза са патријархалним односима моћи и подређеном улогом жена у друштву. Кључни проблем који истражујем је да ли друштвено-културни контекст делује тако да у старту гура жене предузетнице у маргинализовану позицију у

односу на предузетнике. Нужно се намеће и питање које води корак дубље у овој анализи „Да ли је поређење предузетница и предузетника у таквом контексту, где су различите стартне позиције и различит утицај окружења, уопште оправдано?“. Управо из таквог поређења, у коме се предузетник узима као узор, следи закључак, који је већ постао опште место у научним радовима (традиционалних наука) посвећеним женском предузетништву - да су жене мање успешне, да њихови бизниси имају мању тенденцију раста и да оне мање ризикују а као последица тога имају и мање профитне бизнисе. Приче предузетница које сам ја интервјуисала доказују супротно - да су жене подједнако као и мушкарци спремне да се упуштају у ризик предузетништва и развијају своје бизнисе користећи различите управљачке стратегије. Узорак је случајно одабран, једини услов је био да самостално воде сопствени бизнис. Све оне су у предузетништву дуже од 10 година (осим власнице оптике која ради 6 година), све су добро образоване (једна има средњу школу, а остале вишу или високу стручну спрему). Препреке са којима се сусрећу, а о којима су говориле, треба демистификовати и назвати правим именом, открити њихов корен и сузбити њихово деловање. За то је потребан мулти-дисциплинарни приступ који управо родне студије обезбеђују. У овом раду понудићу такав приступ.

2.Најзначајнији теоријски ставови у истраживању предузетништва жена

Са експанзијом предузетништва расте број научних истраживања која се баве предузетништвом. Када се анализирају научни радови о предузетништву прво што се уочава је да нема опште прихваћене дефиниције предузетништва. Разлика у дефиницијама последица је различитих научних области које се данас баве предузетништвом. Данас се предузетништвом подједнако баве економија, социологија и психологија. У оквиру сваке од ових наука предузетништво се посматра у складу са предметом науке и конкретним проблемима којима се наука бави. Економисти на предузетника гледају као на некога ко покреће производњу, уводи иновације, преузима ризик, отвара нова радна места и генерише профит. Психологија проучава личне особине предузетника и анализира мотиве за покретање бизниса, док га социологија посматра као друштвено биће у оквиру

социјалних група, пре свега породице. Појам „предузетништво“ се приликом дефинисања најчешће везује за саму личност предузетника.

У основи предузетник се дефинише као:

„неко ко започиње сопствени посао, посебно када то укључује ризик“¹ (Cambridge University Press, 2008);

„особа која је власник и води бизнис – који није нужно нови, мали, нарастајући или успешан бизнис“² (Oxford University Press, 1998).

У свим дефиницијама појављује се неколико заједничких елемената који предузетништво издвајају од осталих економских активности:

„У готово свим дефиницијама предузетништва постоји сагласје да се ради о специфичној врсти понашања, односно процесу који укључује: а) преузимање иницијативе, б) организовање и реорганизовање социјалних и економских механизма за успешну конверзију ресурса у тржишно прихватљиве оутпуте, и ц) преузимање ризика од могућег неуспеха.“ (Пенезић, 2009, стр. 91)

Јасност и развојност самог појма „предузетник“ додатно замагљује употреба различитих појмова као „самозапошљавајући“, „власник малог бизниса“, „микро-предузетник“. Разлике које постоје у дефинисању појмова „предузетник“, „самозапошљавајући“, „власник малог бизниса“, „микро-предузетник“ односе се углавном на дефинисање начина организовања посла, броја запослених и прихода који се кроз тај посао остварује (Hughes, 2005, str. 36). Карен Д. Хјудис инсистирање на овим разликама доводи у питање јер су им, по њеном мишљењу, у основи мушке радне биографије. Посматрано са родног аспекта ове дефиниције нису прихватљиве јер мерено овим критеријумом жене које покрећу сопствени посао, иако преузимају ризик и делују на тржишту рада тако што отварају радна места, ипак нису предузетнице већ спадају у групу самозапошљавајућих или власница микро или малог бизниса. Уважавајући дискусије које се међу стручњацима око ових појмова воде, Карен Д. Хјудис је одлучила да користи појмове „самозапослена“ и „власница малог бизниса“, и акрониме СЕ/СБО³ као уже појмове појма предузетница. Овај тренд, да се жене углавном самозапошљавају или започињу микро бизнис, опажен је и код нас и мислим да је то управо једна од страна на којој треба тражити одговор на питање о условима за развој предузетништва жена у Србији.

¹ Превод мој (оп.а.)

² Превод мој (оп.а.)

³ “Self-employed“ и “small business owners“.

Истраживање предузетништва жена, као специфичног феномена, започиње крајем '70-тих, а кључан је чланак Елеаноре Шварц „*Entrepreneurship, A New Female Frontier*“⁴. Елеонора Шварц каже да су у овим истраживањима истраживачки напори усмерени пре свега на то да се расветле узроци специфичних разлика између предузетништва жена и мушкараца. У почетку су истраживања била усмерена на особине предузетника, и истраживачи су се трудили да открију да ли разлике у особинама мушкараца и жена утичу на њихове предузетничке активности. Проблем који је овде уочљив, а који се јавља и у другим „родно неутралним“ научним истраживањима, је у томе што су технике прикупљања података као и критеријуми и вредности коришћене у анализи постављени на основу проучавања мушкараца, у овом случају - предузетника. Феминистичке истраживачице критикују традиционалну науку и традиционалну методологију да је неприлагођена и не може на прави начин да измери специфична искуства жена (Ahl, *The Making of the Female Entrepreneur*, 2002, стр. 11). У почетку су се истраживања фокусирала, углавном на одређене аспекте предузетништва преиспитујућу проблем из угла одређене науке (социологије, психологије и економије). У складу са тим и добијени резултати су били једностранни и нису осветљавали разлику између предузетница и предузетника. Супротно од очекиваног, ова истраживања су показала да неке значајне разлике између предузетника и предузетница нема, било да су у питању мотиви, предузетнички подухват, управљачке стратегије или личне особине.. Недостатак је и шира применљивост резултата. Највећи број ових истраживања везан је за западне, развијене земље и бави се искуствима жена из ових земаља, па се резултати не могу једноставно „преписати“ у другачији друштвено-културни контекст. Малобројна су истраживања која се баве предузетничким активностима жена у земљама у развоју и неразвијеним земљама. Разлике између предузетница у развијеним и неразвијеним земљама постоје, почев од мотива за започињање бизниса, начина повезивања и вођења бизниса, до величине бизниса, друштвених околности у којима се бизнис развија и подстицаја и подршке за развој бизниса. Искуства жена из неразвијених земаља и земаља у развоју дају једну потпуно другачију слику предузетништва жена.

Истраживања предузетништва жена усмерена су на три аспекта: проблеме, стратегију и стил менаџмента, стицање капитала и умрежавање. Објашњење за разлику у

⁴ Објављен у: *Journal of Contemporary Business*, 5, 1 (1976); 47-46.

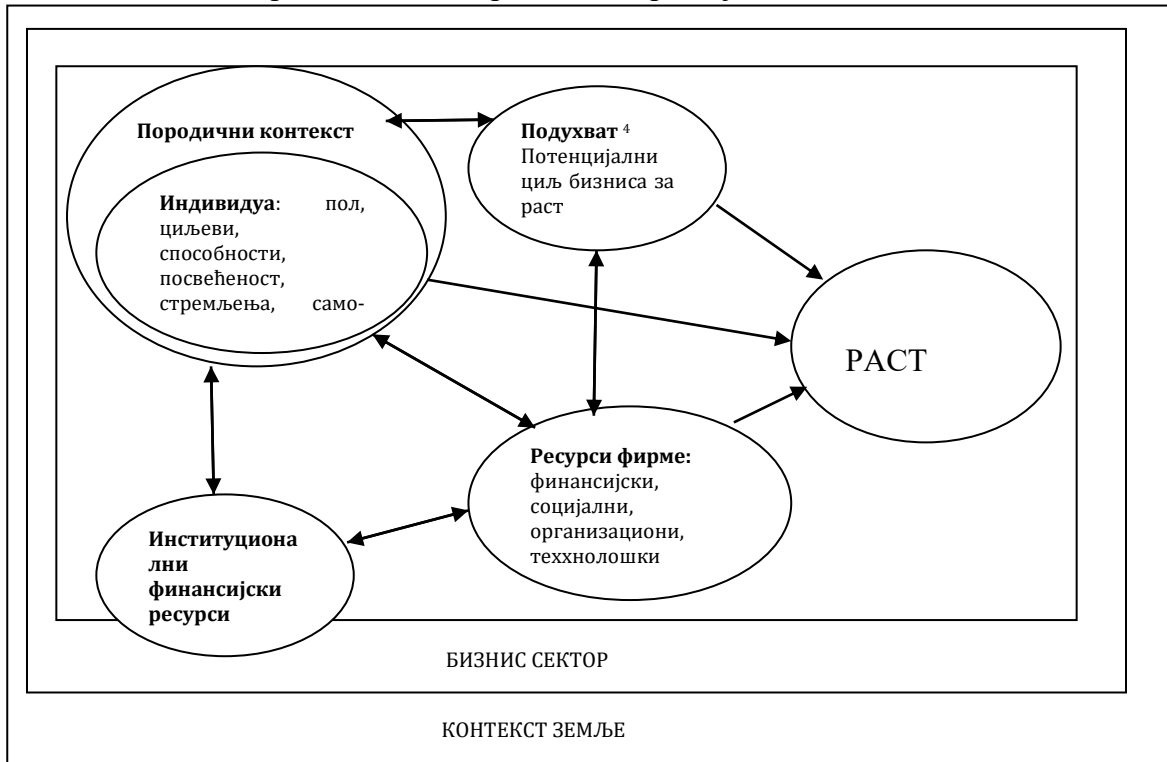
постигнућима тражи се најчешће у разликама у особинама мушкараца и жена. Кандида Браш⁵, америчка истраживачица, предлаже да се више пажње посвети факторима из окружења који утичу на бизнисе чије су власнице жене. У тексту објављеном 1992. године *“Research on Women Business Owners: Past Trends, New Perspective and Future Directions”*⁶ Кандида Браш представља нови, интегративни приступ, који по њеном мишљењу даје основу за интерпретацију родно заснованих разлика између мушкараца и жена власница бизниса. „Интегративна перспектива“ заснива се на психолошким и социолошким теоријама које тврде да је социјална оријентација жена више фокусирана на односе са другима. „Жена власница бизниса представља центар мреже различитих односа који укључују породицу, заједницу и бизнис. Другим речима, када жена почиње или гради сопствени бизнис, са њене тачке гледишта она не креира/гради независни економски ентитет, него пре ‘интегрише’ у свој нови систем односе који су у релацији са њеним бизнисом.“⁷ (Brush C. G., 1992., стр. 3) Кандида Браш предлаже оквир за истраживање жена и развоја бизниса (Brush, de Bruin, Gatewood, & Henry, 2010., стр. 4). Предузетништво се у овом истраживачком оквиру не посматра као издвојена активност особе, већ у контексту одређене државе, а под утицајем различитих фактора из окружења који утичу на његов развој, узимајући у обзир и комплексне корелације ових фактора. Са друге стране индивидуа се посматра у оквиру примарне породице, а перспектива се из породице шири на друштвени контекст. Феминистичка теорија указује на то да су родне улоге социјална конструкција, а положај жене у патријархалној породици одржава односе моћи у друштву. Мислим да су неприхветљиви резултати истраживања који ове утицаје и разлике нису узели у обзир и који бинарну поделу мушкарац/жена примењују као позитив и негатив, постављајући у тој хијерархији предузетника као идеал, а жену као опозицију која тежи да се приближи том идеалу предузетника. Ствари нису тако једноставне, треба узети у обзир деловање свих фактора чијем утицају су жене изложене, како појединачно, тако и као друштвена група. Кандида Браш најбоље је то показала у шеми коју је понудила за истраживачки оквир – идентификовала је различите факторе који утичу на развој предузетништва жена и показала њихове међусобне утицаје.

⁵ Кандида.Ц.Браш(Candida G.Brush), универзитетска професорка, предаје предузетништво на више универзитета у САД и Норвешкој. Оснивачица и чланица интернационалног Диана пројекта (САД 1999) за проучавањје предузетништва жена. Добила је, 2007, награду ФСФ НУТЕК за изузетне доприносе у истраживању предузетништва жена.

⁶ Објављено у: Entrepreneurship: Theory and Practice, Vol.16, Issue: 4., Pages: 5-30

⁷ Превод мој (оп.а.)

Шема 1: Истраживачки оквир за жене и развој бизниса⁸



Овако како је дата ова шема је потпуно прихватљива као оквир за истраживање предузетништва жена у Србији. Нарочито је важно анализирати родни аспект породичних односа и његов утицај на предузетништво када говоримо о усклађивању породичних и пословних обавеза. Треба узети у обзир да сви ови фактори могу деловати и подстичуће и ограничавајуће на предузетништво жена, а први корак је отварање могућности у друштву и стварање повољног окружења за развој предузетништва, а потом жена сама треба да донесе одлуку. У идеалној ситуацији окружење треба да делује подстичуће на жену да оствари своје пуне потенцијале и започне бизнис, а жена код себе треба да препозна потребу да се на тај начин самооствари и еманципује, и у окружењу препозна тренутак и шансу за започињање бизниса. Колико често ове две ствари могу да се поклопе? Чини ми се да се у Србији, у програмима усмереним на развој предузетништва жена, делује често само на један аспект у овој комплексној шеми и преувеличавају постигнућа, а занемарују како међусобни утицаја различитих фактора, тако и њихов утицај на жене. То нас доводи у ситуацију да су резултати у несразмери са уложеним напорима (а овде мислим на уложено време и новац), да су кратког даха и неодрживи.

Током 2001/2002. Карен Д. Хјудес спровела је у Канади истраживање о утицају нових економских трендова на нагли пораст броја жена које се самозапошљавају или су

⁸ Превод мој (оп.а.)

власнице малог бизниса. Резултате овог истраживања објавила је у књизи „Female Enterprise in the New Economy“ (Hughes, 2005). Испитивала је утицај samozapošljavanja и покретања сопственог бизниса на жене, користећи резултате анкете канадске националне службе за запошљавање о радној снази и samozaposlenima. Као квалитативну методу користила је дубински интервју, и обавила је разговор са 61 женом која је samozaposlena или је власница малог бизниса. Анализирајући различите утицаје на женско предузетништво у ширем економском и социјалном окружењу Карен Д. Хугхес их дели на „гурајуће“ и „привлачеће“ факторе (Хугхес, 2005, стр. 46). Износећи преглед теориске дискусије о „гурајућим“ и „привлачећим“ факторима она закључује да њихово деловање никада није јасно и једнострано, и да се некада неки фактори могу истовремено јавити и као гурајући и као привлачећи. Као четири најважнија разлога због којих се жене у Канади одлучују на samozapošljavanje Карен Хјуџис је идентификовала: 1) изазов - послови који су доступни женама на тржишту рада не представљају изазов него се најчешће обављају рутински; 2) позитивно радно окружење – жена је способна да контролише атмосферу у свом радном окружењу; 3) значај посла – жена има доживљај да ради нешто значајно, утиче на промене у свету, помаже другима; 4) независност – жена има аутономију у доношењу одлука и контролише своју судбину (Hughes, 2005, стр.53). Карен Хјуџис комбинује квантитативне податке са квалитативним методама да би боље сагледала проблем. Квантитативним подаци су јој послужили са постави шири контекст и уочи општетенденције, а квалитативни подаци обезбедили су разјашњење онога што су квантитативни подаци наговестили. Да би се нешто слично спровело у нашој земљи неопходно је обезбедити поуздане квантитативне податке, а пре свега податак колико има жена предузетница у Србији као и податке о хоризонталној и вертикалној сеграгацији њихових бизниса и све то упоредити са општим трендовима у предузетништву у Србији. Подаци о женама предузетницама тренутно се могу добити само прегледом имена власника предузећа у Агенцији за преивредне регистре. Потребни су нам родно сензибилисани, поуздани и лако доступни статистички подаци. Карен Д. Хјуџис у сарадњи са Џенифер Џенингс и Девером Џенингс објављује 2010. рад „*The Work-Family Interface Strategies of Male and Female Entrepreneurs: Are There Any Differences?*“. У овом раду ауторке износе резултате, како кажу првог емпиријског теста новог приступа у проучавању предузетништва жена. Приступ „породичне укоренености“⁹ ослања се на нови концепт у

⁹ Социолог Марк Грановеттер, 1985. даје потпуно нову перспективу са развијањем концепта друштвене укоренености, и отвара област економске социологије. Грановеттер сматра да треба пронаћи

економској социологији. Оваквим приступом испитују се евентуалне разлике у односу мушкараца и жена према проблему успостављања баланса између породице и посла, а разлике се очекују у складу са поделом родних улога у патријархалној породици. Ауторке су поставиле 4 хипотезе које су 2004. провериле у пракси користећи методу дескриптивног упитника (Jennings, Hughes, & Jennings, 2010):

1. „Жене предузетнице ће на индивидуалном нивоу вероватно мање примењивати породица-посао¹⁰ стратегију која подстиче раст него мушкарци предузетници.“

2. „Жене предузетнице ће на нивоу пара (партнерских односа) вероватно мање примењивати породица – посао стратегију која подстиче раст него мушкарци предузетници.“

3. „Жене предузетнице ће на индивидуалном нивоу вероватно више примењивати породица – посао стратегију сузбијања раста него мушкарци предузетници.“

4. „Жене предузетнице ће на нивоу пара (партнерских односа) вероватно више примењивати породица – посао стратегију сузбијања раста него мушкарци предузетници.“¹¹

Провера ових хипотеза у пракси није дала очекиване резултате. Добијени су резултати који указују на то да се мушкарци и жене не разликују у примени *породица – посао* стратегија. Истраживачице су као методу прикупљања података користиле дескриптивни упитник. Упитник је послат поштом на 600 адреса и да је свега 27% особа одговорило и послало анкету назад. Тема је веома осетљива и тиче се односа у оквиру породице. Колико смо склони да признамо, чак и сами себи, да не посвећујемо довољно времена својој деци и породици? Често се дуго трудимо да у очима других одржавамо идеално слику и када се ствари очигледно распадају. Питање је колико су њихови одговори искрени и одраз реалног стања, а колико су давали „очекиване одговоре“ или идеализовали реалност. Да ли је права слика ствари оно што су одговорили они који су били мотивисани да одговоре и пошаљу упитник назад истраживачицама?

Сматрам да је сам приступ добар јер се оваквим приступом превазилази основни приговор досадашњим истраживачким подухватима у овој области - предузетник и његове предузетничке активности не посматрају се (више) као издвојени атом, већ као „укорењене“ у породицу као основну социјалну групу. У прикупљању и анализи података

прихватљиву средину између економских и социолошких теорија и да економску реалност треба посматрати као „укорењену“ унутар социјалних односа.

¹⁰ У оригинслу WFI - Work-family interface strategy

¹¹ Превод мој (оп.а.).

користе се родно сензибилне алатке и критеријуми. Приступ „породичне укоренености“ покушава да објасни разлоге за хоризонталну и вертикалну сеграгацију бизниса. То је свакако добар пут ка одговору на питање зашто послови које покрећу жене имају мању тенденцију раста. Посматрајући породицу и „укорененост“ мушкараца и жена у породици као социјалној институцији, приметно је да мушкарци предузетници чешће испољавају тенденцију да буду у браку и имају децу него жене предузетнице. Истраживања спроведена код нас показују исту тенденцију. На први поглед нема велике разлике у мотивима због којих мушкарци и жене улазе у предузетништво, али су нека истраживања указала да је женама снажан мотивациони фактор успостављање баланса између породичних и пословних обавеза. Када хоће да истакне зашто су инструменти и критеријуми које су психолози користили за истраживање предузетника неприхватљиви за истраживање жена предузетница, Кандида Ц. Браш наводи један интересантан резултат. Наиме, код неких мушкараца предузетника уочено је да постоји необјашњив страх од неуспеха који се повезује са са односом према оцу који их је од ране младости форсирао да кроз предузетништво стекну самосталност (Brush C. G., 1992, str. 7, стр. 7), а што је повезано са васпитавањем дечака и девојчица у складу са родним улогама у патријархалном друштву.

Хелен Ахл у својој докторској дисертацији „The Making of Female Entrepreneur“ (Ahl, The Making of the Female Entrepreneur, 2002) приступа проблему научног истраживања предузетништва жена са позиције анализе дискурса. У својој тези Хелен Ахл трага за тим како се род производи у истраживачким текстовима о женском предузетништву. Анализирајући различите дефиниције предузетништва и предузетника дошла је до закључка да ово нису родно неутрални концепти. Хелен Ахл каже да није она прва која указује на то да је концепт предузетништва мушког рода и да су неки аутори пре ње већ указивали на проблем да су жене предузетнице једноставно невидљиве у истраживањима (Ahl, The Making of the Female Entrepreneur, 2002, стр. 46) . Проблем није само у коришћењу заменица у мушком роду, него и у начину на који се предузетник описује. Идеалу успешног предузетника приписују се особине које се иначе везују за мушкарце, а код неуспешног предузетника на листи се налазе особине које се иначе везују за жене. Тако се намеће закључак да је у поређењу са предузетником (мушкарецем) који је постављен као узор, жена увек „онај други“, „мање од мушкараца“ и „подређена мушкарцу“ (Ahl, The Making of the Female Entrepreneur, 2002, стр. 54) . У истраживањима која се баве предузетништвом жена појављује се, како она каже, „дискурс женствености који је у конфликту са дискурсом предузетништва. Бити жена и предузетница значи позиционирати

се симултано у односу на два конфликтна дискурса.“ (Ahl, The Making of the Female Entrepreneur, 2002, стр. 56). Према њеном мишљењу разлика између мушкараца предузетника и жена предузетница која се у оваквим истраживањима „проналази“ је преувеличана и друштвена конструкција (као што је и род друштвена конструкција). Већа је разлика унутар самог пола него између полова (Ahl, The Making of the Female Entrepreneur, 2002, стр. 18)

3. Родна димензија предузетништва

Колики је у ствари утицај родне поделе улога на предузетништво? Када се расправља о овом проблему тежиште се ставља на поделу улога у оквиру породице. 1989.године Економски факултет у Крагујевцу објавио је зборник радова под називом „Проблеми породице, једнакости полова и тзв. ‘женског питања’ у социјализму“.

„Поставља се питање , да ли се то што се догађа око руководећих радних места, догађа против или мимо воље већине жена. Није ли жена по природи мање заинтересована за власт и мање опседнута задовољствима и ризицима које она пружа од мушкараца и свесно избегава руководеће положаје? У каквој зависности соји друштвени положај жене са њеним стварним положајем у породици? Како услови у једној области живота утичу на другу, јер жена са једне стране не жели да се затвори у породици, али са друге се осећа обавезном да се посвети породици.“.

Проф. Мирјана Радовић Марковић после овог навода закључује да постоји још увек крупан раскорак између једнакости жена *de iure* и *de facto* (Radović Marković, 2005, стр. 31). Раскорак постоји, а један од дубоко укореењених стереотипа је да жена увек пре бира породицу него каријеру. Са друге стране за успешне жене уобичајен је стереотип да су оне „жртвовале“ породицу због каријере - жена једноставно не може да буде подједнако успешна и у једној и у другој сфери. Успешна мајка и супруга је и даље поштованија у друштву него успешна пословна жена. Ово је управо онај конфликт о коме Хелен Ахл говори. Успешна пословна жена задобиће поштовање средине само ако се остварила и као мајка. Схватање по коме се жена остварује тек као мајка, и тек кроз децу она постаје потпуна и права жена је схватање коме феминисткиње приговарају. Репродуктивна улога жене, њено биолошко тело, одређује њену позицију у породици и у друштву. Читаво друштво се стара о томе и бави тиме да женама омогући постизање што бољег баланса

између породице и посла. Институционализовани патријархат тако учвршћује породичне односе. У области предузетништва утиче како на саме предузетничке активности жена тако обликује и сама истраживања о предузетништву жена. Предузетништво се представља као решење проблема незапослености жена, а као пожељни послови за жене представљају се послови који су из области услужних делатности. Као доказ у прилог томе користе се резултати истраживања у којима се махом заступа став да један од основних мотива због којих жене улазе у предузетништво потреба за флексибилним радним временом које дозвољава балансирање породичних и пословних обавеза. Хелене Ахл је довела у питање резултате таквих истраживања из разлога што нема истраживања о томе какав је став мушкараца према обавезама породица - посао (Ahl, *The Scientific Reproduction of Gender Inequality*, 2003). Предузетнике нико не пита да ли имају проблема и како усклађују породичне и пословне обавезе, као што мушкарце на разговору за посао нико не пита да ли имају малу децу и ко им децу чува. Жене на разговору за посао, без обзира на закон који то брани, послодавци у Србији готово увек питају да ли је удата, има ли малу децу, а често од њих траже и да се обавежу да у наредних 5 година неће рађати. Мушкарце то нико не пита, зато што се не очекује да се мушкарац примарно бави породицом и брине о деци па тако његова породична ситуација не може угрозити његову професионалну каријеру. Из овога следи да бити мушкарац и успешан предузетник значи позиционирати се у два сагласна дискурса. Оно што се дешава је „гурање“ жена у маргинализоване, слабије плаћене области рада, где, уколико раде за другог, рутински обављају послове који захтевају минимум вештина и нису изазовни, а уколико се самозапошљавају, њихови започети бизниси углавном стагнирају и доносе мале приходе. Програми и стратегије, почев од Националне стратегије за побољшање положаја жена, до локалних планова запошљавања говоре у прилог томе. Предузетништво жена код нас се третира као решење социјалних проблема жена.

Управо то је један од основних родних стереотипа везан за поделу родних улога у патријархалном друштву – улога мушкарца је да лови, а жене да брине о младунцима и чува породично гнездо. Мушкарац сматра својим неуспехом ако не успе да обезбеди економско благостање за своју породицу. Он треба да буде самосталан, продоран, сналажљив, способан, да брани и штити своју породицу. У кући је господар судбине свих чланова породице, има право, и од њега се очекује, да се упушта у пословне ризике, да преузима иницијативу и остварује успех, често ризикујући и сигуран кров над главом своје породице. Како то изгледа код жена? Да ли је нас ико икада подстицао да се економски

осамосталимо и да ли због евентуалног неуспеха на том пољу можемо осећати необјашњиви страх од фигуре оца или мајке? Од краја II светског рата, када су жене у Југославији стекле формално равноправност, пожељно је да жена, осим неплаћеног кућног рада, има и плаћени посао изван куће. Плаћени сигуран посао за жену је прихватљив и њена породица га одобрава, а не некакво предузимање иницијативе и преузимање ризика. Започињање предузетничке иницијативе, и постизање пословног успеха, за жену представља искорак из родних улога патријархалног друштва и зато је неприхватљиво како за њеног партнера и њену околину, тако често и за њу саму. Жена нема подршку за реализацију својих предузетничких идеја поготову ако то са собом носи узимање некаквих кредита и улагање. Често жена и сама одустаје или сама кочи даљи развој и раст свог бизниса стварајући тиме привидно баланс између породице и посла, али је најчешће посао тај који трпи а она је незадовољна. Предузетницама је тешко да се ослободе схватања да су кућне обавезе – женске обавезе. Патријархални односи су толико дубоко укорени да државе родну равноправност тумаче као различите начине да се женама олакша и помогне у обављању кућних послова и бриге о деци, што ствара услове институционализованог патријархата, где жена није ослобођена већ је и даље у субординираном положају .

Усклађивање пословних и породичних обавеза је изазов како за запослене жене тако и за предузетнице. Зато се као један од најчешћих „привлачећих“ фактора код жена појављује „флексибилно радно време“. Жене се опредељују за samozapoшљавање зато што им се представља (од стране различитих програма и теоријских ставова) и оне саме препознају samozapoшљавање као могућност усклађивања радних обавеза са школским обавезама деце, кувањем и спремањем, прањем и набавком намирница. Многе жене управо у томе виде предност обављања посла од куће, па започињу неформални бизнис код куће, али како посао расте, тако се хармонија између пословних и кућних обавеза руши, и жена у једном тренутку мора да донесе одлуку. Искуства жена које је Карен Д.Хјуцес интервјуисала у свом истраживању (Hughes, 2005) не разликују се од искустава предузетница из Војводине, које је Слободанка Марков интервјуисала током 2005 (Марков, 2005) и зрењанинских предузетница са којима сам ја имала прилике да разговарам током 2012. Терет кућних обавеза и брига о потребама укућана подразумева се као првенствена обавеза жене а предузетнишвом може да се бави само у “слободно време“. Често и саме предузетнице овако гледају на ствари а уопште немају критички однос према друштвеној структури која је произвела жене као примарне хранитељке и неговатељице деце и осталих чланова породице. Моје саговорнице су потпуно свесне да им је брига о

деци и сервисирање потреба чланова породице често претстављала препреку у развоју бизниса, али ниједног тренутка не помишљају да то може другачије. Чињеница је, како сам већ напоменула, да нема истраживања у којима се мушкарцима постављају питања која су везана за усклађивање породичних обавеза, обавеза везаних за бригу о деци са пословним обавезама. Ова чињеница у ствари допушта да проблематизујемо све „откривене“ разлике између предузетника и предузетница јер кључни елемент који обликује понашање жена у предузетништву није узет у обзир. Примена „интегративне перспективе“ и шеме коју препоручује Кандида Ц.Браш¹² дају, по мом мишљењу, овом ставу потпуни легитимитет. Родни односи су хипостазирани свим осталим релацијама, па тако и релацијама у економској сфери, и то је нешто што је присутно у свим друштвима и системима. Родни односи одређују положај жена на тржишту рада, и делују на економско оснаживање жена било кроз спољашње факторе који утичу подстичуће или ограничавајуће, или кроз друштвену улогу коју је жена интериоризовала па делују као унутрашња мотивација (или ограничење). Нажалост још увек је чешћи овај ограничавајући утицај, а онај који долази споља може се данас лакше препознати и евентуално умањити применом одређених афирмативних мера. Проблем су оне унутрашње препреке које је много теже уочити и које обликујући жену споља одређују и њу и њено делање у свим односима у које ступа.

4. Услови за развој предузетништва жена у Србији

Почетком деведесетих година са распадом СФРЈ, етничким сукобима и политичким немирима долази и период изолације наше земље и економска криза. Економске промене које су се последње две деценије дешавале у Србији утицале су на положај жена на тржишту рада и погоршале га вишеструко. Како показује родни барометар из 2012. жене су чешће незапослене (чак 1,7 пута чешће од мушкараца) и чешће „обесхрабрене радници“ који се и не пријављују као незапослени јер не верују да ће икада добити посао. Жене су три пута чешће од мушкараца издржавана лица, а 20 пута чешће домаћице (Нјусон Влагојевић, 2013, стр. 70) . Жене у процесу транзиције губе много више од мушкараца, брже остају без посла и много теже проналазе други посао. Овај тренд је приметан у свим бившим комунистичким земљама и назива се „феминизација сиромаштва“. У Зрењанину,

¹² Види стр.16

који је некада био један од индустријских центара у СФРЈ, комплетна индустрија је пропала. Једна од најразвијених грана била је текстилна индустрија, у којој су највећи проценат запослених биле жене, и то оне које су са завршеном стручном школом радиле у производњи. Као последица неуспелих приватизација број незапослених се стално повећава, а расположивих радних места је све мање. Са пропашћу индустрије и гашењем великих друштвених предузећа током '90-тих, на тржиште рада враћа се велики број радника и почиње сурова утакмица за оно мало расположивих радних места.

У време социјализма, плаћени посао је био сигуран, а од жена се очекивало да раде и ван куће за плату. Мајке које су имале децу предшколског узраста биле су ослобођене ноћних смена. Неке веће фабрике имале су обданишта у фабричком кругу. У неким фирмама постојала је могућност да жене по приступачној цени купе готова кувана јела за своју породицу. Ово је женама у многоме олакшало терет кућних обавеза који је падао њих . Жене су, формално, биле равноправне – запослене као и мушкарци, али су имале још једно неплаћено радно време које су обављале код куће. Са рушењем социјалистичког друштва прво се мењају закони и прописи у области социјалних давања. Држава драстично смањује давања у тој области, зато што то државу највише кошта, али су тиме погођени најугроженији чланови друштва, чији се глас у процесу одлучивања не чује – жене и деца. Ове одлуке, иако представљене као родно неутралне, никако то нису јер највише погађају жене и децу. Пооштравају се критеријуми за остваривање права на дечји додатак, чиме се смањује број корисника. Цене вртића постају неприступачне, а у многим местима се ограничава њихов рад или се укидају. Све ово за резултат има да многе жене са децом, уколико немеју некога на кога могу да се ослоне за чување деце, морају да се повуку са тржишта рада и од економски независних постану издржавана лица. У исто време стварају се и законске могућности за бављење предузетништвом и отварају прве предузетничке радње. Мушкарци у Србији улазе у предузетничке воде са много бољих стартних позиција. „Први“ предузетници су махом били бивши руководиоци пропалих социјалистичких предузећа. Они су у своја приватна предузећа унели финансијска средства, пословне контакте и менаџерска знања и вештине. Жене у старту треба да надокнаде одсуство искуства знањем, да дођу до финансијских средстава и успоставе пословне контакте. У периоду транзиције односи између послодаваца и запослених се мењају. Не постоји више „сигуран посао“, . послодавци почињу масовно да користе различите начине за избегавање законских обавеза према раднику а „рад на црно“ постаје масовна појава. Нагли пораст броја незапослених заоштрио је конкуренцију на тржишту рада а послодавци уцењују

раднике и користе пробни рад као могућност да обезбеде бесплатну радну снагу. Поред тога неки послодавци, без обзира на закон, отворено дискриминишу жене приликом запошљавања и чешће и радије запошљавају мушку радну снагу. Држава није у стању да контролише у потпуности односе између послодаваца и запослених. Често се дешава да послодавци не измирују на време обавезе према запосленима, или не уплаћују у ПИО фонд. Све је више оних који су „технолошки вишак“. Запослени су често изложени мобингу, а жене су чешће него мушкарци изложене дискриминацији на тржишту рада (Николић-Ристановић, Ћопић, Николић, & Шаћири, 2012, стр. 49). То може бити један од подстицајних (тј. гурајућих) фактора због кога се жене чешће укључују у различите програме преквалификације и обуке за покретање бизниса и samozapošljavanje.

4.1. Законски и институционални оквир за развој предузетништва жена

У анализи фактора који утичу на развој предузетништва незаобилазна је анализа законског оквира јер тако добијамо увид у специфичне услове за развој предузетништва у Србији. У последњих неколико година усвојен је низ закона и стратегија које женама гарантују равноправност у свим сферама друштва. Циљ ових мера је побољшање положаја жена и достизање родне равноправности и једнаких могућности као вредности демократског друштва. Међутим, усвајањем ових мера социјални и економски положај жена у нашем друштву није се значајније променио. Дискриминација жена још увек је присутна, нарочито у области рада и запошљавања. Кроз законе и стратегије патријархат је само институционализован. Сви ови закони и стратегије полазе од премисе да је брига о деци и породици првенствено обавеза жена, а аргументи који се наводе у прилог томе да жене треба да се одређена занимања су флексибилно радно време и хармонизација пословних и породичних обавеза. У Националној стратегији за смањење сиромаштва (2009 – 2015), жене су препознате као приоритет - маргинализована група која је у ризику од сиромаштва. Стратегија за смањење сиромаштва предвиђа покретање различитих програма преквалификације и обуке за започињање бизниса и samozapošljavanje жена. Национална стратегија за побољшање положаја жена и унапређење равноправности полова препознаје да су жене неискоришћени капацитет и да је, у циљу равномерног економског развоја, неопходно адекватно коришћење женских људских ресурса. Све мере и решења која се предлажу у стратешким документима полазе

од премисе да су жене мање способне да започну самостални бизнис да је њима потребне обука и одређене подстицајне мере које мушарцима не требају. Занимљиво је да ниједна од мојих саговорница није прошла овакав програм обуке а своје бизнисе успешно воде, неке од њих и преко 20 година.

Претпоставимо да су се сви фактори о којима говори Кандида Браш савршено поклопили, да читав механизам, који је шематски приказала, функционише афирмативно и подржавајуће и даље остаје лична одлука жене као некакав врх ове пирамиде. Жена сама, својом слободном вољом, одлучује да ли ће ући у предузетништво или не, а пресудну улогу игра њена процена вредности посла. Тренутна економска ситуација и положај жена на тржишту рада у нашој земљи намеће следеће питање: Да ли се жене за предузетништво одлучују вољно или су натеране да уђу у предузетништво због дуготрајне незапослености и недостатка одговарајућих радних места? Ово питање је често постављано од стране теоретичара/ки и истраживача/ица који се баве предузетништвом жена. Да ли је предузетништво жена начин за еманципацију и самоостваривање или је тек нужно решење егзистенцијалних проблема? Ствари се не могу поларизовати и нису црно-беле, почев од анализе самих „push&pull“ фактора и њиховог утицаја, око чега се и даље воде живе теоријске расправе (Hughes, 2005, стр.46). Постоји слагање око става да су у земљама у транзицији и у неразвијеним земљама жене чешће „гурнуте“ у предузетништво због ситуације на тржишту рада, док у развијеним земљама жене чешће бирају предузетништво као начин еманципације и самоостваривања. У случају наше земље и економске кризе која са већим или мањим интензитетом делује последње две деценије, то је, несумњиво, снажан фактор који гура жене у предузетништво. Жене су дискриминисане како приликом запошљавања тако и на радном месту, изложене су бројним притисцима и увредама, а често и сексуалном узнемиравању. Жене добијају мање плаћена радна места и често мењају послове (трафике, СТР, бутици...). Ако бисмо процењивали вредност плаћених послова који су на тржишту рада на располагању женама, кроз критеријуме сигурности, социјалне и здравствене заштите и редовности и одређене висине зараде, закључак који се намеће је да многи плаћени послови не задовољавају ове критеријуме. Изузетак су, наравно, јавна предузећа, рад у државној администрацији и буџетским институцијама. Због тога што су високо вреднована ова радна места нису доступна већини грађана и грађанки Србије, а приликом запошљавања на делу је, најчешће, страначки непотизам. Мислим да је то један од главних разлога наглог пораста броја жена предузетница од 2000. године, а нарочито тренда самозапошљавања кроз покретање малих занатских радионица или оснивања етно-

удружења у руралним срединама. Структура предузетништва жена, посматрано кроз факторе уложених финансијских средстава, број отворених радних места, потенцијал за раст и потенцијал за стицање профита, говори у прилог ставу да је основни мотив жена решавање економских, односно егзистенцијалних проблема.

Два су теоријска схватања улоге предузетништва у савременом друштву, која Карен Д. Хјуџес истиче као „позитивно“ и као „негативно“ (Hughes, 2005, стр.4). Позитивно схватање је да предузетништво велича идеју индивидуалне иницијативе и ослањања на сопствене способности и наглашава се самозапошљавање као решење за проблем нарастајуће и дуготрајне незапослености. Негативно схватање тврди да самозапошљавање није решење него резултат дубоко укоревених економских и политичких промена. Самозапошљавање и мали бизнис су ризични и несигурни облици рада у који су појединци натерани у немогућности да нађу сигуран плаћен посао. Кроз призму позиције жена у нашем друштву и њиховог положаја на тржишту рада потпуно је јасно да ово тзв „негативно“ схватање у потпуности објашњава зашто се жене код нас у све већем броју окрећу самозапошљавању. Програми кроз које им се нуди помоћ за економско оснаживање и започињање властитих бизниса привлаче их поручком да ће жене кроз самозапошљавање остварити и сопствену еманципацију - одлучиваће о свом радном времену и усклађивати га са својим породичним обавезама. Ово је прихватљиво једино ако на предузетништво жена гледамо као на самозапошљавање које не одузима жени драгоцену време неопходно за „сервисирање“ потреба осталих чланова породице.

4.2. Програми подршке женском предузетништву и самозапошљавању жена у Србији

У трагању за одговором на питање зашто бизниси чије су власнице жене имају мању тенденцију раста од оних чији су власници мушкарци, неопходно је анализирати и различите програме подршке предузетништву жена и самозапошљавању. У покретању и развоју бизниса важну улогу имају и личне особине саме предузетнице. Да ли су жене у Србији, када уђу у предузетничке воде, довољно спремне за све оне изазове и ризике које предузетништво носи са собом? У понуди су различити програми обуке и подршке женама (будућим) предузетницама, које реализују различите институције и невладине организације. Да ли су ови програми прилагођени потребама жена у Србији, или

представљају копирање праксе из неких других земаља? Преглед литературе која је код нас посвећена предузетништву, показује колико мало пажње теоретичари/ке у Србији посвећују овој области, и колико се мало научника/ца бави овом облашћу. Универзитетски уџбеници посвећени предузетништву, из којих се образују будући менаџери и менаџерке, у најбољем случају, садрже мање делове посвећене предузетништву жена.

Карен Д. Хјудис је у свом истраживању открила да постоји веза између напредовања бизниса и мотива због којих нека жена започиње бизнис (Hughes, 2005). Жене које су због немогућности проналажења плаћеног посла „гурнуте“ да започну сопствени посао, напредовале су спорије и мање од оних које су то „вољно“ одабрале. Ова појава није довољно фреквентна да бих могла да тврдим да је то правило, али може да стоји као прелиминарна хипотеза за неко будуће истраживање које би поредило податке из наше земље са резултатима из неких развијених земаља. Код нас се самозапошљавање нуди као решење проблема дуготрајне и све веће незапослености жена, и постоје различити подстицајни програми за самозапошљавање жена. Последњих година приметан је пораст броја програма економског оснаживања жена и самозапошљавања жена, као и програма подршке женском предузетништву. Ове програме покрећу и реализују различите институције и различите невладине организације. Ови програми имају за циљ да одговоре на неколико проблема који се ихстичу као основне препреке са којима се жене сусрећу у започињању и вођењу властитог бизниса. Најчешће су као проблеми идентификовани: недостатак неопходног знања и искуства за започињање бизниса; одсуство самопоуздања; отежан приступ финансијским изворима; недостатак или нефункционалност струковних удружења.

Учествовала сам у реализацији неколико таквих програма које је женска НВО Зрењанински едукативни центар реализовао од 2005. до 2009. на подручју Средњег Баната. Оно што сам приметила је да су жене веома мотивисане да учествују у оваквим програмима и да је одзив већи од очекиваног. Многе полазнице имале су сјајне, иновативне идеје за покретање бизниса, али је од 197 жена које су прошле први круг обуке, сопствени бизнис покренуло свега 4 жене самостално и 10 заједно кроз задругу (анализу случаја задруге износим у делу о личним причама предузетница). Из разговора са женама као два главна разлога за то идентификовала сам недостатак финансија и страх од ризика узимања кредита и одсуство подршке породице, конкретно изражено у неколико случајева и као обесхрабривање и ниподаштавање од стране супруга. Већина жена, без обзира на жељу за започињање

бизниса и предузетнички потенцијал који су у себи носиле, нису на крају имале довољно снаге да се изборе са тим препрекама и храбрости да тај корак начине.

Што се самих програма тиче уочљиви су неки недостаци који су им заједнички. Ови програми су спорадични, не постоји никакав ни временски ни методолошки континуитет, нити постоји икаква синхронизација и корелација са сличним програмима који се реализују или су реализовани у неким другим срединама у нашој земљи. Програми су углавном окренути актуелним трендовима и захтевима донатора, а јако мало се обраћа пажња на потребе самих корисника. Програми (пројекти) су углавном усмерени на краткорочне резултате. Уочени проблеми се не користе за унапређење рада и услуга, нити се користе искуства других приликом креирања програма. Из године у годину, на пример, широм Србије, различите организације реализују програме својеврсног „завођења“ жена из руралних крајева обукама за старе занате или етно занате, етно бизнис (називи су различити). Стручност организација и појединаца који реализују обуку, као и њихова сензибилисаност за специфичне проблеме са којима се жене сусрећу, такође се може довести у питање. Већина програма и пројеката усмерена је само на први од четири горе наведена најчешћа проблема са којима се жене суочавају, недостатак неопходног знања и искуства за започињање бизниса. Са друге стране изостаје перманентна, стручна, институционална подршка. Финансијска „подршка“ која се нуди за жене је најчешће неповољна зато што су у питању хипотекарни кредити, чиме задиремо у још један проблем који је производ родних односа – проблем власништва над приватном својином.

4.2.1. Национална служба за запошљавање - бесповратна средства за samozapošljavanje

Најраспрострањенији је програм обуке за samozapošljavanje који организује Национална служба за запошљавање. Програм се реализује у свим општинама у Србији, а сада је везан и за добијање бесповратне помоћи за samozapošljavanje. Средства која даје НСЗ су веома мала и практично гурају кориснике у неке маргинализоване форме samozapošljavanja које доносе минималне приходе. Средства једва да покривају трошкове за куповину једне машине, а износе 160.000 динара (200.000 за особе са инвалидитетом). Један од кључних услова за добијање средстава је да особа прође обуку за samozapošljavanje коју организује НСЗ. Након добијања средстава мора најмање 12 месеци да обавља регистровану делатност и да испуњава све обавезе по основу јавних прихода.

Раније су ова средства била наменска, па су кориснице биле обавезне да их искористе за набавку основних средстава за рад, а регистровану делатност су морале да обављају две године. Од мојих саговорница само једна је користила ова бесповратна средства два пута до сада за различите делатности. Остале сматрају да су та средства толика да се њима никакав посао не може започети, нити проблем незапослености жена решити. Љ.Б., дипломирана економисткиња са предузетничким стажом од 23 године, изричита је када говори о томе: „Средства која се додељују су минимална и не решавају проблем, па то представља само трошење пара.“. В.М., рурална предузетница, је узела ова средства други пут када је у августу покренула своју радњу за израду етно сувенира. Прошао је законски рок од три године од када је први пут узела средства. Сада је са тим средствима започела нови бизнис (претходни се није одржао). Средства која је добила од НСЗ оставила је на свом рачуну и користи их за плаћање обавеза по основи јавних прихода.

Занимљиви су резултати истраживања које је Удружење пословних жена спровело 2010. на узорку испитаница које су похађале обуку за самозапошљавање НСЗ током 2002. и 2003. Први податак на који треба обратити пажњу је да је од 656 жена које су прошле обуку само 150 (22%) њих основало властита предузећа. У првом истраживању, спроведеном 2006. учествовало је 96 тадашњих предузетница. Након 4 године, када је испитивање поново спроведено, показало се да је и даље активно 49 предузећа (51%). Циљ овог истраживања је био да се испита одрживост женског предузетништва, а добили смо и слику о томе колико су ефикасни програми за самозапошљавање НСЗ. Већина предузетница је истакла да су околности за предузетништво уопште, неповољније него када су почињале. У периоду од 2008-2011 број неликвидних МСП увећао се за 7.677, а број неликвидних предузетника за 40.022, а из система ПДВ-а је изашло чак 28.132 предузећа (што значи да им је промет пао испод два милиона годишње).

4.2.2. Привредне коморе и коморски систем

Привредне коморе би по природи свог посла требало да подстичу развој предузетништва и да пружају стручну и саветодавну помоћ. За почетак било би за очекивати да имају детаљну, родно сензибилисану базу података. У РПК Зрењанин не постоји посебна база података о предузетницама на подручју Средњег Баната. Стручна сарадница у Комори, која води Секцију за женско предузетништво, дошла је до података

тако што је прегледала спискове предузетника и на основу имена закључила да ли се ради о мушкарцу или жени. Прилично дискутабилна метода, па ове податке треба узети само условно.

У Региону Средњег Баната има укупно 4.696 предузетника од тога 1.504 жене (32%). Значи да предузетници чине свега 2% од укупног броја становника и много мање од броја незапослених у региону који је преко 20.000 према евиденцији НСЗ (број стварно незапослених је већи јер многи више нису на евиденцији НСЗ, то се нарочито односи на жене из руралних средина које спадају у тзв „немотивисану радну снагу“).

Табела 1: Број предузетника и предузетница по општинама:

Општина	Укупно	Мушкарци	Жене
Зрењанин	3,600	2,427	1,173 [32%]
Сечањ	201	142	59 [29%]
Житиште	233	168	65 [28%]
Нова Црња	174	113	61 [35%]
Нови Бечеј	488	342	146 [30%]
Тотал	4,696	3,192	1504 [32%]

Извор: Регионална привредна комора Зрењанин

Што се тиче делатности којима се предузетнице у нашем Региону баве, подаци дају следећу слику:

Табела 2: Број жена предузетница по делатностима, општина Зрењанин

Делатност	Број
Фризерски салон	131
Стоматолошке и медицинске ординације	19
Тахи превоз	24
Остали превоз	4
Барови и ресторани	154
Трговина уопште	595
Апотеке	18
Ауто радионице и продавнице ауто делова	29
Производња одеће и обуће	54
Производња хране и прехранбених производа	49
Остало – разне услужне делатности	96
Тотал	1,173

Извор: Регионална привредна комора Зрењанин.

Приметно је да жене гравитирају ка оним делатностима које се сматрају женским у складу са родном поделом улога, и то је општи тренд како у нашој земљи, тако и свету. Да ли је то њихов избор? Да ли жене заиста бирају професије које доносе мање профита, имају мању тенденцију раста а остављају им времена за бригу о деци и породици? Податак о 29 жена власница ауто радионица међу зрењанинским предузетницама највероватније се може протумачити као последица чињенице да се жеме само формални титулари тих сервиса, док посао води њихов супруг, партнер, или неки други мушкарац из породице. Овакве појаве доводе у питање тачност података, јер је могуће и у неким другим бизнисима да је жена само формална власница. Дакле, немогуће је утврдити тачан број жена предузетница и са извесношћу утврдити којим се бизнисима баве.

Подршка коју предузетницама, као и предузетницима, пружа Регионална привредна комора састоји се од заједничких одлазака на сајмове и у студијске посете. У тој врсти активности редовно учествује око 20-так жена. Нема ни трага било каквом саветодавном раду са женама, а утисак је да у Комори и не знају тачно шта би требало да ради Секција за женско предузетништво. Оснивање оваквих тела у регионалним коморама дошло је као иницијатива од Републичке привредне коморе 2005. године. Припрема регионалних комора за овакву мрежу није добро изведена. Сви регионални координатори и координаторке требало је да прођу одређену обуку и да добију јасне смернице и циљеве за рад са предузетницама. Све ово је изостало, па те секције сада постоје само на папиру. У Привредној комори Србије, децембра 2011. покренута је (поново) иницијатива да се оснује Савет за женско предузетништво. У предлогу одлуке о формирању Савета дефинисани су послови и задаци и план рада за 2012. Савет се оснива по угледу на сличан Савет који постоји у Словенији, а послови и задаци су формулисани прилично уопштено: представљање, промовисање, подстицање, предлагање... Предвиђено је да се чланови Савета бирају на 4 године (број чланова није прецизно дефинисан) и да га чине жене предузетнице предложене испред својих регионалних комора.

4.2.3. Гаранцијски фонд АП Војводине – кредитне линије за жене предузетнице

Кредитна линија за жене предузетнице покренута је 2006. године са циљем да се женама олакша приступ финансијским фондовима. Гаранцијски фонд АП Војводине је хтео да обезбеди подршку радно неактивним женама и женама предузетницама које делатност обављају мање од три године, обављајући своју основну функцију, а то је обезбеђивање кредитних линија под повољним условима и гарантовањем за уредно враћање кредита које одобравају пословне банке. По оба Конкурса издато је укупно 173 гаранције и ангажован је гарантни потенцијал у укупном износу од 208.858.061 динара. Кроз ову активност Фонда је омогућено отварање 686 нових радних места. Ове конкурсне активност подржала је Банца Интеса а.д. Београд, обезбедивши кредитну линију у висини утврђеног гарантног потенцијала за оба конкурса. Рокови отплате су 6 година, са грејс периодом од годину дана и каматном стопом од 6.95%.

У материјалу, који је на располагању, нема података о томе шта се дешава са бизнисима жена које су од њих добиле кредит након што тај кредит отплате. Разлог је, претпостављам у томе што још није прошло 6 година од када су прве кориснице добиле кредит.

Они су као проблеме које апликанткиње имају идентификовали следеће:

- Проблеми при припреми конкурсне документације;
- Проблеми при изради бизнис плана;
- Недовољна едукованост апликанткиња из области предузетништва ;
- Недостатак идеја за започињање бизниса код будућих предузетница које улазе у предузетништво само из разлога решавања егзистенцијалних проблема;
- Недостатак подршке у почетним годинама развоја предузећа и предузетничких радњи;
- Проблеми при сервисирању кредита - посебно након истека периода мировања отплате кредита.

Ова листа одаје утисак да су све фазе, од припреме до реализације, проблематичне. Било би корисно да постоји детаљнија анализа о томе какве то проблеме при сервисирању кредита апликанткиње имају. Да ли то значи да услови за отплату кредита ипак нису повољни за жене? Да ли су бизниси које започињу жене мање профитабилни а ризичнији?

Да ли су бизниси ових жена у међувремену пропали? Који је у ствари проценат и профил апликанткиња (године, образовање, искуство, врста бизниса) имао проблема око сервисирања кредита? Да ли су се ови проблеми јављали изоловано или су повезани? Који су проблеми били повезани? Ако ГФ намерава и даље да се бави кредитним линијама за жене предузетнице и да својим програмом постиже резултате који су сразмерни уложеном труду и средствима и одрживи, онда мора урадити једну овакву анализу и ревидирати програм кредитирања у складу са резултатима анализе.

Почетни капитал и уопште приступ финансијским средствима је један од проблема са којима се жене сусрећу. Поседовање сопственог капитала утиче на предузетнички подухват жене, јер осим што су кредити најчешће неповољни за жене, изгледа да ни саме жене, чак и када испуњавају услове за добијање кредите, нису спремне да се упусте у овај ризик. Код свих мојих саговорница почетни капитал играо је веома важну улогу – све су бизнис започеле од сопственог капитала или капитала који су добиле од рођака (најчешће родитеља). Жене се веома тешко одлучују на ризик да узму кредит од банке за зупочињање и за развијање бизниса. Сви бизниси су са те стране стабилни јер ниједна од њих није оптерећена кредитима тако да неке пословне турбуленције или пад профита не би у том смислу изазвале већи проблем. Моје саговорнице сматрају да су кредити за предузетништво врло неповољни па се никада нису одлучиле на тај корак. Ови кредити су махом хипотекарни па је то још једна препрека за жене будући да је мали проценат жена власница непокретности на коју би се могао уписати терет.

4.2.4. Центар за женско предузетништво РПК Ниш „Теодора“

Центар „Теодора“ настао је 2005. као резултат пројекта Еуроцхамбрес ПАРТНЕРС – Програма подршке коморама Западног Балкана у циљу економског опоравка и стабилности, који је такође финансирала Европска унија. У РПК Ниш осетили су да је тренутак да имају стручну службу која ће се бавити предузетништвом жена, пратити и помагати његов развој и опстанак. Мисија овог центра је креирање повољног пословног амбијента и окружења за развој женског предузетништва, веће учествовање жена у процесима економског одлучивања и промовисање родне равноправности и једнаких могућности за учествовање у привреди.

За своје приоритете одредили су:

- унапређење пословања малих и средњих предузећа у власништву жена
- оснивање нових фирми у власништву жена -самозапошљавање
- стручно оспособљавање и унапређење знања и вештина жена
- промовисање повољног имица жена у бизнису
- повезивање предузетница са сличним мрежама у Србији и иностранству

РПК Ниш 2005. је била прва комора у Србији која је у својој организационој структури формалитовала тело за женско предузетништво - Координациони одбор за женско предузетништво. Одбор је тело предузетница нишког региона чланица РПК и има јасно дефинисане задатке а првенствено му је задатак стварање повољног пословног амбијента за развој предузетништва жена и промовисање родне равноправности и једнаких могућности за учешће у привреди.

Задаци и надлежности координационог одбора су јасно дефинисани и у складу са мисијом центра. унапређењем пословног амбијента и окружења за развој женског предузетништва. Питање је колико се циљ дефинисан као унапређењем пословног амбијента и окружења за развој женског предузетништва и на који начин може дефинисати. »Промовисање предузетничке културе код незапослених жена...« је циљ који је у складу са општим трендом схватања предузетништва као решења за проблем незапослености жена. Центар организује едукације и састанке и сусрете привредних делегација у земљи и иностранству. Сајт Центра је веома прегледан и нуди различите информације неопходне за оснивање предузећа. Инфодеск, пословне информације, саветодавни рад, менторски рад, предузетнички тренинзи, е-леарнинг, као и линкови до различитих других корисних сајтова и докумената... на сајту је доступна и база предузетница које су чланице центра а разврстане су по категоријама – база предузетница нишког региона односи се само на предузетнице које су чланице Центра. Ентузијазам појединки окупљених око пројекта развио је и унапредио овај центар. Сајт је веома важна компонента у комуникацији са женама зато што је доступан свима (није везан само за жене из Ниша). Организација едукација и семинара је врло важна компонента и усмерена је на решавање проблема недостатка знања код жена. Питање је како превладавају недостатак самопоуздања што је такође важна препрека. Тежиште активности центра је на едукацији потенцијалних и активних предузетница. До сада су организовале више од 120 тренинга, а у овим активностима је учествовало 1600 жена. Нема података о томе колико је жена из овог подручја покренуло свој бизнис захваљујући Центру „Теодора“ нити има података о

томе колико жена затражи њихову стручну помоћ и због чега. Ови подаци су веома важни зато што је то у ствари резултат пројекта. Број жена које су прошле обуку само је релевантан као податак да су жене мотивисане да се усавшавају, отворене за нова знања и спремне да нешто промене. Шта се са овим женама даље десило не знамо. Да ли су и оне, као и зрењанинске жене и жене које су прошле кроз програм НСЗ, суочене са проблемима као што су недостатак почетног капитала или изостанак подршке од стране породице/партнера, одустале од својих бизнис идеја. Процент жена које су реализовале своју предузетничку идеју показао би да ли се и ова прича уклапа у општи тренд – да су програми усмерени само на један аспект проблема са којима се жене сусрећу, а да су резултати кратког даха, или му противречи. Бојим се да су ови подаци изостављени управо зато што нису афирмативни.

5. Личне приче предузетница

Теоријска искуства и општа запажања у вези са женама у предузетништву добијају своје право значење тек када се упореде са искуствима и личним причама предузетница. Интервјуисала сам 13 жена које самостално воде посао и овде износим њихове приче о томе како оне виде себе, свој живот и развој у пословном свету. Анализирала сам и случај женске задруге у чијем сам оснивању учествовала и чији сам рад пратила од успешног почетка до суноврата и краха. Кроз различите програме обуке жена промовише се задругарство као најбољи облик за започињање бизниса – оснивачки улог је мали, задругарке га саме одређују, а ризик деле те је због тога овај пример нарочито занимљив.

Узорак предузетница је случајно одабран и, како њихове приче показују, баве се различитим професијама. Једини критеријум за избор у наш узорак био је да имају приватни бизнис дуже од три године. Циљ је био да чујем њихова искуства о томе како су и зашто започеле бизнис, личну причу и предузетничка искуства, као и како је бизнис који воде. Интервјуи су били полуструктурисани а смернице за разговор су биле следеће:

- Радна историја – радно искуство, пословни почети, мотиви и финансије, развој фирме, однос према запосленима;
- Жене и предузетништво – хармонија између породичног и пословног живота, двострука оптерећеност и усклађивање обавеза;

- Процена постигнућа и планови за будућност;
- Запажања о свом и искуству других жена у властитим бизнисима.

У анализи сам се руководила тиме да пронађем сличности међу предузетницама и да ли је и зашто њихово предузетништво специфично у односу на предузетништво мушкараца; колико су задовољне подршком коју добијају од државе и да ли је предузетништво за жену у Србији бољи избор од плаћеног посла. Имена жена су за потребе овог рада измењена.

М.Н., књиговодствена агенција, предузетница 20 година

Радна историја: М.Н. има 72 године. Потиче из радничке породице, и како сама каже, стицајем околности је завршила економску школу само зато што није имала других могућности. После средње школе се запослила, а вишу економску школу је завршила ванредно. Има иза себе 50 година радног стажа, од чега 30 година у својој фирми, и богату радну историју. Радила је у великим друштвеним фирмама као финансијска директорка и генерална директорка. У друштвеним фирмама углавном су јој сметали лоши међуљудски односи. У време када је она била на месту финансијске директорке у Нафтагасу, 1980-81, била је само још једна жена на истој позицији. Често јој се дешавало на пословним састанцима да мисле да је секретарица директора. Прву приватну фирму отворила је почетком 90-тих. Удружило се њих петоро и отворили су фирму која се бавила трговином увоз-извоз. У почетку је радила и у друштвеној фирми и у својој приватној. Због лоших односа и поделе посла напушта ортаклук и отвара своју књиговодствену агенцију. Никада није користила кредите, сматра да су кредити који се нуде за предузетништво неповољни. Програми за подстицање развоја предузетништва по њеном мишљењу су неефикасни, а бесповратна средства која се дају јако мала да би се са њима започео неки озбиљнији посао.

Жене у предузетништву – родна димензија: Сматра да је погрешила је што је прво ушла у ортаклук и што није одмах кренула самостално. Односи у фирми нису били равноправни што се тиче поделе рада, али су зато сви хтели да се профит равноправно дели. Очекивали су од ње да ради више од осталих и отворено јој говорили да она може и треба више зато што нема породицу. Такав став почиње све више то да јој смета и раскида партнерство. Схватила је да трговина није за њу па отвара самостално књиговодствену агенцију. За књиговодство се одлучила зато што је имала добре квалификације, иначе признаје да то никада није волела. Посао се јако брзо развија и дошла је до фазе када више није могла да ради и у друштвеној фирми и приватно. Напустила је друштвену фирму и

запослила се у својој фирми (до тада је била само као оснивач) . У почетку је имала 4 запослене, а касније је са повећањем обима посла повећавала број запослених. Она је сада у пензији али фирма још увек ради.

Процена постигнућа и планови за будућност: За 20 година рада своју фирму процењује као веома успешну, на добром је гласу, људи имају поверења. Задовољна је како професионалним успехом тако и својим личним животом. „Ја лично сам задовољна са овим послом, и лепо зарађујем, мислим било би безобразно да кажем да није тако, али јесте тако. Ја доста комотно живим и обишла сам цео свет...Ипак се то манифестовало на неки начи да ја не морам да размишљам, Јужна Америка, Хонг Конг, Кина... Први пут сам позајмила паре а после сам саму себе финансирала. Купила сам викендицу, купила сам стан.“ . Једина ствар за којом жали је то што није почела раније, мисли да би јој тада било још боље.

Запажања: Милин случај показује како жена која има вештине вођења и управљања фирмом подједнако добро функционише и у друштваној и у приватној фирми. Она је као веома млада остварила завидан успех у једном великом предузећу у коме је конкуренција била велика и било је у то време потпуно неубичајено да (млада) жена, без обзира на образовање буде на управљачкој позицији. Играла је на сигурно и напустила плаћени посао тек онда када се њена фирма учврстила и бизнис развио. М.Н.није имала проблем балансирања породичних и пословних обавеза, али су у једном тренутку родни стереотипи и предрасуде утицали и на њен пословни пут. Ортаклук који је започела са још четворо људи раскинула је управо зато што се очекивало да она улаже више времена и труда јер остале жене треба да се баве и својим породицама.

С.К., оптика, предузетница 6 година

Радна историја: С.К. је из радничке породице. Има 46 година по струци је учтељица, али никада није радила у струци мада јој је то била жеља. Удата је и има двоје деце. Своју оптику има већ пет година, и данас више себе не види у неком другом послу осим оптичарског. Када је завршила школу било јој је тешко да нађе посао у струци, па је 1991. године почела да ради у оптици. На том послу је била 15 година, и буквално је била самоука, власник је ретко долазио а она је морала да се брине о свему. Са 40 година схватила је да је тај посао гуши и да мора ту причу да заврши да би могла даље. Просвета више није била опција зато што је направила превелику паузу и никада није радила у струци. Средства за отварање радње је позајмила од родитеља и прве две године је била на нули јер је враћала те дугове. Добре контакте са добављачима и велепродајама, које је

успоставила у оптици у којој је радила, пренела је у своју радњу. Када је била запослена код другог радила је све послове од спремачице до контакта са лекарима, то ради и у својој оптици али јој не пада тешко јер ради за себе.

Жене у предузетништву – родна димензија: С.К. каже да би много раније почела напустила посао на коме је била незадовољна и несрећна, али је супруг био незапослен а она је морала да има тај један сигуран приход за породицу. Док су деца била мала била је запослена у оптици и уопште није размишљала о себи и својим могућностима. „Нисам знала докле ја могу и шта могу“. За себе каже да је породични тип и да није каријериста. Не постоји посао због кога би жртвовала породицу. Док су деца била мала најважније јој је било да буде што више уз њих и да их „добро закорени“. Бринула се о њиховом васпитању, стицању радних навика, учењу. Док је радила дешавало се да не може да узме боловање када су јој деца болеса па је њена мајка морала да ускаче. Сада води рачуна о радном времену. Ради само једну смену и никада посао не носи кући. Добро је организована и када нема муштерија обавља друге послове у радњи. Ретко кад се дешава да мора да остане дуже али јој то не пада тешко јер остаје због себе. Са друге стране не воли да јој деца долазе у радњу, то је њено радно место она ту ради и они то морају да схвате.

Процена постигнућа: „Овај мој посао, нема тих пара које могу да ми плате мир, јер ми нико није изнад главе и не измишља нова правила, да се лоше осећам што неко на мени тренира строгаћу...и за 15.000 ћу радити код себе, овај мир који имам тренутно не може нико да плати.“ Задовољна је послом који ради, а задовољством је највише испуњава то што помаже људима. Свој посао види не као трговину него као хумани рад. Оно што је оптерећује је економски моменат и економска неизвесност у којој се сви у нашој земљи данас налазе.

Запажања: С.К. је нова предузетница, нико у њеној породици није се бавио предузетништвом, а она ниикада није радила на управљачким поозицијама. Бави се бизнисом који нема никакве везе са њеним формалним образовањем. Она је пример предузетнице која је знања, управљачке вештине и пословне контакте које је стекла радећи за другог пренела и уложила као ресурс у свој бизнис. Пре него што је кренула у сопствени бизнис добро је познавала потребе тржишта и конкуренцију. У балансирању породичних и пословних обавеза свесно је изабрала стратегију да њен бизнис стагнира на одређеном нивоу а да оставља себи простора и времена за бригу о породици. Иако има подршку родитеља и партнера, она себе види пре свега као мајку и ставља ту улогу испред улоге пословне жене.

С.А., молерско-фарбарски радови и малопродаја, предузетница 17 година

Радна историја: С.А. има 56 година и завршила је средњу грађевинску школу. Потиче из радничке породице у којој је отац био радник, а мајка домаћица. Радила је 15 година у друштвеној фирми. Када је пре 17 година кренула са приватним бизнисом почела је са трговином, иако тада трговину није познавала. Трговала је бојама, а сада уз то има и услужну делатност извођења молерских радова. Приватни посао је почела уз рад, као пласман робе за једну словеначку фирму. Узела је у закуп простор у грађевинској фирми у којој је радила, а пошто је постојала тражња проширила је понуду и на другу робу.

Жене у предузетништву – родна димензија: Када је почињала деца су била школског узраста. Око деце највише су јој помагали њени родитељи који су живели у комшилуку. Како је почела да шири посао тако је почела криза у њеном браку. Сматра да када је мушкарац несигуран и лабилан а жена способна да гура, да ризикује и да се мења они не могу да опстану заједно. После 7 година кризе брак је пукао и она је почела да гради локал и стан за себе и децу. Такав начин живота тражио је од ње велика одрицања. Сваки дан је радила од ујутру до увече, радила је понекад и суботом и недељом, али се трудила да све конце држи у рукама. И даље се брине о књиговодству, то никада није хтела да препусти другима, увек је волела да има контролу о томе колико дугује, колико њој дугују, набавка робе – шта више иде, шта не. Ретко ради у продавници само онда када треба. Тренутно има 9 радника, а када су јој радиле све три продавнице имала је 20 радника. Због кризе је 2008. затворила две продавнице и сада ради само у свом локалу. Тако је смањила и трошкове најамнине.

Процена постигнућа и планови за будућност: Задовољна је послом који је развила. Посао је креативан и динамичан, чак и свакодневне проблеме премошћава са лакоћом. Једини је брине ниво одговорности који је преузела на себе јер и њена деца зависе од њена бизниса. Њен син има 35 година, има своју породицу и именован је код ње у фирми за директора. Он што јој се не допада је економска несигурност. По њеном мишљењу држава је највећи непријатељ који само гледа како да извуче новац. Она са друге стране има гомилу ненаплаћених потраживања, а када покупа да их наплати преко суда, привредни суд не функционише добро а држава не реагује.

Запажања: С.А. је пример предузетнице која је успела у послу који је атипичан за жене. Свој приватни посао почела је да гради на искуству и контактима које је стекла у друштвеној грађевинској фирми. Направила је добар спој између услужних делатности њене фирме и малопродаје коју има. Када је имала кризу у приватном животу решила је да

свој породични и пословни живот организује тако да посао не трпи и да деца не трпе. Узрок кризе између ње и њеног партнера је био у томе што је она била спремна на ризик, спремна да развија свој посао даље, а њен партнер се држао сигурности плаћеног посла. Он није био способан да искорачи из своје родне улоге, а њен напредак му је на неки начин сметао. Подршка родитеља јој је била најважнија, па је наставила да развија свој посао. На њеном примеру је очигледно које су предности тога да јој локал буде у кући у којој живи. Овде треба узети у обзир специфичност њеног посла, јер се на примеру друге предузетнице овакво решење показало као недостатак и промашај.

Љ.Б., фото студио, предузетница 24 године

Радна историја: Љ.Б. има 54 године, потиче из радничке породице и завршила је економски факултет. Студирала је маркетинг и имала је, како каже, срећу да се у свом приватном бизнису тиме бави. Њен бизнис је породични – породице њеног бившег супруга. Своју радну историју почела је у великим друштвеним фирмама, али је радила и у малим предузећима која су у периоду транзиције међу првима приватизована. У приватни бизнис је ушла прво као подршка супругу. Његова породица је имала приватни бизнис у потпуно другој струци, па је она наставила тај њихов породични посао. Са друге стране њен супруг је почео да гради свој посао – фото студио, а онај је у тој фирми прихватила да ускаче тамо где треба. Била је, како каже, „спољни момак“. Посао се све више и више развијао и студио је напредовала, број запослених се повећавао. Сама је водила књиге све док се посао није толико увећао да то више није могла да постигне па је ангажовала књиговођу. Без обзира на то и даље свако јутро провера пословне књиге.

Жене у предузетништву – родна димензија: када су се појавили први проблеми у браку то је утицало и на посао. Сматра да је у корену свега то што она и супруг нису успели да направе равнотежу у послу - одједном се појавио проблем заједничког рада и заједничких заслуга. По њеном мишљењу то је проблем са којим се суочава већина жена које су у бизнису са својим супружницима. Како она каже проблем је у мушкарцима са овог поднебља јер они не могу да се носе са поделом функција, поделом рада и пре свега поделом заслуга за развој и напредак заједничког бизниса. Фирма је подељена на две, исто тако су поделили и запослене. Фирма је тада била на врхунцу и имала је 15 запослених. Сматра да није добро што је посао подељен, да муштерије то збуњује. Иако она гаји наде да ће ћерка једног дана наставити посао, свесна је тога да су наде узалудне, да је то ипак била њихова замисао и да немају право да намећу свој избор свом детету. Она женско

предузетништво не доживљава као некакав пандам мушком предузетништву. Сматра да жена због своје репродуктивне улоге стане у развоју каријере да би се посветила деци и то је њој сасвим разумљиво и прихватљиво, по њеном мишљењу, мајка је сурова ако то не уради. Други проблем жена у предузетништву је што јако мало имовине припада женама, а да би се започео неки озбиљнији посао потребна је имовина. „Мушкарац може да заложу кућу и узме кредит, започне бизнис па пропао-остао. Жене немају такве могућности.“ Нормалним суживотом између партнера све може да се постигне, али је такве односе тешко постићи и то, пре свега, због менталитета балканских мушкараца.

Себе види као коректног послодавца, поставила је правила и критеријуме које је тражила да се поштују, није дозволила да се навике из друштвених фирми преносе и код ње. Тражила је од својих запослених да се стално едукују и напредују у струци. Најчешће је запошљавала жене и многе су из њене фирме одлазиле на породилско – никада није отпустила трудницу. Због специфичности посла оне које су показивале склоности и које су се уклапале у тим добијале су сталан посао. Никада није користила кредите нити било какву другу финансијску помоћ, осим приликом запошљавања приправника. Све што је улагала у развој бизниса улагала је од сопствених средстава.

Када пореди плаћени посао и предузетништво предност даје предузетништву и каже да се никада не би вратила на плаћени посао. Једина предност друштвених фирми у односу на приватне је што имају већи број запослених па је посао лакше организовати. Са друге стране њени запослени су из друштвених фирми есто доносили у њену фирму неке лоше навике, као што је коришћење пословног телефона у приватне сврхе током радног времена.

Процена постигнућа и планови за будућност: Задовољна је послом који је развила јер сматра да није класичан предузетник који тежи само стицању капитала. Стално је пратила шта се дешава и шта су новине у њеној струци и трудила се да иде у корак са тим. Уз развој фирме и она лично се развијала, што на плаћеном послу не би могла да постигне, а фирму је градила с љубављу и не каје се због уложеног труда и енергије. Сматра да је сада време да се повуче и нема због тога никакву грижу савести. Бавила се саветодавним радом а бизнис би препустила младима. Незадовољна је односом државе према малом предузетништву. Држава би, по њеном мишљењу, морала бити обазривија уколико хоће да подстиче развој мало предузетништво. Подстицајна средства која се дају за самозапошљавање сматра да су минимална и њима се не решава проблем.

Запажања: Љ.Б. је свесна свега што јој се десило у породичним и пословним односима. Јако је добро аналитички сагледала како односи између мушкараца и жена утичу

и на предузетништво, поготову у ситуацији као што је њена, где мушкарац и жена заједнички граде посао и где је обично допринос жене непризнат и невидљив. Без обзира на приватне односе, она је и даље спремна да сарађује пословно са бившим супругом али он не показује спремност за сарадњу. Њена спремност да превазиђе приватне несугласице са бившим супругом зарад очувања фирме мотивисана је и потребом да њихова ћерка преузме посао и поново уједини фирму.

Р.Н., стоматолошка ординација, предузетница 20 година

Радна историја: Р.Н. има 54 године, завршила је стоматолошки факултет и мајка је двоје сад већ одрасле деце (22 и 29 година). Потиче из породице интелектуалаца, мајка је била професорка а отац запослен у јавном предузећу. Нико од њене породице није се бавио предузетништвом. Своју стоматолошку ординацију отворила је чим су се за то пружиле законске могућности. Супруг је такође предузетник али њен посао доноси око 70% у кућни буџет. Радила је 10 година у дому здравља, а приватну ординацију је отворила док је још била запослена и радила је првих годину дана и на једном и на другом месту. Ординацију је отворила на наговор оца који јој је и дао почетни капитал. Она од своје плате не би могла да уложи у посао. То је била прва приватна зубарска ординација у граду и имала је толико посла да није могла све да постигне. Некада јој се дешавало да је у 14:00 сати, када дође са посла, већ чека толико пацијената испред амбуланте да нема времена ни да руча. У то време, отприлике, почела је криза и плата у државној амбуланти је почела да пада, па је на крају дала отказ јер није више имало смисла да ради и једно и друго. У својој амбуланти је могла много више да заради.

Жене у предузетништву – родна димензија: Када је отварала амбуланту у својој кући мислила је да ће јој то бити предност. Деца су јој тада била мала, млађе је имало две године и мислила је да је добро што је стално ту и што ту проводи време. После се показало као је врло тешко да раздвоји породичне од пословних обавеза, да је увек ту и за децу и за пацијенте, тако да не може да израчуна колико дневно и недељно ради, не може јасно да дефинише своје радно време. Пацијенти стално могу да је пронађу, чак и викендом и ноћу, а она не може да одбије човека са боловима. Некада се дешавало да због пацијента прекида породични недељни ручак. На крају је то отишло дотле да је скинула звонце са капије. Данас њена деца уопште не желе да студирају стоматологију нити да се баве приватним бизнисом. Желе плаћени посао и осмочасовно радно време.

Процена постигнућа и планови за будућност: У њеној професији приватни бизнис сада нема неке нарочите финансијске предности у односу на посао у дому здравља. Сада јој је жао што није остала, јер је тако могла да добије специјализацију. Са друге стране, по њеним речима, жена треба да кува и да буде ту за децу, а да је радила у амбуланти морала да би да долази са посла да подгреје ручак и испрати децу у школу. Често јој се дешавало да некада право из кухиње улази у амбуланту, још увек мирише на ручак. Кредите никада није узимала, сматра да су камете јако високе и да су услови неповољни. У њеној професији најскупља су почетна улагања. Не зна шта ће бити са њеном амбулантом када се она повуче и оде у пензију.

Запажања: Р.Н. је пример жене која приватни посао започиње уз рад на државном послу. Радила је у почетку и државни и приватни посао јер јој је одговарала сигурност коју државни посао пружа. Државну амбуланту је напустила када више није могла да постигне и када је финансијски моменат превагнуо на страну приватне амбуланте. Она је предност, када је доносила одлуку, видела и у томе што сама може да одређује своје радно време, како би имала времена за породичне обавезе. Њена намера да олакша себи и изгради амбуланту у сопственој кући на крају је имала потпуно другачији ефекат и данас то препознаје као велику грешку, и за њу представља извор незадовољства. Дошла је до тога да не зна шта јој је радно време а шта приватно време. Без обзира на финансијске предности приватне ординације Р.Н. незадовољство је толико да никада не би поново бирала приватну праксу него би остала у државној амбуланти.

Н.Ђ., сушара и малопродаја, предузетница 22 године

Радна историја: Н.Ђ. има 58 година, завршила је факултет политичких наука и има ћерку од 17 година. Потиче из радничке породице у којој се нико није бавио предузетништвом. После завршеног факултета 12 година је радила у струци у институцијама културе као сарадница за послове информисања и уредница васпитно-образовног програма. У предузетништво улази `90-тих, када се за то и отворила могућност, и када је схватила да се више не проналази у послу који је радила. Имала је сјајну идеју за производњу али није имала средстава да уложи у производњу па је кренула са трговином, прво велепродаја а после и малопродаја, док не сакупи капитал. 1994. године све што је зарадила од трговине улаже у сушару и објекат који је за те сврхе наменски зидала и покреће производњу. Мисли да је ту направила велику грешку, објекат је због техничких услова зидала на туђој земљи, и када јој је после десет година истекао уговор остала је без

објекта. Сво време имала је и малопродајне трговинске објекте и производњу. Трговине су финансирале производњу компезацијом робе и прометом. Ствари су функционисале у најбољем реду, преживела је и инфлацију и деведесете, али када су почели да долазе велики трговински ланци роба се више није тако брзо обртала. Тада је решила да одустане од трговине и да прошири производњу како би ушла у велике трговинске ланце и како би јој се исплатило да иде до великих градова. Изашла је на тржиште са преко 20 производа сушене хране која се брзо и лако и спрема. То је захтевало велика улагања за произвођачке спецификације и амбалажу па је била приморана да подигне кредит. Са друге стране су је окупирали породични проблеми и брига о болесној мајци, па јој је, како сам каже, концентрација попустила и повукла је пар лоших пословних потеза. Имала је ненаплаћена потраживања, продала је робу фантомској фирми и почела је да касни са ратама за отплату кредита. Почетком 2009. извукла се из блокаде и продала неке машине и уложила у сировине у покушају да спасе бизнис. Две године је покушавала да се извуче, склопила је споразума са једним великим трговинским ланцем, са којим је до тада сарађивала, да јој они купују сировине. Њену фирму је 2011. држава једноставно избрисала, као и хиљаде других фирми, када је изненада промењен пропис да се они који су у блокади две године (а до тада је било три) бришу са списка фирми. Највише је то погађа, тај однос државе према малом бизнису уопште и према њеном бизнису. Она је у једном тренутку у својој фирми запошљавала 29 радника, а то је 28 породица. Томе треба додати и људе запослене у фирмама са којима је она срађивала. Каже да је увек све радила по закону и да је поштовала прописе, али је када се нашла у кризи држава највише и гушила. У те две године кризе пред затварање фирме средства су јој највише одлазила на казне које су јој стизале од Управе прихода. Н.Ћ. сматра да је тада требало да буду флексибилни и да покажу разумевање, да јој помогну да се извуче из ситуације у којој се нашла.

Жене у предузетништву - родна димензија: Н.Ћ. је мишљена да жена може да се бави бизнисом и да успе у бизнису пре свега ако не мора свакодневно да се хвата за варјачу, шпорет, судоперу и пеглу. „Свака жена може да се бави бизнисом само ако у кући све функционише, или ако може да плати да све функционише. Само на тај начин жена може да се бави бизнисом.“ Не зна колико је сати радила дневно и недељно, морала је стално да буде на располагању, али сматра да у приватни посао мора да се улаже да би се посао развијао. То што предузетник нема одређено радно време за жену је мач са две оштрице. Дешавало се да дође кући само да успава дете па се враћала на посао. Са друге стране ако предузетник ограничи радно време онда фирма трпи. Ту двоструку оптерећеност

кућним пословима са једне стране и приватним бизнисом који тражи улагања и одрицања, жена може да издржи неколико година а онда је готова. У четрдесетој години је решила да роди дете и да се, како каже, оствари као мајка. Данас је њена ћерка средњошколка. Са малим дететом вођење бизниса би било јако тешко да јој посао није био близу куће и да није живела са мајком. Н.Ћ. је велику подршку и помоћ добијала од своје мајке. Мајка је обављала све кућне послове и бринула се о детету да би она могла да ради. Некада се дешавало да увече мора да дочека трећу смену и ујутру да устане да их испрати. Она и мајка су биле добар тим, савршено уходане око поделе послова и задужења, и све је то функционисало док се мајка није разболела. Проблем за жену представља и то што се у Србији послови углавном склапају у кафанама, у неофицијелним приватним дружењима и проводима, а жене ту не могу да парирају мушкарцима, нарочито када су мајке и имају децу. За неке лоше пословне одлуке које је донела сматра да је разлог тај што је била сама, није имала партнера, па није имала са ким да се посаветује.

Никада није користила кредите и постицајна средства за развој предузетништва, иако је више пута конкурисала. Никада није стављена ни на листу чекања за те повољне кредите, мисли да је и за то потребна веза. Као предузетница је била доста активна и различитим удружењима али није задовољна њиховим радом. Једно време била је чланица и покрајинског одбора за женско предузетништво при Покрајинској привредној комори. Једине активности су им биле пар заједничких екскурзија где су учеснице морале саме да финансирају трошкове ноћења. Никада није прошла обуке за вођење бизниса јер јој је билое јако скупо да то плаћа, иако мисли да су корисне и да би јој помогле у бољем вођењу посла. Незадовољна је односом државе према предузетништву, а њен случај је пример како држава не помаже предузетницима. Увек је пословала поштено и измиривала своје обавезе, а када се нашла у проблему држава јој није помогла већ је додатно пригушила инсистирајући на редовном плаћању административних такси и казни које су на крају коштале колико и сами дугови. Мисли да треба да постоји неко саветодавно тело за предузетнице, место где оне могу да дођу и добију савете од некога ко поред теоријског знања има и практична искуства.

Процена постигнућа и планови за будућност: Када би поново бирала поново би била предузетница пре свега зато што то воли. По њеном мишљењу, предузетништво има много предности у односу на рад у друштвеним фирмама и институцијама, где је она радила. Највредније је то што је човек сам свој газде. Посао у институцији културе је напустила јер јој се нису допадали лоши међуљудски односи, сплетке, оговарање и подметања. У својој

фирми се увек трудила да промовише другачије вредности. У трговинама је углавном запошљавала жене и, по њеним речима, никада им није дозвољавала да се међусобно свађају и оговарају. После свега уморна је да започиње нешто ново, нема снаге да се хрве са свим новим прописима и стандардима који се данас траже за започињање производње. Мисли да су закони који се односе на приватни бизнис све гори и гори и да је данас много теже започети посао. Проблем је што они који усвајају такве законе и прописе никада ниједну фирму нису водили, нити препознају потребе предузетника. Остало јој је још неколико година до пензије и сада, после 22 године поново тражи плаћени посао. Сматра да је њено искуство драгоцено и да може помоћи многим новим предузетницама да не праве грешке које је она правила.

Запажања: Н.Ћ. је пример предузетнице која је пажљиво бирала пословне потезе и свој бизнис развијала постепено. Иако је ушла у посао који нема никакве везе са њеним формалним образовањем и оним што је радила у друштвеним институцијама, показала је велике менаџерске вештине у избору стратегије вођења посла. Криза у породици поклопила се некако са кризом у фирми. Попустила јој је концентрација и донела је неколико лоших пословних потеза. Међутим да је однос државе према предузетницима другачији и да је имала било какву институционалну подршку њена фирма би и данас успешно пословала. Н.Ћ. је свесна свих тешкоћа са којима се жена предузетница сусреће. Из њеног примера се види колико би функционално струковно удружење могло женама да помогне у оваквим ситуацијама. Њој је у тренутцима кризе и породичне и професионалне недостајало једно такво удружење. Она представља неискоришћени потенцијал у развоју предузетништва жена јер би сада она својим искуством и стручношћу могла таквом удружењу да допринесе. Како она сама каже свет предузетништва је свет мушкараца и жени је тешко да се бори. Овакво удружење могло би жени у таквим тренутцима да да савет и оно драгоцено „друго мишљење“ које је Н.Ћ. у кризним пословним ситуацијама недостајало.

В.М., етно-радионица, рурална предузетница 22 године

Радна историја: В.М. има 48 година и завршила је средњу пољопривредну школу. Њени родитељи су се бавили пољопривредом и није било предузетника међу њима. Годинама је после средње школе покушавала је да нађе посао, чак и када је покренула сопствени бизнис трагала је за плаћеним послом. Проблем је, како каже, што у њеној струци пољопривредног техничара послодавци траже мушкарце зато што је потребно

обављати и тешке физичке послове. У предузетништво је ушла 1991. године, јер се као удата жена није пронашла у томе да седи код куће по цео дан док је муж на њиви. Волела је цвеће и отворила је цвећару. За овај посао нису јој била потребна нека нарочита средства. Адаптирала је локал у кући своје мајке, а супруг јој је у томе помогао. Цвећара је била кратко даха, није се нешто нарочито припремала за овај бизнис, а како сам каже о цвећу је знање покупила ту и тамо, а највише отпакујући букете које је добијала. Цвећара није дуго трајала, посао није ишао, па је у партнерству са једним великим трговинским ланцем из наше општине отворила СТР. После тога отвара подрум пића, па пржионицу кафе и књижару. Последњих 5 година бави се производњом етно сувенира, а радњу је регистровала 2011. године када је од Националне службе за запошљавање узела подстицајна бесповратна средства за samozapošljavanje. Први пут је ова средства узела 2001. године када је отварала књижару. У својој етно-радионици сама ради и то око 6 сати дневно, до 40 сати недељно. Раније, када се бавила другим делатностима, радила је много више. Сада јој интернет у многоме олакшава посао и штеди време, јер не мора лично у набавку него материјал наручује и стиже јој преко курирских служби.

Жене у предузетништву - родна димензија: В.М. сматра да је то што је жена утицало на њен избор занимања. По њој је очекивано и прихватљиво да жене знају ручне радове, да буду креативне. Желела је да научи ткање па се пријавила за обуку коју је организова Центар за рурални развој и из тога се родила идеја. Из њеног места су четири жене ишле на обуку и добиле су разбој на коришћење. Ишла је и на обуку за декупаж технику. Сада када је почела да ради искрснуо је проблем да не постоји удружење жена које се баве старим занатима и не зна како да пласира робу. Тај проблем имају и друге жене. Задруге и заједничка продаја нису најбоље решење, јер се увек поставља питање колико чије робе понети, ко ће колико зарадити. Исто тако је као проблем напоменула да нису сви радови истог квалитета.

Процена постигнућа и планови за будућност: В.М. је променила неколико занимања али је сада задовољна, каже да је много боље него раније. Пре свега може да изрази своју креативност и труди се да буде оригинална, а има много више слободног времена. Она је своје радно време организовала тако да може да се посвети и кући и мужу. Каже да ради кад хоће и колико хоће. Ујутру када устане прво заврши кућне послове, спреми ручак, онда је слободна и може даље. Муж јој је пољопривредник, и зими више времена проводи са њим, а лети, кад крене сезона, он је по цео дан на њиви, а она је слободна и долази у радионицу. Од укупног кућног буџета њен посао доноси око 5% а некада, када је имала

други бизнис то је ишло и до 25%. Други послови су захтевали да се уложи више рада, а мала је била зарада. Сада улаже мање рада, па је тај однос уложеног и зарађеног бољи бољи, једино не може да наплати свој рад, па то не рачуна у уложено. Породична финансијска ситуација јој је стабилна, па јој профит није првенствени мотив у бављењу неким послом. Када би нашла неки плаћени посао, радо би наставила да води етно-радионицу као хоби уз посао.

Запажање: В.М. је пример како се предузетница не може постати само зато што је то једина шанса за запошљавање. Изложена родној дискриминацији на тржишту рада само зато што се образовала за занимање за које послодавци првенствено траже мушкарце, В.М. се окренула samozapošljavanju да не би „седела код куће“. Она је у предузетништво „натерана“, то није био њен избор. Код ње се пословни подухвати смењују без неке нарочите стратегије и плана. Чини се да она свој бизнис доживљава више као хоби, а долази да ради онда када заврши са кућним пословима. Прошла је обуку НСЗ за покретање посла али то јој није први пут и нема неке велике амбиције у погледу развијања бизниса, те и даље тражи плаћени посао. Јасно је да жене не треба, уколико су незапослене, наговарати на предузетништво. Наговор на предузетништво, уколико жена сама не показује афинитет ка томе, никако није добра опција. Када је први пут узела подстицајна средства за samozapošljavanje њен бизнис није био дугог века и та средства се нису исплатила, нису постигла своју сврху, а сада је узела средства да покрене посао у потпуно другој области. Програму НСЗ је потребна једна озбиљна ревизија, што је показала и истраживање спроведено 2010.¹³

М.Х., школа енглеског језика, предузетница 22 године

Радна историја: М.Х. има 52 године, професорка је енглеског језика и мајка двоје деце. Она је из радничке породице (отац радник, мајка домаћица) и у њеној породици није било предузетника. Када је почела да ради у државној школи учила је многе недостатке у настави страног језика. Већ тада је имала идеју да то може да се ради другачије. 1990. године основала је школу енглеског језика. То је била прва школа те врсте у Зрењанину и потражња је била заиста велика. Стално је радила два посла, сматрала је да јој посао у школи оставља довољно простора да се бави и приватним послом. Њен супруг је некако у то време остао без посла па га је она наговарала да и он крене у самостални бизнис. Он је

¹³ Види страну 28.

на то подсмешљиво гледао и није хтео да отвори своју фирму. Временом, како се посао увећавао, увећавале су се и обавезе и њен супруг је почео да јој помаже и све више улази у посао. 1995. године појавио се проблем са уџбеницима. Она је увек радила са страним уџбеницима које је набављала у Мађарској, и те године је било тешко доћи до књига. М.Х. се одлучује да отвори генерално заступништво за одабране енглеске издаваче. У то време новина коју је понудила у школи је да је имала истурена одљења у школама, њени предавачи су ишли тамо где су ђаци. Њена школа није могла да се бави продајом, а њен супруг већ је имао регистровану фирму за увоз и извоз па увоз књига започињу преко његове фирме. Посао су делили – њен посао је био да уговара са енглеским издавачима и наручује књиге а он се старао о финансијама. Када су се са тим асортиманом књига први пут појавили на сајми књига у Београду направили су бум. М.Х. је у преговорима са страним издавачима успела да постигне да цене буду прихватљиве и конкуретне за источно-европско тржиште. Она и ову фирму сматра својом иако се нигде не види као власник, пошто је идеја била њена, чак је и назив она смислила. За покретање овог посла није узела никакав кредит, уложила је средства која је зарадила од школе.

М.Х. је имала доста проблема на приватном животу. Њен супруг је почео да испољава насилничко понашање, које је од вербалног и психичког насиља ескалирало у физичко насиље на јавним местима, 1998. поднела је захтев за развод брака. Развод је, како сама каже, трајао 19 месеци, али је развод фирме трајао читавих 10 година. То ју је потпуно исцрпilo, тако да у једном тренутку није више могла нормално да функционише, а школу су водиле две колегинице у које је имала поверења. Њен кошмар је, уместо да се заврши разводом брака, наставио на суду. Њен бивши супруг почео користио институције система да настави са психичким насиљем, а као изговор је користио поделу заједничке својине. Каже да јој је био проблем да се као жена избори са системом, а са друге стране трудила се да одржи посао и да деца не буду превише изложена. у једном тренутку имала је 10 суђења по различитим тужбама које је њен муж поднео. Данас књижара коју је он водио не постоји, банкротирала је 2009. године, а њена школа је наставила успешно са радом. 2003.године је регистровала ДОО и одвела ђаке у Енглеску, након 5 година паузе. Преко лета ради у Енглеској као предавач. Смањила је обим посла, некада је само у школи имала 10 запослених. Преуредила је за потребе школе кућу коју је наследила од баке, а која је у близини куће у којој живи са децом.

Жене у предузетништву - родна димензија: Када је почела са приватним бизнисом њена ћерка је имала 4 године. Често се дешавало да је дете водила са собом на часове.

Велика помоћ и подршка била јој је њена мајка која је чувала децу и кувала. Мисли да су њени брачни проблеми права слика родних односа у нашем друштву. Њен супруг је био почетком '90-тих директор хотела на хрватском приморју. Остао је без посла без икакве иницијативе и жеље да започне нешто приватно, а она започиње свој пословни успех. У то време она је пуно радила да би ударила темеље фирме, а супруг се прикључио да помагне. Заузета обавезама у државној школи и вођењем своје приватне школе није приметила шта се дешава. Сматрала је да је нормално и прихватљиво да мушкарац води финансије и буквално му је предавала у руке сав новац који заради. Каже да је тако васпитана. У почетку је финансије водила она, затим су једно време финансије водили заједно, супругу је дала пуномоћ када се породила са другим дететом. Када су се њене обавезе око школе увећале она му је дала потпуну контролу над рачуном, уопште више није имала увида у финансије. Тада јој то није сметало, а сада размишља другачије, зна да је неке знаке тада једноставно превиђала. Што се тиче односа према деци и улоге мајке, свесна је да је нешто морала да жртвује да би бизнис поставила на ноге. Кад год је могла користила је прилику да децу води са собом, чак и на службена путовања и студијска путовања у Енглеску. Период развода брака и „развода фирме“ био је нарочито мучан. Њен супруг је имао намеру да је уништи и психички и пословно и зато је, како каже, 10 година тужакао за све и свашта. Стално су јој стизале анонимне претње и уцене, а њој је било јако тешко да се пробије кроз институције система и да добије заштиту.

Процена постигнућа и планови за будућност: „Мој пословни сан у потпуности се остварио а сад што није трајао то је нека друга ствар“ Иако је од 28 година стажа 22 године имала дупло радно време, радећи паралелно на плаћеном послу и у својој приватној школи, М.Х. каже да не би ништа мењала. Код предузетничког рада најважније је да човек има идеју и да је спреман да уђе и читаву авантуру улагања времена и знања. Још увек ради два посла, приватни и у друштвеној фирми. За себе каже да никада није радила само за новац, новца је увек било, али је она волела то што је радила и то је испуњавало. Предавање енглеског је више не испуњава, полако се повлачи из те области а има идеју да приватни посао настави у неком другом правцу.

Запажања: М.Х. је као предузетница успешна иочигледно има смисла за бизнис, зна да одабере тренутак када почети и ширити посао. Како је успех на послу растао тако се криза између ње и партнера продубљивала а породично насиље је ескалирало. Њен супруг је покушавао са успостави доминацију и моћ. М.Х. је пример жене која је морала да се бори против патријархалних предрасуда и читавог система. У време када су њени проблеми

почели насиље у породици још увек није било препознато као кривично дело. У почетку је трпела насиље, васпитавана у патријархалним обрасцима сматрала је да жена треба да ћути и трпи. Пословни успех и економска самосталност, признања која је добијала у пословном свету, помогли су јој да се оснажи и да више не трпи насиље и не прихвата подређену улогу у партнерским односима.

С. Б., власница парфимерије, предузетница 22 године

Радна историја: С.Б. има 50 година. Родитељи су јој факултетски образовани и обоје су били запослени, мајка у просвети а отац у јавном предузећу. Завршила је економски факултет, а након завршених студија трагала је за послом у струци. Прво предузеће за пројектовање грејања отворио је њен отац, а њу запослио код себе. После тога отварају заједно прехранбене радње, да би се она касније осамосталила. У време хипер инфлације 1993. све су затворили на месец и по дана. Почетком 1994. поново почињу са радом и до јуна те године успевају да поврате новац. Исте те године она отвара две радње самостално, парфимерију и продавницу веша. У својим радњама нудила је ексклузивну робу које тада није било у нашем граду, а препознала је да за тим постоји потреба. Имала је у то време 5 радњи – 3 прехранбене, парфимерију и продавницу веша. Читава породица укључена је у посао који С.Б. води. Њен супруг је бринуо за набавку робе за прехранбене продавнице, њена сестра је тада водила продавницу веша а она парфимерију. Почетни капитал за улазак у посао обезбедио је њен отац, а тек 2004. године је први пут узела кредит за предузетнике. Није имала проблема у отплати кредита, радња је то отплатила. По њеном мишљењу деведесетих је била много боља ситуација за вођење приватног бизниса. Много боље се зарађивало, и тада је имала 10 запослених у три парфимерије. Ситуација се променила пре неколико година и куповна моћ је почела да опада. Сада се труди да смањи трошкове, има само једну велику радњу и 4 запослена. За себе каже да је строг послодавац, али да увек полази од себе јер она сама највише ради. Проблем је у томе што, због природе посла, углавном запошљава млађе девојке а оне су, по њеном мишљењу, често неодговорне и не поштују радне обавезе. Тренутно радницама исплаћује минималац, таква су времена дошла, али су раније, када је промет био бољи раднице код ње радиле на проценат.

Жене у предузетништву - родна димензија: С.Б. има двоје деце. У време када је родила децу развијала је свој приватни бизнис, па је у оба случају 3 месеца после

порођаја наставила да ради. Супруг јој због бриге око деце није био нека нарочита подршка, све је углавном било препуштено њој. Њени родитељи су јој много помогли, поред финансијске подршке, чували су јој децу док је она радила. Проблем су биле ванредне ситуације када су деца болесна када им је потребна, а на послу се у исто време дешава нека ванредна ситуација. У таквим ситуацијама треба знати избалансирати две стране и ту жене могу доста да изгубе. Она је радила у просеку 10 сати дневно, а на располагању је увек била 24 сата, и мисли да су њена деца због тога остала за нешто ускраћена. Њене ћерке су сада већ одрасла и када их сада посматра, и пореди са децом чије су мајке стално биле ту, задовољна је јер су самосталне и научиле су да саме решавају своје проблеме.

С.Б. је једно време била веома активна и у Регионалној и Републичкој привредној комори. Шест година је била чланица Извршног одбора заједнице предузетника, а четири године чланица Управног одбора Коморе Србије. Када је требало да је именују у Управни одбор неки чланови (мушкарци) су се противили томе зато што је жена, али им није сметало то што је шест година била тамо где се ради, у Извршном одбору. Није никада хтела да буде чланица Одбора за женско предузетништво. Она лично сматра да проблеми у предузетништву нису везани за то да ли посао води жена или мушкарац „...тима жене само правдају свој неуспех“. Проблем са стањем у предузетништву је системски проблем. Држава, једноставно, не слуша глас привреде. По њеном мишљењу, женска секција у Комори је чисто губљење времена, а форум жена је само изговор за узимање пара на различитим пројектима. Јако мало жена је заиста активно и укључено у активности ових тела. С.Б. се такође повукла пре неколико година. Када је посао боље ишао могла је себи да дозволи луксуз да изгуби дан слушајући глупости на различитим састанцима, а сада је њено време драгоцено.

У бизнису жене су много опрезније од мушкараца, мушкарци су чешће непромишљени а жене играју на сигурно зато што имају потребу да обезбеде сигурност својој породици. За 20 година рада рачун јој никада није био у блокади, увек је радила по закону, пратила прописе и плаћала порезе. Сада је, после толико година, открила да је њу држава казнила зато што је мајка и зато што је предузетница. У стажу јој недостају 1991. и 1993., током породилског одсуства стаж јој није уплаћен. Требала је или у том периоду да одјави радњу или да сам уплаћује стаж. „Свака друга нормална жена има право на породилско боловање на терет државе а предузетнице немају.“

Процена постигнућа и планови за будућност: С.Б. је задовољна својим бизнисом и каже да не може више ни да замисли да ради за друге и да извршава неке глупе задатке које јој неко други поставља. Свесна је да је ово врло тежак период за предузетнике. Она се, док је била активна у републичкој комори, борила да се створи бољи амбијент, али је на крају одустала. Није више могла да због тога запоставља своје обавезе и свој бизнис. У овом периоду битно јој је да је у потпуности посвећена свом бизнису и да контролише све, а пре свега да се труди да очува основни капитал. Сада је успех одржати се.. Увек је изнајмљивала простор и сада, када би могла да купи свој простор, сматра да је то непотрбно након толико година плаћања закупа. С.Б. каже да никада неће одустати од приватног бизниса, а профит јој никада није био приоритет. Довољно јој је да заради солидну плату, и ако треба на крају ће остати сама да ради у својој радњи.

Запажања: С.Б. је успела да избалансира породични и пословни живот. Од почетка је у бизнис укључен и њен супруг. На Душкином примеру видимо како жена, стручна и успешна предузетница, наилази на „стаклени плафон“ у институцијама. Кључна препрека у њеном напретку у удружењу предузетника биле су родне предрасуде. Њена стручност и квалификације падају у воду – жена једноставно не може бити у Управном одбору. С.Б. јако добро препознаје проблеме у предузетништву који немају везе са тим ко води посао - жена или мушкарац. Она не види сврху удружења жена предузетница. Онако како су сада формирана, ова удружења једноставно нису функционална. Код формирања оваквих удружења треба ствари другачије организовати и не постављати их као супротност удружењима предузетника, него даље повезивати та удружења.

Н.Б., власница апотеке, предузетница 10 година

Радна историја: Н.Б. има 44 године, мајка је двоје деце и завршила је фармацеутски факултет. Њени родитељи су лекари и обоје су радили у болници. Мајка је, поред тога што је радила у болници, отворила и приватни козметички салон. Н.Б. каже да је то један од разлога што је она пре десет година решила да започне свој посао, рад за другог једноставно јој је био превише напоран. Њен супруг је предузетник, у потпуно другој делатности, али јој је помогао својим искуством. Радила је у државној апотеци три године, а онда се одлучила да отпочне самостални бизнис. Похађала је у Привредној комори семинаре за вођење бизниса и то јој је помогло да научи неке ствари и да направи калкулацију о исплативости бизниса. Искуство рада у државној апотеци није јој пуно помогло јер су приватне апотеке другачије организоване и другачије послују. Помогла су

јој искуства колегиница у струци, од њих је добила и контакте добављача, а све почетничке грешке морала је сама да “плати“. Почетни капитал добила је од родитеља. Мотив јој је био самосталност у доношњу одлука и слобода у креирању радног времена, али се показало да радно време не може баш толико „слободно“ да се креира. Када је била запослена у државној апотеци, била је везана за одлазак и повратак са посла. Све јој је према томе било испрограмирано, али када оде кући њено радно време је било завршено. Сада не може више тако, има пуно обавеза и дешава се да део проблема однесе кући и да их решава током дана или током ноћи.

Жене у предузетништву - родна димензија: Н.Б. је мајка двоје деце од 12 и 10 година. Самостални посао је започела када је старије дете имало непуне две године. Било јој је јако тешко да усклади обавезе према деци са пословним обавезама. Када су деца била мала очекивала су пуну подршку и пажњу, а она је имала обавеза око посла. Радила је дневно по 10 сати и дуже од 40 сати недељно. Највише су јој око деце помагали њени родитељи, тако да је она могла да се посвети послу. Сада је лакше, може део послова да обавља од куће преко рачунара. Често се дешава да ради ноћу или да ради када је болесна, али посао мора да се одради јер ради за себе.

Процена постигнућа и планови за будућност: Н.Б. сматра да је много боље сада када има своју апотеку и не би се никада вратила у ситуацију да ради за другог. Мисли да је коректан послодавац, чак и да је у неким ситуацијама попустљива па не тражи од запослених да надокнаде штету као што то већина послодаваца чини. Каже да у ствари треба да ради на томе да ојача у односу на запослене. Нема планова да шири бизнис јер сматра да то у њеној бранши није рентабилно. Задовољна је оним што је постигла, али средину не може да промени, проблем је што држава не подржава довољно предузетнике, а као пример за њену струку наводи проблем издавања лекова на лекарски рецепт – где су укључени само велики приватни апотекарски ланци, а мали апотекари запостављени.

Запажања: Н.Б. је пример предузетнице која користи ресурсе из своје околине. Она је прошла обуку за вођење бизниса и сада већ шест година успешно води свој бизнис. Овде треба истаћи неколико кључних елемената. Она је прошла обуку организовану за предузетнике при Комори, која има другачији програм од обуке коју организује НСЗ у оквиру програма самозапошљавања. Обуку је прошла када је већ донела одлуку да започне самосталан посао, што је био њен избор, а не последица немогућности да пронађе посао. У посао је уложила средства која је добила од родитеља, нису јој требала подстицајна редства НСЗ, а локал је имала обезбеђен. Мислим да су јој знања и искуства породице и пријатеља

највише помогла у започињању и вођењу бизниса. Удружење предузетница које би имало развијен менторски програм могло би да помогне да жене које немају предузетнике у свом ближем окружењу чују искуства других предузетница.

Б.М., власница дрваре, предузетница 22 године

Радна историја: Б.М. има 54 године, дипломирала је економију и мајка је двоје деце. Радила је прво у књиговодству у средњој школи, потом је прешла у фабрику у којој је 10 година радила као шефица рачуноводства. 1990. године основала је своју фирму за књиговодствене услуге. Деведесетих година почели су да се појављују приватни предузетници који нису знали књиговодство и имали су потребу за таквом врстом услуга. Почела је да ради поподне уз плаћени посао, али у једном тренутку је схватила да није поштено да има плаћени посао у друштвеној фирми и да поред тога води свој приватни посао. Појавио се ту проблем што су је њени клијенти временом постали поприлично комотни и почели да је траже и на послу у фабрици. Б.М. није хтела да јој неко на томе замери, па је дала отказ и са пријатељицом регистровала своју агенцију. Уз њу су у агенцији радиле две или три раднице. Паралелно са агенцијом почела је да се бави и трговином. Када је њена пословна партнерка отишла на породилско, затворила је агенцију и почела да се бави искључиво трговином. Агенција је радила укупно три године, а 1993. основала је фирму за трговину грађевинским материјалом. Водила је књиге за доста стоваришта грађевинског материјала па је тако пуно научила. Било јој је све теже то што су људи којима је водила књиге били неедуковани и што је морала пуно енергије даутроши на то да им објасни прописе или да наплати своје услуге. Идеја за стовариште грађевинског материјала родила се у три дана. У том крају још увек ништа није било изграђено, она је купила плац и закључила да ће бити потребе за грађевинским материјалом. Познавала је добављаче тако да јој није било тешко да почне посао. Највећи проблем биле су финансијска средства. Започела је свој бизнис са позајмицом од пријатеља. Супруг није знао да се упустила у тај ризик, а када је почела посао, врло брзо је успела да врати уложени новац. Посао је добро кренуо. На почетку је имала двоје запослених да би тај број убрзо порастао на дванаест радника. Како је долазила до пара тако је куповала плацеве поред њеног стоваришта и почела је посао са истезањем арматуре. Тај потез се показао као прави избор и све зарађене паре је улагала у ширење бизниса. Њен супруг је у то време имао плаћени посао, али 1995. прелази у њену фирму и почиње да ради са њом.

Жене у предузетништву - родна димензија: Б.М. каже да је била веома млада када се удала и почела да гради каријеру. Са 22 године била је најмлађа шефица рачуноводства у граду. Каријера је кренула добро и она се одлучила и родила двоје деце. Била је успешна млада жена и мајка и није се плашила изазова. Била је најмлађа шефица рачуноводства, али није осећала терет тога што је жена, није имала проблем да сарадницима наметне ауторитет. Њој је то било нормално али сарадници су се мучили, имали су проблем да прихвате као шефицу жену која је много млађа од њих. Међутим, последњих 6 - 7 година каже да има проблем да наметне ауторитет у породичној фирми мужу и сину. Када се после породилског вратила на посао деца су ишла у јаслице, па у вртић и дневни боравак. Она и супруг нису из Зрењанина тако да нису имали на кога да се ослоне око чувања деце. Дешавало се понекад, када су деца болесна, да их одведе код своје мајке на село зато што она није могла да узима боловање тако често. Кућни послови су увек били њена обавеза, а супруг је понекад помагао деци око учења и домаћих задатака. Њена деца су се прилично рано осамосталила. Остајали су сами код куће и били су веома одговорни. Када је започињала приватни посао, преподне је још увек радила у фирми, а све што је везано за њен бизнис обављала је поподне. У то време вртићи нису радили поподне па је децу водила свуда са собом. На почетку, када је градила свој бизнис, радила је и по 14-15 сати дневно, али се увек трудила да све што има заврши док је на послу, и да посао не носи кући. Супруг је у то време био запослен у друштвеној фирми и имао је више времена да се бави децом. Њен супруг је, када је дошао у њену фирму, управљао радницима, а после тога у фирми почиње да ради њихов син што додатно компликује и службене односе у фирми и породичне односе. Однос отац и син се закомпликовао, оба би хтела да управљају, а управља мајка и супруга. Код њеног супруга се појавила потреба да се доказује у односу на њу, како она каже, вероватно због клијентеле, јер су у питању особе које имају прилично традиционално схватање брака и односа у браку. Каже да би и за сина вероватно биле много једноставније да је отац власник и да управља фирмом, просто је друштво такво. Док је био млађи импоновало му је и био је поносан што му је мама тако ангажована, а сада када је одрастао то му смета. Мисли да је код сина погрешила што код њега није подстицала образовање и што га је везала за фирму коју је она изградила и она води. Терка је отишла у потпуно другом правцу и изабрала нешто друго као свој животни позив.

Н.Б. каже да је тек у задњих 10 година схватила да је женама много теже у бизнису. Раније, док је била млађа, неке ствари једноставно није примећивала. Мушкарци послове углавном склапају у кафани, а жена са породицом не може да оствари те кафанске

контакте, једноставно им то не доликује. Жене то не могу пре свега због обавеза према породици којој треба да посвети доста времена. Мушкарци предузетници имају породицу али мало њих се бави породицом на начин на који се баве жене. За њих је проблем решен јер код куће имају жену која се бави породицом.

Процена постигнућа и планови за будућност: Н.Б. је задовољна оним што је постигла на пословном плану и свој пословни пут не би мењала. Код породице су ствари могле бити другачије, деца су се прилично рано осамосталила, али је сина могла подстицати да се образује и да сам изабере каријеру. Волела би да припада неком удружењу, односно да она лично има неку другу врсту припадности. То што није остварила неку врсту припадности јој смета. Заправо јој смета то што је њено ангажовање ограничено на властити бизнис. У удружење би могле бити повезане пре свега жене предузетнице и могле би се међусобно помагати, па потом на локалном нивоу предузетници уопште. Сада када јој је фирма развијена и стабилна има доста времена за то. Мисли да би својим искуством могла да помогне женама које почињу властити бизнис. Она сматра да је њена грешка што није проширила свој бизнис и што неколико добрих пословних идеја није реализовала. Ту су пресудиле обавезе у породици, схватила је да они породично нису спремни да уђу у такав ризик, а син, који има страх од ризика, наговорио је да од тих пословних идеја одустане.

Запажања: Бебу су предузетничке идеје увеле у посао којим се жене ретко баве. Она је знање и пословне контакте које је стекла радећи за друга стоваришта грађевинског материјала једноставно уградила као ресурс у свој бизнис. Иако успешна жена у пословном свету и цењена од стране пословних партнера, њој је тешко да ауторитет у својој фирми наметне супругу и сину. Патријархална подела родних улога утиче на њихове односе, па се њен син и супруг осећају на неки начин угрожени чињеницом да мајка и супруга управља фирмом а они раде за њу. То што се овакав став испољио код супруга тек касније са годинама, а код сина у зрелом добу показује да су такви њихови ставови последица утицаја друштвене средине.

Б.Ч., производња и продаја бижутерије, предузетница 15 година

Радна историја: Б.Ч. има 50 година, завршила је педагогију и радила је 13 година као школски педагог у једном мањем граду надомак Београда. У то време се дружила са једном предузетницом и било јој је јако занимљиво и динамично то што њена пријатељица ради. Схватила је да је то прави посао за њу, али је решила да оде у неки већи град да не

буде конкуренција пријатељици. Одабрала је Зрењанин зато што је ту имала родбину, знала је да нико то овде не ради и близу је Београда. Онда је прилично храбро продала свој стан и стан својих родитеља па је од тих пара купила стан у Зрењанину и доселила се са родитељима и сином који је тада имао 9 година. Паре које је добила за свој стан уложила је у бизнис а она се уселила у собу код родитеља. Кренула је 1997. од играчака, локал је био мали, а конкуренција је била велика па је почела да се окреће ситнијим стварима, бижутерији и ситницама за поклоне. Када је видела да то иде почела је производњу гипсаних фигура и рамова за фотографије на велико. Пошто није знала технику рада са гипсом трагала је како и од кога то да научи да би радила најбоље што може да се ради. *„Да би нешто успео што радиш мораш то да радиш најбоље што може да се ради. Ако радиш половично неко ће да те претекне. У предузетништву увек мораш да имаш узлазну линију, ако станеш – готов си!“* Када су дошли Кинези донели су јефтину робу од оне коју је она производила па је решила да затвори производњу. Пре две године узела је субвенционисани кредит да би купила себи пословни простор. Није више могла да поднесе да је власник локала који је изнајмљивала у центру града уцеђује. Тренутно има три продавнице, и шест запослених уз које и она ради. Сматра да је добар послодавац и за своје запослене каже да оне нису њене раднице већ њене сараднице. Највећи проблем јој је да нађе добре сараднике, јер се увек трудила да развије тимски дух, па запослени треба са буду сарадљиви, а осим тога треба да имају добар укус и да знају да изложе и продају робу. Једна од запослених је код ње већ осам година. Смењивале су се зато што су завршавале факултете и добијале посао у струци. У већини случајева су ишле на боље. У време када је имала производњу са велепродајом и малопродајом имала је око 30 запослених.

Жене у предузетништву – родна димензија: Када је започињала бизнис дете јој је имало 9 година, а највише јој је помогла мајка. И данас живи са родитељима, тако јој је лакше и удобније, јер јој је кад дође кући све спремно и скувано. Често се са мајком расправља око тога и нуди да плати неку жену за помоћ у кући, али њена мајка то одбија. Од жена се, чак и када су успешне, очекује да обављају кућне послове, чак и њена мајка то очекује. Б.Ч. каже да она нема времена да се бави кућним пословима и да њен сат вреди много више. Њена предност је како истиче и у томе што није имала мужа, није било тог другог мишљења и није било никога да је поколеба у одлукама. Када је жена у браку она мора да поштује мишљење свог партнера, а у таквим ситуацијама сваки корак и свака одлука захтева додатни ангажман. Она је имала ту, по њеном мишљењу, олакшавајућу околност да је самостална, нема никаквих обавеза.

Процена постигнућа и планови за будућност: Сматра да је била прилично храбра када је продала стан и отишла у потпуно другу средину. Разлози су били личне природе. Посао у просвети је више није испуњавао, није било видљивих резултата, и није био довољно плаћен. Не каје се што је напустила плаћени посао, само се каје што није раније то урадила, а неке грешке у послу сада више не би поновила. „*Волим да радим и мој пословни живот је лепши део мог живота. Ја на послу уживам.*“

Запажања: Б.Ч. је пример предузетнице која се не боји да ризикује. Она је у једном тренутку одлучила да потпуно промени свој живот, промени посао и промени град. Храбро упустила у приватни бизнис, јер је од самог почетка била убеђена да њена пословна идеја мора успети. Као самохрана мајка сматра да је управо њена предност то што нема мушкарца да спутава њене пословне амбиције. Оно што се на први поглед чини да је исхитрена и импулсивна одлука, уствари је последица је њеног дугог промишљања и планирања. Незадовољство једноличним послом у просвети допринело је одлуци, а успешно искуство пријатељице која се бавила приватним бизнисом показало јој је колико је предузетништво динамично. Пажљиво градећи стратегију свог пословања, Б.Ч. је изградила име у пословном свету града у који је дошла као потпуно непозната.

Д.Ђ., књиговодствена агенција, предузетница 16 година

Радна историја: Ана има 43 године, завршила је факултет и по образовању је професорка информатике. Одрасла је у радничкој породици у којој нико није био предузетник. После завршеног факултета покушавала је да пронађе посао. Жеља јој је била да ради у просвети. Сматра да је то идеалан посао за жену, зато што има времена за себе и да се посвети породици. Годину дана, као замена, радила је у школи, а потом је годину дана радила у Нафта-гасу. 1994. године она и колега почињу уз посао да пружају услуге књиговодства за предузетнике. Фирму је регистровала на кућну адресу. Када је остала без посла у Нафта-гасу, она и колега закупили су локал и почели да раде само књиговодство. Примили су још два радника, а број клијената је почео да расте. Са новим законом о фискалним касама њих двоје се раздвајају, колега је почео да се бави касама и програмирањем а она наставља да ради књиговодство. Данас има агенцију са 9 запослених у којој и она ради и има ангажованог програмера. Стано иде на обуке и усавршава се у својој струци, а то подстиче и код својих сарадница. Никада није користила кредите, увек је у посао улагала оно што заради. Када је почињала, радила је у својој кући тако да јој није био потребан неки значајан капитал.

Жене у предузетништву – родна димензија: Д.Ђ. каже да све има своју цену мислећи на успех који је постигла у пословном свету и свој приватни живот. Када је почела да развија посао имала је 26 година, а сада јој смета што нема децу и нема породицу. Мисли да је важно да се жена оствари и као пословна жена и као мајка. Свесна је да је женама које су у предузетништву много теже него мушкарцима. То примећује и код својих клијенткиња. Дешава се да јој дођу са децом зато што је супруг негде отишао. Подразумева се да је женин посао, ма чиме да се она бави, мање важан. Она може да дође на посао и у 8:00 и у 8:30, а он не сме да касни на свој посао. Жену уз то чека и сав кућни посао кад дође кући, а у 8:00 увече мора да оде да затвори радњу зато што њена радница не зна да извуче фискални пресек. Као мајка, жена има гомилу обавеза – да оде на родитељски, да скува ручак, а са друге стране сваког првог мора да се избори да има обезбеђена средства за раднике и радњу. Мушкарци су у лакшој ситуацији, њих код куће чека скуван ручак и намирена деца. Д.Ђ. жали што није родила дете пре 4 – 5 година. Када је решавала ту своју личну дилему схватила је да не може да оде на породилско, јер ако она оде на паузу бизнис ће да стагнира. Свесно је тада одлучила да своје личне жеље потисне у други план. Сада мисли да је можда могла другачије да организује посао. Док је развијала посао сваки нови клијент јој је био важан, а сви они воле да виде њу, поготову у време завршних рачуна. Постојала је, како сама каже, и доза страха да ли ће неко други моћи успешно да је замени. На краћи период би њене сараднице могле да је замене и да све успешно функционише, али годину дана је проблем. Каже да у својој фирми негује породични дух и понекад организује нека неформална дружења и заједничке излете. Њене запослене су жене и за себе каже да им је добар послодавац. Најдужи стаж има радница која код ње ради 15 година. Како се ширио посао тако се повећавао број запослених. Уме да цени њихов рад и труд, а њихов прековремени рад новчано да награди. „Да нема њих ни ја не бих имала ово што имам“.

Процена постигнућа и планови за будућност: Д.Ђ. је задовољна оним што је постигла, ни због чега се не каје, само би неке ствари урадила другачије, пре свега на личном палну. Успела је да изгради нешто од чега може лепо и удобно да живи. То је захтевало пуно одрицања. Не зна колико сати дневно ради али је мишљења да клијенти умеју да цене то што је предусретљива, што ће радити и недељом и празницима ако је то потребно. За њен посао нема боље рекламе од задовољног клијента. Никада више не би могла да ради за неког другог, не зна шта би тај неко могао да јој понуди да на то пристане. Сатисфакцију јој пружа то што сама доноси одлуке, што сарађује са много људи, што је

економски самостална и сама себи организује време и што има сараднице на које може да се ослони.

Запажања: Прича Д.Ђ. је пример како жена може изградити успешан бизнис и са веома мало финансијског улагања. Она је радила дуго и упорно да стигне до онога где се сада налази. За разлику од већине књиговодствених агенција које су остале на малом броју запослених, њена фирма се проширила и има клијенте и из других градова. Многих ствари се, како каже, у животу одрекла, али то само потврђује правило да грађење приватног бизниса захтева пуно времена и одрицања. Почела је приватни бизнис тамо где са једним компјутером и вољом да ради. Данас, као успешна предузетница, и даље је свесна тога да њен посао тражи да му се у потпуности посвети, а то је испуњава и доноси јој задовољство.

Случај „Сосина кујна“

Прва женска колачарска задруга званично је основана јануара 2007. Припреме за оснивање задруге почеле су у јуну 2006. Група од 10 жена које су прошле обуку Зрењанинског едукативног центра за покретање бизниса, дошле су на идеју да заједно покрену колачарску задругу. Од 10 оснивачица задруге само једна је била млађа од 30 година и она није имала претходног радног искуства. Две жене су имале између 30 и 40 година а остале су имале преко 40. Све су добро образоване са звршеном средњом школом, а две су завршиле вишу школу. Укљавном су радиле у друштвеним фирмама које су у међувремену пропале. Четири жене су се већ бавиле израдом торти и колача по наруџбини, али им бизнис није био легализован. Након анализе тржишта и договора са донатором који је био спреман да читаву причу финансијски подржи, Зрењанински едукативни центар се обратио локалним властима са молбом да доделе пословни простор задрузи на коришћење. Локалне власти су донеле одлуку да се задрузи додели простор, а да се задругарке ослободе плаћања закупнине у оном износу који донатор уложи за реконструкцију простора. Простор је комплетно реконструисан и прилагођен стандардима за производњу хране и опремљен професионалном опремом. Задругарке су ослобођене плаћања закупнине за 4 године, што им је много олакшало пословни почетак. Оснивачка скупштина је одржана у јануару 2007. а простор је отворен у мају те године. У децембру 2007., после само седам месеци од званичног отварања, имале су промет три пута већи од онога што је пројектовано бизнис планом. 2010. године улазе у систем ПДВ-а, а њихово успешно пословање се завршава 2011. када проглашавају стечај, а једна од задругарки односи сву опрему. 2012. године поново су се среле на суду.

Зашто је ова на први поглед успешна прича завршила стечајем? У разговорима са задругаркама схватила сам да међу њима постоје сукоби које је тешко изгладити. Задруга није имала професионалног менаџера већ су се одлучиле за опцију да једна од задругарки буде в.д.директорке и да се смењују на годину дана. Такву одлуку су ставиле и у свој статут и оснивачка акта. Проблем је почео да се отвара са првом задругарком која је била на позицији в.д.директорке. Она је у старту имала погешан приступ свему и односила се према својим колегиницама као да су код ње запослене. Жене су ми се често жалиле на њен карактер и њене поступке. Задругарке нису никада урадиле оно што смо им ми из ЗЕЦ-а сугерисале - свој интерни правилник о раду у коме би прецизно дефинисале како и колико раде и како се то награђује. Када су почеле да пристижу прве паре све је испливало на површину. Сукоби су се заострили и појавиле су се две струје. Прва в.д. директорка је после истека свог мандата имала проблем да се прилагоди на нове околности да сада поново ради на производњи колача са осталима. Напустила је задругу. Друга в.д.директорка покушала је да исправи грешке и да уведе некакав ред међу женама што се тиче поделе посла. Није успела. Жене су ми се жалиле на то да посао вуче њих неколико, а да се остале стално извлаче на обавезе које имају код куће и око деце. Додатно их је гушила и обавеза плаћања ПДВ-а. Ствар је полако измицала контроли, а задругарке опседнуте личним сукобима нису имале воље да спасавају свој бизнис.

Мислим да су проблеми ове задруге имали корен управо у њеној специфичности. Задруга је морала имати централизовану производњу која задовољава санитарне услове. Задругарке су заједнички радиле на припреми колача па се тако није могло јасно поделити ко је колико произвео. Једино мерило је било колико времена проводе у задрузи и у производњи. Задруге се препоручују као добар облик за започињање бизниса а као предности, нарочито за жене, се истичу мала улагања и подела ризика са осталим чланицама. На примеру Сосине кујне је очигледно да постоји проблем како у подели обавеза тако и у подели ризика. Ова задруга је стартовала са минималним оснивачким улогом, средства и простор за рад су били обезбеђени а опет је прича пропала. Нису успеле да се договоре како да поделе посао, да све буду задовољне и да нико не буде оштећен. Јаз између две групе задругарки се стално продубљивао. Обе стране у сукобу су тврдиле да су оштећене и да их она друга група искоришћава. Нису имале визију да је то њихов заједнички бизнис и да треба заједно да га граде и у њега улажу време и труд.

6. Закључак

Проблем од кога сам у овом раду пошла је испољена тенденција мањег раста бизниса чије су власнице жене од оних чији су власници мушкарци како у свету тако и у Србији. Питање је да ли је ова појава последица мањка предузетничких вештина код жена или постоје неке структуралне препреке у самом друштву? У покушају да одговорим на ово питање анализирила сам пре свега различите теоријске приступе предузетништву жена, одбацујући ставове традиционалне науке.

Традиционална наука овом проблему приступа једнострано и користи традиционалне методе у истраживањима, где се мушкарац посматра као позиција, као мера и узор. Грешка таквог приступа је та што се у овим истраживањима жене стално упоређују са моделом мушкараца предузетника, а чак и минималне разлике истичу као веома важне. Хелен Ахл каже да се у ствари од кртичњака прави брдо (Ahl, *The Making of the Female Entrepreneur*, 2002, стр. 11). У традиционалним истраживањима занемарују се сва комплексност друштвеног положаја жене који се одражава и на њен предузетнички подухват. Применом истраживачког оквира који је, у циљу расветљавања комплексности положаја жена предузетница предложила Кандида Ц. Браш, на услове за развој предузетништва жена у Србији дошла сам до неколико важних закључака. Пре свега, програми и пројекти који се реализују као подршка развоју предузетништва жена заснивају се на погрешном теоријском приступу и жену пореде са моделом „идеалног предузетника“ – мушкараца. То води једностраном приступу у решавању проблема заснованом на ставу да женама недостају некаква специфична предузетничка знања и вештине и довољно је да им се обезбеди обука па су спремне да уплове у предузетничку авантуру. Мушкарцима су, ваљда, ова знања и вештине урођени па њима таква обука не треба.

Разлоге за тенденцију мањег раста бизниса чије су власнице жене не треба тражити само у личним особинама предузетница, јер када се ослободимо свега онога што је социјална конструкција разлике између полова готово и да нема. Увођење родне перспективе у анализу услова за развој предузетништва попут лакмус папира боји родно засноване препреке са којима се жене сусрећу, а које су за традиционалну науку и традиционалне методе невидљиве. Хелен Ахл је у праву када каже да је неопходан потпуно нови теоријски приступ у истраживањима који ће показати да су разлике између жена и мушкараца у предузетништву у ствари социјална конструкција (Ahl, *The Scientific Reproduction of Gender Inequality*, 2003).

Развој предузетништва и неговање предузетничког духа подразумева спровођење координираних активности и програма подршке од стране државе. Ови програми треба да се обликују тако да одговаре на потребе жена. Досадашња искуства показују да жене које пролазе кроз програме обуке у веома малом проценту започињу сопствени бизнис, а саме предузетнице, које годинама имају сопствени бизнис, су њима незадовољне. Жене и даље немају самопоуздања и тешко доносе одлуку да започну бизнис што све говори у прилог томе да нешто у овим програмима треба из темеља мењати. Већина жена у Србији улази у предузетништво због самозапошљавања, чешће су „гурнуте“ у предузетништво него што је то њихов избор. Без одговарајуће друштвене подршке и најчешће без подршке у породици, оне су препуштене саме себи и унапред осуђене на неуспех. Приступ финансијским фондовима им је отежан, а немају никаква сруковна удружења на која би се могле ослонити. Кредитне линије за жене предузетнице су неповољне, камате су високе а кредити су хипотекарни што представља проблем за жене које немају своју имовину.

Проблем успостављања равнотеже између породичних и пословних обавеза отежава положаја жена у предузетништву. Као део своје родне улоге жене носе терет двоструке оптерећености породичним и пословним обавезама што има смањује шансу да се једнако посвете свом послу као и мушкарци. Пред овом дилемом породица – посао пословне обавезе жена некако су увек у другом плану, што показују како теоријска истраживања тако и лични примери предузетница са којима сам ја разговарала. Проблеми које су неке од мојих саговорница имале са својим партнерима били су у корелацији њиховим пословним успехом и еманципацијом коју су кроз свој посао оствариле. Индикативно је да све оне, без обзира на то колико су успешне, и даље одређују и вреднују себе наспрам идеала мајке и супруге коју им је средина наметнула. Стално је присутна потреба да се преиспитују да ли су као мајке испуниле очекивања деце, породице и пријатеља. Чини се као да их гризе савест за време које су посветиле послу и имају потребу да правдају своје поступке и одлуке. Моје саговорнице су свесне да мушкарци предузетници немају ту дилему породица-посао. Женама је потребна подршка да искораче из своје родне улоге и да превладају структуралне препреке које су последица патријархалних односа у друштву, а њихове личне приче показују да су једнако способне да развијају своје бизнисе као и мушкарци.

Вратимо се на почетно питање - да ли је испољена тенденција мањег раста бизниса чије су власнице жене од оних чији су власници мушкарци последица мањка предузетничких вештина код жена или постоје неке структуралне препреке у самом

друштву? Анализа коју сам овде изнела говори у прилог томе да бизниси чије су власнице жене имају тенденцију мањег раста због структуралних препрека са којима се жене сусрећу. Остаје само да осмислимо стратегију за њихово превладавање, што се с обзиром на њихове корене у патријархату неће десити преко ноћи.

Библиографија

На српском језику:

- Бабовић, Марија (2012). *Полазна студија о предузетништву жена у Србији*. Београд: UN Women.
- Хјусон Благојевић, Марина (2013). *Родни барометар у Србији: развој и свакодневни живот*. Београд: Програм Уједињених нација за развој.
- Марков, Слободанка (2005). *Жене у Србији - предузетнички изазови*. Нови Сад: Центар за предузеће, предузетништво и менаџмент - Нови Сад.
- Николић-Ристановић, В., Ћопић, С., Николић, Ј., & Шаћири, Б. (2012). *Дискриминација жена на тржишту рада у Србији*. Београд: Виктимолошко друштво Србије.
- Пенезић, Н. Д. (2009). *Предузетништво савремени приступ*. Нови Сад: Алфа-граф НС.
- Радовић Марковић, Мирјана (2005). *Жене и мали бизнис*. Београд: Пословни Биро д.о.о.
- Сајферт, З. (2003). *Предузетништво*. Зрењанин: Универзитет у Новом Саду, Технички факултет "Михајло Пупин".
- Национална стратегија за унапређење положаја жена и унапређивање равноправности полова (2009-2015). (2008). Београд: Министарство рада и социјалне политике.

На енглеском језику:

- Ahl, Helene J. (2002). *The Making of the Female Entrepreneur*. Jönköping: Jönköping International Business School Ltd.
- Ahl, Helene J. (2003). *The Scientific Reproduction of Gender Inequality. Gender and Power in the New Europe, the 5th European Feminist Research Conference*. Lund, Sweden: Lund University.
- Alsos, G. Agnete, Jensen, Ragnhild S., & Ljunggren, Elisabet. (2010). *Gender and entrepreneurship: revealing constructions*. U C. G. Brush, A. de Bruin, E. I. Gatewood, & C. Henry, *Women Entrepreneurs and the Global Environment for Growth* (str. 40-57). Cheltenham, UK: Edward Edgar Publishing Limited.
- Avolio, Beatrice E. (2011). *A Methodological Problem Associated with Researching Women Entrepreneurs. Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, No.1-2, 9-25.
- Brush, Candida G. (1992). *Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions. Entrepreneurship: Theory and Practice*, str. 5-30.
- Brush, Candida G., de Bruin, A., Gatewood, Elizabeth I., & Henry, C. (2010). *Introduction: women entrepreneurs*. U C. G. Brush, A. de Bruin, E. I. Gatewood, & C. Henry, *Women Entrepreneurs and the Global Environment for Growth* (str. 1-16). Cheltenham, UK: Edward Edgar Publishing Limited.
- Firestone, Shulamit (197). *The Dialectic of Sex*. United States: A Bantain Book.
- Gatewood, Elizabeth J., Brush, Candida, Carter, Nancy M., Greene, Patricia G., & Hart, Myra M. (2004). *Women Entrepreneurs, Growth and implication for Classroom*. Coleman Foundation White Paper Series for the US Association for Small Business and Entrepreneurship.
- Hughes, Karen D. (2005). *Female Enterprise in the New Economy*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated.
- Jennings, Jennifer E., Hughes, Karen D., & Jennings, Devereaux P. (2010). *The Work-Family Interface Strategies of Male and Female Entrepreneurs: Are There Any Differences?* U C. G. Edited by: Brush, A. de Bruin, E. I. Gatewood, & C. Henry, *Women Entrepreneurs and*

the Global Environment for Growth (str. 163-183). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited.