

SEKTOR ŽENSKOG PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI

Analiza



BEOGRAD 2022.



Sprovedeno od strane:



Udruženje ženskog preduzetništva
Nadežda Petrović - Čačak



SADRŽAJ

I	O projektu	08
1.1	Metodologija	09
1.2.	Uvod	10
II	Rezultati anketiranja privrednica	12
1.	Opšti podaci, veličina preduzeća	12
1.1	Veličina preduzeća	13
1.2	Pravni status	13
1.3	Sektori u kojima posluju privrednice	14
2.	Upravljanje ljudskim resursima	15
2.1.	Radna snaga	16
2.2.	Kvalifikaciona struktura radne snage	18
2.3.	Podsticaji za zapošljavanje	20
3.	Investiranje i finansiranje ženskih biznisa	21
3.1	Podsticajni programi podrške privrednicama	24
4.	Upravljanje finansijama	27
5.	Upravljanje rizicima	30
6.	Tržište, strategija, marketing i izazovi	34
6.1	Tržište i izvoz	34
6.2	Strategija	38
6.3	Marketing	39
7.	Inovativnost proizvoda i usluga	41
8.	Pravni okvir i poreska politika	42
III	Zaključci i preporuke	44
2.	Upravljanje ljudskim resursima	44
3.	Investiranje i finansiranje ženskih biznisa	45
4.	Upravljanje finansijama	46
5.	Upravljanje rizicima	47
6.	Tržište, strategija, marketing	47
7.	Inovativnost proizvoda i usluga	48
8.	Pravni okvir i poreska politika	
	Unapređenje pravnog okvira	48

ZAHVALNICA

Veliki doprinos u izradi dokumenta „Sektor ženskog preduzetništva u Srbiji – Analiza“ imale su predsednice i članice udruženja poslovnih žena iz Čačka, Kragujevca, Kraljeva, Niša, Valjeva, Leskovca, Zaječara, Loznice i Subotice, učesnice projekta „Postanimo jače, znanjem do uspeha“, kao i kolege i kolegice iz regionalnih privrednih komora. Izazovi sa kojima se susreću privrednice, ali i predlozi rešenja bili su osnova za pripremu inicijativa koje će Privredna komora Srbije uputiti nadležnim državnim organima u 2023.

Izradu dokumenta omogućila je Nemačka razvojna saradnja koju sprovodi GIZ, koja već godinama svesrdno podržava projektne aktivnosti koje imaju za cilj da omoguće rast i razvoj sektora ženskog preduzetništva.

*Privredna komora Srbije
Centar za programe podrške privredi i mikro,
malim i srednjim privrednim društvima*

I O PROJEKTU

Privredna komora Srbije realizuje projekat „*Continued support for women entrepreneurship, sustainable model of cooperation between large corporations and technologically innovative companies, methodology and reporting on indicators of MSMEs' development and risk management*„- „*Women Entrepreneurship*“- uz podršku Nemačke razvojne saradnje koju sprovodi GIZ.

Projekat se sastoji od 4 tematske celine od kojih je jedna posvećena unapređenju sektora ženskog preduzetništva u Srbiji – „Postanimo jače, znanjem do uspeha“

Osnovni cilj ovog segmenta projekta „Postanimo jače, znanjem do uspeha“, je podrška privrednicama u širenju poslovnih aktivnosti i doprinosu regionalnom razvoju ženskog preduzetništva u Srbiji. U biznisu u Srbiji među registrovanim preduzetnicima trećinu čine žene, odnosno 33,70 odsto. Ukoliko uporedimo ovaj podatak sa prethodnim godinama, broj žena preduzetnica je u blagom porastu od 2019. godine, kada je učešće iznosilo 33,4%, 2020. godine 33,5%, dok je u 2021. godini ovo učešće dostiglo 33,7%.

Među domaćim licima registrovanim na funkciji osnivača ili člana, zakonskog zastupnika ili direktora privrednih društava, četvrtinu čine žene, odnosno 25,80 odsto. Ukoliko uporedimo sa prethodnim godinama, broj žena na pozicijama osnivača ili direktora privrednih društava u blagom je porastu (25,4% u 2019, 25,4% u 2020. i 25,6% u 2021. godini). Svakako, potencijal ženskog preduzetništva mnogo je veći i predstavlja ozbiljan izvor ekonomskog rasta, privrednog razvoja i novog zapošljavanja. Uključivanjem 9 udruženja poslovnih žena (u nastavku teksta UPŽ) iz 9 različitih gradova u Srbiji (Čačka, Kragujevca, Kraljeva, Niša, Valjeva, Leskovca, Subotice, Loznice i Zaječara), obezbeđena je teritorijalna pokrivenost velikog broja privrednih subjekata (oko 8.700 privrednih društava i preduzetničkih radnji) u kojima su žene vlasnice ili suvlasnice ili direktorke. Time se daje i dodatni podsticaj da se međusobno povežu i da budu prisutnije i vidljivije na tržištu. Krajnji korisnici projekta su preduzetnice i privrednice, poljoprivredna gazdinstva, stari zanati i žene iz ruralnih sredina, a projektnom inicijativom teži se i obuhvatanju različitih kategorija poslovnih žena iz različitih sektora. Aktivnosti su usmerene kako na izgradnju kapaciteta poslovnih žena, ali i lokalnih i regionalnih udruženja sa manje operativnih resursa. Jedna od projektnih aktivnosti je kreiranje Analize sektora ženskog preduzetništva u Srbiji kojoj su prethodila 4 dvodnevna vebinara za

privrednice i koji su se bavili temama iz oblasti konkurentnosti, za koje su se privrednice izjasnile da bi im trebala dodatna podrška (javni nastup, verbalna i neverbalna komunikacija, tehnike pregovaranja i digitalna transformacija biznisa). Obuku je pohađalo 88 privrednica. Obuke su bile priprema za nadolazeće B2B susrete u cilju horizontalnog i vertikalnog umrežavanja privrednica, odnosno uspostavljanje potencijalne saradnje privrednica sa velikim preduzećima. Poslovno umrežavanje je okupilo ukupno 100 privrednih subjekata od čega 65 žena privrednica, a 25 srednjih i velikih preduzeća, koji su održali 108 poslovnih sastanaka.

Analiza će sadržati pregled stanja privrednih subjekata koje su osnovale i vode žene. Sistematizovaće iskazane potrebe poslovnih žena, kao i preporuke za unapređenje ambijenta u kome posluju u cilju podizanja njihove konkurentnosti, vidljivosti na tržištu i većim učešćem u privrednim aktivnostima. Ovim sveobuhvatnim pristupom, biće dobijen uvid u regionalni i granski jaz kada je u pitanju podrška privrednicama. Prevazilaženje različitih barijera moglo bi biti ključ za katalizaciju ženskog preduzetništva. Cilj analize postavljen je kao utvrđivanje i empirijsko prepoznavanje aktivnosti i mera koje će pomoći motivisanim ženama preduzeticama da otklone postojeće i nove barijere na putu ka razvijanju preduzetničkog poduhvata.

1.1 Metodologija

Za prikupljanje potrebnih informacija i smernica na koji način da se unapredi ambijent za rast poslovanja privrednih subjekata čiji su vlasnici žene, izrađen je elektronski-upitnik. Anketa je namenjena privrednim subjektima i preduzeticama koje su učestvovala u projektnim aktivnostima. Upitnik ima svega 118 pitanja podeljenih u osam oblasti koje su obuhvatale opšte podatke o kompaniji, delatnost kompanije, radnu snagu, dosadašnju saradnju sa dobavljačkim lancima, izvore finansiranja, kao i probleme i izazove sa kojima se susreću.

Kako bi se rezultati ankete stavili u praktični okvir, organizovani su okrugli stolovi u 9 gradova i opština iz kojih dolaze UPŽ partneri na projektu. U razgovoru sa privrednicama utvrđeno je koji su to postojeći faktori i barijere koje stoje pred ženama preduzeticama, kao i saznanja koji su mogući pokretači za razvoj i stalno unapređenje ženskog preduzetništva u Srbiji. Dat je osvrt na motivaciju i faktore uspešnosti pojedinih žena preduznica, kao i prepreke

¹ Prema podacima Agencije za privredne registre iz septembra 2022. godine

koje su prevazilazile, a sve sa željom da se ukaže na specifičnosti ženskog preduzetništva i na potrebu da se dominantne mere i pristup preduzetništvu prilagode identifikovanim specifičnostima koje žensko preduzetništvo ima. Održanim radionicama prisustvovalo je oko 45 privrednica.

Anketa je anonimna, a ukupan broj privrednica koje su učestvovala u popunjavanju Upitnika je 153 (stopedesettri privrednice).

1.2. Uvod

Fokus projekta je na ženskom preduzetništvu, jer iako su dame danas vidljivije u biznisu nego ranije i dalje nisu izjednačene sa muškarcima. Prethodnih godina žene sve više pokazuju interesovanje za ulazak u preduzetničke vode. Iako je odnos žena i muškaraca preduzetnika i dalje u korist muškaraca, broj žena preduzetnica iz godine u godinu sve je veći. Posmatrano iz ekonomskog ugla, u prilog tome govore činjenice da je ukupan ženski potencijal, uključujući i žensko preduzetništvo, nedovoljno iskorišćen za privredni rast, kroz razvoj mikro, malih i srednjih preduzeća, kao i da je potencijalno ozbiljan izvor rasta i novog zapošljavanja kako za žene tako i za muškarce.

U Srbiji ne postoji zvanična definicija preduzetništva žena, kao ni sistem redovnog praćenja ekonomskih aktivnosti segmentiranih prema polu vlasnika i direktora privrednih subjekata i preduzetnika-preduzetnica. Prema OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) preduzetnice su sve žene koje su vlasnice (bilo kog udela) nad preduzećem, uz uslov da istovremeno obavljaju i vodeću upravljačku ulogu u tom preduzeću, a bez obzira na način na koji su stekle vlasništvo. Ova definicija preduzetnice u skladu je sa definicijom koju su OECD i Eurostat uzeli kao osnovu za razvoj sistema praćenja preduzetništva.

Privrednu aktivnost žena u našoj zemlji moguće je, za sada, proceniti preko njihovog udela u ukupnom broju zaposlenih. Najvažniju bazu i izvor podataka svakako predstavljaju registri privrednih društava i preduzetnika Agencije za privredne registre, s obzirom na to da se svi preduzetnici i privredna društva moraju registrovati kod Agencije, ova baza je i najpotpunija. Do skoro, podaci o polu preduzetnika, vlasnika i zastupnika nisu bili automatski dostupni, što je onemogućavalo opšti prikaz poslovanja žena privrednica prema različitim kriterijumima. Centar za MMSPD u okviru Privredne komore Srbije uputio je inicijativu Ministarstvu privrede, koja je usvojena i kaže da se podatak o polu vlasnika, direktora i članova

privrednih društava i preduzetnika propiše kao predmet registracije u Registar privrednih subjekata (izvršene su dopune člana 9a Zakona o privrednim društvima, "Sl.glasnik RS", br. 109/2021 od 19. novembra 2021. godine). Ovu inicijativu predložile su i podržale žene privrednice koje su članice Saveta za mikro, mala i srednja privredna društva.

Prema podacima Agencije za privredne registre za 2020. godinu (preliminarna obrada PKS), u Srbiji je ukupno poslovalo **98.098 mikro, malih i srednjih privrednih društava** (od čega 3.588 u poljoprivredi, 17.702 u industriji, 8.713 u sektoru građevinarstva i 68.095 u sektoru usluga) i **269.069 preduzetnika** (od čega 2.812 u sektoru poljoprivrede, 41.388 u sektoru industrije, 28.491 u sektoru građevinarstva i 196.378 u sektoru usluga). Najveći broj privrednih društava i preduzetnika posluje u sektoru usluga.

Posmatrano po broju zaposlenih u mikro, malim i srednjim privrednim društvima radno je angažovano 808.508 osoba (najveći broj zaposlenih, 449.200 angažovano je u sektoru usluga) dok je kod preduzetnika registrovano 207.597 zaposlenih (od čega najveći broj, 141.638, u sektoru usluga).

U 18.209 privrednih društava žene su vlasnice više od 50% kapitala (416 iz sektora poljoprivrede, 2.974 iz sektora industrije, 1.047 iz sektora građevinarstva i 13.772 iz sektora usluga). **Pred toga, u Srbiji je registrovano 88.170 preduzetnica** (561 u poljoprivredi, 12.448 industriji, 3.717 u građevinarstvu i 71.444 iz sektora usluga). Najveći broj privrednih društava i preduzetničkih radnji u kojima su žene vlasnice posluje u sektoru usluga.

U firmama u kojima su žene vlasnice više od 50% kapitala, u mikro, malim i srednjim privrednim društvima zaposleno je 79.056 osoba, a 66.502 zaposlenih registrovano je kod preduzetničkih radnji čiji su većinski vlasnici žene.

Posmatrajući vlasničku strukturu, žene su većinske vlasnice (50% i više) u 18,6% mikro, malih i srednjih privrednih društava, odnosno 32,8% preduzetničkih radnji.

Posmatrajući broj zaposlenih u privrednim društvima u kojima su žene vlasnice sa više od 50% kapitala, može se konstatovati da su žene vlasnice u 18.209 mikro, malih i srednjih privrednih društava, koja zapošljavaju 79.056 osoba, odnosno žene su vlasnice 88.170 preduzetničkih radnji, u kojima je zaposleno 66.502 osobe.

Posmatrano prema regionima za mikro mala i srednja privredna društva žene su vlasnice 8.809 kompanija na teritoriji Grada Beograda, 4.486 kompanija na teritoriji Vojvodine, 2.999 kompanija na teritoriji Šumadije i Zapadne Srbije i 1.846 kompanija na teritoriji Istočne i Južne Srbije.

Posmatrano prema ukupnom broju zaposlenih u MMSPD u kojima su žene većinske vlasnice po regionima, na teritoriji Grada Beograda ove firme zapošljavaju 34.594 osobe, 20.039 na teritoriji Vojvodine, 14.795 na teritoriji Šumadije i Zapadne Srbije i 9.574 na teritoriji Istočne i Južne Srbije.

Najveći procenat vlasničkog udela žena (više od 50% kapitala u mikro, malim i srednjim privrednim društvima) **prema regionima Republike Srbije**, imaju: Grad Beograd (48,6%), Vojvodina (24,7%), Šumadija i Zapadna Srbija (16,5%) i Istočna i Južna Srbija (10,2%).

Žene koje su vlasnice kompanija 50,1% i više čine 17,5% od ukupnog broja privrednih društava, 6,8% od ukupnog broja zaposlenih i učestvuju u 5,4% u poslovnom prihodu od ukupnog broja privrednih društava.

Preduzetnice čine 31,4% od ukupnog broja preduzetnika, zapošljavaju 30,6% od ukupnog broja zaposlenih i učestvuju u 27,6% poslovnog prihoda od ukupnog broja preduzetničkih radnji.

II REZULTATI ANKETIRANJA PRIVREDNICA

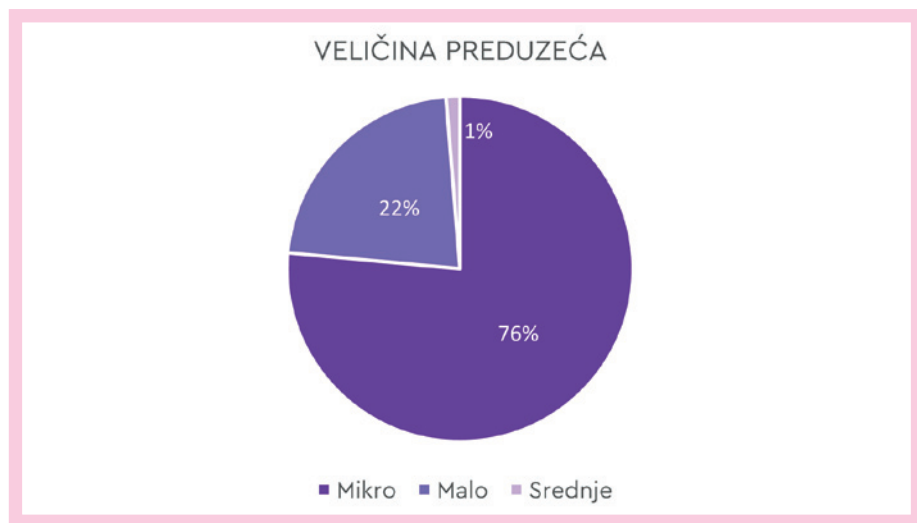
1. Opšti podaci, veličina preduzeća

Iako smo rekli da nema jasne definicije ženskog preduzetništva, na početku Projekta primenjeni su kriterijumi za odabir žena privrednica, a koji podrazumevaju da je privredno društvo ili preduzetnička radnja registrovana u Agenciji za privredne registre, da je žena vlasnica najmanje 1% privrednog društva ili preduzetničke radnje, koje su aktivno uključene u poslovanje firme kao menadžerke i koje kreiraju zaposlenje kako za sebe tako i za druga lica. Od ukupno 153 privredna subjekta učesnika ankete, njih 130 ili čak 85%, je u stopostotnom vlasništvu žena, dok je 10% (15) učesnica ankete u preko 50% vlasništva privrednog subjekta.

1.1 Veličina preduzeća

Zvanična statistika nam pokazuje da je 99% ženskih preduzeća u Srbiji mikro veličine (zapošljava do 10 ljudi) i da je pri tom usmereno skoro isključivo na lokalno tržište, što pokazuju rezultati i naše ankete. U PKS anketi, taj procenat je 90%.

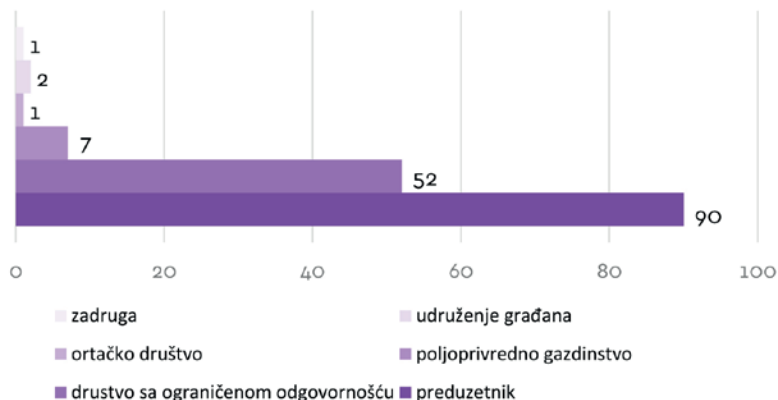
Od 153 privrednice koje su popunile Upitnik najviše je onih koje posluju kao mikro preduzeća i to 117 (76%) od 153 ispitanih, 34 (22%) privrednice posluju u kategoriji malo preduzeće dok u kategoriji srednje preduzeće posluju svega 2 privrednice.



1.2 Pravni status

Žene najčešće započinju posao otvaranjem preduzetničke radnje, što potvrđuju i rezultati ankete. Od ukupnog broja anketiranih, 90 privrednica registrovano je kao preduzetnik što čini 58.8%, 52 privrednice osnovane su kao društvo sa ograničenom odgovornošću, što je 34%, dok 7 privrednica posluje kao poljoprivredno gazdinstvo.

PRAVNA FORMA PREDUZEĆA



1.3 Sektori u kojima posluju privrednice

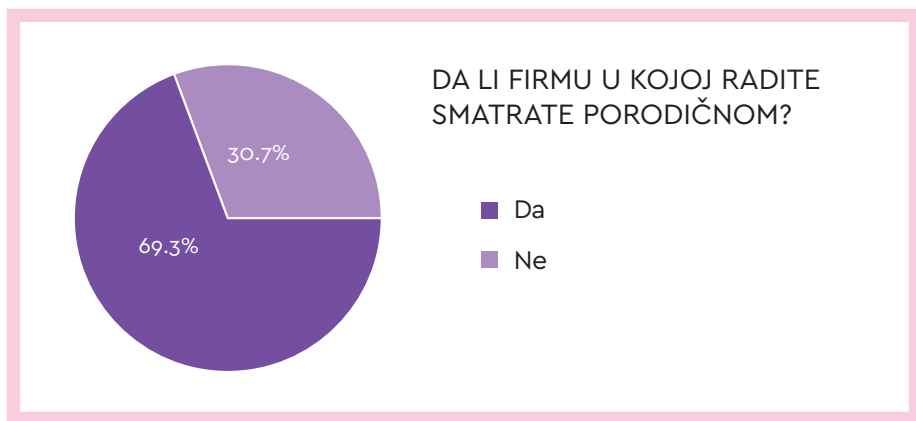
Neki od razloga zbog kojih se žene sve više odlučuju na preduzetništvo, jesu fleksibilnost, potreba za bržim napredovanjem, a pre svega željom da prate svoju pasiju. Bez obzira na ekspanziju ženske populacije u poslovnom svetu, žene i dalje tradicionalno preuzimaju brigu o porodici i domaćinstvu. Samim tim, preko 70 odsto žena ističe da je fleksibilnost i dodatna autonomija koju im privatni posao dozvoljava mnogo značajniji u poređenju sa količinom novca koje bi alternativno zarađivale kod drugog poslodavca.²

Tradicionalno, žene preduzetnice su se češće našle u maloprodajnim i uslužnim preduzećima. U prilog navedenom govore i podaci ankete koju je PKS sproveda, da žene najčešće biraju profesije u uslužnom sektoru, gde su manja inicijalna ulaganja kao i fleksibilnije radno vreme. Pa tako od 153 ispitanice, sektori u kojima dominiraju ženske firme (preko 65%) su finansijske usluge i posredovanje, konsultantske usluge, informacione tehnologije, turizam i ugostiteljstvo, trgovina na malo i veliko, obrazovanje, izdavaštvo, frizerski i kozmetičarski saloni, operativni marketing i usluge, konsultantske usluge, medicinske usluge, nega i održavanje tela, marketing i dizajn, građevinarstvo, inženjering, arhitektura, transport, skladištenje i distribucija i dr. U proizvodnim delatnostima aktivne su 34 (22%) privrednice i to u

² EY Preduzetnički barometer, januar 2022.

oblasti proizvodnje hrane i pića (prehrambeni sektor), proizvodnje tekstila i kože, metaloprerade, proizvodnje i prerade plastike, mašinske industrije, obrade stakla i pravljenja umetničkih predmeta, itd.

Takođe, podaci iz Upitnika ukazuju da je većina firmi kojima žene rukovode porodičnog karaktera, odnosno vide ih kao porodične biznise.



2. Upravljanje ljudskim resursima

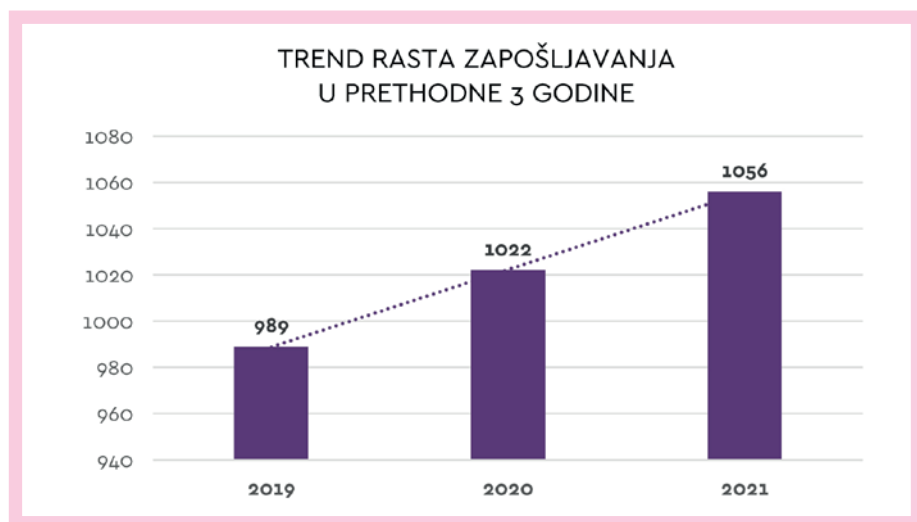
Privredna komora Srbije, Evropska banka za obnovu i razvoj i Frankfurtska škola za finansije i menadžment su tokom aprila i maja 2018. godine organizovali seriju poslovnih događaja sa ciljem podrške privrednicama da bolje sagledaju svoje poslovanje. Alatom za samoprocenu poslovanja učesnice su imale priliku da procenjuju svoj ukupni poslovni i upravljački kapacitet, kao i poslovne performanse u sedam ključnih poslovnih područja uključujući i upravljanje ljudskim resursima. Podaci su tada pokazali da su vrednosti niske posebno u oblastima: ljudski resursi, strategija i organizacija, upravljanje rizicima i operacije. Navedene oblasti uglavnom pripadaju korpusu strateških/organizacionih stavki kojima treba duži vremenski period za pokazivanje neposrednih specifičnih rezultata.

Žene su u najvećem procentu angažovane u uslužnoj delatnosti, a kako su usluge radno intenzivne, podrška njihovom razvoju otvara i mogućnosti rešavanja jednog od najvažnijih problema, a to je zapošljavanje. Od 153 učesnice ankete, 137 (90%) privrednica zapošljava do 10 osoba u svom poslovanju. Preko 50 zaposlenih ima svega 5 privrednih subjekata, od kojih samo 2 zapošljavaju preko 100 ljudi. Ovaj podatak treba da bude dovoljan pokazatelj da potencijal preduzetništva žena nije dovoljno iskorišćen, odnosno da nije ispunio pun potencijal. Svaki preduzetnik zna da status quo ne sme dugo da traje jer vodi gašenju poslovanja, kao i da je jedini put opstanka preduzeća, stalni rast i razvoj.

2.1. Radna snaga

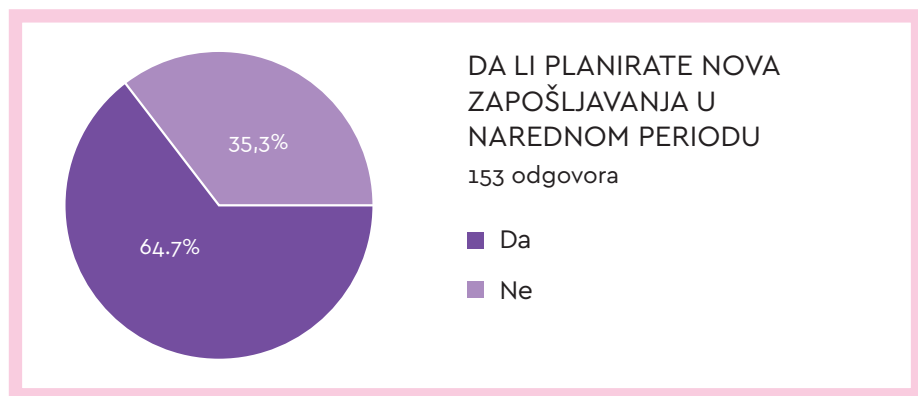
Privrednice, učesnice ankete, ukupno zapošljavaju 1056 radnika, od čega su 643 žene, čak 61%.

Ako pogledamo trend rasta radne snage kod privrednih subjekata koja su osnovala i vode žene, uočićemo konstantan rast u ostvaranju novih radnih mesta tokom poslednje 3 godine. Od 2019. do 2021. godine, privrednice su povećale zaposlenje za skoro 7%, tojest beleže rast od preko 3% svake godine.

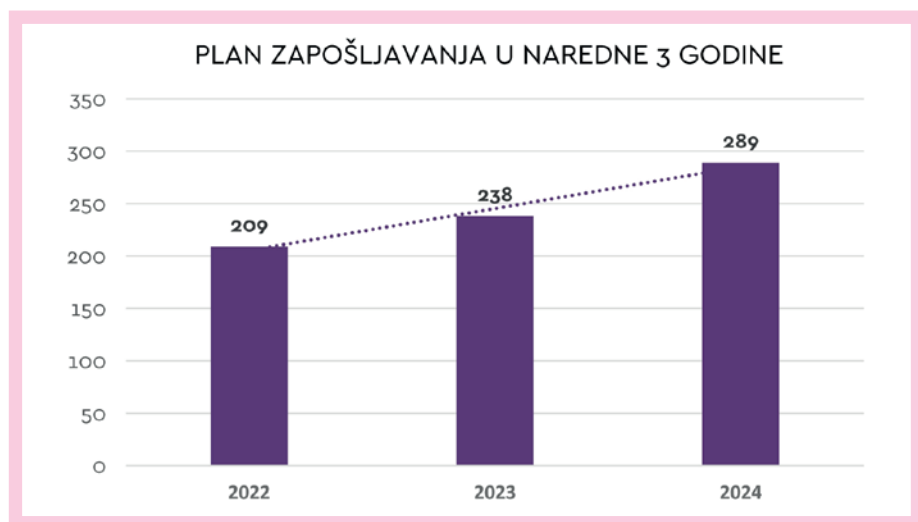


³ EBRD i alat „Business Lens“ za samoprocenu poslovanja korišćen je u regionu zapadnog Balkana i daje prikaz uporednih rezultata na nivou regiona

Već smo naveli da su stalni rast i razvoj jedini put opstanka preduzeća, pa tako 64.7% privrednica planira da u narednom periodu ulaže u razvoj ljudskih resursa i otvaranje novih radnih mesta u svojim firmama.



Ako pogledamo trend plana rasta zapošļavanja, može se konstatovati da će privrednice svake godine povećavati broj radnih mesta, što će, ako sve bude po planu, dovesti do povećanja od preko 38%.



U skladu sa prikazanim podacima, treba ukazati na važnost strateškog menadžmenta i koliko je važno da se na njemu radi od početka poslovanja. Fokusiranje na izgradnju internih resursa i kapaciteta, iako su manje opipljive oblasti, tj sa efektima manje vidljivim u neposrednim prihodima, je od vitalnog značaja. Dugoročno dobijaju tempo i eventualno dostižu nove, poboljšane nivoe, koji će rezultirati održivim rastom i značajnom poboljšanju dugoročnog kapaciteta akumulacije.

Privrednice koje su se tokom ankete izjasnile da neće imati nova zapošljavanja, kao najveći razlog navode opadanje tražnje za proizvodom/uslugom, njih 8%, dok njih 34% (52) nema potrebu za novim zapošljavanjima.

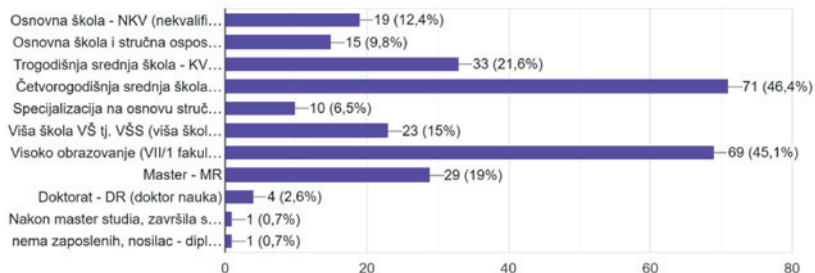
Sa druge strane, privrednice su tokom radionica ukazale na problem manjka radne snage. Iako žene beleže rast zapošljavanja, predviđaju i rast za naredne tri godine. Međutim, plan može biti narušen, s obzirom da se većina suočava sa nedostatkom radne snage, posebno stručne radne snage. Ovo je generalno problem privrede, ali se privrednice iz sektora tekstilne industrije i hotelijerstva naročito žale na ovaj problem. Kvalifikovanog i stručnog radnika je teško naći, a i ne mogu dugo da ga zadrže. Manjak dostupne radne snage ih onemogućava da sistematično ulažu u razvoj radne snage.

2.2. Kvalifikaciona struktura radne snage

Privrednice podjednako zapošljavaju one koji su završili samo četvorogodišnju srednju školu, njih 46.4% i one koji su stekli visoko obrazovanje 45.1%.

KVALIFIKACIONA STRUKTURA RADNE SNAGE?

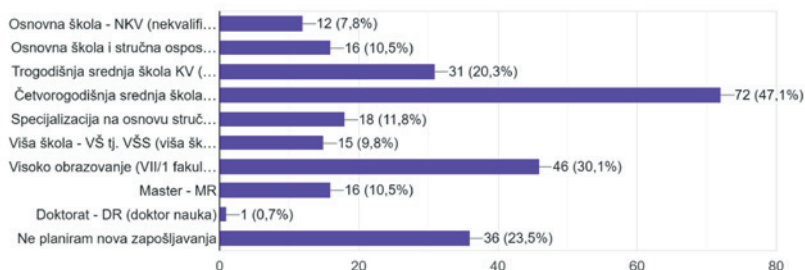
153 odgovora



U narednom periodu planiraju nova zapošljavanja i to 64.7% anketiranih privrednica, dok su potrebe za profilom radne snage predstavljene grafikonom u nastavku.

KOJI PROFIL RADNE SNAGE ĆE BITI ZAPOSLEN?

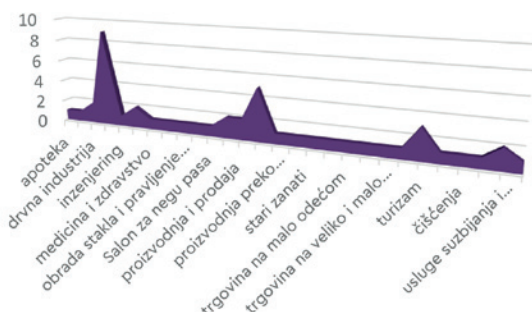
153 odgovora



Brojevi pokazuju da će privrednice u narednom periodu imati veću potrebu za kadrovima koji su završili četvorogodišnju srednju školu.

Najveću potrebu za četvorogodišnjim srednjoškolskim kadrom su pokazale privrednice koje posluju u delatnostima: finansijske usluge i posredovanje (9); proizvodnja hrane i pića (5); turizam (3) i dr.

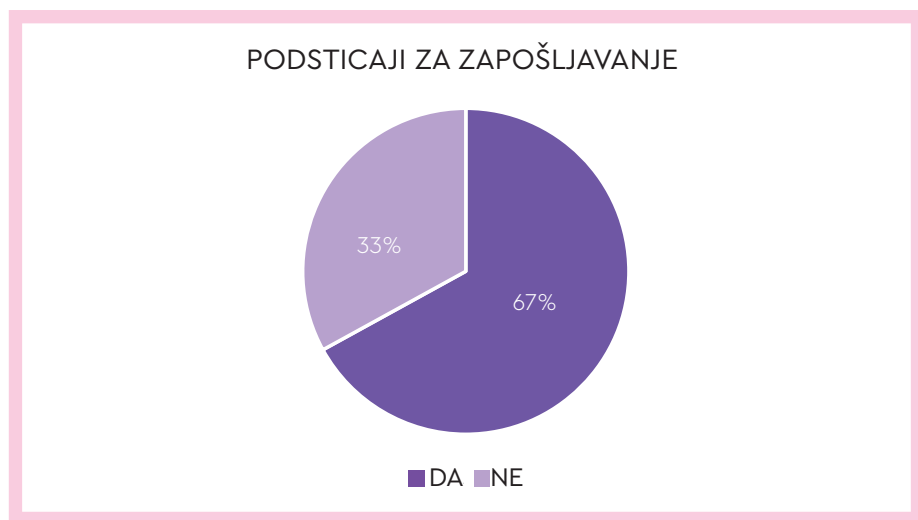
ZAPOSŁJAVANJE DODATNOG KADRA - ČETVOROGODIŠNJA SREDNJA ŠKOLA



Privrednice koje nemaju u planu nova zapošljavanja istakle su da za time neće biti potrebe (34%), odnosno, da usled trenutno nepovoljne situacije na tržištu opada tražnja za njihovim proizvodima/uslugama pa shodno tome neće biti potrebe za dodatnim zapošljavanjem (8.5%).

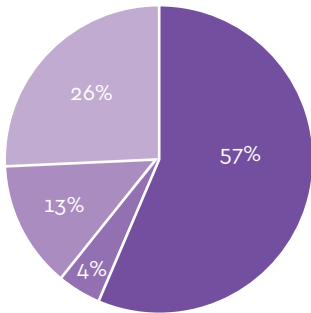
2.3. Podsticaji za zapošljavanje

Veliki broj privrednica, njih 102 (67%), ne koristi podsticaje za zapošljavanje. Dok 33% privrednica koristi dostupne podsticaje za zapošljavanje među kojima su najbrojnije one koje su koristile programe Nacionalne službe za zapošljavanje, njih 41 (27%) i to: Subvencije za samozapošljavanje; Program podsticanja zapošljavanja osoba sa invaliditetom; Olakšice za zapošljavanje lica koja su prethodno bila na evidenciji NSZ (radnika sa biroa); Moja prva plata i Stručna praksa. Korišćenjem programa za podršku zapošljavanju ili samozapošljavanju, privrednice su u radni odnos primile 145 osoba što je 14% ukupnog zapošljavanja iz čega možemo da zaključimo da su programi svakako dobrodošli. Samo nekolicina učesnica ankete se izjasnila za Program Poreske uprave i bespovratna sredstva od donatora.



Privrednice koje nisu koristile podsticaje za zapošljavanje označile su više odgovora kao razlog, odnosno: broj privrednica koje su navele da nisu imale potrebu za korišćenjem ovih sredstava je 64 (57%); 5 (4%) privrednica su se izjasnile da nisu bile informisane o dostupnim podsticajima za zapošljavanje, dok je 15 (13%) privrednica apiciralo, ali im zahtev nije bio odobren.

UKOLIKO JE ODGOVOR "NE" MOLIMO NAVEDITE RAZLOG



- Nije bilo potrebe
- Nije bilo potrebe, zahtev nije odobren, nisu informisane
- Aplicirale ali im zahtev nije bio odobren
- Nisu upoznate sa dostupnim podsticajima za zapošljavanje

Veliki broj anketiranih privrednica i učesnica radionica, rekao je da ne koriste podsticaje za zapošljavanje, jer nisu bile dovoljno informisane o dostupnim programima ili su aplicirale ali im zahtev nije bio odobren. One koje nisu koristile programe smatraju da je procedura suviše komplikovana. Takođe, problem im predstavljaju osobe koje su inicijalno bile angažovane preko Ugovora o privremeno-povremenim poslovima. To su obično stručni i kvalitetni radnici koje kompanija u datom trenutku ne može da primi za stalno. Ukoliko se ukaže prilika da ih zaposle na neodređeno vreme nakon 6 meseci koliko traje ugovor, izgubili su pravo na subvencije zbog prethodnog angažovanja.

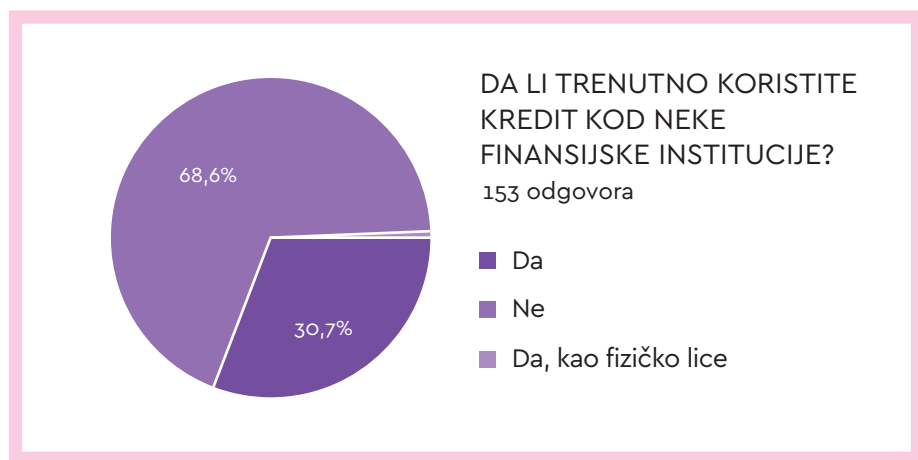
3. Investiranje i finansiranje ženskih biznisa

Jedna od ključnih oblasti za razvoj ovog sektora koji čini okosnicu privrede Srbije, jeste kreiranje raznovrsne ponude finansijskih instrumenata i izvora finansiranja mikro, malih, srednjih preduzeća i preduzetnika, u cilju uspostavljanja stimulativnog poslovnog ambijenta. Sektor ženskog preduzetništva u Srbiji se iz godine u godinu smatra sve značajnijim, pa se u skladu sa time formiraju i realizuju brojni državni i međunarodni programi finansijske i nefinansijske podrške namenjenih privrednicama u Srbiji.

Uprkos dostupnim finansijskim i nefinansijskim programima podrške privrednice i dalje pokazuju nedovoljnu zainteresovanost za eksterno finansiranje svog poslovanja. Svega 31% (47) učesnica ankete se izjasnilo da koristi usluge finansijske institucije. Njih 105 (69%) se izjasnilo da ne koriste finansijske

instrumente finansijskih institucija zbog previsokih kamatnih stopa (njih 22.2%), složenosti procedura vezanih za zahtev za dobijanje kredita (17.6%), straha da će biti odbijene za kredit (16.3%), velikih sredstava obezbeđenja (12.4%) tj. zbog toga što iznos i ročnost kredita nisu bili odgovarajući (12.4%)

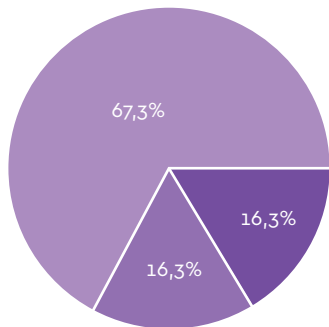
Članice UPŽ se uglavnom slažu sa odgovorima iz ankete da privrednice u velikoj meri ne koriste eksterna finansiranja za razvoj poslovanja. Istaknuto je da su uslovi finansijskih institucija nepovoljni, tačnije, da kamatna stopa mora biti niža. Neke su iskazale bojazan da će biti odbijene, zbog velikih sredstava obezbeđenja koje one nisu u mogućnosti da dobiju. Tada je i skrenuta pažnja na koren problema kreditiranja ženskih kompanija, a to su hipoteke. Kako žene uglavnom nisu vlasnice nekretnina, samim tim nemaju mogućnosti za hipoteku. Ukazale su i na garancije koje banke traže, kao i na nestabilnu poslovnu klimu.



Privrednice koje koriste pozajmljena finansijska sredstva opredeljuju se uglavnom za banke, njih 46 (30%), a mali broj privrednica (svega njih 5) uspešno aplicira za sredstva i kod Fonda za razvoj. Najveći je procenat onih koje nemaju kreditna zaduženja (102 privrednice tojest 62%).

Tokom održavanja radionica je rečeno da postoji velika potreba za kreditnom linijom za one koje se bave uslugom jer većina privrednica dolazi iz uslužnih delatnosti. Jedan od datih primera je računovodstvo.

One koje koriste eksterne izvore finansiranja poslovanja ulažu u obrtna sredstva (16.3%) ali i investiciona ulaganja (16.3%) dok je ulaganje u izvozne aktivnosti izostalo.



MOLIMO DA OZNAČITE ŠTA FINANSIRATE ODOBRENIM KREDITOM?

153 odgovora

- Investiciona ulaganja
- Obrtna sredstva
- Izvozne aktivnosti
- Ne koristim kredit

Većina privrednica (88.9%) je u prethodne tri godine ulagala u razvoj poslovanja. Najviše se ulagalo u unapređenje poslovnih procesa i to kupovinom novih mašina i opreme (80 privrednica tj. 52%) dok je 37 (24%) privrednica uvelo nove tehnologije. U obrtna sredstva je ulagalo 30 (20%) privrednica, 25 (16%) privrednica je ulagalo u povećanje proizvodnih kapaciteta, 28 (18%) privrednica je ulagalo u razvoj radne snage (prekvalifikacija, dokvalifikacija, usavršavanje), dok je u dodatno zapošljavanje ulagalo 12% učesnica ankete (19 privrednica).

Spomenut je problem rešavanja pitanja poslovnih prostora. Veliki broj članica posluje u iznajmljenom poslovnom prostoru jer većina njih nije u mogućnosti da ga kupi. Kao preduzetnice ne mogu lako da dobiju kredit, pa se nailazi na apsurd da njihovi zaposleni lakše dolaze do kreditnih sredstava jer uzimaju stambene kredite za fizička lica. Takođe rečeno je da za poljoprivredna gazdinstva banke imaju proizvode, da su dobri uslovi, ali mali iznosi kredita. Rečeno je da bi za veće farme trebalo da postoje neki drugi izvori finansiranja u većem iznosu od trenutno dostupnih.

Privrednice koje ne koriste pozajmljena sredstva najčešće se opredeljuju za:

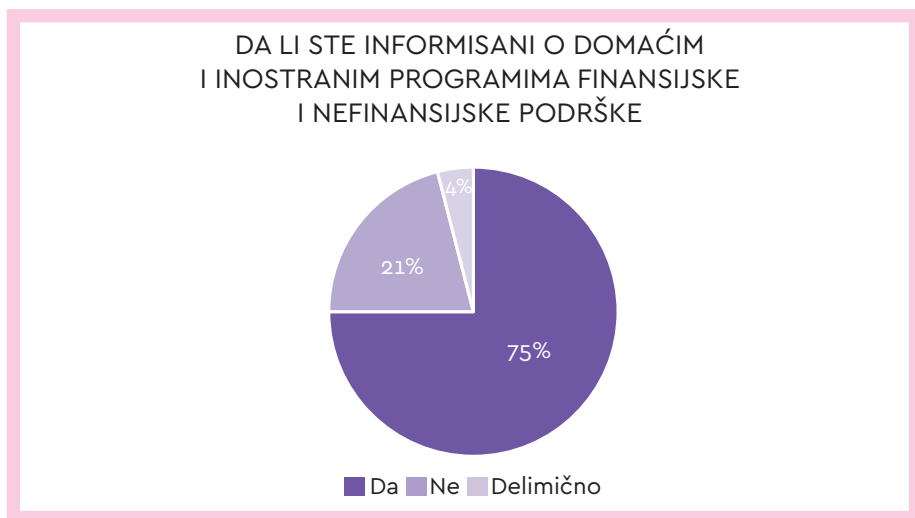
- Interni kapital preduzeća (37.9%)
- Sopstvenu ušteđevinu (32%)
- Podršku porodice i prijatelja (10.5%)

Za ovaj vid finansiranja se opredeljuju zbog jednostavnih procedura i izbegavanja plaćanja visokih kamata.

Iako se teže odlučuju za eksterne izvore finansiranja i finansijske instrumente finansijskih posrednika, 57 (37%) privrednica se izjasnilo da koriste usluge/proizvode banaka. Najveći procenat privrednica se izjasnio da koristi overdraft, čak njih 32 (21%), POS terminale po prodajnim mestima koristi 19 (12%) učesnica ankete, dok se samo 2 izjašnjavaju za usluge osiguranja.

3.1 Podsticajni programi podrške privrednicama

Uprkos trudu institucija i organizacija koje se bave unapređenjem okvira za poslovanje privrednica, informisanost privrednica o dostupnim domaćim i stranim programima podrške je izostala.

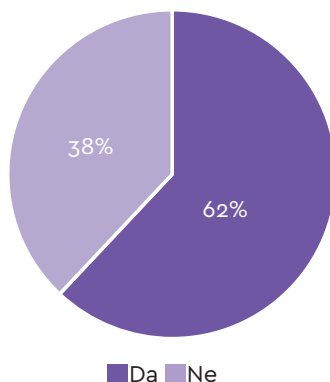


Čak 116 (75%) privrednica se izjasnilo da nije informisano o dostupnim programima podrške, 32 (21%) privrednice su informisane dok je preostalih 7 (5%) privrednica delimično bilo informisano, odnosno samo o pojedinačnim dostupnim programima podrške. Uzimajući u obzir da je ciljna grupa privrednica obuhvaćenih ovim anketiranjem uglavnom iz okoline Čačka, Kragujevca, Kraljeva, Niša, Valjeva, Leskovca, Subotice, Loznice i Zaječara, nameće se zaključak da promovisanje programa u manjim i ruralnim područjima i dalje nije dovoljno zastupljeno.

Shodno tome, 95 privrednica nikada nije apliciralo za programe podrške, što čini 62% od ukupnog broja ispitanih dok je 38% ispitanih privrednica koristilo dostupne programe podrške privredi.

Učesnice radionica nisu imale problem sa informacijama o programima finansijske i nefinansijske podrške. Veći problem im je što privrednici često budu odbijeni zbog isključivog sagledavanja finansijskog izveštaja. Kako kažu, bilo bi bolje da se sagleda „šira slika na terenu“, da se da mogućnost obrazlaganja lošijih parametara u finansijskom izveštaju, jer su neka od njih i strateška.

DA LI STE SE NEKADA PRIJAVILI
ZA DRŽAVNI PROGRAM PODRŠKE



Privrednice koje su koristile programe podrške države
najčešće su koristile sredstva:

- Programi lokalne samouprave (Program za uvođenje standarda, 500 sela 500 zadruga, itd)
- Fonda za inovacionu delatnost
- Programi Razvojne agencije Srbije
- Program Nacionalne službe za zapošljavanje (subvencije za samozapošljavanje, i subvencije za zapošljavanje nezaposlenih iz kategorije teže zapošljivih)
- Filip Morris i Eneca 2015
- Program Zavoda za ravnopravnost polova
- Sredstva države kao podrška tokom covid 19
- Pomoć za mlade poljoprivrednike
- Program - START UP Program promocije preduzetništva i samozapošljavanja
- Program Pokrajinskog sekretarijata za privredu i turizam za podršku ženskom preduzetništvu
- Program podrške malim preduzećima za nabavku opreme koji sprovodi Ministarstvo privrede
- Program Moja prva plata
- Subvencije za nabavku softvera
- Program za digitalizaciju poslovanja
- Konkursa za nabavku repromaterijala
- ostalo

Članice su se tokom radionica osvrnule na saradnju sa lokalnom samoupravom, za koju su izneti neujednačeni stavovi u zavisnosti od grada/opštine. Iznele su podatak da su sredstva u okviru Programa lokalnog ekonomskog razvoja za 2021. godinu manja nego od pre dve godine. Rečeno je da su privrednici bili uključeni u izradu programa i da je namena sredstava bila u skladu sa potrebama lokalne privrede. Ono što nedostaje je javni uvid u odobrena sredstva, odnosno ne zna se koliki broj žena je dobilo sredstva po programu.

Podsticajna državna sredstva dodeljivana su privrednicama posredstvom institucija kao što su: Ministarstvo privrede (5.9%), Fond za razvoj (6.5%), Razvojna agencija Srbije (5.2%), Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede (3.9%), Ministarstvo za rad, zapošljavanje, boračka i socijalna pitanja (4.6%), Nacionalna služba za zapošljavanje (20.9%), Lokalna samouprava (6.5%)

Privrednice koje nisu bile u mogućnosti da koriste dostupne programe podrške kao razlog navele su:

- Komplikovana procedura za prijavljivanje, a ishod neizvestan
- Zahteva dodatno angažovanje zaposlenog i dodatno vreme
- Delatnost kojom se bavi najčešće nije obuhvaćena kriterijumima za dodelu sredstava, šifra delatnosti
- Privrednice koje nisu u obavezi da vode dvojno knjigovodstvo nemaju bilanse koji se traže prilikom apliciranja za programe podrške
- Programi podrške najčešće/skoro uvek zahtevaju i kreditno zaduženje
- Retki su programi podrške za početnike u poslovanju koji ne traže bar jedan bilans
- Ne odgovaraju potrebama privrede
- Nedostupnost fondova onima koji nisu u sistemu PDV-a
- Nedovoljno poreskih podsticaja/olakšica za ulaganje u osnovna sredstva
- Preveliki konzorcijum kao uslov za inovativne delatnosti
- Odnos dodeljivanih sredstava i visina traženih garancija je nepovoljan

Da bi se konkurisalo za subvencionisani kredit, neophodan uslov je dostavljanje finansijskog izveštaja u poslednje najmanje dve godine u kome se mora prikazati dobit. Ukoliko je iskazan gubitak, kompanija je automatski odbijena. Privrednice ukazuju na potrebu davanja mogućnosti da se obrazloži gubitak u 1 godini, jer je on vrlo često nastao zato što je u toj godini kupljena nova mašina ili su napravljena velika ulaganja u proširenje proizvodnih kapaciteta i sl. Takođe, veoma često se dešava da kompanija bude samo 1 dan u blokadi u toku godine i onda automatski bude odbijena, pa je mogućnost obrazlaganja jednodnevne blokade poželjan. Time bi se omogućilo da veći broj kompanija dobije subvencionisane kredite i tako unaprede rast i razvoj poslovanja u budućnosti.

Uzimajući u obzir pandemiju, rusko - ukrajinsku krizu i druge faktore koji su nepovoljno uticali na ekonomsku stabilnost zemlje, prethodne godine su bile izazovne svim privrednicima, a naročito privrednicama koje su morale da usklade poslovni i porodični život (brigu o deci i on-line nastavu, brigu o starima ili obolelim članovima domaćinstva, strah i neizvesnost u društvu, i dr.). Uprkos tome, većina privrednica (58.8%) se izjasnila da će se stanje njihovog preduzeća u narednom periodu popraviti, 31.4% od ukupno ispitanih privrednica veruje da će stanje preduzeća ostati isto, a 9.8% privrednica veruje da će se stanje njihovog preduzeća pogoršati.

Privrednice koje veruju da će se stanje njihovog preduzeća pogoršati u narednom periodu kao uzroke navode:

- Nedostatak radne snage (20.3%)
- Niske cene proizvoda/usluge (16.3%)
- Slaba tražnja za njihovim proizvodima/uslugama (10.5%)
- Mali kapaciteti (7.8%)
- Nepovoljni finansijski instrumenti/odsustvo adekvatnih finansijskih instrumenata (5.9%)
- Nedostatak repromaterijala i rezervnih delova (3.9%)

4. Upravljanje finansijama

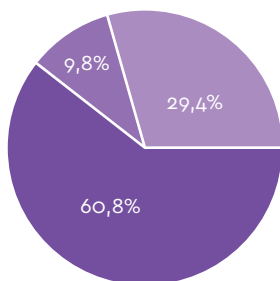
Upravljanje finansijama podrazumeva postavljanje ciljeva i kreiranje finansijskog plana. Veoma je bitno voditi evidenciju o prihodima i rashodima poslovanja odnosno sticanju (investiranju), finansiranju i upravljanju imovinom imajući u vidu osnovni cilj poslovanja.

Izjašnjavanje većine privrednica da samostalno čitaju i analiziraju finansijske izveštaje ukazuje da su vlasnice/direktorke upoznate sa krvnom slikom svog preduzeća što im omogućava da bolje sagledaju mogućnosti za unapređenje poslovanja, bilo da se radi o reinvestiranju sopstvenog kapitala u poslovanje, bilo da je investiranje pozajmljenih kreditnih finansijskih sredstava u pitanju i dr.

Učesnice radionica se uglavnom izjašnjavaju da samostalno čitaju finansijske izveštaje, ali da se u trenucima planiranja daljih aktivnosti konsultuju sa knjigovođom. Smatraju da je edukacija i finansijsko opismenjavanje jedna od prioriternih tema, kao i razumevanje koje sve informacije mogu da se dobiju od knjigovođa.

DA LI ČITATE I ANALIZIRATE FINANSIJSKE IZVEŠTAJE PREDUZEĆA?

153 odgovora



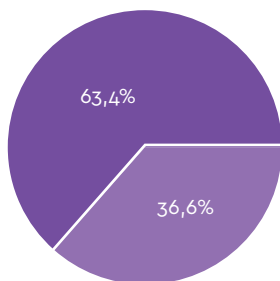
- Da
- Ne
- U određenoj meri

Čak 61% (93) privrednica se izjasnilo da čitaju i analiziraju finansijske izveštaje preduzeća, 29% ili 45 privrednica u određenoj meri prate svoje finansijske izveštaje, dok svega 10% (njih 15) ne čita uopšte, već konsultuje knjigovođu.

Uzimajući u obzir vreme, broj zaposlenih i privatne obaveze privrednice najčešće angažuju računovođu da se bavi njihovim finansijama – usluge računovodstva i knjigovodstva. I to, čak 63% (njih 97) privrednica koristi usluge ovlašćenih računovođa, dok 56 privrednica, 37%, same prate svoje finansije.

Iako su neke privrednice dugo prisutne na tržištu, mnoge i dalje ne znaju kako dalje, kako do izvora finansiranja kojima će potpomoći dalji razvoj. Potreban im je lakši pristup izvorima finansiranja, što će im omogućiti da budu efikasnije u svom daljem poslovanju ali i usluge eksternih savetnika i konsultanata koji bi mogli da im pomognu da savladaju osnove upravljanja finansijama.

DA LI RAČUNOVODSTVO I KNJIGOVODSTVO VODE U OKVIRU PREDUZEĆA ILI SE ZA TO ANGAŽUJE NEKO VAN PREDUZEĆA



- Da, u preduzeću
- Ne, van preduzeća

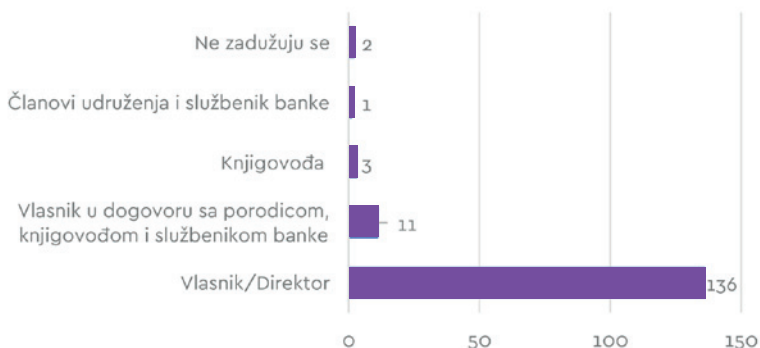
Nažalost, nedovoljno vremena, malo zaposlenih, ali i nepoverenje u usluge eksternih konsultanata najčešće su razlog ne traženja stručne pomoći pa se tako njih 81% (124 privrednice) izjasnilo da ne koriste usluge eksternih konsultanata, dok je svega 19% (29 privrednica) imalo iskustva sa eksternim konsultantima.

Retka je situacija da privrednice angažuju eksternog konsultanta koji će im pomoći u analiziranju finansijskih izveštaja. Najčešće je spomenuta nemogućnost finansiranja eksternih konsultanata koji bi im napravili dugoročni plan poslovanja. Posebno su ukazale na izradu strategije za kreditno finansiranje poslovanja. Takođe, smatraju da bi organizovanje periodičnog mentoringa na temu finansiranja svakako olakšalo donošenja odluka.

U prilog navedenom govori podatak da su privrednice manje upoznate sa finansijskim instrumentima kao što su: korporativne obveznice (56.2%), akreditivi (45.1%), izdavanje akcija (45.1%), revolving krediti (30.1%), lizing (28.1%) .

Takođe, kada se donose bitne odluke vezano za način zaduživanja, finansiranja poslovanja ili reinvestiranja u poslovanje, vlasnik, odnosno direktor, ima odlučujuću ulogu što potvrđuje podatak da 89% anketiranih privrednica same donose ovakve odluke, 7% ispitanih privrednica se konsultuje sa članovima porodice, knjigovođom, bankarskim službenikom, 2% privrednica odluke prepušta knjigovođi dok se članovi udruženja konsultuju sa bankarskim službenikom i između sebe.

KO ODLUČUJE/PREPORUČUJE NAČIN ZADUŽIVANJA U VAŠOJ FIRMI?



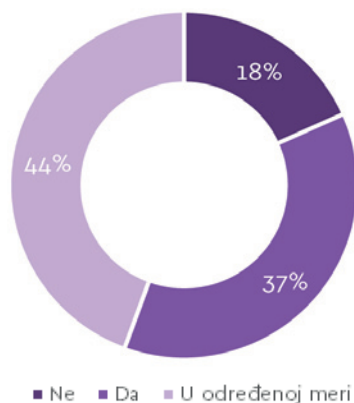
5. Upravljanje rizicima

Upravljanje poslovanjem u skladu sa potencijalnim rizicima poslovanja, odnosno upravljanje rizicima veoma je značajno za sva preduzeća generalno pa tako i za ženska preduzeća. Utvrđivanje izvora nevolja i imanje plana reagovanja i prevencije sprečava nastanak negativnih posledica izazvanih neočekivanim okolnostima koje mogu da ugroze poslovanje, postojeća radna mesta kao i opstanak na tržištu. Preduzeća su najčešće sklona potcenjivanju finansijskih problema sa kojima se suočavaju i izbegavanju preduzimanja mera kojima bi se dublje sagledali uzroci slabijih finansijskih performansi u datom trenutku.

Da bi se predupredile potencijalne poteškoće u poslovanju poželjno je sprovođenje analiza u nekoliko segmenata poslovanja kao što su: merenje poslovnih aktivnosti, merenje profitabilnosti i likvidnosti preduzeća, zaduženosti preduzeća, procenu organizacione strukture preduzeća i tržišnog okruženja. Sprovedena anketa izdvojila je segment kontrole kupaca i dobavljača sa kojima privrednice sarađuju, ali i profile zaposlenih na koje se oslanjaju.

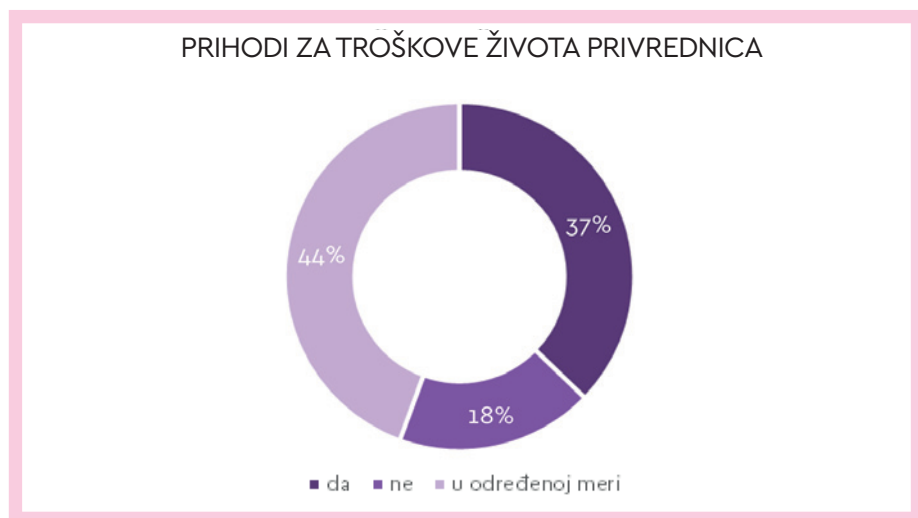
Na pitanje u kojoj meri su se ukupni prihodi iz 2021. promenili u odnosu na godinu pre, 13 (8%) privrednica je zabeležilo pad, dok je 75 (49%) privrednica na ovo pitanje odgovorilo da su imali povećanje u odnosu na prethodnu godinu. Preostale 52 (34%) privrednice nisu evidentirale promene prihoda u odnosu na mereni period u 2020. godini.

PLAĆANJE DOSPelih OBAVEZA



Na pitanje da li preduzeće ima finansijskih poteškoća u plaćanju svojih obaveza prema zajmodavcima i dobavljačima, najveći procenat privrednica (68) ima određenih problema.

Upitane da li preduzeće obezbeđuje dovoljno prihoda da pokrije troškove života privrednice, najveći broj, njih 44% (68), se izjasnilo da im poslovanje donekle pokriva troškove života. Za 28 privrednica prihodi iz poslovanja nisu dovoljni da pokriju životne troškove, dok njih 57 uspeva da pokrije troškove života iz poslovanja.

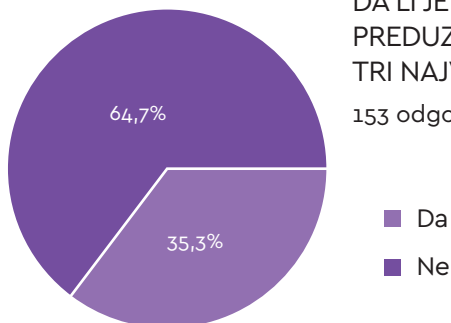


Ako uzmemo u obzir da se samo 18% privrednica izjasnilo da nema problema sa izmirenjem obaveza, a da 37% ima dovoljno prihoda za troškove života, možemo da zaključimo da nakon podmirivanja obaveza prema dobavljačima i ostalih obaveza, privrednicama ostaje i dovoljno sredstava za navedene troškove.

Kupci - Ukoliko se privrednice oslanjaju samo na jednog velikog klijenta/kupca to takođe može da predstavlja ozbiljan rizik koji može da ugrozi poslovanje preduzeća ukoliko taj klijent/kupac ne bude više likvidan ili odluči da promeni svoju poslovnu politiku koja nije u skladu sa prethodno dogovorenim uslovima poslovanja a na štetu privrednice. Da bi se to izbeglo neophodna je analiza potencijalnih klijenata/kupaca kao i analiza konkurencije i njihovih klijenata/kupaca.

DA LI JE VIŠE OD POLOVINE PRIHODA PREDUZEĆA OSTVARENO OD STRANE TRI NAJVEĆA KUPCA?

153 odgovora



Rezultati ankete pokazuju da anketirane privrednice pažljivo biraju svoje klijente/kupce te njihovo poslovanje ne zavisi od tri najveća kupca (99 privrednica), a iskazano u procentima bi izgledalo:

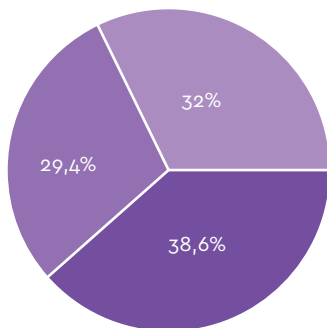
Dobavljači - Na sličan način može se raditi i procena zavisnosti poslovanja privrednica od jednog najvećeg dobavljača. Naime, ukoliko privrednice zavise od jednog dobavljača to može da predstavlja rizik za njihovo poslovanje ukoliko dobavljač nije u mogućnosti da na vreme isporuči sirovine/materijale/poluproizvode. Ukoliko bi se to desilo, kontinuiranost poslovanja bi bila ugrožena. Da su privrednice svesne zavisnosti poslovanja od dobavljača govori podatak da većina anketiranih privrednica, njih 61.4%, uredno izmiruje obaveze prema dobavljačima i zajmodavcima, 28.8% u određenoj meri izmiruje svoje obaveze prema dobavljačima, dok 9.8% privrednica ima finansijskih poteškoća u izmirivanju obaveza prema dobavljačima.

Nešto nepovoljniji rezultati ankete pokazuju da 38.6% njih, koje ne posluju u sektoru usluga, polovinu svojih zaliha nabavljaju od tri najveća dobavljača.

Privrednice se slažu sa podacima iz ankete, uz naglašavanje važnosti šire mreže dobavljača, ali i kupaca, u cilju smanjenja rizika u poslovanju. Ukazale su na izazove određenih sektora koji zavise od jednog dobavljača, kao na primer tekstil.

DA LI SE VIŠE OD POLOVINE ZALIHA PREDUZEĆA NABAVLJA OD STRANE TRI NAJVEĆA DOBAVLJAČA?

153 odgovora



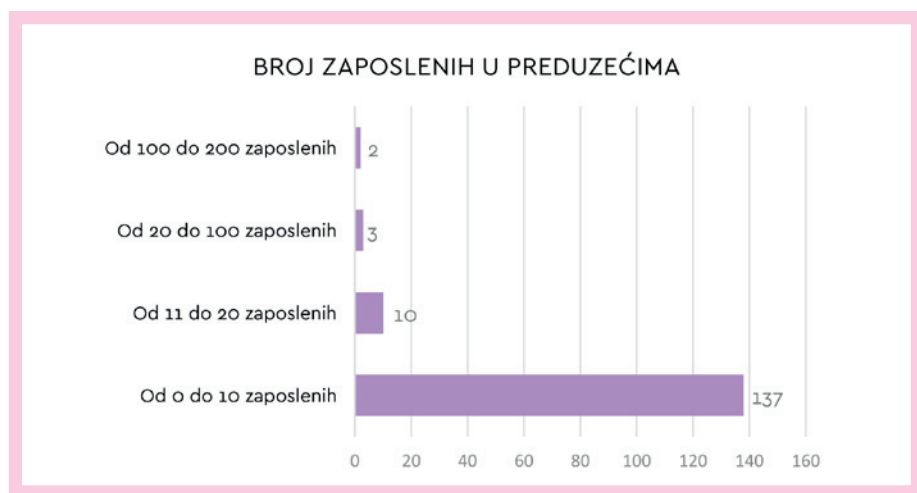
- Da
- Ne
- Nije primenljivo

Zemlja porekla dobavljača može značajno da utiče na poslovanje svakog privrednog subjekta i to smo imali prilike da se uverimo u prethodnom periodu. Zanimljiv je podatak da 14% (21 privrednica) ključne dobavljače sirovina/poluproizvoda/proizvoda imaju u Srbiji, dok njih 8% (12) sarađuje sa dobavljačima iz nekoliko EU zemalja, a svega 3% (5) privrednica promaterijal nabavlja iz Kine.

Na pitanje da li se privrednice oslanjaju na određeni broj zaposlenih radnika, 53% anketiranih privrednica se izjasnilo da se oslanja, 29% da se oslanja u određenoj meri, dok se 18% anketiranih privrednica ne oslanja na određeni broj zaposlenih.

Profesije zaposlenih koje su ključne za poslovanje preduzeća su: ekonomija, proizvodnja, zdravstvo, računovodstvo, prodaja, poljoprivreda, alternativna medicina, administracija, kozmetičari, podrška poslovanju u e-commerce sferi, nabavka, posao licenciranog inženjera građevine, upravljanje mašinama za preradu drveta, prerada voća i dr.

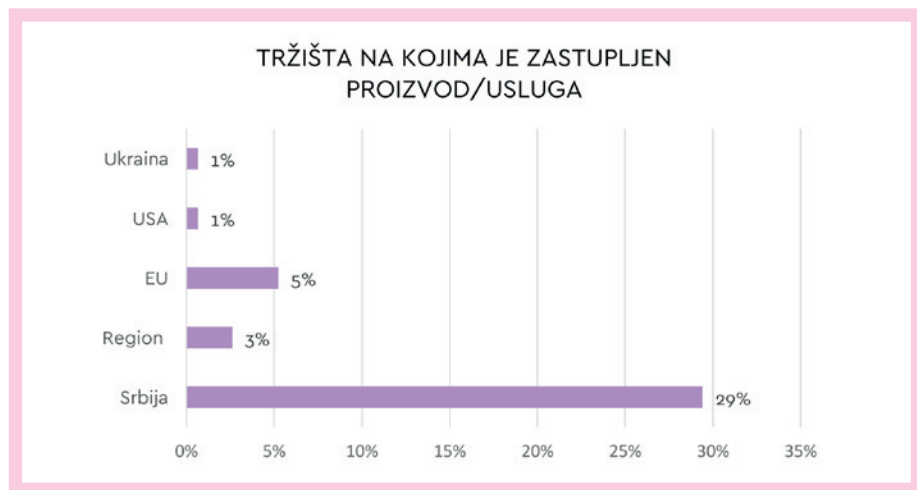
Anketirane privrednice zapošljavaju najčešće od 1 (0) do 10 zaposlenih (137 privrednica) te jedan od rizika za kontinuirano poslovanje može biti zavisnost poslovnih procesa od jedne osobe. Ukoliko je to slučaj, preporučuje se razmatranje obučavanja praktikanta koji bi mogao da radi kao zamena ili pomoćnik, odnosno zapošljavanje još jednog radnika sa istim opisom posla kako bi se smanjio potencijalni rizik ukoliko zaposleni napusti preduzeće ili se razboli.



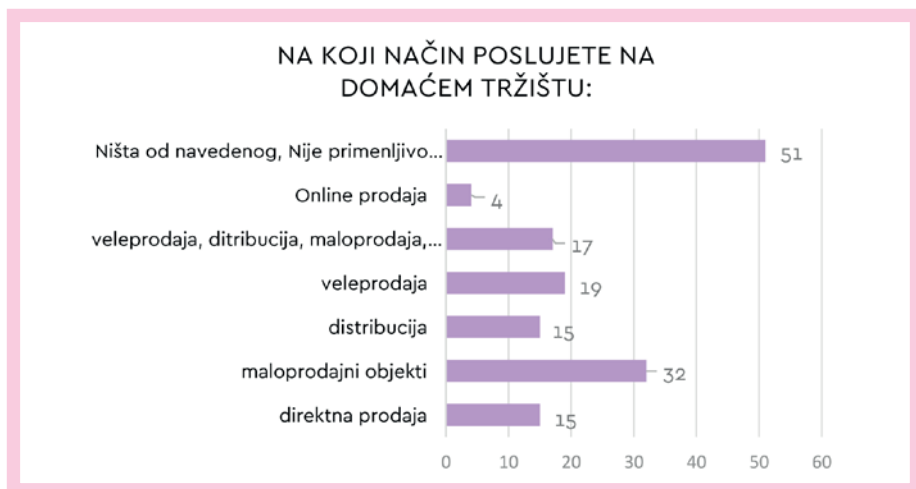
6. Tržište, strategija, marketing

6.1 Tržište i izvoz

Privrednice smo zamolili da navedu na kom tržištu je zastupljen njihov proizvod/usluga i u najvećem procentu su se izjasnile da posluju na domaćem tržištu, čak njih 29% (45 privrednica). Slede zemlje EU i region Zapadnog Balkana. Tek po jedna privrednica posluje na teritoriji Amerike i Ukrajine.



Uzimajući u obzir kapacitete i resurse privrednica, kanali prodaje za koje se opredeljuju privrednice su kod 21% ispitanica maloprodaja (32 privrednice), u 12% slučajeva veleprodaja (19 privrednica), u 10% slučajeva distribucija (15 privrednica), direktna prodaja bez posrednika, lični kontakt u 10% (15 privrednica), dok je onlajn prodaja zastupljena samo kod 3% privrednica (4). Za kombinovanje različitih kanala prodaje izjasnilo se 11% tojest 17 privrednica.



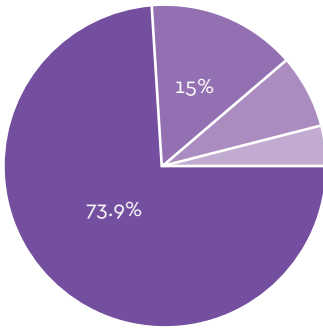
Kada se pogledaju procenti prihoda iz maloprodaje i veleprodaje, 25 (16%) privrednica kaže da ostvaruje preko 50% prihoda od maloprodaje, dok njih 12 (8%) ostvaruje 10-40%. One koje posluju preko veleprodaja, njih 20 (13%) preko 50% prihoda ostvaruje preko tog kanala prodaje, dok njih 9 (6%) prihode u rasponu 10-40%.

Saradnja sa trgovinskim lancima je manje zastupljena na šta ukazuje podatak da 67% (102) privrednica do sada nije sarađivalo sa trgovinskim lancima, 20% (31) privrednica već sarađuje sa velikim kompanijama i lancima dobavljača, dok se 13% (20) privrednica izjasnilo da bi probalo da realizuje saradnju sa velikim kompanijama i trgovinskim lancima dobavljača. Iako analiza ukazuje na veliki broj privrednica koje ne sarađuju sa lancima dobavljača i velikim kompanijama, treba uzeti u obzir da su usluge pretežna delanost u kojoj posluju anketirane privrednice. To bi značilo da je i očekivano da većina privrednica ne sarađuje sa trgovinskim lancima dobavljača.

Izvozne aktivnosti u velikoj meri nisu zastupljene kod anketiranih privrednica pa se tako 74% (113) privrednica izjasnilo da ne izvoze proizvode/usluge, 15% (23) izvoze u malom obimu/povremeno, dok je svega 4% (6) privrednica 100% izvozno orijentisano.

IZVOZNE AKTIVNOSTI

153 odgovora



- Privredni subjekt ne izvozi proizvode/usluge
- Privredni subjekt povremeno izvozi proizvode/usluge
- Privredni subjekt delimično izvozi proizvode/usluge
- Privredni subjekt je 100% izvozno orijentisan

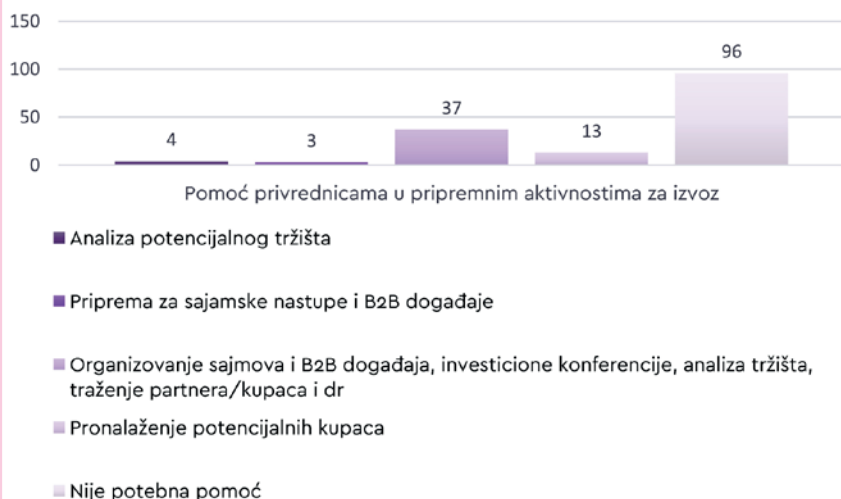
Privrednice koje bi želele da svoje proizvode/usluge plasiraju na strana tržišta, rekle su da bi im pomoć bila potrebna prilikom: pronalaženja potencijalnih kupaca/klijenata (8%); analiziranja potencijalnih tržišta (3%); kominacija više tipova pomoći među kojima su: organizovanja sajмова, investicionih konferencija, B2B, analiza tržišta, traženje kupaca (24%); pripreme za saajamske nastupe i B2B događaje (2%) i dr.

Tokom radionica privrednice su rekle da je neophodna bolja komunikacija sa pojedinim institucijama, npr Uprava za veterinu. Potrebne su im jasnije smernice u vezi sa neophodnom regulativom koja prati izvoz.

Osvrnule su se na dobru praksu PKS koja organizuje „otvorena vrata“ za privrednice, kada mogu da saznaju različite korisne informacije a naročito im je bilo značajno gostovanje direktora predstavništava PKS iz raznih evropskih zemalja. Tom prilikom su dobile saznanja kako da izvezu proizvode i usluge na određena tržišta.

S obzirom na mali broj privrednica koje izvoze svoje proizvode/usluge, mali je broj onih koje poseduju međunarodne standarde/sertifikate za obavljanje delatnosti na EU ili svetskom tržištu (85.6%). Kako nisu izvozno orijentisane, 60% (92 privrednice) se izjasnilo i da ne razmišlja o uvođenju novih standarda i to ISO 17100-2015, ISO 18587-2017, HACCP, ISO27000, ISO20000, ISO9000, ISO 9001, CE znak, itd. Takođe, 70% (107 privrednica) se izjasnilo da nisu uvele akreditovan sistem za upravljanjem kvalitetom i najčešće kao razlog navode da im nije potreban.

POMOĆ PRIVREDNICAMA U PRIPREMNIM AKTIVNOSTIMA ZA IZVOZ

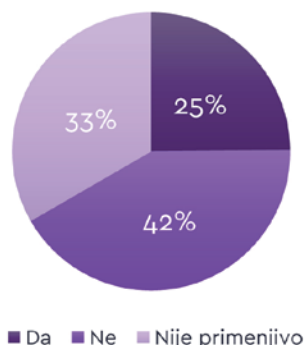


Privrednice se bave proizvodnjom proizvoda i pružanjem usluga koje već postoje na tržištu, odnosno nisu inovativna pa se tako 91% (139 privrednica) izjasnilo da nisu zaštitile proizvod/uslugu u Zavodu za intelektualnu svojinu. 43.8% privrednica ne vide na koji način inovativnost u poslovanju može da doprinese jačanju konkurentnosti preduzeća, dok 34% anketiranih smatra da je uvođenje inovativnosti važan element razvoja svake firme.

Od 2015. godine naročito se insistira da preduzeća zadovolje ESG (Environmental (životna sredina), Social (društvena zajednica) i Governance (upravljanje) kriterijume koji predstavljaju kriterijume u oblasti zaštite životne sredine, socijalne politike i poslovne inkluzije, standarde rada i korporativnog upravljanja. Neprilagođavanjem poslovnih procesa, neuvođenjem propisanih standarda za zaštitu životne sredine preduzeće može da ugrozi svoju reputaciju, a time i poslovanje. Naime, mnogi donatori, investitori, finansijske institucije i lanci dobavljača prilikom biranja potencijalnih poslovnih partnera insistiraju na ispunjavanju ESG kriterijuma.

Nažalost, podaci anketiranih privrednica ukazuju da 42% anketiranih ne prilagođava poslovne procese u cilju zaštite životne sredine, 25% privrednica ispunjava neke od ESG kriterijuma dok 33% privrednica jednostavno smatra da svojim poslovanjem ne ugrožavaju životnu sredinu ili da ESG kriterijumi nisu primenljivi na njihovo preduzeće.

PRILAGOĐAVANJE POSLOVNIH PROCESA I UVODENJE NOVIH TEHNOLOGIJA U CILJU ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE



6.2 Strategija

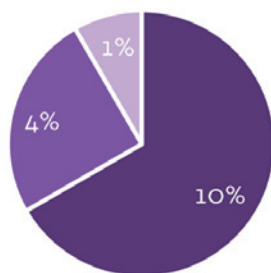
Ranije smo se osvrnuli na „Business Lens“ alat za procenu poslovanja u 7 kategorija, od kojih je jedna strategija i organizacija. Podaci su tada pokazivali da su vrednosti niske posebno u oblastima: ljudski resursi, strategija i organizacija, upravljanje rizicima i operacije. Navedene oblasti uglavnom pripadaju korpusu strateških/organizacionih stavki kojima treba duži vremenski period za pokazivanje neposrednih specifičnih rezultata. Slični su rezultati i PKS ankete žena privrednica.

Na pitanje da li imaju jasno definisan strateški plan poslovanja i za koji period, 16% (25 privrednica) se izjasnilo da ima, njih 18% (27) da nema, dok se 8% (13 privrednica) izjasnilo da želi da napravi dugogodišnji strateški plan poslovanja.

Od privrednica koje ima strategiju poslovanja, najveći procenat (njih 10%) imaju jednogodišnji plan rada.

Imale ili ne strategiju poslovanja, 33 privrednice, 22%, su se izjasnile da imaju viziju svog poslovanja za petogodišnji period, dok njih 19 (12%) nema.

STRATEGIJA POSLOVANJA

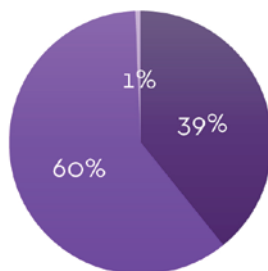


■ jednogodišnji plan ■ trogodišnji plan ■ petogodišnji plan

6.3 Marketing

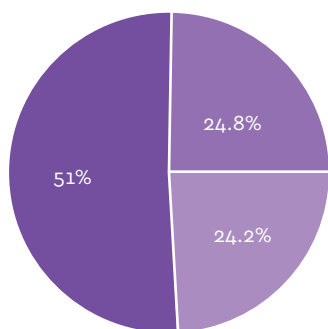
Većina privrednica je kreirala bazu svojih stalnih klijenata/kupaca (73.2%), ali samo 39% privrednica ima formalni sistem za praćenje klijenata i sistemsko evidentiranje kupovnih navika kupaca/klijenata.

DA LI IMATE FORMALNI SISTEM ZA PRAĆENJE KLIJENATA I SISTEMATSKO EVIDENTIRANJE KUPOVNIH NAVIKA VAŠIH KUPACA?



■ Da ■ Ne ■ Delimično

Privrednice se ređe odlučuju za marketinške kampanje, pa se 51% privrednica izjasnilo da ne sprovodi različite marketinške aktivnosti kojima bi potencijalno uvećale prodaju svojih proizvoda/usluga.



DA LI PREDUZEĆE REDOVNO ORGANIZUJE MARKETINŠKE KAMPANJE I IMPLEMENTIRA RAZLIČTE MARKETINŠKE AKTIVNOSTI KAKO BI SE POVEĆALA PRODAJA?

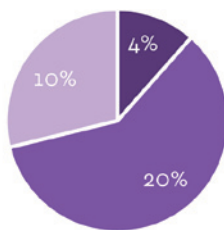
153 odgovora

- Da
- Ne
- U određenoj meri

Privrednice koje imaju proaktivan pristup u promovisanju svojih proizvoda/ usluga (24.2%) najčešće se opredeljuju za: gostovanje na TV, reklamiranje na manifestacijama i kulturnim događajima; učešće na radionicama i predavanjima; predstavljanje na sajmovima i B2B sastancima; promovisanje na društvenim mrežama; redovnu konsultaciju sa kupcima o njihovim potrebama prema krajnjem potrošaču; uvođenje novih modela, akcija i sniženja; štampanje flajera i plakata i dr.

Što se sajamskih nastupa tiče kao vida promovisanja proizvoda i usluga, najveći procenat privrednica nije učestvovao na sajmovima, njih 20%. Od onih koje su odgovorili na ovo pitanje, njih 15 bi želelo da u budućnosti nastupa na nekom sajmu privrede.

UČEŠĆE NA SAJMOVIMA

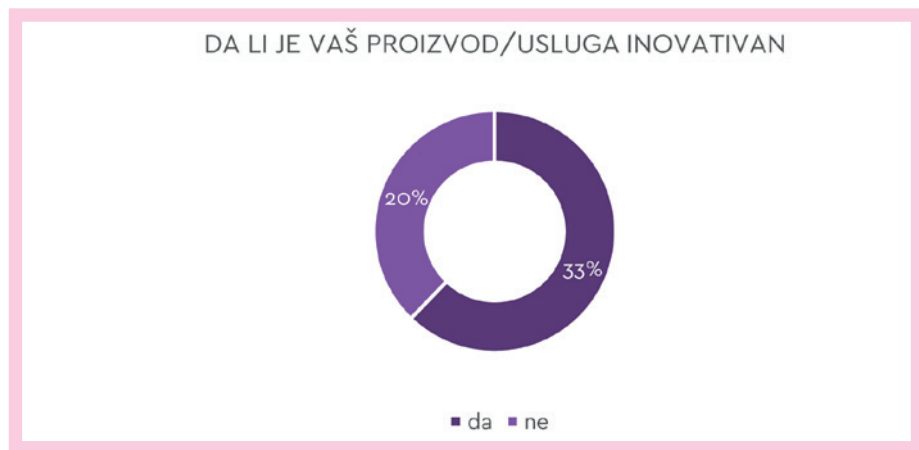


- učestvujem
- ne učestvujem
- želim da učestvujem

7. Inovativnost proizvoda i usluga

Poslednjih godina, digitalna transformacija i inovacija u dinamičnom poslovnom okruženju su ključne teme. Fokus je na pitanju kako da privrednici razviju veštinu stalnog učenja i da u centar razmišljanja i poslovanja stave inovacije. Iako privrednice koje dolaze iz proizvodnih delatnosti primenjuju nove tehnologije, još uvek je znatno manje žena u inovacijama.

Na pitanje da li je proizvod/usluga inovativan, svega 21 privrednica, tačnije 14% od onih koje su odgovorile na ovo pitanje, je reklo da ima inovativni proizvod/uslugu.



Nažalost, njih 51 (91%) se izjasnilo da nije zaštitilo proizvod/uslugu u Zavodu za intelektualnu svojinu, pa tako nismo mogli da saznamo o kojim se inovativnim proizvodima/uslugama radi.

Od onih koje još nisu inovirale svoje poslovanje, njih 4 misli da je uvođenje inovativnosti skup i komplikovan proces, njih 10 kaže da privredno društvo nema kapacitet za razvoj i uvođenje inovativnosti, 17 privrednica misli da je uvođenje inovativnosti važan element razvoja svake firme, dok 21 privrednica ne vidi kako inovativnost doprinosi jačanju konkuretnosti proizvoda/usluge.

8. Pravni okvir i poreska politika

Poreski nameti dodatno opterećuju poslovanje privrednica, te se 75% (115) privrednica izjasnilo da ih više opterećuju poreska davanja od neporeskih davanja uključujući i prafiskalne namete (republičke i lokalne takse, naknade i dažbine i dr).

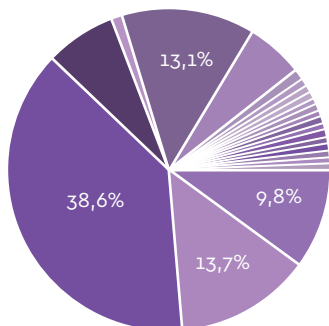
Obaveze preduzetnika u malim mestima – Dat je promer republičkih administrativnih taksi u oblasti duvana i duvanskih proizvoda, tačnije za obavljanje trgovine na malo duvanskim proizvodima. Taksa se naplaćuje po objektu a Uprava za duvan daje dozvole na 2 godine. Ista cena je za maloprodajni objekat u Beogradu i u bilo kom drugom gradu u Srbiji, pa i malom (npr za Bosilegrad). Maloprodajni objekti u malim mestima i selima imaju toliko male promete, da im se ne isplati da obnavljaju dozvole.

Poreske olakšice koje bi mogle da olakšaju poslovanje privrednica bi bile:

- Umanjenje stope doprinosa za PIO (38.6%)
- Umanjenje poreza na dobit pravnih lica (13.7%)
- Pronalaženje drugog načina za finansiranje zdravstvenog sistema (ne kroz zarade) (13.1%)
- Umanjenje poreza na dodatu vrednost (9.8%)
- Dvostruko oporezivanje (5.9%) i dr

KOJA PORESKA OLAKŠICA BI NAJPOVOLJNIJE UTICALA NA VAŠE POSLOVANJE?

153 odgovora



- Umanjenje poreza na dodatu vrednost...
- Umanjenje poreza na dobit pravnih lica
- Umanjenje stope doprinosa za PIO
- Porez na dohodak građana
- Umanjenje zdravstvenog osiguranja
- Pronalaženje drugog načina za finansiranje..
- Dvostruko oporezivanje
- /

Kada su upitane koja neporeska davanja i parafiskalni nameti najviše opterećuju Vaše poslovanje, 31% se izjasnio za lokalne naknadne i takse, a 69% (106) za Republičke. Od lokalnih naknada i taksi najviše ističu: ekološke, taksu standarda, komunalnu taksu, plaćanje usluga veterinarskim stanicama, takse za isticanje firme, takse za zakup prostora i zakup bilborda, boravišnu taksu i dr.

Privrednice su ukazale i na problem uvođenja nove fiskalizacije koja im je uvećala troškove. Još jedan od utvrđenih problema je neadekvatna informisanost privrednica o novouvedenim obavezama za privredu. Neretko se dešava da o tome saznaju tek kada su u prekršaju.

Privrednice su tokom radionica spomenule i neke izazove u pravnom okruženju:

- Ministarstvo finansija **naplaćuje zahtev za tumačenje propisa** – Postoji potreba za dodatnim tumačenjem propisa pa privrednici neretko zatraže mišljenje nadležnih. Taksa za mišljenja za privredne subjekte je od 12.490 dinara, a nekada pojašnjenja nisu dovoljno jasna. Dešava se da mišljenja dva tela nisu koordinirana, a neretko i u suprotnosti jedni sa drugima

- **Neujednačeno postupanje inspekcija** u različitim lokalnim samoupravama, pa je ukazano na potrebu bolje sinhronizacije republičkih i lokalnih institucija

- **Zakon o smanjenju rizika od katastrofa i upravljanju vanrednim situacijama** - propisuje obavezu kompanija da urade Procenu rizika od katastrofa i Plan zaštite i spasavanja. Zakon je stupio na snagu 21.11.2018. godine pa su privredni subjekti u obavezi da donesu 3 različita dokumenta (Procenu rizika od katastrofa, Plan zaštite i spasavanja i Plan smanjenja rizika od katastrofa). Problem je što je potrebno usaglašavanje tih dokumenata sa gradskim/opštinskim planovima. Odnosno, neophodno je da prvo grad/opština donesu Plan, pa zatim bolnice, škole i druge državne i javne institucije, što nije uvek slučaj, pa se dešava da moraju da rade izmene ili čak da ponove proces. Novčane kazne za neizvršenje ove obaveze su i do milion dinara, a pojedinačno svaki od ovih dokumenata košta oko 4.000 evra.

- **Zakon o arhivskoj građi i arhivskoj delatnosti** – ukazano je na obimnost posla koji zahteva angažovanje dodatnih resursa. Posebno je ukazano na to da je Arhiv naplaćivao obuke za primenu Zakona. Početak elektronskog arhiviranja pomen je na 1. januar 2024. godine, a Uredba o izmeni Uredbe o jedinstvenim tehničko-tehnološkim zahtevima i procedurama za čuvanje i zaštitu arhivske građe i dokumentarnog materijala u elektronskom obliku je stupila na snagu 25. avgusta 2022. godine.

- **Mali broj vrtića, posebno u manjim mestima** - odluka Ministarstva prosvete koja podrazumeva racionalizaciju broja zaposlenih i dece u vrtićima značajno utiče i utiće na zaposlene i na poslodavce. Istaknuto je da bi bilo dobro da se subvencionišu privatni vrtići, a Grad Beograd je dat kao primer dobre prakse prevazilaženja ovog problema.

- **Pun iznos naknade u toku trudničkog odsustva za preduzetnice** – preduzetnice koje žele da nastave poslovanje neće dobiti punu naknadu od države za trudničko odsustvo, već samo 50% naknade. Takođe, ne uplaćuju se doprinosi u toku porodijskog i odsustva sa rada radi nege deteta niti mogu da prenesu pravo odsustva sa rada radi nege deteta na partnera, kao što to mogu zaposlene žene.

III ZAKLJUČCI I PREPORUKE

Cilj analize je bio da bolje sagledamo sektor ženskog preduzetništva, da doznamo sa kojim izazovima se susreću u poslovanju, a i da damo preporuke kako da se dodatno pomogne i unapredi poslovni ambijent za privrednice. Pokušali smo da utvrdimo koji su to univerzalni izazovi za privredu, specifični za privredne subjekte koje su osnovala žene.

Upitane u kojoj oblasti privrednice vide potencijalni uzrok smanjenja rasta poslovanja, većina veruje da će uzroci pogoršanja poslovanja u narednom periodu biti:

1. Nedostatak radne snage
2. Nepovoljni finansijski instrumenti/odsustvo adekvatnih finansijskih instrumenata
3. Niske cene proizvoda/usluge
4. Slaba tražnja za njihovim proizvodima/uslugama
5. Mali kapaciteti
6. Nedostatak repromaterijala i rezervnih delova
7. Nizak nivo izvoznih kapaciteta
8. Nizak stepen digitalizovanih poslovnih procesa

2. Upravljanje ljudskim resursima

Privrednice su tokom radionica ukazale na problem manjka radne snage, a posebno kvalifikovane radne snage. Iako žene beleže rast zapošljavanja i predviđaju rast za naredne tri godine taj plan može biti narušen, obzirom da se većina suočava sa nedostatkom stručne radne snage.

Kako bi se podstaklo zapošljavanje, preporuka je:

- Veća informisanost o dostupnim programima namenjenim zapošljavanju, samozapošljavanju, dokvalifikaciji i prekvalifikaciji radne snage
- Pojednostaviti procedure za prijavljivanje po programima
- Uključiti organizacije koje se bave podrškom privredi kako bi se postigao što veći obim promocije i podrška za pojašnjavanje uslova programa
- Uključiti lokalne medije u promociju programa
- Izmeniti uslove dodele sredstava, tj. omogućiti da se preko programa zapošljavaju i osobe koje su inicijalno bile angažovane preko ugovora o privremeno povremenim poslovima.

3. Investiranje i finansiranje ženskih biznisa

Neki od glavnih zaključaka ankete su da privrednice koje nisu bile u mogućnosti da koriste dostupne programe podrške kao razlog navode komplikovane procedure za prijavljivanje, da delatnost kojom se bave najčešće nije obuhvaćena kriterijumima za dodelu sredstava, neadekvatan način finansijskog upravljanja (obavezno vođenje knjiga), nepovoljan odnos dodeljivanih sredstava i visina traženih garancija, itd.

Kako bi se podstakle investicije, preporuka je:

- Umanjenje kamatne stope i sredstava obezbeđenja i/ili uspostavljanje garantnog mehanizma jer žene uglavnom nisu vlasnice nekretnina, samim tim nemaju mogućnosti za davanje hipoteka
- Uspostavljanje kreditne linije za privrednice koje se bave uslugom, jer je većina privrednica u uslužnoj delatnosti (jedan od datih primera je računovodstvo)
- Lakši dolazak do kredita registrovanih preduzetnika/preduzetnica. Mnogi su zainteresovani za kreditne linije za ulaganje u poslovni prostor (Npr. Fond za razvoj ima za renoviranje i ulaganje)
- Veći iznosi kreditnih sredstava za poljoprivredna gazdinstva
- Mogućnost da se veće farme finansiraju i iz nekih drugih izvora i u većem iznosu
- Uspostavljanje dužeg prelaznog period mirovanja od strane banaka (na primer 6 meseci) dok se preduzetnik suočava sa izazovima u poslovanju

Kada su podsticajni programi podrške privrednicama u pitanju, preporuka je:

- Pružanje mogućnosti sagledavanja „šire slike poslovanja“ a ne isključivo uvida u finansijske izveštaje. Da se omogući obrazlaganje lošijih parametara u finansijskom izveštaju i da se u takvim slučajevima „izađe na teren“ kako bi se utvrdilo faktičko stanje.
- Povećati bespovratna sredstva za nerazvijena područja, tj. odnos bespovratnih sredstava i kredita u korist bespovratnih sredstava. Preporuka je da odnos bude minimum 50:50% posebno za manja mesta jer investitori za njih ne pokazuju interesovanje.
- Povećati broj godina poslovanja za programe podrške. Kriterijumi najčešće nalažu da firma posluje do 2 godine ili do 5 godina, a trebalo bi da bude dugoročniji period poslovanja. Npr, u Programu podrške za žene preduzetnice i mlade u 2022. godini, po kriterijumima je učešće dozvoljeno ženama privrednicama koje posluju do 5 godina, pa je preporuka da se učešće po ovom Programu omogući i kompanijama koje dugoročno posluju.
- Za programe podrške namenjene ženama privrednim subjektima uvesti kao jedan od kriterijuma i broj zaposlenih žena u odnosu na ukupan broj zaposlenih, kao i da se smanji uslov broja zaposlenih

- Intenzivnija promocija u manjim i ruralnim sredinama o dostupnim programima podrške. Privrednice najčešće ne znaju koga da zovu, kako da popune prijavu, kako da rastumače dokumentaciju, itd
- Obezbediti bolju informisanost privrednica o međunarodnim programima podrške
- Preporuka je da se unapredi saradnja sa lokalnim samoupravama i da se omogućiti održavanje sastanaka bar jednom mesečno između gradonačelnika/ predsednika opštine i privrednica
- Uključiti privrednice na lokalnu u kreiranje Programa lokalnog ekonomskog razvoja i povećati iznos sredstava namenjenih privrednicama

4. Upravljanje finansijama

Izjašnjavanje većine privrednica da samostalno analiziraju finansijske izveštaje, ali i da konačne odluke o zaduživanju donose u saradnji sa knjigovođom i/ ili poslovnim partnerima ukazuje na potrebe stalne edukacije privrednica za finansijsko upravljanje.

Kako bi se podstaklo održivo finansijsko upravljanje privrednim subjektima čiji su vlasnici žene, preporuka je:

- Kontinuirano organizovanje obuka za analiziranje finansijskih izveštaja. Obuke bi trebale da obuhvate i koje sve informacije privrednice mogu dobiti od knjigovođe, ali i da se podiže svest o značaju upoznavanja sa sopstvenim finansijama u preduzeću (tumačenje finansijskih izveštaja, analiza i procena rizika).
- Organizovanje periodičnog mentoringa (jedan na jedan) na temu ulaganja u dalji razvoj poslovanja
- Organizovanje obuka o različitim finansijskim instrumentima (faktoring, lizing, korporativne obveznice, akreditivi) i njihovoj nameni u različitim fazama razvoja i za različite potrebe za finansiranje. Ovo je posebno važno jer se 21% privrednica izjasnilo da najviše koriste dozvoljeni minus, a to je ujedno i najskuplji instrument
- Omogućavanje finansijske podrške za angažovanjem eksternog konsultanta koji će im pomoći u analiziranju finansijskih izveštaja, ali i podizanje svesti o važnosti eksternih konsultanata koji bi im napravili dugoročni plan poslovanja ukoliko za to nemaju internih kapaciteta. Takođe, potrebna je olakšica za razvijanje finansijskog plana za dalje investiranje, tj. strategija / dugoročni pregled kreditnog zaduženja
- Osnivanje Preduzetničke akademije u trajanju od 6 meseci. Akademija bi trebala da pruža podršku na 2 nivoa: 1) za one koji tek žele da postanu preduzetnici i 2) za već postojeće preduzetnike

5. Upravljanje rizicima

Rečeno je da već da je sprovođenje analiza u nekoliko segmenata poslovanja neophodno kako bi se poslovanje detaljnije sagledalo, a tako i predupredile potencijalne poteškoće u poslovanju. Sprovedena anketa izdvojila je segment kontrole kupaca i dobavljača sa kojima privrednice sarađuju, pa su preporuke u tom smislu usmerene na:

- Edukaciju privrednica zašto je važno da imaju širu mrežu dobavljača, ali i kupaca, u cilju smanjenja rizika u poslovanju, kao i skretanje pažnje na zemlju porekla dobavljača jer smo se uverili koliko značajno može da utiče na poslovanje svakog privrednog subjekta
- Utvrditi potrebe za nabavkom sirovina na republičkom nivou i stimulisati domaću proizvodnju u cilju smanjivanja rizika poslovanja, obzirom da neki sektori industrije zavise od samo jednog dobavljača (na primer tekstil)

6. Tržište, strategija, marketing

Dobra poslovna ideja, proizvod ili usluga nisu dovoljni za poslovanje. Potreban je plasman proizvoda ili usluge na tržište, a tržište je kompleksno, veliko i složeno. Neretko se dešava da izlazak na mnoštvo različitih tržišta ne daje vidljive rezultate, a utrošeno je vreme i finansijska sredstva.

Da bi se to sprečilo, potrebno je da se:

- Organizuju obuke za istraživanje tržišta koje bi obuhvatile segmentaciju tržišta, targetiranje i pozicioniranje na jednom ili više odabranih segmenata
- Uspostaviti tehničku podršku za pronalaženje potencijalnih kupaca/klijenata
- Uspostaviti tehničku i/ili savetodavnu podršku za izradu analiza potencijalnih tržišta

Privrednice su se u najvećem procentu izjasnile da posluju na domaćem tržištu, dok izvozne aktivnosti nisu u velikoj meri zastupljene kod anketiranih privrednica. Preduzeća koja izvoze svakako pokazuju tendenciju rasta i razvoja poslovanja, pa bi podrška usmerena na stimulisanje izvoznih aktivnosti bila od značaja.

Kako bi se podstakla izvozna aktivnost privrednih subjekata čiji vlasnici su žene, preporuka je:

- U slučaju kada se proizvod radi u saradnji sa ino partnerom, tj. kada je potreban uvoz dela repromaterijala i sirovina, obzirom da nedostaju informacije o potrebnoj dokumentaciji za uvoz robe u Srbiju preporuka je da se izradi vodič/ smernica barem na engleskom jeziku
- Više inicijativa za povezivanje malih i srednjih preduzeća, jer se na taj način manje firme „uče“ na koji način se posluje u uslovima u kojima postoje standardi i procedure, a i šire poslovanje u sigurnijem ambijentu

- Organizovanje učešća na domaćim i inostranim sajmovima, naročito za privrednice koje posluju u oblasti prehrambene industrije i one koje se bave starim zanatima
- Izrada i sprovođenje edukativnih programa i priprema za sajamske nastupe i B2B događaje i dr.
- Organizovanje radnih sesija sa institucijama od kojih mogu da saznaju kako da izvoze proizvode i usluge na određena tržišta. Ovde se pored carine, špedicija, misli i na Upravu za veterinu, Ministarstvo privrede, Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza, itd
- Uspostaviti tehničku podršku za kreiranje strategije izvoza
- Finansijska podrška za implementiraju standarda

7. Inovativnost proizvoda i usluga

Inovacije igraju značajnu ulogu u društvenom i ekonomskom rastu i razvoju, unapređujući nacionalnu privrednu strukturu, produktivnost, konkurentnost, zaposlenost, životni standard i sl. Zbog toga je potrebno sagledavanje stanja i mogućnosti za brže i kvalitetnije izgradnje kapaciteta i kreiranja ambijenta za inovacije i konkurentnost privrednih subjekata čiji osnivači su žene. Da bi se održala konkurentna prednost ogromna je potreba za inoviranjem, a za to je potrebna strategija inovacija uz podizanje svesti o inovacijama.

Kako bi inovacija unela promene u načinu razmišljanja a time i poslovanja privrednica, potrebno je:

- Izraditi sveobuhvatnu strategiju za inovaciju ženskih privrednih subjekata, kao i podizanje svesti o važnosti inovacija za rast i razvoj poslovanja
- Da se naprave programi podrške za inoviranje privrednih subjekta koje osnivaju i/ili rukovode žene, kao i da se obezbede bespovratna sredstva za digitalnu transformaciju njihovog poslovanja

8. Pravni okvir i poreska politika

Unapređenje pravnog okvira

- Prilikom stupanja na snagu novih propisa, potrebno je dodatno tumačenje propisa zbog čega privrednici traže mišljenje nadležnih. Potrebno je umanjeње takse za mišljenje za privredne subjekte, kao i bolja koordinacija mišljenja dva tela zaduženih za primenu propisa
- Ujednačavanje postupanja inspekcija i bolja sinhronizacija republičkih i lokalnih institucija, kao i organizovanje info dana sa inspekcijama radi otklanjanja nedoumica privrednica
- Podrška za primenu Zakona o smanjenju rizika od katastrofa i upravljanju

vanrednim situacijama u smislu omogućavanja ili finansijske ili ekspertske podrške za izradu potrebnih dokumenata

- Podrška za primenu Zakona o arhivskoj građi i arhivskoj delatnosti u smislu omogućavanja finansijske podrške za firme čiji su osnivači ili rukovodioci žene
- Obezbediti sufinansiranje privatnih vrtića posebno u manjim mestima gde raste deficit državnih vrtića, po modelu Grada Beograda koji je dat kao primer dobre prakse za prevazilaženja ovog problema
- Omogućiti preduzetnicama da dobijaju pun iznos naknade u toku trudničkog odsustva za preduzetnice, kao i da im se uplaćuju doprinosi u toku porodijskog i odsustva sa rada radi nege deteta i da im se omogući da prenose na partnera pravo odsustva sa rada radi nege deteta, kao što to mogu zaposlene žene

Poreska politika

Privrednice su dale predlog poreskih olakšica koje bi mogle da im olakšaju poslovanje i to bi bile:

- Umanjenje stope doprinosa za PIO
- Umanjenje poreza na dobit pravnih lica sa 15% na 10% - pri izradi završnog računa plaća se 15% porez na dobit, pa se nakon podizanja sredstava ponovo plaća porez na dobit 15%. Predlog je da se ukine plaćanje poreza na dobit 15% prilikom podizanja dobiti ili da se izjednači porez na dobit pravnih subjekata i preduzetnika na 10%.
- Pronalaženje drugog načina za finansiranje zdravstvenog sistema (ne kroz zarade)
- Umanjenje poreza na dodatu vrednost ili barem naplata po naplati fakture
- Ukidanje dvostrukog oporezivanja, koje se naročito potencira na ponovno uvođenje poreske olakšice prilikom nabavke osnovnih sredstava.

Od lokalnih naknada i taksi privrednice najviše ističu: ekološke, taksu standarda, komunalnu taksu, plaćanje usluga veterinarskim stanicama, takse za isticanje firme, takse za zakup prostora i zakup bilborda, boravišnu taksu i dr.

- Preporuka je da se radi na uspostavljanju bolje saradnje sa Poreskom upravom, odnosno iskazana je potreba da postoji barem 1 stručna osoba koja će u šalter sali PU pružati adekvatne informacije, kao što je praksa u Beogradu Poreski savetnik
- Organizovati info dane sa poreskim savetnicima naročito za privrednice u manjim i ruralnim sredinama
- Za poreske olakšice predloženo je uvođenje grejs perioda od 6 meseci za početnice u poslovanju
- Preporuka je da minimalne zarade opterećuju manje u odnosu na zarade koje su iznad minimalne zarade, posebno za nerazvijenu (IV grupa) grupu jedinica lokalne samouprave. Istražiti mogućnosti za uvođenje progresivnog oporezivanja, odnosno oporezivanje minimalnih zarada, kao i u devastiranim područjima.



CENTAR ZA PROGRAME PODRŠKE PRIVREDI I MIKRO,
MALIM I SREDNJIM PRIVREDNIM DRUŠTVIMA (MMSPD)

Resavska 15, 11000 Beograd

+381 11 3304 509

E-mail: msp@pks.rs