

PODRŠKA ŽENSKOM PREDUZETNIŠTVU



*Analiza izazova i potreba kosovskih žena preduzetnica,
sa posebnim osvrtom na pristup finansijama i naslednim pravima*

Maj, 2017



PODRŠKA ŽENSKOM PREDUZETNIŠTVU

*Analiza izazova i potreba kosovskih žena preduzetnica,
sa posebnim osvrtom na pristup finansijama i naslednim pravima*

Priznanje

Ovaj izveštaj je napisala Artane Rizvanoli (PPSE konsultant). Tokom pripreme ovog izveštaja zabelezen je vredan doprinos Alide Muhaxhiri (PPSE) uz vrlo detaljan doprinos trenera, stručnjaka, predstavnika finansijskih institucija i žena preduzetnica. Posebno smo zahvalni Mirlindi Asllanaj (TEB Banka), Hašimu Sejdiu (KEP Trust), Vjosi Mullatahiri i Fitore Bajraktari (GIZ), Meliti Ymeraga i Arbenu Imeraga (Melita & partners), i Myesere Hoxha (Sigma BSC). Poslednje, ali ne i najmanje važno, želimo da se zahvalimo dvema ispitanih žena preduzetnica za otvoreno deljenje iskustava i izazova sa kojima se suočavaju u uspostavljanju i razvoju svog poslovanja, i Tanjimi Ali (PPSE) za njene dragocene komentare.

SADRŽAJ

1. Uvod i metodologija	5
2. Profil aplikanta za kredit	6
3. Pokretanje biznisa: Motivacija, barijere i faktori omogućavanja	7
4. Karakteristike kompanija	11
5. Vođenje poslovanja	12
5.1 Izazovi sa kojima se suočavaju žene preduzetnice	12
5.2 Potrebe za finansijskim proizvodima	13
5.3 Potrebe za ne-finansijskom podrškom	15
6. Vlasništvo nad imovinom i nasledna prava	17
7. Zaključci i preporuke	20
Reference	22
Aneks A: Lista obavljenih intervjua	23

1. UVOD I METODOLOGIJA

Cilj ovog izveštaja je da pruži uvid u prepreke sa kojima se suočavaju žene vlasnice poslovnih kompanija i daju preporuke o mogućim finansijskim proizvodima i drugim uslugama/podrškom ženama koje žele da započnu ili prošire svoje poslovanje. Poseban fokus u analizi je dat na imovinska i nasledna prava, s obzirom na njihov značaj za pristup finansijama.

Analiza se prvenstveno oslanja na rezultate ankete od 71 žena koje su konkurisale za poslovne kredite u TEB banci u okviru intervencije „Uspostavljanje ugrađenih usluga kroz finansijske proizvode“ koju sprovodi TEB banka u saradnji sa projektom „Promocija zapošljavanja u okviru privatnog sektora“ (PPSE) u periodu mart - decembar 2016 godine. Pored istraživanja, intervencija je subvencionisala kamatne stope za kredite za žene koje započinju biznis i poslovanje od strane PPSE i pružanje informacija vezanih za imovinska prava za aplikante od strane TEB osoblja (brošura koju je pripremila Udruženje advokata Norma). Istraživanje je sprovedeno od strane TEB osoblja licem u lice u vreme apliciranja za kredite, ili nakon toga od strane TEB i PPSE osoblja (telefonom). Rezultati istraživanja su dodatno potvrdili i proširili uvid sa prethodnim analizama i polustrukturiranim

intervjuima sprovedenih sa dve žene preduzetnice (takođe aplikanti za TEB kredite), dve finansijske institucije (TEB banka i KEP mikro-finansijska institucija), i nekoliko biznis trenera/konsultanata i stručnjaka sa relevantnim iskustvom u ženskom preduzetništvu i ekonomskim osnaživanjem (ovde se ti razgovori nazivaju „stručni intervjui“). Spisak ispitanika je dat u Aneksu A. Ispitane žene preduzetnice su isključene sa liste u interesu očuvanja anonimnosti.

Ostatak ovog izveštaja je organizovan na sledeći način. Sekcija 2 obuhvata profil aplikanta za kredit, a zatim obuhvata karakteristike aplikanta i njihove motivacije, barijere i faktore omogućavanja u njihovoj odluci da započnu biznis u Sekciji 3. Sekcija 4 predstavlja kratak profil svog poslovanja, nakon čega će uslediti izazovi sa koji se ove žene suočavaju u vođenju poslovanja (u odnosu na muškarce), koje su njihove finansijske i ne-finansijske potrebe za dalji razvoj poslovanja (pod-sekcije 5.1, 5.2 i 5.3, respektivno). Sekcija 6 se fokusira na nasledna prava, s obzirom na njihov odnos u vezi sa pristupom finansijama, i Sekcija 7 koja se zaključuje sa ključnim nalazima i preporukama za potencijalne intervencije kako treba podržati žene preduzetnice.

2. PROFIL APLIKANATA ZA KREDIT

Anketirani aplikanti kredita su obično vlasnici (ili i vlasnici i menadžeri) (83 odsto) ili rukovodioci u tim biznisima (4 odsto)¹. Skoro dve trećine aplikanata je starosti između 25 i 44 godina (Tabela 2.1). Oko dve trećine žena u uzorku je u braku (udeo veći od 20 odsto među onima starosti od 18-24 do 85 odsto među onima starosti 45-54), a većina onih u bračnom odnosu imaju i decu. Žene koje imaju decu, imaju u proseku 3,1 dece, a starost njihovog najmlađeg deteta uglavnom je uzrasta 6-17 godina (49 odsto) ili 2-6 godina (28 odsto).

Tabela 2.1: Starost aplikanata

Starosna grupa	Udeo (%)
18-24 godina	14.1
25-34 godina	33.8
35-44 godina	29.6
45-54 godina	18.3
55 godina ili starija	4.2
Ukupno	100.0

Većina ispitanika ima završeno srednje i tercijarno obrazovanje (približno 50 i 48 odsto, redom), a samo dva ispitanika imaju niži nivo obrazovanja². Nivo obrazovanja među onima starosti 25-34 (iznosi 70 odsto), ali je najniži kod grupe od 35-44 godina starosti (iznosi 30 odsto) koji su završili srednju školu u 1990-tim, verovatno odražava poteškoće u pristupu obrazovanju i zbog ukupne političke situacije u toj deceniji što je dovelo i do rata.

- 1 Preostali ispitanici su prijavili „druge“ pozicije ili nisu odgovorili na ovo pitanje. U nekim slučajevima, nedostajući odgovori mogu biti zbog biznisa koji još uvek nisu operativni.
- 2 Udeo maturanata stručnih škola među srednjoškolcima iznosi samo oko 11 odsto, isključujući distribuirane rezultate na ovom nivou u ostatku ove analize.

3. POKRETANJE BIZNISA: MOTIVACIJA, BARIJERE I FAKTORI OMOGUĆAVANJA

U skladu sa prethodnim nalazima oko (ženskog) preduzetništva na Kosovu (BSC Kosovo, 2011; Kelley et al, 2015), visok udeo preduzetnika u uzorku izgleda da se pokreće svojim potrebama, a ne mogućnostima: glavni motivi za pokretanje biznisa izgleda da su težnje da steknu finansijsku nezavisnost ili da stvore posao za sebe ili članove porodice (vidi Tabelu 3.1). Verovatno odražavaju

razlike u raspoloživim mogućnostima zapošljavanja, relativno češće su završili visoko obrazovanje i prijavljuju ispunjenje težnji za izgradnjom karijere, dok oni sa srednjom stručnom spremom imaju veću verovatnoću da prijave postizanje finansijske nezavisnosti kao svoju motivaciju za pokretanje biznisa.

Tabela 3.1: Samo prijavljena motivacija za pokretanje biznisa

Motivacija	Udeo (%)
Finansijska nezavisnost	36.8
Kreiranje poslova za sebe i članove porodice*	33.8
Ispunjenje težnji za karijerom	22.1
Nastavak porodičnog biznisa	7.4
Ukupno	100.0

*Uključuje jedan slučaj gde je navedeno otvaranje novih radnih mesta za zajednicu

Za skoro polovinu ispitanika, bilo je potrebno godinu dana ili više za pokretanje biznisa od trenutka kada su dobili ideju ili želju da to učine (videti Tabelu 3.2).

U odnosu na one sa završenim srednjim obrazovanjem, žene koje su visoko obrazovane prijavljuju, u proseku, kraći period između vremena kada su došli na ideju/izrazili spremnost za pokretanje poslovanja i njegovog stvarnog uspostavljanja, kod njih su veće šanse da navode nedostatak finansijskih sredstava kao razlog (videti Prikaz 3.1). S druge strane, „strah od neuspeha“ ili „rizik od neuspeha“ se navodi samo za one sa srednjoškolskim obrazovanjem, u skladu sa argumentom da obrazovanje ima pozitivan uticaj na individualnu samo-efikasnost

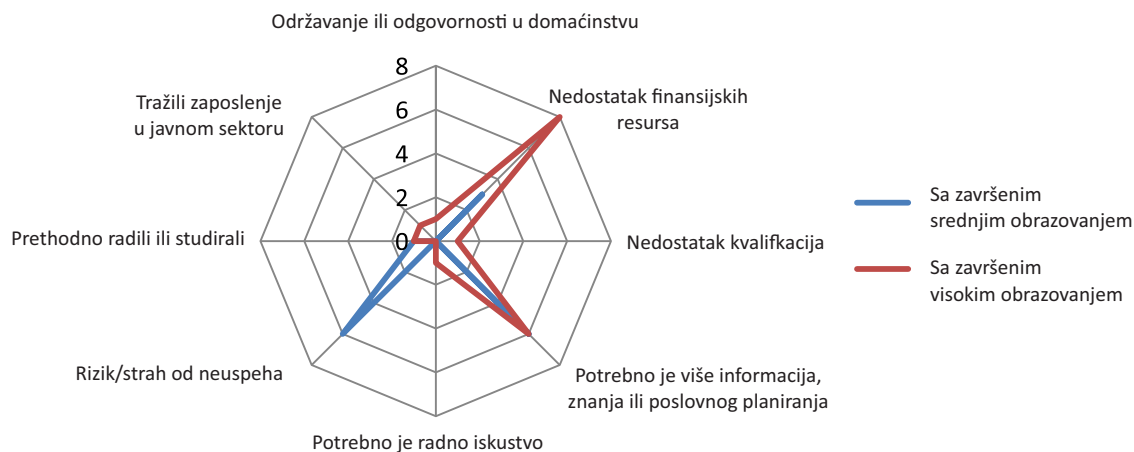
Tabela 3.2: Vreme od ideje do pokretanja biznisa

Vreme do pokretanja	Udeo (%)
1 mesec ili manje	6.6
2-7 meseci	45.9
1-3 godina	34.4
4 godina ili više	13.1
Ukupno	100.0

i samopouzdanje (Kelley i drugi, 2015)³. Potreba za više informacija, znanja i poslovnog planiranja (npr „informacija“, „analiza tržišta“, „poslovno planiranje“, „poznavanje pokretanja i vođenja biznisa“) je široko navedeno kao razlog i čini se da je podjednako važno za sve grupe.

3 Oklevanje da se izraze i nastave sa idejom da započnu biznis, averzija prema riziku i nedostatak samopouzdanja je takođe izraženo kao barijera u nekim stručnim razgovorima koja utiču na žene koje počinju. To je u skladu sa nalazima od posebnog izveštaja Global Entrepreneurship Monitor-a u vezi sa ženskim preduzetništvom da žene imaju veću verovatnoću da ne slede preduzetničke ideje zbog straha od neuspeha, što se tumači kao „da su još više neskloni riziku od muškaraca u pogledu preduzetničkog ponašanja“, delimično pokreće njihovo „uglavnom nižeg poverenja u sopstvene sposobnosti“ (Kelley i dr., 2015, str. 45-6). Međutim, u ovom izveštaju, Kosovo je ustanovljeno kao jedan od izuzetaka u tom pogledu, sa jednakim strahom od stope odustajanja ustanovljenih među ženama i muškarcima.

Prikaz 3.1: Razlozi za vreme koje im je bilo potrebno da započnu biznis



Napomena: Odgovori koji su dati na otvorena pitanja, a grupisani su od strane autora

Oko tri četvrtine ispitanika u anketi je izjavilo da imaju radno iskustvo od značaja za njihov biznis ili nameravaju da ga započnu; većina prijavljuje između 2 i 10 godina iskustva, sa prosekom od 7,6 godina⁴. Preostala četvrtina ispitanika ima manje od godinu dana ili je bez radnog iskustva u struci. Dalje istraživanje podataka ukazuje na to da su one žene koje su nedavno prošle kroz obuku o poslovnom upravljanju ili obuku o preduzetništvu, ali ne mora da znači da je odluka da započnu biznis doneta na brzinu: oko polovine ovih žena prijavljuju da su imale ideju o otvaranju svog biznisa godinu dana pre ili ranije. U slučajevima dvoje anketiranih aplikanata za kredit, iako nisu imali odgovarajuće radno iskustvo, jedna je imala dosta godina iskustva u upravljanju biznisa u drugom privrednom sektoru, a druga je navela da je imala ovu poslovnu ideju već godinama, ali nije mogla da je sprovede zbog finansijskih ograničenja i jer je imala malo dete.

Više od polovine aplikanata za kredit prijavljuju da su dobili obuku u vezi sa njihovim poslo-

vanjem, najviše u istoj godini ili godinu dana pre apliciranja za kredit (i.e. 2016 or 2015)⁵. One sa visokim obrazovanjem imaju veću verovatnoću da su bile na treninzima u odnosu na one sa srednjoškolskim obrazovanjem, ali nije jasno da li je to zbog svoje selekcije (to jest bile su više zainteresovane da prisustvuju obukama) ili je u pitanju bolji pristup informacijama o obukama /poslovnim mogućnostima i kriterijumima za prijem od strane onih koji su osigurali i pružali obuku. Oko 60 odsto onih koji su prijavili da su pohađali obuke (ili, u nekoliko slučajeva semi-

Tabela 3.3: Vrste treninga i obuka koje su pohađale

Vrsta obuke/treninga	Udeo (%)
Preduzetništvo	37.9
Profesionalna obuka	35.1
Poslovni menadžment (i marketing)	21.6
Ostale generične veštine (npr upravljanje projektima)	5.4
Ukupno	100.0

⁴ Razlike u godinama iskustva čini se da uglavnom postoje zbog razlike u godinama, dok postoji poseban odnos koji se posmatra između iskustva i nivoa obrazovanja.

⁵ Prijavljeno trajanje obuke je obično 1-3 nedelje ili 1-3 meseci (u 60 i 20 odsto slučajeva, respektivno).

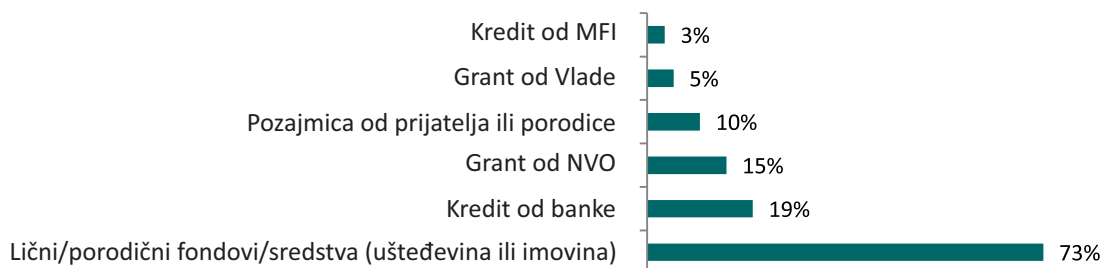
nare) u preduzetništvu, upravljanju preduzećima ili poslovnog menadžmenta i marketinga (videti Tabelu 3.3), obuka je uglavnom podržana od strane donatora i realizovana od strane organizacija kao što su GIZ, Izgradnja zajednica u Mitrovici (CBM), EAIR i TEB. Druga četvrtina je prijavila da su dobili neku vrstu stručne obuke, koja se smatra suštinskom /odlučujućom za pokretanje biznisa u većini slučajeva (npr obuka za estetičara, krojenje /šivenje ili pčelarstvo), ali postoje i kratke obuke za advokate i stomatologe verovatno nisu bili odlučujući faktor za pokretanje biznisa. Za razliku od preduzetništva, poslovnog menadžmenta i drugih obuka za generičke veštine, stručno pružanje obuke nije uvek sprovedeno uz podršku donatora, a sprovode ih domaće i međunarodne kompanije, formalni izvođači obuke i pojedini treneri /eksperti.

gde je 1 od 5 aplikantata za kredit one koje su osnovale biznis oslanjajući se (delimično) na grant, kao što je sada predstavljeno.

Prikaz 3.2 dole predstavlja rasprostranjenost različitih izvora start-up sredstava, kao što je prijavljeno od strane ispitanika. Lična/porodična sredstva su korišćena od skoro tri četvrtine ispitanika, zatim krediti od banaka i grantovi iz NVO.

Generalno u uzorku, 53 odsto aplikantata za kredit je počelo svoj biznis oslanjajući se isključivo na sopstvene/porodična sredstva, a još 20 odsto koristi kombinaciju svojih/porodičnih sredstava i kredita/grantova. Udeo preduzetnika koji se oslanjaju isključivo na kredite od finansijskih institucija ili donacije je 10 odsto svaki, dok je onima koji se oslanjaju isključivo na kredite od

Prikaz 3.2: Izvori start-up finansiranja (udeo preduzeća)



Napomena: Zbir prelazi 100% jer kategorije nisu međusobno isključive

Iako je izvan okvira ove analize procena efekata različitih intervencija, gore navedeni rezultati ukazuju da obuka, seminari i druge intervencije koje ciljaju žensko preduzetništvo, imaju efekat u promociji ženskih start-up i kreditnih zahteva⁶. Razgovori sa preduzetnicima ukazuju da je učešće u obucama i seminarima služi ne samo da razvijaju svoje veštine i identifikuju/razvijaju biznis ideje, ali i da poboljšaju svoje mreže i motivaciju i samopouzdanje da nastave sa realizacijom svojih biznis ideja. Izgleda da su grantovi odigrali značajnu ulogu u pokretanju,

porodice ili prijatelja zanemarljiv (na 3 odsto). Iako rezultati nisu u potpunosti uporedivi, neki indikativni nalazi mogu biti zaključeni kada se uporede ovi izvori finansiranja za preduzeća širom Kosova (UNDP, 2013). Među ženskim kompanijama u uzorku, udeo start-up inicijativa koji se oslanjaju na grantove je veći, dok je oslanjanje na kredite od porodice i prijatelja niže u odnosu na kompanije u celini (na 1 i 10 odsto, odnosno, u 2011 godini). Udeo start-up-a koji se oslanjaju na banke za osnivački kapital izgleda slično (na 11 odsto širom Kosova). Udeo onih koji

⁶ Iako ne postoji statistika, utisak je da oko polovina žena koje su se prijavile za biznis kredite u TEB u poslednjih nekoliko godina jesu učesnici treninga/seminara.

se oslanjaju na sopstvena sredstva izgleda niži među ženama preduzetnicima u uzorku, mada je teško reći koliko zbog različitih definicija indikatora: to jest među ispitanih žena preduzetnika, 53 odsto se oslanjaju *isključivo* (i 73 odsto delimično) na „*svoja/porodična sredstva*“ u odnosu na 74 odsto kompanija širom Kosova koje su prijavile oslanjanje uglavnom na „*sopstvena sredstva*“.

Konačno, kvalitativni podaci ukazuju na to da porodica izgleda igra veoma važnu ulogu u podsticanju i omogućavanje ženama da započnu poslovanje na različite načine. Direktna podrška od članova porodice, posebno od muških članova

porodice koji imaju veće šanse da budu zaposleni i da su vlasnici neke imovine (na primer, braća, očevi ili muževi), može biti od presudnog značaja u omogućavanju pristupa finansijama⁷ ili drugim sredstvima, na primer, delujući kao sadužnici za dobijene pozajmice, otplaćivanje poslovnog kredita, pružajući prostor za rad, itd. Dalje, kao i u većini drugih kosovskih kompanija, postoji tendencija da se oslanjaju na članove porodice (na primer, sestre ili decu), kao poslovne partnere ili zaposlene u poslu i poslovne ideje se ponekad razvijaju na način koji se oslanja na sposobnosti i iskustva članova porodice i osigurava njihovo zapošljavanje.

7 Na primer, u slučaju ispitanih aplikanta za kredit, banka je zatražila sudužnika, odgovornost koja je uzeta od strane brata ili oca koji su plaćeni zaposleni.

4. KARAKTERISTIKE KOMPANIJA

Samo nešto više od 70 odsto aplikanata su prijavili da su jedini vlasnici svog biznisa, a sličan udeo istih su i direktori i vlasnici svojih biznisa. Navedeni suvlasnici su obično članovi porodice (uglavnom roditelji, braća i sestre, ili drugi rođaci) i prijatelji, a ne profesionalni poznanici. Međutim, pravni oblik kompanije ne odražava uvek stvarnu vlasničku strukturu, fenomen koji je uobičajen u drugim kompanijama na Kosovu, a potvrđuje se od strane ispitanih preduzetnika i stručnjaka. Na primer, neke firme su registrovane kao vlasništvo jednog lica u ime žene iz prostog razloga što se to smatra „lakšim“, iako bi partnerstvo ili inkorporiran biznis bio korisniji i/ili odražavao stvarno vlasništvo. Biznisi su registrovani u 2016 ili 2015 godini, a neki od njih su neformalno radili i poslovali i pre formalnog registrovanja, u proseku 1,4 godina⁸.

Slično kao i u ostatku ekonomije, usluge dominiraju među preduzećima iz uzorka (videti Tabelu 4.1). Ovo uključuje zdravstvene usluge, lepotu i kozmetiku, pravne i IT usluge, arhitekturu i dizajn enterijera, planiranje događaja, itd. Ostali sektori uključuju tekstil /odeću, poljoprivredu i prehrambenu industriju.

Skoro dve trećine kompanija zapošljavaju druge radnike osim vlasnika. Uključujući vlasnike /menadžere, broj stalno zaposlenih u kompanijama se kreće od 1-12, sa prosekom od 2.5. Dodatnih 0,4 radnika su prijavljeni kao zaposleni sa skraćenim radnim vremenom. Sedamdeset jedan odsto stalno zaposlenih i 80 odsto povremeno zaposlenih su žene.

Tabela 4.1: Pregled kompanija po sektorima

Sektor	Udeo (%)
Usluge, ostalo	24.2
Zdravstvo, lepota ili kozmetika	16.7
Trgovina (maloprodaja ili na veliko)	15.2
Tekstil/krojanje	13.6
Prehrambeni proizvodi	9.1
Poljoprivreda	7.6
Proizvodnja	7.6
Turizam	4.5
Izgradnja	1.5
Ukupno	100.0

⁸ Prosek je obračunat na osnovu 14 slučajeva koji su prijavili oba datuma i isključujući jedan izuzetak (15 godina neformalnog rada).

⁹ Broj zaposlenih treba uzeti sa rezervom, jer su u pitanju veoma mlada preduzeća i očekuje se da će zapošljavanje biti nestabilno. Takođe, oni mogu biti prekomerno prijavljeni kod start-up inicijativa koji imaju na raspolaganju osoblje, ali ih još nisu koristili (u potpunosti) i/ili one koji zapošljavaju članove porodice koji nisu (redovno) plaćeni.

5. VOĐENJE POSLOVANJA

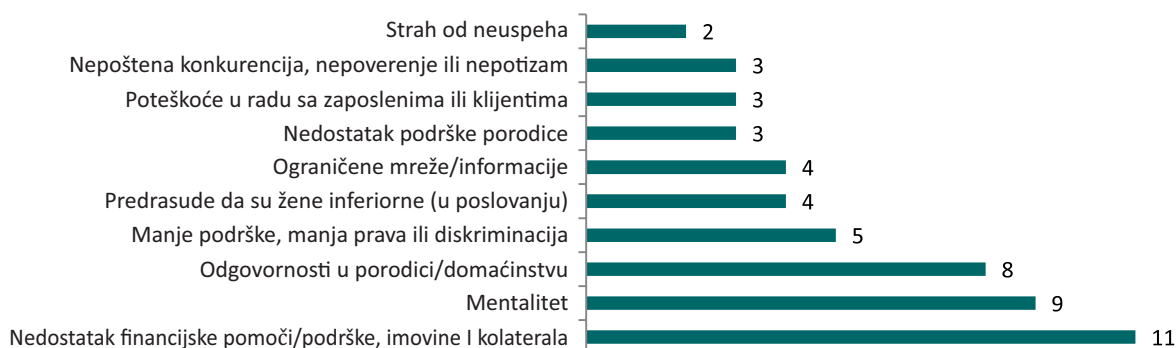
5.1 IZAZOVI SA KOJIMA SE SUOČAVAJU ŽENE PREDUZETNICE

Oko tri četvrtine ispitanika smatra da kada vode biznis, žene se suočavaju sa višim (ili težim) preprekama od muškaraca, a rezultati se ne razlikuju sa nivoom obrazovanja. Najčešće citirane prepreke u ovom kontekstu su povezane sa finansijama (nedostatak finansijskih sredstava / podrške ili nedostatak imovine / zaloge) (videti Prikaz 5.1 dole). Međutim, kada se uzmu zajedno, prepreke u vezi sa (ili ukorenjene u) društvenim normama i tradicijom koje se izražavaju na različite načine (na primer „mentalitet“, „predrasude“, „diskriminacija“, „žene nisu priznate“, „moraju da se sastanu sa klijentima u kafićima ili restoranima“, ili koji imaju

a (2014), gde se slabiji pristup mreži, informacijama i podrške od ljudi navode kao faktori koji žene preduzetnice stavljaju u nepovoljan položaj.

Nedostatak podrške porodice se navodi kao relativno kod nekoliko žena, ali taj faktor treba posmatrati zajedno sa nalazima oko obaveza domaćinstva porodičnih obaveza, kao što najbolje ilustruje izjava ispitanice „u današnje vreme niko neće zaustaviti ženu da izgradi svoju karijeru. Dokle god se brine o deci i domaćinstvu, ona je slobodna da studira ili radi ... međutim, izazov je da se to uradi, jer je malo vremena ostalo

Prikaz 5.1: Prepreke sa kojima se suočavaju žene, u odnosu na muškarce



Napomena: Odgovori su dati na otvorena pitanja, a grupisani su od strane autora

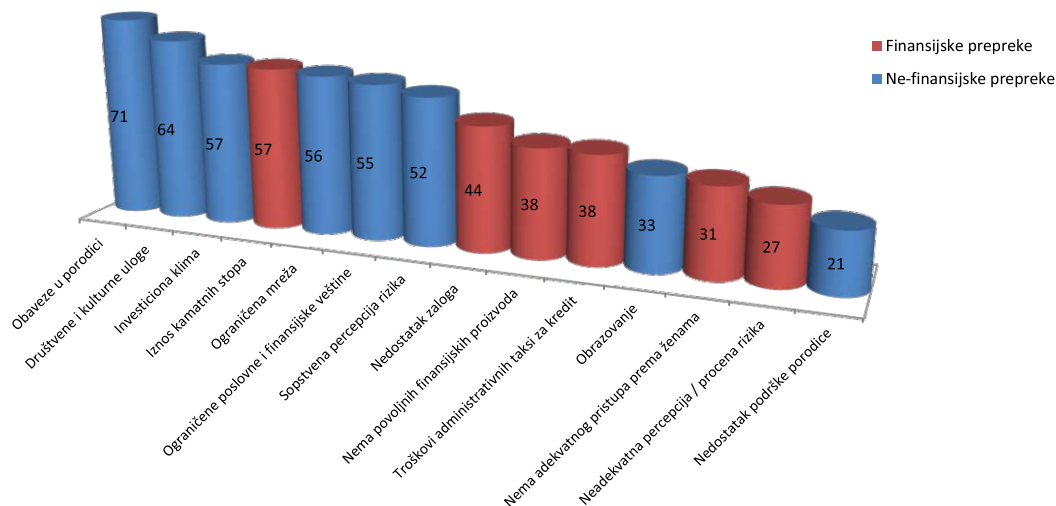
odgovornost za porodicu/domaćinstvo) nadmašuju finansijska ograničenja. Ovi nalazi su u skladu sa nalazima od strane USAID-a (2014) o rasprostranjenim shvatanjima (među muškarcima i ženama) da su muškarci bolji poslovni lideri i da su rodni stereotipi (na primer, žene nemaju „afiniteta za biznis“) prihvatljivi razlog za nedostatak prisustva žena u biznisu.

Takođe, u skladu sa percepcijom nejednakog pristupa poslovnim mogućnostima i neophodna podrška biznisu je ustanovljena od strane USAID-

[za studiranje ili rad] i ona je često suviše umorna uveče nakon završetka svega navedenog“.

Na pitanje o intenzitetu finansijskih i nefinansijskih izazova/prepreka koje su negativno uticale na razvoj sopstvenog biznisa, odgovori su slični, stavljajući porodične obaveze i društvene i kulturne uloge kao prve, zatim investicionu klimu, troškove kamata, i njihove ograničene mreže, poslovne i finansijske sposobnosti, i percepciju rizika (Prikaz 5.2).

Prikaz 5.2: Faktori koji negativno utiču na poslovanje aplikanata (rezultat intenziteta, od 100)



Nedostatak odgovarajućeg pristupa/povoljne kreditne politike prema ženama je rangirano nisko na listi, što je u skladu sa stavovima finansijskih institucija: predstavnici TEB-a i predstavnici KEP-a su primetili da žene imaju tendenciju da budu pouzdaniji klijenti u smislu da češće plaćaju rate (na vreme), da su oprezne /posvećene vraćanju duga, češće koriste kredit za navedenu svrhu. Neadekvatna percepcija /procena rizika od strane finansijskih institucija je takođe rangirana među preprekama najnižeg intenziteta od strane aplikanata, međutim, ispitanici nisu pod utiskom da je procena biznis plana bila (značajan) faktor u odluci banke da odobri kredit.

Intervjui otkrivaju nove izazove koji su generički (na primer, važe i za žene i muškarce): (i) nedostatak tržišnih informacija (recimo o potencijalu

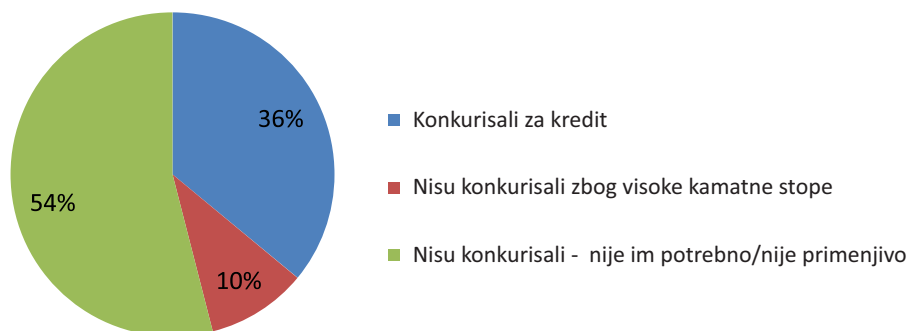
tržišta, konkurencije, itd) otežava planiranje poslovanja; (ii) tendencija među start-up inicijativama da „prate mase“, nego da se zasnivaju na originalnim inovativnim biznis idejama i to otežava preduzetnicima da se takmiče na tržištu; (iii) preduzetnici imaju ograničen marketing, finansijsko planiranje, analizu i veštine upravljanja.

5.2 POTREBE ZA FINANSIJSKIM PROIZVODIMA

Trideset šest odsto ispitanika je podnelo zahtev za kredit ranije (Prikaz 5.3)¹⁰. Ostatak nije podneo zahtev za kredit zbog troškova kamate (10 odsto), ili im nije potreban ili nije primenjiv (na primer, za one koji tek počinju biznis), ili nisu precizirali razlog (za koji se može pretpostaviti da spada u istoj kategoriji).

¹⁰ Imajte na umu da je ovo učešće znatno veće nego prijavljeno kod izvora finansiranja za start-up. Ovo bi moglo biti zbog niza razloga, kao na primer, da prethodni krediti koje nisu povezani sa poslom, ispitanik koji se prijavio za kredit za proširenje poslovanja (umesto start-up), ili se pozivaju na trenutne aplikacije za TEB banku (za proširenje poslovanja).

Prikaz 5.3: Aplikacije za kredite



Kredit koji im je potreban da ojačaju svoje poslovanje za skoro tri četvrtine ispitanika je prijavljeno da iznosi do 5.000 € (Tabela 5.1). Na pitanje o svrsi kredita, najviše ispitanika prijavljuje obrtna sredstva ili kupovinu opreme (35 i 34 odsto, respektivno), zatim širenje poslovanja, izgradnju infrastrukture i refinansiranje (17,9 i 5 odsto, respektivno).

Većina ispitanika preferira period isplate od jedne do 3 godine (videti Tabelu 5.2), i grejs period do 6 meseci (55 odsto do 3 meseca, a još 35 odsto na 6 meseci). Međutim, uprkos željama za grejs period izraženog u istraživanju, više od polovine onih koji su uzeli kredite ne iskoristi grejs period pravo prilikom podnošenja zahteva za kredit u TEB banci. Razlozi za ovakvo postupanje treba da se dalje istražuje, ali nisu mogli biti kombinacija faktora kao što su: nedostatak informacija među aplikantima za kredit o ovoj opciji, nedostatak razumevanja finansijskih proizvoda, ili nedostatak insistiranja (ili predstavljen značaj) u vezi sa grejs periodom.¹¹

Tabela 5.1: Vrednost potrebnog kredita

Vrednost kredita	Udeo (%)
Ispod 3000 €	13.6
3000 €	37.9
5000 €	21.2
5,001-10,000 €	16.7
Preko 10,000 €	10.6
Ukupno	100.0

Napomena: Izračunato na osnovu 66 odgovora od ukupno 71 ispitanika

Tabela 5.2: Preferirani period otplate

Period otplate	Udeo (%)
Manje od 12 meseci	5.3
12 meseci	21.0
18 meseci	19.4
24 meseci	26.3
36 meseci	21.0
48 meseci ili više	7.0
Ukupno	100.0

¹¹ Jedan intervjuisani podnosilac je naveo da nije insistirao na grejs periodu, jer to ne bi uticalo na njeno poslovanje, zato što je njen otac ponudio da vrati kredit, bez obzira koliko dobro ona bude bila poslovala.

Kada su u pitanju nominalne kamatne stope, na pitanje koliko su ispitanici spremni da plate za kredit kod *perioda otplate od jedne godine*, značajan broj ispitanika je odgovorio da nisu spremni da plate ikakvu kamatnu stopu¹², a većina onih koji su spremni da to urade bi plaćali samo do 5 odsto (videti Tabelu 5.3). Tako, većina ispitanika nisu voljni da pozajme po tržišnoj kamatnoj stopi (na preko 6 odsto, u proseku, za investicione kredite u martu 2017, prema Centralnoj banci, 2017). Na pitanje o vrstama zaloga kojeg mogu ponuditi za kredit, 23 odsto je odgovorilo da ne mogu da obezbede zalog, dok oni koji mogu da obezbede kolateral/zalog, najčešće navode lične garancije i sopstvenu pokretnu imovinu (40 odsto), zatim sopstvenu nepokretnu imovinu (zemljište, nekretnine, fabriku), novčani depozit, snabdevene proizvode njihove kompanije, ili nisu definisali (udeo od oko 10 odsto za svaku tu opciju).

Tabela 5.3: Kamatna stopa koju je ispitanik spreman da plati

Kamatna stopa	Udeo (%)
Nijednu	27.8
1-4 odsto	29.6
5 odsto	18.5
6 odsto ili više	24.1
Ukupno	100.0

Kvalitativni podaci pokazuje da je među preduzetnicima jasna orijentacija ka donacijama, bez obzira na uslove kredita, jer neke žene

oklevaju da „se zadužuju“ i to delimično potiče od toga da nemaju - ili imaju vrlo malo iskustva u radu sa kreditima i finansijskim institucijama. Iako se mišljenja razlikuju, sve u svemu, razgovori sa stručnjacima iz finansijskog sektora ukazuju na to da, osim troškova kredita, sledeći faktori koji su važni za žene preduzetnice obuhvataju: (i) period otplate, jer žene uzimaju u obzir vrednost mesečne rate koja se isplaćuje; (ii) za male kredite, brzina odobravanja kredita može biti odlučujući faktor, dok za veće (iznad 20.000), kamatna stopa je važnija; (iii) duži grejs period (na primer, jedna godina) je posebno važan za start-up inicijative i kompanije u poljoprivredi i proizvodnji.

Konačno, praktična razmatranja za projektovanje i implementaciju intervencija koje ciljaju žene preduzetnike, uključujući i zahtev za pažljivim odabirom korisnika i monitoring¹³ i mogućnost da se obuhvate žene i njihovi neformalni biznisi izvan Prištine, naročito u ruralnim područjima.

5.3 POTREBE ZA NE-FINANSIJSKOM PODRŠKOM

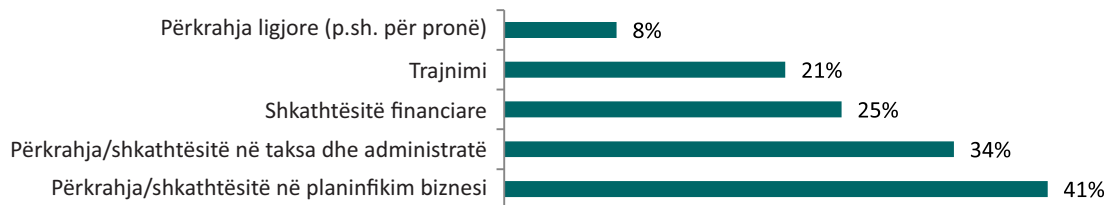
Preko 90 odsto ispitanika je prijavilo potrebu za ne-finansijskom podrškom (videti Prikaz 5.4). Od onih koji zahtevaju obuku, oko dve trećine ima potrebu za obukom u vezi sa biznisom (na primer, marketing, računovodstvo i finansije, treba posebno pomenuti), a ostatak bi želeli da razviju svoje profesionalne veštine (na primer, krojenje, poljoprivreda, obrazovanje). Međutim, na pitanje o ceni koju su spremni da plate za takvu podršku, mali broj ispitanika je to uradio u rasponu od 2 do 5 ispitanika, u zavisnosti od usluge¹⁴.

12 Ovaj rezultat treba uzeti sa oprezom jer su neki ispitanici možda osetili skloni da prijave nula kamatnu stopu ukoliko osećaju da ostali odgovori mogu ugroziti njihovu šansu za dobiju subvencionisane kamatne stope. Isto tako, oni nisu nužno rezultat bilo kakve analize sopstvenih poslovnih kapaciteta.

13 Tendencija formalnog registrovanja preduzeća na ime žena kako bi dobili neku korist od takve intervencije, iako oni ne igraju nikakvu ulogu u donošenju odluka i svakodnevnim aktivnostima poslovanja, se pominje u skoro svim stručnim razgovorima. To je takođe navedeno kao razlog za odluku od strane KEP-a da prestanu pružanje finansijskih proizvoda koji ciljaju žene (u 2009).

14 Spremnost da se plati je uglavnom proporcionalna broju ispitanika koji su iskazali potrebu. Cena koju su spremni da plate za takve usluge obično iznosi 10 € dnevno ili 200-300 € mesečno, međutim, ovi rezultati bi trebalo da budu uzeti sa oprezom, jer način i dužina pružanja podrške mogu da variraju

Figura 5.4: Llojet e mbështetjes jofinanciare të nevojshme (si përqindje e totalit të të anketuarave)



Shënim: Vini re se shumica nuk është e barabartë me 100%, sepse disa të anketuara kanë nevojë për më shumë se një lloj mbështetjeje

Razgovori sa aplikativiteti për kredit dhe ekspertizën su potvrdili që nevojat të mëdha të biznesit të udhëzojnë në mënyrë të detajuar. Të rinjtë dhe mbështetja se konsiderojnë të rëndësishme për të gjitha gratë të punës, megjithatë, kështu duhet të jetë e përshtatshme për nivelin e nevojës dhe aftësitë të punësuesve të punës: derisa të themelohet mbështetja dhe mbështetja (fokuserat që kryesisht janë të përqendruara në zhvillimin e ideve të biznesit) mund të përdoren për të promovuar start-up-inicjativat, të zbatuar nga punësuesit dhe kompanitë të tilla duhet të ofrojnë më shumë trajnime të avancuara për menaxhimin e biznesit dhe

kontinuiruar mbështetjen (p.sh. këshilla, mentorim ose konsultim) ¹⁵. Në disa sektorë, trajnime teknike janë gjithashtu të nevojshme për të përmirësuar produktivitetin dhe/ose cilësinë e produkteve (p.sh. bujqësi, përpunimi i ushqimit, tekstil, etj.). Në fund, forcimi i aftësisë financiare do të mund të ofronte informata më të mira dhe kuptim për vendimet dhe kuptimin e kontraktit të punës, por edhe të ofronte informata më të mira për kushtet e punës financiare të punës, por edhe të ofronte informata më të mira për kushtet e punës financiare të punës, por edhe të ofronte informata më të mira për kushtet e punës financiare të punës.

¹⁵ Marketing (përfshirë çmimet e produkteve) dhe planifikimi financiar, analiza dhe menaxhimi të shtesë të këtyre fushave.

¹⁶ Respondentët thonë se është e pazakontë për kompanitë të kërkojnë kontrakte pa lexuar ose kuptuar kushtet, përgjegjësinë dhe procedurën.

6. VLASNIŠTVO NAD IMOVINOM I NASLEDNA PRAVA

U skladu sa samoprijavljenim preprekama za žene, intervjui sa finansijskim institucijama i stručnjacima ukazuju na to da, iako posredovanje kolateralna nije obavezujuće ograničenje za pristup manjim kreditima (do 10.000 €), od presudne je važnosti kada se traže veći krediti. Među ispitanicima ankete, manje od 1 u 5 ispitanika je prijavilo da ima neku imovinu registrovanu na njihovo ime, od kojih je samo oko polovina same nekretnine¹⁷. Udeo onih koji su upoznati sa imovinskim i naslednim pravima na Kosovu u skladu sa važećim zakonskim propisima je oko 55 odsto, ali je samo četvrtina njih prijavilo da su „tražili“ svoja nasledna prava na imovinu (od roditelja, supružnika ili drugih srodnika). Dok se u nekoliko slučajeva razlozi za ovaj odgovor mogu objasniti objektivnim faktorima (na primer, nije potrebno/primenjivo jer je ispitanica jedina naslednica, ili ne postoji imovina u porodici), oni se često ili eksplicitno odnose na društvene norme (na primer, „ostali članovi porodice su nasledili, a ne ja“, „tradicija“, ili „društvene norme“) ili implicitno, do te mere da odgovori znače da ispitanici ne osećaju pravo na nasleđivanje (recimo, „nema potrebe za tim“, „porodica je prevelika“, „ja nisam zainteresovana da pokrenem bilo šta“, „to nije važno za mene“). Konačno, značajan broj ispitanika kaže da još nisu razmišljali o ovom pitanju (na primer, još nije vreme za to“, „ja sam suviše mlada“ ili „porodica se još nije bavila ovim pitanjem“), što se možda delimično odnosi na opšte oklevanje da se razmotri ovo pitanje.

Postoje veće šanse da oni koji su završili visoko obrazovanje budu upoznati sa imovinskim i

naslednim pravima, oni nisu ti koji češće prijavljuju (planiraju) da zahtevaju nasledstvo ili podržavaju da se to uradi. Slično tome, kvalitativni podaci ukazuju da pitanje prava žena na nasledstvo ostaje u izvesnoj meri tabu tema, sa malim razlikama među starosnim grupama i (obrazovanju) kao pozaditi toga. Kako jedan ispitanik navodi: „*Naravno, bilo bi veoma dobro [da žene uživaju jednaka prava na nasleđivanje]. Ja sam svesna raznih aktivnosti u tom pogledu. Međutim, mi smo tek počeli da pričamo o tome, a to će potrajati dok se stvari zaista promene ... Čak i žene koje žele da zahtevaju nasledstvo ne znaju kome da sa obrate i sa kim da razgovaraju ... postoji oklevanje da to urade i one ne bi znale kako da nađu advokata...*“

Na pitanje da li im je potrebna bilo kakva pomoć u traženju svojih nasledna prava, manje od 1 u 5 su izjavili da im je potrebna, a od onih koji nisu naveli vrstu podrške, njih pet je izjavilo da su potrebne informacije o njihovim pravima i 4 je izjavilo da im je potreban pravni savet ili podrška.

Uzeto zajedno sa preprekama za pokretanje i vođenje biznisa (Sekcija 4 i 6.1) i uvida iz razgovora sa privrednicima i stručnjacima, ovi nalazi ukazuju na to da rešavanje rodne ravnopravnosti po pitanju vlasništva nad imovinom i naslednih prava (i njihovih uzroka) nije presudno u promovisanju preduzetništva žena u srednjoročnom i dugoročnom pogledu. Međutim, prostor za rešavanje ovih pitanja u kontekstu razvoja ženskog preduzetništva u kratkom roku je ograničen na pružanje informacija i eventualnu pravnu podršku u određenim slučajevima.

17 Od onih koji su prijavili neku vrstu imovine, 4 je prijavilo nepokretnosti, 3 je prijavio vozila i 1 je prijavio opremu svoje kompanije.

7. ZAKLJUČCI I PREPORUKE

Ovaj izveštaj je obezbedio analizu prepreka i potreba žena preduzetnika na Kosovu, sa posebnim naglaskom na pristup finansijama i odgovarajuća pitanja imovinskih i naslednih prava. Ključni nalazi i preporuke, koji se oslanjaju na istraživanje 71 žena koje su podnele zahteve za bizis kredite, pregled literature i polu-strukturirane intervju sa ženama preduzetnicima i stručnjacima, ukratko su sledeći.

Pokretanje biznisa

Skoro polovina žena je prijavila da im je bilo potrebno godinu dana ili više da započnu posao a glavni razlozi su: nedostatak finansijskih sredstava (posebno u slučaju visoko obrazovanih žena), rizik/strah od neuspeha (među ženama sa srednjim obrazovanjem), i potreba za više informacija tržišta, znanjem i poslovnim planiranjem (za obe grupe). Shodno tome, pohađanje obuke na teme poslovnog menadžmenta/preduzetništva ili stručnog usavršavanja (na primer za poljoprivredu, krojenje, obuku za estetičare, itd), i srodne intervencije da se olakša pristup finansijama (grantovi ili subvencionisanje kamatnih stopa) izgleda da su odigrali ulogu u realizaciji potencijala za preduzetništvo pružanjem neophodnih veština i finansijskih sredstava ali i motivacije, samopouzdanja i umrežavanja.

Shodno tome, osnovne preduzetničke obuke i seminari koji pomažu ženama da razviju svoje sposobnosti poslovno planiranje, poslovne ideje i mreže (uključujući i izloženost uзорima) može da bude efikasno sredstvo za identifikaciju i promovisanje realizacije preduzetničkog potencijala. Ako izabrani učesnici pokazuju veći potencijal, onda im se može ponuditi naprednija obuka i druge vrste kontinuirane podrške (vidi finansijske i ne-finansijske potrebe ispod). Takav pristup može da obezbedi bolji izbor korisnika i praćenje i nadzor, što zauzvrat doprinosi i osigurava da se resursi usmereni prema preduzećima u kojima su žene zaista uključeni u donošenje odluka i operacije iz dana u dan. Da bi se obezbedile na terenu, posebno u ruralnim sre-

dinama, početne obuke se mogu organizovati i u drugim regionima (osim u Prištini) i mogu se koristiti postojeće mreže potencijalnih partnera (u zavisnosti od teme/oblasti, na primer, kancelarije za zapošljavanje, centri za stručno osposobljavanje, MFI, sektorska udruženja, opštine, itd.).

Vođenje poslovanja

U skladu sa prethodnim nalazima, percepcija da se žene suočavaju se višim (ili jačim) barijerama kada vode posao su rasprostranjena, a uzrok za to leži u društvenim normama. Prepreke koje otežavaju ženama (u odnosu na muškarce) opisane od strane ispitanika su porodica /odgovornosti za domaćinstvo, ili više uopštene: mentalitet, predrasude, itd, koji prvenstveno pozivaju na sistematske i dugoročne promene kroz podizanje svesti, i sa relativno ograničenim obimom za kratkoročne i srednjoročne intervencije koje promovišu ekonomsko osnaživanje i brigu o deci kao usluge za žene. Drugi su konkretniji – na primer, ograničene mreže i pristup informacijama, teškoće u radu sa klijentima ili zaposlenima i strah od neuspeha - koji omogućavaju efikasne intervencije u kratkom do srednjem roku kroz promociju znanja (uključujući veštine pregovaranja) i pristupa informacijama na tržištu i mogućnosti umrežavanja, što bi zauzvrat povećalo ne samo poslovno znanje po sebi, ali i motivaciju, samoeфикаsnost i samopouzdanje (naprimer, Kelley i ostali, 2015).

Samo-prijavljeni izazovi su uticali na sopstveni biznis negativno su u skladu sa opštim gore navedenim percepcijama: porodičnih obaveza i društvene i kulturne uloge, zatim generičke vanjske prepreke „investicione klime“ i „troškove kamatnih stopa“. Unutrašnje prepreke u vezi sa ograničenim pristupom mrežama, poslovne i finansijske sposobnosti i percepcije rizika su takođe rangirane iznad proseka - što je u skladu sa mišljenjima anketiranih stručnjaka koji navode nedostatak informacija o tržištu, nedostatak originalnih inovativnih poslovnih ideja i ograničen marketing, finansijsko planiranje, analize i menadžerske veštine, među najbitnijim preprekama (ne samo za žene).

Tobuke i kontinuirano praćenje i podrška (npr kroz savete na zahtev na održiv način kroz institucije; mentorstvo, trening ili konsultacije) se stoga preporučuju za poboljšanje liderskih biznis veština, kao i objektivnu procenu rizika i samopouzdanja. Podrška je potrebna u svim fazama razvoja, počev od izrade/obrade poslovne ideje; saveti oko upravljanja, poreza i pravna pitanja (počevši sa osnovama kako da se registruje preduzeće, koje su pravne forme, izrada i pregovaranje ugovora i sl); poslovno planiranje i upravljanje (naročito, marketing i finansijski menadžment, komunikacije i pregovaračke veštine); i u nekim sektorima (npr poljoprivreda, prerade hrana, odeća), profesionalna obuka za poboljšanje kvaliteta proizvoda i produktivnosti. Pregled dosadašnjih intervencija pokazuje da uspeh poslovne obuke zavisi presudno od kvaliteta obuke, kao i obezbeđivanje iscrpne obuke među ženama (Buvinic i O'Donnell, 2017). Shodno tome, rešavanje prepreka sa kojima se suočavaju žene (redovno) pohađanje, npr transport i briga o deci, mogu biti ključni faktor za uspeh. Poboljšanje pristupa informacijama i mrežama takođe se preporučuje i za potencijalne i trenutne žene preduzetnice. Obuke i seminari su izgleda bili uspešni u igranju te uloge do sada, ali na drugi način mogu biti B2B susreti i otvorena platforma za razmenu informacija. Kanali informacija koje se čini da su bili uspešni do sada, a imaju prednost čini se da ogласi na društvenim medijima (na Facebook-u prvenstveno) i e-mailu. Ovo drugo ukazuje na potrebu za platformom/bazom podataka na koju se ne samo sadašnji, ali i budući preduzetnici, mogu pretplatiti da dobiju relevantne informacije (npr tržišne informacije, obuke i druge mrežne ili mogućnosti podrške). Da bi se poboljšao pristup informacijama izvan Prištine i mladih žena (posebno u ruralnim sredinama), terenske aktivnosti treba da imaju za cilj da iskoriste postojeće mreže drugih organizacija (na primer lokalne usluge promocije zapošljavanja i obuke, opštine, MFI, ženska /sektorska udruženja, itd).

Pristup finansijama, vlasništvu i naslednim pravima

Oslanjanje žena preduzetnica „na bankarske kredite za start up kapital je nizak (10 odsto kao jedini izvora finansiranja i još 9 odsto kao delimični izvor finansiranja), se čini da je u liniji sa drugim preduzećima na Kosovu (11 odsto kao glavni izvor), mada ova poređenja treba uzeti sa oprezom. Oslanjanje na grantove iz NVO ili vlade je značajno - praktično na istom nivou kao na bankarskim kreditima.

Visoka kamatna stopa je rangirana kao treća prepreka (zajedno sa investicionom klimom) koju žene prijavljuju da negativno utiče na njihov biznis. Ostale finansijske prepreke su rangirane ispod proseka: nedostatak zaloga, posle čega sledi nedostatak povoljnih/prilagođenih finansijskih proizvoda, troškovi administrativne takse za kredit, nedostatak odgovarajućeg pristupa/povoljne kreditne politike prema ženama, i neadekvatne percepcije/procene rizika finansijske institucije.

Više od trećine žena je podnelo zahtev za kredit ranije, a još 10 posto odsto nije navelo razlog što to nisu uradili. Na pitanje o njihovim trenutnim potrebama za kredit, većina žena je izjavila da bi im bio potreban kredit do 5.000 €, a najčešće navedene svrhe su: finansiranje kupovine opreme, obrtni kapital ili „proširenje poslovanja“. Međutim, četvrtina njih nije spomeno da plati ikakve kamatne stope, a od onih koji će platiti kamatu, većina nisu spremni da plate tržišnu kamatnu stopu (sa godinom dana dospeća kredita), odnosno najviše su spremni da plate samo do 5 odsto.

Odgovori oko uslova kredita kojeg bi oni hteli/morali da uzmu, takođe otkriva da postoji neka nesklad između njihovih potreba i onoga što su dobili. Dve trećine bi radije rok dospeća od 12 meseci, a 45 odsto bi radije grejs period duži od 3 meseca (tipično do 6), što je duže nego što je obično obezbeđeno na tržištu.

Iako se rezultati ne mogu generalizovati, uvidi iz dva ispitana aplikanta za kredit otkrivaju da je podrška muških članova porodice koji su zaposleni i koji su voljni da budu ko-dužnici od ključnog značaja za žene (naročito one koje su trenutno nezaposlene) za pristup čak i malim start-up kreditima (na primer, 3000 € - 5000 €), i čini se da je to slučaj bez obzira na kvalitet poslovnog plana. Pristup većim kreditima je još teži. Razgovori sa finansijskim institucijama i stručnjacima ukazuju da posedovanje zaloga predstavlja ključnu prepreku za pristup većim kreditima (iznad 10.000 €), dok je samo oko 10 odsto ispitanih žena prijavilo posedovanje nekretnina, a manje od 20 odsto imaju bilo kakvu imovinu registrovanu na svoje ime. Ovi nalazi ukazuju na to da - u skladu sa samoprijavljenih preprekama u ovom istraživanju i nalazima iz prethodne analize - generičke prepreke za pristup (pristupačnom) finansiranju koji utiču na sve kosovske kompanije imaju jači efekat na žene, a nasledna prava igraju značajnu ulogu posebno u slučaju žena koje teže da dalje napreduju od statusa mikro preduzeća.

Kada su žene bile pitane o naslednim pravima, izgleda da oklevaju (u pokušaju da) zahtevaju nasledna prava, ili da čak i razgovaraju o tom pitanju, bez obzira na obrazovanje i starost, a samo 55 odsto ispitanika izveštava da je upoznato sa imovinskim i naslednim pravima na Kosovu u skladu sa važećom zakonskom regulativom. Na pitanje zašto nisu „tražili svoja nasledna prava“, većina žena jednostavno pominje društvene norme i tradiciju, na način koji implicitno sugeriše osećanja koja nisu prava (na primer, „nije im potrebno“ ili „nije važno“, ili „nisam zainteresovana da to pokrenem“). U skladu s tim, prijavljeno učešće onih kojima je potrebna podrška u traženju svojih prava na nasleđivanje je nisko (ispod 20 odsto), a oni koji odrede vrstu podrške su podeljeni na one koji navodec jednostavno informacije, pravni savet ili podršku.

Uzeti zajedno, rezultati sugerišu da su vlasništvo nad imovinom i nasledna prava od ključnog značaja za poboljšanje pristupa žena finansijama, ali to će zahtevati rešavanje društvenih normi i tradicije, što zauzvrat zahteva vreme i velike

napore na podizanju svesti i poboljšanje pristupa informacijama. Obim za kratkoročne da srednjoročnih rezultata u poboljšanju pristupa finansijama kroz pružanje informacija i pravnu podršku je verovatno ograničen na veoma malu grupu sadašnjih ili budućih preduzetnika.

U kratkoročnom ili srednjoročnom smislu, pristup finansijama za ženski biznis - uključujući prevazilaženje inherentnog oklevanja da traže kredit - može biti efikasnije olakšano kroz kombinaciju:

(i) unapređenje finansijske pismenosti, sa posebnim osvrtom na razumevanju „ekonomske logike“ uzimanja kredita (pod različitim uslovima), razumevanje ugovornih sporazuma, uslova i procedura finansijskih institucija, i praktične savete o uobičajenim greškama koje su drugi napravili. Takva obuka ili savet bi idealno mogli da obezbede nezavisni treneri i stručnjaci sa bankarskim i poslovnim iskustvom.

Da bi se osiguralo širok domet, osim sesija licem u lice (na primer, seminari, ili kao deo obuke za preduzetništvo/menadžment) i štampane informacije (npr da se distribuiraju putem obrazovanja i obuke, banke, MFI, itd), lakši i atraktivniji su mediji koji se mogu koristiti (kao na primer, kratki video zapisi na mreži, u društvenim medijima, na televiziji, itd).

Međutim, iskustvo iz drugih zemalja ukazuju na to da, iako finansijske edukacije zasnovane na video zapisima mogu dovesti do bolje finansijske svesti, finansijska edukacija sa personalizovanim savetovanjem ili da se obezbedi „pravo na vreme“ kao finansijska edukacija vezana za određeno ponašanje je efikasnija u postizanju promene u ponašanju (na primer, za štednju ili zaduživanje) (Buvinic i O'Donel, 2017)). (ii) finansijski proizvodi koji su projektovani/za davanje podrške su pogodni za njihove potrebe (na primer, duži period dospeća i niže rate, a (duži) grejs period i/ili na način koji omogućava ženama da dobiju kredit nezavisno od podrške od drugih (na primer zalog za taj rizik se procenjuje na individualnoj osnovi, a ne zahteva nužno sadužnike ili [nepokretni] zalog). Pored neposrednih rezultata,

istraživanje iz drugih zemalja ukazuju da je praksa ponovnog zaduživanja i pristup grejs periodu mogu da podstaknu finansijski rizik (i dugoročno povećanje poslovnog profita) među ženama (Buvinic i O'Donnell, 2017). (iii) osigurati da

klijenti imaju jasno razumevanje finansijskih proizvoda koje im se nude, i da su uporni u dobijanju najpovoljnijih mogućih uslova. Ovo se odnosi na poboljšanje finansijske pismenosti žena, ali i njihove pregovaračke veštine.



REFERENCE

BSC Kosovo, 2011. Preduzetništvo i razvoj malih preduzeća na Kosovu. Priština: BSC Kosovo.

Buvinic, M. & O'Donnell, M. Gender Pitanja u Ekonomsko osnaživanje intervencije: Pregled istraživanja. Centar za globalni razvoj Radni dokument br. 456.

Kelley, D., Brush, C., Greene, P. Herrington, M., Ali, A. & Kew, P., 2016 GEM Specijalni izveštaj: žensko preduzetništvo 2015.

UNDP, 2013. Izveštaj o humanom razvoju 2012: Privatni sektor i zapošljavanje. Priština: UNDP.

USAID, 2014. Žene i trgovina: Rodna ravnopravnost u trgovini. Priština: USAID.

Centralna banka Kosova (CBK), 2017. ODC efektivne kamatne stope na kredite. Dostupno na: <http://bqk-kos.org/?m=t&id=55> [pristupljeno 13 maja 2017]

ANEKS A: LISTA OBAVLJENIH INTERVJUA

Po abecednom redosledu:

Arben Ymeraga	Poslovni konsultant i trener	Melita & partners
Fitore Bajraktari	Savetnica za promociju ekonomskog razvoja	GIZ, Projekat Konkurentnost privatnog sektora u ruralnim oblastima(COSiRA)
Hashim Sejdiu	Glavni komercijalista	KEP Trust
Melita Ymeraga	Poslovni konsultant i trener	Melita & partners
Mirlinda Asllanaj	Supervizor za žensko preduzetništvo	TEBbanka
Myesere Hoxha	Poslovni konsultant i trener	Sigma BMC
Vjosa Mullatahiri	Savetnica za aktivne mere na tržištu rada	GIZ, Projekat za omladinu, zapošljavanje & veštine(YES)



PROMOTING
PRIVATE SECTOR
EMPLOYMENT

This publication has been made possible by the Promoting Private Sector Employment (PPSE) project, led by a consortium of Swisscontact as lead partner, Riinvest Institute and PEM Consult, and financed by the Swiss Agency for Development and Cooperation Office in Kosovo.

www.ppse-kosovo.org; www.swisscontact.org/kosovo



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Cooperation Office Kosovo



swisscontact

