

Tanja Pavlov¹
Grupa 484, Centar za migracije
Beograd
Jelena Predojević-Despić²
Institut društvenih nauka
Beograd
Svetlana Milutinović³
Grupa 484, Centar za migracije
Beograd

Izvorni naučni članak
UDK: 331.556.44(497.11)
Primljeno: 21. 03. 2013.
DOI: 10.2298/SOC1302261P

TRANSNACIONALNO PREDUZETNIŠTVO: ISKUSTVA MIGRANATA-POVRATNIKA U SRBIJU

Transnational Entrepreneurship: Experiences of Migrant-Returnees to Serbia

ABSTRACT There is a lack of studies on transnational entrepreneurship in Serbia, while transnational cross-border economic activities of Serbian migrants have so far been perceived mostly from the perspective of foreign remittances. The aim of this paper is to highlight the need to study transnational forms of economic activity in Serbia; identify transnational entrepreneurship among migrants-returnees in Serbia, as well as among those who maintain contacts and have business activities with Serbia; explore motives of respondents related to establishing businesses in Serbia, and simultaneously having business activities abroad. The first part of the paper provides an overview of relevant theoretical standings in the area of transnational entrepreneurship, emphasising the need to combine economic and sociological approaches. The second part analyses the results of a pilot study conducted through interviews on the characteristics of transnational entrepreneurship of migrants-returnees in Serbia. The study results show how respondents use the opportunities and overcome obstacles related to conditions for business activities in Serbia, as they represent an important resource in the development of the Serbian economy.

KEY WORDS transnational entrepreneurship, migrants-returnees, Serbia, social capital

APSTRAKT Transnacionalno preduzetništvo u Srbiji je malo proučavano, dok su transnacionalne prekogranične ekonomske aktivnosti srpskih migranata do sada uglavnom sagledavane iz ugla deviznih doznaka. Cilj ovog rada je da ukaže na potrebu proučavanja transnacionalnih oblika ekonomskih aktivnosti u Srbiji; da na osnovu empirijskog istraživanja identifikuje transnacionalno preduzetništvo kod migranata-povratnika u Srbiju, kao i kod onih koji održavaju veze i posluju sa Srbijom; istraži motive ispitanika vezane za osnivanje firmi u Srbiji i istovremeno poslovanje u inostranstvu. U prvom delu rada dat je

¹ tp@grupa484.org.rs

² jpredojevic-despic@idn.org.rs

³ svetamil@gmail.com

pregled relevantnih teorijskih stanovišta u oblasti transnacionalnog preduzetništva. Istaknuta je potreba kombinovanja ekonomskih i socioloških pristupa. U drugom delu rada se analiziraju rezultati pilot istraživanja putem intervjua o transnacionalnom preduzetništvu migranata-povratnika u Srbiju. Rezultati istraživanja pokazuju na koji način ispitanici koriste mogućnosti i prevazilaze prepreke uslova poslovanja u Srbiji, te predstavljaju značajan resurs u razvoju srpske privrede.

KLJUČNE REČI *transnacionalno preduzetništvo, migranti-povratnici, Srbija, društveni kapital*

Uvod

U globalizovanom svetu na razmeđu dva veka došlo je do značajnog razvitka ekonomskih oblika transnacionalnih aktivnosti, naročito transnacionalnog preduzetništva, i to ne samo u tradicionalnim imigracionim zemljama, već i u mnogim državama koje su do nedavno smatrane isključivo emigracionim, a sada doživljavaju intenzivan ekonomski razvitak. S obzirom da se transnacionalno preduzetništvo širom sveta sve više svrstava u vodeće ekonomske aktivnosti, naročito u oblasti visokih tehnologija, na svetskom nivou je došlo do bitnih pomaka u izučavanju ove vrste migracija, bilo da je reč o preduzetništvu imigranata ili povratnika u sredinu iz koje su potekli. Međutim, kod nas, osim sporadičnog proučavanja deviznih doznaka, skoro da i nisu sprovedena istraživanja o transnacionalnim ekonomskim aktivnostima i transnacionalom preduzetništvu migranata – imigranata ili povratnika u Srbiju. Stoga je ovaj rad posvećen bližem određivanju transnacionalnog preduzetničkog poslovanja migranata-povratnika koji posluju u/sa Srbijom, održavajući bliske poslovne odnose sa inostranstvom.

Cilj ovog rada je da ukaže na potrebu proučavanja transnacionalnih oblika ekonomskih aktivnosti u Srbiji; da kroz analizu rezultata istraživanja⁴ sprovedeng 2012/3. identifikuje transnacionalno preduzetništvo kod migranata povratnika u Srbiju, kao i kod Srba emigranata koji održavaju veze i posluju sa Srbijom; istraži motive ispitanika – povratnika u vezi sa osnivanjem firmi u Srbiji, kao i istovremenim poslovanjem u Srbiji i inostranstvu u okviru makro, mezo i mikro analitičkog nivoa, posmatrano kroz stavove učesnika u istraživanju; predloži smernice za dalja istraživanja u ovoj oblasti, pre svega u vezi sa mezo nivoom kao krucijalnim u povezivanju individualnih potencijala migranata i društveno-ekonomskih struktura zemalja porekla i prijema u kojima i između kojih se razvijaju preduzetničke aktivnosti.

U prvom delu rada dat je pregled relevantnih teorijskih stanovišta u ovoj oblasti. Istaknuta je potreba kombinovanja ekonomskih i socioloških pristupa kako

⁴ Istraživanje je sprovedeno u okviru Regionalnog programa podrške istraživanjima u oblasti društvenih istraživanja na Zapadnom Balkanu (RRPP), koji vodi Univerzitet u Friburgu, uz finansijsku podršku Švajcarske agencije za razvoj i saradnju (SDC). Mišljenja izneta u ovom izveštaju su stavovi autora i ne predstavljaju nužno mišljenja SDC niti Univerziteta u Friburgu.

bi se prevazišao nedostatak većine stanovišta koja zanemaruju međusobni uticaj socijalnih i ekonomskih faktora za pokretanje i sprovođenje preduzetničkih delatnosti u transnacionalnom društvenom prostoru. U drugom delu rada analiziraju se rezultati kvalitativnog istraživanja o transnacionalnom preduzetništvu migranata-povratnika u Srbiju, u odnosu na relevantne teorijske pristupe i istraživanja u svetu, objašnjavaju se motivi za uspostavljanje poslovanja u Srbiji i transnacionalnom društvenom prostoru, te daju smernice za dalja istraživanja u ovoj oblasti.

Transnacionalno preduzetništvo – teorijski okvir

Transnacionalizam

Transnacionalizam se poslednjih decenija razvio kao jedan od glavnih teorijskih okvira za razumevanje savremenih međunarodnih migracija. Uzimajući u obzir sve veću globalizaciju političkog, ekonomskog, društvenog i kulturnog života, brzinu i sve niže troškove komunikacije i transporta, koncept transnacionalizma naglašava raznovrsne mreže i veze – demografske, političke, ekonomske, kulturne, porodične – koje postoje između dve ili više lokacija. Posmatrane iz ovog ugla, migracije ne predstavljaju pojedinačno, izolovano pomeranje iz jedne geografski i društveno ograničene lokacije u drugu. Naprotiv, transnacionalne zajednice otelovljuju i razmenjuju interese, odnose, resurse, potrebe i ljude uključene u višestruke okvire (Light & Gold 2000:149).

Iako je termin transnacionalizam relativno nov, sociolozi migracija su odavno skrenuli pažnju na potrebu proučavanja razolikih oblika kontakta koje migranti održavaju sa porodicom i drugim licima u zemljama porekla, posebno preko korespondencije i doznaka. Od dvadesetih godina prošlog veka do nedavno, većina istraživanja je bila fokusirana na načine adaptiranja imigranata u zemljama prijema, a ne na to kako nastavljaju da održavaju veze u zemljama porekla. Ipak, „transnacionalni preokret“ u istraživanjima ranih devedesetih godina 20. veka je doneo novu prizmu sagledavanja većeg intenziteta i obima kruženja ljudi, dobara, informacija i simbola prouzrokovanih međunarodnim radnim migracijama.

Pokazujući da postoji sve brojnija populacija čije se ponašanje, društveno i politički, ne može objasniti tradicionalnom bipolarnom terminologijom, istraživači se slažu da nije dovoljan konvencionalni fokus baziran samo na nacionalnim državama, te da teoriju migracija treba revidirati. Nova definicija migranata opisuje kao „transmigrante čiji svakodnevni život zavisi od višestrukih i konstantnih veza izvan međunarodnih granica i čiji se identitet stvara u odnosu prema nekoliko nacionalnih država“ (Glick Shiller et al 1994:4).

Kao novi koncept, transnacionalizam je podstakao i niz diskusija kroz koje se sticao uvid u njegovu kompleksnost i izoštravalo značenje pojedinih termina. Najviše debata se vodilo oko novog pristupa fenomenu, potrebe detaljnijeg izučavanja njegove kompleksnosti i ujednačavanja mnogoznačnosti termina. I ranije

su migranti formirali višestruke veze između zemalja porekla i nastanjenja, ulagali u društvo i posao, slali doznake porodicama ili podržavali političke promene u zemlji porekla. Međutim, zajedničke karakteristike i značaj ovog fenomena nisu bili u fokusu naučne zajednice dok nije formulisan termin transnacionalizam (Portes 2001). Savremeni transnacionalizam se od ranijih transnacionalnih praksi razlikuje po tome što obuhvata mnogo veći opseg aktivnosti i učesnika, kao i po svojoj kompleksnosti i posledicama (Landolt 2001). Razvoj telekomunikacionih tehnologija i transporta uticao je na opseg, intenzitet i brzinu kojom se odvijaju transnacionalne aktivnosti, koje su neraskidivo povezane sa političkom, ekonomskom i tehnološkom globalizacijom. Čak i osobe koje nisu nigde odlazile nalaze se pod uticajem događaja, vrednosti i praksi migranata sa kojima održavaju transnacionalne veze. Razvijaju se i državni programi i mehanizmi koji podstiču transnacionalne aktivnosti (Vertovec 2009). Ipak, treba biti obazriv jer istraživanja pokazuju da se transnacionalne aktivnosti, iako postaju sve zastupljenije, ne razvijaju kod svih migranata (Faist 2000).

Osnove transnacionalnog preduzetništva

Stereotipna slika opisuje migrante kao jeftinu i nisko-kvalifikovanu radnu snagu iz manje razvijenih zemalja u razvijenim ekonomijama, ali sada se sve više pažnje poklanja onima koji pokreću sopstvene poslove i preduzeća. Istraživači su se do sada obično fokusirali na imigrante preduzetnike i njihove etničke grupe. Međutim, ovi pristupi ne sagledavaju u potpunosti osobenosti ekonomskih i političkih okruženja u kojima migranti (nastavljaju da) funkcionišu, kao ni njihovih strategija za prilagođavanje i poslovanje u novim sredinama. Transnacionalni migranti mogu biti veoma inovativni uvodeći nove proizvode i načine poslovanja u zemljama prijema i porekla. Putem pozajmica, dobara, tehnika poslovanja, standarda potrošnje i radnika koji prelaze granice država prijema i porekla, migranti mogu koristiti prednosti ekonomskih, političkih i kulturnih razlika između nacionalnih država (Light & Gold 2000:152). Obezbeđujući informacije i snižavajući cenu migriranja, migranti kroz ovakve mreže uspevaju da izbegnu ograničenja koja im nameću regionalni ili nacionalni ekonomski uslovi.

Za razumevanje fenomena preduzetničkih migracija koje su dvojno (ili višestruko) utemeljene u transnacionalnom društvenom prostoru, najsvrsishodnijim se pokazao konceptualni okvir koji se nalazi u osnovi ekonomske sociologije (Portes 1995). Ekonomisti i sociolozi se slažu da ekonomske aktivnosti predstavljaju sticanje i upotrebu oskudnih sredstava, odnosno sve aktivnosti potrebne za proizvodnju, distribuciju i potrošnju oskudnih dobara i usluga. Međutim, manje je slaganje u vezi sa motivima nosilaca ovih aktivnosti i uticajem društvenih obrazaca na njihovo delovanje.

Utemeljenost (*embeddedness*) je jedan od osnovnih koncepata ekonomske sociologije. Ona upućuje na činjenicu da je ekonomsko poslovanje, ma koje vrste bilo, zasnovano i odvija se u sveobuhvatnim društvenim strukturama koje deluju na njega i njegov rezultat. Granoveter (1985) sumira brojna istraživanja pokazujući kako su društvena očekivanja modifikovala i čak podrivala prvobitne namere poslovanja kako na tržištu, tako i u okviru preduzeća. Društvene mreže su jedna od najvažnijih struktura u kojima je utemeljeno ekonomsko poslovanje. To su sklopovi povratnih povezivanja između grupa ljudi udruženih profesionalnim, porodičnim, kulturnim ili emotivnim vezama. Za poslovanje veoma je važna tzv. „snaga slabih veza“ (Granovetter, 1973) koja proističe iz međusobnog presecanja i dodirivanja brojnih društvenih mreža u koje su uključeni preduzetnici. Osobe povezane slabim vezama tako stižu pristup širem spektru resursa jer svaka osoba funkcioniše u različitim društvenim mrežama.

Mreže su važne jer predstavljaju izvore sticanja deficitarnih sredstava poput kapitala i informacija, a istovremeno, limitiraju neograničeno sticanje lične koristi (Portes 1995:8). Mreže mogu povezivati individue unutar i između organizacija i zajednica. Svakako da mreže nisu jedine društvene strukture u kojima je utemeljena ekonomska aktivnost, ali one stvaraju neposredne okolnosti koje utiču na ciljeve pojedinaca, kao i na sredstva i prepreke u njihovom poslovanju. U zavisnosti od karakteristika mreža i lične pozicije unutar nje, pojedinci mogu aktivirati brojne značajne resurse, ali njihovo delovanje može biti i suzbijeno očekivanjima grupe. Socijalni kapital je takođe jedno od osnovnih polazišta u sagledavanju ekonomskih aktivnosti migranata. On označava sposobnost individua da upravljaju oskudnim resursima na osnovu pripadanja mrežama ili širim društvenim strukturama (Portes 1995:12).

Načini utemeljenja podrazumevaju proces prilagođavanja i snalaženja migranata u različitim društvenim kontekstima, budući da ljudski i socijalni kapital koje migranti donose iz inostranstva međusobno reaguju na razne društvene kontekste (Portes 1995:23). Načini utemeljenja uključuju: 1) politiku vlade prema različitim migrantskim grupama; 2) nivo recepcije civilnog društva i javnog mnjenja; 3) nivo recepcije etničke zajednice. Ograničenja i mogućnosti koje nude politika i društvo u najširem smislu mogu se definisati kao strukturalna utemeljenost procesa snalaženja migranta u novoj sredini, dok se odnosna utemeljenost ogleda u pomoći i preprekama koje daje etnička zajednica kroz društvene mreže.

Smernice za analizu transnacionalnog preduzetništva takođe daje i nadograđena Burdijeova teorija prakse i njeno povezivanje sa teorijom migracija (Drori et al 2010; Terjesen & Elam 2009). Burdije zasniva teoriju prakse na konceptu habitusa, polja i kapitala. Habitus označava stečene i prenosive dispozicije, mentalne strukture i sazajne sheme koje upravljaju idejama i radnjama aktera u određenom polju. Habitus zapravo predstavlja “pogled na svet” (Terjesen & Elam 2009:1104). Polje opisuje društvene strukture u kojima se radnja odvija, dok oblici

kapitala – ekonomski, društveni, kulturni i simbolički – definišu društvenu strukturu, i posledično, pozicije sa kojih akteri reaguju (Bourdieu 1993). Iako Burdije nije analizirao migrante, kasnijom primenom ove teorije na proučavanje migracija, razni oblici kapitala su definisani na sledeće načine: ekonomski kapital su novčana i druga materijalna sredstva koja poseduju direktnu ekonomsku vrednost; socijalni kapital označava odnose ili mreže koje čine veze; kulturni kapital upućuje na obrazovanje i naučena iskustva, dok simbolički kapital predstavlja legitimitet i kredibilitet koje migrant poseduje (Terjesen & Elam 2009). Za svaku individuu, ovi oblici kapitala su povezani isključivo sa njegovim habitusom, stvarajući tako praktični i psihološki kontekst iz kog on/ona može reagovati.

Na osnovu navedenog, preduzetništvo se definiše kao *praksa* to jest, „traganje za novim poslovnim aktivnostima oblikovanih interakcijom i dopunjavanjem *habitusa* i *polja* koji strukturiraju preduzetničku aktivnost (Drori et al 2010:4). Preduzetništvo se, prema tome, može razumeti kao *praksa* ili akciona strategija u kojoj se odluke zasnivaju na odgovorima individue na njegov/njen kontekst, u skladu sa habitusom i izvorima kapitala kao determinantama društvene pozicije u polju za delovanje.

U analizi srpskih transnacionalnih preduzetnika i napora koje preduzimaju da bi inovirali i modifikovali strukture i resurse različitih socio-ekonomskih okruženja zemalja prijema i porekla – koristeći i pronalazeći prednosti u globalizovanom i povezanom transnacionalnom prostoru, prihvat ćemo definiciju transnacionalnog preduzetnika koju su ponudili Drori i saradnici (2010:4). On je “društveni akter koji mobilise mreže, ideje, informacije i prakse u cilju traženja poslovnih prilika ili održavanja poslovanja u okviru višestrukih društvenih polja, koja ga sa svoje strane primoravaju da angažuje razne strategije promovisanja preduzetničkih aktivnosti i društvenih promena” (Drori et al 2010:4).

Transnacionalno preduzetništvo migranata – povratnika u Srbiju

Ono što koncept transnacionalizma prepoznaje kao novost u odnosu na migracije u prethodnim istorijskim razdobljima jesu obim, raznovrsnost, učestalost i regularnost migratornih tokova i njihove društveno-ekonomske posledice – sve zahvaljujući novinama u telekomunikacijama i transportu, kao i restrukturiranju svetske ekonomije i novih načina proizvodnje i fleksibilne akumulacije kapitala. Međutim, istraživanja o odnosu transnacionalizma i preduzetništva se još uvek baziraju na pojedinačnim etnografskim studijama slučaja, tako da nalazi i zaključci o transnacionalnom preduzetništvu ne mogu imati opšti karakter.

Pregledom etnografskih studija slučaja u SAD, uočene su sledeće vrste transnacionalnih preduzeća (Zhou 2007:233): a) ona koja nude finansijske usluge za neformalno slanje doznaka; investicione banke; b) uvozno-izvozna preduzeća za sirove materijale, polugotove proizvode, trajnu i potrošnu robu, egzotične i lokalne

proizvode, u koja su uključeni kako neformalni kuriri, tako i zvanični špediteri; c) preduzeća koja se bave različitim kulturnim sadržajima – od trgovine muzičkim i filmskim CD-ima, preko reprodukovanja štampanih i video medija iz zemlje porekla, do organizovanja muzičkih, sportskih i turističkih aktivnosti u zemljama prijema i porekla; d) proizvodna preduzeća koja posluju ili kao podružnice veće firme ili kao organizator proizvodnje izvan nacionalnih granica; e) mala preduzeća migranata povratnika, koje migranti mahom otvaraju u mestima porekla i od ličnih ušteđevina zarađenih u SAD. Neke studije pokazuju da mnogi migranti u SAD uspostavljaju kontakte u inostranstvu radije nego što planiraju povratak za stalno, te da iz tog razloga kupuju nekretnine, otvaraju račune u bankama i ostvaruju poslovne kontakte preko kojih stvaraju nove ekonomske mogućnosti i organizuju transnacionalni život. Naše istraživanje je upravo identifikovalo mala preduzeća koja otvaraju srpski transnacionalni migranti i/ili povratnici.

Transnacionalizam je umnogome doprineo sagledavanju preduzetništva savremenih migranata (Zhou 2007). Potencijalni migranti preduzetnici, kako nisko-tako i visoko-kvalifikovani, ne samo da reaguju na strukturne prepreke sa kojima se suočavaju u zemljama prijema, već aktivno traže prilike i niše u tržištima izvan nacionalnih granica ovih zemalja, koristeći tako svoje dvojne kulturne veštine i dvojne etničke mreže. Bez obzira na prizmu kroz koju se preduzetništvo migranata sagledava, istraživači se slažu da u samom vrhu motiva za pokretanje preduzeća, i to naročito onih preko i izvan nacionalnih granica, jeste struktura prilika. Eldrič i Valdinger (1990:114) su ponudili tro-komponentni okvir za razumevanje etničkog preduzetništva migranta. Po njima, razvoj etničkog poslovanja treba sagledavati kroz: 1) strukture prilika; 2) karakteristike grupe; 3) strategije koje se javljaju kroz interakciju prve dve komponente kao rezultat prilagođavanja migranta na novu sredinu. Prema ovom okviru, strukture prilika se sastoje od tržišnih uslova i pristupa poslovnim prilikama.

Naš cilj je da ove teorijske pristupe primenimo na do sada neistraženo područje srpskog transnacionalnog preduzetništva. Primeri srpskih transnacionalnih preduzetnika iz ovog istraživanja potvrđuju da njihovo preduzetništvo otkriva kombinaciju traganja za tržišnim uslovima, pristupima poslovnim prilikama i traganja za patriotskim ostvarivanjem. Iako rutinske aktivnosti obavljaju u transnacionalnom društvenom prostoru izvan nacionalnih granica, transnacionalni preduzetnici mogu izabrati da planove za budućnost i stalno nastanjenje orijentišu ka jednoj zemlji – bilo porekla ili prijema.

Transnacionalni preduzetnici uz interakciju ljudskog kapitala i specifičnih znanja i veština uspostavljaju transnacionalne mreže i imaju potencijal za proširivanje delatnog transnacionalnog prostora. Međutim, treba naglasiti da razvoju ne doprinose jednako svi oblici preduzetništva. Nedavna istraživanja pokazuju da je neophodno razlikovati „preduzetnike iz nužnosti“ (necessity entrepreneurs) od

„preduzetnika iz mogućnosti“ (opportunity entrepreneurs) jer različito utiču na ekonomski razvoj (Newland & Tanaka 2010).

„Preduzetnici iz nužnosti“ pokreću mala preduzeća jer ne mogu da nađu druge prilike na tržištu rada, te malo utiču na ekonomski razvoj. Uglavnom izdržavaju sebe i smanjuju nezaposlenost, poseduju niži nivo socijalnog kapitala i mogućnosti za pokretanje posla. Poslovanja koja ne zahtevaju visok nivo obrazovanja i početne troškove obično se odvijaju u sektorima koja su prezasićena konkurencijom i imaju nizak profit. Stoga, razvijanje socijalnog kapitala postaje izuzetno važno za opstanak. Ova vrsta samo-zapošljavanja donosi vrednost za samog preduzetnika i njegove zaposlene, ali ne utiče na širi ekonomski razvoj. Mnogo verovatnije je da će „preduzetnici iz mogućnosti“ pozitivno uticati na ekonomski rast zemlje porekla budući da oni prepoznaju i koriste prednosti novih tržišnih prilika. Naročito visoko stručni migranti, specijalizovani u traženim i novim sektorima, mogu iskoristiti preimućstva novih tržišta i stvoriti profite u zemljama iz kojih potiču.

Glavni cilj pilot istraživanja čije rezultate analiziramo ovde je da identifikuje i opiše načine na koje se srpski migranti–povratnici odlučuju na pokretanje i bavljenje transnacionalnim preduzetništvom. Upotrebljen je kvalitativni metod. Razlog tome je nepostojanje kvantitativnih podataka, ali i prednost narativa kao metode za istraživanje načina na koje pojedinci posmatraju svoje okruženje i kroz koje se definišu aspekti njihovog identiteta i delovanja (Bartel & Garud 2009). Na osnovu polustrukturisanog upitnika, intervjuisano je 15 ispitanika, državljana Srbije. Intervjui su bili anonimni i trajali su u proseku 90 minuta. Ciljna grupa su bili transnacionalni migranti-povratnici koji su vlasnici preduzeća i posluju u Srbiji i saraduju sa inostranstvom.

Socio-demografska obeležja transnacionalnih preduzetnika koji su učestvovali u istraživanju pokazuju da se radi o heterogenoj grupi, što je nalaz i drugih istraživanja u svetu (Terjesen, Elam 2009; Portes et al. 2002). Uglavnom su fakultetski obrazovani, a dva ispitanika ima završenu srednju školu. Različitih su struka – od građevinske i ugostiteljske, preko medicinske do umetničkih. Najbrojniji su inženjeri u oblasti informacionih tehnologija, ekonomije i menadžmenta. Intervjuisani transnacionalni preduzetnici uglavnom žive u Beogradu (deset preduzetnika), ali ih ima i u drugim gradovima Srbije (Novom Sadu, Kraljevu, Arandelovcu). Dva preduzetnika žive istovremeno u Beogradu i drugom mestu u Srbiji (Užicu i Valjevu), a ima i onih koji žive u transnacionalnom prostoru između dve ili više zemalja (Srbija-Slovenija; Srbija-Mađarska). SAD dominira među zemljama iz kojih su se vratili, a tu su i ekonomski razvijene zemlje Evrope. U uzorku dominiraju muškarci – intervjuisane su samo dve žene. Najčešće su u braku sa dvoje dece. Sedam preduzetnika ima dvojno državljanstvo. Najstariji ispitanik je 1947, a najmlađi je 1983. godište. Vreme odlaska i dužina boravka u inostranstvu (2 do 30 godina) preduzetnika se razlikuju, što je značajno uslovljeno i starošću ispitanika. S druge strane, većina ispitanika se u Srbiju vratila posle 2005.

Pregled teorija međunarodnih migracija pokazuje da se u svrhu njihovog razumevanja analiza odvija na tri nivoa – makro, mezo i mikro nivou (Faist 2000). Makro nivo uključuje analizu političkih, ekonomskih i kulturnih struktura na nivou države, zemlje porekla i prijema. Mikro nivo se odnosi na utvrđivanje faktora koji utiču na individualno donošenje odluke o migriranju, pri čemu se analiziraju vrednosti, želje i očekivanja migranta. Mezo nivo čine socijalni i simbolički odnosi između migranata i grupa, kao i resursi svojstveni tim odnosima. Drori i saradnici (2010) su, polazeći od Burdijeove teorije prakse, integrisali ova tri nivoa za analizu transnacionalnog preduzetništva i transnacionalnih preduzetnika inkorporiranih u dva ili više institucionalna konteksta, u različitim institucionalnim strukturama ili poljima.

Makro okvir: institucionalne strukture

U pokušaju da razumemo transnacionalno preduzetništvo u Srbiji, pošli smo od analize strukturnih mogućnosti koje postoje u transnacionalnom prostoru videne iz perspektive ispitanih preduzetnika. Specifičnost transnacionalnih preduzetnika je što oni migriraju iz jedne u drugu zemlju, i istovremeno održavaju poslovne veze i sa zemljom porekla i zemljama, kao i zajednicama koje su ih prihvatile. Istovremena uključenost u dve ili više društvenih sredina im omogućava da održe ključne globalne odnose koji povećavaju njihovu sposobnost da kreativno i efikasno maksimiziraju bazu resursa (Drori et al. 2010:3). Društvene strukture u kojima se odvija delovanje, odnosno, transnacionalno poslovanje, u ovom radu su posmatrane u smislu Burdijeove definicije „subjektivno definisan društveni prostor“ (Terjesen, Elam 2009: 1104).

Sa druge strane transnacionalnog prostora, u zemljama destinacije, ispitanici ističu dva makro faktora – dobri uslovi za poslovanje i/ili otežani uslovi za regulisanje pravnog statusa imigranata. Poslovnu klimu karakteriše stabilnost i predvidljivost, jednostavno otvaranje firmi elektronskim putem, likvidnost, dobar način informisanja o zahtevima za poslovanje. Podsticaji države uključuju subvencije, poreze po odbitku (*withholding taxes*), čekove za izdatke, država obezbeđuje otkup robe i plasman na tržištu, i sl. Razvijaju se i politike koje podstiču imigraciju visokokvalifikovanih migranata i priliv znanja. Preduzetništvo se u društvu ceni i podstiče i to već kroz sistem školovanja.

Većina ispitanika ističe veliku strukturnu prednost u inostranim zemljama kada upoređuje uslove u kojima obavljaju transnacionalno poslovanje – u razvijenim zemljama Zapada i Srbiji. U Srbiji ističu nesigurno i nepredvidljivo društveno-ekonomsko okruženje:

„Kako možeš da planiraš sledeću godinu kada ne znaš da li će ti negativne kursne razlike [u Srbiji] biti 5.000 evra ili 500.000 evra? Kako možeš da planiraš sledeću godinu kada ne znaš da li će ti država nametnuti nove troškove i da li će biti nametnuti greškom. Pre mesec dana, neko nije znao

kako da klasifikuje tarifni broj, greška se desila, klasifikovali su masti kao da je lož ulje, kao da je nafta, i akciza je plaćena 64 dinara po kilogramu... Ko će nama nadoknaditi taj trošak?“ (*povratnik iz SAD*)

„Kanada je izuzetno dosadna zemlja. Ako će nešto da se menja, recimo PDV, to se razmatra godinama unapred. Tu nema: „E kriza je, hajde sad da menjamo PDV! Nego razmišljamo da 2017. povećamo PDV za 1% a da smanjimo nešto za 2%.“ Ako se i menja, menja se za malo da ti ne pravi nikakav problem, plus imaš godinu, tri, pet godina upozorenja. Dakle, postoji sistem, plan, ništa se ne radi stihijski. Praktično, postoji jedna politika i plan, a ovi [političari – prim. autorki] su samo izvršioci koji se menjaju. Dakle, uređen sistem“. (*povratnik iz Kanade*)

Nesigurnost i nepredvidljivost poslovanja u Srbiji, po mišljenju ispitanika, leže u pravno-regulatornom polju. Zakoni se donose *ad hoc*, bez razumevanja poslovanja na terenu i posledica donesenih zakona po poslovanje. Ne postoji period pripreme i informisanja o zakonskim promenama. Ispitanici ukazuju i na komplikovanu administraciju i teškoće oko dobijanja dozvola za gradnju, duge i skupe carinske procedure i nostrifikacije diplome. Način poslovanja često uključuje političke veze, korupciju, monopol, rad na crno, rasprostranjeno je i falsifikovanje proizvoda, što sve stvara nelojalnu konkurenciju. Preduzetnici govore o „zemlji dužnika“ u kojoj je nemoguće naplatiti uslugu, te o državi i velikim firmama kao najvećim generatorima nelikvidnosti.

Takođe, smatraju da država nedovoljno podstiče preduzetništvo, pogotovo mala i srednja preduzeća. Međunarodne firme, pre svega banke i osiguravajuća društva, ne doprinose podsticanju poslovne atmosfere ostvarujući profite u Srbiji koje ne bi mogle da ostvare u svojim zemljama. Sve navedeno direktno utiče na lošu poslovnu klimu i nedostatak preduzetničkog duha u Srbiji:

„Što se tiče ove industrije [u Srbiji-prim.autorki], dozvoljavaju nelojalnu konkurenciju. Ili mene svedite na nivo da mi trošak nije mnogo veći nego da radim nelojalno, ili uterajte ove što ne rade legalno da rade legalno. E sad je to lako reći... teže ostvariti, ali nema uređene države koja se sama od sebe uredila. Pazite, zakoni termodinamike kažu da je haos normalno stanje... rad da se bude van haosa traži dodatni napor, energiju“. (*povratnik iz Kanade*)

Analiza pokazuje da u oba dela transnacionalnog prostora postoje i mogućnosti i prepreke za bavljenje preduzetništvom, a transnacionalni preduzetnici kroz transnacionalno poslovanje koriste mogućnosti i prevazilaze prepreke maksimizirajući i materijalnu i nematerijalnu dobit. Koliko god da poslovanje u Srbiji ima nedostataka, ono ima i pozitivnu stranu. Srbija nudi mogućnosti, pre svega omogućava konkurentnost u kvalitetu i cenama, tj. troškovima poslovanja. U odnosu na razvijene zapadne zemlje, osnivanje firmi i samo poslovanje u Srbiji zahteva manje finansijskih sredstava. Postoji obrazovana i stručna, a jeftinija radna snaga u mnogim oblastima nego u zapadnim zemljama (npr. IT sektoru, poljoprivredi). Ispitanici ističu mogućnost poslovanja sa inostranstvom, a naročito

su otvoreni putevi prema dva velika tržišta – Rusiji i Kini. Ima prirodnih bogatstava pogodnih za razvoj poljoprivrede i turizma.

Razvoj transnacionalnih preduzeća naših ispitanika uglavnom započinje u sigurnoj, predvidljivoj i podsticajnoj poslovnoj klimi u zemlji destinacije, a onda se oprezno, sa manje ulaganja i manje zaposlenih posao prebacuje u Srbiju.

„Od sredine 2007. imamo kancelariju u Beogradu, s tim što smo počeli sa samo dva zaposlena jer nismo znali kako će ići... Nismo se plašili onoga što smo poznavali, ali uvek ima nepoznatih stvari pa se čovek pita, hajde da vidim, neka prođe godinu dana sa nekim simboličnim parama... Nisam ni ja bio siguran kako će sve da ide. (povratnik iz Kanade)

Još su u začetku istraživanja o tome kako migranti preduzetnici doprinose ekonomskom napretku svojih zemalja (Newland & Tanaka 2010:3). Ipak, ima osnova da se zaključi da direktne investicije ovih migranata mogu pospešiti razvoj zemlje porekla unapređujući poslovanje, stvarajući nova radna mesta i uvodeći inovacije; stvarajući ekonomski, društveni i politički kapital preko globalnih mreža; koristeći preimućstvo društvenog kapitala i jezičkog razumevanja; pozitivno povezujući preduzetništvo i privredni razvoj. To potvrđuju i primeri srpskih transnacionalnih migranata, koji su prezentovani u delu rada o mikro okviru.

Transnacionalna preduzeća migrantima omogućuju korišćenje mogućnosti i prevazilaženje materijalnih i nematerijalnih prepreka u poslovanju. Poteškoće u zemlji destinacije u vezi sa legalizacijom statusa i odnosa prema imigrantima rešavaju pokretanjem posla u Srbiji. Malo tržište, slabu platežnu moć i lošu poslovnu klimu u Srbiji prevazilaze kroz plasiranje usluga i proizvoda na inostranom tržištu. Dvojno državljanstvo im olakšava kretanje i po istočnim i po zapadnim tržištima. Znanja koja imaju omogućuju im da izgrade specifične radne niše i na taj način umanje konkurenciju. Znanja i vrednosti koji su usvojili u zemlji destinacije pomažu im da od prepreka naprave prednosti. Konkurentnost postižu visokim kvalitetom usluga, niskim cenama, lojalnošću, velikim inostranim tržištem i dobrim transnacionalnim poslovnim mrežama. Konkurentne cene postižu niskim troškovima pokretanja posla, poslovanja i radne snage u Srbiji. Svi intervjuisani transnacionalni preduzetnici su istakli važnost legalnog poslovanja.

Postavlja se pitanje kako transnacionalni preduzetnici razvijaju strategije poslovanja da bi iskoristili mogućnosti i prevazišli prepreke u transnacionalom prostoru koristeći svoje ljudske resurse, zajedno sa društvenim i profesionalnim vezama kao socijalnim kapitalom na mezo nivou. U narednom odeljku ćemo ilustrovati mikro nivo ispitanih srpskih transnacionalnih preduzetnika.

Mikro okvir: obeležja preduzetnika i ljudski kapital

Različita iskustva u raznim fazama životnog ciklusa kreirala su i različite habituse transnacionalnih preduzetnika i njihov ljudski kapital, što je umnogome povezano sa odlukom o povratku i osnivanju preduzeća. Dublja analiza otkriva da

nacionalni identitet izražen u privatnoj i porodičnoj sferi života ne podrazumeva neintegrisanost u poslovnoj i javnoj sferi, odnosno, na tržištima rada zemalja prijema. Uprkos tome što je većina ispitanika u privatnoj sferi zadržala naglašeni patriotizam, u poslovnoj sferi su uspeli da razviju transnacionalni identitet, integrišući se u načine i standarde poslovanja zemalja prijema. Možemo reći da su, prema distinkciji koju nudi Levitt (2001), razvili „suštinski transnacionalizam“ u poslovnoj sferi, odnosno „prošireni transnacionalizam“ u privatnoj sferi života, koji podrazumeva povremene transnacionalne prakse.

Kulturni kapital koji su transnacionalni preduzetnici upotpunili poslujući u zemaljama destinacije jesu vrednosti koje uključuju preduzetnički duh i proaktivnost: vrednovanje rada, sistematičnost, legalizam, značaj kvaliteta, lojalnost prema klijentima, važnost dugoročnog ulaganja i planiranja, bez očekivanja brze zarade. Kulturni kapital koji su preduzetnici formirali u Srbiji još pre odlaska u inostranstvo jesu porodične vrednosti i značaj društvenog života i slobodnog vremena. Ovaj kapital je usko povezan sa socijalnim kapitalom, koji omogućuje kvalitetan porodični i društveni život i odrastanje dece u porodičnom okruženju, kao i provođenje slobodnog vremena uz bliske prijatelje. Iz takvih porodičnih i prijateljskih mreža regrutuje se i radna snaga u koju imaju poverenje, što ukazuje na neraskidiv odnos kulturnog i društvenog kapitala, odnosno, mikro i mezo nivoa. Treba naglasiti značaj socijalnog kapitala koji proizlazi iz profesionalnih mreža. On obezbeđuje kredibilitet, legitimitet i dobar imidž koji predstavlja simbolički kapital, a simbolički kapital zajedno sa socijalnim kapitalom obezbeđuje poslove u inostranstvu. Ovu vrstu kapitala predstavljaju i informacije važne za poslovanje i život u transnacionalnom prostoru, kao i emocionalna podrška važna za prilagođavanje u različitim sredinama. Ekonomski kapital transnacionalnih preduzetnika uglavnom se sastoji od ušteđevine stečene u inostranstvu. Retko su koristili kredite za pokretanje poslovanja (samo jedan preduzetnik je podigao kredit u inostranstvu). Društvene mreže – prijatelji, rođaci, porodica, tzv. investitori anđeli (*angel investors*) su takođe doprineli ekonomskom kapitalu transnacionalnih preduzetnika.

Prema mogućnostima za proširivanje svojih poslovnih aktivnosti, kao i uticaju koji mogu imati na ekonomski razvitak zemlje, istraživanjem su uglavnom obuhvaćeni „preduzetnici iz mogućnosti“. Međutim, njihova specifičnost se ogleda u tome što kroz različite faze migracionog ciklusa prelaze iz poslovanja iz nužnosti u poslovanje iz mogućnosti i obrnuto. Neki preduzetnici su otišli i pokrenuli „preduzeće iz nužnosti“ u inostranstvu, da bi se nakon sticanja materijalnog i socijalnog kapitala u zemlji prijema vratili u Srbiju i razvili „preduzeće iz mogućnosti“. Drugi su pomoću „preduzeća iz mogućnosti“ u zemlji destinacije, proširili ili otvorili nove poslovne mogućnosti i u Srbiji, ali i u drugim zemljama u regionu. Takođe, neki su usled nemogućnosti da nađu zaposlenje u skladu sa svojim visoko-stručnim kvalifikacijama, preneli iskustva i osnovali „preduzeća iz mogućnosti“.

„Ja sam shvatio da drugačije ne mogu da dođem ovde. Svi koji su došli bez pripreme terena... nisu našli posao, osim nekih ministara. To je moje iskustvo... jedini način je da vi donesete posao ovde.“ (*povratnik iz Velike Britanije*)

„Uspostavljam nešto novo u Srbiji najviše zato što želim da svoja iskustva stečena radeći sa ljudima iz inostranstva prenesem naraštajima u Srbiji kako i na koji način da rade, da nauče, da pregledaju, da prepisu nešto iz toga.“ (*transnacionalni migrant u Srbiji i Sloveniji*)

Prikažaćemo neke od najindikativnijih slučajeva transnacionalnih preduzetnika i njihovog delovanja. Kao i u svim studijama slučaja, nalazi se ne mogu uopštavati i primeniti na celokupnu grupaciju. Osim toga, treba imati u vidu da je izbor ispitanika u ovakvim istraživanjima nedovoljno objektivan jer uglavnom ne obuhvata one koji nisu uspeli da održe transnacionalno poslovanje. Među našim ispitanicima, bio je jedan koji je odustao od bavljenja preduzetništvom zarad, kako je naveo, manje rizične pozicije menadžera u međunarodnoj finansijskoj firmi u Srbiji.

Studija slučaja 1

Inženjer elektrotehnike, rođen 1970, diplomirao 1997. u Beogradu. Živi u Beogradu sa porodicom, suprugom i dvoje dece. U Velikoj Britaniji je boravio između 2000. i 2010. godine i ima dvojno državljanstvo – Srbije i Velike Britanije. Zajedno sa suprugom i prijateljem Srbinom koji živi u Velikoj Britaniji, poseduje firmu za pružanje usluga u okviru informacionih tehnologija i programiranje u različitim industrijskim granama.

Pre nego što je emigrirao iz Srbije 2000. godine, radio je u privatnoj porodičnoj firmi koja je saradivala sa inostranim firmama na razvoju sistema komunikacija. Nakon bombardovanja Srbije 1999. godine, projekat je ugašen. U Velikoj Britaniji je radio u nekoliko firmi koje su značajno opredelile njegovo današnje preduzetničko angažovanje.

Razlozi odlaska u inostranstvo odnose se na nezadovoljstvo tadašnjim političkim i poslovnim ambijentom u Srbiji, ali i želju za daljim profesionalnim usavršavanjem, uz izraženu želju za povratkom u Srbiju:

„Očekivao sam da će 2000. godine doći do izbora, očekivao sam da će Milošević da izgubi te izbore, i očekivao sam da će biti nekih demonstracija. Počeo sam da se pripremam da, pošto sam očekivao kad dođe do toga, ... i ja sam rekao dobro, spremiću se, pošto od ovog projekta [porodična firma-prim. autorki] nema ništa, ovde će se očigledno desiti nešto a ja ne znam da plivam u mutnoj vodi, idem negde... da naučim engleski jezik bolje, da naučim kako se radi, kako se u nekoj drugoj zemlji posluje, da se poslovno usavršim... Tamo su se deca rodila i onda smo odlučili da se vratimo ovde iz razloga što sam hteo da mi deca znaju ko su i šta su.“

Ideja o osnivanju firme, pokretanju i vođenju posla u Srbiji razvijala se paralelno sa donošenjem odluke o vraćanju u Srbiju:

“Vodio sam se davnom idejom da preslikam način poslovanja velikih računovodstvenih i advokatskih firmi – da postoje partneri koji donose i vode poslove i da postoji deo, unutrašnja struktura firme koja izvršava poslove. Smatram da će na taj način firma jednostavno moći da dolazi do poslova, potrebno je više ljudi da vuče da bi se firma razvijala”.

Firma trenutno zapošljava osam inženjera oba pola kojima je to uglavnom prvo zaposlenje posle diplomiranja. Kako navodi njen vlasnik, firma u početku nije zarađivala i u nekoliko navrata je loše stajala, ali sada se posao razvija. U Veliku Britaniju putuje jednom mesečno radi posla. Trenutno firma posluje samo sa inostranim klijentima, a nadaju se da će u Srbiji zaživeti projekti na kojima rade od osnivanja. Smatra da budućnost poslovanja u Srbiji i njenog uspeha na svetskom tržištu leži u usmerenju na razvoj specifičnih proizvoda i rešavanje uskoprofilisanih problema u visokim tehnologijama.

Studija slučaja 2

Diplomirani ekonomista, rođen 1982, diplomirao 2004. u Beogradu. Živi u Beogradu sa porodicom, suprugom i detetom. Srednju školu je završio u SAD-u, kao i magistarske studije iz oblasti finansija. Zajedno sa ocem vodi porodičnu firmu – zastupništvo stranih robnih marki u oblasti hemijske industrije u šest zemalja u regionu Zapadnog Balkana.

Poslovanje u firmi značajno je uticao na oblikovanje iskustava u ranoj mladosti:

“Naša porodična firma postoji od 1996, i od tada sam uključen u nju. Nema porodičnog ručka, ni slave, ni okupljanja za rođendan da se ne povede razgovor o firmi. Da li ja sad u ovim godinama ili tada moj otac, sa bilo kojim prijateljem ili članom familije, uvek je firma bila tu”.

Razlog povratka iz inostranstva nije početak rada u porodičnoj firmi, već ponuda za zaposlenje u visokoj državnoj instituciji, u kojoj je mogao da primeni znanja stečena na magistarskim studijama:

“Dobijam u oktobru 2007. godine poziv od mog bivšeg profesora, sa kojim sam ostao u jako dobrom kontaktu, da se vratim u Srbiju i da se priključim njegovom timu koji je radio na razvoju finansijskih tržišta... Krajem novembra se vraćam u Srbiju. Jedini cilj u tom trenutku, bio je izazov da radim na razvoju finansijskog tržišta jer sam upravo završio studije iz te oblasti i znam koliko je to ovde bilo u lošem stanju”.

Međutim, sa promenom političke klime, menja se i njegovo poslovno usmerenje:

“2009. godine odlučujem se da napustim [službu u visokoj državnoj instituciji-prim.autorki] jer tu nisam imao perspektivu, nisam bio politički orijentisan. Sve ono što smo mi želeli da uradimo, ako je nešto bilo krucijalno i mnogo veće, bilo je sputavano... ja sam hteo nove izazove”.

U istom periodu i očeva porodična firma značajno povećava obim posla, i odlučuje da pomogne ocu u poslovanju, što se, kako navodi, ispostavilo kao dobra odluka. Takođe, paralelno sa preduzetničkim poslom, angažovan je i na privatnom ekonomskom fakultetu, kao i u finansijskim institucijama, sa ciljem da utiče na poboljšanje funkcionisanja finansijskih tržišta u Srbiji. Smatra da je za napredak poslovanja u Srbiji i regionu Zapadnog Balkana potrebno značajno unaprediti poslovni ambijent.

„Ono što se kod nas razlikuje od uređenih tržišta jeste što naš sistem nije standardizovan, što meni jako smeta. Ja volim standardizovane stvari jer tako možeš lakše da uočiš grešku, a onda možeš lakše da ispraviš, radiš na tome da se ona nikad više ne pojavi, tj. da promeniš standard. Kod nas ne postoje standardi i naš poslovni ambijent u regionu je na razočaravajućem nivou”.

Studija slučaja 3

Mašinski tehničar po osnovnom obrazovanju, rođen 1972. U rodni grad u Srbiji vraća se 2006. , gde živi sa porodicom, suprugom i detetom. 1991. godine je emigrirao u Italiju:

„Hteo sam da studiram, ali nije bilo sredstava... posle vojske, neko teško vreme, nisam bio zainteresovan za kriminal... otišao sam vani ne poznajući nikoga, imao sam motor MZ-ejac koji sam prodao za 1200 maraka u to vreme, stavio u džep, i sa nekim šoferom seo u kamion i krenuo put Italije“.

U početku je obavljao razne fizičke poslove i paralelno se školovao i postao simultani prevodilac italijanskog jezika. Osnovao je privatnu firmu koja se bavila građevinskim radovima i uređenjem enterijera i vremenom postao vrlo uspešan u tom poslu. U Srbiji 1996. osniva građevinsku firmu koja je izvodila građevinske poslove u Italiji angažujući naše radnike. Svi poslovi su registrovani u Ministarstvu za ekonomske odnose sa inostranstvom, a takav način poslovanja naš ispitanik ocenjuje kao pionirski:

„Pomogla mi je žena iz tog resora ministarstva, ništa mi nije tražila, da se ubrzaju te dozvole jer je sve veoma sporo išlo, izveštaji o reciprocitetu, sa ambasadama... dok smo ustalili neki proces i napravili neki reper, parametar... jer je to postojalo teoretski u nekom zakonu, ali praktično do tada ti investicioni radovi nisu izvođeni u Italiji. Razlikovalo se jako mnogo u odnosu na Nemačku, Rusiju i druge zemlje“.

Takva vrsta poslovanja se pokazala veoma uspešnom. Mnogima je pomogao da dobiju radnu dozvolu:

„Preko 150 naših ljudi odveo sam u Italiju, što iz Republike Srpske, Srbije, iz svih bivših republika bivše Jugoslavije ... Mnogima sam pomogao da naprave papire, nikad nisam u životu nikome dinar jedan uzeo za to, kako to obično biva... dugo smo radili i uspešno poslovali, i smatram da sam ogromne prilive i benefite doneo ovom društvu. Ušlo je jako mnogo živih para. Nismo izvezli šljivu za ulje, nego smo izvezli uslugu i uvezli novac... Mogli smo da pogodimo posao jer je moja italijanska firma sa sedištem u Italiji pogađala

poslove, ipak firma iz Srbije ne može na tenderu da dobije direktan posao, a moja italijanska je mogla jer smo imali strašne reference“.

Neočekivane promene administrativnih propisa u Srbiji koje su se odnosile na način obračunavanja ličnog dohotka, uticale su na nagli skok troškova angažovanja radne snage. To se odrazilo na gubitak konkurentnosti na italijanskom građevinskom tržištu i posao je naglo prekinut 2006. Ipak, želja za povratkom u Srbiju je bila uvek prisutna:

„...stalno mene jede taj crv, ja bih da se vratim, da živim u Srbiji, da dišem svoj vazduh, da govorim svoj jezik, da se družim sa mojim drugarima iz peska, da se naše žene družu, da se naša deca igraju...“

Vraća se u Srbiju 2006. Ulaže značajna materijalna sredstva u razvoj i proizvodnju originalnog proizvoda za koji je otkupio licencu od italijanske firme. Zajedno sa njim, u Srbiju se doselio i Italijan, jedan od bivših vlasnika firme čija je prava otkupio, i nastavio da ulaže sredstva u razvoj tehnologije. Firma zapošljava 22 radnika. Po potrebi, angažuje i dodatnih dvadesetak spoljnih saradnika i zanatlija.

Smatra da za privredni razvoj – funkcionisanje privrednog lanca država mora da podstiče i ulaže u stručni kadar i razmenu iskustava iz različitih stručnih oblasti:

„[Da sam vlast – prim. autorki] formirao bih jedno strukovno telo koje bi imalo u sebi resore raščlanjene po granama. U svaku bi bio uključen profesor iz te struke, najuspešniji privrednik u toj grani u zemlji, i bankar“.

Mezo okvir: društvene mreže i putevi ka preduzetništvu

U ovom delu rada predstavimo kako transnacionalni preduzetnici koriste prethodno opisan ljudski kapital da razviju transnacionalno preduzetništvo i strategije – koristeći mogućnosti i prevazilazeći prepreke u transnacionalnom prostoru. Ovo istraživanje je identifikovalo tri različita načina – puta ka preduzetništvu:

Prvi put su prešli preduzetnici koji su rođeni u inostranstvu ili su otišli iz Srbije tokom obrazovnog procesa. Neki su razvijali preduzetnički duh za vreme svog školovanja, a neki su probali da posluju i tokom studija.

„Uključio sam se u ovaj posao dok sam bio student, sa moja dva partnera sam počeo firmu sporta radi, bez ozbiljnih razmatranja. I tako smo mi igrali ovu biznis igru tri godine dok sam studirao, i naravno da ništa nije nastalo iz toga.“

(povratnik iz Kanade)

Ovakve mreže sa fakultetskim kolegama mogu da se prošire u poslovne mreže i omoguće uspešne transnacionalne poslovne operacije.

Ovi preduzetnici takođe mogu imati rođake koji, sa svoje strane, znaju biti značajan faktor prilikom donošenja odluke o migriranju ili olakšavanja prilagođavanja novoj sredini.

„Otišao sam [iz Srbije-prim.autorki] u okviru programa razmene u srednjoj školi, u četvrtoj godini. Imam rođaka u Americi, on me je ohrabrio da se prijavim. Posle koledža, probao sam da se upišem na fakultet... Tada sam se

uplašio jer je školarina bila izuzetno visoka, ali je moj rođak garantovao za mene.“ (povratnik iz SAD)

Kontakti sa rođacima mogu pomoći i za uspešno pokretanje posla na različitim kontinentima.

„Moj rođak iz Australije je stručnjak za web-optimizaciju i on je postepeno počeo da nalazi klijente van kompanije. Imao je na umu da otkaz i pokrene svoju firmu regrutujući jeftinu radnu snagu ovde. Ja sam se vratio iz Amerike, govorim engleski, mogu da komuniciram sa klijentima, pa smo preuzeli taj posao i započeli ga ovde. Njegov otac je brat moje majke. Nekoliko nas se okupilo, njegovi drugovi, ja i moje komšije iz Indije. I počeli smo da radimo od kuće.“ (povratnik iz SAD)

Drugi put su prešli oni koji su studirali i radili u Srbiji (dva ispitanika su imala svoje firme), ali su odlučili da emigriraju zbog teške političke i ekonomske situacije pa su se usavršavali dok su čekali da se stanje u Srbiji popravi. Neki od ispitanika su upotreбили profesionalne mreže da odu u inostranstvo, da se upišu na post-diplomske studije ili da nađu posao. Neki su započeli posao u inostranstvu, posredstvom profesionalnih mreža sa strancima ili sunarodnicima. U tri slučaja je bračni par pokrenuo poslovanje uz pomoć profesionalnih mreža.

„Tražili smo poslovne kontakte. Imali smo opštu ideju da bismo želeli da uđemo u neki monopolski posao gde bismo se bavili određenim proizvodom, trgovinom ili uslugama, bili vezani nekim ugovorom i probali da dobijemo što je moguće više prava o zastupanju ili neki monopol da bi imali najmanju moguću konkurenciju.“ (bračni par povratnika iz SAD)

Profesionalne mreže u inostranstvu se takođe koriste za oglašavanje, stvaranje imidža, zadobijanja poverenja i potpisivanja stranih ugovora.

Treći put su imali oni koji su Srbiju napustili zbog siromaštva i prešli trnovit put do uspešnog preduzetništva u Srbiji i inostranstvu. Imali smo dva takva ispitanika: jedan je proizvođač lakih vazduhoplova priznatog kvaliteta u svetu, a drugi je vlasnik firmi za proizvodnju hrane i solarne energije.

„Ne, nisam imao dovoljno novca. Hteo sam da studiram, ali potičem iz veoma siromašne porodice. Nisu mogli da me školuju i morao sam da napustim školu i potražim posao. Radim od svoje 16. godine. Kad sam odslužio vojsku, otišao sam za Italiju, za Evropu i radio sam i u Nemačkoj i još nekim zemljama. Počeo sam kao vozač kamiona i stigao do mesta sudskog tumača u Italiji.“ (povratnik iz Italije)

„Desilo se to da sam rano shvatio da nisam sposoban da rešim stambeno pitanje, niti na bilo koji način da dobijem društveni stan. Prema tome, da bih organizovao život, morao sam da zaradim prilično novca i da nađem okruženje gde mogu da se upostavim. Vidite, u životu nikad nisam imao nikog ko bi mi

pomogao i bio odskočna daska da počnem posao.“ (*transnacionalni migrant u Srbiji i Sloveniji*)

Za razliku od ostalih ispitanika koji imaju visoko obrazovanje, ova dva preduzetnika su završila srednju školu. Mukotrпно su se borili za uspeh, radeći razne poslove u mnogim zemljama. Na taj način su razvili široke profesionalne mreže i mreže prijatelja u različitim sektorima koje im pomažu da posluju u raznim oblastima i da prevazilaze prepreke u poslovanju.

„To su prijateljstva nastala kroz građevinske poslove, putem kontakata sa prijateljima i ljudima sa kojima saradujem u Srbiji. Inače, sve što sam naučio je bilo nekako usput. Srbiju sam prepoznao kao zemlju koja daje najviše manevarskog prostora za ad hoc planiranje, za potencijalnu dobit kroz proizvodnju hrane jer je Srbija neiskorišćena, prostrana a neiskorišćena.“ (*transnacionalni migrant u Srbiji i Sloveniji*)

Za uspešno preduzetništvo na oba kraja transnacionalnog prostora, novi poduhvat mora da odgovori na dvojni izazov globalnog i lokalnog sticanja legitimnosti, osiguravanja sredstava i traženja mogućnosti u više od jednog kulturnog, društvenog i ekonomskog konteksta (Wakkee, et al 2010). Budući da različite strukture mreža daju različite mogućnosti u datoj sredini, kao i različite orijentacije i strategije (Cassarino 2004:767), njihov značaj i karakteristike treba da budu dalje istraživane. U gore pomenutim primerima, putevi ka preduzetništvu su identifikovani kroz nekoliko vrsta mreža:

- *Mreže inovacija.* Iako preduzetnici poseduju različita i specifična znanja, neophodna je uključenost u širok spektar društvenih mreža sa kolegama, prijateljima i drugim licima relevantnim za razmenu iskustava u cilju uspostavljanja i unapređenja poslovanja. Smatra se da je transnacionalnim preduzetnicima socijalni kapital od ključne važnosti jer se njegovim aktiviranjem nadoknađuje nedovoljna inkorporiranost u novom poslovnom ambijentu (Portes et al 2002). Na taj način društvene mreže mogu da pomognu transnacionalnim preduzetnicima da razviju nove proizvode i resurse za izlazak na međunarodno tržište.

„Naš avion je priznat kao tip, prvi je naš u svetu. On je registrovan u civilnim registrima širom EU, članicama EASA-e. I to je brend. Srpski avion u Evropi. Mi smo to uradili sa 6 puta manje para – mojim angažovanjem, iskustvom, upornošću, poznanstvima... profesori, fakulteti, direktorati, inspektori, radnici, mehaničari, danonoćno radeći... a i zahvaljujući već preuzetom znanju i know-how tehnologijom i proizvodom koji je već dokazan da leti i u inostranstvu. Uzeli smo nešto što već funkcioniše, sve uočene nedostatke poboljšali i napravili nov avion koji je apsolutno made in Srbija.“ (*povratnik iz Italije*)

- *Mreže klijenata.* Mrežama klijenata i saradnika u transnacionalnom prostoru i kroz transnacionalno poslovanje neki naši ispitanici prevazilaze prepreke na koje nailaze zbog nepovezanosti ili nedostatka veza sa strukturama vlasti neophodnim za uspešno poslovanje u Srbiji.
„Ni dan-danas nema uspešnog privrednika a da nije povezan sa vlastima, kako iz vremena Miloševića, tako nažalost i danas, sa današnjim vlastima koje se često smenjuju ali uglavnom kruže... Imam veliku podršku svojih principala. Sa svima održavam svakodnevni kontakt, baš kao i sa klijentima u regionu. Tehničku saradnju održavamo na veoma visokom nivou, što konkurencija ne može da ostvari“ (*povratnik iz Mađarske*).
- *Mreže nastale iz profesionalnih kontakata.* Naši ispitanici formiraju društvene mreže kroz povezivanje sa profesionalnim udruženjima, uglavnom iz inostranstva, ali i kroz neformalne profesionalne veze sa ranijim i sadašnjim kolegama sa posla ili studija. Ove mreže im pomažu da dosegnu i kontrolišu resurse u različitim zemljama – koristeći ih za pokretanje poslovanja, oglašavanje, kreiranje imidža, ostvarivanje kredibiliteta i dobijanja poslova u inostranstvu.
“I dalje se trudim da održim odnose sa Velikom Britanijom i sa poznanicima tamo. To je neka vrsta osiguranja. Pošto u Srbiji nismo dobili ni jedan posao... Da bismo dobili [posao – prim. autorki] u Srbiji mi ga moramo dobiti iz inostranstva... To je u stvari održavanje poslovne mreže” (*povratnik iz Velike Britanije*).
- *Mreže za regrutovanje radne snage.* Mreže naših ispitanika u Srbiji su uglavnom privatne i koriste se prvenstveno za pronalaženje pouzdane i kvalitetne radne snage.
„Vratio sam se outsourcing-u, krenuo to da razvijam i uspostavio kontakte... preko prijatelja sam dobio preporuke za neke programere... od jedne preporuke je došla druga, i sakupio sam grupicu izuzetno dobrih inženjera” (*povratnik iz SAD*).

Izvesno je da intervjuisani transnacionalni preduzetnici kroz navedene strategije u odnosu na većinu lokalnih preduzetnika ostvaruju kompetitivnu prednost u poslovanju, nudeći specifične usluge i proizvode, obezbeđujući vrhunski kvalitet, razvijajući profesionalnu mrežu i poslujući na velikim inostranim tržištima. Međutim, treba naglasiti da su uspeali da ostvare dvostruku dobit: da posluju u standardizovanom poslovnom ambijentu, a i da su zadovoljni kvalitetom privatne sfere života.

„Posao kojim se bavim sada i način na koji se bavim, prvo što meni savršeno odgovara; drugo, sve moje kolege na zapadu mi strašno zavide jer smo svi bili u istim vodama. E sad, odjednom sam se ja izdvojio, više nisam prisutan lično tamo, živim i radim od kuće, ... i u velikoj meri mi kolege na Zapadu zavide što sam uspeo da se vratim kući, što živim sa porodicom a veliki broj njih tamo

je odvojen od porodice. Hajde zapadnjaci, da kažem Amerikanci su navikli možda manje-više na život odvojen od porodice, ali Indijci, Arapi imaju razvijeniji porodični život, emotivnije to sve doživljavaju i oni mi zavide. (povratnik iz SAD)

Zaključak

Transnacionalno preduzetništvo u Srbiji je do sada malo proučavano, kao i mogućnosti povezivanja migracija i razvoja. Naše pilot istraživanje obeležja transnacionalnog preduzetništva u Srbiji migranata-povratnika pokazalo je da se radi o fenomenu koji može biti značajan resurs u razvoju privrede zemlje. Transnacionalni preduzetnici koji su učestvovali u ovom istraživanju potvrđuju tezu da ova preduzetnička i ujedno i migrantska grupa svojim socijalnim i ljudskim kapitalom može da poveže zemlje porekla i destinacije u transnacionalni prostor i da korišćenjem mogućnosti iz jednog dela transnacionalnog prostora prevazilazi prepreke u drugom delu transnacionalnog prostora. Njihovo migraciono iskustvo stvarano kroz specifičan habitus, odnosno pogled na svet, uz korišćenje resursa – kulturnog, socijalnog, ekonomskog i simboličkog kapitala, utiče na snalaženje u, kako navode, nedovoljno uređenim uslovima poslovanja i razvijanje usluga i proizvoda konkurentnih na tržištu. U najvećoj meri kroz prijateljske i kolegijalne mreže u Srbiji nalaze kvalitetnu i pouzdanu radnu snagu, a kroz slične mreže u inostranstvu razvijaju poslovanje, oglašavaju se, kreiraju imidž i obezbeđuju poslove. Osim što obezbeđuju vlastiti poslovni dobitak, gotovo bez podrške svoje matične države, oni čine značajan resurs za razvoj privrede Srbije. Takođe, unošenjem preduzetničkog duha i vrednosti legalizma i meritokratije doprinose stvaranju dobre poslovne klime. Naši ispitanici uspevaju da pomire vrednosti različitih kultura i izgrade poslovanje po standardima razvijenih zapadnih privreda, zadržavajući porodični i društveni život u skladu sa normama i vrednostima stečenim u Srbiji. Istraživanjem su uglavnom obuhvaćeni transnacionalni „preduzetnici iz mogućnosti“, koji poseduju značajan potencijal za proširivanje poslovanja u okviru transnacionalnog prostora, čime mogu da doprinesu razvitku zemlje, kroz direktna ekonomska ulaganja, ali i indirektno, jer su u mogućnosti da na različite načine stimulišu transformisanje organizacije javnog i privatnog sektora.

Mreže su za transnacionalno preduzetništvo važan izvor socijalnog kapitala, ali efekti ovih mreža nisu podjednaki. Mreže koje se formiraju na osnovu porodičnih ili rodbinskih odnosa se manifestuju kao jake veze, ali ove jake veze mogu biti od manje koristi i vrednosti nego razgranate mreže mnogostrukih slabih veza formiranih oko poslovnih odnosa. Stoga bi od velikog značaja bilo dalje istraživanje struktura i funkcionisanja socijalnog kapitala migranata-preduzetnika u Srbiji na mezo nivou. Takođe, treba detaljnije sagledati kako migranti uspostavljaju preduzetništvo u tranzicionim ekonomijama i to primenjujući mehanizme i strategije naučene u razvijenim zemljama prijema. Ovo se naročito odnosi na transnacionalne

preduzetnike u Srbiji, jer su do sada njihova poslovanja sagledavana uglavnom kroz obim i vrednost doznaka. Poslednja istraživanja (Newland & Tanaka, 2010) pokazuju da u poređenju sa doznakama koje migranti šalju, investicije migranata preduzetnika u zemljama porekla pružaju bolju kontrolu nad uloženim sredstvima. Na osnovu svojih veza u/sa domovinom, migranti preduzetnici mogu biti spremniji od drugih investitora da preuzmu rizik i pokrenu poslovanje u visoko-rizičnim ili novo-nastalim tržištima. Osim toga, na osnovu poznavanja lokalnih političkih, ekonomskih i kulturnih prilika, migranti preduzetnici mogu prednjačiti u odnosu na ostale investitore ili poslodavce u zemlji porekla.

Literatura

- Aldrich, Howard E. and Roger Waldinger. 1990. Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, Vol. 16: 111-135.
- Bartel, Caroline A. and Raghu Garud. 2009. The Role of Narratives in Sustaining Organizational Innovation. *Organization Science*, Vol. 20, No.1: 107-117.
- Basch, Linda, Nina Glick Schiller and Cristina Szanton Blanc. 1994. *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States*. London: Routledge.
- Bourdieu, Pierre. 1993. *Sociology in Question*. London: Sage.
- Cassarino, Jean-Pierre. 2004. Theorising Return Migration: The Conceptual Approach to Return Migrants Revisited. *International Journal on Multicultural Societies*, Vol. 6, No. 2: 253-279.
- Drori, Israel, Benson Honig and Ari Ginsberg. 2010. Research Transnational Entrepreneurship: An Approach Based on the Theory of Practice, in: B. Honig, I. Drori and B. Carmichael (Eds.) *Transnational and Immigrant Entrepreneurship in a Globalized World*. Toronto and London: University of Toronto Press, pp. 3-30.
- Faist, Thomas. 2000. *The Volume and Dynamics of International Migration and Transnational Social Spaces*. Oxford: Clarendon Press.
- Granovetter, Mark. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6: 1360-1380.
- Granovetter, Mark. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3: 481-510.
- Landolt, Patricia. 2001. Salvadoran Economic Transnationalism: Embedded Strategies for Household Maintenance, Immigrant Incorporation and Entrepreneurial Expansion. *Global Networks*, Vol. 1, No. 3: 217-241.
- Levitt, Peggy. 2001. Transnational Migration: Taking Stock and Future Directions. *Global Networks*, Vol. 1, No. 3: 195-216.
- Light, Ivan and Steven J. Gold. 2000. *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- Newland, Kathleen and Hiroyuki Tanaka. 2010. *Mobilizing Diaspora Entrepreneurship for Development*. Washington, DC: Migration Policy Institute.

- Portes, Alejandro, Luis E. Guarnizo, William Haller. 2002. Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation. *American Sociological Review*, Vol. 67, No. 2: 278-298.
- Portes, Alejandro. 1995. Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview, in: A. Portes (Ed.) *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. New York: Russel Sage Foundation, pp. 1-41.
- Portes, Alejandro. 2001. Introduction: the Debates and Significance of Immigrant Transnationalism. *Global Networks*, Vol. 1, No. 3: 181-193.
- Terjesen, Siri and Amanda Elam. 2009. Transnational Entrepreneurs' Venture Internationalization Strategies: A Practice Theory Approach, in: *Entrepreneurship Theory and Practice*. Baylor University. September 2009, pp. 1093-1120.
- Vertovec, Steven. 2009. *Transnationalism*. London and New York: Routledge.
- Wakkee, Ingrid, Peter Groenewegen, and Paula Danskin Englis. 2010. Building Effective Networks: Network Strategy and Emerging Virtual Organizations. in: B. Honig, I. Drori and B. Carmichael (Eds.) *Transnational and Immigrant Entrepreneurship in a Globalized World*. Toronto and London: University of Toronto Press, pp. 75-99.
- Zhou, Min. 2007. Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements, in: A. Portes and J. DeWind (Eds.) *Rethinking Migration: New Theoretical and Empirical Perspectives*. New York: Berghahn Books, pp. 219-253.