

*Izvorni naučni članak*

UDK: 334.714(497.11); 005.963; 005.336.4  
doi: 10.5937/ekonhor1302121G

## LJUDSKI RESURSI U NEFORMALNOJ EKONOMIJI U REPUBLICI SRBIJI

Vera Gligorijević,\* Petar Vasić

*Geografski fakultet Univerziteta u Beogradu*

Cilj istraživanja u ovom radu je da doprinese diskusiji o značaju ljudskih resursa za proces ekonomskog razvoja, posebno o značaju obrazovanja i individualnih poslovnih veština za proces modernizacije neformalne ekonomije i njene integracije u formalne privredne tokove. Ljudski resursi u neformalnom sektoru su analizirani standardnom klasifikacijom radne snage prema nivoima obrazovanja, a individualne poslovne veštine (sposobnosti) analizom tehnika koje su neformalno zaposlena lica koristila u postupku unapređenja konkurentnosti. Analiza je zasnovana na rezultatima anketnog istraživanja strukturnih karakteristika i prostornog razmeštaja neformalne ekonomije u Republici Srbiji, koje je tokom 2011. godine sprovedeno na uzorku od 310 kućnih preduzeća. Rezultati su pokazali da su prema obrazovnom sastavu, a posmatrano u nacionalnim okvirima, neformalno zaposlena lica podjednako konkurentna kao i formalno zaposleni, zatim, da obrazovni sastav neformalno zaposlenih lica zavisi od tipa naselja i distance od Beograda, a da individualne poslovne veštine, pored distance od Beograda i tipa naselja, zavise od polnog sastava ispitanika.

**Ključne reči:** ljudski resursi, neformalna ekonomija, kućna preduzeća, Srbija

JEL Classification: J24, O15, O17

### UVOD

Ideja da ono što znamo dominantno oblikuje naš život našla je svoje mesto u ekonomskoj teoriji šezdesetih godina XX veka. Stavovi o tome da obrazovanje i individualne sposobnosti (veštine) radne snage imaju ključnu ulogu u procesu socio-ekonomskog razvoja formalno su uobličeni u ekonomskoj teoriji o ljudskom kapitalu. Prema ovoj teoriji, radna snaga

se ne razmatra na agregatnom nivou, već na nivou pojedinaca. Ovakva shvatanja su ranije imala malo pobornika. Izuzetak je bio A. Smit, koji je verovao da ekonomija nije stimulirana radnicima kao masom, već stečenim i upotrebljivim (primenjivim) sposobnostima pojedinaca, radnika i svih članova društva (Smith, 1991). Pomenuti stavovi o tome da su individualne sposobnosti radnika vrsta kapitala zahtevali su vreme kako bi se ukorenili. Naime, shvatanja da je obrazovanje faktor ekonomskog rasta pojavljivala su se i tokom XIX i u prvoj polovini XX veka, ali su u radove ekonomista sistematično ugrađena tek od šezdesetih godina XX veka.

\* *Korespondencija:* V. Gligorijević, Geografski fakultet Univerziteta u Beogradu, Studentski trg 3, 11000 Beograd, Srbija;  
e-mail: vera.gligorijevic@gmail.com

Ideju o ljudskom kapitalu je teško pripisati jednom teoretičaru, ali je najuticajniji zagovornik ovog koncepta bio T. W. Schultz. On je tvrdio da pojedinci svesno ulažu u sebe kako bi popravili lični materijalni položaj, odnosno, (imajući u vidu celokupnu ekonomiju) da od kvaliteta ljudskog kapitala, tj. nivoa obrazovanja i zdravstvenih standarda, zavisi stopa ekonomskog rasta (Schultz, 1961). Prema G. Becker-u (1993; 1997), ljudski kapital kao paradigma ne dehumanizuje pojedince; on se može koristiti za rešavanje svakodnevnih problema, ne samo pitanja uticaja obrazovanja na zarade, već i uticaja na zdravlje i formiranje porodica. Skoro pedeset godina od nastanka, ideja o ljudskom kapitalu još uvek izaziva brojne kontroverze, a kritičari ukazuju da odnos prema obrazovanju i zdravlju kao vidu kapitala predstavlja neželjen upliv ekonomista u ono što su pitanja ostalih društvenih nauka (Darrah, 1994; Burris, 2005).

Empirijska istraživanja ljudskog kapitala i ljudskih resursa danas se pretežno temelje na statistici obrazovanja, statistici radne snage i praćenju zdravstvenog stanja nacije (Ministarstvo prosvete Republike Srbije, 2007). U Republici Srbiji (RS) su sistematična istraživanja ljudskih resursa na osnovu statistike radne snage uzela maha tek tokom poslednjih deset godina, a kao i u drugim bivšim socijalističkim zemljama Evrope, ista su se fokusirala na formalno zaposlena lica. Imajući na umu veličinu neformalne ekonomije u bruto domaćem proizvodu (BDP) tranzicionih zemalja, pa i RS, bilo je interesantno istražiti u kojoj meri je radna snaga u neformalnom sektoru osposobljena da, uz pretpostavku postojanja podrške javnih politika, modernizuje način poslovanja i omogući transfer svojih aktivnosti u legalne ekonomske tokove. Ljudski resursi neformalne ekonomije su u ovom radu istraženi regionalno-demografskom analizom obrazovnog sastava vlasnika kućnih preduzeća u RS, i analizom individualnih postupaka kojima su neformalno zaposlena lica jačala svoju poziciju na tržištu. Osnovna hipoteza u radu je da se obrazovni sastav neformalno zaposlenih lica ne razlikuje bitno od obrazovanja formalno zaposlenih, i da su zbog toga procesi modernizacije neformalnog poslovanja i njegove integracije u formalne tokove mogući. Druga hipoteza je da ljudski resursi u neformalnoj ekonomiji zavise od tipa naselja u kojem se

posluje, zatim, od polnog sastava vlasnika preduzeća, i od udaljenosti preduzeća od Beograda, koji je u radu posmatran kao centralno tržište.

Ovaj rad se sastoji iz četiri celine. U prvom odeljku se diskutuje o veličini neformalne ekonomije u bruto domaćem proizvodu RS i drugih tranzicionih zemalja, kao i o kućnim preduzećima kao čestoj formi neformalnog zapošljavanja. U drugom odeljku se obrazlaže metodologija na osnovu koje su prikupljeni, statistički obrađeni i analizirani podaci anketnog istraživanja neformalne ekonomije u RS. Treća celina daje pregled najvažnijih rezultata istraživanja ljudskih resursa, i to formalnog obrazovanja vlasnika kućnih preduzeća i analizu njihovih individualnih poslovnih sposobnosti. Četvrti deo rada čine zaključna razmatranja.

## NEFORMALNA EKONOMIJA I RAZVOJ KUĆNIH PREDUZEĆA

Pitanje ljudskog kapitala u neformalnom sektoru privrede problemski je postavljeno tek kada se na integraciju neformalne ekonomije u legalne tokove počelo gledati kao na progresivan proces koji zahteva određene ljudske resurse. U razvijenim zemljama je problem modernizacije neformalne ekonomije dodatno bio opterećen skromnim znanjima neformalno zaposlenih lica, budući da se u ovaj sektor uključuje po raznim osnovama marginalizovano stanovništvo, kao što su neobrazovani, imigranti ili osobe sa invaliditetom (Duvander, 2001; Ishengoma & Cappel, 2006). Za razliku od razvijenih zemalja, u tranzicionim privredama, segmentacija neformalno zaposlenih nije tako izrazita, a među neformalno zaposlenim stanovništvom u bivšim socijalističkim zemljama, mogu se pronaći veoma heterogene demografske i socijalne subkategorije stanovništva (Marković, Ilić i Ristić, 2012).

U toku poslednjih deset godina objavljeno je nekoliko značajnih izveštaja i studija u kojima su predstavljeni rezultati istraživanja obima, strukturnih karakteristika i modela za modernizaciju neformalne ekonomije u svetu. Među njima se sadržinom i kvalitetom izdvajaju studije radnih grupa za socijalna pitanja u

okviru ILO (International Labour Organisation, 2002) i OECD (Organization for Economic Co-operation and Development, 2001; 2005). Iako su centralne teme u tim izveštajima heterogene, od regionalnih analiza i rodne dimenzije neformalne ekonomije, do standarda za unapređenje monitoringa neformalne ekonomije i preporuka za njenu modernizaciju, kao najvažniji rezultat je istaknut značaj koji neformalna ekonomija danas ima u dve kategorije zemalja: u zemljama u razvoju i u tranzicionim zemljama. Značaj neformalne ekonomije za socio-ekonomski razvoj ovih zemalja meri se dvojako: a) iz ugla redukovanja visokih stopa nezaposlenosti i b) sa stanovništa ukupnog privrednog rasta. Privredni rast se u ovom kontekstu povezuje sa rastom prihoda od neformalnog zaposlenja, koji stimuliše rast potrošnje koja dalje podsticajno deluje na proizvodnju novih roba i usluga (Lambert, 2009).

Neformalna ekonomija se najčešće razvija u uslovima dugotrajne nezaposlenosti i, u proseku, u 2002. godini je iznosila 39% BDP tranzicionih zemalja, 41% BDP zemalja u razvoju i 18% BDP u zemljama OECD (Schneider, 2002). Neformalni sektor je veoma vitalan segment privrede, a prema C. Williams-u karakteriše ga kontinuiran trend rasta u zemljama u razvoju i tranzicionim zemljama, koji je osetan i u prvoj deceniji XXI veka (Williams, 2011). Prema istom autoru, vitalnost neformalnog sektora se postiže na dva načina: a) konkurentnim cenama, usled izbegavanja poreza, doprinosa i fiksnih troškova legalnog poslovanja; b) optimalnom veličinom firmi (mikro-preduzeća koja broje do pet zaposlenih), koja u uslovima ekonomske globalizacije omogućava potrebnu dozu fleksibilnosti (Williams, 2011). Zbog vitalnosti i permanentno visokog udela neformalne ekonomije u strukturi BDP tranzicionih zemalja, nametnula se potreba redefinisanja osnovnih modela upravljanja ovim sektorom privrede (Chen, 2007). Prema V. Tocman-u (Tocman, 2007) jedan od takvih modela je modernizacija neformalne ekonomije, za koju se pretpostavlja da bi mogla doneti više rezultata od napora za njeno suzbijanje (jer može da vodi postepenoj tranziciji ka formalnoj ekonomiji). V. Tocman smatra da je od ključnog značaja unapređivanje sledećeg: a) produktivnosti neformalne proizvodnje kroz olakšan pristup kreditima; b) zdravstvene zaštite neformalno zaposlenih radnika; c) zakonske regulative

kroz izmene kojima se olakšavaju principi legalnog poslovanja (Tocman, 2007).

Najčešća forma zapošljavanja u neformalnom sektoru je rad kod kuće, koji se može definisati kao svaka poslovna aktivnost koja se, radi sticanja individualne materijalne koristi, obavlja u sopstvenom domu. Rad u kući se deli se na dve osnovne kategorije: kućna preduzeća (kućni biznis) i rad na daljinu (rad od kuće). Kućni biznis ili kućno preduzeće nastaje preduzetničkim aktivnostima pojedinaca (samozapošljavanje), dok je rad na daljinu (*teleworking*) rad za poslodavca, ali na netradicionalnim lokacijama. Nekada najvažniji segment privrede, rad kod kuće je početkom XX veka potpuno iščezao u industrijalizovanim zemljama poput Velike Britanije, Francuske i SAD-a (Berke, 2003). Krajem sedamdesetih i početkom osamdesetih godina XX veka, kao rezultat socio-ekonomskih promena, promena sistema vrednosti i životnog stila stanovništva, rad kod kuće je reafirmisan (Jurick, 1998), i to najpre u SAD i Velikoj Britaniji, a kasnije i u drugim razvijenim zemljama.

Kućni biznis je danas u razvijenim zemljama institucionalno regulisan kao legalna forma poslovanja za razliku od nerazvijenih zemalja ili zemalja u tranziciji, u kojima kućna preduzeća posluju u okviru neformalne ekonomije (Newman & Gertler, 1994). Kućna preduzeća karakteriše fleksibilnost rada (Kalleberg, 2003), kako u pogledu broja radnih sati i radnog vremena, tako i u pogledu lokacije posla. Stoga je rad u kući slobodan izbor aktivnog stanovništva u razvijenim zemljama, posebno u situacijama kada jedan član domaćinstva ima relativno siguran korporativni posao, sa socijalnim povlasticama, a drugi član domaćinstva ili partner se uključuje u rizičniji, samostalan posao (Hamermesh, 2001). Ovakav model sticanja prihoda redukuje nezaobilazne stresne situacije u modernim porodicima, koje nastaju ukoliko je karijera oba partnera korporativna, a utiče i na redukovanje troškova podizanja dece. Mogućnost kombinovanja poslovnog i porodičnog života koju pruža rad kod kuće, posebno je atraktivna opcija za mlade majke (Mason, Carter & Tagg, 2008; Mroz & Savage, 2006). U RS je za većinu radno sposobnog stanovništva aktivnog u kućnim preduzećima, rad u kući nevoljan, nametnut izbor (Gligorijević, 2012).

## METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Istraživanje ljudskih resursa u neformalnoj ekonomiji u RS, u ovom radu je bazirano na rezultatima ankete koja je sprovedena tokom 2011. godine. Rezultati anketnog istraživanja, koji su predstavljeni u ovom radu, čine jedan deo baze primarnih podataka prikupljenih tokom izrade doktorske disertacije (Gligorijević, 2012). Anketnim upitnikom je neformalna ekonomija istražena na uzorku od 310 kućnih preduzeća, pri čemu je prvenstveno analiziran njihov prostorni razmeštaj, a, zatim, i demografska obeležja vlasnika kućnih preduzeća.

Prema anketnom upitniku, vlasnicima kućnih preduzeća smatrani su svi ispitanici koji su pozitivno odgovorili na regrutaciono pitanje, odnosno koji su ispunili dva uslova: prvo, da obavljaju posao izvan formalnih tokova, i drugo da taj posao obavljaju u okviru sopstvenog doma (kuća, stan, dvorište, garaža, podrum i druge prostorije). Uzorak nije obuhvatio individualne poljoprivredne proizvođače koji su proizvodili za lične potrebe, već samo vidove komercijalne proizvodnje, prerade, i/ili plasmana poljoprivrednih proizvoda na tržištu. Na osnovu regrutacionog pitanja utvrđena je incidenca neformalnih kućnih preduzeća u RS, koja je sredinom 2011. godine iznosila 6%. Anketno istraživanje je tehnički sprovedeno kroz dve faze. U prvoj i tehnički veoma zahtevnoj fazi, slučajno odabranim korisnicima fiksne telefonije u RS, postavljeno je regrutaciono pitanje i pribavljena kontakt adresa ispitanika voljnih da učestvuju u daljem istraživanju. U drugoj, tehnički jednostavnijoj fazi, vlasticima kućnih preduzeća, koji su bili spremni da odgovore na postavljena pitanja, poslat je anketni upitnik. Posle petnaest dana upitnici su vraćeni na adresu istraživača. Proverom njihove upotrebljivosti, formiran je stratifikovan uzorak od 310 vlasnika kućnih preduzeća.

Uzorak od 310 kućnih preduzeća bio je stratifikovan prema tri obeležja: distanci od centralnog tržišta, tj. Beograda, i to na centar, poluperiferiju i periferiju, zatim, prema obeležju tip naselja (selo i grad) i prema polnom sastavu vlasnika preduzeća ( muškarci i žene). Zona centra je obuhvatila kućna preduzeća locirana u Gradu Beogradu, poluperiferija je obuhvatila sva naselja (seoska ili gradska) disperzno razmeštena

do 50 km od Grada Beograda, a periferijom su se smatrala sva naselja izvan poluperiferije. Primarni podaci su, najpre, prošli proveru upotrebljivosti, zatim, su kodirani korišćenjem programa Statistički paket za društvene nauke (*Statistical Package for the Social Sciences*, SPSS). Kvantitativna obrada primarnih podataka uz pomoć deskriptivne statistike (učestalost, srednja vrednost, rang), unakrsnog tabeliranja i  $\chi^2$ -testa, omogućila je kompleksnu analizu obrazovnog sastava i veština neformalno zaposlenih lica, zatim, utvrđivanje zakonitosti varijacija istraživanih obeležja kroz definisane stratume, ali i utvrđivanje statističke značajnosti razlika.

Obrazovni sastav je razmatran na osnovu standardne distribucije ispitanika prema nivoima školske spreme (nepotpuna osnovna, osnovna škola, srednja škola, viša i visoka škola). Pored analize obrazovnog sastava, za istraživanje ljudskih resursa u neformalnoj ekonomiji, u ovom radu su razmatrane individualne poslovne sposobnosti ispitanika, i to analizom tehnika koje su vlasnici kućnih firmi koristili kako bi ojačali konkurentnost na tržištu. Za istraživanje tehnika konkurentnosti, u ovom radu je primenjen model "generičkih strategija konkurentnosti" M. Porter-a (Porter, 1980). M. Porter-ov model generičkih strategija podrazumeva postojanje tri modela kojima se postiže konkurentnost na tržištu: model fokusiranja, model smanjenja troškova i model diferenciranja. Prvi strateški model, strategija fokusiranja, temelji se na pretpostavci da je preduzeće unapred identifikovalo svoje geografsko tržište i ciljnu grupu potrošača. Drugi model, model snižavanja troškova, može doprineti unapređenju konkurentnosti ukoliko se ne sprovodi na račun kvaliteta i kvantiteta proizvoda, dok se treći model ili strategija diferenciranja, zasniva na ponudi jedinstvenog proizvoda ili usluge kojim se firma jasno izdvaja od drugih ponuđača na tržištu. Prema M. Porter-u (1980), za postizanje maksimalnih koristi, najčešće se koristi kombinacija više modela. Hipoteza o prostornim i rodnim razlikama individualnih poslovnih veština, koje utiču na modernizaciju i integraciju neformalne ekonomije u formalne tokove, može se temeljiti na izboru ponuđenih tehnika u okviru svakog od ova tri modela.

## REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Podaci dobijeni anketnim istraživanjem razmeštaja i strukturnih karakteristika kućnih preduzeća u RS, omogućili su regionalno-demografsku analizu ljudskih resursa u neformalnom sektoru privrede. Najvažniji rezultati istraživanja ljudskih resursa u neformalnoj ekonomiji, ukazali su na to da se prema obrazovnom sastavu, neformalno (samo)zaposlena lica malo razlikuju od zaposlenih lica radnog uzrasta. Vlasnici kućnih preduzeća, najčešće su imali srednju stručnu spremu (55,2%), a najmanje je bilo preduzetnika sa nepotpunom osnovnom školom, svega 3,9%. Udeo lica sa završenom višom školom i fakultetom u uzorku je bio zastupljen sa 21%, a udeo lica sa osnovnim i nižim obrazovanjem sa 24% (Tabela 1). Prema Anketi o radnoj snazi, u strukturi zaposlenih lica radnog uzrasta, 15,5% ima završenu osnovnu školu, 58,7% srednju školu a 22,5% je sa završenom višom školom ili fakultetom (Republički zavod za statistiku, 2011).

Male razlike obrazovnog sastava formalno i neformalno zaposlenih lica u RS, ukazale su na to da je, posmatrano u nacionalnim okvirima, kontingent neformalno zaposlenih lica konkurentan koliko i kontingent zaposlenih lica radnog uzrasta. Na relativno povoljan obrazovni sastav neformalno zaposlenih lica u RS, uticali su ekonomski i socijalni faktori. Tranzicija ka tržišnoj ekonomiji u RS je dovela do viškova radne snage, prethodno zaposlene u društvenim preduzećima, koja je u uslovima razvijene

mreže osnovnog i srednjoškolskog obrazovanja, stekla i odgovarajući stepen stručne spreme. Tako je među neformalno zaposlenim preko 20% lica sa visokim obrazovanjem, što je retko u visoko razvijenim zemljama, gde se u neformalnom sektoru pretežno aktiviraju lica sa najnižim obrazovanjem.

Kao što postoje prostorne razlike obrazovnog sastava ukupnog stanovništva RS, postoje i prostorne razlike obrazovnog sastava neformalno zaposlenih lica. Rezultati anketnog istraživanja su pokazali da se distribucija obrazovanja ispitanika razlikovala u pogledu tri obeležja: polnog sastava, tipa naselja i distance preduzeća od Beograda. Međutim, iako se distribucija školske spreme vlasnika kućnih preduzeća razlikovala prema sva tri istraživana obeležja (pol, tip naselja i lokacija), statistički značajne razlike ( $p=0,00$ ) su ustanovljene samo između naselja različitog tipa (selo i grad) i između različite lokacije kućnog preduzeća, odnosno, između centra, poluperiferije i periferije ( $p = 0,00$ ). Vrednost  $p$  predstavlja statističku značajnost razlika u učestalosti posmatranog modaliteta. U konkretnom slučaju, značajnost dva  $\chi^2$  testa je manja od 0,01, a jednog je veća od 0,05, što nam govori da je distribucija obrazovanja prema regionu i tipu naselja značajno drugačija, za razliku od polog sastava ispitanika gde razlike u obrazovanju nisu statistički značajne. Razlike u raspodeli nivoa obrazovanja između muškaraca i žena zaposlenih u neformalnom sektoru, statistički nisu značajne ( $p = 0,58$ ).

**Tabela 1** Obrazovni sastav vlasnika kućnih preduzeća u Republici Srbiji, prema polu, regionu i tipu naselja

	Ukupno	Pol		Region			Tip naselja	
		Muški	Ženski	Centar	Poluperi-ferija	Periferija	Selo	Grad
N	310	134	176	46	80	184	200	110
p		0,58			0,00		0,00	
Osnovna i niže	23.9	26.1	22.2	06.5	31.3	25.0	30.0	12.7
Srednja	55.2	55.2	55.1	50.0	56.3	56.0	55.0	55.5
Viša i visoka	21.0	18.7	22.7	43.5	12.5	19.0	15.0	31.8
Ukupno	100%							

Izvor: Anketno istraživanje autora, Gligorijević, 2012

Analiza obrazovnog sastava prema polu ispitanika, pokazala je da su žene formalno obrazovanije nego muškarci. S jedne strane, to je posledica većeg broja žena u uzorku, jer su žene danas brojnije u kategoriji visokoobrazovanih lica u RS, a s druge strane, posledica je učestalijeg prekida školovanja među muškom decom, zbog čega su u kategoriji lica sa nepotpunom osnovnom školom, u uzorku brojniji muškarci. Viši nivo obrazovanja ženske populacije mogao bi da implicira da su visokoobrazovane žene na formalnom tržištu rada manje konkurentne u odnosu na visokoobrazovane muškarce, zbog čega su svoju šansu za zaposlenje pronašle u neformalnom sektoru (Dougherty, 2005).

Ispitanici poluperiferije i periferije, bili su i slabije obrazovani nego ispitanici centra (Beograda). Udeo vlasnika kućnih preduzeća kojima je najviši nivo obrazovanja završena osnovna škola, rastao je od centra ka periferiji, a u istom smeru je opadao udeo ispitanika sa završenom višom školom i fakultetom

(Tabela 1). Tendencija slabljenja ljudskih resursa sa rastom distance od centralnog naselja nije ni nova ni neočekivana. Neočekivan je rezultat prema kome je obrazovni sastav najnepovoljniji među preduzetnicima poluperiferije, koja je obuhvatila opštine do 50 km udaljene od Grada Beograda, a ne na periferiji, kao što se moglo očekivati s obzirom na pravolinijsku tranziciju drugih demografskih obeležja. Posebno jak utisak ostavlja prostorna raspodela najobrazovanijih lica u uzorku, gde je udeo visokoobrazovanih ispitanika na poluperiferiji skoro dvostruko manji nego na periferiji (Tabela 1). Ako se tome pridoda i raspodela preduzetnika sa nepotpunom osnovnom školom, kojih je u poluperiferiji za oko 7 procentnih poena više nego u periferiji, implikacija je da bolje preduslove za modernizaciju neformalne ekonomije imaju periferne zajednice na većim distancama od Beograda.

Osim formalnog obrazovanja, u anketi su se našla i pitanja o postupcima kojima su se vlasnici kućnih preduzeća koristili kako bi ojačali konkurentnost

**Tabela 2** Distribucija strateških modela prema nivou važnosti

	N	Oцена 1	Oцена 2	Oцена 3	Oцена 4	Oцена 5	NP	Sum -	Sum +
<i>Strateški model A (Fokus)</i>									
Prisustvujem seminarima i stručnim predavanjima	310	30.3	06.8	08.1	06.8	09.0	39.0	37.1	15.8
Koristim najnovije tehnologije	310	19.4	11.6	15.5	11.9	11.9	29.7	31.0	23.9
Povezujem se sa drugim firmama	310	25.5	09.7	10.6	10.0	09.4	34.8	35.2	19.4
Usmeravam se ka posebnim tržištima i posebnim grupama (stari, deca, žene, turisti...)	310	18.7	09.0	16.8	12.6	17.1	25.8	27.7	29.7
<i>Strateški model B (Snižavanje troškova)</i>									
Smanjujem plate zaposlenim	310	25.2	04.8	04.2	01.9	00.6	63.2	30.0	02.6
Smanjujem troškove za reklamiranje	310	21.9	06.1	08.7	03.9	04.2	55.2	28.1	08.1
Smanjujem troškove za sirovine i materijal	310	19.4	06.8	18.4	12.3	09.4	33.9	26.1	21.6
<i>Strateški model C (Diferencijacija)</i>									
Nudim što kvalitetniji proizvod/uslugu	310	03.2	02.9	06.5	16.8	61.9	08.7	06.1	78.7
Snižavam cenu proizvoda/usluge	310	11.3	05.2	23.9	25.2	21.3	13.2	16.5	46.5
Nudim nove i različite vrste proizvoda i usluga	310	09.0	04.5	19.7	18.7	23.5	24.5	13.5	42.3
Razvijam sopstveni brend	310	15.5	10.3	16.5	12.6	13.2	31.9	25.8	25.8

svojih proizvoda i usluga. Ova pitanja su omogućila istraživanje individualnih poslovnih sposobnosti, koje su osim formalnog obrazovanja, veoma važne u analizi ljudskih resursa. Individualne sposobnosti su istražene analizom izabranih tehnika sa ponuđene liste odgovora, a koje su bile grupisane u tri strateška modela (Tabela 2): model fokusiranja (A), model smanjenja troškova (B) i model diferencijacije (C). U Tabeli 2 je predstavljena distribucija strateških modela prema nivou važnosti tako što je najvažnijoj tehnici pripala najviša ocena (5), a najmanje važnoj ocena 1 (NP u Tabeli znači da jedan deo ciljne populacije dati modalitet nije primenjivao, a Sum- i Sum+ pokazuju zbirno dve najviše i dve najniže ocene).

Rezultati istraživanja individualnih poslovnih veština su pokazali da je u postupku unapređenja konkurentnosti, vlasnicima kućnih preduzeća u Srbiji najvažniji model unapređenja konkurentnosti bio model diferencijacije (model C), i to tehnika unapređenja kvaliteta proizvoda i usluga, koju je primenjivalo 91,3% ispitanika. Druga i treća po važnosti su, takođe, bile tehnike koje pripadaju strateškom modelu diferencijacije (C), i to konkurentnije (niže) cene i ponuda na tržištu novih i drugačijih proizvoda. Ove dve tehnike koristilo je 75-85% ispitanika. Vlasnici kućnih preduzeća su koristili i tehnike fokusiranja (model A), i to tehniku usmeravanja na ciljne grupe korisnika usluga i potrošača roba i usluga. Ovu tehniku, koja je iz strateškog modela fokusiranja najbolje pozicionirana, primenjivalo je oko 75% ispitanika. Osim spomenutih, među važnijim tehnikama konkurentnosti, mesto su našle i primena najnovijih tehnologija i razvijanje sopstvenog brenda. Najslabije rangirane tehnike su one koje pripadaju strateškom modelu snižavanja troškova (model B), posebno smanjenje zarada zaposlenih i snižavanje troškova za reklamiranje.

Na prostorne razlike individualnih poslovnih sposobnosti, uticala je distanca kućnog preduzeća od centralnog tržišta (Beograda). Rezultati istraživanja uticaja distance su predstavljeni u Tabeli 3, koja obuhvata višestruke odgovore ispitanika. Ispitanici su tehnike rangirali po značaju, i to u opadajućem nizu, od ocene 5 do ocene 1. Ocnom 5 je označena tehnika koju su ispitanici smatrali najvažnijom na

listi ponuđenih odgovora (11 mogućih tehnika bilo je grupisano u tri modela, A, B i C). Prosečna ocena u Tabeli je srednja ocena svake ponuđene tehnike.

Za vlasnike kućnih preduzeća u sve tri istraživane geografske lokacije, za unapređenje konkurentnosti roba i usluga, najvažniji je bio strateški model diferencijacije, ali i kombinacija nekoliko tehnika iz grupe A (fokus) i grupe C (diferencijacije) (Tabela 3). Međutim, iako su ispitanici centra, poluperiferije i periferije, najčešće koristili isti strateški model, postoje velike razlike u izboru pojedinačnih tehnika u okviru modela. Tako u okviru modela A, primena najnovijih tehnologija u postupku podizanja konkurentnosti, dva puta je češće korišćen postupak među vlasnicima kućnih preduzeća u centru nego na periferiji, kao i tehnika kooperacije sa drugim firmama, koja je zbog perifernog položaja retko korišćen postupak izvan centralnog naselja (Tabela 3).

Posmatrano prema polnom sastavu ispitanika, muškarci i žene zaposleni u neformalnoj ekonomiji u RS, primenjivali su iste strateške modele, tačnije kombinaciju modela diferencijacije i fokusiranja.

Iako su muškarci i žene koristili iste strateške modele, individualni izbor tehnika u okviru svakog modela se značajno razlikovao (Tabela 4). Ispitanici su, nezavisno od pola, konkurentnost proizvoda i usluga najčešće postizali unapređenjem kvaliteta, pa je ovu tehniku 65,9% žena i 56,7% muškaraca ocenilo kao najvažniju. Muškarci su kao drugu po važnosti tehniku prepoznali konkurentnu cenu proizvoda, za razliku od žena, koje važnijom od cene smatraju kreiranje novog i različitog proizvoda na tržištu. Žene vlasnice kućnih preduzeća su češće nego muškarci percipirale brendiranje kao tehniku kojom se može unaprediti konkurentnost, a muškarci su češće primenjivali najnovije tehnologije i ulagali u stručno usavršavanje. Osim brendiranja, žene su češće od muškaraca prepoznavale važnost fokusiranja na ciljne grupe potrošača i češće su se uključivale u poslovne mreže i asocijacije.

Blagovremen i adekvatan izbor tehnika konkurentnosti može se razmatrati kao jedan od indikatora ljudskih resursa, a koji su prema S. Savović (2006) ključni za ostvarivanje konkurentne prednosti preduzeća. Opstanak i rast kućnih preduzeća predstavljaju

**Tabela 3** Distribucija tehnika kojima se unapređuje konkurentnost, prema lokaciji ispitanika

	Region							
	Ukupno		Centar		Poluperiferija		Periferija	
	Ocena 5	Prosečna ocena	Ocena 5	Prosečna ocena	Ocena 5	Prosečna ocena	Ocena 5	Prosečna ocena
N	310	293	46	42	80	76	184	175
<i>Strateški model A (Fokus)</i>								
Prisustvujem seminarima	09.0	2.3	10.9	2.2	10.0	2.3	08.2	2.3
Koristim nove tehnologije	11.9	2.8	21.7	3.1	11.3	2.7	09.8	2.8
Povezujem se sa drugim firmama	09.4	2.5	15.2	2.4	15.0	2.8	05.4	2.3
Usmeravam se ka posebnim tržištima	17.1	3.0	17.4	2.7	12.5	2.8	19.0	3.2
<i>Strateški model B (Snižavanje troškova)</i>								
Smanjujem plate zaposlenim	00.6	1.6		1.2		1.8	01.1	1.5
Smanjujem troškove za reklamiranje	04.2	2.2		1.3	06.3	2.6	04.3	2.1
Smanjujem troškove za sirovine i materijal	09.4	2.8	04.3	2.1	10.0	2.9	10.3	2.9
<i>Strateški model C (Diferencijacija)</i>								
Nudim što kvalitetniji proizvod/uslugu	61.9	4.4	54.3	4.0	62.5	4.5	63.6	4.5
Prilagođavam cene proizvoda i usluga	21.3	3.5	23.9	3.1	21.3	3.6	20.7	3.5
Nudim nove i različite vrste proizvoda	23.5	3.6	26.1	3.4	13.8	3.2	27.2	3.8
Razvijam sopstveni brend	13.2	3.0	13.0	2.8	06.3	2.6	16.3	3.2

Izvor: Anketno istraživanje autora, Gligorijević, 2012

podsticaj preduzetništvu, koje je, opet, veoma važan segment rasta nacionalne ekonomije i redukovanja visokih stopa nezaposlenosti, posebno u ruralnim oblastima (Foster & Rosenzweig, 1993). Neformalno zaposlena lica obuhvaćena Anketnim istraživanjem, birajući odgovarajuće postupke poslovanja, pokazala su neočekivano visok stepen osposobljenosti da kreiraju nove načine organizacije posla, da uvede nove proizvode i usluge na tržište ili da primene nove tehnologije. Veština poslovanja neformalno zaposlenih lica, oličena u optimalnom izboru strateškog modela za unapređenje konkurentnosti, u slučaju vlasnika kućnih preduzeća podrazumevala je punu mobilizaciju stečenih znanja i rezultirala je identifikacijom nepokrivenih „niša“ na tržištima roba i usluga.

## ZAKLJUČAK

Imajući u vidu veličinu neformalne ekonomije u strukturi BDP u Republici Srbiji, i neminovnost punog angažovanja sve starijeg radnog kontingenta, istraživanje resursa koji su izvan formalnih privrednih tokova, danas je nužno. Saglasno osnovnim teorijskim uporištima ideje o ljudskom kapitalu i ideje o ljudskim resursima, u radu su istražena dva obeležja neformalno zaposlenih lica: njihov obrazovni sastav i individualne poslovne veštine. Rezultati istraživanja obrazovnog sastava i individualnih poslovnih veština među licima zaposlenim u neformalnom sektoru, pokazali su sledeće:

Prema obrazovanju, neformalno zaposlena radna snaga se ne razlikuje od drugih zaposlenih lica u RS, zbog čega predstavlja resurs koji, uz odgovarajuće



**Tabela 4** Distribucija strateških modela konkurentnosti, prema polu ispitanika

	Pol					
	Ukupno		Muški		Ženski	
	Ocena 5	Srednja ocena	Ocena 5	Srednja ocena	Ocena 5	Srednja ocena
N	310	293	134	126	176	167
<i>Strateški model A (Fokus)</i>						
Prisustvujem seminarima i stručnim predavanjima	9.0 (9)	2.3	10.4 (7)	2.4	8.0 (8)	2.2
Koristim najnovije tehnologije	11.0 (6)	2.8	13.4 (4)	3.0	10.8 (6)	2.6
Povezujem se sa drugim firmama	9.4 (7)	2.5	0.0 (11)	-	5.1 (9)	-
Usmeravam se ka posebnim tržištima i posebnim grupama (stari, deca, žene, turisti...)	17.1 (4)	3.0	11.2 (5)	2.9	21.6 (4)	3.1
Prosek	11.9		12.5		11.4	
<i>Strateški model B (Snižavanje troškova)</i>						
Smanjujem plate zaposlenim	0.6 (11)	1.6	0.7 (10)	1.6	0.6 (11)	1.5
Smanjujem troškove za reklamiranje	4.2 (10)	2.2	5.2 (9)	2.4	3.4 (10)	2.0
Smanjujem troškove za sirovine i materijal	9.3 (8)	2.8	9.0 (8)	3.0	9.7 (7)	2.6
Prosek	4.7		5.0		4.6	
<i>Strateški model C (Diferencijacija)</i>						
Nudim što kvalitetniji proizvod/uslugu	61.0 (1)	4.4	56.7 (1)	4.5	65.9 (1)	4.4
Snižavam cenu proizvoda/usluge	21.0 (3)	3.5	20.1 (2)	3.5	22.2 (3)	3.4
Nudim nove i različite vrste proizvoda i usluga	23.5 (2)	3.6	18.7 (3)	3.5	27.3 (2)	3.6
Razvijam sopstveni brend	13.2 (5)	3.0	11.1 (6)	3.0	14.8 (5)	2.9
Prosek	30.0		26.7		32.6	

Izvor: Anketno istraživanje autora, Gligorijević, 2012

mere podrške javnih politika, može uticati na redukovanje dugotrajne nezaposlenosti i na kreiranje novih i kvalitetnih radnih mesta.

Vlasnici kućnih preduzeća, koji su se našli u uzorku na kom je vršeno istraživanje, koriste najrazličitije poslovne veštine, ali biraju optimalne, održive i racionalne tehnike strateškog poslovanja. Adekvatnim izborom strategija konkurentnosti doprinose vitalnosti svojih kućnih preduzeća i unapređenju njihove tržišne pozicije, a dugoročno gledano, doprinose i modernizaciji neformalne ekonomije.

Neformalna ekonomija, istražena na primeru kućnih preduzeća, zastupljena je širom RS i u svim geografskim zonama prema kojima je uzorak

stratifikovan. Prostorne razlike u obrazovnom sastavu i individualnim poslovnim veštinama neformalno zaposlenih lica, prvenstveno su uslovljene tradicionalnim ekonomskim funkcijama seoskih i gradskih naselja i sa njima povezanim migracijama radne snage, zbog kojih je ljudski kapital u perifernim, seoskim naseljima značajno slabiji u odnosu na centralna naselja.

Analiza demografskih obeležja vlasnika kućnih preduzeća, pokazala je da su žene vlasnice kućnih preduzeća u uzorku brojnije od muškaraca, što implicira da je ova nekonvencionalna forma radnog angažovanja prihvatljiviji izbor za nezaposleno žensko nego muško stanovništvo. Međutim, žene

vlasnice kućnih preduzeća podjednako su uspešne u strateškom planiranju poslovanja kao i muškarci, što je posebno važno u kontekstu rasta stopa nepoljoprivredne aktivnosti ženske seoske populacije (Tyler & Fairbrother, 2013), što se i u Srbiji danas smatra jednim od ključnih faktora održivog razvoja sela.

Osnovni problem istraživanja neformalne ekonomije je njena slaba transparentnost, zbog čega su i znanja o strukturnim ekonomskim i demografskim obeležjima neformalno zaposlenih lica, limitirana nedostatkom pouzdane, sistematične i kontinuirane statistike. Danas jedine, ali vrlo oskudne podatke o neformalno zaposlenim licima, nudi Anketa o radnoj snazi, i to u posrednoj formi, kao statistiku o samozaposlenom stanovništvu u RS. Shodno opredeljenju Vlade Republike Srbije da razvija ekonomiju zasnovanu na znanju, obuhvatnije i tačnije procene i prognoze demografskih rezervi radne snage i ljudskih resursa aktivnih izvan formalnih tokova, moguće je postići jedino proširivanjem obuhvata istraživanja na neformalno zaposlena lica. Pored obrazovnog sastava i poslovnih veština neformalno zaposlenih, interesantno bi bilo istražiti motive pokretanja kućnih preduzeća i nivo zadovoljstva poslom koji se obavlja u sopstvenom domu. U kontekstu težnje savremenog čoveka da uspostavi balans poslovnog i privatnog života (Edgell, Ammons, & Dahlin, 2012; Lee, Zvonkovic & Crawford, 2013), u budućim istraživanjima bi se mogle naći različite fleksibilne forme zaposlenja, kao što su rad na daljinu ili rad od kuće, kao vrste radnog angažovanja koje nude mogućnost usklađenog razvoja karijere i porodice.

## ZAHVALNICA

Ovaj rad je deo istraživačkog Projekta (br. 47006), koji finansira Ministarstvo nauke Republike Srbije.

## REFERENCE

- Becker, G. (1964; 1993). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. (3rd ed.). Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, G., & Becker, N. (1997). *The Economics of Life*. USA: McGraw-Hill.
- Berke, D. R. (2003). Coming home age in: The challenges and rewards of home-based self-employment. *Journal of Family Issues*, 24(4), 513-546.
- Burris, V. (2005). Overeducation: Then and Now. *Work and Occupations*, 32, 319-327.
- Chen, M. A. (2007). *Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment*. DESA Working Paper, No. 46, ST/ESA/2007/DWP/46
- Darrah, C. (1994). Skill Requirements at Work: Rhetoric Versus Reality. *Work and Occupations*, 21(1), 64-84.
- Dougherty, C. (2005). Why Are the Returns to Schooling Higher for Women than for Men? *The Journal of Human Resources*, 40(4), 969-988.
- Duvander, A. E. (2001). Do Country-Specific Skills Lead to Improved Labor Market Positions? An Analysis of Unemployment and Labor Market Returns to Education among Immigrants in Sweden. *Work and Occupations*, 28(2), 210-233.
- Edgell, P., Ammons, S., & Dahlin, E. (2012). Making Ends Meet: Insufficiency and Work-Family Coordination in the New Economy. *Journal of Family Issues*, 33(8), 999-1026.
- Foster, A. D., & Rosenzweig, M. R. (1993). Information, Learning, and Wage Rates in Low-Income Rural Areas. *The Journal of Human Resources*, 28(4), 759-790.
- Gligorijević, V. (2012). *Ekonomsko-geografske i demografske promene agrarnog prostora Srbije*. Neobjavljena doktorska disertacija, Univerzitet Beograd, Geografski fakultet.
- Hamermesh, D. S. (2001). The Changing Distribution of Job Satisfaction. *The Journal of Human Resources*, 36(1), 1-30.
- ILO. (2002). *Decent Work and the informal economy*. Report of the Director-General presented to the 90th International Labour Conference, Geneva: International Labour Office.
- Ishengoma, E. K., & Kappel, R. (2006). *Economic Growth and Poverty: Does Formalisation of Informal Enterprises Matter?* Hamburg: German Institute of Global and Area Studies (GIGA).
- Jurick, N. C. (1998). Getting away and getting by: the experience of self-employed homeworkers. *Work and Occupation*, 25(1), 7-35.
- Kalleberg, A. L. (2003). Flexible Firms and Labor Market Segmentation: Effects of Workplace Restructuring on Jobs and Workers. *Work and Occupations*, 30(2), 154-175.

- Lambert, S. J. (2009). Lessons From the Policy World: How the Economy, Work Supports, and Education Matter for Low-Income Workers. *Work and Occupations*, 36(1), 56-65.
- Lee, N., Zvonkovic, A., & Crawford, D. (2013). The Impact of Work-Family Conflict and Facilitation on Women's Perceptions of Role Balance. *Journal of Family Issues*, doi:10.1177/0192513X13481332
- Marković, Ž., Ilić, B., i Ristić, Ž. (2012). *Menadžment znanja - Top menadžment i liderstvo znanja*. Beograd, Srbija: Etno-stil d.o.o.
- Mason, C., Carter, S., & Tagg, S. (2008). *Invisible Businesses: the characteristics of home-based businesses in the United Kingdom*. Glasgow, UK: Hunter Centre for Entrepreneurship, University of Strathclyde.
- Ministarstvo prosvete Republike Srbije. (2007). *Ljudski kapital: Kako ono što znate oblikuje vaš život*. Prevedeno izdanje OECD serije Uvidi.
- Mroz, T., & Savage, T. (2006). The Long-Term Effects of Youth Unemployment. *The Journal of Human Resources*, 41(2), 259-293.
- Newman, J., & Gertler, P. (1994). Family Productivity, Labor Supply, and Welfare in a Low Income Country. *The Journal of Human Resources*, 29(4), 989-1026.
- OECD. (2001). *Human Capital Investment: An International Comparison*. Paris: OECD.
- OECD. (2005). *Labour Force Statistics 1984-2004*. Paris: OECD.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- Republički zavod za statistiku. (2011). *Anketa o radnoj snazi*. [http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/00/96/02/SB\\_564\\_ARS\\_2012+sajt.pdf](http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/00/96/02/SB_564_ARS_2012+sajt.pdf)
- Savović, S. (2006). Značaj obuke i razvoja kadrova u ostvarivanju konkurentne prednosti preduzeća. *Ekonomski horizonti*, 8(1-2), 49-58.
- Schneider, F. (2002). *Size and measurement of the informal economy in 110 countries around the world*. Discussion paper, Workshop of Australian National Tax Centre, Canberra: ANU.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1).
- Smith, A. (1991). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. New York, USA: Prometheus Books.
- Tocman, V. (2007). *Modernizing the informal sector*. DESA Working Paper, No. 42, ST/ESA/2007/DWP/42
- Tyler, M., & Fairbrother, P. (2013). Bushfires are "men's business": The importance of gender and rural hegemonic masculinity. *Journal of Rural Studies*, 30, 110-119.
- Williams, C. (2011). Explaining the persistence of the informal economy in Central and Eastern Europe: some lessons from Moscow. *Journal of Economy and its Applications*, 1(1), 22-52.

Primljeno 12. jula 2013,  
nakon revizije,  
prihvaćeno za publikovanje 26. avgusta 2013.

**Vera Gligorijević** je docent na Geografskom fakultetu Univerziteta u Beogradu, gde je doktorirala iz oblasti demografije. U naučno-istraživačkom radu usmerena je na proučavanja struktura stanovništva i demografskih aspekta radne snage.

**Petar Vasić** je asistent na Geografskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Diplomirao je na Geografskom fakultetu, a magistrirao na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Oblast istraživačkog rada su populaciona politika i stanovništvo kao činilac ekonomskih fenomena.

## HUMAN RESOURCES OF INFORMAL ECONOMY IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Vera Gligorijevic, Petar Vasic

*Faculty of Geography, University of Belgrade, Belgrade, Serbia*

The aim of this paper is to contribute to the discussion about the impact human resources have on the process of economic development, especially the importance that the educational structure and individual business skills have in the informal economy modernization process and its integrations towards a formal economy. The educational structure of the employed in the informal sector was defined by classifying the workforce according to their education levels, and their individual business skills were determined by analyzing the techniques individuals used in the process of improving competitiveness. The analysis was based on the results of a survey research of the structural characteristics and spatial distribution of the informal economy in the Republic of Serbia conducted on a sample of 310 home-based businesses in 2011. The results have shown that the informally employed are as competitive as the formally employed, the educational structure of the informally employed depends on the type of community and the distance from the center; individual business skills depend on the gender structure of the business owner, apart from the type of community and its distance from the center (metropolitan areas).

**Keywords:** human resources, informal economy, home-based businesses, Serbia

JEL Classification: J24, O15, O17