



СЕЛСКОСТОПАНСКА АКАДЕМИЯ
ИНСТИТУТ ПО АГРАРНА ИКОНОМИКА

***Социално-икономическа роля
на жените предприемачи в селските райони
на България***

Даниела Цвяткова

Десетилетие след присъединяването на страната към общото европейско икономическо пространство, предприемачеството се припознава като все по-значим индикатор за повишаване конкурентоспособността на родната икономика.

Въпросът за стимулиране на предприемачеството, в това число и на женското предприемачество, като опит за разрешаване на множество *социални и икономически проблеми на нашето съвремие*, е изключително актуален.

Ролята на жените в управлението на земеделското стопанство има многоаспектен характер. Женското предприемачество не би могло да се олицетвори с хомогенна група жени нито в Европа, нито в света

Потенциалът на жените, работещи и упражняващи предприемаческа дейност в селското стопанство и селските райони се анализира и отчита във всички политики на ЕС.

Жените имат съществена роля в селските райони в България.



АВТОРСКИ МОДЕЛ АДАПТИРАН ПО:

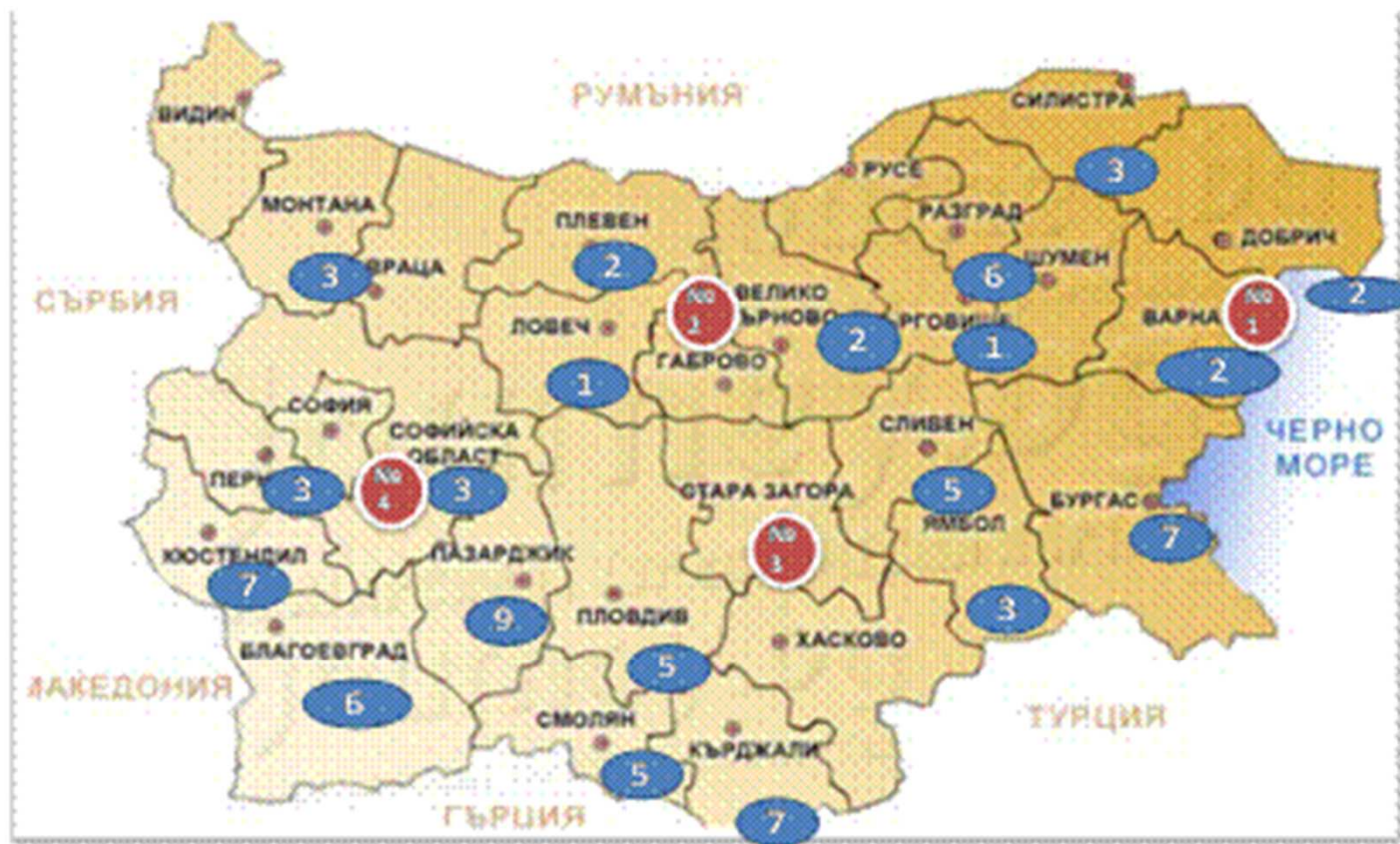
- универсален модел за женското предприемачество (Nassif, V J, Andreassi, T. Tonelli, M. J., Fleury, M. T. L. (2012))
- и модел за предприемаческите компетенции на земеделските производители (Atherton, A., and Lyon, F, (2001) и Vesala, K.M. and Peura, J. (2002))



ОСНОВНИ КОМПОНЕНТИ НА МОДЕЛА:

- общи умения
- личностни характеристики
- управленски умения
- бизнес дейности и процеси
- изграждане на мрежи



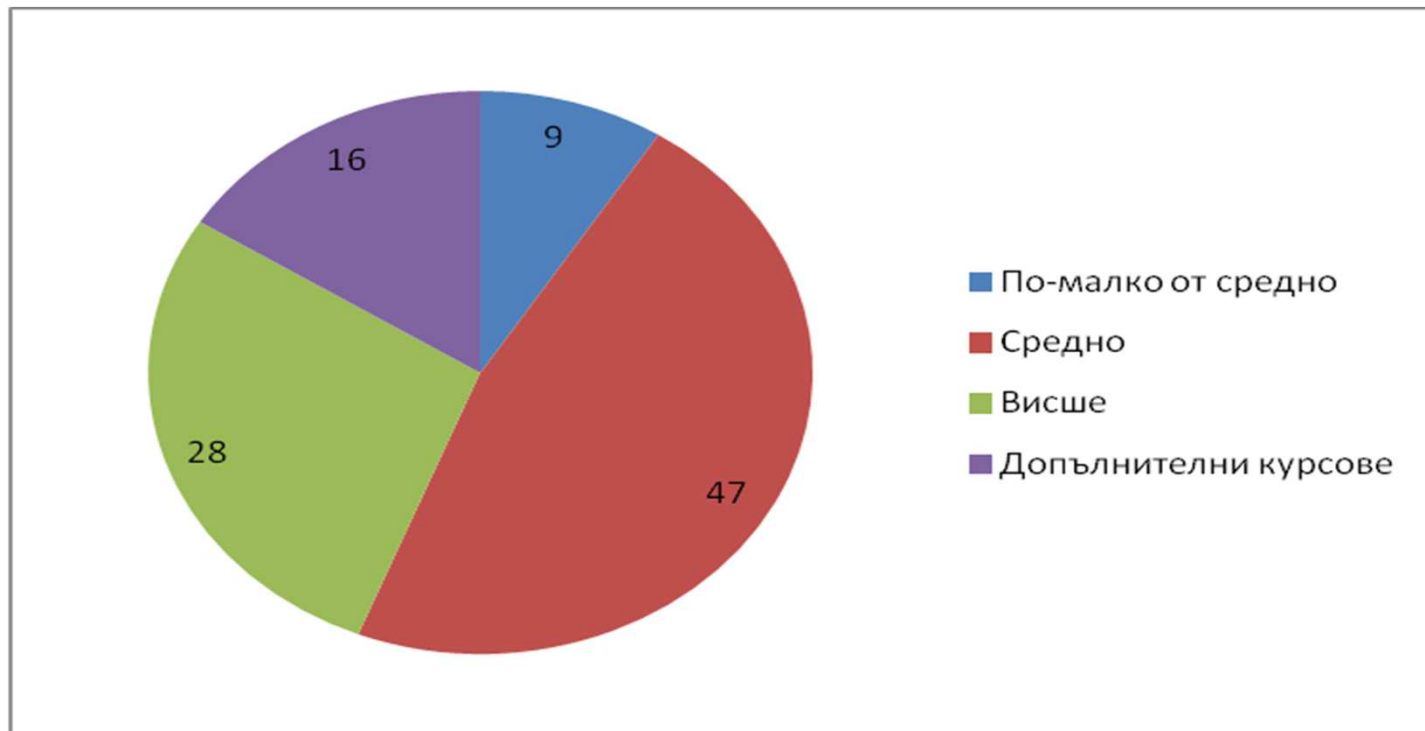


ОСНОВНИ РЕЗУЛТАТИ:

Профил на жената предприемач:

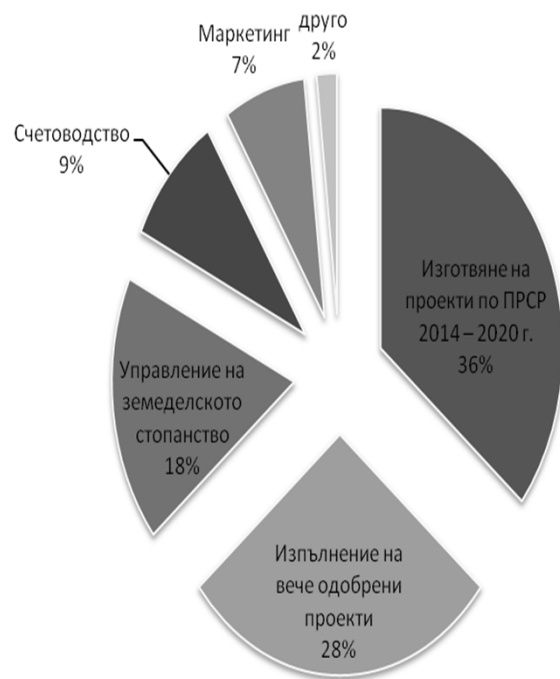
- ✓ Възраст: между 30 и 55 г.
- ✓ Жени с образователен ценз - средно и висше образование
- ✓ Жените предприемачи не разполагат с управленски опит
- ✓ Управленският опит се компенсира с ентузиазъм и постоянство
- ✓ Мотивите за създаване на стопанство от жените са разнообразни, от чисто финансов характер, до необходимост за реализиране на свои идеи

ОБРАЗОВАНИЕ НА ЖЕНИТЕ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО

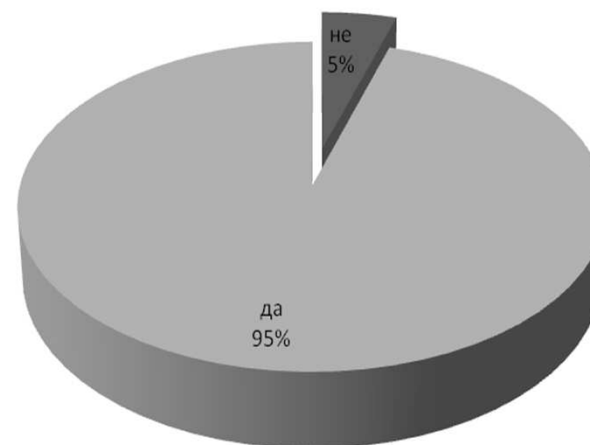


ОБУЧЕНИЕ И НУЖДА ОТ КОНСУЛТИРАНЕ НА ЖЕНИТЕ СОБСТВЕНИЦИ

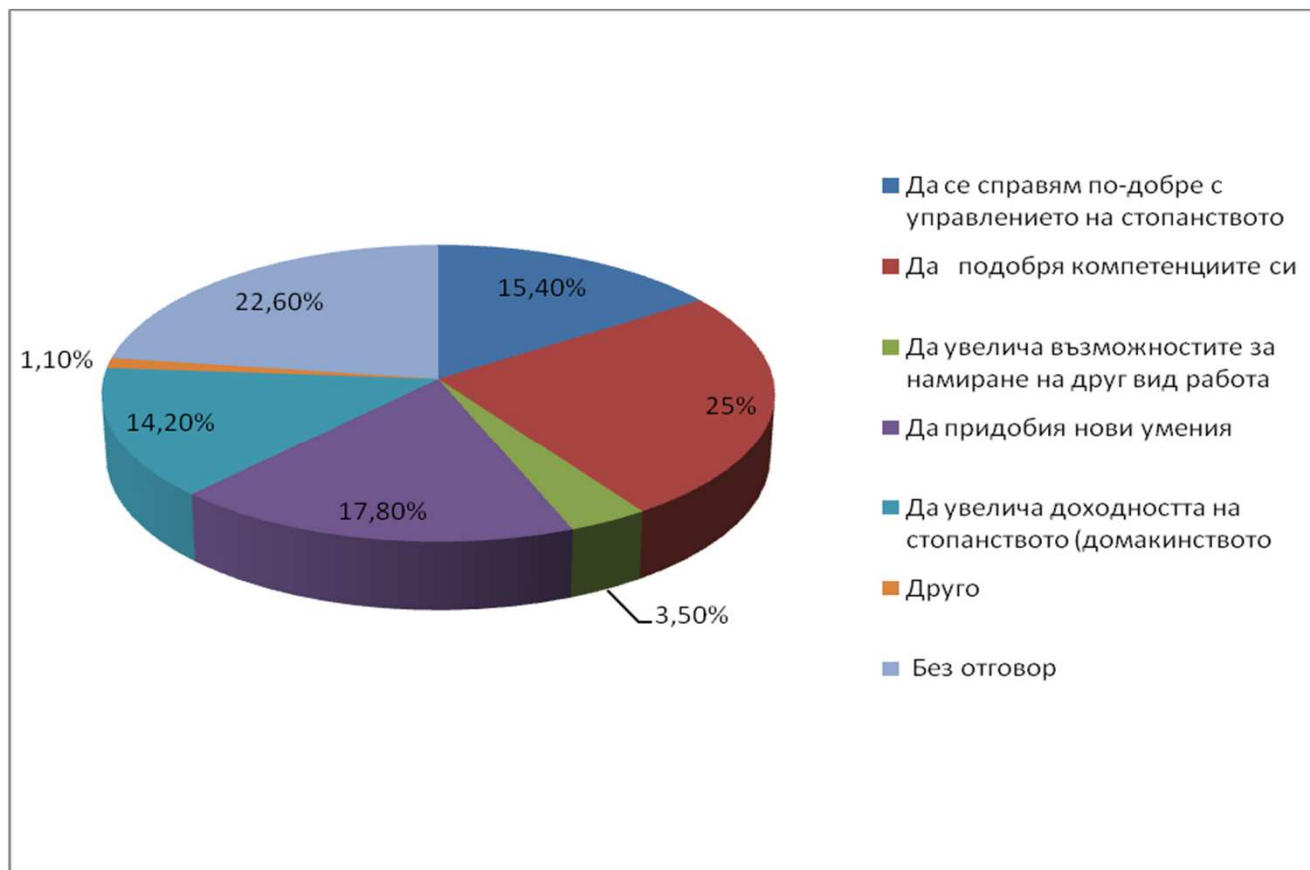
От какво обучение изпитвате най-голяма необходимост



нуждаете ли се от консултански услуги



ПЛАНИРАНИ ИНВЕСТИЦИИ В ОБУЧЕНИЕ



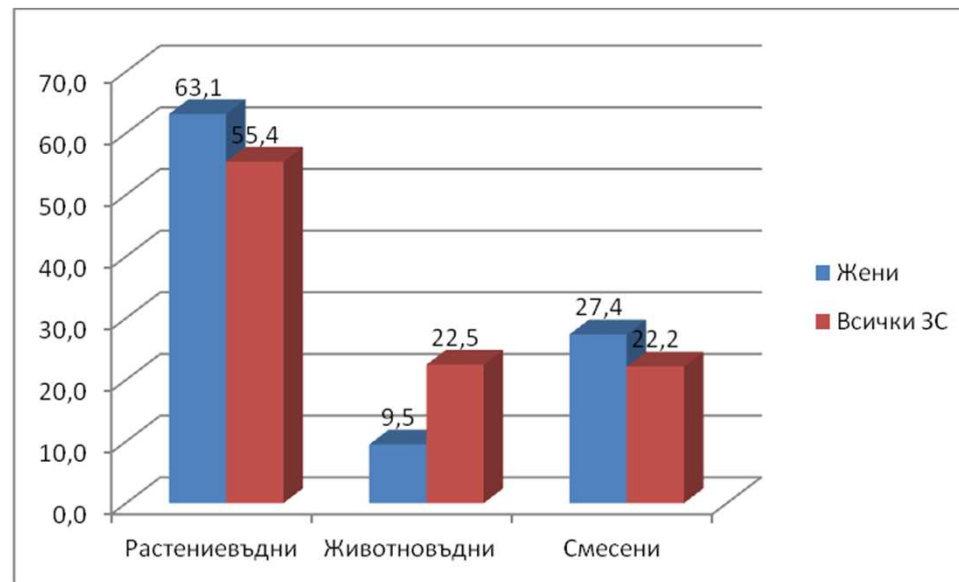
ОСНОВНИ РЕЗУЛТАТИ:

Профил на стопанствата:

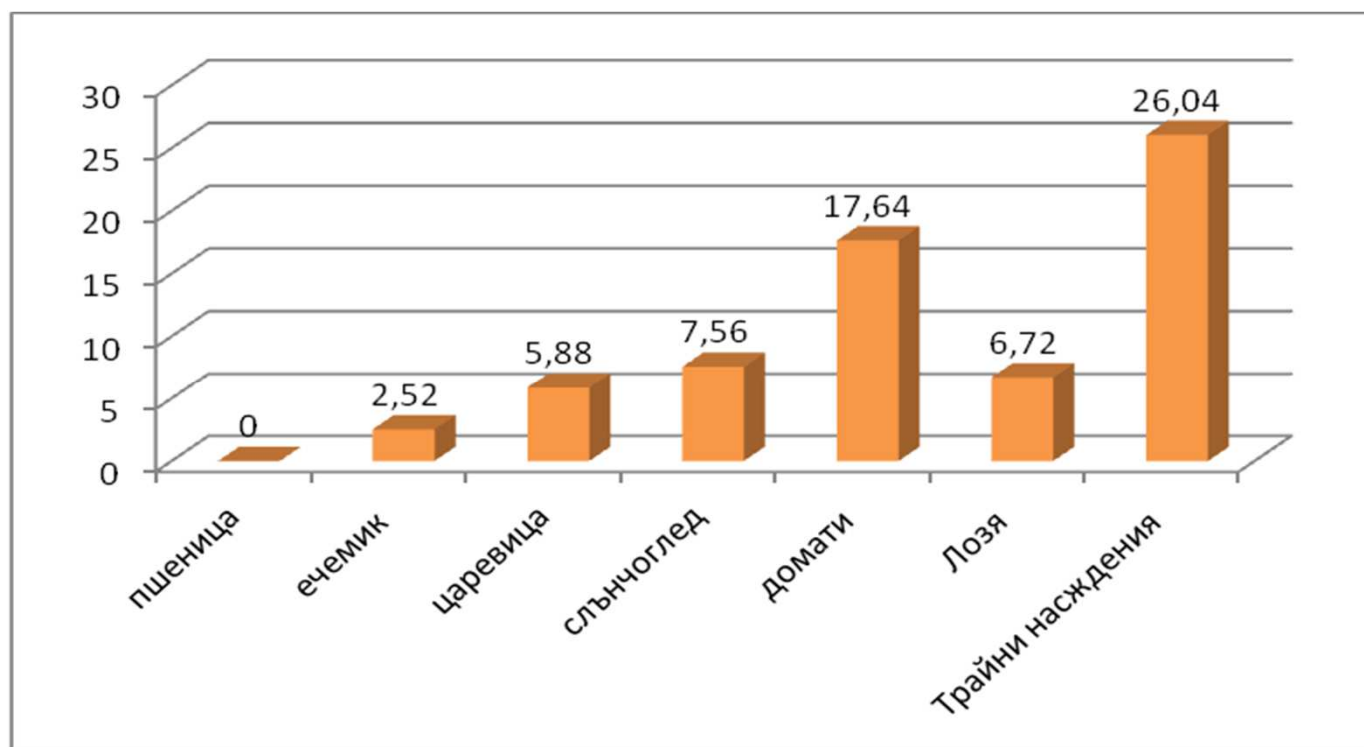
- ✓ Юридически статут: стопанство на земеделски производител.
- ✓ Ниски разходи за труд, заемане на тясна пазарна ниша.
- ✓ Произвеждат продукция, която е характерна за региона. Стопанствата имат локална ориентация.
- ✓ Няма пазарно изявени конкурентни предимства – разчитат на баланс между цена и качество.
- ✓ основна цел при поддържане на дейността е разрешаване на социало-икономически проблеми.
- ✓ „кривата на опита” и интуицията, понякога предопределя какво ще се отглежда.
- ✓ огромната част от стопанствата са растениевъдни или смесени



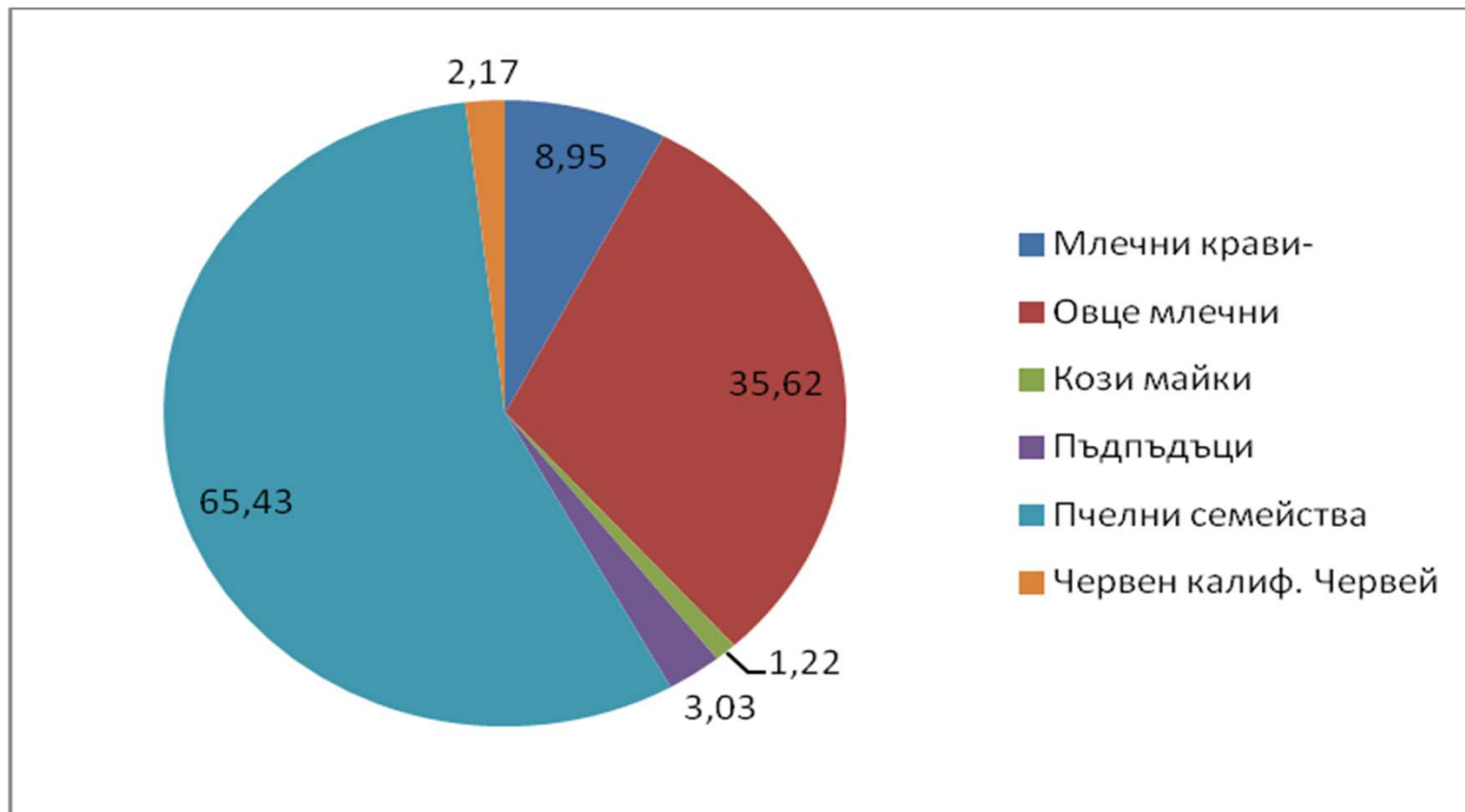
ВИД ЗЕМЕДЕЛСКО СТОПАНСТВО, СПРЯМО ВСИЧКИ ЗС



ОТГЛЕЖДАНИ КУЛТУРИ ОТ РАСТЕНИЕВЪДНИТЕ СТОПАНСТВА



ОТГЛЕЖДАНИ ЖИВОТНИ ОТ ЖИВОТНОВЪДНИТЕ СТОПАНСТВА



ОСНОВНИ ГРУПИ КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА



ОСНОВНИ РЕЗУЛТАТИ:

По отношение на управлението на стопанството:

- ✓ Формулират стратегии, но те не могат да ги реализират винаги успешно.
- ✓ Подходът за стратегическо управление на стопанствата е „отгоре –надолу”.
- ✓ Голяма част от жените не разполагат с адекватни умения за изготвяне на бизнес планове и управленски умения.
- ✓ Разгледаните стопанства следват конкурентни стратегии, като високо качеството, пазарна цена и лично отношение към клиентите.
- ✓ Активни процеси за унаследяване на стопанството.



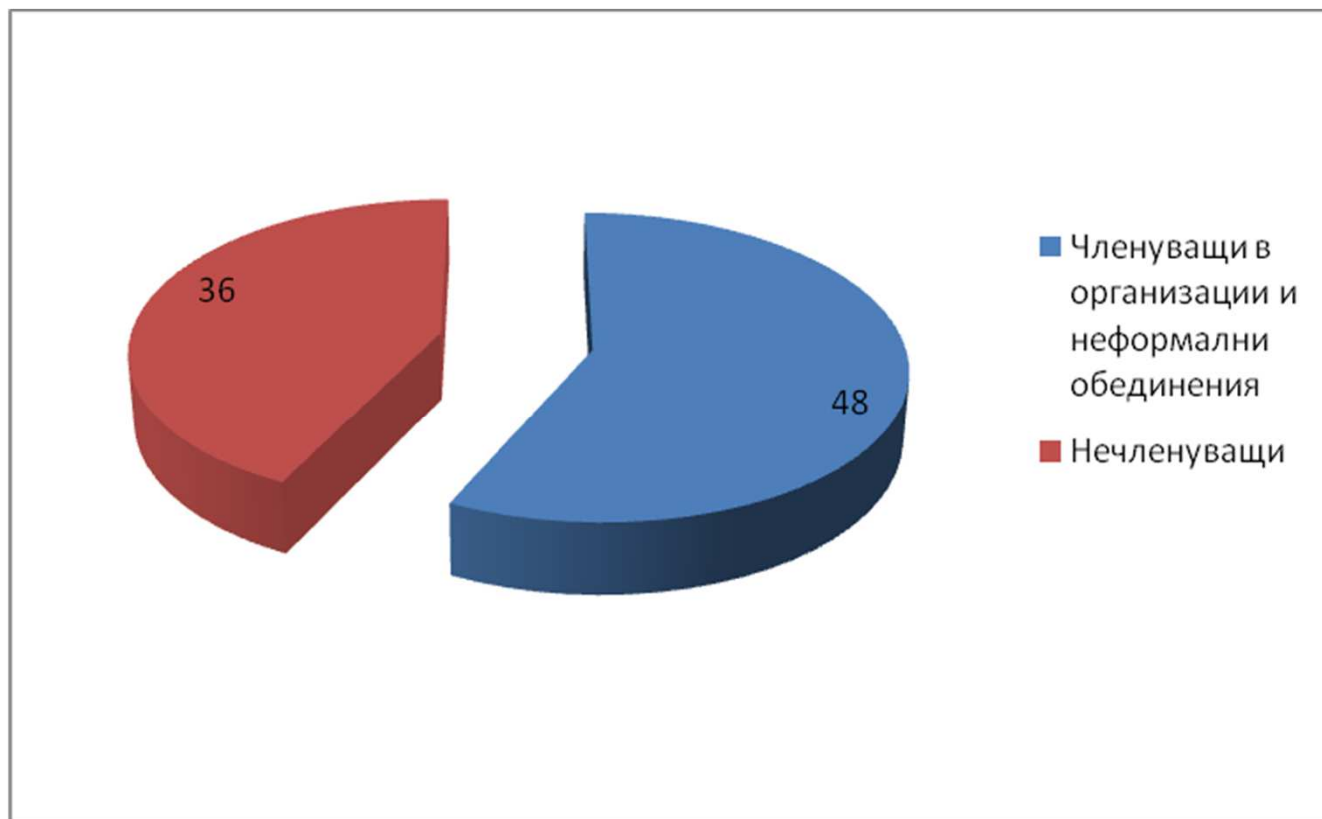
ОСНОВНИ РЕЗУЛТАТИ:

По отношение на изграждане на мрежи и съюзи:

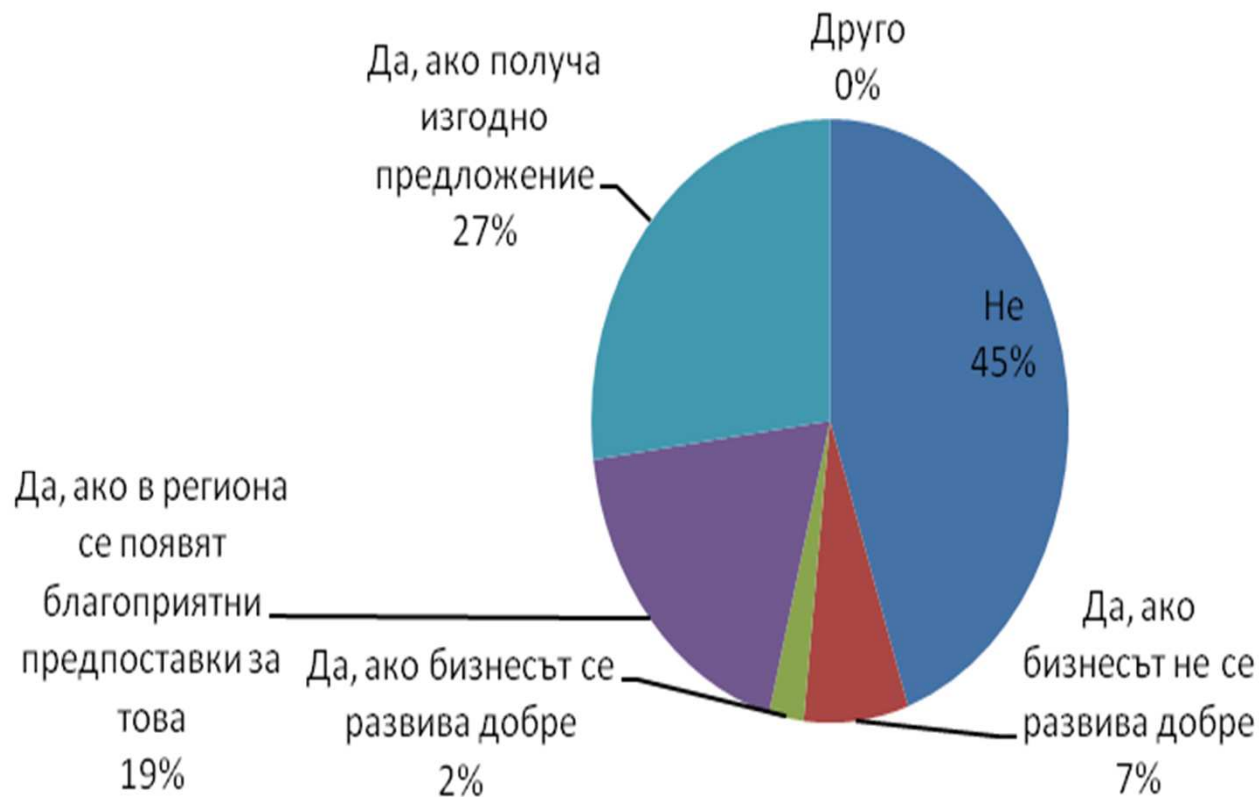
- ✓ изпитват недоверие към консултантите, предпочитат да се доверят на собствените си знания и умения.
- ✓ членуват в браншови организации, формални и неформални предприемачески мрежи. Полват услугите основно за придобиване на информация. Изпитват недоверие към работата в партньорство.
- ✓ оценяват предимствата, които дава работата в мрежи, включително международни, но водени от липса на дългосрочни управленски стратегии, познавайки българската народопсихология и може би страх от неизвестното, те все още са колебливи относно тази съвременна форма на правене на бизнес.



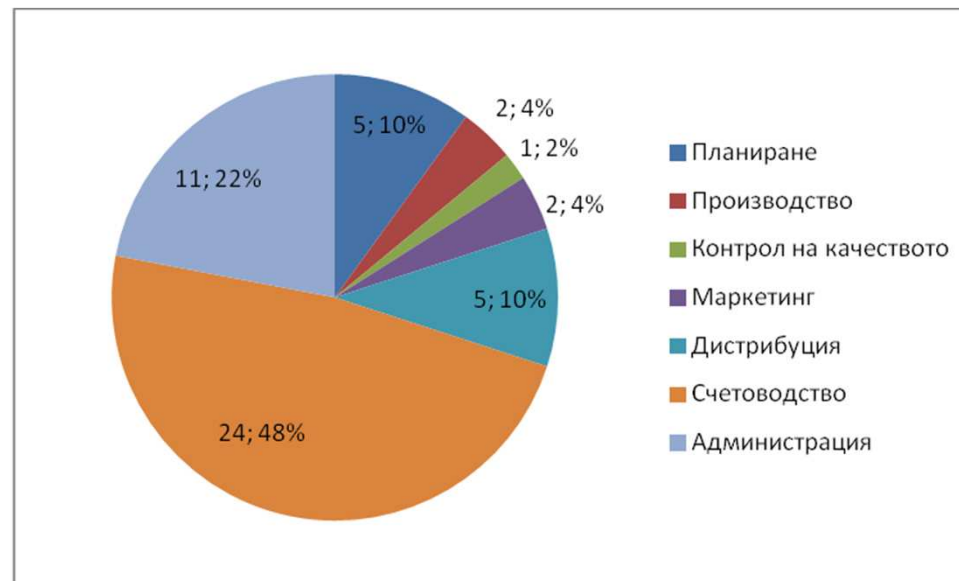
ИЗГРАЖДАНЕ НА МРЕЖИ



Намерение за включване в мрежова структура



ИНФОРМАЦИОННА ОСИГУРЕНОСТ НА СТОПАНСТВОТО



Жената предприемач в земеделието

Общи умения:

- Умее да анализира външната среда
- Компютърни и интернет познания, основно за счетоводство и административна работа
- Предишен опит при по-възрастните представителки съществува, търси познанието за научаване на новостите в мениджмънта
- Стратегическа информираност – добре познава отрасъла, преценява възможностите на региона, опира се на опита на останалите предприемачи
- По-младите представителки с висше образование знаят поне един чужд език.

Личностни характеристики:

- Мотивация – желание за независимост, финансова обезпеченост
- Възраст – 30– 55 г.
- Образование – средно и висше. Компенсира незнанията с допълнителни курсове по специфични въпроси, които пряко засягат дейността на стопанството
- Творчество и постоянство
- Гъвкавост между семейство и работа. Опитва се да балансира. Въвлича семейството в основната си дейност.
- Ангажираност – лесно се адаптира към промените. Търси неформални канали за набиране на информация. Проявява бдителност спрямо иновациите.
- Физическа издръжливост.
- Силна социална отговорност
- Самоувереност, енергичност, самокритичност

Управленски умения:

- Организираност
- Комуникативност
- Поемане на риск – предвидливо пресметнат. Не е рискова личност.
- Вземане на решения – опира се на собствения си опит. Прилага по-скоро стратегия на „имитатор“.
- Решане на проблеми
- Добре работи в екип, проявява загриженост и „майчинско“ отношение към персонала
- Либерален стил на управление. Използва нископлатени работници, най-вече в силен сезон. Умее да делегира права и отговорности, лесно се доверява
- Търси и прилага организационните иновации, отколкото технологичните
- Използва лични средства за ресурсна осигуреност на стратегията.

Бизнес дейности и процеси

- Бизнес планиране – „неписана“ стратегия за развитие. Липсват и умения за бизнес процесите
- Управление на връзката с клиенти – Водещи конкурентни предимства – добро качество и пазарна цена. Разчита на лични познания с клиентите
- Делегиране и растеж – стартира стопанство на земеделски производител. Стопанствата са растениевъдни или смесени. Прилага вътрешна диверсификация. Не познава процеса на предприемачески растеж. Остава стопанството да я води.
- Търси бърза печалба
- Пазарно представяне – основно местни, свити локални пазари.

Изграждане на мрежи

Мрежи от подкрепа – Познава ПРСР; изпитва недоверие към консултантите, предпочита да се довери на собствените си знания и умения. Форми на сътрудничество – членува в браншови организации, формални и неформални предприемачески мрежи. Ползва услугите основно за придобиване на информация. Изпитва недоверие към работата в партньорство. Много рядко е изпитвала дискриминация по пол. Приема равенството с мъжете предприемачи.

ПРЕПОРЪКИ

- ▶ Увеличаване на доверието в държавата. Повече механизми за осигуряване на обратна връзка.
- ▶ По-доброто разбиране на проблемите на жените в селските райони от страна на държавните органи ще даде възможност за разработване на стратегически документи за стимулиране на женското предприемачество.
- ▶ Жените в селските райони да използват в максимална степен специфичните инструменти и съществуващи мерки в рамките на ОСП с цел да се увеличи дела им сред бенефициентите.
- ▶ Да се подкрепи участието на жените в процесите на вземане на решения в селските райони посредством обучителни дейности, предназначени към насърчаване на тяхното участие в области и сектори, в които те са слабо представени.



ПРЕПОРЪКИ

На *ниво бизнес*

- Трансфер на добри практики. Активно участие в дейността на организациите, подпомагащи бизнеса. Жените предприемачи да бъдат активна част при търсене и реализиране на проекти.
- Тясна работа с университети и научни институти. Разгръщане на иновационна активност.
- Ефективно използване на маркетинговия инструментариум с цел разширяване на пазарните възможности. Изграждане, развитие и обучение на трудовите ресурси.
- При преобладаващото дребно производство е необходимо обединяване за да се укрепят пазарните им позиции.



ПРЕПОРЪКИ

На *ниво* **браншови съюзи и неправителствени организации:**

- Да се подпомогне участието на жените предприемачи в европейски програми и проекти. Браншовите и неправителствени организации трябва да поемат отговорността да служат като междинно ниво, свързващо университети, международни изследователски и подпомагащи програми, бизнеса и държавното управление
- Търсене на партньори да се превърне в ключова идея на земеделските стопанства с общи цели и интереси. Да се сформират мрежи от контакти на национално и международно ниво.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предприемачеството се вписва добре в житейския избор на жените. Дава им необходимата гъвкавост за съчетаване на личния и професионалния живот, особено по отношение на работно време, работно място, натрупан опит и умения в земеделието. Успешните примери разкриват добри практики, които са ключов аргумент, че жените могат да развият самостоятелна икономическа дейност и да бъдат успешни предприемачи. Те трябва да бъдат подпомагани да развият стратегии, практики и мрежи, за да усвоят потенциала на бизнес начинанията си.



В очакване на вашите въпроси

