

BARIJERE ULASKA NA TRŽIŠTE SRBIJE
BARRIERS TO ENTRY INTO SERBIAN MARKET

*Dr Srdjan Redžepagić**
*Bojana Radovanović***
*Aleksandar Zdravković****

Apstrakt

U okviru ovog rada analizirane su barijere ulaska na tržište Srbije, konkretnije – administrativne i stvarne barijere. Procedure prilikom osnivanja firme, izgradnje objekata i registrovanja vlasništva, zatim zaštita investitora i garancija ugovora, kao i visina poreza, faktori su koji mogu biti prepreka ulasku na određeno tržište i budući da njih „postavlja“ država, nazivamo ih administrativnim barijerama. Takođe, stanovništvo u ulozi kupaca i ljudskog kapitala može biti stvarna barijera ulaska. Autori smatraju da su stvarne barijere takve da ne obeshrabruju potencijalne takmace od ulaska na tržište Srbije, dok administrativne barijere predstavljaju prepreku ulaska.

Ključne reči: *Ulazne barijere, Administrativne barijere, Stvarne barijere.*

Abstract

The main goal of this paper is to explain what keeps enterprises from establishing business in Serbia, in other words - what barriers to entry into Serbian market are. The government policies, in particular regulations regarding starting a business, dealing with licenses, registering property, protecting investors, paying taxes and enforcing contracts, as well as issues concerning purchasing power of Serbian consumers and human capital price and qualifications are examined. The authors' findings are that government policies and regulations are inadequate and that they do not make Serbia attractive for potential business founders, whereas issues concerning purchasing power and

* Istraživač, Institut ekonomskih nauka, Beograd; Docent, Ekonomski fakultet u Subotici, Univerzitet u Novom Sadu

** Istraživač pripravnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd

*** Istraživač pripravnik, Institut ekonomskih nauka, Beograd

human capital price and qualifications are not barriers to entry into Serbian market.

Key words: *Barrier to entry, Government policies and regulations, Purchasing power, Human capital.*

Barijere ulaska na tržište Srbije

Jedan od „pionira“ u ovoj oblasti¹, definisao je barijere ulasku na tržište kao “stepen do kojeg, u dugom roku, postojeća preduzeća mogu podizati prodajnu cenu svojih proizvoda iznad minimalnih prosečnih troškova proizvodnje i/ili prodaje bez podsticanja novih preduzeća da uđu u granu”.

Postoje dve vrste barijera ulaska novih preduzeća:

- administrativne (pravne)
- stvarne (faktičke).

Ova podela barijera je dobijena kao odgovor na pitanje: Ko sprovodi (podiže) barijere? Ukoliko to čini država, odnosno njena izvršna vlast, reč je o administrativnim barijerama, tj. o barijerama koje ne bi postojale bez mešanja države u privredni život. Stvarne barijere čine sve ostale barijere čija je nedržavna osnova nastanka, kao npr. tehnološka superiornost, *know-how*, ekonomija obima, kvalifikacija zaposlenih, itd.

Budući da administrativne barijere podjednako utiču na sve koji posluju na tržištu Srbije bez obzira na delatnost kojoj pripadaju, a da stvarne barijere u mnogome zavise od privredne grane, to će u ovom radu biti detaljnije analizirane administrativne barijere ulaska, uz osvrt nagustinu stanovništva, kupovnu moć, raspoloživost i cenu radne snage, kao potencijalne stvarne barijere ulaska na tržište Srbije.

Administrativne barijere

Kada govorimo o administrativnim barijerama ulaska na tržište, mi zapravo odgovaramo na pitanje koliko je složena procedura za osnivanje firme, kakva je procedura prilikom izgradnje objekata, kao i registrovanja vlasništva, zatim kakva je zaštita investitora, koliki su porezi i sl. Administrativne barijere o kojima će biti reči opšteg su tipa i deluju na sve (potencijalne) učesnike na srpskom tržištu².

¹ Džo Bain (Joe Bain), *Industrial Organization*, 2nd ed, John Wiley&Sons, New York, 1968, p. 252.

² Neki od podataka koji će biti navedeni u nastavku preuzeti su iz projekata Svetske Banke pod nazivom *Doing business*, odnosno izveštaja *Doing Business 2008, Serbia*.

Procedure koje osnivač preduzeća, prilikom osnivanja preduzeća, mora proći kako bi mogao da posluje u skladu sa zakonom u nekim zemljama su jednostavne i svedene na minimum, dok su u drugim veoma brojne, komplikovane i skupe. Prilikom osnivanja preduzeća u Srbiji neophodno je „proći“ 11 procedura, a za njih je potrebno u proseku izdvojiti 23 dana³. Minimalni procenjeni troškovi osnivanja iznose 8,9% GNI⁴ per capita, a neophodan minimalni kapital iznosi 8,0% GNI per capita.

U tabeli 1. prikazani su osnovni parametri osnivanja preduzeća, odnosno broj procedura, zatim vreme koje je potrebno da bi se preduzeće osnovalo, kao i visina troškova i početnog kapitala osnivanja u zemljama iz okruženja.

Tabela 1. Osnovni parametri osnivanja preduzeća

Država	Broj procedura	Vreme (dani)	Troškovi (%GNI per capita)	Minimalni početni kapital (%GNI per capita)
Bosna i Hercegovina	12	54	30,1	43,0
Bugarska	9	32	8,4	56,3
Crna Gora	15	24	6,2	0,0
Hrvatska	8	40	11,7	18,4
Mađarska	6	16	17,7	65,1
Makedonija	9	15	6,6	0,0
Srbija	11	23	8,9	8,0

Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

Vidimo da je broj procedura koje stoje na putu osnivanja preduzeća u Srbiji veći nego u većini zemalja iz okruženja, ali da je za njih potrebno manje vremena. Troškovi koje je neophodno izdvojiti su ispod proseka kada se posmatra region, što važi i za minimalni početni kapital.

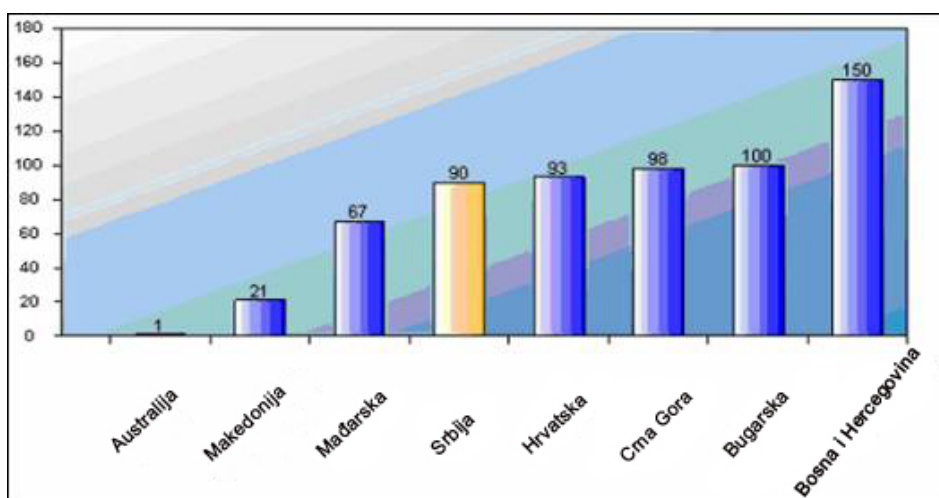
Ocenjujući regulativu koja direktno utiče na poslovni život u 178 zemalja, ovaj projekat daje ažurne podatke o administrativnim barijerama koje stoje na putu ulaska na tržište jedne zemlje, omogućujući nam da izvršimo poređenje srpske prakse sa praksama referentnih zemalja, kao i najboljim praksama u svetu. www.doingbusiness.org

³ Prema podacima sa sajta www.doingbusiness.org

⁴ *Gross National Income* (GNI) odnosno bruto nacionalni dohodak predstavlja bruto domaći proizvod uvećan za prihod domaćih rezidenata ostvaren u inostranstvu i umanjen za prihode koji su stranci ostvarili na domaćem tržištu.

U pogledu lakoće osnivanja preduzeća, Srbija - prema navedenom izveštaju - zauzima devedesetu poziciju od 178 analiziranih država. Sa slike 2. možemo videti da je Srbija bolje rangirana od Hrvatske, Crne Gore, Bugarske i Bosne i Hercegovine, ali i to da je pozicionirana iza Makedonije i Mađarske.

Slika 1. Rang Srbije prema lakoći osnivanja preduzeća



Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

Mada značajno zaostaje za najboljom svetskom praksom, osnovati preduzeća u Srbiji donekle je jednostavnije nego u većini zemalja u okruženju. Ipak, smatramo da bi trebalo učiti od boljih i, po ugledu na zemlju iz okruženja – Makedoniju, izvršiti određene promene u cilju smanjenja broja procedura i skraćivanja vremena, te na taj način učiniti Srbiju atraktivnijom za ulagače.

Sledeći korak po osnivanju preduzeća jeste izgradnja ili kupovina poslovnih objekata. Za to je analizirati procedure koje je neophodno „proći“ kako bi se izgradio objekat, a treba predvideti sve ono što se odnosi na registraciju vlasništva, neophodnu prilikom kupovine objekta.

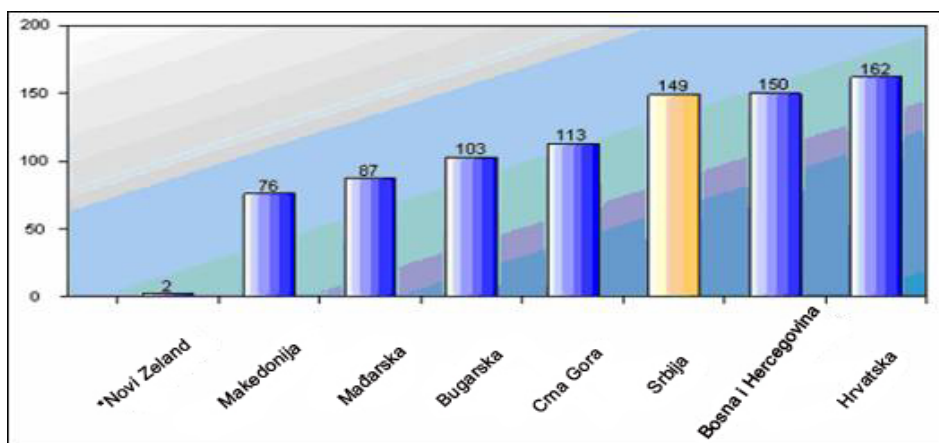
U tabeli 2. predstavljeni su osnovni parametri izgradnje objekta, odnosno broj procedura, vreme koje je potrebno da bi se objekat izgradio, kao i visina troškova izgradnje skladišta navedenih karakteristika u Srbiji i referentnim zemljama. Posmatrana je izgradnja objekta tano određenih dimenzija i namene, tako da je moguće izvršiti komparativnu analizu.

Tabela 2. Osnovni parametri izgradnje objekta

Država	Broj procedura	Vreme (u danima)	Troškovi (%GNI per capita)
Bosna i Hercegovina	16	467	790,30
Bugarska	22	131	499,99
Crna Gora	19	185	722,40
Hrvatska	22	255	599,60
Mađarska	31	211	10,40
Makedonija	19	192	109,30
Srbija	20	204	2713,10

Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

U pogledu lakoće izgradnje objekta Srbija je rangirana na 149. poziciju. Procenat njenog ranga iznosi 83,71%, što implicira da se nalazi „u društvu“ petine najslabije rangiranih zemalja. Ukoliko uporedimo rang Srbije sa rangom zemalja u okruženju, zaključujemo da je u Srbiji jednostavnije izgraditi objekat nego u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini, dok je isto to lakše učiniti u Crnoj Gori, Bugarskoj, Mađarskoj i Makedoniji nego u Srbiji.

Slika 2. Rang Srbije prema lakoći izgradnje objekta

Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

Garantovanje prava svojine nad zemljištem i građevinskim objektima podstiče investicije i olakšava trgovinu. Kada neko u svom vlasništvu ima građevinski objekat i/ili zemljište, može ga dati pod hipoteku ili kao zalog za dobijanje

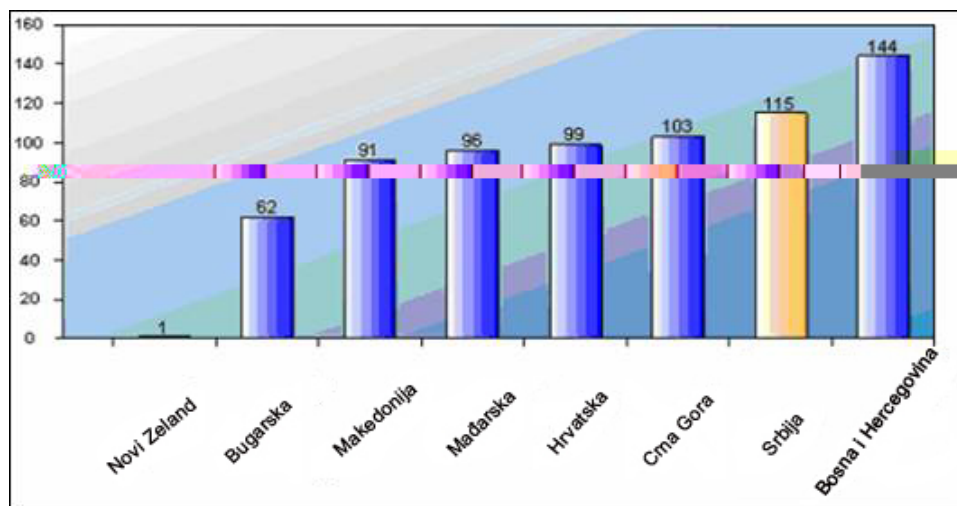
neophodnih novčanih sredstava za otpočinjanje ili razvoj poslovanja. Ukoliko je procedura prilikom registracije vlasništva komplikovana, dugotrajna i skupa, utoliko su i administrativne barijere ulasku više. Za registraciju vlasništva u Srbiji neophodno je realizovati 6 procedura, koje traju u proseku 111 dana. Potrebno je podneti trošak u visini od 5,37% GNI po glavi stanovnika.

Tabela 3. Osnovni parametri registracije vlasništva

	Broj procedura	Vreme (dani)	Troškovi (%GNI per capita)
Bosna i Hercegovina	7	331	5,0
Bugarska	8	19	2,3
Crna Gora	8	86	2,4
Hrvatska	5	174	5,0
Mađarska	4	63	11,0
Makedonija	6	98	3,5
Srbija	6	111	

Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

Slika 3. Rang Srbije prema lakoći registracije vlasništva



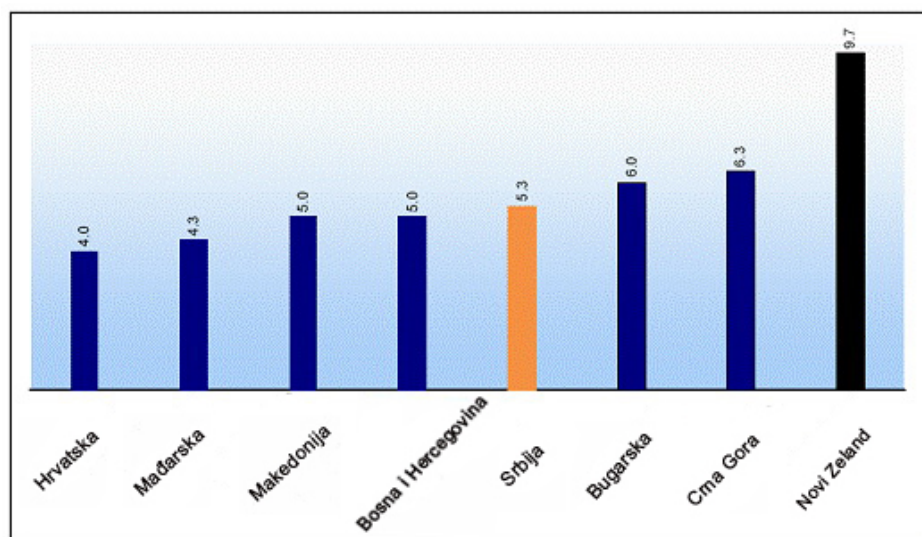
Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

U pogledu registracije vlasništva Srbija zauzima 115 poziciju. Procenat ranga Srbije po ovom kriterijumu iznosi 64,61%. Kada se procenat ranga Srbije uporedi

sa procentom ranga po ovom kriterijumu sa zemljama u regionu - Crnoj Gori (57,86%), Hrvatskoj (55,62%), Mađarskoj (53,93%), Makedoniji (51,12%) i Bugarskoj (34,83%), jasno se vidi da je u Srbiji komplikovanije registrovati vlasništvo nego u većini referentnih zemalja. Bosna i Hercegovina je jedina od posmatranih zemalja u regionu koja zauzima poziciju iza Srbije.

Strani, ali i domaći ulagači će biti zainteresovani da ulažu na tržište one zemlje gde su im prava garantovana i gde su njihove investicije zaštićene. Pitanje koje se nameće jeste koliko su zaštićeni kako strani tako i domaći investitori. Ko odobrava transakcije? Koje informacije moraju biti obelodanjene? Kojim dokumentima kompanije investor može pristupiti? Ovakva i slična pitanja uzeta su u obzor prilikom formiranja indeksa zaštite investitora.

Slika 4. Prikaz indeksa zaštite investitora



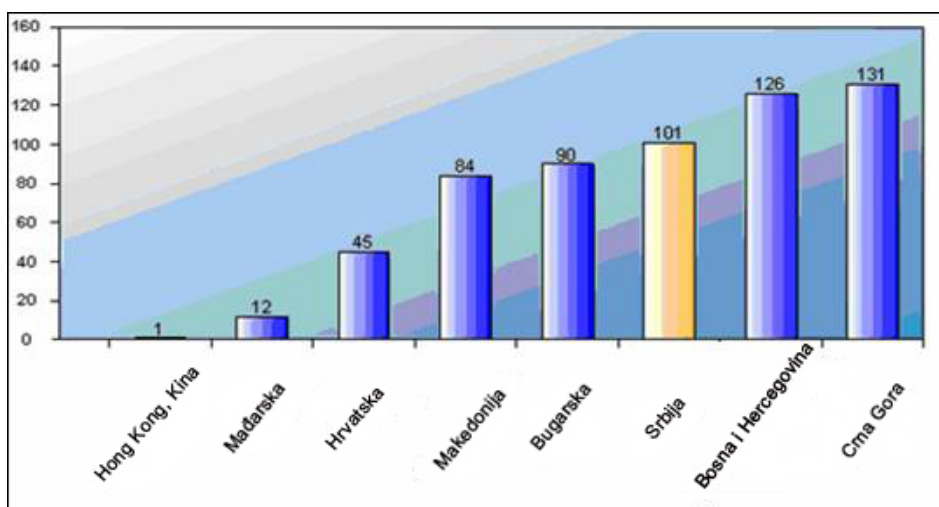
Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

Vidimo da u pogledu stepena zaštite investitora Srbija ima neznatno bolji indeks od većine zemalja u okruženju, ipak trebalo bi učiti od najbolje svetske prakse i preduzeti korake kako bi oni koji ulažu u Srbiju bili bolje zaštićeni.

Da ugovori ne bi bili samo „mrtvo slovo na papiru” već da se njihove klauzule moraju poštovati, kao garancija se javljaju sudovi kojima se oštećena strana obraća u slučaju da se ugovorne klauzule ne ispune. Što je veće poverenje u sudove, to će veći broj preduzeća biti privučen i biće više poslovnih transakcija.

Prema kriterijumu garancije ugovora, Srbija je rangirana na 101. poziciju. Procenat njenog ranga iznosi 56,74%, što implicira da su sudovi efikasniji u više od polovine analiziranih zemalja nego u Srbiji. Na osnovu navedenog kriterijumu, Srbija je plasirana iza Bugarske, Makedonije, Hrvatske i daleko iza Mađarske, ali ima bolji rang od Bosne i Hercegovine i Crne Gore.

Slika 5. Rang Srbije prema stepenu garancije ugovora



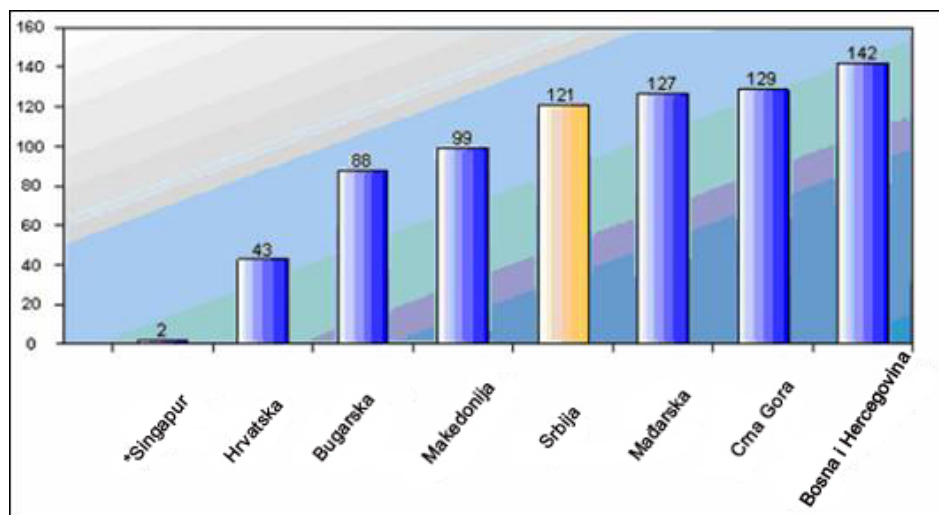
Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

U cilju poboljšanja ranga Srbije kada je u pitanju garancija ugovora potrebno je unaprediti sudski sistema. To bi smanjilo barijere ulasku i rezultiralo u privlačenju novih takmaca na tržište Srbije.

Visina poreza koje preduzeća moraju platiti državi, kao i broj procedura i vreme neophodno da bi se plaćanje izvršilo u mnogome utiču na atraktivnost za otpočinjanje posla u nekoj zemlji. Preduzeća koja posluju na tržištu Srbije plaćaju 8 vrsta različitih poreza i doprinosa, ukupan broj plaćanja iznosi 66, a za njih je neophodno izdvojiti 279 sati, a navedena plaćanja oduzimaju preduzeću 35,8% profita.

Budući da poreski sistem Srbije zauzima 121. poziciju od 178 analiziranih zemalja, odnosno da je procenat njenog ranga 67,98%, zaključujemo da Srbija pripada trećini najslabije rangiranih zemalja. Kada se upoređi sa zemljama u okruženju, Srbija je prema ovom kriterijumu rangirana ispred Bosne i Hercegovine, Crne Gore i Mađarske, ali iza Makedonije, Bugarske, daleko iza Hrvatske. Navedeno implicira da su neophodne izvesne promene u okviru poreskog sistema kako bi se ova administrativna barijera ublažavala.

Slika 6. Rang Srbije prema poreskom sistemu



Izvor: <http://www.doingbusiness.org/Documents/CountryProfiles/SRB.pdf>

Visoke poreske stope i brojnost plaćanja koja se nameću preduzećima mogu biti opravdane visokim ulaganjima u infrastrukturu koja je neophodna za poslovanje preduzeća. Ukoliko su pak porezi visoki, a preduzeća ne vide korist za sebe od toga, teško da će biti ohrabrena da posluju na tržištu takve zemlje.

Stvarne barijere

Stanovništvo ima značajnu ulogu u određivanju veličine domaćeg tržišta i utiče indirektno na proizvodnju. Tada se stanovništvo javlja u ulozi potrošača. Mala kupovna moć potrošača obeshrabruje preduzeća da uđu na tržište. Stanovništvo takođe obuhvata i zaposlena lica koja učestvuju u stvaranju materijalnih dobara i usluga, kada ima ulogu proizvođača. Od osnivanja preduzeća, investitori će biti odvraceni i ukoliko je „ponuđeni“ ljudski resurs u nedovoljnom broju ili neodgovarajuće stručne spreme. U navedenim slučajevima stanovništvo se može javiti kao stvarna barijera ulaska. Da bismo postojanje stvarnih barijera na tržištu Srbije ispitali, navešćemo podatke koji se odnose na:

- gustinu stanovništva – Srbija spada u gušće naseljene zemlje⁵. Ipak,

⁵ Nakon računanja na bazi formule (Gustina stanovništva = Broj stanovnika / Površina), a imajući u vidu podatke Zavod za statistiku Republike Srbije, došlo se do sledećih rezultata

gustina naseljenosti po sebi ne govori mnogo o postojanju barijera ulasku. Stoga se broj stanovnika na određenoj teritoriji mora staviti u kontekst kupovne moći tog stanovništva, kao i raspoloživosti i cene ljudskih resursa.

- kupovnu moć – Usled rasta troškova života kupovna moć potrošačkog dinara opadala je u periodu 2004-2007. godina⁶.
- raspoloživost i cenu radne snage - Raspoloživost ljudskih resursa uslovljena je brojem radno sposobnog stanovništva, ali i znanjima i veštinama koje ih odlikuju. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku⁷, krajem 2007. godine stopa nezaposlenosti radno sposobnog stanovništva iznosila je 18,8%. Visoka stopa nezaposlenosti implicira da broj radnosposobnog stanovništva ne predstavlja barijeru ulaska na srpsko tržište. Treba napomenuti da kao jedna od komparativnih prednosti koja se u Srbiji na početku tranzicije vrlo često naglašavala je jeftina, visoko kvalifikovana radna snaga. Ipak, ovu odrednicu treba uzeti sa rezervom budući da ljudski resurs u Srbiji u poređenju sa recimo Kinom i Indijom nije jeftin. Takođe, obrazovna struktura (pre svega srednjoškolska) trenutno ne odgovara potrebama privrede.

Zaključak

Smatramo da su stvarne barijere takve da ne obeshrabruju potencijalne takmace od ulaska na tržište Srbije. Činjenica da je u Srbiji nezaposlenost visoka može biti privlačna za nova preduzeća i pored toga što se ljudski resurs u Srbiji ne odlikuje odgovarajućim znanjima i veštinama.

Sa druge strane, smatramo da su administrativne barijere ulasku takve da stoje na putu novim preduzećima koja bi želela da započnu poslovanje na tržištu Srbije. Dugotrajni proces prilikom osnivanja preduzeća, veliki broj procedura koje je neophodno prevazići pre otpočinjanja izgradnje objekta, kao i prilikom registracije vlasništva, nedovoljna garancija ugovora i zaštita investitora, kao i neatraktivni poreski sistem obeshrabruju potencijalne konkurente.

-
- gustina stanovništva u Republici Srbiji je 96,78 stanovnika/km²
 - gustina stanovništva u Beogradu je 489,02 stanovnika/km²
 - gustina stanovništva u Centralnoj Srbiji je 97,66 stanovnika/km²
 - gustina stanovništva u Vojvodini je 94,48 stanovnika/km².

⁶ Prema izračunavanjima istraživača Instituta Ekonomskih Nauka na osnovu podataka Republičkog Zavoda za statistiku i Zavoda za statistiku i informatiku Beograda.

⁷ Republički zavod za statistiku, Anкета o radnoj snazi,
<http://webrzs.statserb.sr.gov.yu/axd/drugastrana.php?Sifra=0018&izbor=odel&tab=152>

Tabela 4. Ocena barijera

Barijera ulasku	Veoma visoka	Visoka	Osrednja	Niska	Veoma niska
Osnivanje preduzeća			✓		
Izgradnja objekta	✓				
Registracija vlasništva		✓			
Zaštita investitora		✓			
Garancija ugovora		✓			
Poreski sistem		✓			
Gustina naseljenosti					✓
Kupovna moć			✓		
Raspoloživost ljudskih resursa				✓	
Cena ljudskih resursa				✓	

Literatura

1. Joe Bain. *Industrial Organization*, 2nd ed, John Wiley&Sons, New York, 1968
2. Doing Business 2008, Srbija, Doing Business Project, World Bank Group
<http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=206>
3. Narodna banka Srbije www.nbs.yu
4. Republički zavod za statistiku <http://webrzs.statserb.sr.gov.yu/axd/index.php>
5. Zavod za statistiku i informatiku www.zis.bg.gov.yu