

Slovenska podjetja vidijo srbski trg kot priložnost

Jure Smolič

1. Slovenska podjetja vidijo srbski trg kot priložnost

V zadnjih letih so se gospodarske razmere bistveno spremenile tako na slovenskem kot tudi na mednarodnih trgih, zlasti zaradi internacionalizacije oziroma globalizacije. Današnje razmere na mednarodnih trgih so bolj kot kdajkoli naklonjene internacionalizaciji manjših podjetij iz manjših in srednje velikih držav z majhnimi lokalnimi trgi, kamor zagotovo sodijo tudi slovenska podjetja. V takem tempu preživijo zgolj tista, ki se pravočasno in učinkovito odzovejo na hitro spreminjajoče se tržne razmere.

Tako srbski kot tudi drugi trgi držav nekdanje Jugoslavije pomenijo za slovenska podjetja zaradi dobrega poznavanja razmer, tamkajšnjih poslovnih navad in običajev ter navzočnosti na teh trgih že v preteklosti potencialne prednosti. Prav tako nam je srbski trg geografsko, kulturno in jezikovno blizu, hkrati pa je sam po sebi dovolj velik, da ob kakovostni analizi že na samem začetku zagotavlja uspešno poslovanje v prihodnje. Pomeni tudi odskočno desko za nastope na trgih Črne gore, Bosne in Hercegovine ter Makedonije in pozneje tudi Kosova. V neposredni bližini sta tudi bolgarski in romunski trg.

Mednarodno poslovanje (z drugimi besedami poslovanje s tujino ali v tujini) vključuje vse poslovne transakcije oziroma opravila, ki na trgovinski (premiki izdelkov, storitev, znanja, kapitala in tehnologije) ali netrgovinski način (na primer proizvodnja v tujini) zajemajo dve državi ali več (Dubrovski, 2000, 22).

Internationalizacija je večrazsežnostni proces in je sestavljen iz več posameznih komponent. Najpomembnejši deli strategije internacionalizacije so strategija izbire trgov (na katere trge vstopiti), strategija vstopa (kako vstopiti) in strategija proizvodov (s kakšnimi proizvodi), pomembne pa so tudi druge dimenzije (finance, kadri in organizacijska struktura) (Tajnikar, 2000, 7). Vsaka od teh se v internacionalizaciji postopno razvija. Glavna predpostavka modela postopne internacionalizacije je nepopoln dostop podjetij do informacij, zato naj bi bila internacionalizacija proces pridobivanja znanja z izkušnjami – tako imenovanega izkustvenega znanja.

Brez intenzivne internacionalizacije dejavnosti podjetje v današnjem procesu globalizacije ne more obstati, še manj postati konkurenčno. Brez ekonomije obsega in skupne proizvodnje ter razdelitve namreč ni mogoče uspeti na svetovnem trgu, saj so postale temeljna spodbuda mednarodne menjave in neposredne tuje investicije. Podjetja skušajo z internacionalizacijo okrepiti svoje konkurenčne prednosti in pridobiti znanja, ki jih sama nimajo, so pa na voljo na tujih trgih.

2. Srbija med priložnostjo in tveganjem

Zgoraj naštetih dejavniki še posebej vplivajo na podjetja iz majhnih držav, kot je Slovenija, ki z internacionalizacijo svoje dejavnosti skušajo preseči omejitve majhnega domačega trga. Podjetja iz majhnih držav z internacionalizacijo svoje dejavnosti presegajo omejeno ponudbo proizvodnih dejavnikov doma in skušajo izkoristiti njihovo razpoložljivost v tujini. Internacionalizacija je postopen proces, oblike pa so različne. Podjetje običajno začne izvažati, nato ustanavlja prodajne enote, preide na sklepanje podpogodbenih aranžmajev (licence, podizvajalstvo, svetovanje), sledi proizvodnja v tujini, zadnja faza pa so uravnotežena strateška partnerstva (Jaklič, 1999, 173).

Skupna zunanjetrgovinska menjava Republike Srbije v prvih osmih mesecih tekočega leta je bila 14.777,70 milijona evrov in je v primerjavi z enakim obdobjem lani višja za 17,2 %. Izvoz blaga in storitev je znašal 5.566,30 milijona evrov, kar predstavlja zvišanje za 21,2 % v primerjavi z enakim obdobjem lani. Uvoz je bil v višini 9.211,40 milijona evrov, kar je 14,8 % več kot v enakem obdobju lani (SPK – konjunktorna kretanja u Srbiji, avgust 2011).

Slovenija igra pomembno vlogo kot tuji poslovni partner Srbije, prav tako pa je Srbija pomembno tržišče tudi za Slovenijo.

Ko opazujemo zunanjetrgovinske partnerje v izvozu Srbije v obdobju januar–avgust 2011, zaseda Slovenija pomembno 7. mesto z 246,80 milijona evrov. Republika Srbija pa je v istem obdobju iz Slovenije uvozila za 269,90 milijona evrov blaga (SPK – konjunktorna kretanja u Srbiji, avgust 2011). Vidimo, da je pokritost izvoza nad uvozom za Slovenijo dobra, kljub vsem poznani gospodarski situaciji. Velika vlaganja slovenskih podjetij v Srbijo v zadnjih letih bodo še dodatno dvignila kazalce v prid Sloveniji.

Med pomembne zunanjetrgovinske partnerje Srbije spadajo še Ruska federacija, Bosna in Hercegovina, Nemčija, Italija, Romunija in Madžarska. Srbija največ uvaža iz Ruske federacije, in sicer 1.194,20 milijona evrov, največ pa je izvozila v Italijo, in sicer za 630,80 milijona evrov v obdobju januar–avgust 2011 (SPK – konjunktorna kretanja u Srbiji: avgust 2011). Ruska federacija je pomemben poslovni partner Srbije predvsem zaradi podpisanih brezcarinskih sporazumov. Vsekakor pa sta tu prisotna še dva pomembna dejavnika, zgodovinski in verski.

Neposredno pred razpadom so bila poleg drugih razlik med državami opazna tudi odstopanja v gospodarski razvitosti republik, ki so sestavljale skupno državo. Največje razlike so se kazale v produktivnosti in učinkovitosti investicij. Pereč problem je bila tudi nezaposlenost, ki je povzročala veliko ekonomskih težav.

Slovenija je bila najrazvitejša republika v bivši Jugoslaviji.

Preglednica 1: Struktura BDP v letu 1986 (v milijonih DIN)

	BIH	ČG	HR	MAK	SLO	SRB	Skupaj v %	Skupaj v mio din
Osebna poraba	14,90	2,33	24,20	6,22	37,25	15,10	100	10.401,30
Javna poraba	13,22	2,21	24,90	4,16	37,10	18,40	100	1.854,80
Investicije	13,40	3,05	27,66	5,40	34,05	16,44	100	7.163,20
Izvoz	12,48	1,77	27,13	3,78	28,36	26,48	100	5.683,20
Izvoz v druge republike	13,32	3,21	20,15	6,28	40,34	16,70	100	16.809,10
Statistična razlika	20,70	2,37	4,69	10,20	44,80	17,30	100	1.360,70
Skupni BDP	13,86	2,57	23,04	5,83	37,08	17,62	100	43.196,10
Uvoz	12,16	1,48	24,73	5,79	30,20	25,64	100	5.395,80
Nakup v drugih republikah	14,64	3,66	20,03	5,95	40,73	14,99	100	15.780,20
Prodaja drugim republikam (%)	37,40	48,50	34	41,90	42,40	36,80		
Uvoz iz drugih republik (%)	38,60	51,90	31,80	37,30	40,10	31,10		
Delež izvoza v BDP (%)	11,80	9,10	15,40	8,50	10,10	19,70		
Delež uvoza v BDP (%)	10,90	6,90	13,40	12,30	10,20	18,10		

Vir. Zdravko Petak, Ekonomska pozadina raspada socijalističke Jugoslavije, 1991, str 60.

Iz zgornje tabele lahko vidimo, da je za obdobje 80. let značilna velika odvisnost republik in medsebojna blagovna menjava. Bolj razvite republike, kot sta bili Slovenija in Hrvaška, so bile bistveno manj odvisne od blagovne menjave v državi, kot pa denimo Črna gora ali Bosna in Hercegovina. Iz tabele je vseeno razvidno tudi, da je bil izvoz krepko nižji kot pa blagovna menjava med republikami. To je veljalo celo za Slovenijo, čeprav je imela v tistih časih status najbolj razvite republike.

Največji obseg industrijske proizvodnje je zaznati leta 1989, vendar je že tega leta opazen velik padec, kateremu je leta 1990 sledila tako imenovana tranzicijska recesija. Recesijo je izzval hiter prehod na tržno gospodarstvo kot posledica sprejetih dveh zakonov – Markovičev zakon o privatizaciji in Zakon o podjetjih, ki se je kazal predvsem v liberalizaciji cen, tečaja in zunanje trgovine, ob izredno povečani stopnji konkurence in zmanjšanju posrednih in neposrednih subvencij iz proračuna. V takšnih, novih pogojih poslovanja se veliko podjetij ni znalo prilagoditi in prišlo je do velikega padca obsega proizvodnje. Dodatne težave je povzročila prekinitev plačilnega prometa med posameznimi republikami, posledica tega je bilo zmanjšanje blagovnega prometa in na koncu sta v začetku 90. let sledila razpad države in državljanska vojna.

Iz vseh bivših republik so nastale nove samostojne države, razen Srbije in Črne gore, ki sta se združili in leta 1992 proglasili SR Jugoslavijo, ki je prenehala obstajati 2006. leta, ko je Črna gora uradno razglasila neodvisnost.

Med leti 1992 in 2002 je bilo ekonomsko sodelovanje Slovenije in Srbije na izredno nizki stopnji. To je bila posledica takratnih slabih bilateralnih političnih odnosov, vojnih dogodkov na Hrvaškem ter v Bosni in Hercegovini, uvajanja ukrepov proti SR Jugoslaviji konec leta 1992 ter veliko drugih dejavnikov, ki so negativno vplivali na gospodarstvo. Konec leta 1995 so bili delno ukinjeni mednarodni ukrepi, SR Jugoslavija je začela oživljati trgovino, vendar nikakor ne v takšnem obsegu, kot je bilo to v SFRJ. Blagovna menjava je kazala umirjeno rast vse do bombardiranja zveze Nato leta 1999.

Ko se je politična situacija umirila, je blagovna menjava spet dobila svoj zagon, kar je bilo še posebej opazno pri izvozu Slovenije v Srbijo. To na določen način dokazuje, da so slovenski proizvodi in storitve še vedno ostali visoko cenjeni ne glede na vse dogodke, ki so zgodili pred tem.

Vsekakor so se ekonomski odnosi med Slovenijo in Srbijo zelo popravili in imajo naraščajoč trend. K temu so prav gotovo prispevali stara poznanstva in dolgoletno sodelovanje. Veliko ljudi je v letih poslovnega sodelovanja stkalo tudi prijateljstva in tudi to prispeva k hitrejši obnovi gospodarskega sodelovanja.

3. Slovenija kot velik investitor v podjetja v Srbiji

Na seznamu prvih desetih investorjev iz nekdanje Jugoslavije prevladujejo slovenska podjetja, ki jih je skupno sedem, tri podjetja pa so hrvaška. Najuspešnejše leto za slovenske investitorje je bilo leto 2005, ko je Gorenje začelo graditi tovarno v Valjevu, večina slovenskih podjetij pa na dražbah Agencije za lastninjenje kupuje nekdanja družbena podjetja. To se je zgodilo z Zastavo Šped in Zastavo Livnice. Dražbena prodaja družbenega kapitala je bila mikavna za kupce iz Slovenije; Cimos iz Kopra je kupil Krušik Precizni Liv iz Mionice, Fluid iz Gorice je postal lastnik podjetja Utva Vozila iz Pančeva, Livar iz Ivančne Gorice pa kupuje proizvajalca tračniških vozil Goša 12. Oktobar (SPK – konjunktura kretanja u Srbiji, avgust 2011).

Ko govorimo o vlaganjih Srbije v Slovenijo, ugotovimo, da so ta v primerjavi z vlaganji Slovenije majhna. Beohemija-Inhem je kupila Šampionko iz Renč, Comtrade je postal lastnik Hermesa, Nectar pa je v letošnjem letu kupil ajdovski Fructal (SPK – konjunktura kretanja u Srbiji, avgust 2011). Načrtovani posli s podjetjem Delta znanega srbskega poslovnega Miškovića pri izgradnji trgovskega centra v Stožicah pa niso bili izpeljani.

Takšna nesorazmerna medsebojna vlaganja Srbije in Slovenije povzročajo različne komentarje. Srbska stran na glas zahteva, da ji Slovenija omogoči svobodnejši vstop na svoj trg in da možnost prodajati svoje proizvode in storitve. Slovenija odgovarja, da osnovni razlog, zakaj na policah ni blaga iz Srbije, tiči v tem, da blago ni zadovoljive kakovosti in da je povpraševanje dokaj šibko.

Kljub takšnim reakcijam je sodelovanje dobro in se še naprej razvija. Trgovinske investicije so še vedno v ospredju, vendar je v zadnjem obdobju zaznati veliko zanimanja za ekonomsko sodelovanje na področju kmetijstva, prometne infrastrukture, varovanja okolja, informacijske tehnologije, vojne industrije in še posebej turizma. Obstaja dobro sodelovanje Gospodarske zbornice Slovenije z Gospodarsko zbornico Srbije. V gospodarske tokove pa se uspešno vključuje tudi Slovenski poslovni klub v Beogradu, ki pomaga slovenskim podjetjem pri raznih aktivnostih in navezovanju poslovnih stikov. Prav tako je bil lani ustanovljen Srbsko - slovenski poslovni klub v Ljubljani. Vojvodina je najrazvitejši del Srbije in zato je bil v oktobru ustanovljen Poslovni klub Vojvodine v Novem Sadu, ki združuje podjetja iz Slovenije in Vojvodine.

Slovenskim podjetjem je treba priznati konkurenčno prednost, ki še posebej pride do izraza v Srbiji. Najbolj prepoznavne po svoji kvaliteti in konkurenčnih cenah so blagovne skupine hrane in pijače, električni aparati, tekstilni izdelki, kemični izdelki in pohištvo.

Prednosti, ki jih lahko Srbija ponudi potencialnim slovenskim ali drugim vlagateljem, so poleg dobrega geografskega položaja ter šolane in poceni delovne sile tudi podpisan sporazum CEFTA s sosednjimi in drugimi državami (Albanija, Bosna in Hercegovina, Bolgarija, Hrvaška, Makedonija, Moldavija, Črna gora, Romunija). Ta omogoča izvoz blaga brez carine na tržišče s 30 milijoni ljudi. Prav tako je podpisan sporazum o prosti trgovini z Rusko federacijo, kar pomeni, da vsakdo, ki ustanovi podjetje v Srbiji, lahko brez carine izvažata v Rusko federacijo.

4. Privlačno poslovno okolje za tuje naložbe

Čas registracije novega podjetja se je zelo skrajšal. Pred uvedbo novosti je registriranje trajalo več kot 30 dni, sedaj je opravljeno v petih dneh na enem mestu. Tudi to je eden od mnogih ukrepov države k podpori podjetništva (Agencija za Privredne registre, 2010).

Leta 2006 se je postopek ustanovitve podjetja zelo skrajšal in poenostavil. Dokumentacije ni treba več urejati na sodišču in drugih institucijah. Vse se uredi na APR, in to samo v dveh obiskih, predaji in prevzemu dokumentacije. Tudi to je velik korak srbske administracije k spodbujanju malega gospodarstva. Predvsem je znižala takse, napredek pa je opazen tudi v strokovnosti in prijaznosti osebja.

Poleg prednosti, kot so dobra izobrazba, brezcarinski izvoz v države jugovzhodne Evrope in Rusije, strateški geografski položaj, najnižja stopnja davka na dobiček v Evropi – 10 %, v Vojvodini morebitnim investorjem ponujajo še posebne finančne in davčne olajšave./

Preglednica 2: Pregled finančnih podpor za zaposlovanje

Vlada Republike Srbije	Finančna podpora za nove investicije – dostopni skladi 2.000–10.000 EUR
Pokrajinski sekretariat za delo in zaposlovanje	Subvencije za novo zaposlitev brezposelnih – 1.000–1.300 EUR/zaposleno osebo
Pokrajinski sekretariat za delo in zaposlovanje	Financiranje zaposlovanja pripravnikov za določen čas – 375 EUR v bruto znesku za osebe z visokošolsko izobrazbo – 278 EUR v bruto znesku za osebe s srednjo oziroma višjo šolo
Nacionalna služba za zaposlovanje	Subvencije za odpiranje novih delovnih mest (do 50 novih delovnih mest) – 800–1.600 EUR/zaposleno osebo
Nacionalna služba za zaposlovanje	Financiranje programa za prekvalifikacijo/dokvalifikacijo nezaposlenih oseb po potrebi delodajalca – do 800 EUR/udeleženca

Vir: Vodič za investitore, 2010, str. 10–13.

Preglednica 3: Pregled finančnih podpor za nove investicije

Za investicije v:	Skupna sredstva za novo delovno mesto:	Minimalna vrednost vlaganja:	Minimalno število delovnih mest:
Proizvodni sektor	2.000–5.000 EUR	1–3 milijone EUR*	50
Storitveni sektor	2.000–10.000 EUR	500.000 EUR	10
Sektor raziskav in razvoja	5.000–10.000 EUR	250.000 EUR	10

* V odvisnosti od višine stopnje nezaposlenosti v občini, v kateri se vlaga.

Vir: Vodič za investitore, 2010, str. 10–13.

Iz tabel je razvidno, da Srbija, še posebej Vojvodina, želi privabiti tuje investitorje in tako znova oživiti nekdanje močno gospodarstvo.

Vidimo, da je osem milijonski trg privlačen cilj tudi za tuje vlagatelje, saj ima Srbija moderno zakonodajo o tujih naložbah, spodbuden davčni sistem in sklenjene prostotrgovinske sporazume z več državami v regiji. Izvajanje reform pa na žalost zavirata slab socialni položaj prebivalstva in visoka brezposelnost. Gospodarska rast bo tudi v prihodnjih dveh letih po izjavah ekonomistov še prenizka, da bi prispevala k izboljšanju.

Srbija pomeni za Slovenijo enega od pomembnih trgov. V njej so slovenska podjetja ne glede na vse težave vedno bila. Sodelovanje v gospodarstvu se v zadnjih letih izboljšuje, izvoz v Srbijo pa narašča. Slovenska podjetja so tudi eden od največjih vlagateljev v srbsko gospodarstvo, njihovo zanimanje pa se še povečuje.

Literatura

- Dubrovski, D. 2000. Izbrani vidiki mednarodnega poslovanja in financ za mala podjetja. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
- Jaklič, M. 1999. Poslovno okolje podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Petak, Z. 1991. Ekonomska pozadina raspada socijalističke Jugoslavije. Zagreb: Fakulteta političkih nauk.
- Tajnikar, M. 2000. Tvegano poslovanje. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
- Slovenski poslovni klub (SPK). 2011. Konjunktura kretanja u Srbiji.
- Vodič za investitore. 2010. Dostopno na: www.sombor.rs. (11. 10. 2010).
- Agencija za Privredne registre. 2010. Dostopno na: <http://www.apr.gov.rs>, (11. 10. 2010).

O avtorju

Jure Smolič je po izobrazbi strojnik in ekonomist. Letos je zaključil magistrski študij in pridobil naziv magister poslovnih ved. Izvoljen je v naziv predavatelja za predmetno področje podjetništvo. Aktivno sodeluje z Doba fakulteto. Ima skoraj dvajsetletne izkušnje v podjetništvu in svetovanju podjetnikom. Zadnjih deset let je tudi aktivno vključen v

gospodarske tokove med Slovenijo in Srbijo. Prav tako sodeluje na pravnem področju z mnogimi slovenskimi podjetji, ki so vključena v postopek vračanja svojega premoženja, ki so ga imela pred razpadom skupne države v Srbiji. E-naslov: jure.smolic@net.doba.si