



Vreme: 06.07.2026 15:06

Medij: biznis.telegraf.rs

Link: <https://biznis.telegraf.rs/info-biz/4355247-carina-je-zvanicno-nula-a-izvoz-sve-skuplji-nova-zamka->

Autori: Bojan Tomić

Teme: Evropska unija i Srbija (odnosi)

Naslov: Carina je zvanično nula, a izvoz sve skuplji! Nova zamka steže firme u Srbiji sa dve strane

7031



Srpske firme upale u novu zamku: [EU](#) ne naplaćuje carinu, ali račun ipak raste

Privreda Srbije i Zapadnog Balkana našla se pod pritiskom sa dve strane. Dok nova kriza na Bliskom istoku ponovo podiže troškove energije, transporta i osiguranja, kompanije koje posluju sa [Evropskom unijom](#) suočavaju se sa drugim problemom: carine su često nula, ali izvoz zbog novih pravila, standarda i procedura ipak postaje sve skuplji, kako piše Biznis i finansije. Paradoks je utoliko veći što se na iste prepreke sve više žale i evropske, posebno nemačke kompanije koje posluju u regionu. Tek što su kompanije počele da veruju da je najgori talas poskupljenja iza njih, stigao je novi udar. Pandemija je poremetila lance snabdevanja. Rat u Ukrajini podigao je cene energije i sirovina. Visoka inflacija povećala je troškove rada i finansiranja. Sada privreda Zapadnog Balkana ponovo ulazi u period u kojem se pritisci gomilaju sa više strana. Kompanije u regionu nalaze se između posledica nove svetske krize i sve složenijih uslova poslovanja sa [Evropskom unijom](#). Za Srbiju je to posebno važno. Domaća ekonomija snažno je povezana sa evropskim tržištem, a problemi koji povećavaju troškove izvoznika ne ostaju dugo zaključani unutar fabričkih hala i kancelarija. Pre ili kasnije, neko mora da plati račun. Carina je nula, ali izvoz nije besplatan. Na prvi pogled, kompanija koja izvozi robu bez carine trebalo bi da ima gotovo otvoren put do evropskog kupca. U praksi je situacija mnogo složenija. Savremena trgovina sve manje zavisi samo od klasičnih carinskih stopa, a sve više od standarda, sertifikata, tehničkih procedura, dokumentacije i regulatornog usklađivanja. Upravo tu nastaje nova vrsta troška. Prema analizi, gomilanje necarinskih barijera i nova trgovinska pravila [EU](#) povećavaju izdatke kompanijama sa Zapadnog Balkana uprkos tome što formalne carine mogu biti nulte. Firma zato može da ne plati klasičnu carinu, a da ipak mora dodatno da plaća sertifikaciju, administraciju, prilagođavanje standardima i dokazivanje usklađenosti proizvoda. Za mala i srednja preduzeća takav račun može biti posebno težak. Jedan od problema koji se izdvaja jeste potreba za boljim usklađivanjem industrijskih standarda. Ako kompanija mora da prolazi dodatne ili dvostruke postupke kako bi proizvod plasirala na drugo tržište, gubi novac i vreme. To smanjuje konkurentnost. Velika multinacionalna kompanija možda može lakše da apsorbuje trošak dodatne procedure. Mali proizvođač iz Srbije, Bosne i Hercegovine, Severne Makedonije ili druge ekonomije regiona ima mnogo manje prostora. Za njega nekoliko dodatnih hiljada evra troška može da odluči da li se izvoz uopšte isplati. Posebno zanimljiv deo priče jeste da prepreke ne pogađaju samo domaće kompanije. Na dodatne namete i komplikacije sve više se žale i kompanije iz [Evropske unije](#) koje posluju na Zapadnom Balkanu. Posebno nemačke firme, koje su među najzastupljenijima u regionu. To menja perspektivu čitavog problema. Više nije reč samo o tome da se kompanije sa Balkana teško prilagođavaju evropskim pravilima. Ako i evropski investitori koji posluju u regionu osećaju posledice regulatorne fragmentacije, onda prepreka postaje zajednički poslovni problem. Za Srbiju je to veoma važno zbog duboke povezanosti domaće industrije sa nemačkim i drugim evropskim lancima dobavljača. Dok firme pokušavaju da savladaju regulatorne prepreke, globalna kriza otvara potpuno drugi front. Nestabilnost na Bliskom istoku utiče na energente, transportne rute, osiguranje i opštu neizvesnost u međunarodnoj trgovini. Čak i kompanija koja ništa direktno ne uvozi iz kriznog područja može da oseti posledice. Ako poskupi gorivo, raste trošak transporta, ako se produže rute, raste vreme isporuke, ako osiguravajuće kuće procene da je rizik veći, rastu premije, ako energenti poskupe, veći





Vreme: 06.07.2026 15:06

Medij: biznis.telegraf.rs

Link: <https://biznis.telegraf.rs/info-biz/4355247-carina-je-zvanicno-nula-a-izvoz-sve-skuplji-nova-zamka->

Autori: Bojan Tomić

Teme: Evropska unija i Srbija (odnosi)

Naslov: Carina je zvanično nula, a izvoz sve skuplji! Nova zamka steže firme u Srbiji sa dve strane

račun stiže fabrikama. Zbog toga geopolitička kriza veoma brzo može da postane problem obične kompanije u Srbiji. Srbija je mala i otvorena ekonomija snažno oslonjena na trgovinu sa [Evropskom unijom](#). To donosi velike koristi, ali stvara i zavisnost od kretanja na tržištima na koja domaće firme izvoze. Kada evropska tražnja oslabi, posledice osećaju srpski izvoznici. Onda kada evropski standardi postanu skuplji za primenu, domaće firme moraju da investiraju u prilagođavanje. Kada globalna kriza podigne cenu energije i transporta, račun ponovo raste. Zbog toga se privreda može naći u neobičnoj situaciji: roba ima kupca, carina je nula, ali je put do tog kupca sve skuplji. Najveći rizik možda se krije u nejednakoj sposobnosti firmi da podnesu nove troškove. Velike kompanije imaju pravne timove, stručnjake za usklađenost, odeljenja za međunarodnu trgovinu i više kapitala. Mala i srednja preduzeća često nemaju ništa od toga. Vlasnik male proizvodne firme može istovremeno da vodi prodaju, pregovara sa dobavljačima, rešava finansiranje i pokušava da razume nova pravila izvoza. Svaki dodatni zahtev za njega nije samo administrativna neprijatnost. To je novi trošak. Upravo zato gomilanje nekarinskih prepreka može imati mnogo teže posledice za male izvoznike nego za velike sisteme. To je pitanje koje najviše zanima prosečnog građanina. Ako kompanijama rastu troškovi energije, transporta, sertifikacije i administracije, one imaju ograničen broj mogućnosti. Mogu da smanje sopstvenu maržu, da odlože investicije, da pokušaju da uštede na drugim mestima, ili mogu deo troška da prebace na cenu proizvoda. Naravno, nije svaki rast poslovnih troškova automatski novo poskupljenje u prodavnici. Konkurencija često sprečava firme da jednostavno podignu cene koliko žele. Ali ako pritisak traje dovoljno dugo i zahvati veliki broj sektora, mogućnost prelivanja na krajnjeg kupca postaje veća. Ovo otvara i važnije pitanje: koliko ekonomskog povezivanja regiona mora da se dogodi pre formalnog članstva u [EU](#)? Jedan od pozitivnih primera jeste SEPA, koja može da olakša i pojeftini prekogranična plaćanja. Ali finansijske transakcije su samo jedan deo problema. Za kompanije bi veliki značaj imalo i snažnije usklađivanje industrijskih standarda, kako bi se smanjila potreba za dvostrukim procedurama i sertifikacijama. Važnije ekonomsko povezivanje unutar samog Zapadnog Balkana takođe bi moglo da donese korist. Evropske kompanije region često posmatraju kao jedinstven poslovni prostor, a upravo je regionalno tržište izuzetno važno i za izvoznike iz Srbije. Najveći problem za privredu Srbije i regiona jeste što kompanije ne mogu da kontrolišu ni jednu ni drugu stranu pritiska. Ne mogu da zaustave geopolitičku krizu, niti mogu same da promene evropska pravila. Ali moraju da plate gorivo, organizuju transport, ispune standarde, sertifikuju robu i ostanu dovoljno konkurentne da kupac ne ode kod nekog drugog. Zato najveća opasnost možda nije jedna dramatična kriza. Mnogo je opasnije tiho gomilanje desetina manjih troškova, jer firma može da preživi jednu veliku prepreku. Pitanje je koliko dugo može da izdrži kada carina iznosi nula, a račun ipak nastavlja da raste. (Telegraf Biznis/Biznis&Finansije)

